

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 21 Mars 2009

LE BILAN, LA GARANTIE FINANCIERE ET LA CARTE

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Pour 75% des Confrères, ceux qui clôturent au 31 Décembre, c'est l'époque du bilan. Le premier bilan établi depuis la survenance de notre crise.

Ces bilans commencent à arriver, mettant en lumière les implacables réalités de l'impact des six premiers (seulement) mois de crise sur les Cabinets.

Pour les agences Transaction uniquement, les bilans, à de rares exceptions près, sont mauvais, très mauvais ou catastrophiques, en raison de l'effondrement du chiffre d'affaire, qu'aucun autre produit ne vient combler.

Il n'y a pas de solution, certains pronostiquaient la fermeture de 30 à 40% des agences de transaction. A mon avis, ce sera même les deux tiers des agences pratiquant exclusivement la transaction qui disparaîtront.

Pour les cabinets de Gestion, les vrais, c'est-à-dire, ceux dont le chiffre d'affaire provient à **au moins 80% de la Gérance, du Syndic, de la Location Saisonnière**, les bilans sont chaque année sans bonne surprise, car, sauf événement spécifique, le Confrère connaît le 1^{er} Janvier le chiffre qu'il aura atteint le 31 Décembre.

Cette année, ces bilans sont sans mauvaise surprise, car **c'est déjà un privilège de bénéficier d'un chiffre d'affaire stable de nos jours !...**

La tendance est même à la **progression** :

- Inquiets, en raison de la crise, pour la pérennité de leurs revenus locatifs, beaucoup de propriétaires bailleurs, qui géraient eux-mêmes préfèrent maintenant **confier leurs biens à un Gérant**, ne serait-ce que pour **bénéficiaire des assurances** (GLI, GRL). Les Cabinets prennent donc des mandats.
- Comme beaucoup ne peuvent plus (pas de prêts) ou ne veulent plus (panique quant à l'avenir) acheter leurs logements, **le marché de la location est très actif**.
- Comme la crise dissuade les Français de partir loin, mais qu'ils partent quand même en vacances, les taux de remplissage des stations de sport d'hiver sont en **très nette progression cet hiver**, et donc ainsi, **les honoraires des Confrères qui pratiquent la Location Saisonnière**, et, au vu des réservations en cours, la tendance s'annonce également **bonne pour la saison d'été à venir**.
- Quant au Syndic, il se maintient. Par définition, de toute manière, le Syndic n'est pas concerné par la crise car, crise ou pas crise, il faut gérer les Copropriétés.

Pour les cabinets mixtes Gestion – Transaction, la situation est **critique** :

- **L'effondrement du chiffre d'affaire Transaction** prive ces Cabinets, **sur 2008**, de toute rentabilité.
- **Les activités Gestion permettent aux Cabinets de tout juste se maintenir, sans aucun bénéfice**, avec, souvent, un propriétaire exploitant qui n'est plus ou quasiment plus payé, et qui donc, **travaille pour rien**.

1/3

- **Aucune amélioration n'est à attendre sur la Transaction pour cette année 2009**, certains n'ont d'ailleurs fait aucune vente depuis le 1^{er} Janvier...
- Ces Cabinets détiennent, néanmoins, **un réel élément de valeur** : leur portefeuille de gestion (oublions tout le reste : droits aux baux, fichiers transaction, etc., tout ceci n'a plus aucune valeur vénale à ce jour).

La situation est critique car ces Cabinets sont totalement vulnérables, à la merci du moindre incident qui peut en rompre le fragile équilibre et entraîner leur **anéantissement**.

Et plus particulièrement, à la merci de ce qui suit, d'où le titre de ce document :

Que celles-ci soient délivrées par une compagnie d'assurance, une caisse de caution mutuelle ou une banque, chaque organisme qui délivre les **garanties financières obligatoires** effectue des **audits périodiques** sur les Cabinets qu'il garantit.

- **Audits sur pièces** : chaque année, communication de quelques documents de base, dont les bilans ;
- **Audit sur place** : un contrôleur se rend au Cabinet, afin d'effectuer des contrôles sur le respect des obligations réglementaires, la bonne tenue des comptes, la représentation des fonds mandants et le fonctionnement de la société.

En période ordinaire, et sauf cas très particuliers car il y a toujours quelques déviants, ces contrôles relèvent d'une pure routine.

