

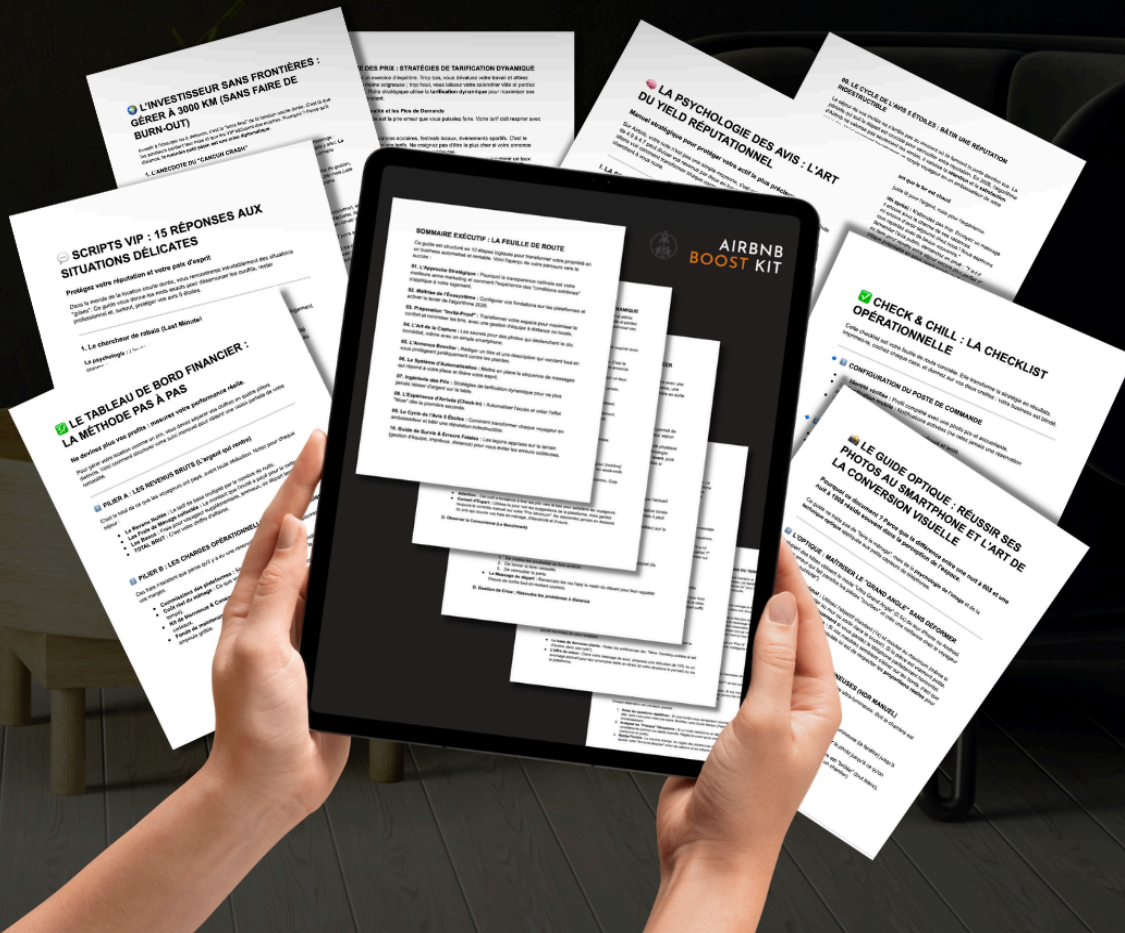


AIRBNB BOOST KIT

PAR FREDERIC TESSIER
EXPERT SUPERHOST & INVESTISSEUR



LE SYSTÈME COMPLET POUR MAXIMISER TES REVENUS AIRBNB EN 30 JOURS





LE MANUEL DE RENTABILITÉ : PILOTER VOTRE PERFORMANCE

Passez de "Propriétaire" à "Investisseur" : l'art de maximiser chaque dollar investi.

