

‘Het gevoel dat je leeft’

De Costa Brava associëren we niet direct met zo'n luxueus vakantiehuis als Mas Vidal. Eigenaar *Robert Robinson* vertelt trots over zijn megaproject vlakbij Girona: een gerenoveerde herenboerderij uit 1732.

VOOR HET INTERVIEW MOET Robert zijn zware werk even laten rusten. Hij is bezig met het graven van geulen voor planten rondom zijn droomverblijf in het Spaanse De la Selva. Is dat echt zo zwaar? Wel als je huis op rotsen is gebouwd. Dat hadden hij en zijn vrouw Ingrid niet meegekregen toen ze het huis twee jaar geleden kochten. Toch is hij niet bitter om deze verrassing. 'Als je dingen in je leven anders wilt, dan moet je dit soort consequenties op de koop toe nemen.'

Opnieuw leren lopen

En dingen anders doen was exact de reden waarom het echtpaar een lodge in Spanje wilde beginnen. Robert, van huis uit technicus, runde samen met Ingrid jarenlang hun eigen werving- & selectiebureau in Nederland, om dit vervolgens voor te bereiden op de verkoop. Bijna vier jaar duurde het om dat zakelijk op orde te krijgen en de aankoop in Spanje te regelen. Een moeilijke beslissing? 'Ja', zegt Robert zonder twijfel. Maar de keuze was nog twintig jaar hetzelfde blijven doen of het leven een wending geven. Je kunt van dingen blijven dromen, of je zet door en doet het. Met alle gevolgen van dien. We hadden een prachtige zaak, een riant bestaan. Wat dat betreft doen we een grote stap terug. Ook wat betreft ons sociale netwerk. Hier heb je met de gasten heel kortstondige relaties. Wij zijn echte mensenmensen, maar we zitten niet de hele dag bij de gasten. Ik maak het zwembad schoon als zij op pad zijn. Hier zijn we veel meer op onszelf gericht dan we ooit waren gewend. Dat is confronterend in de zin van nieuw. Maar het is interessant om een nieuwe kant van jezelf te leren kennen. Al die veranderingen hadden we wel ingeschat, je hebt wel ongeveer een idee, maar toch is het 80% anders geworden dan we hadden gedacht. En dat bedoel ik positief. Het is verrassend anders.'

Eén hectare is genoeg

Het is tien uur in de ochtend, maar het is al warm op het terras van Mas Vidal. Bijen zoemen. Het vakantiehuis ligt tussen de groene, beboste heuvels. Twaalf kilometer vanaf het vliegveld en vlakbij zes van de dertien golf courses aan de

Costa Brava. Op twintig minuten loopafstand een ouderwets Catalaans dorp, waar nog iedere woensdag op het pleintje voor de kerk markt wordt gehouden met traditionele streekproducten.

Op zoek naar de ideale locatie hebben Ingrid en Robert heel vrijblijvend rondgekeken. Met slechts een paar wensen in hun pakket. Eén: het moest makkelijk bereikbaar zijn. Hun doelgroep bestaat uit vriendengroepen, families en golfgezelschappen. 'Je moet niet twee dagen reizen als je een weekendje wilt gaan golven', verklaart Robert. 'Nu vertrek je donderdagmiddag uit Nederland en vier uur later zit je hier aan de borrel.' Twee: het moest er heerlijk rustig zijn. Drie: maar wel met vermaak binnen handbereik. Strand, sport, stad.

Hoewel het om een prachtig groot terrein gaat van één hectare, met zwembad en een privéhuis van vijf slaapkamers en badkamers voor de gasten, was ruimte niet het uitgangspunt voor het echtpaar. Robert: 'Normaal staan boerderijen op veertig hectare. Maar wat moet ik daar ik godsnaam mee? Dat moet je alleen maar onderhouden. We wisten ook niet wat de overheid zou doen met betrekking tot brandgevaar en verantwoordelijkheid, zoals het schoonmaken en onderhouden van de bossen.' Voor de foto's op de website hebben ze bewust geen groot-hoeklens gebruikt. Zo kunnen ze hun gasten al bij aankomst verrassen als blijkt dat de boerderij veel groter is dan verwacht.

