

Verslaglegging Infosessies verdeelmodel 2023

	Datum	Locatie	Aantal personen	Privé verhuurder	Poolhuurder	Beide	Niet
1	Zondag 26 nov	Brasserie Sunclass	26	14	3	9	0
2	Woe 29 nov 19.30	Online (NL)	14			6	0
3	Woe 29 nov 21.00	Online (NL)	15	9	1	1	1
4	Ma 4 dec 19.30	Online (NL)	20	9	1	4	1 (vanwege renovatie)
5	Ma 4 dec 21:00	Online (FR)	3			3	

	Vragen Sessie 1 (Zondag 26-11 Brasserie)	Antwoorden
1	Betekent een financieel gezonde vereniging ook een reserveringsfonds voor toekomstige investeringen?	Dat is zeker het advies van de werkgroep, maar het is aan het bestuur om daar een besluit over te nemen.
2	Waarom zou u de pool verlaten? Er zijn toch geen nadelen of kosten?	Er zijn voordelen en nadelen aan beide methodes. Een privéverhuurder kan boven de adviesprijs verhuren vlgs vraag-aanbod principe. Bovendien weet je wie er in je huisje komt en ontvang je feedback om je kwaliteit te verbeteren.
3	Rechtvaardige bijdrage. Wat is het verschil in bijdrage tussen pool en eigen verhuur	Het verschil wordt uitgelegd in de presentatie. Een poolverhuurder draagt ong 23 euro p/n meer bij aan het park bij een nachtprijs van 100 Euro, de gemiddelde nachtprijs van het jaar 2022
4	Als je Sunclass Durbuy intikt, kom je op Google eerst op Jardin de Durbuy, dan op booking.com en dan pas op het park. Kan daar iets aan gedaan worden?	Jardin Durbuy betaalt voor zoekmachine optimalisatie. Daar heeft Sunclass geen invloed op, tenzij ze daarin investeren.
5	Kunnen we deze slides nadien toegestuurd krijgen?	Op woensdag 06/12 wordt de presentatie gedeeld. Dit samen met de antwoorden op de gestelde vragen.
6	Waar zit dit verschil van 17 euro in tussen Pool verhuur en privé verhuur?	Het gaat om een verschil van €23 bij een nachtprijs van €100 pn.
7	Hoe hoog is de bijdrage aan bijvoorbeeld booking.com	Afhankelijk van verschillende factoren varieert dat tussen de 10-15%
8	Is er voor het park extra werk in geval van poolverhuur tov privéverhuur?	Inboeken gaat via Pool efficiënter. Wbt communicatie: Bij pool verloopt contact met de gasten via het park. Bij privé verhuur is de eigenaar verantwoordelijk. Dat betekent soms

		minder arbeid voor receptie, maar soms gaan daarin juist ook zaken mis. En is het juist méér werk. Igv van pool verzorgt het park de facturatie aan de huurder en zorgt voor de inning en afdracht van de BTW. Bovendien kost ons eigen bookingsplatform ook geld.
9	Heeft de werkgroep ook gekeken naar een keuze voor leden: enkel pool of mix en niet enkel privé verhuur?	Ja, daar is het zeker over gegaan. Ons inziens is het nog te vroeg om daarin nu een advies in uit te brengen. Dit is een onderwerp dat volgend jaar opnieuw geëvalueerd kan worden
10	Is er een excelsheet / rekenmodel beschikbaar om inzichtelijk te maken wat dit voor de leden individueel op jaarbasis betekent?	Nee, dat is er niet, omdat het aantal nachten heel individueel is. In het voorstel gaat een eigenaar 20% betalen van de parkverhuurprijs uit de verhuurkalender. De gemiddelde nachtprijs op jaarbasis is 100 € (2022) Je kan op de ledensite zien hoeveel nachten je hebt verhuurd in 2023. Een rekenvoorbeeld die uitgaat van een gemiddelde nachtprijs van 100 €: een privéhuurder die 150 nachten heeft verhuurd zal vlgv voorstel dan betalen: $(150 * 100 \text{ €}) * 20\% = \mathbf{3000 \text{ €}}$ In de huidige situatie is dat : $150 \text{ nachten} * 10 \text{ €} = \mathbf{1500 \text{ €}}$ NB: de gemiddelde nachtprijs zal in 2024 wat hoger liggen, dus bedragen zullen iets hoger uitvallen
11	De normprijs is afhankelijk van de grootte van je huis. Hoe zien jullie dit tov de afdracht?	De normprijs is ook hier conform de tabel. 4 persoons huisjes hebben o.h.a. wel een lager tarief, zodat in ons voorstel de parkbijdrage en provisie ook lager zijn.
