

BGH – Spécialiste de la cession d'agences immobilières et cabinets d'administration de biens sur toute la France

Baptiste GIULIANI
06 68 41 10 10
contact@bghimmo.com

www.bghimmo.com

BIENTOT LA RENTREE

Cet été, nous restons ouverts et à votre disposition ce mois d'Août.

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Bientôt la rentrée !...

Bientôt la rentrée, synonyme de reprise des activités après un repos estival bien mérité pour ceux qui interviennent sur l'immobilier de résidence principale.

Bientôt la rentrée, synonyme d'un peu de calme et du moment de tirer le bilan de la saison d'été pour ceux qui opèrent sur l'immobilier de loisirs.

Bientôt la rentrée pour tous, dans une période complexe et difficile, rentrée qui va nécessairement amener certains d'entre nous à se poser des questions, trouver des solutions et prendre des décisions, qu'il s'agisse de se développer ou d'envisager de céder.

J'ai donc pensé judicieux et utile de vous donner ici la tendance du marché des cessions de cabinets et agences, lequel est actuellement en sérieuse mutation.

Le marché se scinde clairement en deux banches bien distinctes au comportement bien différent :

- Les agences de **transaction** ;
- Les agences et cabinets d'**administration de biens**.

Les agences de transaction :

Ce marché est, je pèse mes mots, **particulièrement difficile**.

L'important durcissement du marché des transactions immobilières influe directement sur de nombreuses agences, dont le chiffre d'affaire, déjà une baisse en 2007 par rapport à 2006, subit une importante chute cette année.

De très nombreux Confrères cherchent donc à vendre leurs agences.

Face à cette offre, la demande est extrêmement réduite.

Aucun Groupe ne s'intéresse aujourd'hui au rachat d'agences transaction. La demande est uniquement constituée par quelques indépendants : Confrères installés cherchant à se développer, négociateurs cherchant à s'établir, candidats d'autres branches d'activité voulant se reconvertir.

Devant l'offre abondante, et devant un marché à l'avenir incertain, nous observons un **attentisme considérable** : rares, les candidats acquéreurs sollicitent des dossier, les étudient... Ils ne se positionnent pas, ne présentent pas d'offres.

La valorisation est en chute, la valeur de proposition maximale envisageable pour une agence transaction ne saurait excéder en ce moment 20% des honoraires annuels hors taxes – contre 40, 70 voire 100% lors d'années fastes. Et encore faut-il trouver un acquéreur.

Il existe néanmoins **deux types d'exceptions** :

1/4

- Les agences qui interviennent sur de **micro-marchés totalement spécifiques** : certains transactionnaires en fonds de commerces, certains sites particuliers, positionnement sur des produits spécifiques, très haut de gamme, clientèles étrangères, notamment. Ces agences fonctionnent bien, et se revendent bien, très souvent en direct, par réseau relationnel ;
- Les agences qui disposent d'**emplacements exceptionnels** : dans le cas où, de par son implantation, l'agence peut intéresser un commerçant d'une autre nature, grosse enseigne, etc., cet emplacement peut conférer une **valeur droit au bail** largement supérieure au prix de vente du fonds de commerce en tant qu'agence. Dans ce cas, au lieu de chercher à vendre en tant qu'agence, le Confrère a tout intérêt à s'orienter sur une cession du droit au bail. Il pourra, dans cette hypothèse, ressortir de l'opération une valeur bien plus importante.

Il ne faut pas oublier enfin que cette situation est gravement compliquée par la **position extrêmement frileuse et dure des banques** : Elles ne financent en aucune manière l'achat d'agences transaction, sauf apport personnel très conséquent et biens immobiliers personnels à donner en garantie hypothécaire.

Je pense et espère, pour ma part, que, dans les mois qui vont venir, le marché va s'éclaircir et que nous bénéficierons d'une reprise de la demande pour les agences transaction. Mais il ne faut pas se faire d'illusion : **vendre nécessitera de partir sur des prétentions financières très raisonnables, modiques, même.**

Les agences et cabinets d'administration de biens :

A première vue, la situation pourrait paraître **diamétralement opposée** :

Il y a une **grosse demande** pour les cabinets et portefeuilles d'administration de biens, qu'il s'agisse de gérance ou de syndic. Cette demande émane de **trois types d'acquéreurs** :

- **Les Groupes**, qui se caractérisent par une présence majoritaire au sein de leur capital social des banques, voire, une appartenance totale ;
- De **gros Confrères indépendants**, disposant de trois ou quatre à une quarantaine d'agences et de cabinets, mais dont les capitaux sont **totalement ou majoritairement personnels** ;
- De **nombreux Confrères indépendants** disposant d'une ou deux agences ou cabinets, et qui cherchent à se développer et/ou à compenser les pertes de chiffre d'affaire transaction.

