BSNESS / CASA VACANZE

Come fare il business plan per una casa vacanze

2027 · Stefano Ventura

Corte delle Agavi apre a Levanto ad aprile. Due bilocali e un trilocale, ciascuno con cucina, accolgono famiglie e coppie tra la primavera e l'autunno.

Le cifre sono previsioni del piano 2027–2031. L'articolo online approfondisce il metodo e le fonti.

Contenuti

Descrivi gli alloggi e la formula di gestione 3

Stima la domanda per mese e per tipo di appartamento 3

Calcola il margine di un soggiorno 3

Metti i preventivi sul calendario della cassa 4

Leggi insieme utile, liquidità e servizio del debito 4

Raccogli gli allegati e aggiorna le ipotesi 4

Fonti per i requisiti e il mercato 5

Costruisci il piano con i tuoi preventivi 5

Altri articoli per chi gestisce una casa vacanze 5

Il business plan di una casa vacanze parte da una domanda concreta. Quante notti puoi vendere e quanto ti rimane dopo il soggiorno? Da qui ricavi il budget per l'allestimento, la liquidità per arrivare all'apertura e il margine per sostenere le rate. Il software business plan Casa vacanze di Bsness.com aiuta a collegare queste scelte in un unico piano.

Scarica la guida al business plan di una casa vacanze in PDF

Descrivi gli alloggi e la formula di gestione

Comincia da indirizzo, numero di appartamenti, capienza, dotazioni e disponibilità dell'immobile. Un bilocale con cucina vicino alla stazione intercetta un pubblico diverso da una villa servita solo dall'auto. Spiega chi cura le prenotazioni, chi risponde agli ospiti e come organizzi pulizie e manutenzione.

Verifica con il SUAP e la Regione come si inquadra l'attività. Una struttura ricettiva d'impresa e una locazione turistica seguono adempimenti che dipendono dalla formula e dal territorio. Metti nel piano le spese legate alle pratiche e all'adeguamento degli alloggi. Tratta separatamente l'imposta di soggiorno riscossa per il Comune. Le fonti sotto sono utili per partire, anche se serviranno gli atti del tuo Comune.

Stima la domanda per mese e per tipo di appartamento

Parti dai dati mensili regionali e comunali, poi confronta appartamenti simili per zona, capienza, condizioni e date. Conviene confrontare il totale del soggiorno, inclusi i supplementi, anziché fermarsi alla prima cifra mostrata da un portale. Annota la data della rilevazione e ripeti il controllo anche nei mesi di spalla.

Conta una notte per appartamento ogni volta che l'unità è occupata. Moltiplica le notti disponibili per il tasso previsto, poi quelle vendute per la tariffa netta. Se apri con due bilocali per 30 notti, puoi vendere al massimo 60 notti. Con un'occupazione del 60% e un prezzo netto di 110 euro, prevedi 36 notti e 3.960 euro di ricavi. Sottrai prima dal calendario le chiusure per manutenzione o uso personale.

Compila la scheda disponibilità e soggiorni per fare la stima per un mese e un tipo di alloggio.

Calcola il margine di un soggiorno

La pulizia di fine soggiorno è un costo per cambio. Una spesa di 44 euro incide per 11 euro a notte se l'ospite ne resta quattro, e per 22 euro se ne resta due. Le commissioni si calcolano secondo le condizioni del canale e possono avere una base diversa dalla tariffa netta usata per i ricavi. Stima separatamente i consumi per notte, le trattenute e le spese che restano da pagare a struttura chiusa.

Compila la scheda margine per soggiorno per confrontare due canali rispettando la stessa durata e la stessa tariffa.

Metti i preventivi sul calendario della cassa

Dividi gli allestimenti dalle spese di apertura, come fotografie, consulenze e pratiche. Inserisci gli anticipi ai fornitori nel mese della scadenza, la disponibilità dei beni e la data effettiva di erogazione del prestito. Se l'attività incassa tramite portali, verifica quando arrivano gli accrediti. L'IVA sulla fattura del fornitore esce con il pagamento. L'eventuale credito si legge separatamente dalla liquidità.

A Corte delle Agavi i tre appartamenti sono già disponibili. Il punto più delicato è marzo, dopo l'allestimento e prima dei primi arrivi. Il business plan di Corte delle Agavi mostra come si arriva alla previsione del saldo minimo.



La liquidità di Corte delle Agavi scende fino a marzo, prima dei primi ricavi.

Leggi insieme utile, liquidità e servizio del debito

Il conto economico mostra se i ricavi remunerano costi e investimenti nel tempo. Lo stato patrimoniale ordina debiti, crediti e beni. La cassa mensile mostra quando avrai denaro per pagare. Una struttura stagionale può chiudere l'anno in utile e avere poche risorse a marzo. Se hai un prestito, affianca al saldo di cassa il DSCR, il rapporto fra flussi disponibili e servizio del debito nella finestra esaminata.

Prova due cambiamenti separati, ad esempio meno notti e una tariffa più bassa. Controlla quale mese va sotto la riserva di cassa e come reagisce il margine. È il momento di capire se rimandare una spesa, aumentare l'apporto o cambiare le condizioni del finanziamento.

Raccogli gli allegati e aggiorna le ipotesi

Porta a chi valuta il progetto i preventivi, il titolo di disponibilità dell'immobile, l'analisi della zona, il calendario delle aperture e il prospetto delle rate. Spiega quali numeri vengono da fonti ufficiali e quali derivano dalle ipotesi sui tuoi alloggi. Dopo i primi mesi, sostituisci alle stime le notti vendute e incassate, il prezzo medio e i costi dei cambi.

Fonti per i requisiti e il mercato

- Regione Liguria, case e appartamenti per vacanze
- Regione Liguria, movimento turistico 2025
- Comune di Levanto, imposta di soggiorno
- Ministero del Turismo, FAQ CIN

Costruisci il piano con i tuoi preventivi

Con il software puoi partire dall'esempio e ricalcolare vendite, costi, rate e cassa. Il piano rimane aggiornabile quando cambiano i preventivi o l'apertura.

Scopri il software business plan Casa vacanze · Prova la demo gratuita

Altri articoli per chi gestisce una casa vacanze

- Esempio di business plan per una casa vacanze
- L'analisi di mercato per una casa vacanze
- Come fare il piano di marketing per una casa vacanze
- Finanziamenti e agevolazioni per le case vacanze
- Come organizzare il lavoro in una casa vacanze