

Bonjour à toutes et à tous,

Comme convenu nous revenons vers vous pour vous donner l'état d'avancement du projet de bail et votre niveau de participation.

A cette heure 138 familles sur 209 se sont manifestées ce qui fait 66% d'avis favorables. Il nous faut atteindre 70% pour permettre l'aboutissement de ce projet

Quelques indécis (-de 5) et encore beaucoup de silencieux.

La majorité d'entre vous réitère ses encouragements à notre égard et nous les en remercions chaleureusement.

Plusieurs bonnes nouvelles viennent s'ajouter :

- Nous venons d'avoir l'accord de Corim/C2A pour baisser le palier de 25% de loyer supplémentaire à 2 800 000 € (et non 2 900 000 €), ce qui est une avancée considérable.

soit :

Loyer fixe de 100 euros HT/m² habitable et par an [quel que soit le chiffre d'affaire](#)

Loyer passe à 110 euros HT/m² habitable et par an soit plus 10% du loyer fixe, si le chiffre d'affaire HT dépasse 2 300 000 €

Loyer passe à 120 euros HT/m² habitable et par an soit plus 20% du loyer fixe, si le chiffre d'affaire HT dépasse 2 600 000 €

Loyer passe à 125 euros HT/m² habitable et par an soit plus 25% du loyer fixe, si le chiffre d'affaire HT dépasse 2 800 000 €

- Le projet de bail est entre les mains de nos avocats et a été validé par un avocat fiscaliste : **Nous préservons nos avantages fiscaux !!**

A ce titre, vous trouverez **sur le site internet** un nouveau bulletin des impôts daté du 4/11, **soit hier !!!** et vous verrez que notre démarche était sans doute avant gardiste,

mais tout à fait cohérente avec les nouvelles dispositions fiscales prises suite aux nombreuses défaillances des gestionnaires touristiques.

Peut être que nos alertes auprès des ministères, du sous préfet ont portés leurs fruits.

- Le chiffre d'affaire de 2010 précisé ci dessous aurait permis de dégager environ 150€ HT par propriétaire en moyenne.

Nous avons négocié et obtenu 300€ HT qui seront versés sous la forme d'une indemnité de prise à bail pour être conforme à la loi et qui seront versés à la signature du bail.

- Nous venons d'avoir une proposition d'aide d'un nouveau membre du collectif, expert comptable et commissaire aux comptes qui nous représentera

dans l'analyse des bilans, validation de la part variable, aide à la réalisation de la déclaration de TVA au 15 Janvier 2011 et à la prochaine déclaration des revenus si besoin s'en fait sentir.

Plusieurs de vos questions nécessitent des compléments de réponses :

Pourquoi encore CORIM, il était déjà présent avec Trigano et Pitié ?

Parce que Corim est propriétaire comme nous d'appartements mais aussi des parties communes (qui devaient être rachetés par Pitié), parce que Corim ne souhaite plus travailler

avec des malfrats et souhaite être acteur du développement de la résidence (en partie la sienne). Il a perdu beaucoup d'argent !

Corim construit des logements et son métier n'est pas le tourisme. Corim a investi dans ce domaine car comme nous il croit en son potentiel.

C'est donc une chance pour nous que le promoteur soit resté (imaginez une résidence au centre de l'Auvergne sans promoteur ni gestionnaire...)

Corim s'associe donc à C2A dont le tourisme est le métier pour trouver la meilleure alternative et C2A a fait la preuve de son efficacité en 2010.

Pourquoi ne pas avoir fait le choix Elite Premier à l'époque ?

Peu nombreux sont ceux qui avaient confiance à Elite Premier et les promesses faites n'ont JAMAIS été tenues

(y compris celles faites à d'autres résidences, fermées depuis).

Je vous rappelle que lorsque Mr Pitié proposait un nouveau bail, il était déjà en train de vendre les meubles...

La rentabilité n'est pas au niveau de la promesse lors de l'acquisition ?

Parce que depuis une crise est passée, que la promesse n'était sans doute qu'une promesse...

Il a fallu choisir entre une proposition réaliste C2A/Corim et une promesse de "marchands de tapis" .

Des repreneurs "rapaces" profiteurs de la crise se sont présentés, nous n'avons même pas pris soin de vous en parler...