L'offre est restreinte, d'autant plus qu'un certain nombre de cabinets ne transitent pas par les circuits de commercialisation comme le mien : les très grosses affaires se vendent souvent en direct, ou via le canal de banquiers, les petits portefeuilles se vendent également en direct, par bouche à oreille entre Confrères voisins.

Les cabinets qui arrivent à la vente se vendent donc **très vite** : en quelques semaines, **et cher**.

Néanmoins, cette situation à tout le moins faste n'est qu'**une apparence**, et **cette tendance peut s'infléchir** dans les mois à venir, j'en ressens déjà les prémices.

Tout d'abord, il convient de distinguer les **différents métiers** au sein de l'administration de biens :

La **grosse demande** porte sur la **gérance**, c'est-à-dire, la gestion à l'année de locations vides. La demande est **très forte sur les grandes et moyennes villes**, elle émane des trois types de Confrères énoncés ci-dessus. Les coefficients de valorisation sont donc toujours très élevés.

Dès lors que les portefeuilles sont situés sur de petites villes, ils n'intéressent plus les groupes et beaucoup moins les gros indépendants. Les cessions sont donc plus difficiles et les coefficients de valorisation se restreignent.

A noter que le coefficient affecté aux **honoraires de location**, ou aux **honoraires annexes**, est **très inférieur** à celui affecté aux honoraires de gérance. C'est pourquoi j'en demande la distinction précise lors de l'établissement des documents de présentation d'un cabinet.

L'activité **syndic** connaît aussi une **réelle demande**. La localisation géographique des portefeuilles engendre presque les mêmes conséquences que celles mentionnées ci-dessus pour les portefeuilles gérance, avec néanmoins **deux différences majeures** :

- Les portefeuilles syndic situés en **stations de bord de mer ou de montagne** sont **recherchés**, car ils présentent souvent à la fois des **volumes importants en nombre de lots** et **restreints en nombre d'immeubles**, car il s'agit la plupart du temps de grosses copropriétés. De plus, la plupart des Groupes et gros indépendants sont implantés sur ces zones ;

- Les portefeuilles syndic composés de petits immeubles (par exemple, 1000 lots sur 100 immeubles) sont **difficiles à vendre**, car générant un important travail fixe non valorisé. En conséquence, aucun Groupe et la plupart des Confrères ne s'y intéressent pas (sauf si le cabinet concerné comporte également un portefeuille gérance significatif..), ce qui restreint le volume d'acquéreurs potentiels et influe à la baisse sur le prix.

L'activité **location saisonnière** n'est pas très recherchée, et donc, subit une **valorisation très dépréciée** par rapport à celle qui s'applique à la gérance. Le coefficient appliqué pour valoriser cette activité est quasiment le même que celui qui s'applique à l'activité Syndic.

Ceci tient aux **raisons suivantes** :

Tout d'abord, ce qui est une erreur à mon avis, car je connais bien cette activité pour l'avoir pratiquée, beaucoup de Confrères ne la considèrent pas comme de la gérance car ils estiment qu'elle ne produit pas un chiffre d'affaire récurrent. Or, **ceci est faux**.

En effet, de nombreux cabinets connaissent au contraire des **portefeuilles aussi stables qu'en gérance**, où les mandats se renouvellent d'année en année. Ces portefeuilles ne subissent pas plus d'érosion que des portefeuilles de gérance, tant que la clientèle reste satisfaite de la gestion réalisée. Il faut néanmoins reconnaître que des aléas, comme un manque d'enneigement en montagne, peuvent nuire au bon remplissage, donc à la rentabilité, et donc à la satisfaction des clients. Mais il ne faut pas exagérer ce phénomène.

Ensuite, et ceci est en revanche justifié, cette activité génère une **charge de travail intense en saison**, notamment le Samedi, en raison des départs et des arrivées, nécessite une **réactivité immédiate**, car il est inenvisageable qu'un locataire en séjour pour une semaine accepte de rester plusieurs jours avec un chauffe-eau ou un réfrigérateur en panne, et contraint à **beaucoup de travail également en intersaison** puisqu'il faut commercialiser la saison suivante et faire mettre ou remettre les appartements en état, ce qui exige de convaincre des propriétaires parfois bien réticents car ils ne voient pas la nécessité d'amputer leur rentabilité par des frais de travaux et d'aménagement pour des appartements où ils ne viennent que fort peu - et alors qu'il s'agit tout de même d'investissements indispensables à la conservation de leur bien...

Cette charge de travail se révèle en outre bien peu compatible en saison avec des notions chères à certains, telles que **35 heures** ou **repos du Samedi**.

Ces considérations amènent les Groupes et beaucoup de gros indépendants (sauf ceux spécialisés dans ce domaine) à ne fort peu se positionner sur ce type de structures.

Il convient d'observer également **l'évolution du marché**, à partir d'indicateurs que je perçois.

