

# ‘We delen alles wat we geleerd hebben’

Gîte Guru adviseert beginnende én ervaren gîtes-eigenaren

Gîtes verhuren in Frankrijk is echt een vak. Hoe doe je dat optimaal? We spraken erover met twee landgenoten die met vallen en opstaan het vak leerden en inmiddels ook andere verhuurders adviseren. Vanaf deze editie zullen zij in *Maison en France* met regelmaat hun kennis en ervaring delen.

Rupert en Franck ontmoetten elkaar twintig jaar geleden in Amsterdam waar Rupert een winkel in Engels antiek dreef en Franck uitvoerend producent was bij Stage Entertainment. Zes jaar later trouwden ze. Hoewel ze aanvankelijk een toekomst in de bruisende hoofdstad voor ogen hadden, groeide toch langzaam het besef dat de grootstedse geneugten hen steeds minder deden en dat het tijd werd om het roer om te gooien. Die wens werd concreet tijdens een vakantie in Frankrijk, waar zij een gîte in Trémolat (Dordogne) hadden gehuurd en in gesprek raakten met de Engelse gîte-eigenaren.

Rupert vertelt: ‘We waren verast door hun verhaal over hoe goedkoop onroerend goed in de Dordogne was en hoe goed hun kleine gîte liep. Het weer was prachtig, de blauwregen bloeide tegen de honingkleurige muren, de bastide-dorpen straalden historie uit en boven de groene heuvels strekten zich onmetelijke luchten uit. Thuis, in de Jordaan, zagen we alleen strepen van de lucht tussen de dicht op elkaar gebouwde huizen.’

## Begon jullie idee om te emigreren toen al vorm te krijgen?

‘Ja, we zouden onze carrières opgeven, ons huis verkopen en naar Frankrijk trekken om daar gîtes te runnen. Niet als hobby, maar als een serieus bedrijf. Twee jaar lang zochten we tevergeefs naar de perfecte plek, want er werd ons verteld dat ons budget te klein was voor de Dordogne. Uiteindelijk stuitte we op Le Mas in de buurt van Monpazier, een *sleeping beauty* met veel potentie. We ontvingen drie offertes voor de nodige

verbouwingen (inclusief de verbouwing van een vervallen tabaksschuur tot ons eigen huis), deden de calculaties en besloten Le Mas te kopen voor € 427.500. Twee weken na de overdrachtsdatum was de bouwvergunning binnen. Acht maanden later was alles af en ons budget van € 250.000 voor de verbouwing en inrichting van de gîtes op. De deuren van Le Mas & Le Mazet konden open!’

## Waren jullie goed voorbereid?

‘Gezien onze achtergrond kon het niet anders dan dat we ons tot in de puntjes zouden voorbereiden op onze emigratie. Maar zonder een Gîte Guru om ons te adviseren, moesten we toch de diepte in springen. Het resultaat van de verbouwingen en de inkoop van alle meubilair was een prachtige gîte. De eerste gasten waren laaiend enthousiast en sommigen boekten meteen voor het jaar daarop.’

Maar toch, als beginners ontbrak het ons aan zelfvertrouwen in het product, onze diensten en hospitality. We

Wij geven onze cliënten de juiste informatie, wat hun veel tijd en fouten bespaart

Franck en Rupert  
foto: Stella Gommans



Le Mas, voor





Le Mas, na

hadden de prijzen van vergelijkbare lokale gîtes als ijkpunt genomen, we wisten wat de USPs (*unique selling points*) van onze gîtes waren, maar we waren niet zelfverzekerd genoeg. Weliswaar verhoogden we elk jaar de prijzen, van € 3.400 in 2016 tot € 7.400 in 2024, maar omdat we te laag waren gestart, duurde het te lang voor we op het juiste prijsniveau zaten.’

#### Wat was het belangrijkste leerpunt?

‘We probeerden zelf ons bedrijf te registreren. Na enkele weken bleek dat we een oude website van de Franse overheid hadden ingevuld, dus onze registratie was niet geldig maar wel ergens in het systeem beland. Gelukkig kregen we het nummer van een geweldige boekhouder die alles oploste en er vanaf dat moment voor zorgdroeg dat we geen misstappen meer maakten over de vorm van het bedrijf en de belastingen. Kortom, ons belangrijkste leerpunt was: neem een boekhouder in de arm. De Franse regelgeving rondom de verhuur van huizen is complex en verandert voortdurend.’

