HORS-SÉRIE Maison&Travaux

EN PARTENARIAT AVEC
GÎTES DE FRANCE

OUVRIR UN GÎTE OU UNE CHAMBRE D'HÔTES

Le mode d'emploi pour concrétiser votre rêve

+ DE 40 ASTUCES ET CONSEILS DE PROS

Maison&Travaux
HORS-SÉRIE

OUVRIR UN GÎTE OU UNE CHAMBRE D'HÔTES

EN PARTENARIAT AVEC
GÎTES DE FRANCE

OUVRIR UN GÎTE OU UNE CHAMBRE D'HÔTES

Le mode d'emploi pour concrétiser votre rêve

Maison&Travaux
HORS-SÉRIE

OUI
POUR OUVRIR UN GÎTE
en restant soi-même

Dites OUI à toutes vos envies

Comme plus de 42 000 heureux propriétaires, rejoignez Gîtes de France® et devenez vous aussi un acteur de référence des séjours made in France écoresponsables.

Toutes nos solutions d'accompagnement sur :
www.gites-de-france.com

GÎTES DE FRANCE

Ouvrir un gîte ou une chambre d'hôtes

Dormir chez l'habitant ou réserver une location indépendante équipée, à la campagne ou avec vue sur une montagne ou l'océan. Une habitude de vacances à laquelle les Français prennent goût depuis des années. Avec un engouement de plus en plus évident. Ils apprécient ainsi de se retrouver dans un environnement paisible, accueillis avec bienveillance et souci de leur confort et de leur bien-être. Les propriétaires de ces établissements, très investis, se concentrent sur la satisfaction des hôtes. Pour certains, il s'agit d'un nouveau métier choisi dans le cadre d'une reconversion. Pour d'autres, cette activité s'inscrit dans la continuité d'une tradition familiale et de la transmission d'un patrimoine immobilier de génération en génération. Dans tous les cas, l'aventure reste unique, plaçant l'humain au cœur des préoccupations, s'appuyant sur des échanges riches et une insatiable curiosité envers l'autre. Ce guide, conçu en partenariat avec **Gîtes de France®**, référence incontestable depuis près de 70 ans, s'adresse à toutes celles et ceux qui envisagent, à court ou long terme, d'ouvrir un gîte ou une chambre d'hôtes en France. Cet outil pose les bonnes questions et apporte des réponses concrètes, enrichies de témoignages, pour accompagner les futurs porteurs de projet.

8 Préparer son projet

L'idée : se poser les bonnes questions 10

Une idée à mettre en forme 14

Acheter ou transformer sa maison ? 20

Activité principale ou complémentaire ? 24

Étudier la concurrence, définir un business plan 28

Où s'installer ? 30

Se former 36

42 L'aspect pratique

Les obligations légales 44

Autour de l'eau (piscine, Jacuzzi®, spa) 48

Une question d'assurance 52

La forme juridique 54

Le financement, un atout majeur 58

Tenir sa comptabilité 64

Les labels 70

La rentabilité et la grille tarifaire 74

Le paiement 76

78

L'aménagement

Le bon goût partagé, avec ou sans l'aide d'un décorateur **80**

Des chambres idéales **82**

La salle de bains, une pièce à part **86**

Le salon, un endroit où il fait bon vivre **88**

La cuisine, vive la praticité **92**

La propreté **94**

Le linge de lit/de table **96**

Le mobilier mix and match **98**

Des jeux pour tous **100**

Les extérieurs **102**

104

L'organisation au quotidien

L'accueil et l'installation **106**

Développer des activités **110**

Bien informer sur les activités de la région **114**

Le personnel **116**

Une table d'hôtes **118**

Gérer les réservations **122**

126

Communiquer pour se vendre

Écrire les bons textes pour les bons supports **128**

La gestion d'un site et des réseaux sociaux **132**

Les autres réseaux **136**

Annexes **140**

PRÉPARER SON PROJET

Se lancer dans la création d'un gîte ou d'une chambre d'hôtes requiert un minimum de réflexion et d'organisation. Si la viabilité de l'activité s'impose comme une évidence, elle demande au/à la futur(e) propriétaire de se projeter en chef(fe) d'entreprise avec tous les avantages et les inconvénients de la fonction.

