

Comment calculer la rentabilité d'une location de vacances, d'un gîte ou d'une chambre d'hôtes ?

Avant de se lancer dans un investissement lourd pour faire de la **location de vacances** ou pour la **création d'un gîte** ou d'une chambre d'hôtes, il faut être capable de se poser les bonnes questions. Est ce que cet

investissement est rentable

? Nous allons essayer de faire ce calcul.

Les charges d'exploitation pour un hébergement de vacances

Les **charges d'exploitation** sont composées par les **charges fixes** et les **charges variables**. Les charges fixes sont incompressibles et les variables varient par rapport à votre activité.

Les charges fixes se composent :

- du remboursement de l'emprunt pour l'achat du bien immobilier et pour les travaux
- des coût de fonctionnement (eau, edf, taxes, réparation ...)
- les assurances
- du coût de personnel (si nécessaire)
- du coût de la publicité pour attirer du monde

Les charges variables se composent :

- des frais pour les repas ou les petits déjeuners pour les hôtes
- des frais d'entretien courant (frais de ménage, achat de produits, blanchisserie ...)
- commissions aux intermédiaires (agences immobilières, réseaux ...)

Le chiffre d'affaire prévisionnel

Pour calculer son **chiffre d'affaire prévisionnel**, il faut être capable de calculer son **taux de remplissage**

ou le nombre de nuitées dans l'année que l'on peut louer. Suivant la région, ce taux peut être très différent ! D'autre part, il faut être capable d'estimer le tarif pratiqué suivant les saisons. Cette étape est essentielle pour calculer si votre investissement sera rentable ou non ! Attention, il est souvent très difficile de calculer ce chiffre d'affaire car de nombreux paramètres externes peuvent venir impacter vos estimations.

Le seuil de rentabilité d'un hébergement de vacances

Le seuil de rentabilité est le nombre minimum de nuitées que vous devez louer pour couvrir vos charges. Dès que vous dépassez ce seuil, vous dégager un bénéfice, en dessous de ce seuil, votre investissement n'est pas rentable, vous n'arrivez pas à couvrir vos charges.

Comment faire pour avoir un meilleur taux de rentabilité ?

Hélas il n'y a pas de secret ... Pour améliorer ce taux il faut soit réduire les charges fixes (charges de personnels, assurances et les coûts de fonctionnement). Pour les autres charges fixes, il est difficile de les toucher. On peut essayer d'optimiser la publicité mais en général ce n'est pas une charge importante par rapport aux autres (et sans publicité il est difficile de trouver des clients ...). Un autre levier est d'**augmenter son taux d'occupation**. Facile à dire mais difficile à faire. Il faut savoir adapter les tarifs par rapport à la demande. Un logement vide rapporte 0 € ! Ce point est essentiel. Mieux vaut faire un petit revenu que rien ! Pour augmenter les revenus, une des meilleures méthodes est de se différencier par rapport à la concurrence : proposer des activités originales, améliorer les équipements et le décor, offrir des prestations supplémentaires ...