

GUIDE DE L'HEBERGEUR

Location de vacances

2023



Déclaration en mairie obligatoire ?

Location de vacances, location saisonnière, meublé de tourisme, gîte rural...toutes ces appellations regroupent une prestation de location, le plus souvent de particulier à particulier. Cette activité, même exercée à titre non professionnel, est donc soumise à des règles juridiques et fiscales que tout propriétaire est supposé connaître et appliquer afin d'éviter tout recours de l'administration fiscale, et tout désagrément avec les locataires qu'il reçoit dans son logement.

Un meublé de tourisme est « une villa, appartement ou studio meublé, à l'usage exclusif du locataire, offert en location à une clientèle de passage qui y effectue un séjour caractérisé par une location à la journée, à la semaine, ou au mois et qui n'y élit pas domicile ». (Article D. 324-1 du code du tourisme).

Résidence secondaire

Logement utilisé pour les week-ends, les loisirs ou les vacances, ou logement proposé à la location pour des séjours touristiques.

Résidence principale

Occupation de 8 mois minimum par an par le propriétaire, location touristique de 4 mois maximum (120 jours) (article L. 324-1-1 du code du tourisme).

Dans les 2 cas, la location saisonnière à une même personne ne peut pas excéder une **durée maximale de 90 jours.**

**DECLARATION OBLIGATOIRE
EN MAIRIE de la commune
où est situé le meublé**

**Dispensée de déclaration MAIS
la location ne doit pas excéder
120 jours par an**

Tout changement concernant les informations fournies initialement (coordonnées, nombre de pièces, de lits, périodes de location) doit faire l'objet d'une nouvelle déclaration en mairie.

Simplification des déclarations depuis 2021 accessibles en ligne :

<https://psl.service-public.fr/mademarche/HebergementTourisme/demarche?execution=e1s1>

En cas de non déclaration, le loueur est passible d'une amende pouvant aller jusqu'à 450 €



Formulaire Cerfa 14004*04

En ANNEXE

QUELQUES CHIFFRES CLES

(sources : TNS Sofres, MIATA Auvergne, Cantal Destination)

10 semaines d'occupation en moyenne (jusqu'à 15 semaines pour les maisons indépendantes)

3 à 4 séjours supplémentaires / an jusqu'à 15mn autour de la Station du Lioran

2% de taux d'occupation supplémentaires pour les hébergements qui proposent des équipements de bien-être (piscine, SPA, hammam, sauna...)

4500 € de chiffre d'affaire moyen dont 75% couvrent l'entretien ou la rénovation du logement (activité d'appoint pour entretenir un patrimoine)

200 heures de temps de gestion / an en moyenne

2^{ème} étape : ma déclaration d'activité !

Depuis le 1er janvier 2023, les formalités de création, de modification et de cessation d'activité doivent être réalisées en ligne sur le **guichet des formalités des entreprises**.

L'utilisation de ce « *guichet unique* » dématérialisé est désormais **obligatoire**. Il remplace les centres de formalités des entreprises (CFE) qui sont supprimés.

Le guichet concerne **toutes les entreprises**, quelle que soit leur forme juridique ou leur activité.

QUI SUIS-JE ? <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F32744>

Le Loueur de meublé professionnel = LMP

Les 2 conditions suivantes doivent être réunies

→ il réalise plus de 23 000 € de recettes annuelles (pour l'ensemble des membres du foyer fiscal)

→ les recettes issues des locations sont \geq aux autres revenus professionnels du foyer fiscal



Inscription en ligne sur le
Guichet unique

<https://formalites.entreprises.gouv.fr/>

Le Loueur de meublé non professionnel = LMNP

Au moins l'une des conditions suivantes est remplie :

→ il réalise – de 23 000 € de recettes annuelles (pour l'ensemble des membres du foyer fiscal)

→ les recettes issues des locations sont \leq aux autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaires, autres BIC, ...)



Cette simple formalité permet d'obtenir en 7 à 15 jours :

un numéro SIRET

- obligatoire pour les services fiscaux
- et pour accepter les chèques vacances.

Avantages fiscaux du classement

Il faudra faire une déclaration complémentaire à votre déclaration de revenus : n°2042-C-PRO.

