LA LETTRE DE L'oref

Bulletin d'information de l'Observatoire Régional Emploi-Formation **avril 2016 n° 37**

Hébergement touristique saisonnier
ATOUT OU HANDICAP ?



© IRT/Studio Lumière

Le secteur touristique - son économie, son fonctionnement, ses acteurs… - subit un profond bouleversement depuis plusieurs années. En France, cette mutation coïncide avec l'avènement d'Internet et l'émergence dans la foulée de sites de petites annonces entre particuliers, spécialisés (Homelidays.com en 2001) ou généralistes (Leboncoin.fr en 2006), et de sites basés sur l'économie collaborative (airbnb.fr en 2008). En moins de 10 ans, le marché s'est grandement segmenté. Schématiquement, on distingue désormais un hébergement « classique » composé d'établissements hôteliers, de gîtes, de chambres d'hôtes, de campings, etc. directement concurrencé par un hébergement qualifié de « saisonnier » formé de meublés de tourisme appelés communément « locations touristiques saisonnières ».

carif ■ oref
Ile de La Réunion

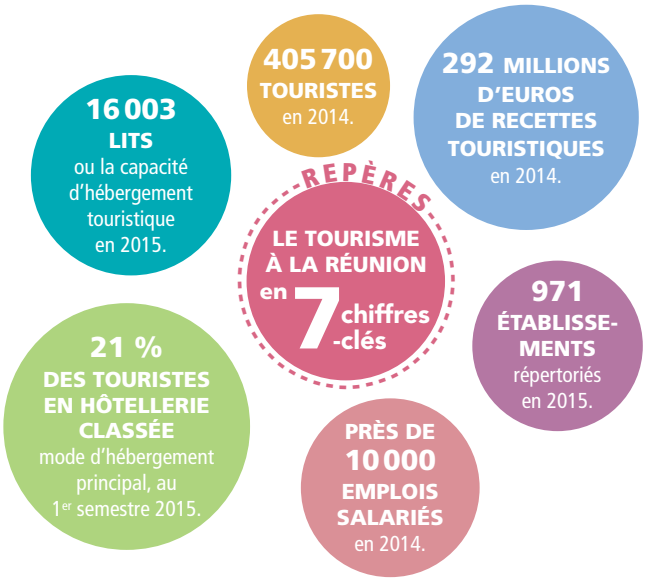
Région Réunion
www.regionreunion.com

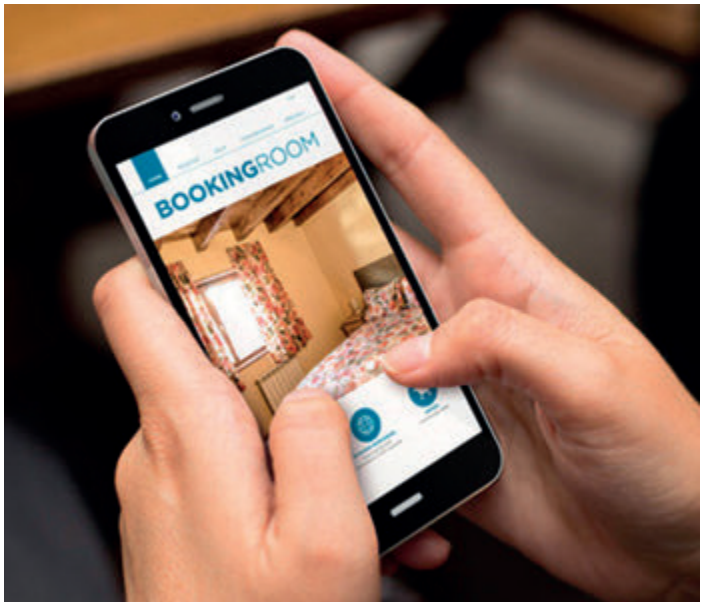
Liberté • Égalité • Fraternité
République Française
Préfet de la Région Réunion

Recenser, caractériser et évaluer

La Réunion n'échappe pas au phénomène. Actuellement, plus d'une vingtaine de sites de petites annonces en ligne regorgent d'offres destinées aux touristes du monde entier. Ces offres en nombre croissant concernent pour la plupart des logements non référencés (par les collectivités, les organismes agréés, etc.) et gérés par des particuliers. Ce constat a conduit le CARIF-OREF, l'ORT (Observatoire Régional du Tourisme de La Réunion) et la DIECCTE à procéder mi-2015 à une étude inédite avec pour ambitions :

1. **le recensement et la caractérisation de l'offre du territoire** relative à « l'hébergement touristique saisonnier » ;
2. **l'évaluation de l'emploi (direct et indirect)** généré par ce type d'hébergement.





