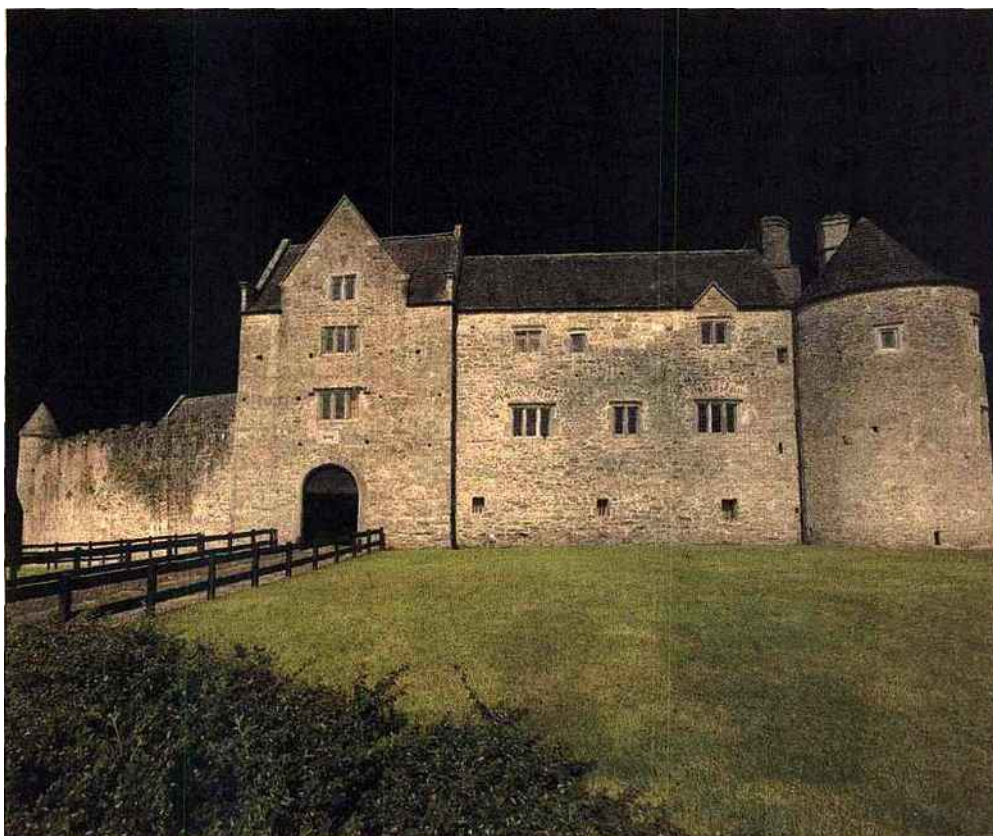


Art de vivre & patrimoine

RESIDENCE SECONDAIRE



- Un coût certain
- La règle des 2/3
- Réseau ou pas réseau

Ouvrir des chambres d'hôtes dans son château

Dans l'air du temps

Par goût tout autant que par besoin

Ouvrir des chambres d'hôtes pour, tout à la fois, changer de vie, financer la réhabilitation de sa propriété et rentabiliser son exploitation ? Qui n'y a pas parfois pensé, et pourquoi pas en effet ? Mais à condition tout d'abord d'apprécier la vie en communauté. D'accepter de jongler entre vie urbaine et vie campagnarde, ou de se lancer à corps perdu dans l'aventure en changeant radicalement de vie. Et dans tous les cas, en sachant ne pas considérer la rentabilité comme acquise à priori.

“Beaucoup de propriétaires se sont lancés parce qu’ils souhaitaient valoriser et restaurer de vieilles bâtisses”

Par Fabien Humbert

“ Nous ne sommes pas des salariés, mais des gens qui se dévouent à leurs maisons et à leurs hôtes. Les propriétaires sont en activité 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24”, explique Patrice Vignal, le président de l’association Bienvenue au Château et propriétaire du château de la Flocellière en Vendée. Ouvrir des chambres d’hôtes est une occupation qui relève donc parfois du sacerdoce, un business qui n’est que rarement rentable, et une activité qui nécessite en tout cas des qualités humaines bien particulières. La première des réalités à prendre en compte est que l’hôte devra vivre en quasi-permanence avec des étrangers sous son toit. “Il est parfois difficile d’avoir en permanence du monde à demeure, avoue Gilbert Lemahieu, propriétaire du domaine du Jardin des Roches. Mais cela nous permet de rencontrer des gens intéressants ; je ne regrette pas une seconde d’avoir transformé ma propriété en maison d’hôtes.”

