

Waar beginnen we aan?

Wordt het chambres d'hôtes of toch een gîte?

Er bestaan nogal wat verschillen tussen het uitbaten van chambres d'hôtes en het verhuren van een gîte. Rupert en Franck van consultancybedrijf Gîte Guru zetten de verschillen voor ons op een rijtje.

Als je van plan bent om in Frankrijk een toeristische accommodatie te verhuren, dan moet je een zorgvuldige keuze maken tussen het runnen van gîtes of van chambres d'hôtes. Sommige huizen zijn geschikt voor het één dan voor het ander, en sommige eigenaren ook. Niet iedereen heeft het in zich om de gastvrijheid en de warmte van een eigenaar van chambres d'hôtes op te brengen: je geeft immers een gedeelte van je privacy op en je moet heel tijd tijd investeren in de gasten.

Ook de belastingheffing is voor beide soorten accommodaties verschillend. Daarbij komt ook nog dat de Franse regering vanaf 2024 manieren zoekt om gîtebedrijven fiscaal minder aantrekkelijk te maken dan voorheen, maar zij laat de chambres d'hôtes buiten schot.

Ons advies: bespreek je bedrijfsplan met een accountant om je te laten adviseren over de bedrijfsvorm en de belastingen en hoe dit alles de vermogenswinstbelasting kan beïnvloeden indien je het pand verkoopt.

Wat is het verschil?

Zowel gîtes als chambres d'hôtes bieden accommodatie aan reizigers en toeristen, maar daar houden de overeenkomsten al op. Een chambre d'hôtes is een slaapkamer inclusief beddengoed in de woning van de eigenaar, inclusief ontbijt en de dagelijkse schoonmaak. Je bent verant-

woordelijk voor de ontvangst van en de zorg voor de gasten.

Een gîte daarentegen is een zelfstandige wooneenheid met een eigen ingang, waar de gast zelf kan koken. Bij een gîte hoef je ook geen beddengoed, ontbijt en de dagelijkse schoonmaak aan te bieden. Een gîte kan zelfs op een andere plek staan, waarbij een derde persoon als contactpersoon voor de gasten optreedt.

Een gîte kan tot maximaal 90 dagen verhuurd worden aan gasten, en die mogen er zich niet officieel vestigen. Run je chambres d'hôtes, dan moet je je beperken tot maximaal vijf kamers en vijftien personen.

Heeft de gîte of de chambres d'hôtes een capaciteit van meer dan vijftien personen, dan wordt het beschouwd als een *établissement recevant du public* (ERP), en moet je voldoen aan hoge veiligheidsnormen zoals branddeuren, indicatie van nooduitgangen, automatische veiligheidsverlichting en nog meer.

Table d'hôtes

Om je inkomen en de boekingen voor je chambres d'hôtes te vergroten kun je een *table d'hôtes* aanbieden. Dat betekent dat je je gasten bij jou aan tafel ontvangt voor de avondmaaltijd. In tegenstelling tot een hele kaart met beschikbare gerechten, zoals in een restaurant, mag je slechts één menu aanbieden – met wellicht een vegetarische optie. De gerechten bestaan bij voorkeur uit lokale *produits du terroir*.



LA MAISON LOUVERIE

Rupert en Franck hebben Adeline Westerveld en Wulf Goettel begeleid bij het omzetten van hun chambres d'hôtes naar een gîte. La Maison Louverie is een prachtig huis in de Dordogne.

Adeline, sinds wanneer runnen jullie samen deze chambre d'hôtes?

'We hebben elkaar in 2014 leren kennen op een expeditie naar de Zuidpool. De liefde bloeide op, en we kregen de kans op in het vakantiehuis van Wulfs ouders te gaan wonen, in de Dordogne. Gezien de grote kamers met aangrenzende badkamers was het een logische stap om daar chambres d'hôtes te beginnen. Voordat ik ging reizen werkte ik als hotelmanagement; alle geleerde skills kwam van pas.'

En, hoe ging dat?

'Mensen ontvangen is voor mij een tweede natuur en met drie kamers was het te overzien. Toen we begonnen was er in de buurt amper concurrentie, en AirBnB was een uitstekende online etalage. Maar we hadden weinig privacy. We moesten vroeg op voor ontbijt. Ook hing ik graag de plaatselijke VVV uit, voor onze gasten. We hebben leuke mensen ontmoet, maar hoe leuker ze zijn, hoe minder 'vrije tijd' je hebt, want je maakt altijd even een praatje als je ze tegenkomt.'

Is dat de reden dat Maison Louverie nu een gîte is?