En dessous de 23 000 € de revenus de locations, vous êtes soumis à CSG-CRDS.

| Quoi ? | Pour qui ? | Meublé classé/Chambres d'hôtes | Meublé non classé |
|-------------------------|--------------------|---|--|
| Régime Micro BIC | LMP et LMNP | Abattement de 71% sur le montant des loyers. Plafond à 188 700€* de chiffre d'affaire HT de loc | Abattement de 50% sur le montant des loyers. Plafond à 77 700€* de chiffre d'affaire HT de loc |

*Seuils d'application – loi de finances 2023

REMARQUES IMPORTANTES :

- dans tous les cas, vous êtes tenus de tenir **un registre** mentionnant l'origine et le montant des recettes et dépenses, et de **conserver** les factures et autres justificatifs.
- Pour le choix du régime réel (déduction de vos charges mais plus d'abattement) : tenue d'une comptabilité obligatoire et formulaires spécifiques au service des impôts des entreprises.

Autres taxes et obligations

Contribution Foncière des Entreprises (CFE) – Taxe d’habitation

En fonction de votre situation (lieu et utilisation personnelle du bien loué), vous devrez payer la **cotisation foncière des entreprises**.

Consultez le service des impôts des entreprises (SIE) du lieu où se situe le logement loué pour savoir si vous aurez ou non à régler cet impôt.

La location de locaux meublés constitue par nature une activité commerciale professionnelle imposable à la cotisation foncière des entreprises (et par conséquent, à la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises pour les redevables dont le chiffre d'affaires excède 152 500 € hors taxe).

Même si vous n’êtes pas une entreprise mais un particulier, vous êtes néanmoins redevable de la CFE.

Cependant, vous pouvez bénéficier des exonérations suivantes :

- Exonération générale :
 - les redevables de la CFE minimum, réalisant un montant de chiffre d'affaires ou de recettes inférieur ou égal à 5 000€ (article 1647 D du CGI) ;
 - location occasionnelle, qui n'est pas destinée à se répéter, d'une partie de votre habitation personnelle (principale ou secondaire) ;
 - location ou sous-location d'une partie de votre habitation principale à un prix raisonnable à un locataire ou un sous-locataire qui en fait sa résidence principale.
- Exonération sauf délibération des collectivités locales où sont situés les meublés :
 - location de tout ou partie de votre habitation personnelle (résidence principale ou secondaire) en meublé de tourisme ;
 - location ou sous-location de tout ou partie de votre habitation personnelle (résidence principale ou secondaire) si vous n’êtes ni dans les cas d’exonérations générales, ni en meublé de tourisme. (fourniture de linge de maison, réception)

Taxe d’habitation : L'exonération des locaux classés meublés de tourisme et des chambres d'hôtes, situés en zone de revitalisation rurale est accordée sur délibération des communes. Vous devez déposer chaque année cette déclaration n° 1205-GD-SD au plus tard le 31 décembre afin d’en bénéficier l’année suivante. (cerfa N° 13567*02)

Fiche de police

En application de l'article R. 611-42 du code de l'entrée et du séjour des étrangers et du droit d'asile, et aux fins de prévention, les hébergeurs sont tenus de faire remplir et signer par les visiteurs étrangers, dès leur arrivée, une fiche individuelle de police.

Taxe de séjour + Taxe additionnelle départementale

La taxe de séjour s’applique à toute personne qui séjourne sur la Communauté de Communes à titre onéreux. Les hébergeurs ont l’obligation de la collecter auprès des clients, d’afficher les tarifs, de la faire figurer sur leur facture et de la reverser. **Le produit de la taxe est utilisé pour assurer les missions d’accueil, d’accompagnement, de projets et de développement menés PAR l’Office de Tourisme POUR NOTRE territoire, au bénéfice de VOS clients !**

Majoration de 10 % au titre de la taxe additionnelle instituée par le Conseil Départemental du Cantal.

Retrouvez toutes les infos, tarifs, guides, législation sur le site web suivant :

UNE PROCEDURE SIMPLE POUR L’HEBERGEUR : <https://carlades.taxesejour.fr/>

1

JE COLLECTE
LA TAXE

Je collecte la taxe de séjour auprès des touristes qui fréquentent mon hébergement avant leur départ.

2

JE
DÉCLARE

Tous les mois, je renseigne sur la plateforme le nombre de nuitées collectées.