12	10% vroegboek in hoogseizoen. Misschien afschaffen?	Is reeds in de vorige ALV afgeschaft
13	Wordt deze presentatie nadien op mail gezet?	Ja, zie vraag 5
14	Wat is de gemiddelde normprijs per nacht?	100€ = Prijspeil 2022. Dit is het gewogen gemiddelde, dus de totale normverhuursom van alle verhuurde nachten over het gehele jaar, gedeeld door totaal aantal verhuurde nachten.
15	Als er verschillende prijzen gehanteerd worden via de pool en ik kan rechtstreeks contact hebben met de gasten, dan wil ik gerust via de pool verhuren. Is dat mogelijk in de toekomst? Ik kan immers niet	Het nieuwe boekingssysteem kan hier in voorzien. Het huidige systeem doet dit niet.

	goedkoper verhuren via de pool en ik weet graag wie er in ons huisje logeert.	
16	De werkgroep noemt dit iedereen betaald eerlijk. Dat geldt alleen als je verhuurt. De mensen die enkel eigen verblijf kiezen lijken niet bij te dragen aan de reserve opbouw. Is hier over nagedacht?	Dit is een inzicht dat later verkregen is. Een terecht punt om in een volgende iteratie van het verdeelmodel mee te nemen. Dank
17	Is er gekeken naar commissie structuren van andere parken ?	Daar is wel naar gekeken, maar dat gaan we nog grondiger doen. Hiervoor zijn al acties uitgezet.
18	Hoe zit het met mensen die niet verhuren?	Zie vraag 16
19	Wat zou een minimale buffer moeten zijn	Dat is aan het bestuur om dat te bepalen
20	Zou het oprichten van een fonds een optie zijn waar iedere huis eigenaar maandelijks een x bedrag op in legt	Dergelijke voorstellen zijn welkom, dat hebben wij nog niet onderzocht.
Vragen sessie 2 (woe 29 nov 19.30)		antwoorden
21	Vraagje: komt misschien later terug... hoeveel chalets worden niet verhuurd en dragen dus nul bij?	202 verhuurders van de 237 chalets. Van deze 202 zijn huisjes die heel weinig verhuren. 35 huisjes verhuren niet.
22	Is onderzocht waarom er zo weinig poolverhuur is? Bijvoorbeeld omdat de meeste huisjes in verouderde en armoedige staat zijn?	We hebben goed in kaart waarom mensen alleen privé verhuren. Voordelen privé: Contact met gasten, weten wie er in je huisje zit, eigen prijs bepalen rekening houdend met de norm, onderscheidend kunnen zijn. Meestal meer inkomsten uit verhuur (afgelopen jaren) Voordelen pool Geen rompslomp, ontzorgd worden
23	Is er rekening gehouden met de investeringen die privé verhuurders doen in het huis? Dan zou verhoging van de parkbijdrage dubbelop zijn.	Poolverhuurders doen evengoed investeringen. Privé investeringen doe je voor jezelf. Daar haalt de vereniging nauwelijks extra inkomsten uit. De parkbijdrage gaat naar de vereniging om het totaal te optimaliseren.
24	De aanneme lijkt hier te zijn dat poolverhuur effectief is en dat het verhuren via de website goed gaat lopen. Uit de ALV blijkt dit niet zo te zijn. Waarom zou meer poolverhuur tot meer inkomsten leiden?	De werkgroep ziet de kracht van privéverhuur en vermoedt dat deze waarschijnlijk nooit zal verdwijnen. De enorme exposure die die privéverhuur met zich meebrengt is goed voor het park. Tegelijkertijd is het doel om poolverhuur aantrekkelijker te maken voor gasten en verhuurders. We steken de commissiegelden die nu naar airbnb en booking gaan, immers liever in de zak van de vereniging. Bovendien willen veel eigenaren en potentiële kopers geen rompslomp en afhankelijkheid van privéverhuur.