Le succès en location courte durée ne se mesure pas au revenu brut, mais au profit réel qui reste dans votre poche. Ce guide détaille les mécaniques financières pour transformer votre logement en une **machine à cash** optimisée.

1 L'ANATOMIE D'UNE UNITÉ RENTABLE

Un investisseur averti ne mélange jamais ses chiffres. Vous devez diviser vos dépenses en trois compartiments étanches :

- **Les Frais Fixes (Le Poids Mort) :** Ce que vous payez même si le logement est vide.
 - *Éléments :* Hypothèque, taxes municipales/scolaires, assurances spécialisées (avenant commercial), permis CITQ (ou autre), Wi-Fi haute vitesse, électricité de base, eau (si applicable), etc.
 - **Stratégie :** Réévaluez vos contrats (Internet, assurances) une fois par an. Une économie de 20 \$/mois, c'est 240 \$ de profit net pur à la fin de l'année.
- **Les Frais Variables (Le Coût de l'Usure) :** Ce qui augmente proportionnellement à l'occupation.
 - *Éléments :* Produits d'accueil (café, savon), blanchisserie, frais de ménage, commissions des plateformes (Airbnb/Booking), électricité liée au chauffage/clim, etc.
- **Le Fonds de Réserve (Maintenance Préventive) :** Le budget "santé".
 - **La Règle d'Or :** Allouez **3 % à 5 %** de vos revenus bruts à ce compte. Si vous ne le faites pas, un chauffe-eau qui lâche ou un canapé taché détruira votre profit annuel en une seule journée! Soyez prévoyant et bâtissez votre fond de roulement.

2 AU-DELÀ DU REVENU BRUT : VOS TABLEAUX DE BORD (INDICATEURS DE RÉUSSITE)

Arrêtez de regarder votre chiffre d'affaires. Un pro pilote avec ces deux indicateurs :

A. Le Point Mort (Votre seuil de survie mensuel) C'est le nombre de nuits minimum à louer chaque mois pour ne pas sortir d'argent de votre poche.

- **L'étape 1** : Additionnez tous vos **Frais Fixes mensuels** (Hypothèque + Taxes + Assurances + Internet + Permis + Hydro de base).
- **L'étape 2** : Divisez ce montant par votre **Profit par nuit** (Votre prix de nuitée moins les frais de ménage/produits).
- **Exemple** : Si vos frais fixes sont de **1 500 \$/mois** et que vous faites **100 \$ de profit** net par nuit, votre point mort est de **15 nuits**. Si vous louez moins de 15 nuits, vous perdez de l'argent ce mois-ci. ZONE DANGER.

B. Le Revenu par Jour (Votre indice de performance réelle) C'est le chiffre qui sépare les amateurs des pros. Il vous dit combien votre logement vous rapporte pour chaque jour du mois, qu'il soit loué ou non.

- **Le calcul simple** : Prenez votre **Revenu Total à la fin du mois** et divisez-le par **30 (ou 31)**.
- **Pourquoi c'est vital ?** Parce que le succès n'est pas d'avoir un calendrier plein, mais d'avoir un calendrier **payant**.

Le Test de l'Investisseur :

- **Scénario 1** : Vous louez 25 nuits à 100 \$. Revenu = 2 500 \$. Votre revenu par jour est de **83 \$**.
- **Scénario 2** : Vous louez seulement 15 nuits, mais à 180 \$. Revenu = 2 700 \$. Votre revenu par jour est de **90 \$**.

Résultat : Le Scénario 2 est bien meilleur. Vous gagnez **plus d'argent** en travaillant **moins**, avec moins de ménages, moins de risques de bris et moins d'usure de vos draps.

L'analyse : Votre objectif est de faire monter ce "Revenu par jour" chaque mois. Si ce chiffre stagne alors que vous travaillez plus, vous devez augmenter vos prix.

