

LE RELAIS DU PLESSIS

Perspectives


Vous allez adorer bouger !





Historique

- Reprise de l'exploitation du Relais du Plessis au 1^{er} janvier 2020
- février 2020 : premiers ralentissements des ventes en raison du développement du covid
- 15 mars 2020 – Mi mai 2020: 1^{er} confinement national
- Novembre 2020 – juin 2021 : succession de mesures de confinement/couvre-feu/fermetures des frontières, mesures restrictives de déplacement, commerces non essentiels fermés, fermeture des bars et restaurant, et fermeture des activités de loisirs tel que les piscines.





Taux d'occupation

RELAIS DU PLESSIS	Tx. Occupation	
	N	N-1
Automne	10	
Avant Noël	11	
Noël / Nouvel An	12	0
Intervacances Janvier	13	3
Vacances Février	16	4
Intervacances Mars	17	2
Vacances de Pâques	16	3
Printemps	19	3
Vacances Eté - Juillet	68	64
Vacances Eté - Août	94	92
Septembre	38	25
TOTAL	29	22

Les mesures gouvernementales, mises en place pour faire face à l'épidémie de covid ont créé un **dysfonctionnement de l'activité touristique**, et réduit fortement la demande de réservation sur le Relais du Plessis. Il résulte un taux d'occupation très faible, malgré une amplitude d'ouverture plus importante.

Plus particulièrement, le contexte sanitaire a rendu impossible sur 2020 et 2021, **et extrêmement difficile désormais la commercialisation de séjour en groupe.**

Les mesures sanitaires en cas de test positif, et l'incertitude quant à la reprise d'une vague épidémique, empêchent notre clientèle groupe de se projeter.

Nous vous rappelons que l'activité que représente les groupes sur cet établissement est un élément essentiel de notre business plan.

Compte tenu de cette situation, les réservations de groupe ne reviendront pas d'avantage en 2022 et les années suivantes.



Résultats économiques



PLESSIS	30/09/2021	30/09/2020	Var
CA Hébergement brut	392 354	463 513	- 71 158
Autres CA	6 354	21 101	- 14 746
Total CA	398 709	484 614	- 85 905
Autres produits d'exploitation	5 617	539	5 077
Commissions	- 65 475	- 46 661	- 18 814
CA Hébergement net	326 879	416 852	- 89 973
% ratio CA hbgt brut	-16,7%	-10,1%	26,4%
Loyers	- 189 510	- 140 998	- 48 512
% ratio CA hbgt brut	-48,3%	-30,4%	68,2%
Frais de personnel	- 92 579	- 139 472	46 893
% ratio CA hbgt brut	-23,6%	-30,1%	-65,9%
Honoraires Groupe	- 39 871	- 48 461	8 591
% ratio total CA	-10%	-10%	-10,0%
Charges de copropriété	-	-	-
% ratio total CA	0,0%	0,0%	0,0%
Autres charges d'exploitation	- 214 453	- 152 112	- 62 341
% ratio total CA	-53,8%	-31,4%	72,6%
Résultat d'exploitation	- 197 563	- 42 551	- 155 012
Résultat financier	61	- 29 878	29 939
Résultat exceptionnel	6 546	5 701	845
Résultat net	- 190 956	- 66 728	- 124 228

La fin de l'exercice 2021 au 30/09/2021 laisse apparaître en conséquence un résultat très problématique.

Nous enregistrons une perte de près de 190k €

L'exercice 2020, fortement impacté par les mesures de confinement de la première vague de covid, se soldait quant à lui par un résultat déficitaire de 66k €.

Nous nous retrouvons en somme face à une perte cumulée de plus de 250k €.



