

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 28 Septembre 2009

SEPTEMBRE 2009 – POINT SUR LE MARCHÉ

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Un mois après la rentrée, il me semble utile de faire ici un point sur un marché qui a encore bien évolué depuis le début de cette année.

- **Les agences de transaction** :

La situation reste **très difficile**.

Émerge toutefois une **toute petite demande** depuis cette rentrée, c'est un élément totalement nouveau après une année de déshérence.

Cette demande s'assortit toutefois de **conditions extrêmement précises** :

- Localisations **très ciblées** ;
- Exigence de **réels emplacements N°1**, aucune demande sur le reste ;
- Valorisations **très raisonnables**, n'excédant en aucune manière la valeur du droit au bail. Il est hors de propos de prétendre à un moindre coefficient sur chiffre d'affaire en sus.

Pour ma part, je ne prends ce type d'agence à la vente qu'à condition d'avoir **déjà des demandes** pouvant correspondre avec les caractéristiques de l'affaire.

Pour information, **voici à ce jour mes demandes**, uniquement sur des affaires sur **emplacements N°1** :

- **Côte Varoise**, de Bandol à Toulon ;
- **Cannes**, sur la **Croisette uniquement**.
- **Megève**.

N'hésitez pas à me contacter si vous souhaitez céder une agence répondant à ces critères.

Bien évidemment, si l'agence comporte également un portefeuille de Gestion ou de Syndic, il sera valorisé.

- **Les cabinets d'administration de biens** :

La situation se caractérise par les deux éléments principaux suivants :

- **Les valorisations sont en baisse** :

Ceci concerne surtout l'activité **Gérance**, toujours **très recherchée** mais dont **le prix a fortement baissé**. Le coefficient **2,5** représente maintenant un **maximal**, réservé à des affaires importantes, rentables, à des implantations excellentes, à des cessions de portefeuilles seuls, sans locaux ni personnel à reprendre. Le reste se traite à des coefficients inférieurs, très inférieurs même lorsqu'il s'agit d'affaires situées en zones

1/3

excentrées. Se rattache toujours une **valorisation annexe** de l'activité **Location**, en baisse elle aussi dans les mêmes proportions.

L'activité **Location Saisonnière** connaît elle aussi une **valorisation en baisse**.

La valorisation de l'activité **Syndic** se maintient. Il faut dire qu'elle n'a jamais connu de flambée, et qu'**elle peut significativement différer d'un portefeuille à un autre** en fonction de sa typologie, laquelle va directement influencer sur sa rentabilité et ses contraintes d'exploitation : ce n'est pas la même chose de gérer 15 immeubles de 100 lots et 150 de 10 lots, ce n'est pas la même chose de gérer un portefeuille urbain et un portefeuille en station de ski de haute montagne...

Elle est également impactée par la nature des honoraires générés. Notamment, les **avis du CNC** influent beaucoup actuellement auprès de certains acquéreurs sur la prise en compte des **honoraires annexes**, car ils craignent de ne plus pouvoir les reconduire sans pouvoir les compenser sur les honoraires contractuels de gestion courante. Ceci est donc à prendre en compte lors de la rédaction de vos contrats de Syndic...

Enfin, dans le cas de **cabinets à profil mixte** Gestion – Transaction, il ne faut escompter quasiment aucune plus value au titre des honoraires sur Transactions. Elle sera comprise entre 0 et 10% **grand maximum**.

Il ne faut pas escompter non plus de plus value inhérente à un quelconque droit au bail. Au contraire, **l'obligation de reprendre un local pourra générer une moins-value** lors de la cession par rapport à une cession sans conservation des locaux, permettant à l'acquéreur de réaliser une économie d'échelle en réunissant l'exploitation au sein de ses locaux existants.

*Il est à noter et à prendre en compte que **la tendance actuelle est et reste baissière**. Il n'est donc **absolument pas favorable de différer les projets de cession**, l'attente se traduit par des prix plus bas.*

- **Le marché est très soutenu :**

J'ai, encore ces jours derniers, pu vérifier qu'**un cabinet d'administration de biens peut trouver preneur en quelques semaines**.

Mais, bien évidemment, **moyennant satisfaire à certains critères**...