L'idée… Se poser les bonnes questions

VOUS EN AVEZ TRÈS ENVIE. MAIS AVANT DE VOUS LANCER, ÊTES-VOUS FAIT POUR CETTE ACTIVITÉ ? IL NE SUFFIT PAS D'ACCUEILLIR DES VACANCIERS CHEZ VOUS, DANS UN GÎTE OU UNE CHAMBRE D'HÔTES.

RECEVOIR, TOUT UN ART

L'accueil. Voici le mot qui revient le plus souvent lorsque l'on parle de gîte ou de chambre d'hôtes. Cette qualité s'avère essentielle pour tout propriétaire. Et ce, que ce soit pour une activité principale ou complémentaire. Vous aimez recevoir vos amis ou votre famille pour des dîners ou lors d'un week-end ou de vacances ? C'est un bon point, certes. Mais il faut vous interroger sur votre faculté à tisser des liens, votre capacité à écouter et satisfaire les demandes de vos hôtes, votre disponibilité tout au long de l'année quelle que soit votre humeur ou votre forme. Dans un gîte ou une chambre d'hôtes, le client n'est pas un simple client. Il vit à demeure ou à proximité, a parfois accès à une pièce ou un espace extérieur commun. L'accueillir, c'est aussi faire preuve de délicates attentions à son arrivée : une spécialité gastronomique locale, un livre d'un auteur de la région, des fleurs du jardin ou un panier de fruits et légumes du potager. Ces petits gestes représentent souvent un plus et marquent un séjour, de courte ou de longue durée.

Témoignage

BERNARD FOLTRAN
Directeur des agences Gîtes de France® Aude et Pyrénées-Orientales

Les profils des propriétaires qui rejoignent notre marque sont très différents. Leur démarche est souvent patrimoniale : ils cherchent à valoriser une maison de famille, une résidence de vacances, un bien nouvellement acquis…et amortir ainsi des travaux de rénovation et bien sûr, en tirer des revenus permettant de couvrir les principales charges. La démarche peut aussi être davantage professionnelle : nous accompagnons des créateurs qui souhaitent parfois changer d'activité, avec un objectif de vivre de l'accueil. Ce sont aussi des profils très intéressants. Tous expriment leur envie d'accueillir, d'ouvrir leur maison… Bref, être un vrai ambassadeur de leur territoire.

> Le gîte de Mme Salot à 7 km d'Embrun.

Témoignage

SANDRINE SALOT
Propriétaire d'un gîte à Saint-André-d'Embrun (05)

Nous avons acheté un terrain en 2009 sans savoir quoi en faire. À l'époque, nous vivions en Seine-et-Marne et savions que cette place de terrain était incroyable. Nous n'avions pas d'attache dans la région, juste cet emplacement de 3 000 m² face au lac, à 7 km d'Embrun. Nos enfants ne voulaient pas déménager et nous non plus. Nous avons donc réfléchi et nous nous sommes dit qu'il fallait créer dans un tel endroit touristique soit une maison à louer, soit des chambres d'hôtes. Nous avons choisi de faire construire une maison et je suis allée voir Gîtes de France® avec les plans en 2013. Tout a commencé ainsi.

> Vue sur Embrun et le lac de Serre-Ponçon.

GÎTE OU CHAMBRE D'HÔTES ?

En fonction de la formule choisie, l'investissement n'est pas le même. À vous de bien sélectionner l'hébergement !

