

# BGH – Spécialiste de la cession d'agences 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 6 Octobre 2008

## S'ADAPTER AU MARCHÉ

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Inutile que je rabâche ici, les médias se chargent de nous informer heure par heure de la dégradation de la situation économique...

Nos métiers sont touchés, sévèrement, et les cessions d'agences et de cabinets ne pourront se poursuivre qu'au prix d'une **adaptation**.

Les trois critères sont :

- Les **métiers exercés** ;
- Les **prix** demandés ;
- Le **financement**.

Concernant les métiers, il n'y a toujours quasiment aucun acquéreur sur les agences **Transaction**.

Les Confrères souhaitant céder doivent donc :

- Envisager la cession de leur **seul droit au bail**, ou de leurs murs s'ils en sont propriétaires. Ceci peut leur permettre de bénéficier d'offres de commerçants d'une autre activité, acceptant de payer une valeur parfois significative pour un emplacement intéressant.
- **Surseoir à leur décision de vendre**, en attendant que le marché s'assainisse et redevienne lisible, au moins un peu...
- S'ils le peuvent, **développer des activités de gestion immobilière**. Cette démarche leur permettra de **sécuriser leur chiffre d'affaire**, par un apport de chiffre récurrent, et de **valoriser leur fonds de commerce**.

Cette démarche peut s'envisager par **deux moyens** :

- **Création d'un portefeuille**, notamment pour les Confrères pratiquant l'activité **Location**, puisqu'ils disposent d'un fichier de propriétaires bailleurs. Le contexte est favorable à cette action. En effet, l'activité location fonctionne bien en ce moment, notamment « grâce » au contexte actuel, car la difficulté d'obtenir les financements ainsi que l'incertitude sur l'évolution de l'immobilier conduit la clientèle à se **rabattre actuellement sur la location**. Parallèlement, l'incertitude du contexte actuel peut sensibiliser les bailleurs à **confier leurs biens en gestion à un professionnel**, notamment en raison des **assurances** dont ils peuvent bénéficier par ce canal : GLI, GLR, appréciables pour **sécuriser au moins leur revenu locatif**.
- **Rachat d'un portefeuille**.

Il y a en revanche toujours une **demande active** sur les activités **gestion** : gérance principalement, syndic, dans une certaine mesure, et hélas, bien moins sur l'activité location saisonnière.

Néanmoins, **le rêve est fini**, et l'orientation actuelle du marché confirme un **atterrissage certain** en termes de valorisation des portefeuilles, entraînant une **réelle contraction** des prix de vente.

1/3

Plusieurs raisons à ce phénomène :

- **L'extrême difficulté à obtenir des financements bancaires** neutralise une large majorité d'acquéreurs indépendants, quelle que soit leur taille. Aujourd'hui, le problème n'est pas de trouver un acquéreur, mais de trouver un acquéreur qui **puisse aller au bout**, c'est-à-dire, payer.
- Parmi les acquéreurs disposant de financement, nous trouvons naturellement les groupes filiales de banques. Mais, ce n'est pas surprenant, leur propre situation amène ces actionnaires à des **consignes de rigueur**...
- Les acquéreurs en possibilité de financer, qu'ils soient indépendants ou filiales de groupes financiers, se savent moins **nombreux sur le marché**, et, naturellement, se montrent **beaucoup plus exigeants et sélectifs** lors de leurs offres.

En conséquence, les **critères de valorisation**, coefficients par activité notamment, sont **affectés à la baisse** par la situation actuelle, et les estimations réalisées sur les critères qui étaient en vigueur au premier semestre de cette année ne représentent plus les prix auxquels les affaires se traitent effectivement actuellement.

Je suis à la disposition de tout Confrère envisageant de céder pour réaliser une **évaluation personnalisée** de son Cabinet, et ce, sans frais. Je ne m'étendrai donc pas dans un détail ici.

Mais il faut retenir **quelques éléments directeurs** quant à cette évolution :

- Le **coefficient 3 en gérance** ne relève plus maintenant que de situations totalement exceptionnelles, alors que beaucoup de Confrères pensaient (et continuent à penser pour certains d'entre eux) qu'il était une règle.
- Il n'y a pas une grosse baisse sur le **Syndic**, mais néanmoins un **tassement**.
- La valorisation de l'activité **Transaction** est de Zéro ou d'une **valeur symbolique** (10%).

Les Confrères cédants doivent donc nécessairement **intégrer cette évolution** dans leurs ambitions de prix, car :

- Autant il reste **parfaitement possible de céder dans de bonnes conditions** (prix, délais, paiement) une affaire proposée à une **valorisation correcte** ;
- Autant le contexte actuel ne permet plus le moindre intérêt sur des affaires surévaluées.