Il existe en outre des moyens d’assouplir la pression de cette présence. Les propriétaires peuvent d’abord jouer sur le fait qu’ils sont le plus souvent maîtres de leur calendrier, et peuvent donc refuser du monde s’ils souhaitent se retrouver en famille. Attention cependant, car cette latitude est moins grande lorsque la propriété est affiliée à un label. Une autre solution est de concevoir la propriété de façon à ce que les lieux réservés exclusivement aux propriétaires soient bien délimités de ceux réservés aux hôtes. Dans les grands domaines, les propriétaires et les hôtes vivent parfois dans des maisons séparées mais mitoyennes. Disposer d’un logement en ville et d’une résidence secondaire permet aussi transformer cette dernière en maison d’hôtes et de partager son temps entre les deux. Mais quelle que soit l’option retenue, l’activité demeure exigeante en termes d’investissement financier, de temps et de disponibilité.

Première des motivations pour se lancer dans la gestion de chambres d’hôtes : la passion pour les vieilles pierres. “Il y a une forte

dimension patrimoniale, analyse André Mercier, maire de Grandry dans le Morvan, une région qui recèle de nombreux gîtes et chambres d’hôtes. *Beaucoup de propriétaires de la région se sont lancés parce qu’ils souhaitaient valoriser et restaurer de vieilles bâtisses.*” Transformer une partie des bâtiments en chambres d’hôtes permet souvent de financer les travaux de restauration d’anciennes demeures... et de satisfaire la passion des propriétaires pour la décoration et l’architecture.

La passion pour la cuisine peut parfois être à l’origine du projet. Car de nombreuses maisons d’hôtes proposent aussi une table d’hôtes. “Ma femme est une passionnée de cuisine, aussi nous proposons des repas à nos hôtes lorsqu’ils le souhaitent, ce qui est le cas 75 % du temps, témoigne Gilbert Lemahieu. Il s’agit d’une véritable valeur ajoutée pour nos clients, car ils n’ont pas à reprendre la voiture le soir et peuvent se restaurer dans une ambiance conviviale.” Ces repas sont l’occasion pour les clients de découvrir la cuisine du terroir et de déguster des produits sains. “Tous les légumes que nous cuisinons viennent du potager bio du domaine”, assure Patrice Vignal.

Un coût certain

Changer de vie, quitter la ville pour la campagne, s’adonner à ses passions, rencontrer toutes les semaines des gens nouveaux... le programme est certes alléchant, mais il a un coût certain. Avant de se lancer dans la réfection ou l’achat d’une vieille demeure dans le but de la transformer en maison d’hôte, mieux avoir élaboré un solide business plan. D’abord parce que la transformation des locaux coûte cher. “Nous avons investi environ 200 000 pour transformer notre demeure en chambres d’hôtes, gîtes et salle de séminaire, témoigne Gilbert Lemahieu. Il faut compter environ 20 000 € par chambre”. Car les chambres doivent impérativement être dotées de leurs propres salles de bains, de w.-c. et disposer de tout le confort moderne. Or les vieilles demeures en sont souvent largement dépourvues. “Dans les demeures d’exception comme les châteaux, il faut compter entre 50 000 € et 100 000 € de frais de réfection par chambre”,

*Un véritable regain d'intérêt pour les chambres d'hôtes,
du côté des propriétaires comme de celui des clients...
ou des collectivités locales*

explique Patrice Vignal.

