



Guide du Créateur de Chambres d'hôtes

À Bruxelles

2008

Guide du créateur de chambre d'hôtes à Bruxelles

I.	Qui sommes-nous?	- P.3
II.	En quoi consiste l'hébergement chez l'habitant	- P.4
	1. Votre rôle d'hôte	- P.5
	2. Les visiteurs	- P.6
III.	Les avantages d'une centrale de réservation	- P.7
	1. Pour le propriétaire	- P.7
	2. Pour le visiteur	- P.8
	3. Conditions d'adhésion	- P.9
	4. Bed & brussels pratique - Comment ça marche?	- P.9
IV.	Le décret sur les chambres d'hôtes en région bruxelloise	- P.10
	1. Pourquoi un décret ?	- P.10
	2. Reconnaissance légale d'une " chambre d'hôtes "	- P.11
	3. Prescriptions techniques d'une " chambre d'hôtes "	- P.12
	4. Possibilité d'octroi d'une prime à la rénovation	- P.12
	5. Assurer une chambre d'hôtes	- P.13
V.	L'attrait financier	- P.15
VI.	La Fiscalité	- P.18
	1. Préambule	- P.19
	2. La chambre d'hôtes et la TVA	- P.20
	3. La chambre d'hôtes et les Impôts	- P.22
	4. Les obligations comptables	- P.25
	5. Les statuts particuliers	- P.25
	6. La chambre d'hôtes comme activité professionnelle	- P.26

Annexes

1. la charte des familles d'accueil
2. Demande d'identification à la TVA
3. Taxe sur la valeur ajoutée
4. Livre de recettes
5. Cadre III - Revenus de biens immobiliers

I. QUI SOMMES-NOUS ?

Créée en 1994, Bed & Brussels s'attache à promouvoir Bruxelles de manière originale en proposant un service d'hébergement chez l'habitant au travers des services d'une Fédération et d'une centrale de réservation dynamiques.

Nos objectifs:

- **offrir aux étrangers un logement accueillant et chaleureux**, correspondant à des normes de qualité et de sécurité bien définies.
- **faire découvrir Bruxelles autrement**, au travers d'une **rencontre avec ses habitants**.
- **proposer un service de réservation professionnel dans des hébergements conviviaux, situés partout dans Bruxelles**, préalablement et obligatoirement visités par un représentant de notre association.
- **Accompagner et aider les propriétaires de chambres d'hôtes** dans leurs démarches quotidiennes

En 13 ans, Bed & Brussels a prit son envol pour comptabiliser en 2007 **180.000 nuitées** pour le plus grand plaisir des **40.000 visiteurs** qui sont passés à Bruxelles par B&B depuis sa création.

Au total, près de **500 familles bruxelloises** ont, depuis notre création, proposés une ou plusieurs chambres d'hôtes aux touristes.

Depuis 1995, le nombre de réservations de B&B croît. Plusieurs explications à cette évolution :

- comme partout dans le monde, **l'hébergement chez l'habitant** rencontre de **plus en plus d'adeptes** (convivialité et prix démocratiques obligent) ;
- la **chambre d'hôtes urbaine** devient une alternative crédible dans de nombreuses grandes villes, dont bien évidemment Bruxelles;
- Bed & Brussels s'est imposée comme étant une structure sur qui il faut compter dans le secteur touristique et **développe constamment son offre, ses produits et ses réseaux de promotion** ;
- Notre **réseau de familles s'étoffe** progressivement et nous permet de satisfaire une **demande croissante et plus exigeante** par une **offre de plus en plus qualitative** ;

<u>Sur l'année 2007 ;</u>	<u>Bed & Brussels ;</u>
Nombre de visiteurs	4.800
Nombre de nuitées	18.000
Nombre de catégories	1,2 ou 3 étoiles
Nombre des familles	155
Nombre de lits	390

II. EN QUOI CONSISTE L'HEBERGEMENT CHEZ L'HABITANT ?

Le tourisme chez l'habitant est un phénomène croissant en Europe. Manière de voyager à la fois authentique et conviviale, la plus ancienne façon de voyager est bien plus qu'un phénomène de mode. Importé du traditionnel Bed & breakfast anglo-saxon, le B&B "à la bruxelloise" est un moyen de logement à la portée de tous et donne l'occasion de découvrir des endroits peu connus, de se faire de nouvelles connaissances et de partager un petit déjeuner parfois très typique.

Hébergement de qualité et peu chers, le B&B est la solution parfaite pour les touristes qui veulent sortir d'une certaine standardisation et vivre des expériences uniques. Une autre façon de découvrir l'art de vivre des Bruxellois. Etre traité comme des invités dans un environnement agréable et de caractère tout en bénéficiant de son indépendance.

Ce mode d'hébergement permet aussi de découvrir l'atmosphère d'une région, d'une ville, tout en profitant de conseils prodigués par ses habitants.

Si l'organisation et les moyens mis en œuvre ont fortement évolué, l'esprit reste toujours le même depuis la création de B&B ; valoriser Bruxelles et son art de vivre en offrant aux étrangers des logements de qualité, accueillants, et chaleureux, à l'image des Bruxellois. Cette offre variée permet aux visiteurs de sortir des sentiers touristiques traditionnels à des prix accessibles. Notons que les prix de nos chambres d'hôtes sont constants tout au long de l'année, mais également durant l'ensemble de la semaine (WE compris) –ce qui n'est généralement pas le cas des autres types d'hébergement.

Enfin, les Bruxellois sont de plus en plus nombreux à devenir de véritables « ambassadeurs » de leur région. Il est vrai que la formule ne manque pas d'atouts : elle donne l'occasion de découvrir une ville autrement, en allant à la rencontre de ses habitants, et favorise bien entendu les échanges.

1. Votre rôle d'hôte

Accueillir chaleureusement les visiteurs, établir avec eux des contacts privilégiés. Soit, devenir de véritables ambassadeurs de votre Région.

Trois paramètres très importants sont à souligner avant de décider de vous lancer dans l'aventure du B&B en mettant des chambres à disposition ;

Û Avoir le " profil " de l'hôte:

- être prêt à recevoir chez vous une personne inconnue qui se rend peut-être pour la première fois dans notre capitale.
- lui faire partager votre art de vivre, vos connaissances sur Bruxelles.
- lui apporter toutes les informations pratiques en votre possession afin que son séjour lui soit le plus agréable possible.

Sachez que vos visiteurs apprécieront certainement tous les petites attentions (bien entendu facultatives) que vous aurez à leur égard. Par exemple leur faire découvrir une de nos fameuses petites bières locales pour leur souhaiter la bienvenue après un long voyage ; leur faire découvrir une spécialité locale au petit déjeuner ou encore leur proposer de les accompagner en ville ou de faire une ballade ou une visite de Bruxelles.