Il est donc impératif de proposer les affaires à la vente à des conditions réalistes et raisonnables, quitte à rester ferme sur le prix. Ceci permet de **trouver rapidement un acquéreur sérieux** et de conclure la transaction.

Au contraire, lorsqu'une affaire est proposée à un **prix excessif**, elle est fréquemment rejetée a priori, sans même une tentative de négociation, notamment par les acquéreurs les plus actifs et importants. Ceci contraint alors à multiplier les propositions, donc, à divulguer l'affaire, ce qui devient, à un moment donné, **très préjudiciable à la confidentialité**.

Il faut donc, à un moment donné, **privilégier l'efficacité**.

D'autant que le contexte actuel **accélère certaines mises sur le marché**. Nous sommes encore dans une situation où la demande reste supérieure à l'offre, mais la baisse significative des honoraires Transaction contraint et va contraindre dans les semaines, dans les mois qui viennent, un certain nombre de Confrères à mettre en vente.

Au-delà de ces éléments, une grosse question à ce jour réside dans **le financement**.

Compte tenu de la réticence des banques, certaines cessions ne peuvent se réaliser, alors qu'un accord est pourtant trouvé sur la chose et sur le prix, car **l'acquéreur ne peut obtenir de prêt**.

Non pas en raison de critères négatifs dans sa propre situation financière ou dans celle de l'entreprise reprise, mais simplement parce que les banques ne peuvent pas prêter.

Cet état de fait, auquel ni le cédant ni l'acquéreur ne peuvent quoi que ce soit, peut trouver des **solutions**.

Le recours au **crédit vendeur** peut, dans certaines situations, permettre de réaliser les transactions en l'absence de concours bancaire.

Naturellement, cette hypothèse ne doit être envisagée qu'avec **sérieux**, et repose sur un **véritable partenariat** entre cédant et acquéreur.

Elle suppose une analyse des risques, et implique que l'acquéreur accepte de consentir de **réelles garanties** en faveur de son cédant.

Néanmoins, et dès lors que l'opération est **sécurisée**, cette formule peut permettre de **contourner les difficultés contextuelles**, à la satisfaction des deux parties.

Il vaut mieux, en effet, réaliser la transaction et être payé sur un délai défini plutôt que de rater la vente, au risque que l'évolution du marché **empêche de la conclure** ou amène à la conclure plus tard **dans de moins bonnes conditions**.

Une autre solution peut être une **prise de participation graduelle**, amenant une cession progressive des titres de la société rachetée sur quelques années. Cette solution peut permettre à l'acquéreur de financer progressivement, tout en permettant au cédant son dégageement progressif, ce qui peut lui permettre de ralentir progressivement son activité tout en effectuant une passation de qualité, formule bien adaptée lors de départs en retraite notamment.

Enfin, compte tenu du durcissement observé, le contexte peut être propice à des **fusions**.

Plutôt que de céder leurs cabinets, certains Confrères peuvent avoir intérêt à **s'associer**.

La fusion de leurs cabinets peut leur permettre **d'acquérir une taille importante** offrant une **meilleure résistance**, en réalisant des **économies d'échelle** : fermeture de certaines agences et cession des droits aux baux, mise en place de **services communs** : comptabilité, secrétariat, réseau téléphonique et informatique, ce qui est facilité par les liaisons à haut débit permettant à un ensemble d'agences d'être raccordé aux mêmes serveurs téléphoniques et informatiques, **synergie des métiers, des compétences et des portefeuilles**, et substitution de notions de confraternité et de solidarité à des notions de concurrence.

Telles entités, plus importantes et plus rentables, seront en outre plus « maniables » lors d'évolutions ultérieures :

- Les **retraits d'associés**, s'ils souhaitent partir ensuite, seront **facilités** puisque les sortants pourront revendre leurs droits à ceux qui restent. Ces opérations seront donc **purement internes**, et n'auront **aucun impact**, sur la clientèle notamment, puisque ne modifiant pas la structure elle-même ;
- Une **cession globale** sera également **facilitée**, car l'expérience prouve qu'un gros cabinet est plus facile à vendre et se vend à de meilleures conditions que plusieurs petits, surtout si sa taille lui confère une bonne rentabilité et une organisation de travail de qualité.

Je crois, en synthèse, que nous vivons un **tournant**.

Celui-ci, comme tout virage, doit être anticipé et négocié.

Ceux qui s'arc-bouteront sur des notions de valorisation périmées et ne voudront pas considérer la situation telle qu'elle est ne parviendront pas à conduire un projet de cession.

Ceux qui accepteront les nouveaux critères et s'ouvriront, s'il le faut, à des montages alternatifs par rapport à une vente sèche pourront encore tirer le meilleur parti de leur affaire.

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)