L'investissement de départ est lourd, c'est pourquoi les bénéficiaires dégagés par les chambres les premières années sont souvent alloués au remboursement d'un prêt. *"Dans les grands domaines, il faut aussi prendre en compte les frais de personnel, les frais d'entretien, les impôts, les charges, poursuit le président de Bienvenue au château. Soit 200 000 € par an en moyenne."*

La gestion de chambres d'hôtes est donc une passion avant d'être un business. *"La moyenne de chiffre d'affaires annuel de 70 % de nos adhérents n'est pas suffisante pour qu'ils en vivent exclusivement, témoigne Clothilde Mallard, la directrice des opérations chez Gîtes de France. Les chambres rapportent en général entre 15 000 et 20 000 € par an, hors charges et impôts."*

C'est pourquoi la gestion de chambres d'hôtes n'est souvent qu'un revenu d'appoint pour les propriétaires. *"J'ai conservé mon activité parisienne de recyclage de linge de maison ancien en plus de mon activité au château",* explique Isabelle Jeanson, la propriétaire du château de Vaux. Et lorsque son activité parisienne la retient sur place, son mari ou un salarié se charge d'accueillir les clients. Le secret est donc de diversifier ses sources de revenus. Quant à Gilbert Lemahieu, si sa femme peut dégager un salaire conséquent de son activité de chambre d'hôtes, il reste payé par son ancien employeur qui l'avait mis en préretraite.

Une autre solution pour améliorer la rentabilité de l'activité est d'augmenter le nombre de chambres mises à la disposition des clients. *"Si la plupart de nos adhérents gèrent trois chambres, nous remarquons que ceux qui en ont cinq, qui font aussi table d'hôte et qui sont situés dans des régions touristiques, vivent plus facilement de leur activité",* assure Clothilde Mallard.

Reste que beaucoup de propriétaires disposant de grands domaines ont décidé de diversifier leurs activités. *"Un château qui dispose de cinq chambres d'hôtes, d'un gîte et d'une salle pour les événements (comme les mariages ou les anniversaires) peut voir son chiffre d'affaires*

annuel atteindre les 300 000 €", assure Patrice Vignal. Ainsi Le Jardin des Roches de Gilbert Lemahieu a-t-il adopté la diversification en proposant en un même lieu maison d'hôtes, table d'hôtes, gîte, salle pour événements et lieu de séminaire pour entreprises.

La règle des 2/3

Critère pour intégrer les réseaux Bienvenue au Château et Gîtes de France, le propriétaire de la maison d'hôte vit sur place et accueille les clients chez lui, à sa table. Au-delà du principe, il est possible de déléguer la gestion de sa maison d'hôtes à un tiers... en échange d'un coûteux salaire à l'année. La plupart des propriétaires accueillent donc eux-mêmes les clients et vivent sous le même toit. Mais ils peuvent le plus souvent s'appuyer sur un ou plusieurs salariés pour les aider à assurer l'entretien du domaine, préparer les repas ou faire le ménage. Le Jardin des Roches emploie un salarié en plus du couple de propriétaires, alors que le château de la Flocellière en compte cinq. *"Certains propriétaires font tout eux-mêmes, mais c'est énormément de travail et cela dépend fortement du nombre de chambres à gérer",* observe Patrice Vignal.

S'il est donc possible de déléguer la gestion d'une maison secondaire transformée en maison d'hôtes à des tiers, cela contredit en partie l'esprit de l'institution et reste onéreux. Particularité fiscale, la gestion de chambre d'hôtes bénéficie d'un régime allégé par rapport à celui de l'hôtellerie traditionnelle. *"Cette activité s'apparente à un régime de parahôtellerie, car elle correspond à 3 des 4 prestations qui sont prévues en matière de TVA. C'est-à-dire le petit-déjeuner, nettoyage du linge de maison et la réception de la clientèle. C'est pourquoi lorsque le revenu imposable n'excède pas 4 670 €, il y a une exonération de charges sociales"* explique Clothilde Mallard. *"Tout ce qui rentre comme recettes est soumis à la règle des 2/3, ajoute André Mercier. On ne déclare que 33% des revenus car 66% sont considérés comme des charges".* Cette règle des 2/3 n'existe pas pour les locations à l'année. Les propriétaires de chambres d'hôtes et de gîtes s'acquittent de plus d'une contribution territoriale équivalente à une taxe d'habitation.

