

Louer ou acheter des locaux pour bureaux ?

Les professionnels de la santé doivent examiner les deux options

Louer ou acheter ? C'est la question que l'on se pose depuis très longtemps, qu'il s'agisse d'une maison, d'un véhicule ou d'équipement. Les médecins et les dentistes doivent aussi faire face à de tels choix lorsqu'ils font l'acquisition de locaux pour bureaux.

Il faut tenir compte de plusieurs variables lorsqu'on examine chacune des options : liquidités, souplesse, possibilités de placement, stade de la pratique et plans de carrière.

« Vous devez voir ce qui est avantageux compte tenu de votre situation et réfléchir soigneusement à tous les éléments, affirme Michael Stoltz, premier directeur de comptes, Professionnels de la santé, à RBC Banque Royale® dans la région du Grand Toronto. Commencez par déterminer à quel endroit vous voulez établir votre cabinet ; ensuite, c'est une question de choix personnel ».

« Commencez par déterminer à quel endroit vous voulez établir votre cabinet ; ensuite, c'est une question de choix personnel »

Michael Stolz

Un des clients de M. Stoltz, M. Ken Wong, dentiste à Woodbridge en Ontario, a loué un bureau pendant cinq ans. Fatigué des baux assortis de restrictions et des loyers élevés, il a acheté une unité dans un centre commercial en décembre 2006. « Mes versements hypothécaires sont inférieurs au loyer que je payais. De plus, je suis libre de mes choix », explique Dr Wong.

Comparons ce point de vue avec celui du docteur Paul Arnold, un autre client de RBC Banque Royale, qui possède une clinique de médecine familiale à Edmonton. Dr Arnold a loué plusieurs locaux pour bureaux pendant 30 ans.

« Contrairement à l'achat, la location me permet une certaine souplesse et me donne moins de maux de tête », indique Dr Arnold.

Ces deux professionnels sont arrivés à des conclusions opposées par rapport à la question de la location ou de l'achat, pour des raisons tout aussi légitimes. Quels sont donc les avantages et les désavantages qu'offrent les deux options aux professionnels de la santé ? Les professionnels de RBC Banque Royale se sont penchés sur la question.

Examiner soigneusement tous les coûts

Commençons par l'élément le plus évident : les coûts.

Selon M. Stoltz, la location peut sembler comporter moins de risques puisqu'elle nécessite un emprunt moins élevé. « C'est un facteur qui peut revêtir de l'importance dans les premières années d'établissement et d'exploitation d'un cabinet étant donné qu'il y a plusieurs variables inconnues », explique-t-il.

Certains médecins et dentistes ne tolèrent qu'un faible niveau d'endettement et désirent tout d'abord atteindre des mesures de rendement bien définies, comme par exemple un niveau précis de liquidités et un certain nombre de nouveaux patients par mois, avant de contracter davantage de dettes.

D'autres, selon M. Stoltz, estiment pouvoir bien réussir en raison de la situation démographique de la région. Ils peuvent alors souhaiter investir davantage dans leur cabinet dès le début en achetant leur emplacement.

Comme pour toute décision d'affaires, vous devez tenir compte de tous les coûts. Et contrairement à beaucoup d'autres entreprises, le taux de réussite d'une clinique médicale ou dentaire est bien documenté, signale M. Stoltz.

« Ainsi, prendre des risques additionnels en augmentant son niveau d'endettement peut être raisonnable, ajoute-t-il. Mais vous devez tenir compte de toutes les variables. »

« Contrairement à l'achat, la location me permet une certaine souplesse et me donne moins de maux de tête »

Dr Arnold

Lorsque vous êtes locataire, par exemple, vous ne retirez rien du montant que vous versez comme loyer ; de plus, vous êtes à la merci des augmentations de votre propriétaire quand vous renouvelez votre bail. Qui sait quelle direction prendra le marché ? « Il y a une part d'incertitude », admet Dr Arnold.