Qu'est-ce qu'un meublé de tourisme ?

« Les meublés de tourisme sont des villas, appartements, ou studios meublés, à l'usage exclusif du locataire, offerts 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). »

IMPORTANT : Tout propriétaire souhaitant louer son logement en meublé de tourisme doit « déclarer [son] logement en mairie, qu'il soit classé ou non » sous peine d'amende (jusqu'à 450 €).

Sources : les sites de l'administration française (www.service-public.fr) et de la Direction Générale des Entreprises (www.entreprises.gouv.fr).

Une offre non-déclarée majoritaire

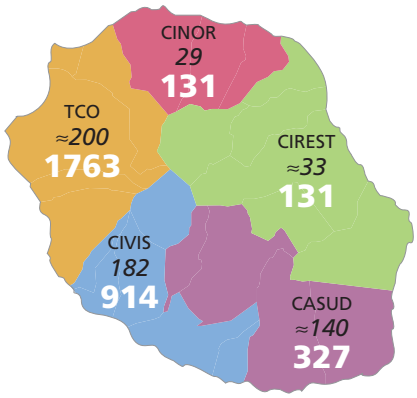
Plus de 3000 locations sur Internet

À La Réunion comme en Métropole, l'écart entre l'offre déclarée et non-déclarée est grand. Après analyse et comparaison des données délivrées par les communes, les intercommunalités et les offices de tourisme, on obtient un total de 600 locations déclarées[1] « environ » sur le territoire pour la plupart non classées (plus de 8 hébergements sur 10). Sur Internet, le passage au crible d'une vingtaine de sites d'annonces en ligne parmi les plus fréquentés a permis de lister 6319 annonces (nombre d'annonces référencées au 18/05/2015), pour un total de 3265 logements non-déclarés. Sur l'île, 4 locations saisonnières sur 5 (84 %) relèvent d'une activité non-déclarée.

Point de vue
Le Conseil Régional

« Le nombre important de locations saisonnières "hors des circuits" nous oblige à revoir le Schéma de développement et d'aménagement touristique à La Réunion (SDATR) actuellement à l'étude. Pour mener une action cohérente, tous les acteurs du secteur doivent être considérés. Mais cet accompagnement implique une contrepartie : la garantie d'une offre de qualité. La déclaration en mairie combinée à une demande de classement ou d'adhésion à un label s'avère par conséquent indispensable. »

Maryse Doki-Thonon,
Directrice du Tourisme



NOMBRE DE LOGEMENTS DÉCLARÉS (1) (EN NOIR)
NOMBRE DE LOGEMENTS NON-DÉCLARÉS RECENSÉS SUR INTERNET (EN BLANC)

L'offre touristique saisonnière se concentre dans l'ouest et le sud de l'île. L'intercommunalité de l'ouest (TCO) abrite ≈34 % de l'offre déclarée et 54 % de l'offre non-déclarée recensée sur Internet. Les intercommunalités du sud (CIVIS et CASUD) regroupent ≈55 % de l'offre déclarée et 38 % de l'offre non-déclarée.

(1) ≈ 600 locations déclarées après analyse basée sur les déclarations verbales des communes et intercommunalités et sur les fichiers et tableaux de bord reçus des communes, des intercommunalités et des offices de tourisme.


© IMT/Les gîtes d'Alsace

Une capacité d'accueil de 17 000 lits

Les critères retenus pour qualifier ***l'offre non-déclarée recensée sur Internet*** (sur la base de 3 265 logements identifiés) sont : le type de location, la capacité (nombre de pièces et de personnes), la superficie, les prestations (équipement et services) et les tarifs proposés.

