

# **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](mailto:contact@bghimmo.com)

[www.bghimmo.com](http://www.bghimmo.com)

Le 12 Septembre 2008

## **LA TENDANCE DU MARCHÉ**

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Le marché évolue...

Conformément à ce que je pronostiquais lors de ma précédente lettre d'information, écrite le 8 Août 2008, soit avant ce fameux Journal Télévisé où Laurence Ferrari a parlé d'un possible « Krasch de l'Immobilier », relayée aussitôt et constamment jusqu'à présent par l'ensemble des médias, cette rentrée démontre une **réelle évolution** du marché de l'agence immobilière et du cabinet d'administration de biens.

Pour les agences de **Transaction**, la situation est **particulièrement difficile** : sauf situations exceptionnelles, décrites sur ma précédente lettre d'information, à considérer comme des cas particuliers, **les agences Transaction ne trouvent pas preneur**. La demande est très réduite, compte tenu de l'état du marché de l'immobilier et les banques refusent de financer ce type d'acquisition.

En conséquence, les Confrères concernés ont tout intérêt à envisager, si la situation le permet, de céder **uniquement leur droit au bail**, ou leurs murs s'ils en sont propriétaires, à des commerçants d'une autre activité.

Pensez à ce propos, lorsque vous concluez ou renouvez vos baux, à essayer d'obtenir une destination **tous commerces**, ou au moins, élargie à d'autres activités que celle d'agence immobilière.

Pour les cabinets et portefeuilles d'**Administration de Biens** : gérance, syndic, location saisonnière, la demande est **toujours soutenue et nettement supérieure à l'offre**.

### **Cependant :**

- **Les prix se contractent** : Compte tenu des réticences marquées des banques pour financer les acquisitions, les acquéreurs puissants prennent conscience qu'ils se trouvent de moins en moins concurrencés par d'autres Confrères. Ils pratiquent donc une politique de **resserrement des prix** et de **plus grande sélectivité** dans leurs achats, conforme à celle pressentie sur ma précédente lettre d'information.

Il est notamment maintenant confirmé qu'il **ne faut plus attendre la moindre valorisation de l'activité Transaction**, ou alors symbolique (10% des honoraires annuels au maximum), et que le coefficient 3 en Gérance n'est plus qu'un **grand maximum**, quasiment plus atteint sur les cessions actuellement négociées.

Les cédants doivent en être conscients, et admettre que leurs cabinets et portefeuilles soient proposés à des **conditions raisonnables**, et non pas sur des bases extrapolées (et très souvent, **non vérifiées**), tirées de rumeurs relatives à des cessions qui auraient été réalisées.

Ils ne doivent pas oublier qu'aussi excellents que soient leurs Cabinets, **proposés trop chers, ils n'intéresseront personne**.

- **L'offre augmente** : L'offre est toujours inférieure à la demande, mais il se vérifie depuis la rentrée une **recrudescence des projets de cession**.

Ceci est lié à plusieurs facteurs, parmi lesquels l'un d'entre eux pèse lourd : la **dure contraction** de l'activité Transaction.

Elle conduit un certain nombre de Confrères à **devoir céder** car, amputé d'une bonne part des honoraires de Transaction, leur chiffre d'affaire global n'est **plus suffisant pour permettre de poursuivre l'exploitation de manière satisfaisante**.

Ces Confrères proposent donc à la vente **soit le cabinet**, pour un prix peu ou prou égal à celui du portefeuille gestion, puisqu'il n'est plus possible de valoriser le reste, soit le **portefeuille gestion seul**.

Ceci était mon pronostic il y a un mois. Ceci est mon **constat** à ce jour.

Je confirme donc ici que nous nous orientons vers une **contraction des prix** des cabinets d'administration de biens, et vers une **certaine difficulté à trouver des acquéreurs** pour certains d'entre eux.

Pour les Confrères envisageant de céder, il est opportun de **profiter de la situation de demande actuelle**, permettant de vendre à des **conditions intéressantes**, sans attendre d'être pénalisés par la phase actuellement amorcée, 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](mailto:contact@bghimmo.com)