> LA CHAMBRE D'HÔTES

Pendant de nombreuses années, aucune réglementation encadrait l'appellation « chambre d'hôtes ». Il suffisait pour un(e) propriétaire de communiquer sur la disponibilité d'une chambre chez lui/elle pour pouvoir recevoir des clients. L'application d'un décret, daté du 3 août 2007, a changé la donne. Depuis, le nombre maximal de chambres est fixé à 5 par habitation (une maison, un mas, une ferme, etc.), pour un accueil de 15 personnes au total, pour une ou plusieurs nuitées, avec accès à une salle de bains et des toilettes. La réglementation indique qu'une chambre d'hôtes comprend la fourniture de prestations de services comme le nettoyage de la chambre, la fourniture du petit déjeuner et du linge de maison. Le plus souvent, ce type de logement s'adresse à des visiteurs de passage, qui restent 2 à 5 nuits maximum.

> LE GÎTE

Conçu comme une maison de vacances, le gîte se loue à la nuitée, pour un week-end ou une semaine avec un maximum de douze semaines consécutives. Il est souvent agréé pour répondre à un cahier des charges précis garantissant confort et sécurité aux hôtes. Il peut se situer à la mer, à la campagne ou à la montagne et doit comprendre tout l'équipement nécessaire à un bon séjour. Il existe des gîtes de groupe capables d'accueillir 12 à 100 personnes et des gîtes d'étape, situés sur un itinéraire ou un sentier de randonnée (de 12 à 50 personnes).

Une idée à mettre en forme : ses qualités, ses défauts, sa motivation

UNE FOIS DÉCIDÉ, LE PROJET AVANCE. MAIS AVANT D'ENTAMER DES DÉMARCHES CONCRÈTES, IL RESTE À S'INTERROGER SUR SA CAPACITÉ D'ADAPTATION À TOUTES (OU PRESQUE) LES SITUATIONS.

CULTIVER SA POLYVALENCE

Vous êtes doué pour le bricolage ? Vous adorez jardiner ? Vous excellez en cuisine ? Vous savez faire valser la poussière comme personne ? Jouir de l'une de ces qualités représente déjà beaucoup. Et si vous les cumulez, c'est encore mieux. Tenir un gîte ou une chambre d'hôtes est accessible à tous mais la polyvalence devient rapidement un atout majeur. Elle permet de passer de la fixation d'une barre dans la salle de bains à la réparation d'un tuyau d'arrosage ou d'une table de jardin.

CONNAÎTRE SES LIMITES

Vous vous sentez en pleine forme, prêt à enchaîner les entrées et les sorties de vos clients ? À changer les draps, les repasser, planter des graines dans le potager avant de préparer le petit déjeuner ? Même avec peu de chambres d'hôtes ou un seul gîte, cette activité nécessite de l'énergie. Et que dire de la haute saison ? Il faut mesurer ses capacités à assumer, seul(e) ou avec de l'aide, les différentes missions. Et penser également à la gestion personnelle de la famille, avec ou sans enfants.

MISER SUR LA DISPONIBILITÉ

Ouvrir un gîte ou une chambre d'hôtes demande une souplesse sur votre agenda. Difficile d'imaginer prendre des congés l'été, pendant la haute saison, ni même un week-end. Pour des raisons financières, vous ne pouvez vous priver d'une réservation, surtout pendant les premières années de votre activité. Progressivement, vous allez fidéliser des vacanciers qui réserveront peut-être d'une année sur l'autre. Ce qui est idéal pour consolider son chiffre d'affaires et prétendre au repos au moins une fois par an. Autre avantage dans le fait de rester ouvert onze mois sur douze est que vous pouvez accueillir des hôtes à la dernière minute, s'ils sont de passage dans la région, ou même des professionnels en quête d'une chambre. Lorsque votre hébergement est occupé, ne vous éloignez jamais trop longtemps. La présence, et donc la disponibilité d'un(e) propriétaire, rassure et représente un plus dans toute prestation.