- **Le type de location :** près de 1 logement sur 2 est une villa ou une maison (46 %), et 2 sur 5 sont des appartements (39 %). L'ensemble gîtes, chalets et bungalows ne représente que 15 %.
- **Le nombre de pièces :** les logements de 2, 3 et 4 pièces sont les plus répandus : 62 % au cumul, en parts égales ou presque (21 %, 23 % et 18 % respectivement). 1 hébergement sur 10 est un studio (10 %) ou un 5 pièces (12 %). Les locations de 6 pièces et plus ne pèsent que 8 %.
- **Le nombre de personnes :** les locations pour 4 personnes sont majoritaires, elles concernent près du tiers des locations (27 %). 1 location sur 5 admet jusqu'à 6 personnes (19 %), et 1 sur 10 accepte 10 personnes ou plus (11 %). **La capacité d'accueil totale recensée est de 17 000 personnes.**
- **La superficie :** les logements de moins de 100 m² couvrent près de la moitié de l'offre : 47 %, en parts égales ou presque entre les biens de moins de 50 m² (22 %) et ceux de 50 à 100 m² (25 %). Les locations de 100 à 300 m² ne représentent que 22 %. Au-delà (plus de 300 m²), elles ne concernent que 1 %.
  - **Superficie et type de logement :** 1 villa/maison sur 5 (20 %) et 2 appartements sur 5 (43 %) ont une superficie de 50 à 100 m² ; les villas/maisons de 150 à 300 m² comptent pour un quart de l'offre (24 %).

TARIFS PAR MICRORÉGIONS (EN EUROS)

	TARIF MOYEN OBSERVÉ POUR UNE SEMAINE (EN €)					
	Ensemble	Zone géographique				
		CINOR	TCO	CIVIS	CASUD	CIREST
Nombre de locations *(information disponible)*	2 285	100	1 294	623	218	47
Prix unique	520	405	575	505	410	480
Prix saison haute	840	440	910	760	670	585
Prix saison basse	635	360	675	595	545	355
% augmentation entre la basse et la haute saison	33 %	22 %	35 %	28 %	23 %	65 %

Les tarifs les plus élevés s'appliquent dans le sud et l'ouest. Les prix les plus bas sont pratiqués dans le nord où un écart d'au moins 100 € est constaté avec l'ouest et le sud en cas de tarif hebdomadaire unique ; sur la base d'un tarif variable, les logements de l'ouest sont ≈2 fois plus chers que ceux du nord. L'augmentation la plus forte entre la basse et la haute saison est observée dans l'est (+65 %).

Source : enquête CARIF-OREF, 2015

- **Les prestations :**
  - **L'équipement :** le lave-linge arrive en tête des équipements présents (80 % des locations), suivi dans l'ordre du congélateur (69 %), du barbecue (52 %) et du lave-vaisselle (37 %). Près de 7 logements sur 10 (66 %) sont climatisés, et près de 2 sur 5 (38 %) disposent d'une piscine (privative ou collective).
  - **Les services :** le linge de maison est inclus plus de 9 fois sur 10 ; il est gratuit dans 95 % des cas. Le ménage est assuré dans 9 locations sur 10 (91 %), mais un supplément est exigé 1 fois sur 2 (48 %) en dehors des chalets/bungalows où cette prestation est comprise dans le prix 8 fois sur 10 (79 %).



- **Les tarifs :** ils se pratiquent à la semaine et sont dégressifs dans 43 % des cas en fonction de la durée du séjour (une précision absente de la moitié des annonces toutefois). Près de la moitié des locations (48 %) affichent un tarif hebdomadaire unique toute l'année, de ≈520 €. En revanche, pour près de 2 hébergements sur 5 (39 %), le tarif varie selon la saison : de ≈635 € en basse saison à ≈840 € en haute saison (soit une augmentation moyenne de 33 %). Le tarif moyen de ces locations s'avère plus élevé que celui des locations à tarif unique.
  - **Tarifs et type de logement :** les prix au m² les plus élevés sont associés aux studios et chalets/bungalows : 10 € contre 6 € pour les maisons/villas et 7 € pour les appartements et les gîtes.
  - **À NOTER :** rapportés aux microrégions, les prix au m² les plus hauts sont pratiqués dans l'ouest (TCO), les plus bas dans l'est (CIREST). Particularisme : les gîtes du sud sauvage sont les plus chers au m² (10 € en tarification unique, de 10 à 13 € en tarification variable).

6 touristes sur 10 viennent de l'extérieur

L'enquête menée auprès d'un panel représentatif de propriétaires de locations saisonnières ***non-déclarées*** révèle une fréquentation touristique principalement extralocale : tous types d'hébergements confondus (villas, appartement, gîtes, etc.), sur l'ensemble du territoire, 62 % de la clientèle viennent de l'extérieur de l'île. Une tendance à la hausse comparativement aux années précédentes pour près de la moitié des interrogés (47 %) tandis que 38 % jugent leur fréquentation stable (ils accueillent autant de visiteurs locaux qu'extérieurs).

