

**HOE
BEGIN IK
EEN B&B?**

TEKST EN SAMENSTELLING Erwin De Decker

FOTO COVER Shutterstock/S. Borisov

OMSLAGFOTO ACHTERAAN Château de Lerse

GRAFISCHE VORMGEVING Studio Lannoo

OPMAAK EN COVER Peer De Maeyer

FOTOGRAFIE Alle fotografie van Erwin De Decker, met uitzondering van: Tourisme Plain Faing p.10, La Villa-geoise p. 13, Hoteles de Benidorm p. 18, Sleepy p. 20, 137, 140, Katrijn Van Giel p. 23, La Plantade Visan p. 24, La Cerisaie Riols p. 25, Le Voriou p. 30, Sightwaysphotography.com p. 31, 45, 71, 75, Museum Ballinstadt Hamburg p. 32, Archives of Ontario p. 34, Cité de l'Immigration Paris p. 39, Casa Azul Salvador p. 46, Shutterstock/Sean Pavone p. 41, Tim Heirman p. 58, BTO New York p.62, 69, Shutterstock/Massimo Santi p. 67, Julevi Eupen p. 73, iStock/Petegar p. 76, Maison d'Anvers p. 78, Sous les Platanes p. 81, 154, iStock/LiliGraphie p. 92, Château de Villette p.95, Turespaña/Astorga p.98, Cortijo Valavero p. 102, Cortijo la Haza p. 104-105, iStock/Tenedos p. 115, iStock/MauMar p. 119, Gagnoni p. 123, Villa Montana p. 126, Jonas Wettre Image Bank Sweden p. 128, Donau Info p. 129, Na-Be p.131 (bovenaans), Casa Azimute p. 131 (onderaan), Montenegro Photo p. 132, LSI-UPC p. 135, Thomas Utsi-image Bank Sweden p. 136, Dar Sbihi p. 137, Grohe p. 143, 144, Mas des Amandiers p. 148, Flamboyant p. 150, Tchaikana p. 161, L'Ancien Mas Bouzige p. 169, Shutterstock/Andrey Solovev p. 170, Shutterstock/Daniel Krason p. 173, Shutterstock/AngieYeoh p. 175, Henrik Trygg Image Bank Sweden p. 176, Hakuna Matata p. 179, Pidal p. 183, La Fenouillère p. 185, Frubiases p. 186, Accor/Flying Nest-Sebastien Duplic p.188.

© Erwin De Decker en Uitgeverij Lannoo, Tiel, 2019, zesde geactualiseerde druk

D/2019/45/46 – NUR 500

ISBN 978 94 0145 798 9

www.lannoo.com

Niets uit deze uitgave mag worden veeveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotografie, microfilm of op welke wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

HOE BEGIN IK

EEN HANDLEIDING VOOR HET REALISEREN
VAN JE DROMEN – ERWIN DE DECKER

EEN B&B?

In binnen- en buitenland



INLEIDING

Je eigen B&B: droom of nachtmerrie?

Sinds de eerste uitgave van dit boek in 2008 is de samenleving snel geëvolueerd en dat geldt ook voor de bed & breakfast-sector. Nieuwe regels maken het bureaucratische kluwen er niet eenvoudiger op; nieuwe spelers op de markt vormen een uitdaging voor wie al lang actief is; de consument is veeleisender geworden en de technologische ontwikkelingen brengen naast vele voordelen ook een aantal gevaren met zich mee.

De voorbije decennia openden duizenden bed & breakfasts. Ze komen tegemoet aan een steeds luider klinkende verzuchting van reizigers die voor hun logies rust, persoonlijk onthaal en authenticiteit willen. Heel wat uitbaters realiseerden de droom die ze al lang koesterden, voor sommigen liep het avontuur slecht af en werd het een nachtmerrie.

Toch willen nog steeds heel wat mensen met een bed & breakfast starten, in eigen land of in het buitenland. De formule geraakt ingeburgerd bij het grote publiek. De sector is over de jaren professioneler geworden en nieuwe wetten zorgen voor meer structuur en een betere bescherming van zowel uitbaters als consumenten. Door de massale verbreiding van het internet zijn er nieuwe communicatiemogelijkheden.

Maar waarmee moet je nog meer rekening houden als je met een bed & breakfast wil beginnen? Ben je wel uit het goede hout gesneden? En wat zijn de risico's?

Dit boek probeert een leidraad te zijn en zoveel mogelijk antwoorden te bieden op vaak gestelde vragen. Elke bed & breakfast is anders; de uitbaters verschillen van aanpak en stijl, zitten in een andere financiële situatie en hebben uiteenlopende doelstellingen en visies. Starten in eigen land is iets anders dan verhuizen naar het buitenland. Door die verscheidenheid zijn er geen pasklare eenduidige antwoorden op alle vragen. Dit boek schetst zoveel mogelijk situaties en laat belangrijke aspecten aan bod komen, zodat zowel starters als B&B-houders met ervaring hun weg vinden.