Nous perdons 40% du m2 ?

Ne nous arrêtons pas aux 100 € ht (qui seront payés quelque soit le CA) mais à l'adéquation avec l'activité.

Le futur gestionnaire aura tout intérêt à optimiser le CA, il sera gagnant et nous aussi.

La résidence doit se faire une réputation elle part de très loin !!

Les 40% de perte sont un maximum (avec 100 € HT) et sont comparées avec une proposition de départ de Elite Premier, non réaliste et surtout non réalisée.

Pour 100€ HT de loyer, le total des loyers représente 1 010 000€ pour le gestionnaire ==> Le chiffre d'affaire minimum de la résidence doit être de 2 100 000 €.

Que s'est il passé en 2010 ?

480 000 € de chiffre d'affaire HT (Attention, le chiffre d'affaire n'est pas le résultat net, il faut retirer toutes les charges pour espérer obtenir un résultat net positif..)

Il a fallu : embaucher du personnel d'urgence (la résidence était fermée), payer des formations, entretenir et réparer, changer les serrures, racheter de la vaisselle, faire garder la résidence, ré-ouvrir les compteurs , racheter des meubles, des téléviseurs, refaire un site internet.....**et ce n'est pas fini puisque certains appartements ne sont encore pas meublés alors qu'ils sont vendus (Elite Premier n'a jamais acheté ces meubles alors qu'ils avaient obtenus l'argent).**

Mais aussi : payer les salaires et les charges diverses.

Cette période a permis au nouveau gestionnaire de comprendre le domaine et faire une proposition qui soit tout à fait cohérente pour tous (lui et nous)

Nous bradons la résidence ?

Et non... la résidence bénéficie d'une belle proposition, meilleure qu'avec un Pierre &

Vacances et du niveau d'un Belambra qui a 53 ans de recul sur le métier !

C'est en dessous d'un 4.5% mais il vaut mieux une proposition réaliste qu'une proposition intenable. Certains propriétaires d'autres résidences ont du accepter des baisses de loyer allant jusqu'à 70%.

Pour info, nous sommes la seule résidence en France qui redémarre dans de bonnes conditions !

Nous faisons des envieux tant pour notre organisation que la qualité du dossier de reprise qui s'offre à nous et la rapidité du redémarrage.

C2A est une société rentable, qui a été analysée sur son historique d'activité, son niveau de marge, ses fonds propres, ses dirigeants, ses paiements...

Cette société a toujours payé ses créanciers.

Elle est très bien classée en terme de faiblesse de risque financier sur sa structure et sa qualité de gestion.

EN CONCLUSION :

Voilà, beaucoup de lecture ... vous avez sans doute d'autres interrogations et nous tâchons d'y répondre le plus rapidement possible.

Depuis 10 jours plus de 200 mails ont été traités par nos soins, en dehors de nos heures de travail et sur nos congés, nous sommes bénévoles et propriétaires comme vous, il convient de le rappeler pour certains.

Voilà, nous espérons avoir levé un certain nombre d'inquiétudes et nous demandons vivement à tous les "silencieux" de donner leur accord ou leur refus pour le bail.

Merci à chaque famille acceptant ce bail, d'envoyer un mail sur l'adresse du collectif:

contact@collectif-albret.info avec un simple "OK pour le bail pour la famille xxx"

Dès l'atteinte des 70%, nous pourrons donner le feu vert pour l'envoi des baux papiers à vos domiciles et surtout Corim/C2A pourra confirmer les emplois sur place.

C'est une chose que nous avons peu dite, mais de cette décision dépend l'emploi d'un certain nombre de salariés.

Certain d'entre vous nous ont signalé n'avoir pas reçu les appels de fond du syndic car leurs adresses n'étaient pas à jour certainement suite à un déménagement.

S'il y en a d'autre, merci de nous le signaler rapidement si vous voulez recevoir le prochain bail.

Ce message sera disponible ce soir sur le site internet

Merci à tous.

Gérard Desages, Christophe Crombez et Frédéric Sobrie pour le collectif.

--

Collectif du domaine du golf d'Albret

<http://www.collectif-albret.info>

contact@collectif-albret.info