ENTRETENIR SA RIGUEUR

Pour offrir aux hôtes le meilleur des prestations et des produits de qualité, ne laissez rien au hasard. Vérifier que le linge de lit et de toilette est impeccable, après plusieurs lavages, constitue un point important. Rien de plus confortable et appréciable, pour des vacanciers, que de se coucher dans des draps immaculés de qualité. Même remarque pour des serviettes de bain moelleuses, parfaites pour se lover après une bonne douche. Des détails ? Pas vraiment. Y veiller scrupuleusement garantit un standing dont les hôtes se souviennent, et pendant longtemps. L'intransigeance concerne aussi la sécurité de chacun en veillant, par exemple, à l'état des escaliers, aux éventuels dangers liés aux fenêtres et terrasses, à la clôture d'un jardin situé en bordure de route, à la solidité de jeux pour enfants, à la coutellerie inaccessible pour les petits dans une cuisine. La liste est longue. Et les vérifications doivent être régulières pour éviter les mauvaises surprises. Tout cela prend du temps et exige une excellente organisation pour absorber une multitude de tâches.

SOIGNER SA DIPLOMATIE

Accueillir des personnes chez soi requiert une forme de tact. Les hôtes sont parfois épuisés par un long trajet en voiture. Il faut alors être à leur écoute et répondre à leurs demandes dans les plus brefs délais.

AFFICHER UNE CERTAINE DISCRÉTION

Se rendre disponible ne signifie pas être omniprésent. Les vacanciers qui choisissent de louer un gîte ou de réserver une chambre d'hôtes apprécient assistance et ouverture d'esprit, certes. Mais ils ne recherchent pas spécialement un(e) propriétaire trop curieux(se), bavardant du matin au soir. Il faut se connaître et sentir à quel moment il est temps de retourner à ses appartements. Les plus timides doivent s'interroger sur leur capacité à se dépasser pour amorcer une discussion, oser frapper à la porte pour proposer leurs services ou apporter des ustensiles si besoin à l'heure d'un repas, sans jamais avoir l'impression de déranger.

VALORISER SES CONNAISSANCES DU TERRITOIRE

Vous êtes incollable sur les sentiers à parcourir pour avoir la meilleure vue sur la vallée ? Les vignobles de la région n'ont plus de secret pour vous ? Vous préférez les criques désertes aux plages bondées ? Ces informations font le bonheur de visiteurs en quête de bons plans. Ils peuvent ainsi profiter d'adresses et de spots bien connus des habitants. Et, pour la plupart des hôtes, c'est d'ailleurs ce qu'ils viennent chercher en dormant chez l'habitant. Pour compléter ces précieux conseils, n'hésitez pas à fournir de la documentation récente et à lister sites Internet et autres. Le partage a du bon !

FAIRE PREUVE DE SOUPLESSE

Avant de franchir le pas, il est bon d'en discuter avec ses proches. Ces derniers risquent d'être sollicités, à un moment ou à un autre. Mieux vaut donc savoir, dès le début, s'ils se sentent prêts. De plus, les tâches étant variées et parfois ingrates, ils doivent s'y préparer. Par ailleurs, le fait d'accueillir chez soi ou à proximité de son domicile pose des questions. Comment bien gérer l'intimité de chacun ? Si vous avez de jeunes enfants, cette activité est-elle compatible avec vos responsabilités de parent ? S'ils sont adolescents ou de jeunes adultes, vont-ils accepter facilement la présence d'inconnus chez eux ? Il est nécessaire de recueillir l'avis de chacun pour éviter toute frustration et reproche.

Témoignage

ÉRIC APOLLINARI

Directeur de l'agence Gîtes de France® Haute-Savoie

« Les porteurs de projet doivent noter ce qu'ils sont prêts à accepter, savoir s'ils sont prêts pour l'aventure, prêts à se passer de week-end, par exemple, ou à être jugés sur leur accueil. Avec l'expérience, chez Gîtes de France®, nous nous rendons rapidement compte si telle personne est faite pour ça. Il faut être souple, exigeant sur l'entretien de l'hébergement, pédagogue et garder le sourire. C'est un métier difficile. Si vous avez trois chambres d'hôtes, cela correspond à un travail à temps complet et il faut en prendre conscience. Si vous proposez l'option table d'hôtes, soyez prêts à vous occuper des repas le soir. »

Acheter ou rénover sa maison ?

