

PORTEURS DE PROJET

MEUBLE DE TOURISME

Qu'est-ce que c'est ?

Un appartement, une maison indépendante ou mitoyenne **entièrement équipée et meublée d'une capacité de 15 personnes maximum** (au delà, la structure est considérée comme Etablissement recevant du Public - ERP - et soumise au passage d'une commission de sécurité et à des normes particulières).

A quelles périodes peut-on louer ?

Vous pouvez louer à **toute période de l'année** avec des périodes de haute, moyenne et basse saison.

Quelle est la durée d'une location ?

Au minimum 2 nuits, plusieurs nuits consécutives et très fréquemment à la semaine.

Classement ou label : quelle différence ?

Classement en meublé de tourisme en étoiles : il est assuré par des organismes agréés sur demande du propriétaire et est valable 5 ans. Avantages : rassurer les clients, communiquer sur une qualité certifiée par des professionnels, abattement fiscal de 71 %, possibilité d'accéder à l'agrément Chèques Vacances.

Adhésion à un label : les labels ont leur propre grille de classement et leurs critères de qualité. Avantages : rassurer les clients, profiter de la notoriété du label, communiquer sur une qualité garantie par un réseau. L'abattement fiscal n'est que de 50 % si le meublé n'est pas classé en étoiles.

Peut-on louer sans être classé ?

Oui, vous devez signer le **référentiel des meublés non classés** des offices de tourisme des Pyrénées-Atlantiques, valable 5 ans. Avantage : pouvoir figurer sur les supports de communication locaux et départementaux sans classement. Inconvénients : ne pas se démarquer de la concurrence en

majorité non classée, ne pas pouvoir communiquer sur une qualité certifiée par des professionnels. Le référentiel n'a aucune valeur légale et ne vous protège pas en cas de litige.

Comment trouver des clients ?

En 2015, le tourisme représente 32 % des transactions du e-commerce (source : fevad.com) et 80 % des français utilisent Internet pour préparer leurs vacances. Le premier contact avec votre location se fera sur Internet : **adhérer à votre office de tourisme local permet d'associer votre bien à un environnement local et à une destination mais ce n'est pas suffisant, il faut également prévoir un budget d'insertion dans des sites spécialisés** (en moyenne l'équivalent d'une semaine de location) et si possible un site Internet.

Investissez dans votre **photothèque** avec l'office de tourisme qui a formé en interne une salariée à la photographie, avec un des photographes professionnels partenaires de l'office de tourisme. **Les photos sont de loin le premier déclencheur d'achat** si elles sont de qualité.

Soignez votre descriptif commercial pour vous différencier et pour donner envie aux internautes de venir chez vous, une salariée de l'office de tourisme spécialiste en web éditorial peut vous aider.

Investissez les sites d'avis de consommateurs : ils sont indispensable à votre visibilité et à votre référencement.

Astuce : **profitez des ateliers e-tourisme organisés par l'animatrice numérique de l'office de tourisme hors saison** pour mieux comprendre le comportement des internautes de leur canapé à notre destination, connaître les outils web et affiner votre stratégie commerciale.

Comment vendre ?

Vous pouvez **commercialiser vous-même ou déléguer la commercialisation** de votre meublé à un service de réservation (Office de tourisme ou réseau des Gîtes de France) sous commission.

Le faire vous-même demande de la disponibilité, une gestion de planning précise et un relationnel agréable, notamment au téléphone. Cela demande aussi de la rigueur au niveau des procédures : rédaction d'un contrat de location accompagné d'un état descriptif du meublé.

Astuce : **l'office de tourisme peut vous donner accès à Résadirect, un outil de réservation en ligne**. Il permet la vente, la mise en ligne de vos disponibilités, la gestion des contrats et des contacts client par mail.

Quels équipements prévoir ?

Equipez votre meublé comme si c'était chez vous ! Vous êtes très nombreux à proposer des meublés de tourisme en location : démarquez-vous en proposant un bien fonctionnel et bien équipé.

Au minimum : les éclairages habillés (abat-jours, plafonniers...); des systèmes qui occultent la lumière dans les chambres (volets, rideaux...); le matériel électro-ménager de base (plaque de cuisson, four, réfrigérateur, aspirateur); des ustensiles de cuisine (jeux de casseroles et poêles, plats...); la vaisselle, non dépareillée et doublée par rapport à la capacité d'accueil du meublé (assiettes, couverts, verres); les éléments de literie (oreiller, couette ou couvertures, alaises); l'équipement extérieur (salon de jardin, barbecue...)

Très fortement conseillé : compléter le petit électroménager (cafetière électrique, grille-pain, bouilloire, robot mixeur, fer à repasser ...); gros électroménager (lave-vaisselle, lave-linge, four micro-ondes, congélateur); équiper la salle de bain (sèche-cheveux, radiateur sèche-serviette...); proposer le linge de maison (draps, serviettes, nappes, torchons...); l'équipement TV et hifi (télévision, lecteur DVD-Blu-ray, poste hifi...); l'équipement d'entretien (fer et table à repasser, matériel de nettoyage, bassine, serpillères, éponges...); l'équipement pour les enfants (lit parapluie, table à langer, chaise haute, jeux...); des cintres dans les placards et penderies, l'accès wifi.

