

Cession d'Ehpad : un nécessaire travail d'équipe

Par Ariane Olive et Christophe Berthier



Le secteur des Ehpad connaît une forte concentration depuis plusieurs années. Pour les cédants potentiels, les opportunités se multiplient, mais elles nécessitent un solide accompagnement pour gérer la complexité de ces opérations.

Les grands acteurs cherchent à accroître leurs parts de marché. De nombreux indépendants sont quant à eux à l'affût des dossiers d'acquisition pour se développer plus localement. Pour les cédants potentiels, les opportunités se multiplient, mais nécessitent un solide accompagnement pour gérer ...

J'ai eu le plaisir de co-écrire avec Ariane Olive, fondatrice du cabinet d'avocat Spark, un article de recommandations aux propriétaires indépendants d'EHPAD qui envisagent de céder leur établissement.

Vous pouvez retrouver cet article paru dans le magazine GEROSCOPIE n° 133 de novembre 2021 [CLIQUER ICI](#)

Il explique que même s'il existe de nombreux acquéreurs potentiels sur le marché, il n'est pas simple de céder dans de bonnes conditions car ce sont des négociateurs très avertis, qu'il est souhaitable de savoir mettre en concurrence tant sur les conditions contractuelles que financières.

Céder un EHPAD est complexe car cela implique souvent de céder à la fois de l'immobilier et l'activité d'exploitation, avec les enjeux réglementaires associés ; la préparation de l'opération est longue, sa conduite représente une lourde charge de travail et de stress pour des indépendants pris à plus de 100% par la gestion de leur établissement.

Notre recommandation c'est donc de travailler avec un binôme expérimenté composé d'une banque d'affaires ([SYNERCOM FRANCE](#)) et d'un avocat d'affaires spécialisé pour réaliser la cession de son établissement.

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à me contacter.

Christophe BERTHIER

cberthier@synercom-france.fr

01.43.48.78.78

www.synercom-France.fr