Autant de petits gestes qui leur laisseront un souvenir impérissable de ce séjour passé chez vous (de nombreuses familles d'accueil reçoivent régulièrement des nouvelles de leurs hôtes, des vœux pour les fêtes et les anniversaires, des invitations au voyage...).

Par ailleurs, une partie de notre clientèle ne parle pas (ou mal, et c'est parfois amusant...) le français.

Nous n'attendons pas de vous que vous soyez de parfaits polyglottes, mais il est vrai que quelques notions d'anglais, d'allemand, de néerlandais ou d'espagnol vous aideront à mieux comprendre votre interlocuteur et vice versa (par exemple pour expliquer à votre hôte comment se rendre d'un point à un autre..). Cela étant dit, avec de la bonne volonté et un peu d'humour, vous arriverez certainement à vous faire comprendre.

Û être disponible :

- au moins 6 mois par an, mais plus vous serez disponible, plus il nous sera aisé de faire activement la promotion de votre hébergement, ce qui augmentera vos chances d'avoir des chambres régulièrement occupées.

- être disponible pour préparer le petit déjeuner pour les hôtes, ce qui, selon les différentes habitudes de chacun, prendra plus ou moins de temps.

Û **avoir une habitation qui convienne à ce type d'activité :**

- Analysez consciencieusement l'agencement de votre habitation. Où se situent les pièces réservées à vos hôtes, devront-ils partager votre salle de bain, êtes-vous amateur de grasses matinées (les touristes sont parfois de grands " lève-tôt ", même le week-end...),

- votre conjoint(e) ou vos enfants apprécieront-ils cette formule ? Tous ces facteurs peuvent être déterminants de la qualité du séjour de vos visiteurs, mais aussi de la qualité de votre propre vie privée.

2. Les visiteurs

Qui sont-ils?

- des **touristes**, souhaitant visiter Bruxelles tout au long de l'année et avides de toutes les précieuses informations que vous pourrez leur fournir. Ces touristes viennent souvent à Bruxelles pour de longs week-end
- des **hommes/femmes d'affaires**, à la recherche d'une formule d'hébergement sympathique et chaleureuse (il arrive régulièrement que ces personnes demandent de retourner dans une même famille ou y emmènent leur époux(se) pour un week-end culturel).
- des **stagiaires**, désireux de retrouver une ambiance familiale pendant la durée de leur stage (c'est souvent la première fois qu'ils quittent leur cadre familial).

Une analyse détaillée du profil des "visiteurs" de Bed & Brussels entre 2000 et 2005 a permis de dégager les grandes caractéristiques de celui-ci: Si la durée moyenne des séjours est de 4.5 nuits pour l'ensemble des publics, la tendance est aux courts séjours (WE) pour le tourisme de loisir et aux périodes plus longues pour la clientèle d'affaires.

En nombre de visiteurs, deux fois plus de touristes que d'hommes d'affaires sont accueillis. Par contre, c'est exactement l'inverse quant au nombre de nuitées vendues (la durée de leurs séjours). Les hommes d'affaires restent en moyenne deux fois plus longtemps que les touristes et dépensent pour leurs hébergements quasiment deux fois plus.

La tendance générale est l'évolution du **nombre de clients " affaires "** qui est en augmentation progressive. Il faut également tenir compte de la clientèle « stagiaires » qui représente près de 10% des arrivées en nombre de clients (pour des séjours plus longs).

La **saisonnalité** au niveau des arrivées de la clientèle est très marquée. On peut noter que la haute saison est très clairement de mars à juin, puis de septembre à octobre. Au niveau des résultats les mois de septembre et de mai étant les meilleurs.

Pour 2005, en terme de **pays d'origine**, notre clientèle vient d'abord de France, marché clairement prioritaire avec près de 31% des arrivées, vient ensuite la Belgique avec 16%, suivi par l'Allemagne et l'Angleterre avec 7% chacun, l'Italie et les P-B 6%, les pays scandinaves avec 3% ,l'Espagne , la Suisse, le Canada, et les USA avec chacun 2%.

III. LES AVANTAGES DE TRAVAILLER AVEC BED & BRUSSELS ; fédération et centrale de réservations

1. Les avantages pour le propriétaire

=> de faire partie d'une centrale de réservation

- Pas de contraintes ni de frais de courrier et de téléphone. Autrement dit, nous tenons pour vous un véritable rôle de secrétariat, de centrale de réservation, de conseil.
- Une prise en main de l'ensemble des étapes de réservation, depuis la promotion jusqu'au paiement.
- Une sélection des visiteurs afin de vous éviter d'être dérangé à tout moment et d'avoir une certaine assurance (traçabilité) sur les visiteurs qui viendront chez vous (coordonnées exactes, noms des entreprises, n° de carte de crédit, confirmation de contrats signés...).
- Une promotion nationale et internationale via de nombreuses actions et supports:
 - un site Internet incontournable grâce auquel les visiteurs peuvent introduire directement leur demande de réservation après avoir choisi la chambre qui leur conviendra le mieux.
 - 17.000 visiteurs différents par mois
 - 300.000 visites du site par an
 - des liens directs vers de nombreuses chambres d'hôtes sur les principaux sites touristiques belges (et sites belges à l'étranger - Office du tourisme)
 - une présence dans les principaux guides touristiques belges et étrangers de renom tels que le Guide du Routard , Lonely Planet , le Guide Michelin Bruxelles , Let's go Europe , Time Out Magazine et bien d'autres...

- Nos brochures sont à disposition dans tous les Belgian Tourism Office (BTO) à travers le monde, les ambassades, les représentation commerciales belges,....
- De nombreux articles dans les presses belge et internationale, dans des magazines de voyages spécialisés.
- Des interview radio et télé.
- Une promotion très active et la possibilité de faire des réservations directes dans les bureaux de l'Office de Promotion du Tourisme (OPT) et au BI TC (Tourisme Info Bruxelles) depuis les bureaux de la Gd Place, de l'aéroport de Zaventem et de l'aéroport de Charleroi.
- des contacts réguliers avec les Institutions Européennes qui nous font parvenir de nombreuses demandes de logement.
- des sociétés multinationales implantées sur Bruxelles.
- les universités, hautes écoles et institutions publiques bruxelloises.

