

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 18 Février 2009

2009, NOUS Y SOMMES !

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Cette nouvelle année 2009 s'est bien engagée telle que je la prévoyais : aucune bonne surprise, aucune amélioration de notre situation économique, les états d'esprit sont moroses.

Et, comme la terre ne s'arrêtera pas de tourner pour autant, la vie poursuit son cours, et nous assistons à des repositionnements, puisqu'il faut bien que des affaires puissent se faire !

Comme je le prévoyais, **l'impact est sérieux** sur le marché de l'agence et du cabinet, **les effets sont importants et évolutifs**, et, à ce jour (situation non figée, naturellement), **voici où nous en sommes** :

- **Agences Transaction uniquement** :

Rien n'a évolué : demandes d'achats quasi nulles, refus de tout financement par les banquiers, aucune valorisation à attendre.

Parallèlement, les fermetures et dépôts de bilan s'accroissent...

- **Agences et Cabinets de Gestion** :

Il y a toujours de la demande, **les affaires se vendent toujours**... sous certaines conditions !...

- **Les valorisations** : totalement reconsidérées par rapport à ce qui existait jadis (jadis = époque antérieure à Septembre 2008), elles doivent être **réalistes et raisonnables**. En effet :

- o Les groupes n'achètent plus beaucoup, et surtout, absolument plus aux prix qui ont pu être observés jadis ;
- o Les indépendants achètent, mais à condition de trouver les financements, ce qui est très difficile en ce moment ;
- o Le but est de parvenir à une rentabilité, fondée uniquement sur les honoraires de gestion, puisque les honoraires de transaction sont totalement aléatoires, voire inexistants.

- **L'activité** : pour prétendre à valorisation et à intérêt, encore faut-il que l'agence ou le cabinet soit une **véritable entreprise de gestion immobilière**.

Ceci veut dire, en l'état du contexte actuel, que **l'affaire doit pouvoir vivre et gagner de l'argent uniquement grâce à ses activités de gestion**.

Si tel est le cas, nous pouvons passer à la question suivante (localisation).

Si ce n'est pas le cas, la situation est fondamentalement différente : nous sommes devant une agence transaction comportant également une activité gestion, **laquelle activité gestion sera le seul élément valorisable**.

En ce cas et sur cette seule valeur, l'agence pourra peut-être se vendre en son ensemble, par exemple, à un Confrère local cherchant à se développer. Mais il ne faut pas se faire d'illusion, il y a 90% de risques de ne parvenir à vendre que le portefeuille gestion seul, sans locaux ni personnel, à un Confrère voisin qui l'intégrera au sien. L'agence sera fermée après cette cession de portefeuille.

1/2

Ou encore, si l'acquéreur accepte la reprise de l'agence complète, il appliquera une importante diminution de prix compte tenu de cette charge supplémentaire.

Toujours au titre de l'activité, nous retrouvons la même distorsion quant aux valorisations des différents métiers :

- La Gérance : reste le fleuron, mais, tout de même, plus du tout aux prix de jadis. Adieu Coefficient 3.... Se complète toujours d'une petite valorisation au titre de la Location ;
 - Le Syndic : reste stable ;
 - La Location Saisonnière : en baisse constante, tant en valorisation qu'en demande...
- **La localisation** : dans ce contexte sans cesse plus difficile, le critère **localisation** influe de plus en plus sur la **valeur**, et surtout sur la **possibilité** de céder.

Ceci ne veut pas dire que leur localisation rend invendables certaines affaires. Mais toutefois, et dans une proportion bien plus importante que par le passé, la **décote à appliquer pour trouver preneur sera significative**...

La recherche est réelle et soutenue sur les capitales régionales et leurs banlieues, reste soutenue sur les préfectures et certaines sous préfectures situées en plaine, sans difficulté d'accès ou en bord de mer. Ensuite, ça se complique dès que l'on commence à aller sur des préfectures et sous préfectures de montagne, des localités rurales, des stations balnéaires, pour arriver aux stations de ski, où les cabinets n'ont plus du tout la cote...

- **Les portefeuilles seuls (gérance, syndic) sont toujours très recherchés**. De plus en plus même, certains acquéreurs refusent toute autre forme de rachat que celle du portefeuille seul.

En tout état de cause, sachez qu'un **cabinet ou portefeuille de gestion immobilière**, proposé à des conditions **normales** (et non pas **autres**, comme on continue allègrement à le voir...), et comportant une localisation géographique **non compliquée trouvera preneur sérieux et solvable en quelques semaines... Toujours**....

Lorsque ce n'est pas le cas, l'explication est la même dans 99% des cas : **Exigences financières trop importantes de la part du cédant**.

Pour terminer mon propos du jour, je rappelle à chacun que nous sommes en **période de clôture des bilans de l'année 2008**, lesquels vont être finalisés dans les semaines qui viennent et vont commencer à tomber, **et à être produits à qui de droit** : banquiers, Caisses de Garantie... Lesquels communiqueront ensuite leurs exigences et décisions...

Si vous souhaitez vendre, il me semble vivement souhaitable de **mettre le processus dès à présent en œuvre**, sans attendre les effets connexes de la production des bilans 2008...

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