3

JE REÇOIS MON ÉTAT
RÉCAPITULATIF

À la fin de chaque période, je reçois mon état récapitulatif

4

J'EFFECTUE MON
REVERSEMENT

Je reverse facilement par virement bancaire, ou par chèque accompagné de mon état récapitulatif.

5

J'OBTIENS MON REÇU DE
PAIEMENT

Dans mes courriels ou à télécharger dans mon espace personnel.





RAPPEL : Les sanctions pour manquements sont passibles d’amendes allant de 150 € à 12500 €. De plus, suite à une mise en demeure, la collectivité peut engager une procédure de taxation d’office. Les justificatifs comptables devront pouvoir être communiqués à l’Office de Tourisme chargé du recouvrement de la Taxe de séjour.

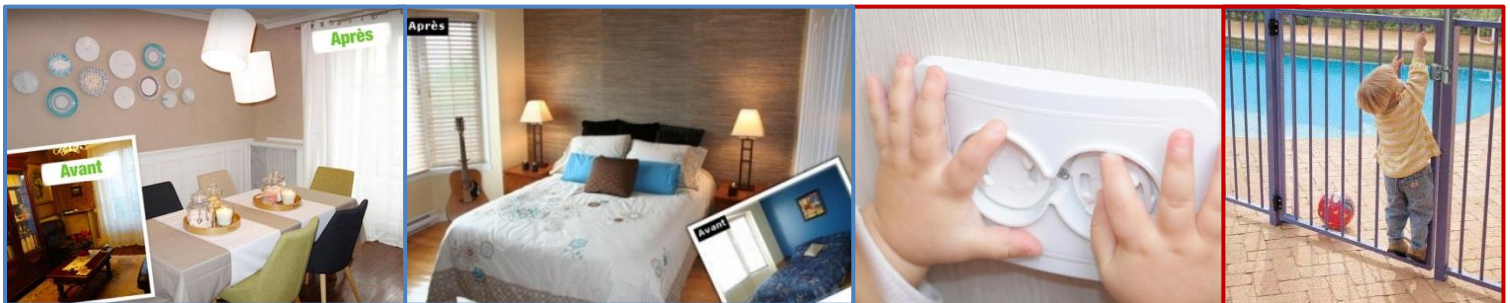
Préparez votre logement pour mieux louer



UN LOGEMENT ATTRACTIF ET ACCUEILLANT !

Tendance cocooning, décoration soignée, pièce à vivre baignée de lumière, services « + » ou encore équipements de détente, les voyageurs veulent se sentir chez eux et passer un moment unique. Alors pour mettre toutes les chances de votre côté, et booster les avis positifs, voici quelques conseils et idées :

-  **Décorez votre logement** de meubles neufs et modernes, de couleurs neutres pour plaire au plus grand nombre, de quelques éléments de décoration colorés pour apporter de la gaieté sans surcharger (coussins, fauteuil, tapis, objets), d'un canapé confortable et de quelques lumières tamisées pour créer une atmosphère cosy, et enlevez toute décoration trop personnelle (photo de famille, petits objets...).
-  **Soignez les services** pour vos clients comme s'ils étaient des amis en séjour : mettez à disposition des jeux, quelques livres pour tous les âges, des appareils de cuisine adaptés aux repas conviviaux entre amis, proposer les draps (ou le service « lits faits à l'arrivée »), les serviettes, les équipements bébé, et pourquoi pas des vélos, une table de ping-pong...
-  **Renouvelez régulièrement** les équipements, achetez des matelas de qualité, prenez en compte les remarques des clients... ne recyclez pas dans le logement ce dont vous ne voulez plus, mais au contraire, mettez des ustensiles, meubles et équipements que vous aimeriez utiliser vous-même ! Le mieux étant de tester vous-même en vous mettant dans la peau d'un voyageur.
-  **Simplifiez la vie de vos visiteurs** par quelques gestes d'accueil simples ! Par exemple, prévoyez tout le nécessaire de ménage, les condiments pour la cuisine, l'essuie-tout, les boîtes à pique-nique... Indiquez leur les marchés, les services médicaux, et laissez un livret d'accueil à disposition avec toutes les infos pratiques ! Prenez le temps de présenter votre logement (équipements, recyclage, services...) mais aussi vos coups de cœur à visiter, d'offrir une dégustation d'un produit local...



MOTS CLES : SECURITE ET CONFORT !

Pour le confort de vos clients, et pour vous protéger, soyez vigilant !

