

BGH – Spécialiste de la cession de cabinets d'administration de biens sur toute la France

www.bghimmo.com

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

Le 16 Août 2011

LA RENTREE 2011

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Ca y est, le 15 Août est passé, c'est la dernière ligne droite avant la Rentrée...

De mon côté, voici longtemps que je n'avais pas communiqué sur l'évolution du marché de la cession des cabinets.

En effet, après une période très perturbée faisant suite au mois d'Août 2008 et la prise de conscience de l'existence d'une crise, le marché s'est repositionné sur des bases assez stables jusqu'à présent, déjà évoquées sur mes précédentes communications et que je résume ci-dessous.

Pour ce qui concerne **les activités** :

- **Transaction** :

Depuis l'été 2008, il n'y a quasiment **plus aucune demande** d'acquisition d'agence transaction. Les rares cessions observées sont soit des cessions auprès d'acquéreurs ayant un **intérêt spécifique** à la reprise de l'affaire : par exemple, par un négociateur travaillant déjà au sein de l'agence, ou encore par un Confrère de proximité ayant un intérêt stratégique particulier à cette reprise, soit lorsqu'il s'agit d'une affaire présentant des **caractéristiques tout à fait exceptionnelles** : affaires en emplacement N° 1 sur un secteur très recherché, très anciennes, disposant d'une réputation excellente et d'une équipe en place structurée et très efficace. Ces quelques affaires justifient d'un chiffre d'affaire ayant **particulièrement bien résisté** lors de ces dernières années de crise, et nécessitent néanmoins d'être proposées à des **valeurs particulièrement raisonnables** pour trouver néanmoins preneur...

Les autres affaires ne sont pas vendables, et, pour ce qui me concerne, je n'accepte que très exceptionnellement de prendre à la vente une affaire de transaction seule.

- **Gérance** :

La valeur de cette activité a **baissé de 25 à 35%** depuis l'été 2008, ce, en quelques mois et pour se maintenir très correctement à ce tarif plus raisonnable et réaliste. C'est ensuite à **apprécier au cas par cas**, en fonction de l'implantation, de la taille et de la qualité de l'affaire ainsi que du périmètre de la reprise : société, fonds de commerce avec locaux et collaborateurs, portefeuille, seul ou avec des collaborateurs. Je relève aussi que certaines affaires deviennent difficiles à vendre sur certains secteurs en raison d'une situation locative dégradée par une offre surabondante provenant de programmes de défiscalisation, dont les implantations rendent les biens très difficiles à louer.

Globalement cependant, **la demande sur cette activité est très soutenue**, et il existe d'excellentes opportunités de cession dès lors que **les affaires sont proposées à des conditions adaptées**. En effet, les acquéreurs font preuve de beaucoup de discernement dans le choix de leurs investissements.

Ajoutons qu'en sus de la valorisation sur l'activité Gérance, nous obtenons toujours une valorisation complémentaire assise sur l'activité de **Location** générée par le portefeuille géré.

- **Location saisonnière** :

Cette activité connaît une déshérence de la part des candidats acquéreurs. Les affaires de location saisonnière sont devenues **extrêmement difficiles à vendre**. La valorisation a été **divisée par deux** sur ces dernières années, et, même sur ces bases, **les preneurs sont très rares**.

1/3

Ceci me paraît pourtant totalement injustifié, car **certaines affaires sont excellentes**, très rentables, très stables, et présentent exactement la même récurrence en termes de chiffre d'affaire que les affaires de gérance...

Je pense donc que ces affaires méritent intérêt, et, malgré ce marché particulièrement difficile, **je les prends très volontiers à la vente** (bien évidemment, à condition d'accepter un prix de vente très étudié...) car je connais bien cette activité, dispose de quelques acquéreurs portant intérêt à celle-ci, et crois en l'avenir de ce type d'affaires.

- **Syndic :**

Le Syndic sort grand vainqueur de ces périodes perturbées.

En effet, et malgré un **durcissement considérable** et toujours constant des conditions d'exercice de cette difficile activité, et malgré les menaces très sérieuses de toujours plus d'encadrement et de réglementation, je note qu'il existe une **demande très forte sur la reprise de cabinets de Syndic**.

La valeur de cette activité ne s'est nullement altérée, au contraire même, car certains cabinets se vendent à des conditions de prix élevées.

J'attribue ceci au fait que **l'activité Syndic n'est absolument pas concernée par la crise et par les crises**... En effet, crise ou pas crise, **il y aura toujours besoin d'un syndic pour gérer les Copropriétés**, d'autant que le durcissement constant des règles de gestion exclue chaque jour un peu plus le recours à l'autogestion. Je crois que, maintenant, chacun est convaincu que **seul un spécialiste professionnel peut gérer une Copropriété** – et non pas un brave retraité « bénévole » qui œuvre dans son coin...

Au-delà, la réalisation d'une cession dépend toujours beaucoup du **réalisme** des conditions de prix proposées, **en rapport avec la qualité et la rentabilité de l'affaire**.

J'observe à ce propos que l'activité Syndic est certainement celle où **la fourchette de valorisation est la plus large**. En effet, une activité où les conditions d'exploitation peuvent être très différentes d'un cabinet à un autre pour un nombre de lots et un CA analogues. **Ceci est largement pris en compte par les acquéreurs** car c'est une chose d'exploiter un portefeuille comportant 3.000 lots sur 30 immeubles, c'en est une autre d'exploiter 3.000 lots sur 300 immeubles...