Les plus qui font la différence : rouleaux essuie-tout, papier toilette, éponge, sacs poubelle, produits d'entretien, liquide vaisselle, désodorisant WC, lessive...)

Pensez à valoriser dans votre descriptif tout ce que vous mettez à disposition !

Les clients arrivés, comment ça se passe ?

L'accueil est un élément clé pour la clientèle des meublés. **Il doit être chaleureux sans pour autant oublier les formalités d'état des lieux** d'arrivée et de départ : par exemple un bouquet de fleurs, un panier gourmand de bienvenue, les légumes du jardin sont des petites attentions fort appréciées.

En pleine saison, la location se fait en principe du samedi au samedi, départ avant 10h00, arrivée après 16h00. Hors saison, la pratique des courts séjours ou d'accueil à la nuitée permet d'optimiser les taux de remplissage.

À faire entre deux clients : suivi de la propreté du meublé, changement des alaises et toutes autres protections (oreillers, tapis de bains...), suivi des équipements (vaisselle, lumière, entretien extérieur,...).

Prévoyez **la mise à disposition d'un livret d'accueil** présentant les n° d'urgence, de service, le montant de la taxe de séjour en vigueur dans la commune, le règlement intérieur du meublé, et toute information utile au bon déroulement du séjour.

Configuration : **évit**ez le vis-à-vis ou la superposition de plusieurs meublés (les maisons indépendantes ont de meilleurs résultats commerciaux que les appartements ou maisons mitoyennes), **prévoyez des espaces extérieurs privatifs**, une décoration sobre et fonctionnelle, tout en étant chaleureuse (le choix du client se fait principalement à partir des photos), combinez les couchages (lits 2 places - 160 cm ou 140 cm et lits 1 place - 90 cm)

Notre conseil : proposez des services de confort comme la fourniture des draps et des serviettes de maison, un accès wifi...

Quelles formalités avant de commencer ?

Classé, labellisé ou non classé, **vous avez l'obligation de déclarer votre activité à la mairie** de la commune où se trouve votre location.

Quelle fiscalité ?

Les loyers et charges perçus dans le cadre d'une location saisonnière sont imposés comme en matière de location meublée, c'est-à-dire dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC). Il existe deux régimes d'imposition dont les seuils diffèrent selon la nature de la location : le régime forfaitaire (abattement de 71 % pour les meublés classés et de 50 % pour les meublés non classés) et le régime réel.

Le régime forfaitaire (appelé également « micro-entreprise » ou « micro-bic ») consiste en l'application d'un abattement sur vos recettes annuelles, c'est-à-dire toutes les sommes perçues au titre de la location (loyers plus charges). Cet abattement est réputé inclure l'ensemble des frais et charges relatifs au logement ; aucune déduction supplémentaire n'est donc autorisée. Le montant de l'impôt dépend ensuite bien sûr de vos autres revenus et de la tranche d'imposition dans laquelle vous vous situez. Son fonctionnement est particulièrement simple pour les particuliers.

Le régime réel consiste à déduire de vos recettes annuelles, c'est-à-dire de toutes les sommes perçues au titre de la location (les loyers mais aussi les charges), l'ensemble des frais et charges supportés pour leur montant réel. Vous pouvez notamment déduire :

- les charges de propriété et de gestion (amortissement, frais financiers, c'est-à-dire les intérêts d'emprunt, grosses réparations), au prorata de la durée de location ;
- les charges se rattachant à la location (frais d'annonces par exemple) en totalité.

Le déficit éventuel peut seulement être imputé sur le bénéfice des locations meublées des dix années suivantes.

Pour opter pour le régime réel, il vous suffit d'envoyer, sur papier libre, à votre service des impôts, une lettre dans laquelle vous précisez simplement votre souhait d'être placé sous le régime réel d'imposition. L'option doit être exercée avant le 1er février de la première année au titre de laquelle vous désirez vous placer sous le régime réel. L'option est alors obligatoirement prise pour deux années et est ensuite reconduite tacitement par périodes de deux ans, sauf dénonciation. (source : pap.fr)

La taxe de séjour ?

Vous avez **l'obligation de la faire payer au client pour la reverser à la collectivité** (communauté des communes d'Amikuze ou d'Iholdi-Oztibarre selon la localisation de votre bien).

Vous pouvez intégrer la taxe de séjour à votre tarif ou la faire figurer séparément.

La **taxe de séjour est déclarative du 1er janvier au 31 décembre**. La communauté des communes vous envoie chaque mois un registre dans lequel vous renseignez chaque jour le nombre de personnes accueillies que vous devez renvoyer à mois échu, avant le 15 du mois.

Si vous ne louez pas en hiver, renvoyez tout de même le registre mensuel avec la mention « néant ».

Les **clients exonérés** :

- Les personnes de moins de 18 ans
- Les personnes titulaires d'un contrat de travail saisonnier employés dans la commune ou la collectivité

Les personnes bénéficiant d'un hébergement d'urgence ou d'un relogement temporaire

Montant de la taxe de séjour par nuit et par personne (sauf cas d'exonération) :

- Meublés classés 4 et 5 étoiles : 0,90 €
- Meublé classé 3 étoiles : 0,70 €
- Meublé classé 2 étoiles : 0,65 €
- Meublé classé 1 étoile, non classé ou en attente de classement : 0,45 €

Contact : Emmanuelle Dissard 05 59 65 71 78