Vous accueillez du public donc vous avez une obligation de sécurité :

- **sur le bâtiment** : détecteurs de fumées, installation électrique conforme, respect des hauteurs légales des rampes d'escaliers, garde-corps et fenêtres, etc.
- **sur les matériels** : siège et lit bébé doivent être fournis et conformes aux normes en vigueur, lits superposés mentionnant l'âge minimum de 6 ans, équipements de loisirs en état et aux normes, respect de la réglementation concernant les piscines, etc.



Demandez conseil à votre assureur concernant vos garanties :

- Garantie « pour le compte de qui il appartiendra » : couvre le logement, les dommages causés au locataire ainsi qu'aux voisins et tiers, évite de contrôler les assurances souscrites par chaque locataire.
- Garantie « renonciation à recours » : couvre les dommages causés par le locataire à la location.
- Garantie « recours des locataires contre le propriétaire » : assure la responsabilité civile du propriétaire en cas de dommage causé au locataire par manque d'entretien du bâtiment.

Mieux se vendre

L'objectif est de rendre son bien disponible et visible pour le plus grand nombre de personnes.

Pour cela, la présence sur le web est indispensable puisque déjà en 2016 :

- 77% des français partis en vacances ont préparé leur séjour en ligne
- 50% des français partis en vacances ont réservé tout ou partie de leur séjour en ligne



Soigner sa présentation en ligne avec un descriptif attractif, qui donne envie de découvrir votre logement et des photos de qualité, mettant en scène votre logement !

Nos conseils photos pour que le client se projette plus facilement : dressez une jolie table, mettez en place les transats dans le jardin, déposez quelques accessoires pour suggérer les vacances, la détente ou le bien-être (de gros coussins sur les lits faits, du linge de toilette, un bouquet de fleur, un ballon dans le jardin, un chapeau et des lunettes de soleil...), faites entrer la lumière (ouvrez les rideaux, ajoutez quelques points lumineux même par temps ensoleillé), et éventuellement demandez à quelques amis de poser (en leur demandant de signer un accord pour le droit à l'image) pour amener une présence discrète (la star, c'est votre logement !)



Intégrer la réservation et le paiement en ligne grâce à des outils mis gratuitement à votre disposition, auxquels l'Office de Tourisme peut vous former pour gérer vos réservations sur un planning unique qui remonte sur les principaux sites de vente en ligne. En effet, si les visiteurs vont vérifier sur le site de l'Office de Tourisme l'existence réelle ou la reconnaissance officielle de votre meublé, près de 90% choisiront de réserver directement sur le site du propriétaire ou d'une plateforme de vente en ligne.



S'inscrire sur des sites de vente en ligne choisis en fonction de votre positionnement clientèle et de vos objectifs en terme d'image. De nombreux sites existent, attention aux conditions de vente, aux possibilités de synchroniser votre planning de réservation, aux services fournis : abonnement pour le propriétaire ? coût pour le client ? commission (de 3 à 15%) ?



Etre présent sur les réseaux sociaux : Evitez de vous disperser car les réseaux sociaux peuvent vite être chronophages ! Mais ils sont un bon moyen de vous faire connaître, de poster des photos, de garder le contact avec d'anciens clients, de faire marcher le bouche à oreilles et de partager l'actualité de votre hébergement.



Gérer sa e-réputation : plus de 80% des internautes consultent les avis clients avant d'effectuer un achat, vous ne pouvez pas les ignorer ! Un mot d'ordre : toujours répondre aimablement aux avis positifs ou négatifs, ne laissez pas planer le doute. Même s'il ne faut pas tout prendre au pied de la lettre, vous verrez que les avis peuvent être constructifs, vous aider à améliorer des points faibles dont vous n'auriez pas conscience, ou vous conforter dans vos efforts.



L'Office de Tourisme propose chaque année un programme d'ateliers numériques ou des RDV personnalisés pour vous perfectionner ! Renseignez-vous !

La relation client avant, pendant, après



Votre logement est relooké, prêt à accueillir vos futurs clients ? Vous êtes bien visible sur internet et gérez un planning de réservation en ligne ? Il reste encore une partie indispensable du « métier » d'hébergeur, qui peut être répétitive, et gourmande en temps = la relation client avant, pendant et après séjour !

Le relationnel est capital dans le succès de votre location, d'autant que chaque visiteur sera amené à noter votre bien et votre accueil !