Naast een samenvatting van een aantal wettelijke verplichtingen vind je hier ook praktische informatie over het dagelijks runnen van een bed & breakfast. We bekijken het financiële plaatje; je krijgt tips om de rentabiliteit te verbeteren, ontdekt waar er nog onontgonnen mogelijkheden zijn; je leert hoe je de nieuwe technologieën in je activiteit integreert en leest verhalen van succesvolle starters die model kunnen staan voor andere. Ik hoop dat deze gids starters helpt om de juiste beslissingen te nemen, dat uitbaters van bestaande bed & breakfasts er nog een paar bruikbare tips uithalen en dat iedere lezer er een paar leuke logeeradressen aan overhoudt.

ERWIN DE DECKER

INHOUD

1 Van noodoplossing tot toeristische troef

Wat is een bed & breakfast? Hoe en waarom is die logiesvorm ontstaan?
Waar vind je de oudste bed & breakfasts?

> 9

2 Een succesverhaal

Hoe komt het dat bed & breakfasts zo'n grote bijval kennen?
Hoe ziet de toekomst eruit voor B&B's?

> 17

3 Bezin voor je begint

Is starten met een bed & breakfast iets voor jou?
Wat is het profiel van een B&B-uitbater?
Waarom falen sommige starters?

> 25

4 De lokroep van het buitenland

Waarom emigreren Belgen en Nederlanders?
Hoe helpt Europa emigranten?

> 33

5 Het financiële plaatje

Hoe zit het met de aankoop van een huis en de financiering van de B&B?
Hoe maak ik een businessplan en een budget?
Waarop moet ik letten als ik een huis koop om een B&B te openen?

> 47

6 Dit is Belgisch

Hoe start ik met een B&B in België?
Wat zijn de verschillen tussen Vlaanderen, Brussel en Wallonië?

> 59

7 La douce France

Hoe start ik met een B&B in Frankrijk? Waar zijn er nog vestigingsmogelijkheden?
Waarop moet je letten als je in Frankrijk vastgoed koopt?

> 77

8 ¡ Viva España !

Hoe start ik met een B&B in Spanje? In welke regio's is het gemakkelijker of moeilijker?
Hoe zit het met de aankoop van een woning in Spanje?

> 97

9 Bella Italia

Hoe start ik met een B&B in Italië? Zijn er nog andere vormen van logies?
Wat zijn de verschillen tussen het noorden en het zuiden van het land?

> 113

10 De rest van de wereld

Hoe start ik met een B&B in andere landen dan de klassieke bestemmingen?
Waarom ontdekken velen plotseling de Scandinavische landen en kan ik het ook in Centraal-Europa wagen? Hoe zit het als ik wil emigreren naar Canada of Zuid-Afrika?

> 125

11 De eerste B van B&B

Hoe richt ik gastenkamers comfortabel, netjes, veilig en milieuvriendelijk in?
Wat is het abc van de gastenkamer?

> 139

12 De tweede B van B&B

Hoe maak ik een geslaagd ontbijt?

> 149

13 Welkom en tot ziens

Hoe onthaal je gasten in je B&B? Waarop moet ik letten?
Hoe herken ik valse reserveringen?
Moet ik alle reserveringen steeds aanvaarden?

> 155

14 Bekendheid is alles

Hoe breng ik mijn B&B aan de man/vrouw?
Hoe kom ik met mijn B&B op websites, in gidsen en in de media?
Hoe werk ik met sociale media, online reserverings- en betaalsystemen?

> 163

15 Doe eens iets anders

Welke activiteiten kan ik voor de gasten van mijn B&B organiseren?
Richt ik mijn B&B voor een specifieke doelgroep in?

> 177



1 VAN NOODOPLOSSING TOT TOERISTISCHE TROEF

Wat is een bed & breakfast?

Voor we je vertellen hoe je een bed & breakfast runt, is het nuttig het begrip duidelijk te omschrijven. In het Nederlands wordt de Engelse uitdrukking *bed & breakfast* of B&B meestal vertaald door 'gastenkamer' of 'kamer met ontbijt'. Het gaat hier over het algemeen om kleinschalig logies dat aangeboden wordt in een privé-woning. 'Kamer' is ondertussen een rekbaar begrip geworden, want steeds vaker duiken onder de noemer B&B nieuwe vormen van verblijf op originele plaatsen op, zoals in verbouwde schepen of zelfs treinwagons. Belangrijk in de definitie blijft wel dat bij een overnachting steeds het ontbijt aangeboden wordt. In dit boek gaat het dus niet over de verhuring van vakantieappartementen.

Het verschil tussen gastenkamers en kleinschalige hotels is de laatste jaren steeds kleiner geworden, maar de wetgever maakt in de meeste landen nog steeds een duidelijk onderscheid. Dat wordt in de volgende hoofdstukken gedetailleerd besproken.

In andere talen wordt het begrip gastenkamers vertaald als *chambres d'hôtes* of *maison d'hôtes* (Frans), *Fremdenzimmer* (Duits), *agriturismo* (Italiaans) of *casa rural* (Spaans), maar de Engelse term *bed & breakfast* wordt tegenwoordig universeel gebruikt.

Hoe en waarom is die logiesvorm ontstaan?

Van taveerne tot gastenkamer

Hoewel bed & breakfasts vooral de laatste jaren een sterke opgang kennen, is de formule van kamer met ontbijt niet nieuw. Al in de middeleeuwen waren er taveernes en herbergen die een of meer kamers inrichtten om reizigers te ontvangen. Ze dienden voor rondreizende handelaars of bedevaarders die onderdak nodig hadden. Het comfort was minimaal en de hygiënische voorzieningen werden vaak verwaarloosd.