Le sud davantage prisé des locaux

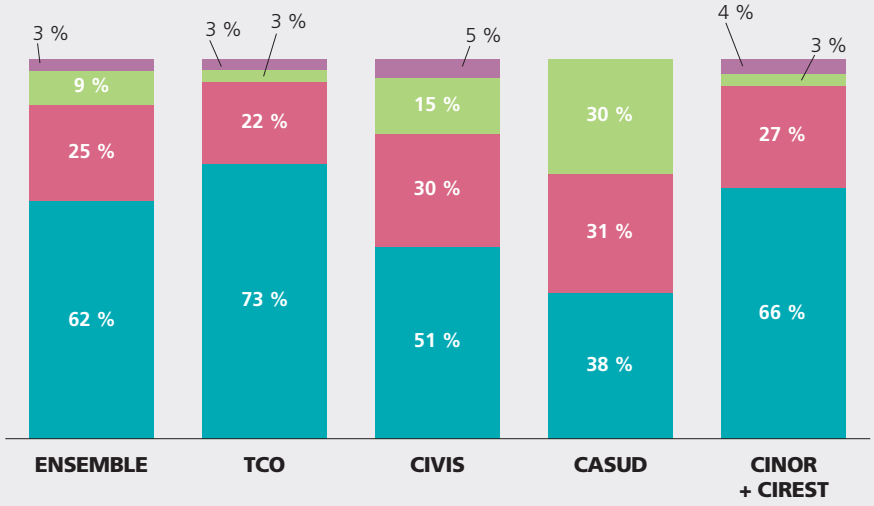
Seulement 1 propriétaire sur 10 (9 %) indique accueillir une clientèle majoritairement locale. Par ailleurs, les sondés qui constatent une augmentation des touristes locaux ne sont que 15 %. Ceux-ci visitent davantage le sud, en particulier le sud sauvage, où ils vouent une préférence pour les chalets/bungalows. Enfin, un quart des propriétaires (25 %) reçoit autant de visiteurs extérieurs que locaux.

Qui sont les touristes à La Réunion ?

- **Provenance : la Métropole (la province surtout) pour 8 visiteurs sur 10 (78 %)** et la zone océan Indien (Île Maurice et Madagascar essentiellement) pour 1 sur 10 (12 %). À noter : le nombre de voyageurs issus d'autres pays européens (Allemagne, Suisse et Belgique) progresse. En outre, la majorité des touristes (54 %) sont déjà venus à La Réunion.
- **Durée du séjour : 17 jours en moyenne** (6 jours pour les touristes séjournant à l'hôtel).
- **Dépenses : 1285 € par ménage** (719 € par personne). À noter : l'hébergement représente 27 % des dépenses (352 € par ménage).
- **Type de tourisme : affinitaire pour moitié (48 %)**, d'agrément à 37 % et d'affaires à 11 %.

Source : INSEE (www.insee.fr) Fréquentation touristique 2014.

L'ORIGINE DES TOURISTES EN LOCATION SAISONNIÈRE



La proportion de touristes extérieurs qui séjournent en location saisonnière est presque 2 fois plus importante dans l'ouest que dans le sud sauvage. Les touristes locaux privilégient le sud et surtout le sud sauvage où ils représentent près du tiers de la clientèle (30 %).

Source : enquête CARIF-OREF, 2015


© IRT/Stéphane Fourmet

Point de vue – L'ORT

« La location saisonnière reste un atout pour le territoire : elle traduit une offre plurielle capable de satisfaire toutes sortes de clientèles. En parallèle, concurrence oblige, elle incite les professionnels du secteur à maintenir un niveau de prestation élevé. Bien entendu, nous pouvons – et nous souhaitons – aller plus loin. Ainsi, quand un petit hébergeur officialise son activité et se prévaut d'un label comme le QTIR (Qualité Tourisme Île de La Réunion), cela a un effet domino : il améliore la visibilité de son produit et contribue à la valorisation de la destination ».

Raoul Vincent, *Responsable du service Observatoire*

(1) ≈ Le site Reunion.fr créé et administré par l'IRT génère 1 million de visiteurs uniques et 6,3 millions de pages vues chaque année.