Il n'est pas certain que les Groupes entendent éternellement poursuivre leur politique d'achat fort. Déjà, certains deviennent beaucoup plus sélectifs dans leurs rachats, et plus **exigeants en termes de prix**.

Les Confrères indépendants, gros ou moins gros, sont contraints également de **durcir leurs positions quant aux valorisations**, puisqu'ils sont eux-mêmes soumis au durcissement des banquiers, par lesquels passent les financements des rachats.

Les effets commencent à se faire sentir puisque le fameux **coefficient 3** en gérance ne doit plus s'interpréter que comme un **maximum** réservé à des hypothèses favorables, et nombre de transactions se concluent, après négociation, sur une base inférieure.

En syndic, les coefficients de valorisation **restent stables**.

En revanche, la plupart des acquéreurs **refusent maintenant d'apporter la moindre valorisation à l'activité transaction**, considérant que la seule valorisation du fonds de commerce est celle des activités gestion, ou alors n'admettent qu'une **valeur symbolique**, 10% du chiffre annuel par exemple, sauf - rare - exception.

Autre situation observée : dans certains cas, les acquéreurs exigent du cédant **qu'il résilie à ses frais**, préalablement à la cession, le **bail commercial** des locaux, afin de regrouper le cabinet racheté dans ses propres établissements, dans un souci de rentabilité, et également parce que **non désireux de conserver l'agence**, n'ayant aucun crédit dans l'avenir de l'activité transaction.

Nous risquons en outre d'observer une **mise sur le marché** dès cette rentrée d'un certain nombre de cabinets et de portefeuilles, pour plusieurs raisons :

- Un **durcissement des conditions d'exercice**, particulièrement sur le **syndic**.

Ce métier n'a jamais été particulièrement facile ni particulièrement rentable. Il s'est caractérisé ces dix dernières années par un accroissement des obligations législatives, réglementaires, comptables, alliées à une

clientèle toujours plus exigeante. Malheureusement, ces contraintes n'ont quasiment pas été compensées par un accroissement des honoraires de gestion courante.

Certains arrivaient néanmoins à une compensation partielle par la voie d'honoraires annexes, mais ceux-ci sont de plus en plus contestés.

L'avis du Conseil National de la Consommation (CNC) en date du 27 Septembre 2007, avec projet d'un arrêté si les syndicats n'obtempèrent pas à ses prescriptions, a conduit les syndicats à renoncer à une bonne partie de leurs honoraires annexes, sans pouvoir nécessairement les compenser par une augmentation des honoraires de base.

Cette situation ne pourra qu'aboutir à une **contraction de leur chiffre d'affaire**, en espérant qu'elle n'aboutira pas au retour à la réglementation...

- **La détérioration du chiffre d'affaire transaction :**

Pour beaucoup de cabinets mixtes (administration de biens + transaction), le chiffre d'affaire représentait une part significative, voire prédominante du chiffre d'affaire. J'observe fréquemment que le chiffre transaction représentait 40 à 75% du chiffre d'affaire total du cabinet en 2007.

La chute observée depuis le début de l'année, qui atteint 30 à 50%, de ce chiffre d'affaire aboutit à obérer la rentabilité de ces cabinets, dont les seuls honoraires administration de biens ne deviennent plus suffisants pour assurer leur fonctionnement.

Cette situation est souvent compliquée par la position drastique des banques, qui refusent tout concours à ces cabinets.

Cette situation incite également un certain nombre de ces Confrères à acquérir un portefeuille gestion en confortement, afin de compenser leur perte de chiffre d'affaire transaction et de le sécuriser par cet apport de chiffre récurrent tout en réalisant des économies d'échelle.

Tout ceci risque d'inciter, voire, de contraindre, certains Confrères à céder :

- **Soit leur agence ;**
- **Soit leur seul portefeuille gestion**, attendu que ce type de cession se conclut souvent à de très bonnes conditions puisque l'acquéreur n'a pas de local et peu ou pas de personnel à reprendre, ce qui lui permet de ne pas se grever de charges supplémentaires.

Il m'est donc permis de dire que ceux qui anticiperont cette tendance pourront **bénéficier des conditions actuelles favorables** liées à la forte demande, et dans un contexte de valorisation intéressante même s'il convient de se montrer raisonnable.

Il est imprudent en revanche de trop attendre. En effet, rien ne permet d'espérer une amélioration à court terme ni de la position des banques, ni, par conséquent, du marché transaction immobilière. Nous risquons donc une situation où, par rapport à l'offre, **les acquéreurs seront moins nombreux, plus difficilement finançables**, et, pour peu que les Groupes restreignent leur stratégie de rachats, d'entrer dans une phase où il deviendra **plus difficile de vendre** et où **les prix des portefeuilles baisseront**.

Bien évidemment, quel que soit votre projet, je reste à votre entière disposition. Une conversation, une estimation n'engagent à rien.

Très cordialement,

Baptiste GIULIANI
06 68 41 10 10
contact@bghimmo.com