

12. Ontstaansgeschiedenis van een Woonzorg voor kapitaalkrachtige ouderen op 'Landgoed Keihoef'

12.1 Initiatiefnemer

Het woonzorgplan is ontstaan vanuit de huidige bewoners - als eigenaren van het landgoed -, de heer Bay van der Bunt en zijn echtgenote, om het landgoed te verkopen, waar zij beiden al meer dan 20 jaar wonen.

12.2 Bay van der Bunt (68) vertelt:

Mijn echtgenote (70) en ikzelf besloten in januari 2015 om het landgoed te verkopen, omdat onze seniorenjaren begonnen te tellen en de bewoning voor ons tweeën veel te groot was geworden. Aldus hebben we het landgoed (toen nog ruim 1 ha. groot) te koop gezet op Funda.

Vooruitlopend op de verkoop zochten wij voor onszelf een luxe levensloopbestendige woonruimte met zorgvoorziening voor het geval wij dat in de toekomst nodig zouden hebben. Maandenlang hebben wij gezocht. En ondanks een ongelimiteerd budget blijkt er geen woonzorgruimte in een landelijke omgeving te bestaan waarin wij, als niet-zorgbehoeftigen, volledige privacy en controle over ons eigen leven kunnen houden. Ja, er waren enkele hotelachtige luxe woonvilla's en mooie en luxe uitgevoerde appartementsgebouwen, met 75 bewoners en 12 uur per dag een file van rollators voor de deur van de enige lift in het gebouw. En de prijs? Om te mogen wonen op 50 m² betaal je gewoon € 9.000,- p/maand. Alle overige diensten zijn extra. In onze ogen gewoon een luxe bejaardenhuis. En je eigen tuin is dus het park. Prachtig aangelegd en onderhouden hoor, dat wel, maar geen privacy. Vanaf het eerste moment wordt daar de controle over je leven overgenomen en word je een cliënt. Het is allemaal goed bedoeld. Ja, dat wel. Maar nu even (nog) niet. En daar al helemaal niet.



Mijn vrouw en ik maakt het niet uit wat een luxe woonvoorziening per maand kost. Het laatste hemd heeft toch geen zakken. Maar wij laten ons niet opsluiten in een gebouw wat op een zogenaamd 5-sterren hotel lijkt. Prachtige locaties en poepie sjiek hoor, maar wat een air, wat een kapsones. Ik wil m'n privacy. Ik wil als ik naar buiten loop het bos zien met konijnen en fazanten en wilde herten, dat ben ik mijn leven lang al gewend. Ik wil de nachtuil horen huilen. Ik wil de koeien horen loeien en schapen blaten en ik wil ze zien als ik naar buiten kijk. Ik wil het landschap niet alleen zien, maar ik wil het ook voelen en kunnen ruiken. Ik wil de ochtenddauw aan mijn voeten voelen. Ik wil er doorheen kunnen wandelen, strompelen, er desnoods in een invalidewagentje doorheen worden geduwd, maar zet me niet op zo'n wezenloos bankje in een park neer waar dan prompt een of andere ouwe zeur van alles over z'n verleden kwijt wil. Nee, als ik rust zoek dan wil ik met mijn vrouw in onze eigen tuin kunnen zitten. Wij willen natuurlijk wel een volledige luxe en comfortabele woonzorg met verpleegvoorziening indien nodig. Maar blijf van onze privacy af.

Een vaste privéchauffeur voor alle bewoners

Ik wil niet met de "belbus" of "deeltaxi" naar een afspraak in het ziekenhuis. Ik wil niet in zo'n urine stinkende taxi-bus zitten, die eerst allerlei rondjes rijdt om anderen op te halen en je dan ongeïnteresseerd bij het ziekhuis eruit zet. Om dan vervolgens weer te worden opgehaald door een andere chauffeur die dan ongegeneerd de hal binnen komt en ordinair roept: "wie is mevrouw Van der Bunt? Oh sorry hoor, maar ik dacht dat u een vrouw was". Nee, ik wil door onze eigen en vaste chauffeur in een luxe, ruime en comfortabele auto naar mijn afspraak worden gebracht en gehaald. Ik wil met respect worden behandeld en niet als slachtbank vee.