De la gestion au fonctionnement

Le gérant est le propriétaire

Le secteur de la location saisonnière diffère de celui de l'hébergement traditionnel par une offre non-déclarée importante, mais encore par ses acteurs, en quantité et en qualité. Les propriétaires/gérants de logements non-déclarés se comptent par centaines ; ils agissent comme des indépendants (ils ne sont pas fédérés, même partiellement) qui administrent leur(s) bien(s) tels de petits artisans. Dans le détail :

- **le gérant est le propriétaire plus de 9 fois sur 10** (seulement 3 % des interrogés ne le sont pas) ;
- **près de 3 propriétaires sur 5 (58 %) possèdent une seule location**, 2 sur 5 (39 %) en possèdent 2 ou plus ;
- **près de 9 propriétaires sur 10 (87 %) ouvrent toute l'année ;**
- **en cas de gestion locative multiple, les hébergements sont situés dans la même commune 9 fois sur 10 (94 %).**

À NOTER : les raisons qui conduisent un propriétaire/gérant à opter pour de la location saisonnière au détriment de la location longue durée sont : le contrôle et l'entretien plus faciles et plus fréquents (pour 52 % des sondés), et le complément de revenus (pour 33 % d'entre eux, sauf dans le sud sauvage où l'argument est avancé par la moitié des interrogés). Pour 1 répondant sur 10 (12 %), l'hébergement est la résidence principale louée en leur absence.

71 % n'exercent pas leur activité sous statut professionnel

Moins de 3 propriétaires/gérants sur 10 (29 %) peuvent se prévaloir d'un statut professionnel dans l'exercice de leur activité. Un constat qui souffre de deux exceptions : un professionnel est généralement aux commandes en cas de gestion locative multiple (au-delà de 6 hébergements) et lorsque le bien est un chalet/bungalow ou un gîte (dans 54 % et 57 % des cas respectivement). Professionnels ou non, près de 9 propriétaires/gérants sur 10 assurent eux-mêmes la gestion et l'entretien de la location : ils s'en occupent seuls dans la moitié des cas (53 % des interrogés), en couple 1 fois sur 5 (20 %), avec un ou des proches – membre(s) de la famille, ami(s) – 1 fois sur 10 (10 %). Moins du quart des répondants (23 %) admet recourir à des employés ou des sous-traitants.

29 heures par mois en moyenne

Le propriétaire/gérant et son entourage consacrent en moyenne 29 heures par mois à la gestion et l'entretien de la location (hors employés et sous-traitance) : un tiers (32 %) y alloue moins de 10 heures par mois, moins de la moitié (45 %) entre 10 et 30 heures, et 19 % plus de 31 heures (4 % de l'ensemble ne s'en occupent pas). Les logements les plus chronophages sont : le chalet/bungalow (45 heures par mois), le gîte (41 heures) et la villa/maison (31 heures). À l'inverse, un appartement requiert 22 heures et un studio 17 heures.

À NOTER : gérer et entretenir une location saisonnière implique aussi de l'information, du conseil et du service à la clientèle ; or, seulement 24 % des propriétaires/gérants diffusent des informations/conseils touristiques. Ils sont encore moins nombreux (8 %) à accueillir leurs visiteurs à l'aéroport, même avec un supplément.

INFOS

Le propriétaire/gérant-type



- **Gérant = propriétaire**
- **Activité solitaire**
- **Sans statut professionnel**
- **1,8 locations possédées en moyenne *(dans la même commune)***
- **2 locations gérées en moyenne *(dans la même commune)***
- **Ouvert toute l'année (11 mois en moyenne)**
- **Gestion/entretien = 29 heures par mois en moyenne**

Un emploi non salarié super-dominant

Les institutionnels du tourisme (offices de tourisme, fédérations d'hébergements touristiques) s'accordent sur ce point : le secteur de la location saisonnière génère peu d'emplois directs. À cela plusieurs raisons, très souvent, le propriétaire/gérant s'occupe de l'entretien courant, en complément du locataire auquel incombe le ménage de fin de séjour, et les proches (famille, amis ayant compétence) sont sollicités pour le gros entretien (électricité, plomberie, etc.). De plus, recourir à du personnel mettrait en péril le bénéfice réalisé in fine. En conséquence, la présence d'une aide extérieure rémunérée est rare ; on la trouve parfois dans les grosses structures ou en cas de multi-gestion locative (pour une mutualisation des coûts).