=> de faire partie d'une Fédération comme Bed & Brussels

Faire partie d'une Fédération permet d'avoir accès à de nombreux services qui permettent de faciliter sérieusement le quotidien de la chambre d'hôtes ;

- accès au site internet développé exclusivement à destination des propriétaires de chambres d'hôtes (Bed & Brussels Members) pour leur permettre de bénéficier de conseils, de recommandations, d'informations, d'aide dans leur gestion quotidienne.
- Le soutien de l'équipe de Bed & Brussels pour vous accompagner et régler des problèmes avec de nombreuses administrations (fiscales/ccf/affaires économiques/..)
- Accès au Forum des propriétaire (en ligne) pour s'échanger un maximum d'information, de conseils, d'expériences,....
- Disposer d'un présentoir (à mettre dans sa chambre pour les touristes) reprenant l'ensemble de l'information touristique et culturelle du moment). Régulièrement Bed & Brussels met à jour ces présentoirs et ces informations.
- Nombreuses invitations pour participer avec l'ensemble des chambres d'hôtes à des activités de découverte de Bruxelles (nouveauautés, ...).
- Réception de newsletters régulières.
- Possibilité de bénéficier de l'aide permanente du personnel de Bed & Brussels (questions par téléphone, mail, courrier,...).

2. Les avantages pour le visiteur

- un interlocuteur unique et professionnel qui l'accompagne, qui personnalise sa demande et simplifie donc les démarches de réservation.
- Un label de qualité qui garantit au client que chaque logement proposé a fait l'objet d'une visite préalable, qu'il est conforme à certains critères de sécurité et de qualité et qu'il sera toujours chaleureusement accueilli.

3. Conditions d'adhésion à Bed & Brussels

Si vous avez décidé de vous lancer avec nous dans la grande aventure, nous serons ravis de vous compter parmi nos nouvelles familles d'accueil pour autant que vous adhérez à nos conditions de collaboration.

Nous considérons que **la première visite que nous effectuons chez vous** et qui nous permet d'établir un premier contact, **est déterminante.**

Elle nous permet d'établir un descriptif précis des pièces que vous mettez à disposition et de juger si l'hébergement conviendra ou pas à ce que les touristes recherchent. Nous réaliserons alors un descriptif précis de votre hébergement et prendrons alors des photos de celui-ci pour les mettre sur notre site internet.

La qualité des photos devient de plus en plus prépondérante dans les choix effectués par les touristes. Nous insistons donc sur la qualité de ces photos.

Pour ce qui est de l'accueil, nous ne pouvons que compter sur votre enthousiasme et sur votre gentillesse pour que nos visiteurs repartent avec un merveilleux souvenir de leur séjour.

En résumé, les conditions d'adhésion sont les suivantes :

1. Effectuer une demande de visite de l'hébergement par un membre de Bed & Brussels. Cette visite s'effectue uniquement lorsque la chambre est entièrement terminée.
2. Marquer votre accord sur le tarif qui vous a été proposé pour votre chambre.
3. Adhérer à la " Charte des familles d'accueil de Bed & Brussels " .

4. Bed & Brussels pratique - Comment ça marche ?

⇐ Les clients nous contactent (par email, fax, téléphone) pour recevoir des propositions de logement.

⇐ Nous analysons le profil du client (préfère t'il se trouver au vert ? Aime t'il l'ambiance du centre ville ? Est ce un homme d'affaire ? Un touriste ? Un jeune en city trip ? Vient il en famille ? Si oui, quel âge ont les enfants ? A t'il besoin d'indépendance ou au contraire recherche t'il les contacts ? Désire t'il une salle de bain privée ? etc...)

Toutes ces informations vont nous permettre d'envoyer des propositions qui correspondent aux attentes du client. Ce travail « invisible » pour les propriétaires pour parfois prendre quelques heures...parfois quelques jours également suivant les clients.

⇐ Le client fait son choix, remplit son formulaire de réservation. Lorsque nous avons toutes ses coordonnées, nous vous contactons afin d'obtenir votre accord. Nous travaillons toujours dans l'urgence. Il est important pour nous d'avoir la réponse des propriétaires rapidement.

⇐ Dès confirmation de votre part, nous envoyons au client un contrat de réservation reprenant les détails du séjour, vos coordonnées et les conditions générales de réservation.

⇐ Ce contrat doit être signé pour accord par fax ou par mail et nous être renvoyé dans les 48 heures. Le client paie un acompte de confirmation par carte de crédit qui correspond à la quote part de Bed & Brussels.

⇐ Dès réception de ce contrat signé, nous vous envoyons une confirmation de réservation reprenant les coordonnées du visiteur, les dates du séjour et le montant qui doit vous être payé en espèces par le visiteur.

⇐ le client doit vous informer de son heure d'arrivée approximative au moins 24 heures avant l'arrivée.

⇐ le client vous règle le solde de sa réservation en début de séjour.

Remarque : Afin de servir au mieux le client et dans un souci de rapidité, il est impératif de bien nous communiquer vos indisponibilités.

IV. LE DECRET SUR LES CHAMBRES D'HOTES EN REGION BRUXELLOISE

1. pourquoi un décret ?

Le principe de la chambre d'hôte est d'usage dans nos campagnes depuis de nombreuses années. Une structure légale est donc d'application pour ce qui est de la location de gîtes ruraux et des " chambres d'hôtes " en milieu rural.

L'hébergement chez l'habitant en milieu urbain, et notamment à Bruxelles, a pris une ampleur considérable au cours de ces dernières années. Le nombre croissant de touristes désireux de découvrir notre capitale sous un angle différent et personnalisé en est la preuve.

Un décret sur les chambres d'hôtes a donc vu le jour en 1999 en région bruxelloise. Il donne une dimension légale à cette activité afin d'assurer des normes de qualité et d'éviter tout abus .

Cette reconnaissance des chambres d'hôtes permet également d'intégrer les prestataires de ce type de service dans le secteur touristique en leur offrant un accès aisé à l'obtention d'informations de nature à améliorer leur vocation d' "ambassadeurs bruxellois" à l'égard de leurs hôtes.

2. Reconnaissance légale d'une chambre d'hôtes

Avant d'entamer la procédure administrative pour la reconnaissance officielle de votre chambre, nous vous conseillons de **tester l'activité pendant une période de 6 mois** afin de voir si l'expérience répond à vos attentes.

Les points les plus importants du décret sur les chambres d'hôtes sont les suivants:

- on appellera " **chambre d'hôtes** " une ou plusieurs chambres meublées, avec petit déjeuner, faisant partie de votre résidence principale (celle dans laquelle vous vivez).
- vous pourrez proposer au maximum 3 chambres (au delà, on entre dans le domaine de l'hôtellerie).
- vous ne pourrez pas utiliser le terme " chambre d'hôtes " sans y avoir été légalement autorisé.
- si vous remplissez les conditions suivantes, vous pourrez introduire une demande d'agrément de votre(vos) chambre(s) :

- en ce qui vous concerne :

- a) être de bonne conduite, vie et mœurs;
- b) conclure un contrat écrit pour chaque occupation;
- c) être titulaire d'une assurance "responsabilité civile exploitation";
- d) s'engager à respecter les prix nets proposés aux clients et fixés d'avance;
- e) réserver aux hôtes un accueil de qualité, mettre tout en oeuvre pour faciliter leur séjour et les aider dans leurs recherches d'information touristique.