25	Dus al diegenen die iedere dag werken aan privépool te promoten moeten	Zie vraag 24.

	ervoor zorgen dat mensen die niets doen beter worden	Zie powerpoint. Het gaat erom dat het park beter wordt. Het oude verdienmodel is gebaseerd op poolverhuur en die daalt alleen maar en we zien deze ook niet op korte termijn stijgen. Het heeft dus geen zin om deze meer bij te laten dragen.
26	Het nadeel van poolverhuur is dat eigenaren geen zicht hebben op wie hun huis verblijft.	Zie vraag 22. Dit wordt inderdaad als nadeel gezien.
27	Wat is het gemiddeld aantal verhuurde nachten/chalet?	Voorlopige cijfers voor 2023 (peildatum 1 dec): 202 huisjes in verhuur. Totaal geplande verhuurde nachten 24.234. De meeste boekingen zitten in het systeem. Nu komt er nog weinig bij. Dus gemiddeld aantal verhuurde nachten = $24234/202 = 120$ op dit moment. Daar zullen er gemiddeld nog 1à2 bijkomen. Dat zal ons gemiddeld net boven de 120 brengen voor 2023.
28	wat zou het effect zijn van een kleine variabele bijdrage (zeg 12 euro per nacht) voor eigen gebruik?	Aantal nachten eigen gebruik in 2023 = 6767 Het effect zal overduidelijk een extra inkomst zijn voor het park, maar het is moeilijk om de grootte van die inkomsten te bepalen zolang er geen antwoord is op de volgende vragen: 1. Wat doen we met klusdagen? Brengen we die ook in rekening of niet? 2. Waar trek je de grens? Moet er een minimum aantal verhuurde nachten zijn om eigen gebruik eventueel in rekening te brengen
29	Waardering voor de initiatieven en aanbevelingen. Dat de inkomsten van het park in byzonder de poolverhuur achterblijft ligt mijns inziens aan de hoogte van de huurprijzen, zeker vanwege de bijkomende kosten. Voorbeeld 4 dagen verhuur in december kost bijvoorbeeld 415 euro, klik je door dan wordt het plots 730 euro. Dat is fors gezien het aanbod elders op de markt. Je kunt voor veel minder een week in Spanje of Duitsland doorbrengen. Mijns inziens beter de prijzen lager te stellen zodat meer verhuur kan worden gegenereerd.	Veel privé verhuurders hebben meer dan 200 geboekte nachten per jaar met prijzen die een stuk hoger liggen dan de parkprijzen. De poolverhuur daalt fors terwijl deze nachtprijzen vaak lager zijn dan die van de privéverhuurders. Wij denken dat de prijzen marktconform zijn en we zullen dat ook nog laten doorrekenen.
30	20% is wel veel als je aan Booking ed ook nog eens 15% afgeeft	Deze 20% procent gaat naar het park. Het huidige tarief is 10 €. De commissie aan booking.com worden, door de meeste privé verhuurders, in de nachtprijzen verwerkt en betalen de gasten.

31	Wat is het verschil tussen een commissie en een bijdrage (zie slide 13)	Een commissie verwijst meestal naar een vergoeding die wordt betaald aan een persoon of organisatie voor het leveren van een dienst of het tot stand brengen van een transactie. Bijvoorbeeld, een verkoper kan een commissie ontvangen op basis van de verkoop van een product. Makelaars, agenten en verkopers zijn vaak voorbeelden van mensen die commissies verdienen op basis van hun prestaties of bemiddeling. Een bijdrage daarentegen heeft meestal betrekking op een financiële input of inspanning die wordt geleverd om een bepaald doel te bereiken. Dit kan bijvoorbeeld een financiële bijdrage zijn aan een goed doel, een investeringsbijdrage aan een bedrijf, of een financiële bijdrage aan een project of initiatief. Kortom, een commissie heeft vaak te maken met vergoedingen voor diensten of transacties, terwijl een bijdrage meestal wijst op een financiële input of ondersteuning voor een bepaald doel
32	Sunclass wil geen oneerlijke concurrentie en verbiedt prijzen onder de vastgestelde prijzen van Sunclass. Dit voorstel lijkt oneerlijke concurrentie ten bate van sunclass te bewerkstelligen. De commissie in privéverhuur is immers >5%.	In het voorstel betaalt iedereen 20% per nacht. De poolverhuurder betaalt daar bovenop nog 5% provisie. Een privéverhuurder betaalt meestal inderdaad meer commissie, hij krijgt daar veel voordelen van een boekingsplatform voor in de plaats. Het gewenste effect laat zich zien in de grafieken.