'We deden het hartstikke goed en kregen goede reviews voor de chambres d'hôtes. Toen kwam het huis van bijna-buren te koop, en dat hebben we gekocht. Dat loste het privacy-

vraagstuk op, en we konden meer verdienen met het verhuren van het hele huis, in plaats van maar drie kamers. In de chambres d'hôtes checkten de gasten veel vaker in en uit. We hadden een lijst in de keuken met wie er aankwam, wie er wegging en wie er speciale wensen had. Dagelijks waren er klusjes als schoonmaken. Dat is nu met de gîte op één dag geconcentreerd, meestal op zaterdag. Het is letterlijk bloed, zweet en tranen, maar als de gasten eenmaal ingecheckt zijn, dan is je werk voor die week min of meer gedaan.

Ook de marketing is anders. Voorheen was onze focus de communicatie over de kamerverhuur voor *adults-only*; nu

gaat het meer over het hele huis, het zwembad en de omgeving, voor gezinnen en groepen. En toch, we zijn niet al onze gasten kwijt; sommigen boeken de gîte om terug te komen.'

Mis je bepaalde aspecten van de chambres d'hôtes?

'We missen het contact met de gasten. Met de meeste gîte-gasten hebben we ook wel een klik, maar dan ben je bij hen op bezoek. Dat is toch anders dan het ontvangen van gasten in je eigen huis. Wat ik voor geen goud is het ontbijt bereiden. Mijn wekker gaat nooit meer om kwart voor zeven af!'. ■

LA MAISON LOUVERIE
3498 route du Plateau,
Couleyrie, 24150 Pontours
lamaisonlouverie.com

Alleen de gasten van de chambres d'hôtes mogen aanschuiven – passanten of dorpsbewoners mag je niet ontvangen, anders moet je voldoen aan de regels voor een restaurant. Ben je van plan om alcohol te schenken, dan moet je een drankvergunning aanvragen, een zogenaamde *petite licence de restaurant*, en je moet een verplichte training volgen om een *permis d'exploitation* te krijgen.

Marketing

Zeker in de zomermaanden wordt een gîte vaak minimaal voor een week verhuurd; de gîte zal misschien twintig tot veertig keer per jaar geboekt worden. Chambres d'hôtes verhuur je per nacht, waardoor je meer boekingen nodig zult hebben. Heb je meerdere kamers, dan zul je honderden boekingen per jaar nodig hebben.

Marketing is voor beide soorten accommodaties een belangrijke succesfactor. Er bestaan meerdere platforms om je accommodatie te verhuren. Sommige zijn zowel geschikt voor gîtes als voor chambres d'hôtes, zoals AirBnB, booking.com of VRBO. Andere richten zich vooral op één van de twee, zoals gites.com of Expédia. In tegenstelling tot gîtes zijn chambres d'hôtes niet geïnclassificeerd, al kunnen ze wel een kwaliteitslabel krijgen van organisaties als Gîtes de France of Clé Vacances.

Privacy en tijdsinvestering

Elke check-in vereist communicatie met je gasten voordat ze aankomen, het regelen van (aan)betalingen, het klaarmaken van de kamer of het huis, het verwelkomen

van de gasten, het beantwoorden van hun vragen en aan het eind ook nog eens het uitchecken. Een maal in de week voor een gîte, maar meerdere malen per week voor chambres d'hôtes. Daarbij bied je als eigenaar van chambres d'hôtes eventueel *table d'hôtes*, en zeker ontbijt, wat een vroege start betekent. Je moet ook zorgen voor de dagelijkse schoonmaak.

Verhuur je een gîte, dan hoef je eigenlijk je gasten nooit te ontmoeten, hoewel dat ongebruikelijk is. Met chambres d'hôtes is je aanwezigheid ter plekke vereist: je ontvangt de gasten immers in je eigen huis. Dat vereist meer persoonlijke betrokkenheid, en je moet gastvrijheid uitstralen. Dit betekent warm, vriendelijk en behulpzaam zijn, maar ook respectvol voor alle verschillende mensen die betalen om in jouw huis te verblijven. ■



Rupert Springfield en Franck van der Hooft runnen twee bekroonde gîtes, Le Mas en Le Mazet in de Dordogne (lemasdordogne.com). Ze hebben ook een bedrijfje in gîte-consultancy, Gite Guru, (giteguru.com) om klanten te helpen met het opzetten en verbeteren van hun gîtes.

Bij een *table d'hôtes* mogen alleen je eigen gasten aanschuiven



Adeline en Wulf