POUR SE LANCER DANS L'AVENTURE DU GÎTE OU DE LA CHAMBRE D'HÔTES, IL EST INDISPENSABLE D'ÊTRE PROPRIÉTAIRE. LA QUESTION DE L'ACHAT D'UN NOUVEAU BÂTIMENT OU DE TRAVAUX DANS UN BÂTI EXISTANT S'IMPOSE.

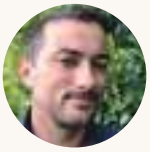
Cela fait longtemps que cette dépendance en pierres, au bout du jardin, mérite un lifting. Avec sa surface aménageable, quelques travaux et de bonnes idées, elle peut rapidement se transformer en un hébergement idéal pour des vacanciers de passage. Une manière d'arrondir ses fins de mois à moindre coût. Disposer d'un bâti existant inoccupé sur un terrain n'est pas le lot de tous ceux qui souhaitent entreprendre et se lancer dans une activité de gîte ou de

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Fédération nationale habitat et développement **habitat-developpement.fr**
- Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat **anah.fr**
- Conseils de l'architecture, de l'urbanisme et de l'équipement **caue.org**
- Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie **ademe.fr**

chambres d'hôtes. Souvent, il s'agit d'un patrimoine familial hérité depuis peu ou d'une habitation devenue trop grande après le départ des enfants. La question de la transformer pour couvrir des frais de succession ou de rénovation incite les propriétaires à chercher des solutions dans la location de gîte ou de chambres. Dans tous les cas, elles nécessitent un investissement financier et du temps. Il est rare de disposer des deux en même temps, d'où l'intérêt de réfléchir tranquillement, sans se presser, au projet.

Témoignage



LUDOVIC DURIS
Directeur de l'agence
Gîtes de France® Indre

« Avant d'ouvrir une chambre d'hôtes, posez-vous la question de la rentabilité, sans négliger l'éventuel coût de travaux de rénovation. L'investissement n'est pas le même, entre une grange à rénover et une maison à redécorer. Il arrive qu'un porteur de projet hérite d'une maison de famille et il ne souhaite pas la vendre pour des raisons sentimentales. Il optera alors pour une simple remise au goût du jour. D'autres porteurs disposent d'une grange avec quatre murs et aimeraient la transformer en hébergement touristique. Le montant des travaux peut vite devenir élevé sachant qu'une toiture coûte de 30 000 à 40 000 € en moyenne. »

ACHETER

La zone d'implantation et le budget sont définis. Poussez la porte des agences immobilières locales pour faire connaître vos besoins. Les spécialistes connaissent bien leur secteur et apportent un éclairage pertinent sur les villages et villes où concentrer les recherches. Consultez également des sites de notaires, ceux de Leboncoin, Superimmo ou Se loger pour augmenter vos chances de trouver la perle rare. Veillez à ne pas vous emballer pour une maison trop chère, plus difficile à rentabiliser, ou une ruine dont les travaux représenteraient un gouffre financier et nécessiteraient un emprunt élevé. Idéalement, une maison au style architectural de la région possède plus de charme qu'un logement récent, construit avec des matériaux de qualité certes, mais modernes. Les hôtes de gîtes apprécient de séjourner dans une maison typique à l'architecture traditionnelle. Ils vivent ainsi une expérience dépaysante, en harmonie avec l'environnement. Dans le cas d'une chambre d'hôtes, les critères de qualité et d'authenticité sont les mêmes. Jusqu'à l'accueil, qui doit retranscrire le caractère particulier d'une région. Les maisons récentes de moins de 20 ans sont moins plébiscitées, à l'exception peut-être de constructions ultra contemporaines avec d'immenses baies vitrées, par exemple, une terrasse surplombant l'océan ou un rooftop en centre-ville. De même, les habitations modernes édifiées dans des matériaux respectueux de l'environnement et comprenant des normes « vertes » semblent de plus en plus recherchées dans certains départements. Parmi vos critères, ne négligez pas la surface du terrain. Vous avez le projet d'ouvrir un gîte, mais projetez-vous ! Il arrive souvent qu'un propriétaire ravi de sa nouvelle expérience ait rapidement envie d'ouvrir un deuxième hébergement. La superficie doit alors laisser suffisamment d'espace à chaque habitation pour que les vacanciers puissent jouir d'un jardinet et/ou d'un potager. Un emplacement pour une piscine – un plus évident – doit être imaginé, tout comme un espace de loisirs pour petits et grands avec des jeux d'extérieur.