Ils continuent en ce moment à être perçus comme tels par beaucoup de professionnels. **Erreur !**

En effet, voici ce qui commence à survenir, **principalement sur les Cabinets mixtes** puisque ce sont les plus touchés :

Le contrôleur effectue ses diligences, puis émet un rapport, qui est communiqué à la fois à l'organisme de garantie et au Confrère garantie.

Outre quelques remarques sur la partie métier, nous relevons de plus en plus fréquemment, ce qui est logique compte tenu de la crise, mention d'**inquiétudes au sujet du fonctionnement de la société** : chute du chiffre d'affaire, absence de rentabilité, insuffisance de capitaux propres...

Souvent, le Confrère garanti n'y prête pas attention, certain de la bonne santé de son Cabinet et du sérieux de son travail.

Mais, quelques jours ou quelques semaines plus tard, le couperet tombe : retrait de la garantie financière (*), motivée par les éléments susvisés.

C'est alors la **catastrophe** pour le confrère frappé :

**Plus de garantie financière = plus de carte professionnelle = plus le droit d'exercer
= fermeture immédiate de l'établissement.**

Malheureusement, je connais plusieurs cas survenus ces derniers mois, pour, à chaque fois, des motifs tels que structure financière totalement déséquilibrée, absence de rentabilité, etc.

Or, **chaque Confrère va devoir transmettre son bilan à son garant** dans les semaines qui viennent...

Pour ma part – désolé d'être encore pessimiste – et compte tenu de ce que j'ai pu voir moi-même au travers de certains bilans, je suis convaincu que **de nombreux Cabinets ne répondent plus aux critères requis** et ne seront donc **plus garantis dans un futur proche**.

Ceci doit, à mon avis, amener chacun à regarder la situation **en face**.

En effet, je répète ici qu'**il est toujours possible, malgré la crise, de vendre un portefeuille ou un Cabinet de gestion immobilière**, à condition d'en demander un prix **raisonnable**, et non pas excessif, voire, délirant, comme certains essaient encore, et dès lors que nous sommes dans une situation normale : carte professionnelle en règle notamment.

* : Cette mesure étant systématiquement accompagnée, puisque c'est la Loi, des autres mesures connexes suivantes : blocage de tous les comptes en banque mandants, publication d'une annonce dans la presse locale pour informer de l'évènement, et envoi à chaque mandant, ainsi qu'à chaque Président de Conseil Syndical des Copropriétés gérées d'une lettre recommandée afin de l'aviser, tout ceci, aux frais du garanti déchu, naturellement.

Dès lors, les Confrères dont l'évolution du chiffre d'affaire et le bilan démontrent que leur situation est obérée ne devraient pas s'obstiner, et **devraient mettre en vente ce qui est vendable et qui a de la valeur : leur portefeuille gérance, syndic, location saisonnière**, avec ou sans le reste de l'agence, peu importe puisque l'incidence est nulle sur la valorisation.

En effet, **si, par malheur, ils perdent leur garantie financière, retirée en raison de l'économie défailante de leur société, ils perdent tout car, sans carte, le portefeuille ne peut plus être exploité**, les comptes en banque sont bloqués, et donc, **le Cabinet meurt immédiatement**.

Les mandats partiront dans la nature, ou encore, le portefeuille sera « vendu » dans le cadre d'un redressement judiciaire, 10 ou 20% de sa valeur réelle...

Il est donc nécessaire d'analyser, avec ses Conseils et de manière drastique, ce type de risque, et de prendre les mesures nécessaires avant qu'il ne soit trop tard.

Si, néanmoins, malheureusement, une telle catastrophe vous survenait, sachez qu'**en agissant et en réagissant très vite, il reste parfois possible de sauver la situation, en cédant en urgence à un Confrère réactif** – mais souvent, bien entendu, à un prix sérieusement réduit par rapport à celui applicable en situation normale.

Pour les mandats de Gérance ou de Location Saisonnière, la procédure, dans ce cas, exige surtout une **extrême rapidité**.

Pour ce qui est des **mandats de Syndic**, c'est théoriquement beaucoup plus compliqué. Mais, en pratique, **il existe une ou deux méthodes permettant de réaliser l'opération dans ce cas, en toute légalité**. Bien entendu, c'est naturel, je ne les explique pas ici, c'est **réservé à mes clients** !...

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