Toen in later eeuwen de vraag naar logeeraadressen groeide, openden in de steden hotels die meer comfort boden. Langs de belangrijkste wegen werden bovendien postrelais ingericht. De post werd met

koetsen door Europa gevoerd en avontuurlijke reizigers konden meereizen in die postkoetsen. Op regelmatige afstanden en tijdstippen werden de paarden verzorgd of vervangen in afspanningen of relais, waar ook de reizigers zich konden verfrissen, eten en de nacht doorbrengen. De ontwikkeling van de wegen en het openbaar vervoer en de groei van de welvaart hebben sinds het begin van de twintigste eeuw het reizigersverkeer enorm doen toenemen. Na de Tweede Wereldoorlog ontwikkelde het moderne toerisme zich en werd de nood aan logies groot. Hoewel de hotelsector massaal investeerde in de steden en op de aantrekkelijkste toeristische bestemmingen, bleef ook de traditionele bed & breakfast-formule bestaan. Dat was vooral het geval in kleinere plaatsen of dunbevolkte gebieden waar geen of weinig



hotels waren. Het aanbieden van kamers bleef vooral populair in Groot-Brittannië, omdat in dat land jarenlang een gebrek was aan overnachtingsmogelijkheden op het platteland. Het is dan ook geen toeval dat de Engelse benaming bed & breakfast algemeen gangbaar geworden is.

Al in de 18de en 19de eeuw exporteerden de Britten het B&B-principe naar hun kolonies. Vooral in de Verenigde Staten en in Canada sloeg de formule aan. In de rurale gebieden van die uitgestrekte landen vond je toen nauwelijks hotels. Daardoor vind je de oudste bed & breakfasts vandaag nog in Groot-Brittannië en in de Verenigde Staten.

In continentaal Europa was de formule vooral in Frankrijk ingeburgerd. Frankrijk had lange tijd een beperkt wegennet en sommige gebieden waren zo geïsoleerd dat niemand geïnteresseerd was om er in een hotel te investeren. Wie op doorreis was, kon terecht in *chambres d'hôtes*, in een gastenkamer bij de plaatselijke bevolking. Vaak mocht de reiziger ook bij-schuiven aan tafel voor een avondmaal, de *table d'hôtes*.

Zowel de bed & breakfasts als de *chambres d'hôtes* waren dus oorspronkelijk

noodoplossingen. Reizigers overnachtten er bij gebrek aan beter en het comfort was dikwijls zeer beperkt. Je sliep eigenlijk in de logeerkamer van de gastheren en met een beetje geluk hadden die ook een badkamer die je mocht gebruiken. Daar-tegenover stond wel dat je er voor een prikje kon logeren en opgenomen werd in de huiselijke sfeer van het gastgezin.

Doordat steeds meer afgelegen regio's ontsloten werden en hoteliers zich ook in kleinere steden vestigden, verloor de B&B-formule aan belang. Reizigers hadden bovendien nood aan meer comfort.

Bijverdienste voor Franse landbouwers

Dat de sector van de B&B's in de jaren 1970 vooral in Frankrijk en Italië nieuw leven ingeblazen werd, is het gevolg van een politieke beslissing en een demografische realiteit.

In Frankrijk woont 80% van de bevolking op slechts 20% van de oppervlakte. Dat betekent dat grote delen van het land dunbevolkt zijn en de voornaamste activiteit

er de landbouw is. Veel kinderen van landbouwers hebben geen interesse om het werk van hun ouders voort te zetten, studeren in de steden en blijven daar om een baan te zoeken. Het gevolg is dat de dunbevolkte regio's nog meer inwoners verliezen en oudere landbouwers hun bedrijf stopzetten. Nationale en Europese beslissingen over productiequota en kwaliteitsnormen waren voor veel landbouwers bijkomende redenen om niet langer in hun bedrijf te investeren.

De leegloop van het platteland ging jarenlang voort. Kruideniers en scholen sloten hun deuren, dorpen dreigden zelfs volledig verlaten te worden. Bij gebrek aan kopers daalde de waarde van gronden en huizen.

Om het inkomstenverlies van de boeren te compenseren, hebben de Franse en de Italiaanse overheden hen aangemoedigd gastenkamers te verhuren. Ze hadden immers ontdekt dat het platteland een toeristische troef was voor stedelingen geïnteresseerd in een gezonde vakantie. Plattelands-toerisme bood de landbouwers de mogelijkheid om iets bij te verdienen en de regio's leefbaar te houden. Ook kasteel-eigenaars boden kamers aan om met de opbrengsten hun erfgoed te kunnen renoveren of te onderhouden.

