

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

www.bghimmo.com

Le 8 Décembre 2008

2009 ARRIVE !

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Cette année 2008 tire à sa fin.

Après les fêtes de fin d'année, le moment sera venu, pour la majorité d'entre nous, d'**arrêter le bilan de cette année**.

Bilan qui va nécessairement traduire les **premières conséquences de cette année de grand virage** du paysage économique mondial et national, lequel entraîne de **lourdes conséquences** sur nos métiers et va entraîner de nombreux Confrères à devoir **prendre d'importantes décisions** quant à leur agence ou cabinet.

Inévitablement, ce virage impacte de manière significative le marché de la **cession des cabinets**.

Où en sommes nous ?

Les orientations que je pressentais dès l'été dernier sont **totalemment confirmées**, pour chacun de nos métiers.

• **La transaction :**

La conjugaison des différents facteurs : conséquences des hausses faramineuses des prix de ces dernières années, lourdes réticences des banquiers à financer, sinistrose (ou catastrophisme...) ambiant conduisant nos contemporains à bloquer tous engagements par incertitude de l'avenir, entraîne un effondrement de l'activité transaction, sauf pour quelques Confrères positionnés sur des micros marchés épargnés.

De plus, **les banques refusent tout financement** de rachat d'agences transaction.

En conséquence, les agences pratiquant uniquement la transaction, ou la transaction et la location, sont totalement invendables en ce moment, faute d'acquéreurs.

Certes, comme tout commerce, elles comportent nécessairement une valeur objective : celle du droit au bail et des éléments corporels (mobilier, matériel), plus une valeur en tant qu'outil de travail : existence d'une équipe commerciale, d'un fichier, de mandats.

Pour autant, et dès lors que, comme en ce moment, personne ne veut ou ne peut les acheter, il est inenvisageable d'en espérer une valorisation, sauf cas exceptionnels. Ceci s'illustre par la présence sur le marché, via de grosses enseignes, d'agences proposées à UN EURO et qui **ne trouvent pas preneur**.

Les **solutions** pour ces Confrères sont de :

- **Céder le droit au bail à un commerçant d'une autre activité**, s'ils bénéficient d'un bail tous commerces ou s'ils parviennent à en obtenir, dans des conditions raisonnables, la déspecialisation auprès de leur propriétaire, ou **céder les murs** s'ils en sont propriétaires ;
- **Transmettre l'agence à un collaborateur**, lequel pourra trouver un intérêt particulier à reprendre à son compte son outil de travail ;
- **Conserver l'agence**, en s'efforçant de lui adjoindre une activité **Gestion** (création ex nihilo ou rachat d'un portefeuille).

1/3

- **La Gestion :**

Ces activités connaissent toujours une **réelle demande**, mais les paramètres de celle-ci ont, en revanche, considérablement évolué.

- **Les acquéreurs :**

Les **groupes financiers** ont clairement **levé le pied**. Ils achètent beaucoup moins, et se montrent particulièrement sélectifs sur le choix des affaires qu'ils retiennent, en termes d'emplacement, de rentabilité, etc..

En revanche, **les acquéreurs indépendants sont très présents et très actifs**, dans un marché devenu plus raisonnable et où les affaires redeviennent accessibles, que ce soit pour développer leurs affaires existantes, ou pour se pourvoir d'une activité à chiffre d'affaire récurrent afin de pallier la chute de leur chiffre transaction.

- **Les prix :**

- Pour la **Gérance**, activité phare, **la baisse est importante**. Nous sommes passés en quelques mois d'une valorisation à 3 ans d'honoraires à une valorisation comprise dans une fourchette de 2 à 2,5 ans d'honoraires, sauf cas exceptionnels de plus en plus rares.

En effet, les groupes n'acceptent plus d'acheter aux coefficients élevés connus par le passé, ce qui entraîne un **retour à des valorisations bien plus raisonnables**.

Le dosage ensuite dépend de plusieurs facteurs : la localisation, la demande locale, l'importance du portefeuille, qui, s'il est petit, se valorise bien moins haut que s'il est important.

Ce phénomène permet en revanche une ouverture plus large du marché, puisque les prix sont plus accessibles.

A cette valorisation se couple une petite valorisation de l'activité **location**, accessoire de l'activité gérance. La base de celle-ci étant de l'ordre d'un an d'honoraires.

Il est à noter que beaucoup de Confrères souhaitent acheter des **portefeuilles seuls**, sans reprise ni de personnel ni de locaux, dans une démarche de **renforcement de leurs établissements existants**. Ce type de vente permet une **meilleure valorisation**, puisqu'en contrepartie, les acquéreurs réalisent ensuite des économies.