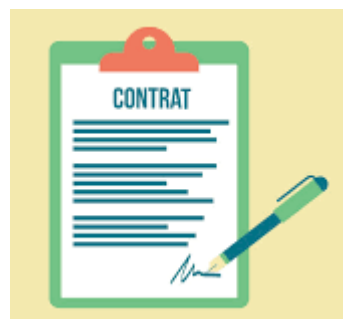
COMMUNIQUER AVEC LES CLIENTS POTENTIELS

Chaque plateforme est une porte d'entrée vers votre annonce, mais aussi vers votre contact pour des questions que les clients ne manqueront pas de vous poser ! Que ce soit pour se rassurer, pour préciser un point, ou pour avoir toutes les données pour comparer votre logement avec d'autres options convoitées, chaque client attend de vous une réponse personnalisée et immédiate. **Soyez toujours disponible** par téléphone (portable) et mail (réception sur téléphone), et en capacité de répondre au plus vite avant que le client ne zappe sur un autre hébergement plus réactif ! A défaut, préparez un message rassurant (téléphonique et mail automatique) indiquant la bonne prise en charge de la demande. Attention, vous aurez parfois beaucoup de demandes, mais pas forcément de location à la clé. Les questions récurrentes peuvent vous permettre de compléter des lacunes dans votre descriptif.



FORMALISER LA RESERVATION

La location de meublé est régie par le code civil (art.1709 et suivants), le code du tourisme et de la consommation. Il est obligatoire d'envoyer au locataire un état descriptif conforme et d'établir un contrat de location avec des mentions obligatoires et les conditions générales de vente (voir ANNEXES). Quelques jours avant le séjour, pensez à confirmer l'adresse du meublé et à convenir d'une heure d'arrivée, ainsi qu'à donner le numéro de portable de la personne en charge de l'accueil sur place.



L'état descriptif : il doit être conforme au modèle homologué. Si les renseignements sont inexacts, le propriétaire pourra être condamné au paiement d'une amende.

Vous devez préciser les éventuelles nuisances (activités agricoles, voie ferrée, odeurs...) et tenir à disposition du locataire un dossier de diagnostic technique (risque d'exposition au plomb, risques naturels et technologiques, sinistres liés à des catastrophes naturelles) ; remettre les locaux en parfait état d'entretien et garantir le locataire contre les vices cachés ; veiller à ce que les risques soient couverts par une assurance ; établir une facture à la demande du client (le contrat de location peut en tenir lieu).

Le contrat de location doit être envoyé au locataire qui en retourne un exemplaire daté et signé avant une date limite de retour à déterminer. Pour être juridiquement valable, il doit comporter les conditions d'annulation, être revêtu des signatures manuscrites du propriétaire et du client, être rédigé en français (avec traduction en complément si besoin), faire figurer la durée de location, date et horaires de départ et d'arrivée, le prix, les charges, le versement à l'avance, la caution, la taxe de séjour.



Vous êtes libre de fixer **vos tarifs** : comparez votre logement à des offres similaires, évitez de surévaluer (le prix est un critère de choix) ou de sous-évaluer (les prestations annoncées seraient trompeuses), pensez à moduler vos tarifs en haute saison, et adaptez vous à la demande de plus en plus vers des courts séjours, ou week-end rallongés. Préférez un tarif toutes charges comprises, intégrant le chauffage, les draps, le ménage...et n'oubliez pas de bien faire figurer la **taxe de séjour** sur le contrat.

Pour vous prémunir contre les annulations de dernière minute, il est fortement conseillé de demander une avance sur le montant de la location et de prévoir une caution en début de séjour. Sachez les clients ont l'habitude de régler des **arrhes**, voire même de régler intégralement leur séjour dès la réservation sur certaines plateformes de vente en ligne (non autorisé pour un propriétaire individuel). Le plus courant consiste à demander des arrhes à la réservation (maximum 25% du prix). Dans ce cas chacune des parties peut se désister : à l'initiative du locataire, il perd les arrhes ; à l'initiative du propriétaire, il restitue le double.

Le dépôt de garantie est une caution (qui ne dépasse pas en général $\frac{1}{4}$ du loyer) et permettra de financer la remise en état en cas de dégradation, à condition qu'un **état des lieux** détaillé ait été réalisé à l'arrivée et au départ des visiteurs (accompagné d'un **inventaire**).