De aantrekkingskracht van het platteland

De formule van vakantie op het platteland kent sinds de jaren 1970 een groeiend succes. In Frankrijk werd Gîtes de France opgericht, een overheidsorganisatie die in het begin vooral landbouwers en andere plattelandsbewoners bijstond om hun woning aan te passen voor de ontvangst van toeristen, gul subsidies verdeelde om verbouwingen te bekostigen en de formule in de steden promootte. In eerste instantie maakten vooral Franse stedelingen gebruik van het aanbod, om een paar dagen te genieten van de rust of om hun familie op het platteland te bezoeken. Het heeft niet lang geduurd tot de formule haar zwakke punten toonde. Hoewel het minimale comfort ook zijn char-

mes had, begonnen verscheidene bezoekers toch meer luxe te eisen. Bovendien bleek het runnen van een boerderij soms moeilijk te combineren met het uitbaten van gastenkamers, een nevenactiviteit waarin boeren niet te veel tijd en geld wilden investeren. Het was niet ongebruikelijk dat je weliswaar goedkoop kon overnachten, maar dat je genoeg moest nemen met de kamer waar vroeger oma sliep, inclusief het kleine krakende bed en de versleten matras.

De belangstelling van de stedelingen voor het platteland hield niet op bij het verlangen naar een portie schone lucht in de weidse natuur. Velen hadden ondertussen ontdekt dat het spotgoedkoop was om op die plaatsen een (tweede) huis met een lap grond te kopen. Vooral in de zuidelijke regio's, waar de zomers lang en zonnig zijn, kochten stedelingen massaal oude huizen op. Niet alleen Fransen hadden interesse voor hun eigen platteland, ook Britten, Belgen, Nederlanders en Duitsers gingen in groten getale op zoek naar koopjes. De vervallen panden werden zorgzaam gerestaureerd en aangepast aan de normen van vandaag, tot verbazing van de plattelandsbewoners. Die konden vaak niet begrijpen waarom iemand in hun verlaten dorp een huis wou kopen om het te renoveren. Ze waren al blij dat ze die gebouwen kwijt waren. Duizenden boerderijen, kasteeltjes en andere oude panden zijn op die manier in de voorbije decennia voor een prijke van eigenaar veranderd en gered van de ondergang.



Een vloek of een zegen?

De belangstelling om op het Franse platteland te leven en te werken heeft zowel positieve als negatieve gevolgen:

- In talrijke dorpen is de leegloop gestopt, zijn de huizen gerenoveerd en is de samenstelling van de bevolking gewijzigd. Er leven meer buitenlanders en jonge gezinnen met kinderen, maar minder landbouwers. Er gaan opnieuw winkels en scholen open.
- In bepaalde Franse regio's is de concentratie van inwijkelingen erg groot en ontstaan getto's. In sommige dorpen aan de Dordogne wordt meer Engels en Nederlands dan Frans gesproken. Sommigen noemen de streek smalend *Dordogne-shire*. Van de Luberon wordt vaak gezegd dat het een tweede Parijs geworden is.
- De prijs van bouwgronden en woningen is enorm gestegen, waardoor het voor vele oorspronkelijke inwoners onbetaalbaar wordt om een woning in eigen streek te vinden.
- De investeringen op het platteland hebben daar de economische ontwikkeling versneld en de aanleg van infrastructuur bevorderd. De ontwikkeling van het kleinschalige toerisme heeft voor werkgelegenheid gezorgd. Deze vorm van toerisme is ecologisch minder belastend dan de grootschalige projecten langs de Middellandse Zee.

In veel van die huizen werden gastenkamers ingericht. Er was immers vaak ruimte zat en het bleek relatief gemakkelijk om voor de investering Franse en Europese subsidies voor achtergestelde regio's te krijgen. De stedelingen die zich op het platteland vestigden om er met gastenkamers te beginnen, hebben de sector een nieuwe impuls gegeven. Bij de inrichting van hun huis zorgden ze meestal voor degelijk comfort. Sommigen hadden ervaring in de horeca en kenden de knepen van het vak. De uitbating van gastenkamers werd hun hoofdactiviteit, zodat ze zich volledig aan het onthaal en welzijn van hun gasten konden wijden. Die kwaliteitsverbeteringen hadden ook invloed op de oudere *chambres d'hôtes*, waarvan de uitbaters begonnen in te zien dat ze moesten investeren in kwaliteit om bij te blijven.

De laatste tien jaar heeft de sector een boom gekend. Hoewel de prijzen van woningen en gronden op het platteland door de grote vraag enorm gestegen zijn, blijven velen investeren om met gastenkamers of een andere activiteit te starten. De roep van het platteland blijft groot, want er lijkt nog steeds voldoende ruimte en rust.

Op vele plaatsen is op die manier ook de leegloop gestopt. De nieuwe inwoners komen uit plaatsen als Parijs, Manchester, Antwerpen en Rotterdam. In de meeste gevallen zijn ze geen landbouwers geworden, maar uitbaters van gastenkamers, restaurants en winkels. Ze oefenen thuis hun beroep uit of pendelen dankzij de snelle trein- en vliegverbindingen tussen hun werkplek in de stad en hun nieuwe woonplaats op het platteland.

Zimmer frei en zo

In Italië, Spanje en Portugal is de evolutie van de gastenkamers gelijkaardig verlopen aan die in Frankrijk. In Frankrijk was en blijft de Provence de populairste regio, in Italië is dat Toscane, in Spanje Andalusië en in Portugal de Algarve.