33	Is er door de werkgroep bekeken in hoeverre de mate van eigen gebruik van de chalet gekoppeld kan worden aan een bepaalde bijdrage in de vaste lasten? Veel eigen gebruik is meer bijdrage.. bijvoorbeeld?	Daar is nog niet naar gekeken, zie ook antwoord op vraag 28
34	Dank jullie wel voor jullie werk in ieder geval, het was erg duidelijk en ik denk dat het idd zeker nodig is om dingen aan te passen. Als vrij nieuwe eigenaar vond ik dit erg verhelderend.	Graag gedaan en wij hopen dat we als vereniging in het komende jaar vaker van dit soort sessies zullen hebben om een bepaald onderwerp eruit te lichten.
35	Enig idee wat het aan investering kost om er voor te zorgen dat het huis verhuurd blijft en hoog in de ranking? Daaraan dragen de poolverhuurders niet bij	Allereerst: Investeren doen we allemaal, zowel Pool als Privé-verhuurders. Wij hebben een goed idee bij de benodigdheden voor een aantrekkelijk huisje. Een deel van ons is zelf privéverhuurder met goede rankings en hebben veel boekingen per jaar (220 +). Het tonen van de foto's op de website van sunclass per poolchalet , sinds okt 2023, is een goede vooruitgang. Wij hopen dat er op deze manier een

		differentiatie komt in chalets met een hoge versus lage kwaliteit. p.s. Wij zien dat een hoge ranking niet altijd met hoge investeringen gepaard hoeft te gaan. Het gaat om beleving van de gasten: vriendelijke en persoonlijke communicatie, knusse en praktische inrichting, gastvrijheid en foto's die overeen komen met de werkelijkheid.
36	Neem eerst eens de chalets onder de loep die op Booking onder poolprijs verhuren die moeten eruit!	Dit is niet echt de taak die de werkgroep gekregen heeft, maar je hebt een punt. Dit moet aangepakt worden...
Vragen Sessie 3 (woensdag 29-11- 21 uur)		Antwoorden
37	Is er op dit moment een buffer?	Er is een kleine buffer
38	Is er inzichtelijk hoeveel leden / huisjes NIET verhuurd worden? Deze leden dragen niet meer bij in het huidige voorstel aan de verbetering van het park. Waarom is dit niet meegenomen?	Cijfers 1 dec 2023: Er zijn 35 chalets waar geen verhuur op zit. Daarvan zijn er 27 die enkel eigen gebruik hebben. Hiervan zijn er slechts 8 met minder dan 35 nachten eigen gebruik.
39	Ik denk dat we als eerste prioriteit een topservice moeten bieden aan de gasten....zoals nette en propere chalets.	Helemaal eens, er is sinds kort een kwaliteitscommissie die de kwaliteit van de huisjes beoordeeld. De foto's per poolchalet op de website van Sunclass, helpen daar ook bij. Sindsdien zijn de meeste boekingen voorkeursboekingen. Geen foto's leidt tot lage huurinkomsten.