ACCUEILLIR LES VACANCIERS

Avant chaque saison, il est conseillé de faire un grand ménage (cheminées, vitres, joints de salle de bain, volets...), de réparer et d'entretenir le bien, de faire un inventaire complet et de contrôler l'état des literies, des poêles, etc.

Avant chaque arrivée, le ménage aura été fait à fond pour que chaque nouveau client soit aussi bien accueilli et satisfait que s'il était le premier de la saison (sans oublier hotte, four, frigo...) !

L'affichage des prix de toutes les prestations proposées est obligatoire (document unique avec tous les tarifs, charges, services et taxe de séjour) ; affichez également votre classement !

L'accueil à l'arrivée est primordial :

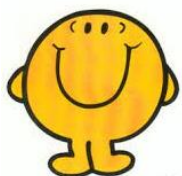
- prenez le temps de présenter votre logement et votre région ! Accueillez vos clients comme des amis en séjour (conseils, services, petits équipements, documentation touristique, geste d'accueil...),
- simplifiez leur la vie ! (voir au dessus « Préparez votre logement pour mieux louer »)

Le logement :

- faites visiter, donnez les détails pratiques (chauffage, appareils électriques, recyclage...)
- faites un état des lieux
- demandez le solde de la location et la caution



Pendant le séjour, restez joignable et disponible rapidement pour répondre à toute les petites questions pratiques ou problèmes techniques dans le logement.



APRES LE SEJOUR

Quelques jours après le départ, pensez à envoyer un mail de remerciement, c'est l'occasion de mettre un lien direct vers le **dépôt d'avis client**, de leur demander de liker votre **page Facebook**, et d'augmenter ainsi votre visibilité. Pensez à faire profiter ses anciens clients d'une éventuelle offre promotionnelle l'année suivante pour les fidéliser.

Le classement « meublés de tourisme »



Le classement en étoiles est une référence de base pour les clients, il assure un niveau de confort et d'équipement comparable partout en France. En complément, vous pouvez choisir d'adhérer à un label de qualité généraliste (Gîtes de France, Clévacances...) ou thématique (bienvenue à la ferme, accueil paysan, tourisme handicap...) pour vous différencier.

Le dernier référentiel, de novembre 2021, applicable au 01/02/2022, repose sur 133 critères répartis en 3 chapitres : équipement et aménagements, services aux clients, accessibilité et développement durable. Si certains critères sont dits « optionnels », en fait plus le meublé monte en étoiles et plus il doit obtenir de points à la fois obligatoires mais aussi optionnels. Une nouvelle catégorie de critères fait désormais partie du nouveau référentiel : des **Obligatoires Non Compensables (ONC)** portant sur l'état et la propreté.

LES AVANTAGES DU CLASSEMENT

- garantir la qualité de l'hébergement pour les clients
- bénéficier d'avantages fiscaux (voir page 2) et appliquer un taux fixe de prélèvement de la TS
- avoir accès à l'affiliation à l'Agence Nationale des Chèques Vacances (ANCV)



DÉMARCHE

ETAPE 1 : COMMANDE DE LA VISITE DE CONTROLE

Prenez connaissance du référentiel et déterminez quelle catégorie de classement et quelle capacité d'accueil vous allez demander, avant d'envoyer le bon de commande à l'organisme agréé de votre choix.

ETAPE 2 : REALISATION DE LA VISITE DE CLASSEMENT

La visite (2h environ) comprendra une partie d'échange sur les services aux clients, elle a donc lieu en votre présence.

Votre location doit être en situation d'accueil de clients, tous les équipements doivent pouvoir être contrôlés, la propreté et l'état doivent être irréprochables (voir au dessus « Préparez votre logement pour mieux louer »), toute preuve d'information sur les services doit être fournie.

ETAPE 3 : RAPPORT DE VISITE

Si des réserves ont été émises pendant la visite, vous disposez d'un délai maximum de 15 jours pour apporter la preuve de rectification. Le certificat de visite vous est adressé dans le mois suivant la visite. Votre paiement est encaissé dès que la visite a eu lieu, même si le classement n'était pas obtenu.

ETAPE 4 : DECISION DE CLASSEMENT

Vous disposez d'un délai de 15 jours pour refuser la proposition de classement avant qu'il soit définitivement acquis. Le classement est valable 5 ans.