Zo doet Woonzorg Keihoef het



En zo dus niet

En toen opeens ging voor ons het licht aan. Mijn vrouw en ik constateerden dat wij al jaren in een unieke en prachtige landschappelijke "woonomgeving" wonen. Maar dan zonder die toekomstige noodzakelijke zorg en verpleging. Dat is voor ons het enige wat er nog ontbreekt aan het wonen op ons eigen landgoed. En, zo blijkt uit marktonderzoek, wij zijn niet de enige kapitaalkrachtige ouderen die er zo over denken. Het gaat ons niet om de kostprijs, maar om de woonzorg, onze privacy en het comfort van wonen in een landelijke omgeving zoals wij dat ons leven lang gewend zijn.

Niet gerealiseerde verkoop van ons landgoed

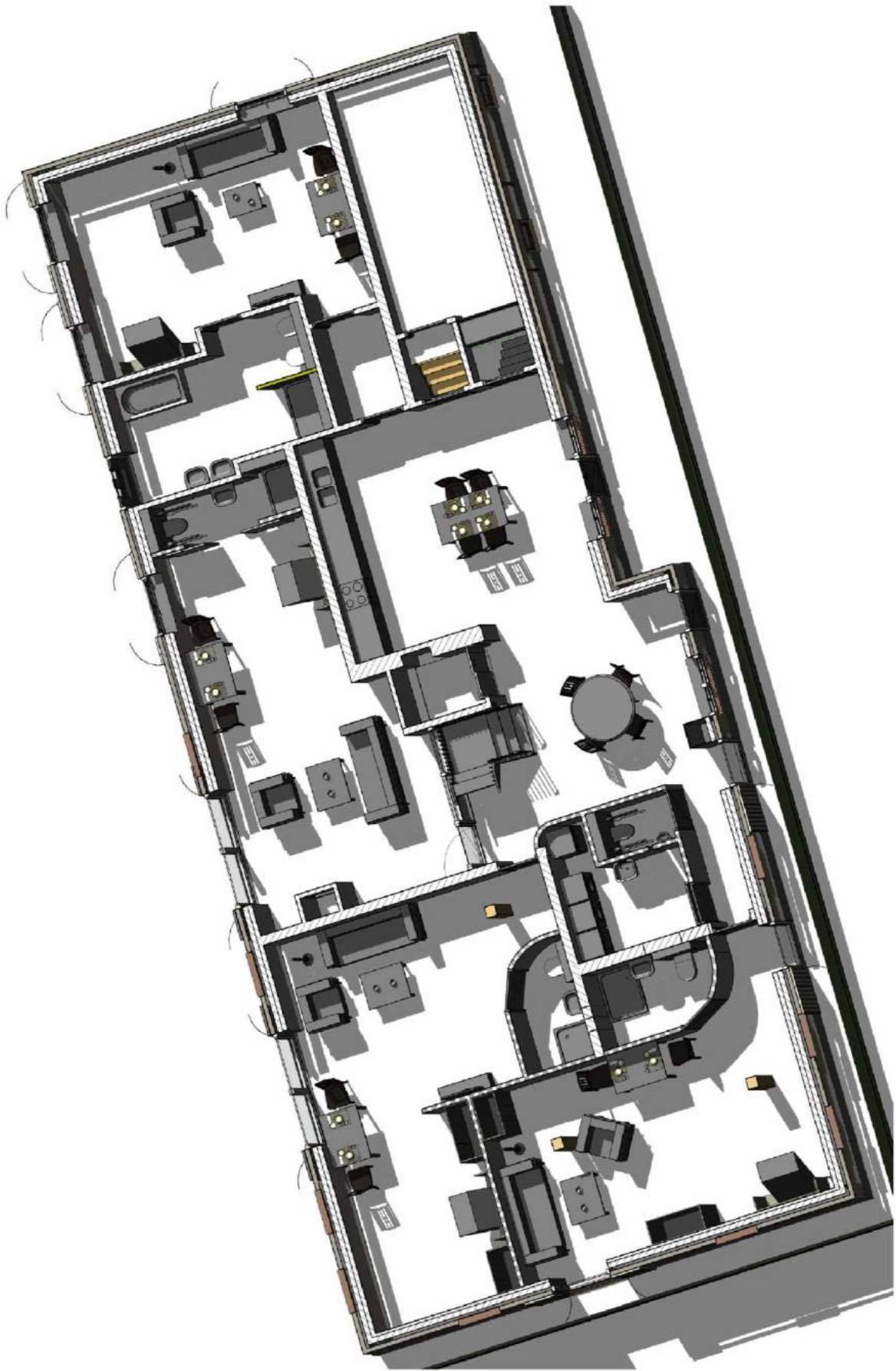
Uiteindelijk zijn er in anderhalf jaar drie serieuze en enthousiaste kopers geweest die echter afhaakten vanwege de grootte van onze woonboerderij (700 m² woonoppervlakte) en de grootte van de daarnaast gelegen, en tot kantoor en atelierruimte omgebouwde Vlaamse schuur met nog eens 500 m² oppervlakte. Het bijbehorende enorme stuk grond met schuur en overige opstallen vormden eveneens een belemmering om tot koop over te gaan. We konden dan ook niet anders concluderen dan dat het monumentale complex voor een doorsnee gezin veel te groot en het enorme onderhoud veel te kostbaar is, en we het dus over een andere boeg moesten gooien.

