

COMBIEN COÛTE UN GOLF ?

Pour des raisons de crise ou de contraintes nouvelles, la construction de golfs marque le pas. On est loin des années 1970 ou 80 qui virent un engouement des décideurs économiques et financiers, parfois accompagné de désillusions liées à l'étroitesse du marché. Aujourd'hui, les transactions achat-vente concernent principalement l'actualité de l'économie golfique. Mais combien coûte un golf ? Comment calculer son prix ? Avec ou sans foncier ? André-Jean Rossi, expert judiciaire spécialisé et directeur de Habitat et Golf, nous aide à y voir plus clair.



Journal du Golf : Si on se réfère à des transactions récentes, à combien se monte l'achat d'un golf existant ?

André-Jean Rossi : Pour un golf de 18 trous, la fourchette se situe entre 800 000 euros et 12 millions d'euros. Mais, attention, il faut être prudent et précis : chaque golf est un cas particulier ! Il convient de vérifier si on achète une société d'exploitation du parcours, avec le foncier ou pas, avec la présence d'un programme immobilier, d'infrastructures hôtelières, etc. Un golf de 18 trous, sans signature particulière, avec le foncier, un practice, un club-house, qui fonctionne et qui a une quinzaine d'années, peut se vendre de 2,5 à 4 millions d'euros. Le même golf, sans le foncier, se vendra selon le chiffre d'affaires des dernières années.

Y a-t-il des disparités importantes selon les régions ?

A.J. R. : Oui, le grand sud de Biarritz/Bordeaux à Montélimar/Menton est la région la plus prisée. Dans cette région, les golfs ne sont pas à vendre... ou à des prix bien plus élevés qu'au nord de cette ligne de démarcation !

UN GOLF ? UNE AFFAIRE COMPLEXE FAISANT APPEL À PLUSIEURS MÉTIERS

Dans votre activité de courtage, vous avez une dizaine de golfs à vendre en ce moment : est-ce un produit facile à vendre ?

A.J. R. : Non, car les acheteurs ne savent pas toujours où ils vont : il y a de longues périodes de réflexion, d'explications, d'analyses des bilans. Les acheteurs sont souvent des sociétés de gestion de parcours de golf qui souhaitent accroître leur parc. Du type Formule golf, Open Golf, NGF, Blue Green. Il y a aussi des particuliers qui veulent réaliser un rêve, comme cette famille dont les parents et enfants sont golfeurs et qui se sont mis en tête de tout lâcher pour acheter et gérer un golf. S'il s'agit d'un outil de travail, il faut être confiant de ses capacités à bien gérer le golf. Il faut aussi avoir des notions d'entretien de parcours, de management de personnel. Un golf, c'est une affaire complexe qui fait appel à plusieurs métiers.

Peut-on acheter le fonds de commerce et louer le foncier ?

A.J. R. : Oui, et c'est souvent une bonne solution pour tout le monde. L'acheteur qui souhaite se retrousser les manches et exploiter le golf a dans ce cas un investissement moins lourd, et l'amortissement sera plus facile. Certaines collectivités publiques favorisent d'ailleurs ce schéma : elles restent propriétaires des terrains et confient la gestion à une société privée. Je suis actuellement en cours d'autorisation de dossier en Corse où le projet prévoit ce type de montage avec, en plus, 8 hectares consacrés à une opération immobilière.

Vous êtes aussi expert judiciaire auprès de tribunaux : quelle est la méthodologie pour évaluer un golf ?

A.J. R. : Ma méthodologie – dans les grandes lignes et en dehors d'une situation conflictuelle – est la suivante :
– s'agit-il d'un outil de travail (fonds de commerce à exploiter) sans aucune propriété immobilière ? En général, le prix de vente est alors égal au chiffre d'affaires annuel, sauf cas particulier.

L'exploitant paye un loyer au propriétaire foncier et, selon les cas, une redevance de gérance au propriétaire du golf qui peut être différent du propriétaire foncier.

– s'il s'agit d'un golf avec la vente du foncier, d'autres questions entrent en jeu : y a-t-il des droits à bâtir résiduels ? ou un lotissement à reprendre et à terminer ? un hôtel avec ou sans les murs ?

– il est utile d'étudier d'autres facteurs : proximité de grands centres urbains, bassin de population (300 000 personnes minimum étant donné le faible pourcentage de golfeurs en France), parcours de proximité ou touristique, état du parcours et du parc des machines, ancienneté et qualification du personnel, comptes d'exploitation des dernières années. La valeur locative d'un terrain sur lequel il y a un golf est comprise entre 10 & 15 % du chiffre d'affaires moyen annuel des trois dernières années (si le propriétaire du foncier est aussi le propriétaire des aménagements golfiques). Sinon, c'est le prix du quintal de blé par hectare que l'on peut multiplier par deux ! La détermination de la valeur d'un golf est aussi fonction des possibilités de constructions résiduelles attachées au terrain (SHON). Pour une création de parcours, il est admis qu'un 9 trous pourra être « financé » par la réalisation/vente de 10 000 m² de SHON et donc un 18 trous par 20 000 m² et plus... Pour un 18 trous existant sur un terrain où il est possible de construire par exemple 10 000 m² de plancher, la valeur sera établie en tenant compte de la valeur intrinsèque du parcours, parc de machines, club-house et d'une partie de la marge que le promoteur/acheteur pourra faire sur le programme immobilier (incidence foncière).

LES HÔTELS SUR UN GOLF MARCHENT BIEN

Quelle est votre vision du parc golfique français ?

A.J. R. : En France, depuis 20 ans, trop de « cathédrales » ont été construites. Pas assez de « chapelles » qui conviendraient beaucoup mieux aux fidèles golfeurs débutants que sont 80 % de la clientèle. Autrement dit : nous avons suffisamment de parcours dits « internationaux », de championnats, difficiles, voire injouables, réalisés par des architectes de renom ! Je pense que les golfeurs, en arrivant sur un parcours, souhaitent pouvoir « jouer leur handicap »... Ne pas perdre 6 balles à l'aller... Ne pas « attendre » indéfiniment derrière des joueurs « qui ne veulent pas laisser passer »... Jouer des départs engazonnés et arriver sur des greens qui pitchent !

Quelle est le meilleur argument pour faciliter l'achat d'un golf ?

A.J. R. : Son prix ! Et s'il y a un potentiel de développement de clientèle dans la région enfin, si un programme immobilier peut être réalisé. L'amortissement du prix d'achat par l'exploitation est aléatoire, sauf si l'on est professionnel, ou plus facile pour des petites structures (9 trous, compacts, pitch & putt...). À ce jour, pour des parcours récents, le rendement vient des activités annexes et pas du rendement du parcours lui-même : practice, balles, stages, pro-shop, bar, restaurant. Le cas échéant, un hôtel : il est bon de savoir que les hôtels situés sur un golf ont un taux annuel de remplissage de 70 à 75 %, voire supérieur. ○