Jezelf de schuld geven

Een gesprek met de eigenaar betekent vooral een gesprek over de gigantische renovatie. Twee jaar lang hebben ze tussen de puinhopen gezeten. Gelukkig is verbouwen zijn passie. Het echtpaar heeft geprobeerd hun eigen smaak niet te laten prevaleren, omdat ze vanaf het begin wisten dat ze het ooit weer zouden willen verkopen. In veel vertrekken is de inrichting daarom neutraal gebleven.

Hoe groter het project, hoe moeilijker het is om de financiering in te calculeren. Ze hebben daarvoor hulp gevraagd van KPMG, die een



>>> “Je kunt twintig jaar hetzelfde blijven doen of je leven een wending geven. Met alle gevolgen van dien”





>>> 'Je moet óveral over nadenken. Alsof je opnieuw leert lopen'



afdeling Spanje heeft. En dan nog kom je voor verrassingen te staan. Robert: 'De vloeren moesten eruit, omdat er nieuwe riolering aangelegd moest worden. En het huis bleek dus op een rots gebouwd. Drie weken lang hebben zes mensen alleen maar op de rotsen zitten hakken. Die moet je wel allemaal betalen. Op een gegeven moment zit je er middenin en dan móet je verder. Hadden we dat moeten weten? De mensen die ons hebben geadviseerd, hadden het ons kunnen vertellen. Maar ik denk altijd: je moet jezelf de schuld geven. Het is deels de roes waar je in zit. Als je het besluit hebt genomen dit te willen kopen, zit je deels nog in de emotie en de romantiek. Misschien dat je dan de laatste tien van de honderd vragen niet meer stelt.'

Levenskunstenaars

'We hebben ook een keer iemand 100.000 euro vooruit betaald, omdat de bouwploeg anders niet verder zou gaan. Stom, dat moet je via de advocaat doen. Maar op bepaalde momenten ga je uit van je gevoel en intuïtie. Dat moet, anders kom je niet verder. Zoals ik me er ook bij neerleg dat ik tijdens de bouw soms waarschijnlijk wel te veel heb betaald. Ik kan het niet hard maken, maar in Spanje krijg je niet snel drie verschillende offertes. Ook kan ik een persoon door de taal niet altijd goed inschatten. Dat moet je voor lief nemen. Anders word je gek van de gedachte dat je constant in de maling genomen zou worden. Je moet natuurlijk oppassen dat ze geen misbruik van je maken, maar ik realiseer me wel goed dat ik hier te gast ben. Over sommige zaken heeft het geen zin je boos te maken. Als je auto bijvoorbeeld naar de garage moet, weet je dat je die veel langer kwijt bent dan in Nederland. Spanjaarden laten de tijd de tijd. Het zijn levenskunstenaars. Dingen worden toch wel opgelost. En dat is ook zo. Het leven is hier veel minder hectisch. Ik lees hier boeken, dat kon ik vroeger niet.'

Les bij de nonnen

'Mensen kijken hier heel romantisch tegenaan, samen iets in het buitenland beginnen. Maar eerst ben je verliefd, daarna komt de harde werkelijkheid. Dit is gewoon een onderneming. En je moet omgaan met de dingen die je overkomen. Zoals zo'n apparaat waarmee ik nu de stenen in de grond breek. Waar ga je dat huren? Hoe leg je dat goed uit in het Spaans? Dat vreet tijd. In Nederland weet

je alles. Je weet altijd wel iemand die je verder kan helpen. Hier gaat niks meer op de automatische piloot. Je moet óveral over nadenken. Alsof je opnieuw leert lopen. Dat maakt het ook spannend. Het geeft je het gevoel dat je leeft.'