Over een andere boeg

Die andere boeg zag er als volgt uit: een woonzorgexploitant wilde ons landgoed voor 10 jaar huren om het in gebruik te nemen als luxe woonzorgvoorziening. Zelf hadden mijn vrouw en ik daar nooit aan gedacht. Ik ben mij gaan verdiepen in de markt van de luxe woonzorg en als rechtgeaarde ondernemer zag ik al snel het bekende "gat in de markt". Een snelle rekensom leerde mij dat een jaarlijks rendement van 14 – 18% uit een luxe woonzorg meer oplevert dan wanneer we de verkoopopbrengst van het landgoed op een spaarrekening zouden zetten. Bovendien ligt stilzitten ook niet in mijn aard. En de financiering doen wij middels het uitschrijven van een Obligatielening via de daarvoor opgerichte vennootschappen. De voorfinanciering of eventuele ontbrekende gelden financieren we uit eigen middelen.

NSW-status

Zo hebben wij in maart 2016 het naastgelegen bos en weiland (2,5 ha.) aangekocht en is het landgoed inmiddels ruim 3,5 ha. groot geworden. Door deze aankoop kreeg ik contact met de gemeente Breda die ons voorstelde om 1,5 ha. grond extra aan te kopen, waarmee het landgoed ruim 5 ha. groot zou worden en daarmee in aanmerking zou komen voor een NSW (Natuurschoonwet)-rangschikking. Deze NSW-status geeft een eigenaar een scala aan fiscale voordelen en in het bijzonder erfrechtelijke c.q. successierecht voordelen. En zo zag en pakte ik, als ondernemer met ruime ervaring in de onroerend goed markt, mijn kansen en ontwikkel ik er zelf een kleinschalig luxe woonzorgcomplex op. Mijn vrouw en ik blijven hier op ons eigen landgoed wonen en de kosten van het landgoed, de tuinman, de privéchauffeur, de luxe auto's en alles wat er bij hoort, worden nu gedeeld. De toekomstige zorg of verpleging ontvangen wij van "Woonzorg Keihoef". En zo blijkt een nadeel toch weer een nog veel groter voordeel te hebben. Wij blijven hier lekker wonen tot de dood ons scheidt.



Groepszorg Woonboerderij, impressie begane grond 3D