- en ce qui concerne votre habitation et les chambres proposées :

- a) l'hébergement doit comporter une à trois chambres maximum, réservées aux hôtes (vous ne pouvez pas mettre votre propre chambre à disposition).
- b) être dans un état de bon entretien général;
- c) satisfaire aux prescriptions techniques énoncées.

Le texte du décret est disponible sur demande à la CCF. Vous pouvez également le consulter sur le site Internet de la CCF.

3. Prescriptions techniques d'une chambre d'hôtes

Pour ce qui est de la décoration de vos chambres, il n'y a bien entendu pas de critères particuliers à respecter.

Le principe de l'hébergement chez l'habitant étant de découvrir l'art de vivre des " autochtones ", vous arrangerez les chambres à votre goût, en essayant de garder une certaine unité visuelle, quel que soit le style du mobilier.

Pour ce qui est des éléments essentiels d'aménagement que doivent comporter les pièces accessibles à vos hôtes, la législation a prévu des règles à respecter d'office qui sont énoncées et détaillées dans le texte.

En bref :

- l'ensemble de l'hébergement doit être propre et en bon état d'entretien ;
- superficie des chambres : minimum 8 m² pour une chambre 1 personne et minimum 10 m² pour une chambre 2 personnes ;
- les lits et la literie doivent être en bon état ;
- les sanitaires, qu'ils soient communs ou privés pour les visiteurs, doivent être impeccables ;
- si vos hôtes utilisent votre salle de bain, il faudra qu'ils puissent accéder à un wc séparé de celle-ci ;
- si vous proposez plus de 2 chambres, la salle de bain doit être à l'usage exclusif des visiteurs.

Jusqu'à 2 chambres, ils pourront, s'ils ne disposent pas d'une salle de bain privée, utiliser vos propres sanitaires.

4. Possibilité d'octroi d'une prime à la rénovation

Pour vous permettre de créer une chambre, ou encore de transformer une chambre que vous possédez déjà, il est possible d'introduire une demande de prime.

Si celle-ci devait vous être accordée, le montant octroyé s'élèverait à 50% maximum des travaux engagés.

Vous pourrez introduire une seule demande de prime par chambre.

Avant d'introduire votre demande, vérifiez si vous répondez aux conditions suivantes :

- la demande doit obligatoirement être introduite par le propriétaire de l'habitation, au moins 30 jours avant la début des travaux.
- les travaux concerneront uniquement l'aménagement de la chambre d'hôtes (sanitaires compris).
- il faut commencer les travaux au cours de l'année de la demande et les terminer au plus tard dans le courant de l'année suivante .
- le montant des travaux entamés dans la chambre doit s'élever à 495 € minimum.
- pour introduire une demande de prime, il faut soit être déjà titulaire de l'autorisation d'avoir une chambre d'hôtes, soit s'engager par écrit à en faire la demande.

ATTENTION: n'entamez jamais les travaux avant d'avoir introduit votre demande et d'avoir reçu confirmation de l'Administration.

Le détail des arrêtés d'application ainsi qu'un spécimen de formulaire d'introduction de demande d'octroi d'une prime peuvent être obtenus sur simple demande auprès du service tourisme de la CCF.

5. Assurer une chambre d'hôtes.

La responsabilité civile

Une petite imprudence peut suffire à causer des dommages aux hôtes. Cela porte rarement à conséquence mais un accident dont les charges seraient hors de proportion pourrait se produire. La RC familiale couvre le propriétaire ainsi que sa famille, mais ne couvre pas les hôtes.

Lors de la création de la chambre, le propriétaire doit informer son assureur de l'usage qu'il sera fait de cet hébergement.

La formule adéquate consiste à contracter une assurance " RC Entreprise " dont la police garantit les 3 paramètres suivants : *la responsabilité exploitation, la responsabilité civile ou après livraison et l'assistance juridique.*

Le propriétaire bénéficie donc de garanties propres à cette activité, sans double emploi (cette assurance ne remplace en rien la RC familiale, ni l'inverse !).

A La RC Exploitation : suite à l'activité comme famille d'accueil, des dommages peuvent résulter d'une erreur ou d'une omission du propriétaire. Une prime à coût réduit à été négociée par Bed & Brussels auprès d'une compagnie d'assurance. Des informations sont disponibles sur simple demande.

- **les dégâts matériels** : toute détérioration, destruction ou disparition d'objets (exemple : le propriétaire dépose une poêle brûlante sur la veste en cuir de son hôte...),
- **les dommages immatériels** : tout préjudice pécuniaire résultant de la privation d'avantages liés à l'exercice d'un droit, de l'interruption d'un service rendu par une

personne ou par un bien, ou de la perte de bénéfice (perte de marché, de clientèle, de profits, chômage tant mobilier qu'immobilier, arrêt de production et autres préjudices similaires).

exemple : suite à une chute dans l'escalier provoquée par un tapis malencontreusement mal fixé, l'hôte, qui est professeur d'éducation physique, s'est fait une entorse qui le mettra en incapacité de travail pendant 3 semaines.

- **les dommages corporels** : toute atteinte à l'intégrité physique d'une personne dans toutes ses conséquences, comme le dommage moral ou le préjudice esthétique

exemple : un objet lourd posé sur le rebord d'une armoire tombe sur la tête de l'hôte, qui, suite à une petite commotion, doit être hospitalisé et subir des radiographies. Les frais seront réclamés au propriétaire.

B La responsabilité produit ou après livraison : cette notion vise la responsabilité extra-contractuelle et contractuelle des dommages causés par les produits après leur livraison. Par extension : les dommages dus à une intoxication alimentaire.

Sont indemnisés :

- **les dégâts matériels, les dommages immatériels** (résultant des dommages corporels ou des dégâts matériels), **les dommages corporels** (exemple : si suite à l'absorption d'un aliment au cours du petit déjeuner, l'hôte est intoxiqué et que la visite d'un médecin s'impose, les frais seront réclamés au propriétaire).

C L'assistance juridique : suite à un événement couvert par la RC Exploitation, la compagnie assume les frais nécessaires à obtenir réparation (à l'amiable ou par voie de procédure judiciaire) et à la défense ou à la représentation de l'assuré s'il se trouve impliqué dans une cause en dehors de sa volonté.