#### Waarom zijn jullie uiteindelijk ook anderen gaan adviseren?

‘Het runnen van Le Mas & Le Mazet bleef weliswaar hard werken, maar na 4 jaar was de uitdaging bereikt om het bedrijf van niks tot een groot succes te maken. Toen we op Instagram de vraag kregen van een nieuwe gîte-eigenaar ons te verkopen, was dat voor ons een



logische volgende stap. Deel alles wat we geleerd hebben met anderen en ga de uitdaging aan om hun gîtebedrijven succesvol te maken. Zo is Gîte Guru ontstaan.’

#### Wat voor adviesaanvragen ontvangen jullie?

‘Sommige cliënten willen advies over de gîte-mogelijkheden van een onroerend goed dat ze willen kopen. Anderen hebben al langer gîtes maar zijn de weg kwijt. De meeste cliënten beginnen aan het avontuur. Er zijn vier vlakken die de bouwstenen van een succesvol gîtebedrijf vormen:

*De gîte zelf:* de indeling en inrichting, zodat de gast optimaal kan genieten van de binnen- en buitenruimte. *Het bedrijf:* naast je boekhouder kunnen we ervoor zorgen dat alle radertjes van het bedrijf op de juiste plaats zitten en correct draaien. Bijvoorbeeld een huurovereenkomst, annuleringsbeleid, classificatie en regelgeving. *Communicatie:* het vertellen van het verhaal over je gîte met woorden en beelden, en hoe je eigen website eruit moet zien en optimaal functioneert. *Marketing:* de kanalen waar je het verhaal kan promoten. We hebben inmiddels een lijst van 95 platforms met hun voor- en nadelen en per cliënt selecteren we de beste kanalen voor hun gîte’s-doelgroepen.’

#### Noem eens wat concrete advies-voorbeelden...

‘Bijvoorbeeld: waar krijg je je informatie vandaan? Bij een expert of via social media. Op de Facebook gîtegroepen is er veel informatie te vinden, maar helaas klopt die vaak niet of is die toegespitst op de casus van iemand anders. Wij geven onze cliënten de juiste informatie, met de voor- en nadelen achter elke beslissing, wat hun veel tijd en fouten bespaart.

We bieden hen een zogeheten *fast-track*, zodat ze in hun tweede jaar al bereiken wat ze zelf in jaar 3 of 4 zouden bereiken. En dit gaat niet alleen over het aantal boekingen, maar ook over kostenverlagingen en het goed functioneren van hun bedrijf.’

#### Klopt het dat jullie vooral in de top van de verhuurmarkt opereren?

‘Dat hangt af van hoe je de top van het verhuursegment definieert. Is dat de omzet of de lengte van de verhuurperiode? De hoogte van de omzet is niet altijd bepalend; onze cliënten voeren een breed scala aan huurtarieven. Maar ze hebben wel allemaal de ambitie om hun gîtes zo lang mogelijk te verhuren. Iedereen kan verhuren in juni, juli en augustus. De uitdaging en de kunst is om het seizoen te verlengen en veel boekingen in april, mei, september en oktober te genereren – en liefst ook nog in de wintermaanden.’

#### Welke trends zien jullie voor de komende seizoenen?

‘Reizen in elektrische en hybride auto’s. Steeds meer gasten komen in hun eigen auto’s – dankzij het goede netwerk van snelladers in Frankrijk – en de autoverhuurbedrijven bieden nu elektrische auto’s aan. We adviseren onze cliënten dan ook om een laadpaal te installeren, of om tijdens hun verbouwingen de juiste kabels te leggen zodat zij dat in de toekomst eenvoudig kunnen doen.

Een andere trend is hoe belangrijk de *experience* van de gast tijdens hun verblijf in je gîte is. Gasten willen de

leukste markt bezoeken, eten bij een heerlijk en sfeervol restaurant, de verborgen parels van de regio ontdekken. Gîte-eigenaren die niet alleen accommodatie maar ook advies en aanbevelingen aanbieden doen het goed!’ ■

#### GÎTE GURU

rupert@giteguru.com  
Instagram: @gite.guru  
www.giteguru.com

#### LE MAS & LE MAZET

1 Chemin du Mas, 24440 Sainte-Croix  
rupert@lemasdordogne.com  
Tel +33 (0)6 85 85 28 68  
Instagram: @masmazet  
lemasdordogne.com



Le Mazet, voor



Le Mazet, na