3 LA STRATÉGIE DES REVENUS SAISONNIERS

Un calendrier plein toute l'année au même prix est une **faute professionnelle**. Cela signifie que vous n'êtes pas assez cher quand tout le monde veut votre logement, ou que vous êtes trop cher quand personne ne voyage.

A. La Haute Saison (La période où vous faites votre profit) Ici, la demande est plus forte que l'offre. Votre but n'est pas de remplir le calendrier, mais de **maximiser chaque nuit**.

- **Le Signal d'alerte** : Si vous êtes complet à 100 % deux mois d'avance, vous avez laissé de l'argent sur la table. Vous avez vendu "trop vite, trop bas".
- **L'Action** : Soyez agressif vers le haut. Augmentez vos prix jusqu'à ce que votre taux d'occupation se stabilise autour de **80-85 %**. Ces 15 % de vide vous permettent de souffler, de faire de la maintenance et de gagner autant (ou plus) qu'en étant plein à craquer.

B. La Basse Saison (La période de protection du capital) Ici, l'objectif change : on passe en mode **survie et couverture des frais**.

- **Le Switch Stratégique** : Ne craignez pas les séjours de **30 jours et plus** (le "moyen terme").
- **Les 3 Avantages** : 1. **Stabilité** : Vous couvrez vos frais fixes avec un seul voyageur. 2. **Économie** : Zéro frais de ménage répétitifs et moins d'usure des équipements. 3. **Fiscalité** : Dans plusieurs régions, les séjours de plus de 30 jours sont exemptés de la taxe d'hébergement.

Au Québec (Loi sur la taxe d'hébergement)

La taxe de **3,5 % par nuitée** (celle de la CITQ) s'applique uniquement aux séjours de **31 jours ou moins**.

- **L'avantage** : Dès qu'un séjour atteint **32 jours consécutifs**, la taxe disparaît complètement. Pour un voyageur, c'est une économie instantanée de 3,5 % sur sa facture totale, ce qui rend ton offre beaucoup plus compétitive que l'hôtel ou les séjours courts.

2. La TPS et la TVQ

La location d'un logement résidentiel est généralement exonérée de TPS et de TVQ si la période de location continue est d'au moins **un mois**.

- **L'impact** : Si tu loues à la semaine, tu es considéré comme un service commercial (hôtellerie) et les taxes s'appliquent. Si tu loues au mois, cela redevient techniquement une "location résidentielle". Pour l'hôte, ça simplifie énormément la paperasse fiscale sur ces revenus-là.

3. Ailleurs dans le monde (Exemple : France, USA et Mexique)

- **En France** : La **Taxe de séjour** n'est souvent plus due pour les locations dépassant une certaine durée (souvent liée au bail mobilité de 1 à 10 mois).
- **Aux USA (ex : Floride, Californie, Arizona)** : Passé 30 jours, le voyageur n'est plus un "Transient Guest" (touriste) mais devient légalement un "Tenant" (locataire). Les taxes de vente et de développement touristique, qui peuvent grimper jusqu'à **13 %**, tombent à zéro.
- **Au Mexique (ex : Quintana Roo, Riviera Maya)** : Bien que l'impôt sur le revenu (ISR) reste dû, la taxe sur l'hébergement (ISH - *Impuesto Sobre Hospedaje*), qui varie entre **3 % et 6 %** selon les États, est conçue pour les séjours de courte durée. En passant sur un format de location mensuelle (type bail résidentiel), vous pouvez souvent contourner ces taxes hôtelières et attirer la clientèle lucrative des nomades numériques. Si vous n'avez pas votre **RFC**, les plateformes sont obligées de retenir jusqu'à **20 %** de vos revenus bruts à la source (au lieu des 4 % habituels). C'est la différence entre un investissement rentable et un gouffre financier. **Morale** : Obtenir vos numéros fiscaux locaux est votre premier investissement de rentabilité.
- **L'Action** : Offrez des rabais importants pour les séjours mensuels. Un logement occupé à petit prix par un locataire calme est toujours plus rentable qu'un logement vide qui coûte cher en chauffage et en taxes.