La compagnie d'assurance défend les intérêts de son assuré et prend les frais y afférents : les honoraires, les frais d'expertise et de procédure.

L'assurance incendie.

Afin d'éviter tout malentendu en cas de sinistre, il est conseillé vivement d'avertir sa compagnie d'assurance de cette nouvelle activité exercée.

En décrivant précisément cette activité :

- le nombre de chambres,
- le service du petit déjeuner
- la fréquence d'occupation des chambres.

La compagnie jugera dès lors si elle encourt un risque supplémentaire ou non.

Enfin si la responsabilité de l'hôte devait être engagée lors d'un sinistre, la compagnie peut exercer un recours contre lui. Le propriétaire peut introduire une clause qui abandonne ce recours envers l'hôte.

Pour ce qui est de la prime, aucune augmentation de prime ne devrait être appliquée et le recours envers l'hôte devrait être gratuitement abandonné si :

- un maximum de 3 chambres sont mise à disposition,
- il n'y a pas de registre de commerce,
- il n'y a pas d'autre repas que le petit déjeuner.

V. L'ATTRAIT FINANCIER

La rentabilité de votre hébergement est certes obligatoire, mais ne doit cependant pas être votre seule motivation.

Si chaque visite entraînera des frais (petit déjeuner, nettoyage des draps de lits, entretien de la chambre, charges d'eau, de gaz et d'électricité...) et un investissement temps, elle vous permettra aussi outre le fait de faire des rencontres passionnantes avec des personnes venues de tous les horizons culturels et géographiques, d'obtenir une rentrée financière non négligeable.

Nous accueillons aussi bien de jeunes touristes aux moyens réduits que des personnes voyageant pour raisons d'affaires et aspirant à un confort particulier, ayant donc un budget plus important à consacrer à leur logement. Les tarifs que nous pratiquons sont donc variables et accessibles à tous.

Le prix auquel nous vous suggérons de proposer votre chambre est établi à la suite de notre visite de votre hébergement, en fonction des critères suivants :

- la salle de bain (ou douche) privée ou à partager (avec vous ou d'autres visiteurs)
- confort de la chambre
- le cachet de l'habitation et l'environnement
- la distance du centre ville
- les facilités de transport en commun

Nous proposons des hébergements de 1 jour à 1 mois, et nous appliquons une tarification dégressive à partir de la 7^{ième} nuitée consécutive d'un séjour. Sans cette pratique, le prix mensuel des hébergements deviendrait disproportionné par rapport aux services proposés d'une part, et par rapport à l'esprit dans lequel nous avons choisi de promouvoir notre ville d'autre part.

Nous avons 3 catégories de prix :

- * salle de bain et wc communs
- ** salle de bain et wc privés
- *** salle de bain et wc privés, dans un hébergement au cadre particulièrement raffiné ou très central

Prix 2006

Par nuit (<2)	*	**	***
Chambre single	35 - 47 EUR	51 - 55 EUR	63 - 71 EUR
Chambre double	55 - 66 EUR	66 - 71 EUR	85 - 95 EUR
Par semaine	*	**	***
Chambre single	205 - 270 EUR	281 - 312 EUR	360 - 405 EUR
Chambre double	316 - 376 EUR	384 - 405 EUR	487 - 545 EUR
Par mois	*	**	***
Chambre single	438 - 631 EUR	698 - 746 EUR	873 - 974 EUR
Chambre double	675 - 883 EUR	908 - 969 EUR	1178 - 1314 EUR

Les séjours d'une nuit sont majorés de 13% en votre faveur afin de compenser la surcharge de travail que ce type de séjour entraîne.

Ce tableau reprend les tarifs proposés aux clients et non pas ce que vous percevez en tant que propriétaire pour la location de la chambre.

Chaque réservation fait l'objet du paiement d'un acompte de 25 à 30 % du total qui correspond à la quote-part de Bed & Brussels et nous permet de couvrir les frais de réservation, de fonctionnement, de promotion et de couvrir les frais liés aux missions de Fédération.

L'évaluation du prix de votre chambre est effectuée par un représentant de Bed & Brussels lors de la visite de l'hébergement. Le prix est établi en fonction de différents critères (situation, aménagement, salle de bain privée ou à partager,...) et une proposition de prix identifiant clairement votre quote-part vous est soumise après la visite des lieux.

Nous fixons, dès lors conjointement et de façon cohérente le prix des chambres.

Qu'est ce qui fait que la chambres d'hôtes est fortement demandées ?

- la qualité du lieu (déco, ambiance, chaleur,...)
- la situation géographique (centrale ou proche de lieux importants d'activités)
- la disponibilité de la famille d'accueil (très important)
- sa proximité avec les transports en commun
- la qualité des photos de l'hébergement

Conclusions

Au fil des ans, plus qu'une simple centrale de réservation, Bed & Brussels est devenu une véritable **Fédération des chambres d'hôtes urbaines** que compte Bruxelles. Nous représentons nos familles auprès de nombreux organismes ou administrations (communales ,

régionales ou fédérales) pour défendre leurs intérêts en général et assister les demandes particulières. Cette mission est également essentielle au niveau promotionnel auprès des Offices du tourisme et des bureaux de tourisme à l'étranger ainsi qu'auprès de la presse touristique internationale. Mais également en assurant une présence marquée dans de nombreuses foires et salons.

Ce rôle de représentation permet aux chambres d'hôtes à Bruxelles d'exister, d'être défendue et surtout d'être entendue.

L'évolution de la clientèle de Bed & Brussels nous incite à favoriser la **prospection auprès des entreprises installées à Bruxelles**. Nous pensons prioritairement aux sièges de multinationales et aux institutions qui accueillent tout au long de l'année de nombreux visiteurs. Notre offre répond maintenant parfaitement à leurs attentes et à leurs souhaits, tout en préservant un accueil chaleureux, un contact privilégié et en évitant toute forme de standardisation. La formule répond clairement à une attente. Notre notoriété auprès des entreprises et de ses décideurs doit maintenant s'affirmer beaucoup plus clairement; nous avons des solutions d'hébergements adaptées à toutes les bourses et partout à Bruxelles.

10 ans d'hébergement chez l'habitant à Bruxelles, c'est une décennie de contacts permanents avec de nombreuses familles bruxelloises motivées et souvent dévouées à la défense de leur région, de leur ville. Nous souhaitons sincèrement les remercier pour leurs investissements car bien entendu sans elles Bed & Brussels ne serait qu'une coquille vide et l'image chaleureuse et conviviale qui « colle » à la peau de Bruxelles ne serait certainement pas la même.