De opkomst van de bed & breakfasts in de rest van Europa is recenter. In Duitsland ontstonden de *Zimmer frei* of *Fremdenzimmer* in de jaren 1950. Na de Tweede Wereldoorlog waren talrijke hotels verwoest. Particulieren die nog een kamer vrij hadden, probeerden wat bij te verdienen door die te verhuren aan reizigers.

Tot op vandaag heeft de sector zich in Duitsland nog niet echt ontwikkeld zoals in de Zuid-Europese landen.

In de Benelux en in Scandinavië is het aantal comfortabele gastenkamers pas de laatste tien jaar enorm gegroeid, net zoals in Oost- en Centraal-Europa. Daar moedigden de communistische regimes dat soort logies liever niet aan. Bovendien was de behuizing in die landen vaak te beperkt om extra gasten te ontvangen.

Over het algemeen is het aanbod van gastenkamers dus in vele regio's flink toegenomen – niet alleen op het platteland, maar ook in de steden – en is de kwaliteit opvallend verbeterd. Het succes, of de wildgroei, van de laatste jaren heeft vele landen gedwongen regels uit te vaardigen om de consument te beschermen en de B&B-uitbaters een fiscaal en juridisch statuut te bezorgen. In de volgende hoofdstukken bekijken we dat van nabij.

Waar vind je de oudste bed & breakfasts?

3 B&B'S MET EEN GESCHIEDENIS

VERHAAL

LA VILLAGEOISE

Al sinds de 12de eeuw

In Trun in Normandië staat een oud post-relais dat banden heeft met de tempeliers en ooit *Hostellerie de Sainte-Barbe* heette. Er worden in het pand al sinds de 12de eeuw reizigers ontvangen, een traditie die nu met *chambres d'hôtes* wordt voortgezet. Tijdens de Tweede Wereldoorlog werd Trun bijna volledig platgebombardeerd.

Het relais was een van de weinige huizen die nog overeind stonden. Sinds een paar jaar is het volledig gerenoveerd. Nathou Jooris en haar gezin ontvangen er reizigers in romantisch ingerichte kamers. Om je te laten voelen dat je bij hen thuis te gast bent, staan er in elke kamer familiefoto's.

'Mijn man had geen zin meer om in Parijs te blijven wonen. Hij is in Ukkel geboren en wilde terug naar België', vertelt Nathou. 'Geef mij twee weken om iets op het



platteland te zoeken', bracht ze tegen zijn voornemen in. Nathou weet van aanpakken. Ze vond een geschikt huis voor hen en hun vier zonen in het centrum van Trun. De omliggende streek van de Orne, in het hart van Normandië en niet zo ver van Parijs, kende ze niet. 'Ik heb de regio vanuit het huis ontdekt en niet andersom. Zo kon ik constateren dat Trun centraal ligt voor een bezoek aan Normandië.'

Op advies van Gîtes de France, een Franse vereniging van houders van chambres d'hôtes, besloot Nathou weer aan te knopen met het verleden van de gebouwen en haar huis open te stellen voor gasten. Ze doopte haar chambres d'hôtes *La Villageoise*.

Het huis heeft charme en karakter, en dat is wat vele reizigers van hun logeeraadres verwachten. Nathou richtte drie tweepersoonskamers en een suite voor een

gezin in. De meeste kamers liggen op een etage aan de gezellige binnenplaats, waar ook de indrukwekkende stallen van het oude relais staan. De entree van de kamers gebeurt via een sfeervol balkon, dat zo in een opvoering van *Romeo en Julia* past. Gasten gebruiken in het guldenboek vaak het cliché 'een oase van rust'. Dat is niet gelogen: als je eenmaal van de straat door de voordeur achter de statige gevel bent, kom je in een andere wereld.

Nathou heeft ondertussen de fakkel doorgegeven aan Stéphanie en Christian. Het Franse echtpaar runt met evenveel passie dit eeuwenoude charmeloes.

.....

La Villageoise,
66 rue de la République,
61160 Trun (Orne), Frankrijk,
 ☎ 00 33 (0)6 79 49 49 64



THE LEAGATE INN

Oppassen voor de galg

Deze *inn* ligt centraal in Lincolnshire, een historisch graafschap in Engeland. De herberg werd in 1542 gebouwd en vooral gebruikt door handelaars en marktkramers die hun producten kwamen verkopen in de nabijgelegen historische steden Horncastle, Boston en Alford. De landelijke herberg is nu gemakkelijk te bereiken, maar ooit was dat anders. In de moe-

rassige gebieden van Lincolnshire was het vroeger de gewoonte 's avonds vuren aan te steken om reizigers naar een veilig onderkomen te loodsen. De ijzeren korf waarin zo'n vuur werd aangestoken, staat nog steeds bij de ingang van *The Leagate Inn*.

In vroeger tijden was de herberg een veilige plek voor reizigers, maar voor sommigen was het een minder aangename halte. In de tuin stond de galg van het dorp. Veroordeelde misdadigers kregen in de herberg een laatste maaltijd voor

ze opgeknoopt werden. Boven de open haard herinnert een gravure met de woorden 'The Last Supper' aan die minder prettige momenten uit de geschiedenis van de herberg.