40	ik apprecieer de moeite en tijd die jullie hier in stoppen, maar is er al gedacht aan de parkcommissie competitiever - dus lager - en de nachtprijzen te verhogen, in plaats van privé verhuringen af te straffen	De parkcommissie is in het nieuwe model nog maar 5% per nacht. De parkbijdrage is 20% per nacht voor zowel pool- als privé verhuur. De nachtprijzen gaan jaarlijks omhoog conform marktprijzen en inflatiecorrectie. Dit verdienenmodel heeft niet als doel om de privé verhuurders af te straffen maar om de parkinkomsten te doen laten stijgen. Poolverhuurders droegen per nacht veel meer bij aan het park dan privé verhuurders. Het oude verdienenmodel was immers ook gebaseerd op poolverhuur. Aangezien de poolboekingen opdrogen, komt er te weinig geld naar het park toe.
41	Er wordt veel verhuurd via AirBNB en Booking.com. De commissies die deze platformen vragen liggen door de band heen lager dan wat het park vraagt als poolverhuurbijdrage. Ook worden de commissies van deze platformen niet berekend op supplementaire kosten zoals verbruik, schoonmaak enz.... Ook	De commissies van bookingsplatforms liggen vaak tussen de 10-15 %. De commissie van Sunclass is nu 23% voor poolverhuur. In ons voorstel gaat deze naar 5%. De 100€ per nacht is een berekend gemiddelde van alle verhuurde nachten van 2022 omdat deze

	is het zo dat nachten aan 100€ niet echt representatief zijn. Tijdens heel veel periodes ligt de nachtprijs een stuk hoger. Wat de leden dus idd meer zal kosten op termijn dan via de internetplatformen.	getallen bekend waren. 2023 is immers nog niet voorbij. De verhuurkalender van 2024 heeft hogere prijzen, dus de 100€ wordt iets hoger. De voorgestelde 20% parkbijdrage is géén commissie, maar een bijdrage voor de algemene voorzieningen en optimalisatie van het park.																																																						
42	Persoonlijk vind ik een verdubbeling van de variabele kosten exorbitant... dit gaat om serieus geld. Bij privéverhuur heb je namelijk allerlei variabele kosten die een Poolverhuurder niet heeft...	Goed om hier het antwoord op vraag 31 te lezen. Het gaat om een fors hogere bijdrage aan het park geen verhoging van variabele kosten. Is een belangrijk verschil. Een poolverhuurder heeft in het oude model meer kosten, namelijk 10 euro per nacht + 23% commissie. Zie slide 13. Hieronder een afbeelding van variabele kosten van een privéverhuurder en een kostenoverzicht van een poolgast. Je ziet dat de variabele kosten voor alle gasten gelden, niet alleen prive-verhuur. Kosten van een privéverhuurder: (doorberekend aan gast) <table><tr><td>13-10-2023 - 15-10-2023</td><td>1,00</td><td>€</td><td>0,00</td><td>0%</td><td>€</td><td>0,00</td></tr><tr><td>Park- & servicekosten</td><td>1,00</td><td>€</td><td>18,00</td><td>6%</td><td>€</td><td>18,00</td></tr><tr><td>Schoonmaak</td><td>1,00</td><td>€</td><td>67,00</td><td>21%</td><td>€</td><td>67,00</td></tr><tr><td>Algemene voorzieningen rekening leden</td><td>2,00</td><td>€</td><td>8,00</td><td>6%</td><td>€</td><td>16,00</td></tr><tr><td>Forfait water</td><td>2,00</td><td>€</td><td>2,00</td><td>6%</td><td>€</td><td>4,00</td></tr><tr><td>Lakenpakket privé verhuur</td><td>1,00</td><td>€</td><td>24,00</td><td>21%</td><td>€</td><td>24,00</td></tr></table> prijsoverzicht van een poolgast <table><tr><td>Verblijfs- en milieubijdrage</td><td>€</td><td>6,00</td></tr><tr><td>Park -en servicekosten</td><td>€</td><td>18,00</td></tr><tr><td>Eindschoonmaak</td><td>€</td><td>67,00</td></tr><tr><td>Lakenpakket</td><td>€</td><td>24,00</td></tr></table>	13-10-2023 - 15-10-2023	1,00	€	0,00	0%	€	0,00	Park- & servicekosten	1,00	€	18,00	6%	€	18,00	Schoonmaak	1,00	€	67,00	21%	€	67,00	Algemene voorzieningen rekening leden	2,00	€	8,00	6%	€	16,00	Forfait water	2,00	€	2,00	6%	€	4,00	Lakenpakket privé verhuur	1,00	€	24,00	21%	€	24,00	Verblijfs- en milieubijdrage	€	6,00	Park -en servicekosten	€	18,00	Eindschoonmaak	€	67,00	Lakenpakket	€	24,00