Pendant, j'obtiens très globalement des **conditions de cessions très intéressantes** sur de nombreuses affaires de Syndic et je connais une **très forte demande**.

Pour ce qui concerne **les cessions**, il convient de noter deux éléments majeurs :

- De loin, **les acquéreurs les plus actifs**, avec lesquels il est possible de parvenir à d'excellentes conditions sont **les Confrères indépendants en recherche de développement**. Sur ces dernières années, c'est avec eux que j'ai traité 90% des affaires réalisées, les autres affaires réalisées l'étant soit avec certains Groupes, soit avec quelques primo-accédants mais c'est assez rare.
- **Jusqu'à présent**, et après une période noire de blocage total depuis Septembre 2008 jusqu'en Mai 2009, où elles ne finançaient plus rien, **les banques financent très bien** ce type d'investissement, par l'octroi de financements, sur 7 ans généralement, atteignant 80 à 100% du budget d'acquisition.

Ce, **sur des affaires d'administration de biens uniquement**, les banques n'accordent pas de financement sur la reprise d'agences de transaction.

Ceci étant, les évènements connus actuellement appellent des interrogations sur les évolutions à attendre dans les mois à venir.

De toute évidence, **nous sommes toujours en crise**, le climat économique est loin d'être assaini.

Depuis déjà plusieurs mois, j'étais alerté par différents Confrères, lesquels faisaient tous état auprès de moi d'un **net durcissement** traduit par une **forte baisse de l'activité transaction**. Beaucoup moins de demande, beaucoup moins d'acquéreurs, beaucoup plus de « casses » liées à des refus de financements, principalement sur de petites affaires retenues par des primo-accédants recourant à de gros emprunts.

De manière beaucoup plus générale, ces derniers mois ont démontré qu'après la situation de la Grèce, celle de plusieurs autres pays européens était sérieusement dégradée.

Sur ce mois d'août, nous avons constaté une **forte chute des marchés financiers**, accélérée par la dégradation de la notation de l'économie des Etats Unis d'Amérique.

D'usage, nous pouvions considérer que les chutes des marchés financiers bénéficiaient à l'immobilier.

Or, nous constatons en ce moment l'inverse, tandis que **le cours de l'or flambe**. Ceci est particulièrement inquiétant, car ceci prouve que les investisseurs n'ont plus confiance et se réfugient dans cette valeur plutôt que d'investir sur les marchés financiers ou immobiliers...

Il est à espérer que ces événements et ces prises de conscience n'obèrent pas les possibilités des banques d'octroyer les financements requis pour les cessions de cabinets...

Il est, de plus, à craindre un **impact tout à fait négatif** de cette situation sur la rentabilité des cabinets, et notamment de ceux dont le CA annuel intègre une part liée au métier transaction.

En dernier lieu, il faut prendre en compte, très sérieusement, les **différentes annonces réitérées** de mesures en gestation visant à **accroître la fiscalité** afin de générer des recettes supplémentaires pour l'Etat, qui en a bien besoin...

D'autant que les principales visées concernent les **revenus du capital** ainsi que les **plus-values**, pour lesquels il faut s'attendre à un renforcement de la fiscalité pour 2012 :

- Quelle sera l'imposition qui frappera les **distributions de dividendes** provenant de nos sociétés ?
- Actuellement, l'imposition sur la **plus value réalisée sur les cessions de titres de société** est de 19% + 12,30% au titre des prélèvements sociaux. Quel sera le prochain taux en vigueur ?
- A ce jour, la cession de titres de société dans le cadre d'un départ en retraite est **exonérée de plus value** à 19% (les 12,30% de prélèvements sociaux sont dus en revanche). **Ceci sera-t-il maintenu** l'année prochaine ?
- A ce jour, la cession d'un fonds de commerce ou d'une branche complète d'activité (par exemple, le département syndic d'un cabinet qui conserve sa gérance) d'une valeur n'excédant pas 300.000 euros est **exonérée de plus value**, laquelle est minorée si la cession est comprise entre 300 et 500.000 euros. **Ceci sera-t-il encore vrai l'année prochaine ?**

A mon avis, les réponses sont que ce contexte économique va rendre les cabinets plus difficiles à vendre, risque d'entraîner une diminution de leur valeur, et va nécessairement entraîner une majoration de la fiscalité.

Certes, ceci peut être qualifié de vue de l'esprit.

J'invite cependant les lecteurs sceptiques à **se référer à mes précédentes analyses**, disponibles [ICI](#).

Lesquelles permettent de constater que, malheureusement, mes différents pronostics se sont avérés...

Je pense donc que, **pour les Confrères qui projettent de céder leurs cabinets prochainement, il n'est pas souhaitable de différer les mises en vente.**

*Actuellement, dès lors qu'il est proposé à des conditions de valorisation réalistes, adaptées à son profil, à sa localisation et aux conditions actuelles du marché, un **Cabinet d'Administration de Biens trouve preneur en 3 semaines à 2 mois... Toujours...***

Il me semble très certainement préférable de profiter de cette situation tant qu'elle perdure...

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

Très cordialement,

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