RÉNOVER

Vous ne trouvez pas votre bonheur dans les maisons présentées par les différents agents immobiliers de votre nouvelle région de cœur ? En revanche, vous avez repéré une ancienne bâtisse aux volumes intéressants. Avant de vous lancer dans un chantier titanesque, qui peut durer longtemps, consultez les artisans installés à proximité pour évaluer l'ampleur des travaux. Sans surprise, le toit et la charpente représentent

d'énormes investissements, sans oublier l'état des murs, l'installation électrique, le système de chauffage. La liste peut être longue. De plus, la rénovation d'une maison traditionnelle a plus de cachet si elle est réalisée avec des matériaux de la région. Les travaux peuvent aussi concerner une simple extension. En cas de changement de destination ou extension, l'obtention d'un permis de construire est indispensable. Le dossier se dépose en mairie après élaboration des plans par un architecte. Armez-vous de patience ! Vous pourrez attendre jusqu'à trois mois avant d'avoir une réponse (positive ou négative). Il arrive de devoir fournir des pièces complémentaires. Sachez également que les architectes des Bâtiments de France peuvent poser leur véto sur votre projet s'ils estiment que l'architecture de la région n'est pas respectée. Si vous avez un doute sur les plans de votre projet, consultez des institutions ou associations capables de vous éclairer sur le sujet. Pour aménager des chambres d'hôtes chez vous, renseignez-vous bien sur les normes de sécurité qui peuvent impacter le coût des travaux.

3 questions à

SÉVERINE GERFAUX
Propriétaire du gîte Les Clefs des Cîmes, Les Clefs (74)

« Une logique de valorisation du patrimoine »

Comment est née l'idée de créer un gîte ?
Nous habitons une ancienne maison d'alpage, une maison de famille. Nous aimons accueillir des gens et souhaitions aménager la partie grange et écurie avec une logique de valorisation de patrimoine. Au départ, nous hésitions entre la création de chambres d'hôtes ou d'un gîte et finalement nous avons choisi la deuxième option pour gagner en liberté.

Comment se sont déroulés les travaux ?
Mon mari a une formation dans le bâtiment, il a donc supervisé les travaux après la validation des plans par un architecte. Nous avons choisi de travailler avec des artisans locaux qui se connaissent bien, cela facilite la coordination des travaux. Nous avons fait faire le gros œuvre, la maçonnerie, l'eau, l'électricité. Pour le chauffage, nous avons repris tout le système qui était au fioul et nous avons installé un silo avec des granulés bois qui permet d'avoir de l'eau chaude et du chauffage dans notre maison et dans le gîte. Les finitions, la déco et la menuiserie ont été gérées par nous-mêmes. Nous bénéficions de beaux matériaux : bois, pierres, enduit blanc à la chaux, une déco simple mais moderne. Nous souhaitons éviter le cliché « montagne ». Nous avons démarré les travaux au printemps 2017, ils se sont terminés à l'automne 2018 et nous avons ouvert dans la foulée.

Quel est le plus de votre emplacement ?
Nous sommes dans une région touristique, tranquille, en pleine nature, face à la Tournette.

Une activité principale ou complémentaire ?