- Pour le **Syndic**, il existe également une **réelle demande**, avec une valorisation sans grand changement, de l'ordre de un an d'honoraires, parfois plus, l'ajustement se faisant ensuite en fonction de la localisation, de l'importance du portefeuille et de sa décomposition (un portefeuille de 15 immeubles de 100 lots étant beaucoup plus valorisable qu'un portefeuille de 150 immeubles de 10 lots).
- La **Location Saisonnière** demeure – injustement à mon avis, car tout le monde sait que, pour la bien connaître, j'affectionne cette activité – le **parent pauvre** : alors qu'elle comporte une récurrence et une stabilité comparables à celles de la gérance, elle se valorise la moitié... Ceci est lié à un **intérêt réduit** de la plupart des Confrères, car peu sont spécialisés dans cette activité, et également à des **contraintes d'exploitation** très importantes, en raison de la saisonnalité de l'activité, cet argument étant, objectivement, fondé.

- **La localisation des portefeuilles et cabinets :**

L'implantation conditionne non seulement la **valorisation**, mais également, la **faisabilité de la vente**.

Les cabinets présents sur de **grandes villes** comportent beaucoup d'amateurs. Ils se vendent donc facilement et rapidement, dès lors qu'ils sont proposés à **une valorisation réaliste et adaptée au marché actuel**, et non pas à des valeurs excessives, basées sur des coefficients appartenant à des **temps révolus**.

La situation est **plus difficile** lorsqu'il s'agit de cabinets situés sur de petites villes ou en zone rurale.

Il est **très difficile** également en ce moment de **vendre des affaires situées sur les stations balnéaires et de montagne**. En effet, ces affaires séduisaient à une époque les groupes, mais ils ont revu leurs positions et se recentrent sur l'immobilier de résidence principale, tandis que les indépendants sont de plus en plus réticents, eux aussi, à se positionner sur ces secteurs.

En montagne, le phénomène est encore renforcé par les contraintes climatiques et géographiques, ainsi que par les grosses contraintes d'exploitation.

Il faut donc également **prendre ces paramètres en compte lors de l'établissement de prétentions de prix.**

Où allons nous ?

Pour moi (est-ce du pessimisme ou du réalisme ?), **il n'y a rien de bon à attendre en 2009.**

Nous sommes pris dans un **phénomène mondial**, qui va exiger de **profonds repositionnements**, qui ne pourront s'effectuer en un jour, et il est illusoire que quelque mesure gouvernementale ponctuelle puisse régler une situation aussi profonde et complexe.

Le **marché de l'agence Transaction** ne peut tomber plus bas, puisqu'il est actuellement nul. Il pourra reprendre lorsque le phénomène actuel de disparition d'agence aura pris terme, car, du fait de la multitude de créations depuis le début de ce siècle, le nombre d'agences était devenu très important, et donc, bien trop important dans une période perturbée comme en ce moment.

Le **marché du cabinet de Gestion va souffrir**, car ce que je pronostiquais est maintenant vérifié : **de nombreux Confrères à profil mixte Transaction – Gestion se trouvent contraints de mettre leurs agences ou portefeuilles en vente.**

Pour certains, la chute (voire, l'effondrement) de la part Transaction de leur chiffre d'affaire obère la rentabilité de leurs sociétés, et donc, les contraint à vendre, soit l'agence elle-même, soit le portefeuille gestion.

Parallèlement, d'autres, moins touchés mais **inquiets pour l'avenir**, décident également de devancer leurs projets de reconversion ou de départ en retraite, car, après avoir travaillé de longues années voire toute leur vie, ils ne veulent pas voir périr ou s'effriter le fruit de leurs efforts. Ils préfèrent donc se retirer et mettent en vente.

Et enfin, d'autres mettent en vente dans le cadre du processus normal de leur cessation d'activité au terme de leur carrière.

Ceci provoque et va provoquer dans les mois qui viennent un afflux d'affaires sur le marché.

Ce phénomène ne pose pas encore difficulté, car, en raison d'une forte présence d'acquéreurs, **les affaires trouvent preneur**, encore une fois, dès lors qu'elles sont proposées à des conditions adaptées et non surévaluées. Toutefois, nous risquons d'assister à une **inversion de la tendance** et de déboucher vers une **situation d'offre supérieure à la demande** :

- Car **les vendeurs seront de plus en plus nombreux** ;
- Car **certains acquéreurs d'aujourd'hui auront trouvé des affaires à racheter** et se retireront donc du marché, suivant en ceci le phénomène constaté auprès des groupes ;
- Car **d'autres acquéreurs d'aujourd'hui**, qui se seront affaiblis du fait de la récession sur la transaction, ne pourront plus acheter demain et **se transformeront donc en cédants** (j'ai déjà des cas).

En conclusion, je pense que les circonstances que nous vivons actuellement exigent que nous soyons **adaptables et réactifs**.

Si donc, vous envisagez de **céder votre cabinet**, je pense qu'il est préférable de la faire **maintenant** que de différer le projet, et notamment :

- ***Vaut il mieux céder aujourd'hui, rapidement et aux conditions du marché, même si elles ne sont plus ce qu'elles étaient voici un an, que plus tard, plus difficilement et à des prix moindres ?***
- ***Si, aujourd'hui, la rentabilité n'est plus au rendez-vous, ou risque de ne plus l'être dans les mois qui viennent, combien faudra t'il que je vende demain pour récupérer la même somme qu'aujourd'hui ? Le pourrai-je ?***

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