13-10-2023 - 15-10-2023	1,00	€	0,00	0%	€	0,00																																																		
Park- & servicekosten	1,00	€	18,00	6%	€	18,00																																																		
Schoonmaak	1,00	€	67,00	21%	€	67,00																																																		
Algemene voorzieningen rekening leden	2,00	€	8,00	6%	€	16,00																																																		
Forfait water	2,00	€	2,00	6%	€	4,00																																																		
Lakenpakket privé verhuur	1,00	€	24,00	21%	€	24,00																																																		
Verblijfs- en milieubijdrage	€	6,00																																																						
Park -en servicekosten	€	18,00																																																						
Eindschoonmaak	€	67,00																																																						
Lakenpakket	€	24,00																																																						
43	De perceptie naar buiten toe zou beter moeten. Want de reviews op sociale media liegen er niet om.	Die zijn inderdaad soms erg pittig, we hopen dat we toe kunnen werken naar een optimalisatie van het park en dat dit beter wordt. Er zijn hiervoor al mooie stappen gezet door de werkgroepen.																																																						
44	Een kleine rekenoefening: bij een late check-out vragen wij ongeveer 50€ extra. Bij een verhuur van 146€/nacht en daarop 29,2€ parkbijdrage hebben wij nog 20€ over (en daarvan moet er nog elektriciteit en gas betaalde worden e.d.). Dus eigenlijk is het totaal de moeite niet meer om die optie aan te bieden... Wat denken jullie?	Fair punt, kijken we naar.																																																						
45	Dit is dus jullie advies aan het bestuur. Maar het komende bestuur zit nog niet eens en moet eerst nog gekozen worden en vervolgens moeten ze dit advies dus overnemen en dan gelijk ter	Dit is en blijft een advies. Dit is niet bindend voor het nieuwe bestuur. Daar doet het nieuwe bestuur uiteindelijk mee wat ze willen. De nieuwe bestuurskandidaten zijn al reeds betrokken 😊.																																																						

	stemming voorleggen. Ik vraag me af of dit statutair wel mogelijk is.	
46	Staat dit voorstel dan op de agenda van de alv?	Ja, zie agenda ALV
47	Waarom moet een kleine chalet evenveel kosten betalen als een grote chalet want deze verdienen ook minder?	
Vragen Sessie 4 (maandag 4-12 19.30uur)		Antwoorden
48	dit maakt het interessanter om aan poolverhuur te doen, echter, hoe denken jullie de poolverhuur te verhogen? Denken jullie ook om de pool aan te bieden via booking of andere?	Momenteel worden we gedwongen om op zoek te gaan naar nieuwe boekingssoftware. In de zoektocht naar de nieuwe boekingssoftware is het aanbieden van pool huisjes via andere platformen (booking, airbnb) zeker een factor...
49	Wat met de chalets die niet verhuren??	Zie antwoord op vraag 9 en 21
50	Wij doen beide, pool en prive. Dit weekend hadden wij onze eerste 2 nachten in poolverhuur sinds 1,5 jaar. Niet erg aantrekkelijk dus. Wij begrijpen echt niet hoe je uit de kosten raakt met enkel poolverhuur. Ofwel zit de verdeling van wie de poolboekingen ontvangt echt niet goed.	Bij poolboekingen, zonder aangegeven voorkeur van chalet nr, wordt een evenredige verdeling gemaakt. Doe je het goed in de priveverhuur? Dan worden de kansen kleiner in de pool. Dat is eigenlijk niet aantrekkelijk om naar de pool te gaan, dus dit zou moeten veranderen. De recent aangepaste Sunclasswebsite (met foto's) stijgt het aantal voorkeursboekingen enorm, dat is al een goede maatregel.