Uiteraard heeft *The Leagate Inn* ook een eigen spook, Jack Cooper. Het is niet bekend of Jack opgeknoopt werd bij de herberg of een stamgast was, maar in tegenstelling tot andere spoken dwaalt hij niet 's nachts rond. Hij laat zijn gegrom horen tijdens winternamiddagen. In het jaar 2000 werd *The Leagate Inn* helemaal vernieuwd en opgewaardeerd tot klein comfortabel hotel. Bij de renovatie werden de oude elementen van het huis gerespecteerd, zoals de historische hou-

ten balken in de plafonds en de gezellige open haard. In het bijgebouw werden een paar extra kamers gebouwd die, net zoals die in het hoofdhuis, hedendaags comfort bieden. In de bar ziet alles er nog uit zoals een paar eeuwen geleden en een oude schuur werd verbouwd tot restaurant, waar regionale specialiteiten op de kaart staan.

.....
The Leagate Inn,
Leagate Road,
Coningsby, Lincolnshire LN4 4RS,
Groot-Brittannië,
 ☎ 00 44 (0)1526 34 23 70,
www.the-leagate-inn.co.uk

THE HANCOCK INN

Zo oud als Washington

Deze bed & breakfast is precies zo oud als de Verenigde Staten. Hij werd gebouwd in 1789, het jaar waarin George Washington de eerste president werd. Sindsdien heeft *The Hancock Inn* onafgebroken gasten ontvangen. In de beginperiode waren dat vooral kooplieden en pioniers die zich kwamen vestigen in New England. Tot in 1829 heette de herberg *The Fox Tavern*, in de hele regio bekend omdat daar de beste rum te verkrijgen was.

Toen David Patten in 1829 de zaak overnam, veranderde de naam in *The Hancock Inn* en werd ook een nieuw clientèle aangesproken. Patten was immers senator en zijn goede vriend Franklin Pierce, die later president van de Verenigde Staten werd, was hier een regelmatige gast. *The Hancock Inn* werd de pleisterplaats voor de elite van New Hampshire. Patten was een getalenteerde kok en organiseerde ontelbare diners en bals. De maaltijden werden boven open vuren klaargemaakt, want tot in 1857 beschikte de herberg niet over een fornuis. De herberg had succes omdat het een halteplaats was voor de vrachtdiensten tussen Boston en het hinterland van Vermont. Op grote karren, getrokken door zes paarden, werden landbouwproducten naar Boston gebracht. Vanuit Boston werden rum, zout en stroop aangevoerd.

Tegelijkertijd konden tot tien reizigers plaatsnemen in de huifkarren. *The Hancock Inn* was de plaats waar paarden vervangen werden en reizigers konden overnachten. De handelsroute werd later vervangen door een spoorlijn. De inn bleef echter populair, vooral bij veehouders die hier halt hielden wanneer ze tijdens de zomermaanden hun kuddes van Massachusetts naar de rijke weilanden van New Hampshire brachten.

In de tweede helft van de twintigste eeuw raakte de herberg in verval. In de jaren 1990 is *The Hancock Inn* aan een nieuw leven begonnen. De huidige eigenaar, Robert Short, heeft de herberg in zijn oude glorie hersteld en tegelijkertijd alle modern comfort geïntroduceerd. Vandaag is de bed & breakfast een beschermd monument. In de kamers heerst de sfeer van de pioniers in Amerika: romantisch ingerichte kamers, maar met alle hedendaagse voorzieningen. Door de nabijheid van de grote steden aan de Oostkust en de ligging in een van de mooiste historische dorpen, is *The Hancock Inn* populair bij vakantiegangers die een weekendje willen genieten van rust en natuur.

.....
The Hancock Inn,
33 Main Street,
Hancock, NH 03449, VS,
 ☎ 00 1 (0)3449 603 525 3318,
www.hancockinn.com
 en www.nhselectregistry.com



NEGRESCO

NEGRESCO

NEGRESCO



2 EEN SUCCESVERHAAL

Hoe komt het dat bed & breakfasts zo'n grote bijval kennen?

Zoals elke dienst of elk product is ook de sector van de bed & breakfasts onderhevig aan het marktprincipe van vraag en aanbod. Het is duidelijk dat het aanbod de laatste jaren sterk is toegenomen, maar nog opvallender is dat de vraag naar gastenkamers op een atypische manier gegroeid is. Terwijl voor de lancering van de meeste producten dure marketingacties en reclamecampagnes moeten worden bedacht, lijkt de vraag naar een verblijf in bed & breakfasts heel spontaan toegenomen. Om dat te begrijpen, moeten we even terug in de geschiedenis van het toerisme.

Hoe ziet de toekomst eruit voor B&B's?

Van massatoerisme tot duurzaam reizen

Tot in de eerste helft van de vorige eeuw was reizen voorbehouden aan mensen met veel geld en veel tijd. Slechts een kleine elite kon zich een vakantie veroorloven. Gegoede families trokken al vanaf de negentiende eeuw in de winterperiode naar de Côte d'Azur en in de zomer naar de Atlantische of de Noordzeekust. Wie last had van kwaaltjes, bezocht kuuroorden in de Belgische Ardennen, Frankrijk, Duitsland, Zwitserland of Bohemen.