POUR MIEUX DÉFINIR SON PROJET, UNE ESTIMATION DES REVENUS S'IMPOSE. ATTENTION TOUTEFOIS À NE PAS ÊTRE TROP OPTIMISTE, OU INVERSEMENT, À MINIMISER LE SUCCÈS DE VOTRE HABITATION !

L'idée de créer un gîte ou une chambre d'hôtes coïncide avec une envie de changer de vie à l'approche de l'âge de la retraite ou même avant. Une envie de passer à autre chose et de lever le pied motive le plus souvent ce choix. Mais il résulte aussi d'un héritage, d'une transmission de patrimoine familial. Comme tout début

d'entreprise, il faut savoir se montrer patient. Les premiers bénéfices n'interviennent pas avant deux ou trois ans. D'où la nécessité de bien étudier la situation et de déterminer si cette activité doit être principale ou complémentaire aux revenus déjà existants. S'il s'agit d'une décision prise à deux, l'un des deux conjoints préfère garder son activité professionnelle pour assurer un minimum de rentrée financière. L'autre se lance alors à temps complet, ou à temps partiel, dans cette nouvelle aventure. Depuis la pandémie et le développement du télétravail, les profils changent. Désormais, certains collaborateurs d'une entreprise ont la possibilité de travailler à domicile plusieurs fois par semaine. Cette évolution permet d'envisager encore plus facilement un changement de vie, sans attendre l'âge de la retraite. Dans le cas d'un travail à temps partiel, il faut bien mesurer le temps réservé au gîte ou à la chambre d'hôtes.

Témoignage

THIERRY HOURS

Directeur de l'agence Gîtes de France® Hautes-Alpes et Alpes de Haute-Provence

« Le projet doit satisfaire l'économie du foyer. Au-delà des travaux d'aménagement, un gîte représente peu d'heures de travail par semaine. Vous accueillez les hôtes, effectuez les tâches de remise en état pour la prochaine location puis vous attendez les prochains occupants. Il faut ajouter quelques heures de plus pour l'entretien du jardin, par exemple, ou pour quelques réparations, mais ce n'est pas un emploi à plein temps. En revanche, entre la gestion des chambres au quotidien et la préparation du petit déjeuner, la chambre d'hôtes peut représenter un travail à temps partiel, voire à plein temps en haute saison. »

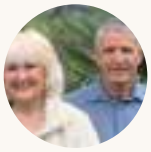
v Gîte d'Isabelle et François Jay, dans la Drôme (26).

LE BON CALCUL

Selon Gîtes de France®, la durée moyenne de location par année atteint seize semaines. Les conseillers Gîtes de France® aident à estimer des revenus en s'appuyant sur les tarifs de gîtes et chambre d'hôtes de votre département. L'attractivité touristique de l'environnement impacte considérablement le tarif de location, comme le nombre d'épis et de labels.

Par exemple, si vous louez huit semaines entre juillet et août un gîte 2 épis pour deux personnes, situé au bord de la mer et huit semaines hors saison :
590 € X 8 + 390 € X 8 = 4 720 € + 3 120 € = 7 840 € annuels.
Pour une chambre d'hôtes, le calcul est similaire mais doit s'effectuer en nuitée.
Sur ce chiffre d'affaires annuel, il vous faudra déduire environ 30 % de charges et intégrer le coût des travaux effectués.

Témoignage



ISABELLE ET FRANÇOIS JAY
Propriétaires d'un gîte 4 épis (26)

Nous avons démarré notre activité seuls et après avoir rencontré des difficultés avec certains de nos clients, nous avons décidé de nous rapprocher de Gîtes de France®. Sur leurs conseils, nous avons mieux défini notre politique tarifaire. Il est difficile de déterminer le juste prix, il faut comparer avec les autres gîtes dans la région, étudier le rapport entre l'offre et la demande. Gîtes de France® nous a suggéré un barème évolutif, en fonction de la saisonnalité, et si nous trouvons qu'il n'est pas adapté, nous le changeons. Aujourd'hui, en haute saison, l'été, nous proposons un forfait de 1 593 € pour 3 nuits pour 15 personnes.