VI. LA FISCALITE ET SON VADEMECUM

Nous voici arrivés au chapitre sur lequel vous vous posez probablement beaucoup de questions.

L'administration fiscale et son Ministre de tutelle ont récemment apportés certaines précisions sur la fiscalité des chambres d'hôtes.

Bed & Brussels a analysé, avec des experts fiscaux, les différentes pistes possibles, et les recommandations faites ci-dessous sont le résultat d'une solution irréprochable fiscalement et surtout la plus simple possible pour vous, gestionnaire de chambre d'hôtes. Les changements sont mineurs, mais essentiels.

Les services proposés (dont le petit déjeuner) doivent être clairement identifiés dans la démarche face à l'aspect hébergement. En effet, la TVA est due au niveau des prestations de services, ce qui ne l'est pas pour les locations « immobilières ».

La chambre d'hôte est basée sur le **principe d'une nuitée ET d'un petit déjeuner**. Nous n'y dérogerons pas, nous insistons encore pour que celui soit de qualité et constitue l'un des moments privilégiés entre l'hôte et son visiteur.

Les contrats de Bed & Brussels stipulent toutefois que « *Le visiteur, s'il le demande explicitement à l'hôte à son arrivée, pourra renoncer à son petit déjeuner moyennant le remboursement d'un montant de 2 euros par petit déjeuner et par personne* ».

La logique poursuivie vise à identifier clairement dans le contrat le prix du (ou des services) proposés en plus de la location proprement dite pour permettre de les isoler fiscalement.

Donc dans la quasi-totalité des cas, les petits déjeuners seront donc servis. L'exception sera que le visiteur y renonce pour des raisons propres exceptionnelles (départ très tôt, régime particulier,...). Dans ce dernier cas, vous rembourserez le visiteur à hauteur du montant des services fournis et l'annoterez sur le contrat.

Le fait d'isoler la partie « services » (petit déjeuner ou autre) aura toutefois une répercussion sur certaines démarches administratives incontournables. En effet, cette prestation obligatoire (prévu dans le décret Cocof) de fournir le petit déjeuner impose à l'hôte un assujettissement à la TVA.

Toutefois, au vu de ce que représente effectivement ces montants (montants très peu élevés) la solution proposée est celle d'un assujettissement **sous le régime de la franchise de la TVA**. Le montant de la totalité des services complémentaires proposés ne dépassant pas 5580 euros sur l'année (à titre d'exemple, il faudrait servir 2790 petits déjeuners sur l'année pour ne plus avoir cette franchise...). A titre d'information, ce montant, en 10 ans d'activités de Bed & Brussels n'a jamais été atteint....

Par contre, quelques formalités sont obligatoires pour être en règle.... mais pas de tenue d'une comptabilité compliquée (voir chapitre relatif à la chambre d'hôte et la TVA).

En ce qui concerne les **propriétaires de chambres d'hôtes qui ont déjà un statut d'indépendant**, la situation diffère peu. Bien entendu le régime de la franchise de TVA ne s'appliquera probablement pas (au-dessus du montant des 5580 € autorisés). Toutefois, les prestations complémentaires fournies (nos fameux petits déjeuners ou d'autres services) seront incorporés à un taux fixe de 6 %.

Enfin, nous rappelons que pour ceux et celles qui ne peuvent sous aucune prétexte avoir de revenus professionnels en matière d'impôts directs pour une raison ou une autre (par exemple ceux qui bénéficient d'allocation d'handicapé, d'allocation de chômage ou qui sont en pré pension,...) le risque existe vraiment que l'administration considère que les revenus relatifs aux petits déjeuners soient des revenus professionnels.

La possibilité existe de les déclarer comme "revenus divers", mais cela pourrait être contesté par l'un ou l'autre contrôleur qui pourraient qualifier ces "revenus divers" en "revenus professionnels"

Pour ces cas bien précis, nous vous encourageons à vous informer auprès des organismes considérés.

Comme vous le voyez, les contraintes sont peu importantes et permettent d'être en règle avec l'administration. Ces petits efforts administratifs, lorsqu'ils seront pratiqués régulièrement seront vite intégrés.

En ce qui concerne l'aspect imposition directe, nous vous renvoyons vers le document repris ci-après, avec les différentes présentations des cas de figures en fonction des cas.

Situation fiscale des chambres d'hôtes

1. Préambule

Il n'existe toujours pas de cadre législatif fiscal spécifique au statut de la chambre d'hôtes; cependant l'administration fiscale a précisé au cours de ces derniers mois¹ sa position concernant la chambre d'hôte.

Il paraît important de préciser que la synthèse ci-dessous ainsi que les recommandations et conseils ont été élaborés avec l'esprit propre à la chambre d'hôtes qui suppose une volonté de la part des familles d'accueil de promouvoir les échanges culturels et sociaux.

On exclut ici toute activité professionnelle avec ses conséquences....

¹ 2005

Il est dès lors nécessaire d'actualiser nos recommandations en la matière. Celles-ci s'adressent aux familles d'accueil qui proposent la mise à disposition de chambre(s) d'hôtes dans le cadre d'une activité non professionnelle.

Si toutefois, vous devriez vous retrouver dans la catégorie « activité professionnelle », nous vous revoyons directement au point 7 de ce dossier.

2. La chambre d'hôte et la TVA

Un commentaire récent a été émis par l'administration et a éclairé sa position.

En résumé, si les hôtes bénéficient automatiquement de prestations complémentaires (petit-déjeuner, entretien pendant le séjour, accueil organisé,...), il y a application de la TVA (6%) sur l'ensemble du montant payé par l'hôte².

A l'inverse, lorsque aucun service complémentaire n'est offert, ou que ces services sont rendus à la demande du client et moyennant supplément de prix, ou bien lorsque le client a la possibilité de renoncer auxdits services et d'ainsi bénéficier d'une réduction de prix, et que ceci se reflète dans la structure de prix, la mise à disposition de logements meublés s'analyse comme une simple **location immobilière exemptée de la TVA**. Les services complémentaires étant soumis à une TVA de 6 %.

En ce qui concerne les services complémentaires (soumis à la TVA), la famille d'accueil dispose de la faculté de demander l'application d'un régime simplifié dit « régime de la franchise de la taxe »³.

Ce régime simplifié est applicable dans la mesure où le chiffre d'affaires (de la partie soumise : les services complémentaires) n'excède pas 5.580 € par année.

Cette option nécessite une immatriculation à la TVA mais elle offre un **allègement des formalités administratives**.