Point de vue – La DIECCTE

« La déclaration d'activité en mairie par les propriétaires de locations saisonnières est importante : se déclarer et revendiquer un label est un gage de transparence et de qualité pour les visiteurs et les institutions. De surcroît, c'est potentiellement générateur d'emplois à temps plein ou partiel. Enfin, c'est davantage de moyens donnés aux collectivités pour valoriser la destination. Il serait bon d'arrêter de croire qu'officialiser son activité est un frein, que cela entraîne le versement de lourds impôts : tout au contraire, c'est un réel atout, pour les intéressés comme pour le territoire. »

Kathy Delbos,
Responsable Mission Tourisme.

À NOTER : Le Contrat d'Objectif Emploi Formation - Métiers du Tourisme a été signé en 2015 par l'État, le Conseil Régional de La Réunion, l'Académie de La Réunion, le Pôle-Emploi et l'Agefiph, ainsi que l'ensemble des partenaires sociaux (UMIH, UHR, SYPRAL, SNETE, SICR, CGTR, CFDT, CGT-FO, CFE-CGC, CFTC), l'association DEFIT-Réunion et la FRT. Cette feuille de route liste les actions à mener dans le secteur pour les années 2015-2019, entre autres pour favoriser le développement des activités touristiques, favoriser le développement de l'emploi, adapter l'offre formation ou encore favoriser l'appropriation de la culture touristique par la population réunionnaise et les acteurs du tourisme.

3 265 logements = 770 ETP environ

Parmi les propriétaires/gérants de locations non-déclarées, 17 % emploient du personnel, principalement à temps partiel (93 % des cas), et seulement 9 % s'adressent à des sous-traitants. Du personnel est mandaté pour du ménage 9 fois sur 10 (91 % des cas) quand les sous-traitants entretiennent les espaces verts (62 %) et la piscine (51 %), ou assurent la maintenance lourde, comme la plomberie et la climatisation (52 %). On constate ainsi de fortes disparités dans le temps dédié à l'entretien et la gestion d'une location saisonnière : les propriétaires/gérants et leurs proches y consacrent en moyenne 29 heures par mois, contre 6 heures pour du personnel (3 heures à temps complet, 4 heures à temps partiel), et 1 heure pour des sous-traitants. Au cumul, **les 3 265 hébergements non-déclarés recensés sur Internet génèrent l'équivalent de ≈770 équivalents temps plein (ETP)**. Ces ETP sont répartis comme suit : 81 % d'emplois non salariés (temps passé par le propriétaire/gérant et l'entourage), 17 % d'emplois directs et 3 % d'emplois indirects (recours à la sous-traitance).

PERSONNEL ET SOUS-TRAITANTS : POUR QUELS TRAVAUX ?

	ENQUÊTE PROPRIÉTAIRES	
	Pour quelle(s) actvité(s) employez-vous du personnel ?	Pour quelle(s) activité(s) recourez-vous à des sous-traitants ?
	17 % des propriétaires/gérants emploient du personnel : 93 % à temps partiel, 6 % à temps plein, 2 % les deux	*9 % des propriétaires/gérants font appel à des sous-traitants*
Le ménage	91 %	1 %
L'entretien des espaces verts	25 %	62 %
L'entretien de la piscine	15 %	51 %
La maintenance lourde	4 %	52 %

À temps partiel ou à temps plein, le personnel est employé plus de 9 fois sur 10 pour nettoyer la location ; pour cette tâche, le recours à un sous-traitant est extrêmement rare (1 % des cas seulement). Les activités sous-traitées - par plus de la moitié des propriétaires/gérants qui sous-traitent - sont surtout : l'entretien des espaces verts et de la piscine, et la maintenance lourde comme la plomberie et la climatisation.

Source : enquête CARIF-OREF, 2015

NOMBRE D'EMPLOIS GÉNÉRÉS EN ÉQUIVALENT TEMPS PLEIN (ETP)

ENQUÊTE PROPRIÉTAIRES	3 265 locations
Emplois non salariés (à partir du temps passé par le propriétaire et son entourage)	**620**
Emplois directs (à partir du personnel employé à temps complet et à temps partiel)	**130**
Emplois directs (à partir du personnel employé à temps complet)	**50**
Emplois directs (à partir du personnel employé à temps partiel)	**80**
Emplois indirects (à partir du temps de recours à de la sous-traitance)	**20**
Total	**770**

Soit une moyenne de 0,24 ETP par location saisonnière

L'emploi généré par les 3 265 locations non-déclarées recensées sur Internet représente ≈770 ETP, pour la plupart des emplois non salariés (81 %) occupés par le propriétaire/gérant et son entourage. On obtient une moyenne de 0,24 ETP par location saisonnière à La Réunion.