4 L'OPTIMISATION DES DÉPENSES : STOPPER LES FUITES

L'argent que vous ne dépensez pas est le profit le plus facile à faire. Voici comment colmater les brèches dans votre coffre-fort.

L'ALERTE : LE SYNDROME DES « EXTRAS »

Ne laissez pas votre générosité couler votre marge de profit. Vos consommables doivent être le miroir exact de votre tarif. Posez-vous la question : « **Quel est mon segment ?** »

- **SEGMENT BUDGET (< 100 \$ / nuit)** : Priorité à l'essentiel. Offrez du café filtre standard, du thé de base et les essentiels de survie (sel, poivre, huile). Pas de fioritures.
- **SEGMENT MID-RANGE (100 \$ à 250\$ / nuit)** : Le confort "standard plus". Offrez des capsules Nespresso Original, un petit panier d'accueil local et du savon de qualité en distributeur.
- **SEGMENT LUXE / VIP (> 250 \$ / nuit)** : L'expérience mémorable. Offrez des capsules Nespresso Vertuo, une bouteille de vin ou de mousseux, des produits de bain haut de gamme et des peignoirs.

 **LA RÈGLE D'OR** : Si votre cadeau de bienvenue coûte plus de **5 % du prix de la nuitée**, vous n'êtes plus un hôte, vous êtes un mécène. Gérez votre inventaire comme un chef d'entreprise et encore une fois, utilisez votre gros bon sens.

5 FISCALITÉ : L'ARGENT CACHÉ DANS VOS REÇUS

Note : Consultez toujours un comptable, mais ne laissez pas ces économies sur la table. En location courte durée, chaque dollar dépensé intelligemment est une réduction de votre impôt à payer.

VOTRE CHECKLIST DE DÉDUCTIONS (AU PRORATA) :

- **Les Intérêts Hypothécaires** : La portion des intérêts de votre prêt liée à la surface louée est déductible. C'est souvent votre plus grosse dépense, ne l'oubliez pas.
- **L'amortissement (DPA)** : Le mobilier et les électroménagers perdent de la valeur chaque année. Cette dépréciation est une dépense déductible qui réduit votre revenu imposable sans sortir d'argent de votre poche.
- **Frais d'Opération** : Vos factures de Wi-Fi, d'Hydro, les assurances spécialisées et vos frais de transport pour effectuer l'entretien ou les achats.
- **Outils de Croissance** : Le coût de ce Pack, vos abonnements à des logiciels de prix dynamiques (type PriceLabs) et vos frais de plateformes (Airbnb/Booking).

⚠ **LE "LEAK" FISCAL INTERNATIONAL (L'EXEMPLE DU MEXIQUE)** Si vous louez à l'étranger, ne pas être en règle localement peut détruire votre rentabilité instantanément.

- **L'impôt de punition** : Au Mexique, si vous n'avez pas votre **RFC**, les plateformes peuvent retenir plus ou moins **20 %** de vos revenus bruts à la source!
- **La solution** : Obtenir vos numéros fiscaux locaux n'est pas une option, c'est votre premier investissement de rentabilité pour ramener cette retenue à environ 4 %.

🚩 **CONCLUSION : LA DISCIPLINE DU CHIFFRE**

La différence entre un amateur qui "se débrouille" et un investisseur qui "s'enrichit" réside dans la révision mensuelle.

Prenez **30 minutes** à chaque fin de mois pour remplir votre tableau de bord. Si vos revenus baissent, revoyez votre marketing (Phase 2 du Blueprint). Si vos frais montent, serrez vos opérations.

L'objectif final : Que votre investissement travaille pour vous, et non l'inverse. Un profit net sain est la seule preuve que vous maîtrisez votre empire.

LE TABLEAU DE BORD FINANCIER : LA MÉTHODE PAS À PAS

Ne devinez plus vos profits : mesurez votre performance réelle.