51	in het optimistische scenario dat de geldpot overloopt na een tijd: wat gebeurt er dan met het geld? Terug naar de leden?	Al het extra geld wordt besteed aan optimalisatie van het park. We zijn een vereniging zonder aandeelhouders en geen directie die geld ontvangt. Als we van gekkigheid niet meer weten wat we met het geld moeten dan zal het terugvloeien naar de leden. Maar wij denken dat het beter is het om te investeren in meer verhuur, waarde van het park en de chalets te verhogen en meer ontzorgen van leden. Hier gaat het bestuur over en niet de werkgroep.
52		
53	https://www.lsretail.com/products/ls-central-for-hotels Ook te bekijken waard	Dank voor de tip, we nemen deze mee in keuze voor het nieuwe boekingssysteem.
54	Wij willen gerust via de pool verhuren als we een hogere prijs kunnen vragen en weten wie er in ons huisje is. Mogelijk in de toekomst?	In de werkgroep marketing wordt nagedacht over differentiatie in de huisjes. Hogere kwaliteitschalet zouden dan hoger geprijsd zijn. Ook is de functionaliteit "contact met gasten" meegenomen

		in het pakket van eisen voor het nwe boekingssysteem.
55	Het wordt een heel duur park om maandelijks alle kosten op te hoesten, als ik mijn inkomsten afzet tegen alle kosten dan kom ik aan 45 procent? maar dwz dat ik eigenlijk 12 a 14 dagen per maand moet verhuren om er aan uit te komen?? Het wordt heel moeilijk om de chalets te verkopen als ze de kostenplaatjes voorgeschoteld krijgen....	In vergelijking met andere parken kennen we nog steeds een lage kostenstructuur en is er veel meer vrijheid voor verhuurders. Kijk bijvoorbeeld maar eens naar Roompot. Huurders met een redelijke verhuur (meer dan 150 nachten per jaar) houden nog steeds geld over om kleine investeringen te doen. Uit de kosten komen zou het streven moeten blijven. Maar als de situatie zo blijft, dan zal het aantal gasten dalen en wordt de verkoop nog moeilijker. De huisjes zijn gelukkig nog steeds in trek bij kopers
56	Boeking via een externe site (booking, airbnb, etc) kost al snel een commissie van 12-15%. Verhuren via de Pool is in dit voorstel 5% wat significant minder is. Is het niet reëler om de pool% op een marktconform percentage te zetten, of nog iets meer, gezien de extra diensten (BTW aangifte en dergelijke) die de pool biedt?	Pool biedt extra diensten maar heeft een fors lager bereik en kent een aantal nadelen. Marktconform is niet reëel, Sunclass website zal nooit kunnen wat Airbnb en Booking kan. Bovendien kan een poolverhuurder zijn prijzen niet ophogen om de kosten te drukken. Is een groot nadeel.
57	Je moet geen investeerder zijn want je geraakt niet aan overschot..; en toch moet je ook je huisje zelf blijven onderhouden..;	Klopt, als je een hoog rendement wil, dan zijn er slimme keuzes. Het korte termijn doel zal moeten zijn "uit de kosten komen" en hopelijk hebben we op langer termijn een zeer florierend park en stijgt de waarde fors.
58	Wat betreft gasten die een latere uitcheck wensen: tot nu toe werd een bedrag van €10 gevraagd om de vaste kosten te dekken. Met het huidige model zou de kost echter neerkomen op een commissie van 20% voor een nacht die niet verhuurd wordt. Is er een specifieke regeling voor dergelijke situaties? Het toestaan van een latere uitcheck draagt bij aan een positievere ervaring voor de gasten.	Is geen nachtprijs, wordt niet meegenomen in de percentage berekening. Late checkout is 50 euro.
59	Het lijkt me een leuke studie en goed vooruitzicht om dit aan te pakken. Echter denk ik dat het verdienmodel hand in hand gaat met het marketinggebeuren. Dit omwille van het feit dat wanneer je Sunclass beter op de markt brengt en beter laat scoren in algemene reviews (Tripadvisor, Google, ect.). Hoe minder gasten een teleurstelling oplopen wanneer ze een poolhuisje huren, hoe beter de reviews	Klopt, helemaal waar. Het nieuwe bestuur zal hier slimme keuzes in moeten maken.