L'achat, bien qu'il entraîne des frais initiaux plus élevés, vous permet de bâtir votre valeur nette. De plus, un prêt hypothécaire à taux fixe vous donne l'heure juste au chapitre des coûts.

Prenez en considération d'autres questions relatives aux coûts. Si vous êtes propriétaire, vous devrez prendre en charge certaines dépenses indirectes associées à la gestion d'une propriété (vous devrez y consacrer du temps par exemple). Et si vous êtes locataire, vous devrez vérifier si le propriétaire vous remettra une part des sommes investies pour effectuer des améliorations locatives (ce ne sera peut-être pas le cas, et si vous récupérez de l'argent, les montants peuvent varier).

(Les améliorations locatives sont toutes les modifications permanentes (aux murs, aux planchers, etc.) que vous effectuez pour que votre espace de travail soit adapté à vos besoins. C'est le propriétaire qui continuera à profiter de ces améliorations si vous quittez l'emplacement. D'un autre côté, si vous louez un local qui a déjà été occupé, vous pouvez profiter des améliorations en place.)

Les coûts d'un immeuble commercial et les taux de location dans les différents marchés, le stade de votre pratique, votre tolérance au risque et votre situation financière globale sont tous des facteurs qui vont influencer votre décision.



RBC
Banque Royale

Vous devez vous demander de quelle façon vous obtiendrez le meilleur rendement pour votre capital, déclare Dave Majeski, vice-président, Marché commercial et marché immobilier, Edmonton et Nord de l'Alberta, RBC Banque Royale.

« Chaque personne ne dispose que d'un certain montant de capital à investir, affirme M. Majeski. Faut-il l'investir dans une propriété à titre de valeur nette ? Dans de l'équipement ? Quelles liquidités faut-il générer pour rembourser les frais de loyer et/ou la dette ? Vous devez examiner le rendement de vos activités de base : votre pratique. »

L'emplacement avant tout

Le coût n'est pas le seul facteur à prendre en considération, et il n'est pas nécessairement le plus important. M. Stoltz soutient que l'emplacement doit être priorisé, car il a une plus grande incidence sur vos résultats.

« L'endroit où vous installez votre cabinet et votre clientèle est très important, affirme-t-il. C'est le lieu où vous établirez votre fonds commercial, qui possède une valeur tangible dans certains segments du marché de la santé. Ainsi, votre priorité doit toujours demeurer votre clientèle, et non pas de savoir si vous devez acheter ou louer. »

« Chaque personne ne dispose que d'un certain montant de capital à investir. Vous devez examiner le rendement de vos activités de base : votre pratique. »

Dave Majeski

Vous préférez peut-être acheter, mais que ferez-vous si vous trouvez l'endroit idéal pour votre cabinet et que vous n'avez d'autre choix que de louer ? Dr Arnold, par exemple, préfère être situé dans un centre commercial ; il doit donc louer son bureau.

Pensez aussi à vos plans d'avenir pour votre cabinet. Lorsque vous êtes propriétaire, vous prenez vous-même les décisions importantes ; vous pouvez modifier votre bureau au besoin, comme par exemple ajouter des services complémentaires dans votre local (ou dans les locaux adjacents si vous en êtes aussi propriétaire).

C'est ce qui a incité Dr Wong à acheter. L'immeuble où il avait loué ses locaux manquait d'espace de stationnement (et le propriétaire avait installé un stationnement payant, réduisant ainsi l'achalandage de clients imprévus). De plus, Dr Wong voulait ajouter les services d'un homéopathe, et ultérieurement ceux d'un chiropraticien et d'un naturopathe.

« Dans mon ancien bureau, je ne pouvais pas envisager d'attirer d'autres professionnels de la santé », dit Dr Wong.

Bien que la location ne lui ait pas offert cette souplesse, il a pu prendre de l'expansion parce qu'il n'avait pas conclu d'engagement à long terme.