Ook in het contact met de architect was taal de grote uitdaging. Ze deelden het pand in met een Nederlandse architect, om dat ontwerp vervolgens door een Spaanse collega te laten uitvoeren. 'Ik kan me wel een beetje verstaanbaar maken in het Spaans', legt Robert uit. 'We hadden al jaren een vakantiehuis in Spanje en hebben les gehad bij de nonnen in Vught, maar het gaat om de details. We hebben dat opgelost door er meer bij te zijn om zo sturing te kunnen geven.'

Rode draad ontdekken

Nu de renovatie is afgerond, is het tijd voor zaken zoals acquisitie. Golfclubs aanschrijven. Nieuwsbrieven maken. Laten zien wat ze doen. Daarin verschilt het ogenschijnlijk niet veel van andere banen. 'Toch wel', zegt Robert. 'De werving & selectie kende ik op mijn duimpje. Als ik aan het einde van de maand niet genoeg opdrachten had, dan deed ik er nog een schepje bovenop. Dat kan hier niet. Als de week voorbij is, kan ik geen stapelbedden neerzetten voor extra omzet. Ik moet hier nog meer van tevoren zorgen voor een betere bezettingsgraad. We hebben het eerste jaar nu achttien weken verhuurd. Eén van de reisorganisaties vertelde dat we bij hen dan al tot de top drie horen.'

Als gasten weggaan ziet het tweetal aan hun enthousiaste reactie de bevestiging van hun concept. Maar wat precies de rode draad is in de beweegredenen van hun gasten om hier te komen, weten ze nog niet. 'Hier ben ik nog elke keer verbaasd', aldus de eigenaar. 'Laatst werden we gebeld voor een reservering voor twee personen. "We verhuren niet per kamer", zei ik. Maar ze wilden het hele huis huren. Zaten ze hier samen met wifi hun werk te doen. Geweldig hoe je de plank mis kunt slaan. Dat we er nog niet precies achter zijn wat de rode draad is, is voor Ingrid en mij een nieuw fenomeen. Maar ergens is het begin van het draadje. Dat moeten we zien op te lossen, dat is ondernemen.'

www.metelkaarriantinspanje.nl

<<

Vanaf deze zomer zijn er vijf extra sterren in de lucht.

De nieuwe Austrian Business Class Premium Service biedt de luxe uit duizend en één nacht op vluchten naar het Midden Oosten en Astana.

Austrian
We fly for your smile.

Met de nieuwe Austrian Premium Service, zullen Business Class passagiers op vluchten van en naar het Midden-Oosten en Centraal-Azië een onvergetelijke service genieten die alle zintuigen prikkelt.

Nieuwe stoelen met nog meer comfort, een uitgebreid entertainment programma en delicatessen uit de Oostenrijkse en Oriëntaalse keuken zijn de ingrediënten die bijdragen tot een totale ontspanning.

Dit is de nieuwe Austrian Business Class Premium Service.

- Oostenrijkse gastvrijheid gecombineerd met een vlegje Oriëntaals
- Aperitief service met een grote keuze aan non-alcoholische drankjes
- Culinair meer gangen menu van DO&CO
- Oostenrijkse en Oriëntaalse delicatessen
- Exclusieve koffie en thee specialiteiten
- Comfortabele RECARO stoel met elektrisch verstelbare rugleuning en voetsteun. Geïntegreerde massage functie
- 116 centimeter (46 inches) beenruimte
- Individueel bedienbaar videobeeldscherm
- Programma selectie in 4 talen: 10 filmkanalen
2 met Arabische ondertiteling;
2 documentairekanalen
3 muziekkkanalen met internationale en Arabische hits
4 lifestyle programma's
4 sportkanalen
5 programma's voor kinderen
5 games

Start datum:	Tussen Wenen en:
15 juli	Damascus
15 juli	Astana
23 juli	Teheran
24 juli	Cairo

Start datum:	Tussen Wenen en:
01 september	Dubai
29 september	Erbil
04 oktober	Riaad
05 oktober	Djedda



Subject to change. As of May 2008