Projections calculées sur la base des déclarations faites par les propriétaires interrogés dans le cadre de l'enquête et extrapolées à l'ensemble de la base de données. L'extrapolation respecte le poids de chaque strate créée lors de l'échantillonnage.

Source : enquête CARIF-OREF, 2015

Rôle et attentes des institutionnels

Promotion, information, sensibilisation

L'action des collectivités publiques et des organismes privés s'étend de l'enregistrement de la déclaration d'activité à la promotion des locations et de la destination en passant par du conseil, voire de la formation. Dans le détail :

- **La commune joue un rôle administratif : elle enregistre les déclarations des propriétaires[1].**
- **L'intercommunalité, par l'entremise de l'office de tourisme, son représentant officiel, définit et applique la politique touristique locale[2].**
- **L'office de tourisme contribue à la promotion des biens (déclarés) et accompagne les propriétaires** (référencement des locations dans la base Soubik en lien avec le site de l'IRT et dans les supports de communication, organisation d'ateliers numériques pour les propriétaires, information sur l'activité touristique et les formations, etc.).
- **La fédération est synonyme de label, gage de qualité** ; c'est aussi une aide à la promotion du bien via le réseau, des conseils des autres membres ou d'experts (juridiques, par exemple), de l'information sur les formations.

À NOTER : l'adhésion n'impose que le respect d'une charte ; le propriétaire reste indépendant et libre de fixer ses tarifs et d'embaucher du personnel.

Attentes et tendances

Institutionnels et professionnels du tourisme voient l'hébergement touristique saisonnier comme un atout pour le territoire, sous réserve de la légalisation de l'activité par les propriétaires/ gérants. La déclaration, combinée si possible à une demande de classement[3] ou d'adhésion à un label, garantit la qualité de la prestation offerte. Elle implique la professionnalisation du propriétaire/ gérant et des intervenants potentiels (employés, sous-traitants), un logement qui répond à des normes précises, une politique tarifaire cohérente, la souscription aux assurances obligatoires, etc. C'est aussi la promesse du versement de la taxe de séjour, impôt qui sert à promouvoir la destination, ses paysages, ses traditions, ses infrastructures, ses acteurs. À une époque où « les pratiques de cohébergement et de cohabitat s'amplifient en France » (source : la DGE dans un rapport de juin 2015 sur la consommation collaborative), où Airbnb, « le géant américain de la location entre particuliers a annoncé que la France avait accueilli 3,9 millions de clients [entre septembre 2014 et août 2015] via sa plate-forme, faisant de l'Hexagone le premier marché mondial » (source : Le Parisien.fr), se démarquer par une offre axée sur l'excellence pourrait bien faire la différence à La Réunion.

Location saisonnière : les + et les -

Ressenti des offices de tourisme et des fédérations d'hébergements touristiques (Gîte de France Île de La Réunion, Clé Vacances et DEFIT Réunion)

+

- **Le prix :** plus bas que ceux pratiqués par d'autres types d'hébergement, il séduit la clientèle et libère du budget pour d'autres activités touristiques
- **L'autonomie et l'absence de contraintes**
- **L'authenticité et l'accès à la culture locale :** quand le bien est typique ou l'emplacement authentique, et/ou lorsque le propriétaire est présent
- **Les prestations parallèles** (quand il y en a)

-

- **L'absence de service**
- **Le manque de professionnalisme** (qui se traduit par des contrats trop complexes, par exemple)
- **Les problèmes de qualité** (structures vieillissantes, non-respect des normes...)
- **La mauvaise image globale de l'île**
- **La concurrence déloyale** (vis-à-vis des autres hébergeurs)
- **La fuite fiscale** (revenus et taxe de séjour)
- **La durée non adaptée** à un séjour itinérant (week-end ou semaine complète exigés)

Pour toute activité non-déclarée

Source : enquête CARIF-OREF, 2015

La taxe de séjour

« Les communes peuvent demander aux vacanciers séjournant sur leur territoire de payer une taxe de séjour. Cette taxe permet aux communes de financer les dépenses liées à la fréquentation touristique ou à la protection de leurs espaces naturels touristiques dans un but touristique. La taxe de séjour est déterminée par délibération du conseil municipal de la commune. [Elle] doit être payée par le vacancier. Elle est réglée au logeur, à l'hôtelier ou au propriétaire qui la reverse à la commune. (...) Le tarif varie par personne et par nuit, en fonction du type d'hébergement et de son standing[1]. »

(1) ≈ Les tarifs par nuit et personne s'échelonnent entre 0,20 € – 0,75 € (location 1*) et 0,65 € – 3,00 € (location 5*).