	zullen scoren, hoe hoger het aanzien van het park zal zijn.	
60	Concreet op korte termijn betekent dit nog hogere variabele kosten voor privéverhuur. Ik begrijp dat dit nodig is gezien de huidige financiële situatie, maar hoe moeten we dan nog uit de kosten komen? Ik zie geen andere optie dan ook in de pool te gaan en hopen dat die aanslaat	Prive verhuur zal waarschijnlijk voorlopig aantrekkelijker blijven, maar hangt uiteraard af van de bezettingsgraad. We hopen de balans weer terug te kunnen vinden en minder afhankelijk te zijn van priveverhuur. Zie ook rekenvoorbeeld in vraag 10.
61	Is voor Jardins de Durbuy zelfde bijdrage gevraagd, is dit ook als privé verhuur gezien?	Ja, dezelfde regelingen gelden.
62	Wat jullie voorstellen is nodig. Het park heeft geld nodig om de noodzakelijke investeringen te doen. Ik hoor dat het voor sommige leden echter een bittere pil is. Kan er gradueel gewerkt worden bv 15% in 2024, 20% in 2025?	We zien deze compromis niet zitten. De extra inkomsten zijn nodig om met zijn allen weer in de lift te kunnen zitten. Uitstellen heeft niet zo veel zin.
63	Is er nog een initiatief om via de eigen site het aantal verhuren te verhogen (de site te verbeteren) ?	Ja, de werkgroep Marketing werkt hier hard aan. Dit zijn ook vrijwillige leden.
64	Om de uniekheid van het park in de buitenwereld kenbaar te maken, is geld nodig. Vanuit de marketingwerkgroep hebben we onze initiatieven moeten stilleggen omdat het park geen budget heeft. De vraag van de kip en het ei. Wat jullie voorstellen is nodig.	Dat denken wij inderdaad ook
65	Wat wij heel erg belangrijk vinden als we meer geld moeten afdragen: transparantie. Waarvoor wordt het geld gebruikt? Hoeveel zit er al in de spaarpot? Welke investeringen moeten de komende jaren gebeuren +kostenraming. Maandelijks overzicht waar het geld naartoe gegaan is. Bv. recentelijke herstelling van het zwembad.	Eens, wij hopen en denken dat het nieuwe bestuur hier veel aandacht aan gaat besteden.
66	Nogal wat leden beginnen het lidmaatschap een dure zaak te vinden. Kan er ook gekeken worden waar we kunnen besparen bv. door processen te optimaliseren (bv incheck-procedure), bekwaam personeel, een stabiele ploeg op het park, performantere IT-systemen, ...	100% eens en wordt ook naar gekeken. Er zijn al veel concrete maatregelen en initiatieven genomen in het afgelopen half jaar. Oa de verkenning van een nieuw boekingssysteem. Gesprekken met leveranciers zijn in volle gang.
67	Kan er een overzicht gemaakt worden waar we als lid recht op hebben voor alles wat we in de toekomst aan het	Het is inderdaad goed om inzicht te verkrijgen in de activiteiten van een technische dienst. Behalve

	park afdragen? Bv. wij betalen met onze bijdrage de technische dienst maar worden toch gefactureerd bij een interventie. Ik begrijp dat we willen aanmoedigen dat leden hun huisje op orde houden. Dan hoeft de TD niet te vaak uit te rukken. Maar bij iedereen kan er wel eens iets aan de hand zijn. Nu voelt het alsof we 2 keer betalen.	interventie is dat ook preventie en onderhoud van de algemene voorzieningen. Suggestie: breng het in bij de ALV of neem het initiatief om een infosessie mede te organiseren. De recent opgestarte kwaliteitscommissie kijkt ook met een preventieve blik naar de huisjes. Hopelijk gaat dat ook helpen. In het vaste kosten model zit overigens maar een heel klein deel dat naar het park gaat. Even goed om te realiseren dat er maar 23% van de vaste kosten wordt aangewend voor beheersbijdrage (oa technische dienst) en investeringskapitaal. De rest gaat naar verzekeringen, belastingen, pacht, etc
--	--	---