« L'assujetti franchisé » (la famille d'accueil) :

- n'applique pas de TVA à ses clients ;
- ne doit pas déposer de déclarations TVA trimestrielles : seulement une déclaration annuelle ;
- en contrepartie, n'a aucun droit de déduire la TVA sur les achats.

² Art. 44,§3,2°,a) du Code TVA

³ Art. 56 du Code TVA

Les seules formalités à suivre sous le régime de la franchise sont les suivantes :

1. demande d'identification à la TVA (formulaire 604 A à remplir – annexe 2) : adresses des bureaux de TVA sur www.fiscus.fgov.be en fonction de votre adresse ou annuaire téléphonique (ministère des finances bureaux de TVA) ; il est utile de préciser au fonctionnaire que ce n'est pas une activité commerciale et que dans ce cas c'est bien l'administration qui doit faire la demande du numéro de TVA à la banque carrefour des entreprises.
2. listing annuel pour les services complémentaires fournis (annexe 3) : mention néant dans la plupart des cas; ce listing ne sera complété que dans certains bien particuliers indiquées sur le formulaire.
3. tenue d'un livre de recettes (feuilles numérotées reliées – annexe 4) : les recettes « soumises » (les prestations complémentaires – petit déjeuners ou autres) sont à inscrire dans ce livre et non la partie location immobilière qui reste exonérée de la TVA en totalité ;

Les formalités aux points 1 et 2 sont donc à effectuer une seule fois et la troisième est à effectuer tous les ans.

Remarques :

1. Le régime de la franchise n'est pas obligatoire et il est toujours possible d'opter pour le régime normal avec dépôt des déclarations TVA.
2. Si la famille d'accueil opte pour le régime de la franchise, celle-ci veillera, en cas de demande de facture, à indiquer sur la facture le type de prestation complémentaire et la mention : « *petite entreprise soumise au régime de la franchise de la taxe - TVA non applicable* ».
3. La famille d'accueil conservera un double des factures émises demandées par le client.
4. Afin d'uniformiser l'accueil, Bed & Brussels suggère que le petit déjeuner soit « facturé » 2 euros ou offert à l'hôte. En ce qui concerne le remplacement du linge ou l'entretien de la chambre en cours de séjour, il est également suggéré de limiter le coût à 2 euros. La famille d'accueil dispose toujours de la liberté d'offrir ces services afin de rendre l'accueil plus convivial.
5. Les indépendants possédant déjà un numéro de TVA ne doivent accomplir aucune formalité sauf déclarer l'activité liée à la chambre d'hôte. Ils ajouteront simplement les revenus uniquement des prestations complémentaires à la case 01 (6% de TVA) de leur déclaration de TVA habituelle.

3. La chambre d'hôte et les impôts

3.A. Si vous êtes propriétaire du bien loué

En tant que propriétaire, vous êtes tenus de déclarer le revenu cadastral de votre immeuble au code 1100 pour Monsieur et 2100 pour Madame lorsque vous êtes mariés.

Dès l'instant où vous donnez une chambre meublée en location, une ventilation des revenus tirés de cette activité doit s'effectuer entre la partie «immeuble» et la partie «meubles». La proportion retenue par l'administration par défaut, en l'absence d'autres critères, est de 60 / 40 (immeubles/meubles).

En ce qui concerne les revenus immobiliers, ceux-ci seront taxés via le revenu cadastral proportionnel.

Exemple concret

Hypothèse :

- Maison appartenant à Mr et Mme (50-50) ;
- Revenu cadastral non indexé de 3.000 € ;
- Estimation des chambres meublées mises à disposition à 10 % de la surface totale de la maison ;
- Location de 52 nuitées sur l'année ;
- Montants perçus par an pour la nuitée : 3.796 € ;
- Montants perçus par an pour le petit-déjeuner : 90 € ;
- Déclaration sur base des codes valables pour l'exercice d'imposition 2005.

3.A.1. Taxation de la partie « IMMEUBLE »

1^{ère} étape : déterminer le montant du Revenu Cadastral relatif à la location afin de le retrancher de la partie du R.C. « habitation ».

Dans notre exemple, la partie donnée en location sera déterminée comme suit :

3.000 € (R.C. non indexé) x 10 % (surface occupée par la chambre) x 52/365 = 42,74 €

2^{ème} étape : remplir la déclaration

déclaration en code 1100 (Monsieur) :	1500 - 42,74 / 2 =	1.478,63
code 2100 (Madame) :	1500 - 42,74 / 2 =	1.478,63
code 1106 (Monsieur) :	42,74 / 2 =	21,37
code 2106 (Madame) :	42,74 / 2 =	21,37

Remarque: si le visiteur réclame une facture pour son entreprise, la location devient « professionnelle ». Les codes 1106 et 2106 doivent alors être remplacés par les codes 1109 et 2109. Dans ce cas, il faut également déclarer le loyer encaissé aux codes 1110 et 2110.

Bed & Brussels fournira automatiquement la ventilation des revenus en fin d'année et vous indiquera les montants à inscrire sous les codes 1110 et 2110.

3.A.2. Taxation de la partie « MEUBLES ».

Les revenus mobiliers sont taxés distinctement à un taux de 15 % après avoir déduit soit des frais forfaitaires de 50 % soit des frais réels se rapportant aux meubles.

1^{ère} étape: déterminer le montant à déclarer relatif à la partie meublée. Ce montant est basé sur les revenus encaissés, diminué des frais forfaitaires.

Pour rappel, la proportion retenue par défaut est de 60/40 (immeuble/meubles).

$$3.796 \text{ € (montants perçus par an pour les nuitées)} \times 40 \% = 1.518,40 \text{ €}$$

2^{ème} étape: déduire les frais forfaitaires de 50 %

$$1.518,40 \text{ €} / 2 = 759,20 \text{ €}$$

3^{ème} étape: remplir la déclaration

déclaration en	code 1157 (Monsieur) : 759,20/2	=	379,60
	code 2157 (Madame) : 759,20/2	=	379,60

3.A.3. Partie « PRESTATIONS COMPLEMENTAIRES » (cadre XV, partie 2 de la déclaration⁴ – formulaire à demander à votre contrôle ou à imprimer via Internet).

code 1200 (Monsieur) : 90/2	=	45,00
code 2200 (Madame) : 90/2	=	45,00

code 1201 (Monsieur)	frais réels sur base de justificatifs
code 2201 (Madame)	

⁴ Code valable pour l'exercice d'imposition 2006

3.B. Si vous êtes locataire

Si vous êtes locataire et que vous accueillez des hôtes, vous serez taxés dans le cadre des revenus divers (**cadre XV, partie 2 de la déclaration** – formulaire à demander à votre contrôle ou à imprimer via Internet).