Pour gérer votre location comme un pro, vous devez séparer vos chiffres en quatre piliers. Voici comment structurer votre suivi **mensuel** pour obtenir une vision parfaite de votre machine à cash.

1 PILIER A : LES REVENUS BRUTS (L'argent qui rentre)

C'est le total de ce que les voyageurs ont payé, avant toute déduction. Notez chaque mois :

- **Le Revenu Nuitée** : Le tarif de base multiplié par les nuits louées.
- **Les Frais de Ménage collectés** : Ce que l'invité a payé sur la plateforme.
- **Les Bonus** : Frais d'animaux, voyageurs supplémentaires ou départs tardifs.

TOTAL BRUT = Votre chiffre d'affaires total.

2 PILIER B : LES CHARGES OPÉRATIONNELLES (Frais variables)

Ces frais n'existent que parce qu'il y a eu une réservation. C'est le levier pour optimiser vos marges.

- **Commissions** : Airbnb (3 %), Booking (15 %+) ou frais de gestion de paiement.
- **Coût réel du ménage** : Ce que vous payez réellement à votre prestataire.
- **Kit de bienvenue** : Le coût du café, du savon et des petits cadeaux (selon votre segment).
- **Réserve de maintenance** : Mettez de côté **3 % à 5 %** pour les imprévus (ampoules, bris mineurs).

3 PILIER C : LES FRAIS FIXES (Votre "Ligne de flottaison")

Ce que vous payez chaque mois, même avec 0 réservation.

- **Habitation** : Hypothèque (intérêts), taxes municipales/scolaires, assurances.
- **Services** : Électricité, chauffage, internet, système d'alarme.
- **Légal** : Permis CITQ, frais de comptabilité, taxes d'hébergement.

4 PILIER D : LE CALCUL DU PROFIT NET (La vérité)

C'est ici que l'on voit si votre business est sain.

REVENUS BRUTS – CHARGES OPÉRATIONNELLES – FRAIS FIXES = VOTRE PROFIT NET (Ce qui reste réellement dans vos poches).

ANALYSE DU PRO : COMMENT INTERPRÉTER VOS CHIFFRES ?

- **Votre "Point Mort" Mensuel** : Divisez vos **Frais Fixes** par votre **Profit par nuit**.
 - *Exemple* : Si vos frais fixes sont de 1 200 \$ et que vous faites 150\$ de profit net/nuit, vous devez louer **8 nuits** pour arriver à zéro. La 9e nuit est votre premier dollar de vrai profit.
 - **Le Ratio Ménage** : Comparez ce que vous collectez versus ce que vous payez. Si vous collectez 75 \$ mais que le ménage coûte 100 \$, vous perdez 25 \$ à chaque réservation. **Ajustez immédiatement votre tarif de ménage !**
 - **L'alerte de rentabilité** : Si votre profit net est inférieur à **25 %** de vos revenus bruts, votre modèle est fragile. Vous devez soit augmenter vos prix, soit réduire vos frais fixes (énergie, assurances, abonnements).
-

CONSEILS POUR MAXIMISER VOTRE RENTABILITÉ

- **L'avantage fiscal (31 jours+)** : Rappelez-vous qu'au Québec (et dans plusieurs régions comme la Floride ou le Mexique), les séjours de plus d'un mois vous sauvent des taxes d'hébergement. C'est du profit pur.
 - **Attention aux retenues (Mexique)** : Si vous opérez au Mexique, assurez-vous d'avoir votre **RFC**. Sans lui, l'État retient **20 %** de votre Pilier A. C'est un "leak" financier massif à colmater en priorité.
 - **La Domotique Payante** : Un thermostat intelligent n'est pas une dépense, c'est une réduction directe de votre Pilier C (Frais Fixes).
-

VOTRE ACTION CE MOIS-CI

Prenez 20 minutes pour lister vos revenus et dépenses selon ces 4 piliers. La clarté financière est le premier pas vers la liberté. **Si vous ne mesurez pas, vous ne gérez pas.**