Si vous avez besoin de plus d'espace (ou si l'endroit ne vous convient plus), il est plus facile de déménager lorsque vous avez un bail. Cependant, être propriétaire de ses propres locaux offre aussi des avantages intéressants. Si vous décidez de déménager, vous pouvez traiter vos locaux en tant que placement immobilier au lieu de les vendre, et les louer à quelqu'un d'autre.

Si vous achetez, demandez-vous si vous aurez assez d'espace pour agrandir ou si vous en aurez trop si votre situation change.

« Si, par exemple, vous êtes propriétaire et que vous partagez vos locaux avec d'autres médecins, vous risquez de vous retrouver avec plus d'espace que vous en avez besoin s'ils décident de partir », indique Dr Arnold.

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. « Il s'agit simplement de ne pas dépasser son degré de tolérance », mentionne Stéphanie Fitzgerald, première directrice de comptes, Professionnels de la santé chez RBC Banque Royale à Calgary.

Fiez-vous aux experts

Peu importe vos préférences, vous devez prendre une décision éclairée. Vous avez le dernier mot, mais vous devriez vous fier aux ressources d'experts à votre disposition.

Mme Fitzgerald note qu'il y a des directeurs de comptes RBC dans toutes les régions du Canada, qui se consacrent particulièrement au marché des médecins et des dentistes et qui connaissent leur situation et leurs besoins uniques. « Nous avons une excellente connaissance de votre secteur d'activité », affirme-t-elle.

Peu importe la décision – achat, location, vente, renouvellement –, elle entraîne des frais et des conséquences pour votre entreprise, ajoute-t-elle.

Vous êtes peut-être bien un homme ou une femme d'affaires avisé, en plus des connaissances médicales et dentaires que vous avez acquises. Mais dans la réalité, beaucoup de professionnels de la santé ne comprennent pas entièrement les subtilités des contrats de location, l'incidence fiscale de leurs versements hypothécaires ou de leur loyer, l'analyse de leur flux de trésorerie ou les prévisions liées aux taux d'intérêt ou à la plus-value de la propriété.

Les professionnels de la santé, comme tous les professionnels des affaires, doivent compter sur une solide expertise financière, soutient Mme Fitzgerald. La banque représente un partenaire clé, qui travaille en collaboration avec des avocats, des comptables et des courtiers en hypothèque ou en location, des professionnels qui traitent des questions d'achat ou de location de locaux à bureaux tous les jours.

« Somme toute, nous offrons des conseils qui vous aident à prendre la bonne décision », explique Mme Fitzgerald.

Dr Wong ajoute qu'il est essentiel que les professionnels de la santé - qui axent tout naturellement leurs efforts sur les besoins quotidiens de leurs patients - se familiarisent avec certaines questions liées aux affaires, comme par exemple les pour et les contre de l'achat et de la location de locaux pour bureaux.

« Lorsque vous parlez leur langue, précise Dr Wong, vous pouvez optimiser les ressources de vos conseillers. »

POUR EN SAVOIR PLUS SUR NOS SERVICES ET SOLUTIONS POUR VOS BESOINS PROFESSIONNELS ET PERSONNELS, COMMUNIQUEZ AVEC:

Nader Guirguis, MBA, B.I.B.C.

Vice-président,

Marché des professionnels de la santé

RBC Banque Royale

1, Place Ville-Marie, 8^e étage, aile Est

Montréal (Québec) H3C 3A9

Téléphone : 514 874-5042

www.rbcbanqueroyale.com/sante

Les stratégies, les conseils et le contenu de la présente publication sont offerts à titre indicatif seulement, au profit de nos clients. Les lecteurs devraient consulter leur propre conseiller professionnel lors de la planification ou de l'implantation d'une stratégie appropriée, afin de s'assurer que leur situation particulière fasse l'objet d'un examen approprié reposant sur les derniers renseignements disponibles.

© Marques déposées de la Banque Royale du Canada, RBC et Banque Royale sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada.