



# De weg naar geluk

## ZOEKTOCHT IN ZUID-FRANKRIJK

Maarten (46) en Patricia Haest (49) hebben elkaar leren kennen in de uitzendbranche, waar zij als vestigingsmanagers samenwerkten. Hun roots liggen echter in de hotellerie. In 2017 besloten ze er weer naartoe terug te gaan. Op een droomplek in Zuid-Frankrijk wilden ze een chambres d'hôtes starten. In 2021 ging hun B&B open. Wat ging hieraan vooraf?

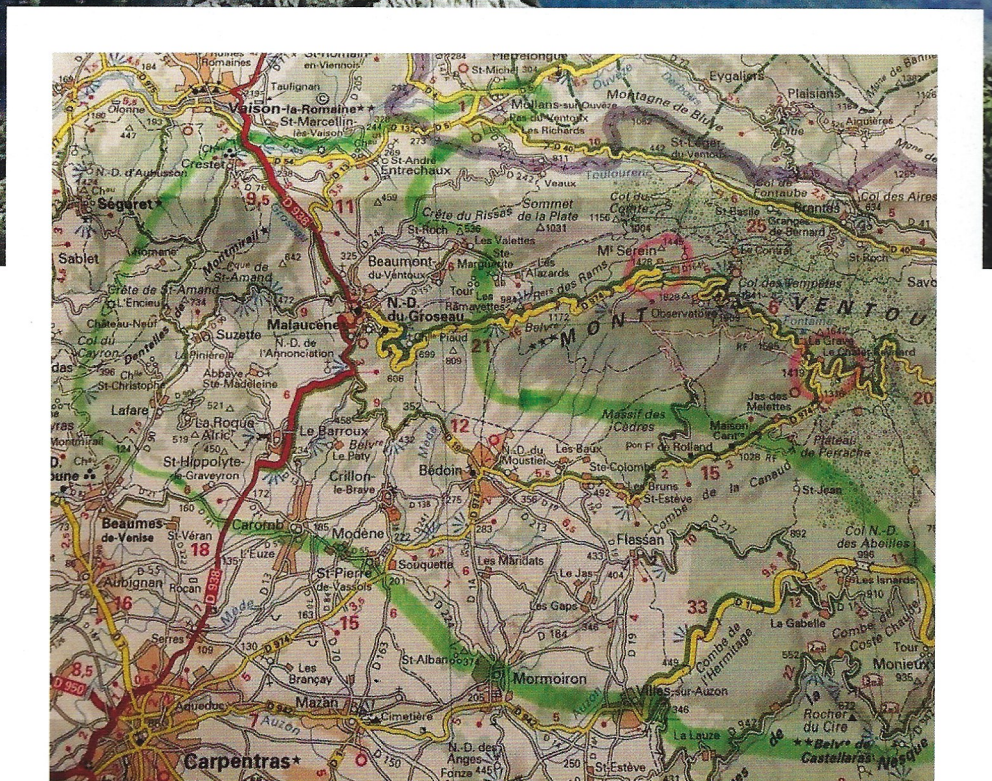
**M**aarten is na de hogere hotelschool in Maastricht het bedrijfsleven ingegaan. Ik kon na mijn eindstage bij een Frans vijfsterrenhotel beginnen bij het Novotel in Den Haag. We hebben elkaar leren kennen in de uitzendbranche en zijn

sindsdien samen. Nadat we samen een wereldreis hadden gemaakt, zijn we allebei van werkrichting veranderd. Maarten stortte zich op verandertrajecten bij een internationale organisatie. Ik bekleedde managementfuncties in het bedrijfsleven en heb 10 jaar in het onderwijsmanagement gewerkt. In 2017 besloten we het

roer om te gooien en onze droom te realiseren: een B&B in Zuid-Frankrijk. Sinds 2021 hebben we Au Soleil du Bonheur, een chambres d'hôtes in Lafare, een dorpje in de Vaucluse.

### Franse droom

'Tijdens de vele rugzakreizen die we samen hebben gemaakt, voelden we ons altijd snel ergens op ons gemak. Maar er was maar één land waar we ons thuis voelden: Frankrijk. Wij wisten dat we onze oude dag in Zuid-Frankrijk wilden doorbrengen. Maar dat was iets voor later. Door ons hecatische leven leefden we vooral in het hier



en nu. Totdat vrienden ons in 2017 vroegen waarom we eigenlijk wilden wachten met onze Franse droom. Die vraag zette ons aan het denken. Datzelfde jaar besloten we naar Frankrijk op vakantie te gaan voor onderzoek. Nadat we inspirerende verhalen hoorden van mensen die deze stap al hadden gemaakt, waren we ervan overtuigd dat we ook de stap moesten zetten.'

### Werkvakanties

'Je maakt dromen waar door ze uit te voeren, in actie te komen, door te doen. Daarbij zijn we niet over één nacht ijs gegaan.



Project 2020, noemden we het. Vanaf 2017 gingen we elke vakantieweek naar Zuid-Frankrijk om de verschillende departementen te ervaren, en te ontdekken waar we ons het meest thuis zouden voelen. Dit werden werkvakanties vol afspraken: kennismaken met ervaringsdeskundigen die hun verhaal wilden delen, bezichtigingen met makelaars, gevoel krijgen bij de mentaliteit in de verschillende departementen en dorpen. Met elke vakantie kregen we een beter beeld van wat we wilden en wat mogelijk was.

Bij iedere locatie die we bezochten of waar we logeerden waren we open over onze plannen. Daardoor mochten we letterlijk en figuurlijk in de keuken kijken, werden er ervaringen met ons gedeeld en kregen we waardevolle tips. Zo ontstond een lijstje met do's-and-don'ts. We kregen al snel bevestigd dat je goed kunt leven van een chambres d'hôtes, ook met een hypotheek

bij een Franse bank, en zelfs voor een primaire woning, zonder een bestaande baan bij aanvraag. Misschien dat het niet makkelijk is, maar met een goed bedrijfsplan, liefst gebaseerd op bestaande omzet en groeipotentie, is het zeker mogelijk. Daarbij helpt het als je uit Nederland vertrekt zonder verplichtingen; dat je bij de bank kunt aangeven dat je alles opgeeft om je toekomst in Frankrijk op te bouwen en dat je zeker weet dat dit gaat lukken.'

### Ondoorzichtige vastgoedmarkt

'Je moet je altijd laten adviseren door de juiste mensen. Ga daarbij af op je onderbuikgevoel. Via via hebben we een sterk team om ons heen kunnen bouwen. We hebben ervaren dat het een goede investering was om bedrijfseconomisch advies in te winnen en technische keuringen te laten doen. Ook hebben we een geweldige Franse notaris leren kennen.

Hij heeft ons enorm geholpen om alles goed op papier te krijgen voor de koopakte. Natuurlijk moet je zorgen dat je jezelf voldoende inleest en dat je kritische vragen blijft stellen. Neem nooit zomaar iets aan en teken niet zomaar iets. Hoe goed je je ook voorbereidt en hoe goed je

'Volg je onderbuikgevoel bij het kiezen van adviseurs'



Frans ook is, een Ik-vertrek-scenario kan zich zomaar aandienen.

Tijdens onze werkvakanties zijn we zo vaak mogelijk met makelaars op pad gegaan om zo veel mogelijk uiteenlopende panden te bezoeken. De Franse vastgoedmarkt is erg ondoorzichtig en lang niet zo professioneel als de Nederlandse. Echt wennen! Zoeken vanuit Nederland bleek geen makkelijke opgave. Je krijgt lang niet altijd de juiste informatie. Veel zaken worden pas uitgezocht bij de voorlopige koopakte. Ook zijn er regionale verschillen in de regelgeving. Bij een aantal panden hebben we vroegtijdig een technisch onderzoek laten doen. Dat is een investering, maar daarna weet je wel of het

verstandig is om tijd en geld in een pand te stoppen, en heb je duidelijkheid over reële verbouwkosten.

Begin 2018 zijn we een week intern bij de Nonnen in Vught geweest om ons Frans weer op te frissen. Ook al was ons Frans redelijk, het was lang geleden dat we het echt spraken. Taalbeheersing is heel belangrijk. Je wilt niet volledig afhankelijk zijn van anderen. Bovendien bereik je meer als je jezelf kan verwoorden tijdens een kennismaking met bijvoorbeeld de burgemeester.'

### Corona

'Via de Gard en Drôme belandden we in de herfst van 2018 in de Vaucluse. Het was



## MEER TIPS:

- Fransen waarderen Nederlanders om hun ondernemerschap en pro-activiteit, maar ervaren ze ook als direct. Ben je daarvan bewust! Probeer niet met jouw kennis gewoontes in een gemeenschap te veranderen.
- Met mailen of appen kom je in Frankrijk niet ver; Fransen zijn van het bellen.
- Bepaal je doelgroep. Er is een wezenlijk verschil tussen Nederlandse en Franse gasten; van reservering tot vertrek.
- Werk samen met de ondernemers uit je directe omgeving. Het is een goede manier om te integreren en het wordt erg gewaardeerd.
- Het koopproces in Frankrijk is complex. Zoek dit goed uit en laat je goed adviseren. Laat je eventueel ondersteunen door een aankoopmakelaar, maar zeker door een eigen notaris. Dit kost jou als koper geen extra geld.
- Maak goede afspraken met het thuisfront, vrienden en familie. Jouw B&B is voortaan je inkomen. Je kunt dus niet een nacht gratis weggeven, tenminste niet in je verhuurperiode.



liefde op het eerste gezicht met het gebied rondom de Mont Ventoux. De natuur is overweldigend, de mentaliteit van de mensen is prettig. Niet alleen van de inwoners, maar ook van de veelal actieve en sportieve toeristen die hier komen.

Onze droomplek, in Lafare, vonden we in 2019. In maart 2020 maakten we kennis met de burgemeester en kregen we bij de bank de toezegging voor de hypotheek. We voelden ons de koning te rijk. En toen kwam corona. We kregen te horen dat de verkoop van onze Nederlandse huis niet doorging. En de aankoop in Frankrijk ook niet. Toen ons huis in de zomer van 2020 alsnog werd verkocht, besloten we de sprong te wagen en vertrokken we naar Frankrijk.

Afgelopen januari tekenden we alsnog het voorlopige koopcontract. Daarna bouwden we onze website, lieten we openingsfolders drukken en tuigden we onze social media op. Eind mei kregen we de sleutel. Na een korte klusperiode konden we half juni onze deuren openen. Zó fijn om onze droomplek te delen en onze gasten een heerlijke vakantie te bieden. We voelen ons enorm thuis in Lafare en de gasten geven aan zich thuis te voelen bij ons. Een mooier compliment kunnen we niet krijgen. We willen namelijk dat onze B&B een thuis ver weg van huis is.' 🇫🇷

**Meer info: [ausoleildubonheur.fr](http://ausoleildubonheur.fr)**