3.B.1. Montant à déclarer

Vous devez déclarer le montant brut des revenus perçus (aux codes 1182 et 2182) ainsi que le montant des frais réels (à justifier – pas de forfait possible : au code 1183 et 2183).

Vous devez déduire les frais relatifs à l'accueil (partie du loyer relatif à la chambre pendant la durée de l'occupation, petits-déjeuners, peinture,...) sur base des frais réels (à justifier par des factures ou des notes).

3. B.2. Taxation

La taxation est distincte et s'élève à 15 % des revenus nets (augmenté des impôts locaux = taxes communales et provinciales).

3.B.3. Exemple concret

Hypothèses :

- Maison louée par Mr et Mme (50-50) et située sur une commune où l'impôt local est de 6 % ;
- Vous payez un loyer de 1000 € / mois ;
- Location de 40 nuitées sur l'année ;
- Montants perçus sur l'année : 1.100 € ;
- Estimation de la chambre meublée mise à disposition à 10 % de la surface totale de la maison;

Remplir la déclaration :

1^{ère} étape : Montant brut à déclarer au code 1182 du cadre XIII : 550 €
Montant brut à déclarer au code 2182 du cadre XIII : 550 €

2^{ème} étape : Montant des frais

Partie du loyer :	$1000 \text{ €} \times 12 \times 40/365 \times 10 \%$	=	131,50 €
Petits déjeuners avec note ou facture :			50,00 €
Mise en état de la chambre avec factures (peinture, papier peint) :			150,00 €
Taxe communale sur chambre meublée :			125,00 €
Montant total des frais :			456,50 €

Code 1183 : 228,25
Code 2183 : 228,25

3^{ème} étape : calcul de l'impôt pour chaque personne

Impôt fédéral :	$(550 - 228,25) \times 15 \%$	=	48,26 €
Impôts locaux :	6 % de 48,26 €	=	2,90 €
Total :			51,16 €

4. Les obligations comptables

Les prestations complémentaires engendrent les formalités explicitées au point n° 1 ci-dessus et sont donc limitées principalement à la tenue régulière d'un livre de recettes (pour les prestations complémentaires uniquement).

Néanmoins, si l'activité de la famille venait à être qualifiée de professionnelle par l'administration, une comptabilité adéquate sera requise.

Cela signifie que deux livres comptables devront être tenus: l'un pour les achats effectués dans le cadre de l'activité et l'autre pour les recettes perçues des visiteurs. Dans ce cas, il sera également recommandé d'utiliser un compte bancaire séparé pour les opérations professionnelles.

Rappelons également qu'en cas de taxation en revenus divers, les frais réels doivent être justifiés. Il y a donc lieu de conserver soigneusement les factures ou autres notes de frais.

Dans tous les cas, vu la large interprétation qui est laissée à l'appréciation du contrôleur concernant la qualification des revenus recueillis, il est prudent de conserver les preuves des frais qui auront été supportés ou des investissements réalisés.

5. Les statuts particuliers

5.1. La chambre d'hôtes et le statut de chômeur

Si vous êtes chômeur, vous ne pouvez gérer une chambre d'hôte de manière régulière sans perdre votre droit aux indemnités, à moins d'obtenir une autorisation préalable.

En effet, dès que l'activité est suffisamment régulière, elle ne vous permet plus de consacrer le temps nécessaire à la recherche d'un emploi, argument justifiant à lui seul la perte du droit au chômage.

De plus, dès qu'une régularité s'installe, le risque de qualification professionnelle des revenus est évident.

Dans tous les cas, nous vous conseillons de demander l'autorisation au bureau de chômage de pratiquer cette activité de manière limitée de façon à conserver tous vos droits.

5.2. La chambre d'hôte et le statut de pensionné

Si vous êtes pensionnés, il vous faut veiller à ce que l'activité, compte tenu de son volume, ne soit pas considérée comme une activité professionnelle. Si tel était le cas, il faut vérifier les plafonds à ne pas dépasser, en fonction de votre statut, pour maintenir le droit à la pension.

Il est obligatoire de prévenir l'organisme de pension en cas de « reprise » d'une activité régulière. Veillez à accomplir cette formalité, pour éviter des sanctions.

5.3. La chambre d'hôte et les revenus de remplacement

Si vous percevez un revenus de remplacement (par exemple pour cause de maladie), la situation vis-à-vis de re rémunérations peut être problématique, et même dans certains cas être totalement incompatibles. Si vous êtes dans ce cas de figure, nous vous conseillons vivement de vous mettre en contact avec l'organisme qui vous octroi ce revenu de remplacement et de traiter en toute transparence de votre cas particulier.

6. La chambre d'hôte comme activité professionnelle

6.1. Le statut d'indépendant -cotisations sociales

Comme souligné dans le préambule, l'activité envisagée ici est limitée dans le cadre d'un échange culturel et social. Cette approche exclut toute activité professionnelle. A ce titre, les personnes accueillants des hôtes ne sont pas considérés comme des indépendants et ne sont pas soumis au statut social de ces derniers ; ils n'ont pas de cotisations sociales à payer.

6.2. Quand l'activité de chambre d'hôtes est-elle considérée comme une activité professionnelle ? Mesures à prendre.

Il n'existe pas de seuil de revenus édicté par l'administration permettant de considérer l'activité comme professionnel ou non. La situation sera analysée au cas par cas. Pour se prononcer, l'administration tiendra compte des moyens mis en œuvre, du montant des revenus recueillis de la chambre d'hôtes (en comparant les autres revenus du ménages), et du volume de l'activité.

Parmi les moyens mis en œuvre on trouvera ; le montant des investissements réalisés, le recours à un emprunt spécifique, la nature et le volume de la publicité, le nombre de chambres, le volume des prestations complémentaires,.... .

Si ces revenus sont considérés comme professionnels, ils seront cumulés aux autres revenus professionnels du ménage et subiront le même sort. Le montant brut de ces revenus pourra être diminué :

- des frais professionnels (peinture, amortissements, achat nourriture, produits d'entretien,...) ;
- des pertes professionnelles relatives à d'autres activités ;
- des pertes professionnelles éventuelles d'années antérieures.

Le taux de taxation sera fixé en fonction de la situation personnelle de chaque famille (personne à charge, hauteur des différents revenus, déduction des intérêts sur prêts hypothécaire, déduction d'assurance vie, épargne pension, autres revenus, frais déductibles,...).

Dans ce cas, il faudra être affilié à une caisse d'indépendant et se soumettre aux autres obligations prévues par la législation, voire dans certains cas l'accès à la profession,.... . Ces obligations sont généralement disponibles auprès des guichets d'entreprises.