Un premier critère, auquel personne ne peut rien : **l'implantation géographique**. Il y a une **forte demande** sur **les villes et leur périphérie**, ainsi que sur les **zones touristiques importantes et dynamiques**. La demande est en revanche **extrêmement restreinte** pour les Cabinets situés en zones rurales ou en haute montagne (sauf stations phares).

Deux autres critères, pour lesquels, là, les cédants ont toute latitude :

- **Les prix** : Il n'y a pas de mystère, l'heure est à la raison. Il faut donc nécessairement admettre de **proposer à des valeurs réalistes et adaptées**, prenant en compte le contexte économique et le profil des affaires proposées. Il faut ensuite admettre de négocier un peu, de consentir des facilités de paiement, si l'acquéreur le demande et est sérieux (des garanties sont à prévoir en ce cas).

Une affaire justement valorisée attire et se vend. Une affaire surévaluée ne donne rien. Elle devient très vite connue, grillée, et partira souvent avec un gros effort, beaucoup plus important que celui qui aurait été nécessaire au départ.

- **Le périmètre de la vente** : La demande porte surtout sur des **portefeuilles seuls**, sans reprise de locaux, avec ou sans reprise de personnel. Cette formule peut donc permettre **une vente plus aisée et une valorisation plus importante** que la reprise avec les locaux. Les cédants doivent accepter d'en tenir compte. Certaines affaires, dont la rentabilité est faible ou dont la taille est réduite ne pourront même trouver preneur **que** dans ces conditions.

Ceci étant, et dès lors que ces conditions de réalisme sont satisfaites, **les acquéreurs sont nombreux**.

Beaucoup de **Confrères indépendants** cherchent à développer la taille et la rentabilité de leurs cabinets en achetant d'autres cabinets ou d'autres portefeuilles.

Sur les 12 derniers mois, ils ont été considérablement freinés par les positions des banques, lesquelles refusaient allégrement les financements, y compris des bons dossiers.

Or, je constate maintenant que, sans parler de retour à la normale, ni non plus de fin de la Crise, nous en avons pour encore au moins 12 autres mois, **les affaires ont pu retrouver un peu de fluidité** puisque **les banquiers recommencent à financer les projets de rachats**, dès lors qu'ils sont sérieux, représentés par

des affaires rentables, réalisés à des valorisations cohérentes pour assurer aux banques leurs remboursements, et qu'ils émanent d'acquéreurs crédibles et solvables.

De leur côté, **les grosses structures et les groupes** continuent également à réaliser leurs rachats, mais à **des conditions qui ont été très sérieusement redéfinies ces derniers mois**.

Les **valorisation** sont – beaucoup... - **moins larges** que ce que nous observions avant l'été 2008 (avant la Crise, quoi...).

Les **critères d'achat** sont **très sélectifs** : affaires importantes pour de premières implantations, ou affaires moins importantes sur les sites où ils sont déjà présents, mais alors, souvent sans reprise des locaux, voire, sans reprise de personnel.

Mais, globalement, il reste toujours possible de trouver un acquéreur adapté, sérieux et solvable, pour acquérir dans des conditions équilibrées et satisfaisantes un cabinet d'administration de biens.

Je reste donc à votre disposition pour **étudier avec vous et prendre en charge votre projet de cession**, n'hésitez pas à me contacter.

Un dernier mot pour préciser aux Confrères concernés que **nous sommes à l'époque idéale pour procéder aux mises en vente des Cabinets pratiquant la location saisonnière en bord de mer** :

- **La saison est achevée**, les chiffres définitifs sont connus, ce qui permet une évaluation précise.
- Les honoraires de l'été sont et resteront **intégralement acquis au cédant**.
- La période moins chargée à venir permettra au cédant de **se consacrer plus librement aux différentes phases de la cession** et de ses préparatifs.
- Le cédant pourra **se mettre efficacement en place en période creuse**, se familiariser avec le portefeuille et la clientèle, prendre connaissance des biens, gérer ses réservations et être pleinement opérationnel pour la prochaine saison.

Une conversation, une estimation, ne coûtent rien. N'hésitez pas !

Très cordialement,

Baptiste GIULIANI
06 68 41 10 10
contact@bghimmo.com