Op die plaatsen werden grote *palacehotels* gebouwd. Door de ontwikkeling van de spoorwegen, ontstonden ook in de steden zulke luxehotels, vaak in de onmiddellijke nabijheid van de stations.

Het massatoerisme werd pas na de Tweede Wereldoorlog mogelijk dankzij de uitbouw van het wegennet en de efficiëntie van de treinverbindingen, maar vooral vanwege de betaalde vakantie en de verkorting van de arbeidsduur die in de jaren 1930 ingesteld zijn. Gezinnen namen hun belangrijkste vakantie vanzelfsprekend in de zomer, wanneer de kinderen niet naar school moeten, en trokken met zijn allen naar zee of naar de Ardennen.

In Frankrijk veranderde de Côte d'Azur op die manier van een winterbestemming voor rijken in een zomerbestemming voor iedereen. In heel Europa werd massaal geïnvesteerd in democratische hotels, vakantieappartementen en kampeertreinen, vooral langs de kusten. Aan de kleine Belgische kust maakten de vissersdorpen plaats voor kilometerslange volgebouwde strandboulevards. Grote delen van de Franse en de Italiaanse Riviera's ondergingen een gelijkaardig lot. Vakantie werd synoniem voor reizen naar een bij voorkeur zonnige en veilige plek.

Het werd ook steeds gemakkelijker om naar het buitenland te reizen en bijvoorbeeld de Italiaanse kunststeden of de kastelen aan de Loire te bezoeken, een frisse neus in de Alpen te halen of een reisje langs de Rijn te maken.

Het toerisme groeide snel uit tot een belangrijke economische sector. Toen vanaf de jaren 1960 ook het vliegtuigtransport goedkoper werd door de inzet van chartervluchten, was het hek pas echt van de dam. Spanje startte met een gigantische ontwikkeling van de Middellandse Zee kust om in de eerste plaats Noord-Europese toeristen onderdak te bieden. Niemand maakte zich toen zorgen over bouwvoorschriften of de gevolgen voor het milieu. Voor het land betekende de

komst van de toeristen het begin van de broodnodige economische ontwikkeling. Noord-Europeanen genoten van de zon en de zee, van slechte paella en goedkope sangria. Een dorp als Benidorm groeide op een paar decennia uit van een opvallend vissersplaatsje tot een stad waarvan de skyline concurreert met die van New York. Een opvallend detail in die ontwikkeling is dat tegelijkertijd de Spanjaarden hun Middellandse Zeekust steeds meer links lieten liggen. Zij meden de drukke warmte en trokken liever naar de koelere stranden aan de Atlantische kust. Het massatoerisme werd niet alleen in Spanje ontwikkeld, ook de andere landen rond de Middellandse Zee deden het nodige om marken, francs, guldens, ponden en kronen binnen te rijden. Reisorganisatoren wilden steeds meer en steeds andere bestemmingen aanbieden tegen steeds voordeliger voorwaarden. Toen Spanje begon in te zien welke fouten het met de ontwikkeling van het massatoerisme gemaakt had, stonden landen als Turkije en de Dominicaanse Republiek al klaar om de rol van goedkope zonbestemming over te nemen. Het massatoerisme, waarbij prijs en kwantiteit belangrijker zijn dan kwaliteit, heeft voor een belangrijk deel van de consumenten afgedaan. Ook vele overheden en reisorganisaties erkennen intussen de nefaste gevolgen en kiezen voor duurzaam toerisme.



De veranderde levensstijl

Steeds meer consumenten hebben vandaag een ander idee van vakantie dan dertig jaar geleden. Vakantie betekent niet langer automatisch dat je er met het hele gezin opuit trekt tijdens de zomermaanden. Het betekent ook niet altijd elk jaar aanschuiven in de vakantiefiles in Frankrijk, Italië of Spanje om drie weken te kunnen bakken op een strand. De gewijzigde invulling van het begrip 'vakantie' is niet alleen te wijten aan ontevredenheid over het klassieke reisaanbod, maar ook en vooral aan maatschappelijke veranderingen.

• WE BETALEN RELATIEF MINDER VOOR REIZEN

In tegenstelling tot de meeste andere producten en diensten, is reizen relatief goedkoper dan ooit. Ondanks de brandstofprijzen vlieg je vandaag voor minder geld naar om het even waar dan pakweg dertig jaar geleden. Dat geeft de indruk dat elke reisbestemming altijd en voor iedereen binnen handbereik ligt.

• WE SPREIDEN ONZE VAKANTIES

Hoewel de schoolvakanties nog steeds voor een piek in het vakantieverkeer zorgen, reizen we meer gespreid over het jaar. We geven er de voorkeur aan om tussendoor een of meer korte vakanties te nemen en de zomervakantie in te korten.

• WE REIZEN MEER EN VAN JONG TOT OUD

Door die spreiding van de vakanties reizen we vaker. Daarenboven zijn er door de globalisering van de economie ook steeds meer mensen onderweg voor zaken. Soms koppelen die een vakantie aan een zakenreis.

Ook leeftijd speelt geen rol meer: jongeren vertrekken even gemakkelijk op reis als ouderen, die langer gezond en onafhankelijk blijven.