Les organismes agréés pour le classement des meublés de tourisme :

OFFICE DE TOURISME DU CARLADES

Avenue André Mercier
15800 VIC SUR CERE
04 71 47 50 68
tourisme@carlades.fr



Catégorie I



ET DANS LE CANTAL :

Hautes Terres Tourisme

Murat / 04 71 20 09 47
contact@hautesterrestourisme.fr

Office de Tourisme Destination Haut Cantal

Riom es Montagnes / 04 71 78 07 37
classement.otgentiane@orange.fr

Office de Tourisme de la Châtaigneraie cantalienne

Le Rouget / 04 71 46 94 82
contact@classement-meubles.fr

ASSOCIATION THERMAUVERGNE

ROYAT / 04 73 34 72 82
meubles@borvo.com

AGENCE BENET IMMOBILIER

Super Lioran / 04 71 49 50 47
agence.lioran@benet-immobilier.com

GITES DE FRANCE DU CANTAL

Aurillac / 04 71 48 64 20
projet@gites15.fr

CLEVACANCES CANTAL

Aurillac / 04 71 48 78 35
clevacances15@gmail.com

Office de Tourisme des Pays de Saint-Flour

Saint-Flour / 04 71 60 22 50
info@pays-saint-flour.fr

Office de Tourisme du Pays de Salers

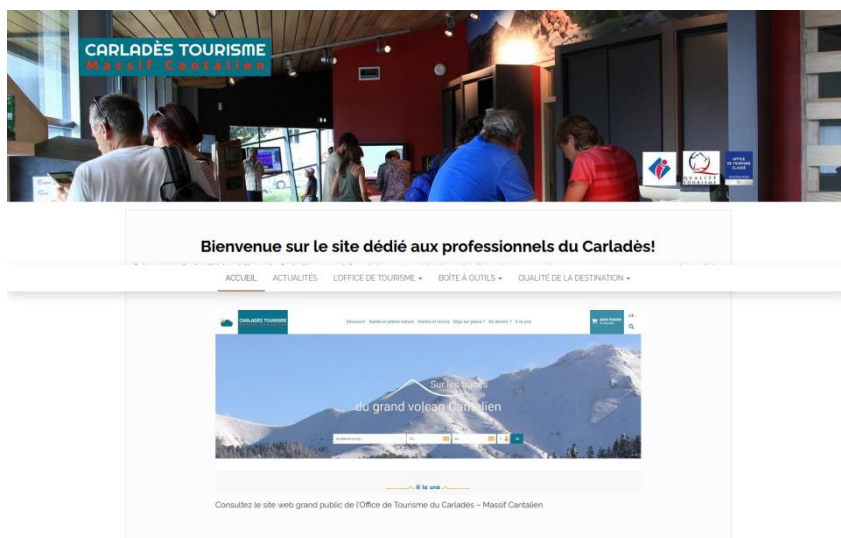
Salers / 04 71 40 58 08
infos@salers-tourisme.fr





Retrouvez le présent guide avec toutes les informations et ANNEXES utiles en téléchargement sur le BLOG PRO de l'Office de Tourisme du Carladès:

<http://pro.carlades.fr>



GUIDE ET ANNEXES à télécharger :

- Le Guide de l'hébergeur 2023
- Pièces annexes :
 - 1- Déclaration en Mairie des meublés de tourisme – CERFA 14004-04 et Déclaration en Mairie de location de chambre d'hôte – CERFA 13566-03
 - 2- Etat descriptif des conditions de location
 - 3- Contrat de location saisonnière et CGV (modèle)
 - 4- Etat des lieux (modèle)
 - 5- Inventaire (modèle)
 - 6 Fiche individuelle de police
 - 7- Le référentiel de classement toutes catégories
 - 8- Bon de commande – formulaire de demande de classement
 - 9- Note d'information Cond° Générales procédure de classement
 - 10- Fiche de réclamation

CARLADES TOURISME

Avenue André Mercier – 15800 VIC-SUR-CERE

Tél. + 33 (0)4 71 47 50 68 : tourisme@carlades.fr

www.carlades.fr



CARLADÈS TOURISME
Massif Cantalien



Classement
catégorie I
Juillet 2020



Label Qualité
Tourisme
Juillet 2020

CARLADÈS TOURISME
Massif Cantalien