La plupart des propriétaires se sont inscrits au régime du micro-BIC ou des auto-entrepreneurs mais certains comme Isabelle Jeanson se sont constitués en SARL.

Si la grande majorité des maisons d'hôtes ne comptent que 5 chambres maximum, c'est aussi pour des raisons financières issues des contraintes réglementaires "Au-delà de 5 chambres d'hôtes, nous sommes considérés comme un hôtel, ce qui induit des transformations drastiques pour se conformer aux normes de sécurité", explique Patrice Vignal. La fiscalité des chambres d'hôtes est donc pensée de façon à ce que cette activité reste rentable mais à échelle humaine.

Si les maisons d'hôtes sont de plus en plus nombreuses en France, c'est que le principe séduit les propriétaires tout autant que les clients. Des clients curieux de connaître une région par le biais de rencontres et de produits du terroir. En outre, "dormir en chambre d'hôtes permet de découvrir le patrimoine architectural d'une région, estime Isabelle Jeanson. Il n'y a pas une maison qui ressemble à une autre. On peut passer la nuit dans un château, dans une ferme ou même dans une maison de ville." Gîtes de France vient d'ailleurs de lancer un nouveau label, City Break, qui permet de se loger chez l'habitant, mais en ville. Il s'agit d'une alternative attrayante à la chambre d'hôtel, souvent plus anonyme et moins conviviale.

La clientèle des chambres d'hôtes se compose principalement de touristes : couples sans enfants et retraités pour l'essentiel, mais aussi de plus en plus de familles avec enfants, même en bas âge, dans des chambres de plus en plus spacieuses, parfois de véritables suites. Le concept séduit également une clientèle professionnelle de cadres en déplacement à la recherche d'un mode d'hébergement chaleureux. "20 % de nos clients sont des commerciaux qui reviennent régulièrement", révèle Gilbert Lemahieu.

Les séjours dans les chambres d'hôtes situées

dans les châteaux attirent un autre type de clientèle. "60 % de nos clients sont des étrangers qui viennent de partout sur le globe, témoigne Patrice Vignal. Ils ne savent parfois pas précisément où ils sont en France, mais viennent dans la région pour passer quelques jours dans un château français." Selon le propriétaire du château de la Flocellière, parmi les 40 % de clients français, beaucoup viennent fêter un événement spécial, comme un anniversaire de mariage, et les autres pour visiter la région.

Accessible sur une large palette de tarifs, les chambres d'hôtes labellisées Gîtes de France affichent un coût moyen par nuit de 54 €, petit-déjeuner compris. Les demeures de luxe, comme celles affiliées à l'association Bienvenue au Château, pratiquent en moyenne des prix situés entre 150 et 200 € la nuit.

D'autres propriétaires au contraire, comme Isabelle Jeanson préfèrent rester indépendants. "D'une part je ne me retrouve véritablement dans aucun label et d'autre part, j'aime avoir la mainmise sur mon calendrier des réservations". Une liberté dont le corollaire est une plus grande implication du propriétaire dans les tâches administratives et commerciales.

Sans pouvoir le chiffrer, tous les intervenants s'accordent pour témoigner d'un véritable regain d'intérêt pour les chambres d'hôtes, du côté des propriétaires comme de celui des clients... ou des collectivités locales. Devant les difficultés rencontrées par l'hôtellerie de campagne, les chambres d'hôtes apparaissent comme une des rares solutions pérennes pour animer le tissu local et l'économie des territoires. "Même si je préfère que des couples avec enfants viennent s'installer dans nos vieilles demeures, je suis toujours ravi de les voir se transformer en chambres d'hôtes ou en gîtes plutôt que d'être laissées à l'abandon, témoigne le maire de Grandry. Car les touristes participent à la vie économique des environs en dépensant en moyenne 35 € par jour et par personne." ■