Étudier la concurrence, définir un business plan

VOTRE PROJET PREND FORME, VOUS AVEZ DÉTERMINÉ LE TYPE DE LOGEMENT. RESTE À BIEN ÉTUDIER L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, LES FRAIS À VENIR ET LES CONCURRENTS POUR ÉTABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT LE PLUS RÉALISTE POSSIBLE.

ÉTUDIER LA CONCURRENCE

Pour commencer, listez les hébergements similaires – gîtes ou chambres d'hôtes – dans votre région puis au plus près de chez vous. Une fois la liste établie, prenez le temps d'identifier tous les autres logements : hôtels, locations, campings, villages de vacances. Notez les périodes de fermeture et la capacité d'accueil. Les offices de tourisme régionaux représentent de bonnes sources d'informations, tout comme les sites Internet dédiés aux hébergements. Si vous vous situez dans une zone très fréquentée pendant les vacances, leur nombre peut être élevé. Mais que cela ne vous décourage pas ! Vous pouvez trouver votre place en proposant, par exemple, un logement différent, des services ou des équipements originaux. De même, si vous vous trouvez dans une zone moins touristique et moins riche en hébergements, pensez à développer une offre attractive. Aujourd'hui,

les vacanciers n'hésitent plus à réserver en dehors des sites connus et des stations balnéaires pour profiter de séjours plus nature et vivre ainsi une déconnexion totale.

AFFINER SON POSITIONNEMENT

Une fois l'environnement concurrentiel étudié, vous pouvez passer à l'étape suivante. Il s'agit désormais de définir votre offre. Quelle est votre cible ? Préférez-vous vous adresser à des familles avec ou sans enfants, à des couples, des groupes d'amis, des personnes à mobilité réduite, des hôtes très attentifs au respect de l'environnement ? Vous aimeriez accueillir des groupes lors de stages de yoga ou d'autres pratiques douces ? En fonction du public, les équipements ne sont pas les mêmes, certaines réglementations s'imposent et des aides permettent d'adapter un hébergement. De même, si vous êtes polyglotte, n'hésitez pas à en jouer et à communiquer sur votre site en plusieurs langues. Cela représente un atout majeur pour toucher nos voisins européens. Et si vous excellez dans une activité – jardinage, céramique, cuisine – pourquoi ne pas proposer des ateliers ? Les vacanciers sont toujours prêts à tenter de nouvelles expériences et la vogue du Do It Yourself joue en votre faveur.

PEAUFINER SON BUSINESS PLAN

Pour avancer concrètement, l'établissement d'un plan de financement s'avère indispensable. Il permet de lister tous les coûts, les ressources disponibles et les éventuels emprunts à effectuer. Dans un premier temps, un simple tableau suffit avec, d'un côté, les dépenses initiales et de l'autre, les rentrées d'argent. Les frais – investissement, travaux, aménagements intérieurs, équipements de loisirs, fonds de roulement – doivent s'équilibrer avec les apports personnels, les éventuelles subventions, les crédits. Pensez à ouvrir un compte bancaire dédié à l'activité. En cas de besoin, des cabinets comme Cerfrance (lire témoignage ci-dessous) apportent de précieux conseils.

Témoignage

SERGE THOMAS

Conseiller Grands Comptes, Cerfrance

« Attention à ne pas négliger la dimension patrimoniale. Le propriétaire doit s'interroger sur ce qu'il veut faire du bien à moyen ou long terme. Par exemple, s'il souhaite le transmettre à ses enfants, il devra réfléchir à l'organisation juridique la plus pertinente. Faut-il séparer l'immobilier de l'activité en créant une SCI avec les enfants et maintenir l'activité au nom des parents ? Ou à l'inverse, concentrer entre les mains des parents le bien et l'activité et repousser le sujet de la transmission à plus tard ? En la matière, chaque situation est particulière. »