

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

[www.bghimmo.com](http://www.bghimmo.com)

Baptiste GIULIANI  
04 75 08 20 68  
06 68 41 10 10  
[contact@bghimmo.com](mailto:contact@bghimmo.com)

Le 9 Mars 2015

## **PASSIONNANT : EMISSION CAPITAL – M6 – 8 MARS 2015**

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Comme vous je l'espère, j'ai regardé avec attention et intérêt l'émission **Capital** sur M6 ce 8 Mars 2015 au soir. Si vous ne l'avez pas vue, je vous recommande de vous la procurer.

En effet, les media se complaisent trop souvent à nous livrer de prétendues informations faisant état d'un marché de l'immobilier satisfaisant à défaut d'être florissant, avec des prix qui se maintiennent, une demande qui reste forte, etc..

Très curieusement, pour moi, qui suis en relation constante avec des Confrères sur toute la France, les informations que je reçois depuis le terrain sont diamétralement opposées à ces propos et m'ont toujours conduit au plus grand doute sur la crédibilité desdites informations réputées « officielles ».

Or, tournée voici quelques mois et dédiée au marché de l'immobilier, cette émission **Capital** nous livre les informations suivantes :

- Des **prix en forte baisse** et qui devraient continuer à baisser ;
- Une **inadéquation entre les prétentions des cédants et les prix du marché** : la plupart des cédants vivent la tête dans le sable, sur les données du passé, à une époque d'un marché florissant, et se refusent à toute conscience de la réalité, en affichant des **exigences de prix très supérieures au marché** ;
- Une **raréfaction de la demande** : de quatre acquéreurs pour un vendeur, nous sommes passés à un acquéreur pour un vendeur ;
- Un **désengagement du marché des gros investisseurs**, clientèle étrangère fortunée notamment, impactant lourdement le marché de l'immobilier de luxe.

Ces facteurs engagent un blocage du marché, les cédants doivent prendre conscience et intégrer ces facteurs négatifs. Ils doivent également veiller à la parfaite présentation de leurs biens, d'où le recours au Home Staging afin de pouvoir se distinguer et faire la différence.

L'émission se conclut par un post scriptum constitué par un bilan quelques mois plus tard, aux termes duquel l'émission nous révèle que **trois des biens présentés à la vente lors de l'émission n'ont toujours pas trouvé preneur**, malgré, pour l'un d'eux, une baisse de prix de plus de 30%.

Malheureusement, les révélations réalisées par cette émission me confortent dans mes constats.

De plus et surtout, **ces informations se transposent au marché de la cession des cabinets d'Administration de Biens** :

- De nombreux cédants se refusent à intégrer la baisse du marché et persistent à **exiger des prix beaucoup trop élevés**. Dans de nombreux cas, ils se cantonnent aux méthodes de valorisations traditionnelles (coefficients sur CA) **sans accepter d'intégrer les calculs relatifs à la rentabilité de leur affaire**, et alors que la rentabilité est très souvent insuffisante ;
- La raréfaction de la demande est constituée : il existe toujours une **forte demande** sur une typologie particulière d'affaires : **les portefeuilles de gérance ou de syndic à reprendre seuls**, sans locaux ni

1/2

personnel, sur les agglomérations importantes. La reprise de structures complètes devient plus difficile, la reprise d'affaires situées sur de petites villes ou des zones semi-rurales et très difficile ;

- **Les gros acquéreurs se raréfient** puisque plusieurs grosses structures ont été reprises : ORALIA, TAGERIM, BELVIA. Les trois groupes majeurs : FONCIA, NEXITY et CITYA (qui ont repris les trois structures énoncées) ont maintenant une politique d'achat très discernée et ne s'intéressent plus qu'à des affaires entrant en complémentarité avec leur politique de croissance ;

Quelques structures de taille moyenne, très solvables et solides, sont **très réticentes à poursuivre une politique de croissance** attendu la situation de notre pays, le poids de la fiscalité, les incertitudes sur l'avenir et le manque de visibilité ;

Ceci explique que des Cabinets importants, intéressants et rentables ne trouvent pas preneur, parce qu'ils n'entrent pas dans les critères des uns et que les autres ne veulent pas les acheter par défiance en l'avenir ou, tout simplement, par lassitude devant une situation qui ne s'améliore pas ;

- Les acquéreurs ne sont en tout cas **pas d'accord du tout pour acquérir les cabinets proposés à des conditions de prix trop élevées** ;
- Les banques ne financent qu'avec **les plus extrêmes réticences**, rejetant impitoyablement les dossiers dont la rentabilité ne permet pas d'assurer dans de bonnes conditions le remboursement de l'emprunt.

**La conclusion est donc la même :**

*Ces facteurs engagent un blocage du marché, les cédants doivent prendre conscience et intégrer ces facteurs négatifs. Ils doivent également veiller à la parfaite présentation de leurs biens, d'où le recours au Home Staging afin de pouvoir se distinguer et faire la différence.*

Le Home Staging consistant en l'occurrence à présenter des affaires **financièrement rentables**, il y a un travail énorme à réaliser sur beaucoup de cabinets, qui pourraient être intéressants mais sont pénalisés par une rentabilité très faible, liée souvent à une organisation déficiente : trop de frais, masse salariale exagérée liée à une organisation du travail défailante...

***Plus que jamais, il est important de rester très réaliste, et d'intégrer qu'aujourd'hui, les cédants doivent adapter leurs prétentions et être très à l'écoute de ce que les acquéreurs peuvent leur proposer. L'évolution du marché a transformé la donne, de plus en plus, ce sont les acquéreurs qui sont les Maîtres du Jeu...***

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

Très cordialement,

**Baptiste GIULIANI**  
**04 75 08 20 68**  
**06 68 41 10 10**  
[contact@bghimmo.com](mailto:contact@bghimmo.com)