CHIFFRES REVELATEURS

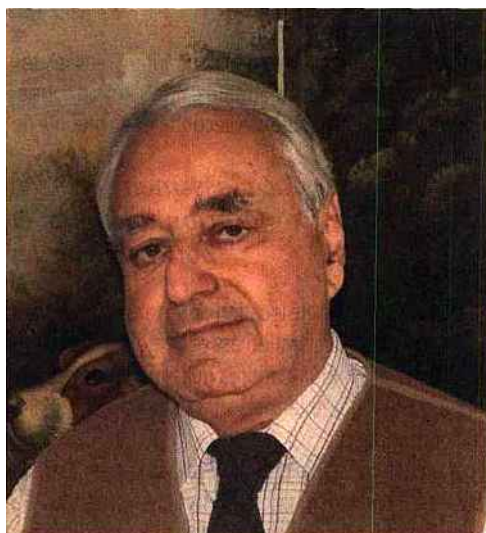
Engouement certain

24 000 propriétaires de chambres d'hôtes en France.
69 700 chambres d'hôtes sur l'ensemble du territoire.
Le label Gîtes de France compte **10 200** maisons d'hôtes, et **30 000** chambres soit une moyenne de **3** chambres par maison. **70 %** des adhérents ne vivent pas de leur activité. L'association Bienvenue au Château regroupe **140** domaines d'exception.

Lire les dossiers précédents
Les archives numériques
nouveleonomiste.fr
(consultation gratuite)



"Il est parfois difficile d'avoir en permanence du monde à demeure." Gilbert Lemahieu, propriétaire du domaine du Jardin des Roches.



"Nous ne sommes pas des salariés, mais des gens qui se dévouent à leurs maisons et à leurs hôtes." Patrice Vignial, pdt Bienvenue au Château



"La moyenne de chiffre d'affaires annuel de 70 % de nos adhérents n'est pas suffisante pour qu'ils en vivent exclusivement" Clothilde Mallard, Gîtes de France.



“J’ai conservé mon activité parisienne de recyclage de linge de maison ancien en plus de mon activité au château.” Isabelle Jeanson, propriétaire du château de Vaux.

L’alternative à la maison d’hôtes La solution “meublé de tourisme”

Les propriétaires d’une résidence secondaire peu désireux d’investir dans sa transformation en maison d’hôtes disposent d’une autre solution pour la rentabiliser. Il est en effet possible de la louer les week-ends à des familles, voire à des groupes.

Pour accueillir des clients sans pour autant réaliser des transformations trop importantes, une solution consiste à faire classer la résidence secondaire en meublé de

merciaux (BIC) de 50 % en ce qui concerne les revenus locatifs du bien. Ce classement permet également de bénéficier de subventions départementales pour réaliser les travaux adéquats. Le label Gîtes de France offre pour sa part de bénéficier d’une aide au niveau des réservations et de la gestion. Ce service n’est cependant pas gratuit et la maison devra correspondre à des critères de qualités stricts.

Le classement préfectoral permet de bénéficier d’une exonération d’impôts et de subventions départementales pour réaliser les travaux adéquats

tourisme (aussi appelé location de vacance ou location saisonnière). La déclaration est obligatoire et doit être faite par le propriétaire auprès de la mairie de la commune où est située la maison à l’aide du formulaire Cerfa N°14004*01.

Il est ensuite possible de faire évaluer le bien et de le référencer dans différents classements et labels. Sa note dépendra de son confort, son prix et sa localisation. Parmi les nombreux classements et labels, le classement préfectoral permet de bénéficier d’une exonération d’impôts sur les Bénéfices industriels et com-

Grâce au développement d’Internet, il est cependant possible de se passer d’un label ou d’une agence. Travailler de particulier à particulier permet au propriétaire de fixer lui-même les prix qu’il entend pratiquer et de rester maître de son calendrier de réservation. Cette solution reveint cependant à se priver d’un allier fiable en cas de réclamation et de problème avec les clients. Les propriétaires désireux de se lancer ne doivent enfin pas oublier qu’il leur faudra souvent payer quelqu’un pour faire le ménage avant et après chaque passage.

F.H.