- **WE WERKEN MEER**

Ondanks de komst van computers en krachtige apparatuur, van kortere arbeidsduur en extra vakantiedagen, hebben mensen met een baan het drukker dan ooit. In alle bedrijven is de werklast toegenomen, want om onze economieën te laten concurreren op de wereldmarkt, moet de productiviteit verhoogd worden. Daarenboven zorgen fusies, herstructureringen en overnames voor meer werkonzekerheid dan vroeger. Het aantal mensen met stress en ziektes als gevolg van het werk is nog nooit zo hoog geweest. Vakantie is dus voor velen een kostbaar goed.

- **WE LEVEN ALLEMAAL IN DE STAD**

Trek een cirkel van Londen over Amsterdam, Düsseldorf, Luik, Brussel en Lille en je hebt een gebied waar 40 miljoen mensen op een kleine oppervlakte samenwonen. Rond de grote steden zijn enorme woongetto's ontstaan en wat ooit dorpen waren, zijn nu verkavelingen met villawijken die met de stad verbonden zijn door wegen waarlangs reuzensupermarkten, bouwmarkten en auto-dealers zich gevestigd hebben. De drukte, de lawaai- en andere milieuhinder zorgen voor problemen. Door het woonwerk-school-shopping-vrijtijdsver-

keer staan we dagelijks in steeds langer wordende verkeersfiles die tot nog meer stress leiden. Vakantie is voor velen een noodzakelijke ontsnappingsroute.

- **WE HEBBEN GEEN TIJD**

Niet alleen het werk leidt tot meer stress, ook ons privéleven vergt steeds meer organisatie: we moeten tijd maken om te shoppen, kinderen moeten naar school of de tennisles gebracht worden, door verkeersfiles zijn we langer onderweg van en naar het werk, we moeten absoluut nog op kookcursus, terwijl er al lang geen tijd meer is om te koken. Velen hebben voor niets of niemand nog tijd. Vakantie zo nu en dan moet een uitkomst bieden.

- **WE LEVEN ANDERS SAMEN**

Vader, moeder en twee kinderen: het ideale gezin is vandaag veeleer uitzondering dan regel. Gezinnen zijn meestal anders samengesteld dan vroeger. We trouwen op latere leeftijd. Een op de drie huwelijken leidt naar een echtscheiding, in de grote steden zelfs een op de twee. Hierdoor ontstaan eenoudergezinnen en nieuw samengestelde gezinnen.

Bovendien zijn er in vergelijking met vroeger ook veel meer vrijgezellen, mensen die tijdelijk samenleven en homoge-zinnen. Al die nieuwe gezinsvormen hebben nood aan vakantie, maar zoeken vaak naar aangepaste formules.

• WE COMMUNICEREN ANDERS

Omdat we minder tijd hebben, gaan we ook anders met elkaar om. We kennen onze bure-n niet meer en laten onze kinderen niet meer op straat spelen. We zoeken nu contact via chat- en aanverwante programma's wanneer het ons uitkomt. Het internet is sowieso de belangrijkste trend van het afgelopen decennium. Op het internet vinden we meer nieuws dan ooit tevoren, dus ook nog meer ideeën en aanbiedingen om op reis te gaan.

Het is duidelijk dat er steeds meer mensen op zoek zijn naar een ander soort vakantie. Het gaat om een grote groep reizigers die willen ontsnappen aan het slopende leven van alledag.

Dat kwalitatief hoogstaande bed & breakfasts zo'n groot succes geworden zijn, is te danken aan die consumenten, die steeds talrijker worden. Niet de ligging van de bed & breakfast is in de eerste plaats belangrijk, wel de rust, het gevoel van geborgenheid en de persoonlijke aandacht in een comfortabel, intiem kader. Kleinschaligheid en originaliteit zijn extra troeven die die reizigers een bijzondere vakantiebeleving kunnen

bezorgen.

Zo heeft de traditionele bed & breakfast een nieuw clientèle gekregen. Veel gastenverblijven hebben zich de laatste jaren met succes gericht op die consumenten, die vaak tot de hogere inkomensklassen behoren.

De uitdaging blijft

Het lijkt erop dat de vraag naar verblijf in bed & breakfasts alleen nog zal toenemen. Maar ook de concurrentie groeit. In sommige bekende vakantieregio's is het aanbod nu al te groot en bovendien wordt de klassieke hotelsector wakker en begint ze haar aanbod aan te passen. B&B-aanbieders mogen zich dus niet blindstaren op het succes van vandaag. Ze moeten nu al nadenken over de uitdagingen en de kansen. Uitbaters moeten er zich bewust van zijn dat ze het succes van hun zaak en van de sector in eigen handen hebben. Ze zullen moeten meegaan met de tijd en rekening houden met trends. Ze moeten investeren in de inrichting van de kamers en in voorzieningen en communicatie. Ze moeten vooral kwaliteit bieden voor de prijs die ze vragen. Middelmaticheid is uit. Dit is geen pleidooi voor dure of luxueuze bed & breakfasts. Integendeel. Kwaliteit betekent niet automatisch duur. In een driersterrenrestaurant lijkt kwaliteit evident, maar ook een eenvoudige hamburgertent moet waar voor zijn geld bieden. Je moet gewoon de dingen doen die je belooft en je gasten steeds weer aangenaam verrassen.