Sources : le site de l'administration française (www.service-public.fr).

(1)(2) ≈ La Possession, Saint-Louis et Cilaos ainsi que le TCO, la CIVIS, la CASUD sont engagées dans une démarche active de recensement des logements non-déclarés pour rappeler leurs obligations aux propriétaires et quantifier et qualifier l'offre disponible.

(3) ≈ Il est possible d'adresser une demande de « classement [du] meublé de tourisme dans une des catégories existantes (de 1 à 5 étoiles) » en sollicitant « l'organisme évaluateur agréé de [son] choix figurant sur les listes du site Internet d'Atout France » (site officiel du classement des hébergements touristiques en France). Le classement indique au client un niveau de confort et de prestation ; il permet en outre de bénéficier de certains avantages fiscaux. Source : www.service-public.fr

Point de vue – La commune de Saint-Paul

« Bien que la déclaration d'activité ait lieu en mairie, c'est le TCO qui perçoit la taxe de séjour pour la reverser à l'Office de Tourisme. Dans l'ouest, on estime à 400 000 € le manque à gagner lié aux hébergements non-déclarés. C'est pourquoi nous adresserons prochainement un courrier de sensibilisation aux propriétaires de locations recensées. »

Patricia Locame, *élue déléguée au Tourisme à Saint-Paul*

L'Office de Tourisme de l'Ouest

« La taxe de séjour perçue par l'OTI Ouest pour l'année 2015 avoisine 460 000 €, le prévisionnel pour 2016 est de 480 000 €. Depuis sa création en janvier 2014, l'OTI Ouest utilise cet argent pour structurer l'accueil des touristes via ses bureaux, et pour créer des événements médiatiques, comme le Festival de l'Image Sous-marine mi-2015 et le Festival de la Rando en octobre dernier. Notre ambition est de donner envie aux touristes locaux et extérieurs de « consommer réunionnais » en faisant découvrir des lieux, des activités, une tradition, une culture. Une mission dont le succès repose en grande partie sur la qualité des prestations proposées, notamment en matière d'hébergement. »

Nadira Maleck-Bertrand, *Directrice de l'Office de Tourisme de l'Ouest*



Point de vue de l'Oref

Le constat aujourd'hui est clair à La Réunion, l'essor d'internet et des sites d'annonces entre particuliers permettent aux vacanciers d'obtenir une offre attractive d'hébergement à moindre coût et alliant confort, autonomie et authenticité. Avec plus de 3000 annonces sur le territoire, la location de vacances complète ainsi l'offre d'hébergement classique (hôtellerie, gîtes…).
Compte tenu des exigences de plus en plus importantes de la clientèle touristique extérieure et intérieure, les locations saisonnières doivent également s'inscrire dans une démarche de qualité afin de contribuer à la valorisation de la destination Réunion. Cet engagement de qualité aura à terme des conséquences positives sur le développement de l'emploi (direct ou indirect) et la professionnalisation des acteurs.

carif ■ oref
Ile de La Réunion

SyOP

Directeur de publication
Jean-René HOAREAU
Sous la coordination de
Guillaume BRIONNE
Conception
Vincent CATAPOULÉ
Benjamin JANSSENS - CREASOL
Suivi de publication
Gilda TINJUS

Adresse physique
190, rue des Deux Canons
Imm. Futura, RDC
97495 Sainte-Clotilde Cedex
Tél. : 02 62 28 30 47
Fax : 02 62 28 04 44
Courriel : contact@cariforef-reunion.net
Site Web : www.cariforef-reunion.net

ISSN 1287-5031

LA LETTRE DE L'oref

l'Europe s'engage à La Réunion avec le FSE
UNION EUROPEENNE
Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
RÉGION RÉUNION
www.regionreunion.com

IMPRIM'VERT
GRAPHICA - IMPRIMÉ SUR PAPIER ÉCOLOGIQUE - DL N° 6190