Relation contractuelle

- Bail commercial avec prise d'effet au 01/01/2020 pour une durée de 9 ans
- Protocole d'accord covid pour annulation de 2,5 mois de loyer sur l'exercice 2020
- Exercice 2021 : Suspension de 3 mois de loyer





Perspectives contractuelles

1. AVENANT AU BAIL COMMERCIAL

- Les résultats problématiques que nous rencontrons, en conséquence de la difficulté majeure d'accueillir des événements ou des groupes, nous obligent à réajuster le montant des loyers.
- Le retour à une gestion équilibrée nécessiterait d'acter par avenant une baisse de 5 mois de loyer par an.
- Cette baisse de loyer prendra fin lorsque la situation sera revenue à la normale, soit la possibilité d'augmenter le volume d'activité de manière pérenne et atteinte d'un chiffre d'affaires suffisant. Le retour au loyer initial pourra se faire par pallier :
 - 2,5 mois en plus si atteinte d'un CA heb net HT de 767k pour 134 lots
 - Retour à 100% du loyer garanti si atteinte d'un CA heb net HT de 970k pour 134 lots





Perspectives contractuelles

2. PASSAGE EN MANDAT DE GESTION

- Caractéristiques du mandat de gestion :
 - Contrat conclu pour une durée d'un an, renouvelable
 - Le propriétaire remet au gestionnaire son appartement pour mise en location selon les périodes qu'ils souhaitent
 - Le gestionnaire reverse au propriétaire le montant des réservations encaissées, déduction faite de notre rémunération (25%)
 - Les charges locatives et d'entretien restent supportées par le propriétaire
- Avantages :
 - Le propriétaire bénéficie directement des réservations réalisées dans son appartement.
 - Contrat de courte durée, auquel il peut être mis fin rapidement avec un préavis de 2 mois, et sans indemnité. Utile en cas de vente de l'appartement/maison pour le libérer au plus vite.
- Après étude et dans le contexte actuel, les 75% représenteraient à peu près 1800€ HT par an
- A noter que si Vacanceole gère sur une même résidence des mandats de gestion et des baux commerciaux, la répartition des réservations se fera inévitablement en faveur des lots en bail commercial.

Estimation charges locatives annuelles pour ex 2022 = 650€ HT – hors charges de fluide et d'électricité





Perspectives contractuelles

3. BAIL LIBERTE

➤ AVANTAGES :

- Mixe entre bail commercial et mandat
- Bail de 9 ans dans lequel le bailleur donne en location son bien chaque année pour une période obligatoire sur la saison estivale (Juillet, Aout, ou Juillet et Aout)
- Le bailleur bénéficie d'un **loyer garanti** en fonction de la période donnée en location

➤ LOYER :

	T2		T3
	TTC		TTC
loyer juillet aout	890,00 €		1 110,00 €
loyer juillet	310,00 €		380,00 €
loyer aout	580,00 €		710,00 €

- En dehors de Juillet aout, le propriétaire peut utiliser son bien comme il l'entend, voir nous confier des périodes de commercialisation supplémentaires, qui seront rémunérées 75% du montant encaissé.
- Charges locatives supportées par le propriétaire





Perspectives contractuelles

4. SORTIE DE BAIL COMMERCIAL

- Est également envisageable une sortie de bail commercial, sans indemnité d'éviction
- Dans une limite de 20 sorties
- Le propriétaire peut reprendre son bien pour une gestion par ses propres moyens (air bnb etc...), location à l'année
- Le propriétaire peut reprendre son bien pour mise en vente





Perspectives contractuelles

Rappel

L'ensemble de nos propositions permettent de continuer de remplir les conditions nécessaires au bénéfice du remboursement de la TVA, à savoir la fourniture d'au moins 3 des 4 services para hôteliers, conformément à l'article article 261 D-4° du CGI :

- le petit-déjeuner,
- le nettoyage quotidien des locaux,
- la fourniture du linge,
- la réception de la clientèle.

(Remarque : Cela vaut pour l'ensemble de nos propositions, sauf résolution définitive du bail, si le propriétaire décide de ne plus le louer et ne plus proposer ces services.)

