Bienvenue chez MursPharma

***Nous achetons les Murs de votre Pharmacie et nous vous les louons***

L’externalisation de l’Immobilier est un outil puissant utilisé avec succès dans de nombreuses professions.

Désormais, les Pharmaciens d’officine peuvent mettre en œuvre cet outil avec profit.

**Plan du Site :**

Ce site a pour objet de vous renseigner sur ce que la Vente de vos Murs peut vous apporter et d’introduire la Foncière MursPharma, Société spécialiisée dans l’acquisition et la gestion de locaux commerciaux de Professionnels de la Santé.

**Vous trouverez dans ce site la réponse aux questions suivantes :**

Qui sommes-nous ?....................................................................................................................... CLIC

Ce que vous propose La Foncière MursPharma ?….……………….…………………………………………………….. CLIC

Situations justifient l’externalisation de l’Immobilier ?.................................................... CLIC

Qu’est ce qui est plus rentable : le fonds de commerce pharmacie, ou les murs ?......................CLIC

Pourquoi la Pharmacie se prête-t-elle à l’externalisation de son immobilier ?.............................. CLIC

Accélérateur de carrière…………………………………………………………………………………………. .CLIC

Comment développer votre activité actuelle ?…………………………………………………………………………. .CLIC

Comment vendre votre pharmacie plus rapidement et plus cher ?………………………………………….. ..CLIC

Comment acheter une pharmacie plus importante ?……………………………………………………………….. ..CLIC

Pourquoi et comment vous désendetter ?………………………………………………………………………………….. CLIC

Comment nous contacter ?............................................................................................................. CLIC

**1 - Qui sommes-nous ?**

**Un groupe d’investisseurs** groupés au sein de la Foncière Murs Pharma, Société spécialisée dans l’acquisition et la gestion de locaux commerciaux destinés aux Professionnels de la Santé, parmi lesquels les Pharmaciens.

**Le capital de cette Société** est ouvert aux Professionnels de la Santé qui recherchent à placer leurs fonds dans un investissement de long terme (l’immobilier d’entreprise et plus spécialement les Locaux Commerciaux à destination médicale), à revenus réguliers et risque de fluctuations limité.

**Vous, qui êtes convaincu que vendre vos murs** de pharmacie vous permet d’améliorer la rentabilité de votre fonds de commerce, vous pouvez vendre ces murs à la Foncière MursPharma qui entrera avec vous dans une collaboration contractuelle de long terme………………………………………………**Onglet**

**Vous qui possédez des murs de pharmacie et les donnez à bail** à un pharmacien, vous pouvez les apporter à la Foncière MursPharma contre participation au capital de cette dernière. Vous en obtiendrez probablement une rentabilité supérieure. Contactez-nous, nous effectuons une analyse chiffrée et approfondie, gratuite et confidentielle, sans engagement de votre part. ……………..**Onglet**

**Données et structure juridiques :**

**L’équipe :**

**Comment travaillons-nous ?**

Si un élément de ce site suscite votre curiosité, contactez-nous, nous effectuons une pré-analyse chiffrée et approfondie, gratuite et confidentielle, sans engagement de votre part. ……………..**Onglet**

**2 - Que propose la Financière MursPharma ?**

La raison d’être de MursPharma est d’apporter aux professionnels de la Santé, et singulièrement les Pharmaciens une vision dynamique de leur Carrière, avec la possibilité de gérer l’Immobilier pharmaceutique de telle manière que soit maximisée la rentabilité des fonds investis.

Pour cela, MursPharma vous propose une analyse adhoc de votre situation professionnelle actuelle, et sur cette base

**1 – Analyse stratégique de votre situation professionnelle :**

**2 – Fonds de commerce :**

**3 – Immobilier :**

**3 - Quelles situations justifient l’externalisation de l’Immobilier ?**

**Règle :**

Une règle essentielle de bon sens pour tout investisseur, homme d’affaires, commerçant… ou épargnant est d’investir ses capitaux disponibles dans des secteurs, placements, opérations, commerces… rentables et de mettre le maximum dans le domaine le plus rentable.

**Application concrète à la Pharmacie :**

En moyenne, un fonds de commerce de pharmacie dégageant un chiffre d’affaires de 1.500.000 Euros TTC rapporte à son propriétaire :

* **Un revenu salarial** (en moyenne 50.000 Euros bruts par an)
* Des **dividendes** (en moyenne 10.000 euros bruts par an)
* Un **loyer** (25.000 Euros par an en moyenne) (7 à 9% de la valeur des murs qui en moyenne s’élève à 300.000 Euros)
* **Une plus value** liée au développement du fonds et à la croissance du CA, elle-même liée au développement inéluctable du marché des biens médicaux et des médicaments.

En général nos interlocuteurs ne sont pas parfaitement conscients de cette plusvalue. Elle s’élève en moyenne à 15% par an sur longue période.

Ainsi, 300.000 Euros d’apport investis en 1995 dans un fonds de commerce de valeur de 1.000.000, complémentés par un prêt bancaire de 700.000 Euros dégage un taux de rentabilité moyen de 15% par an sous les hypothèses suivantes : croissance du CA de 3%, taux d’intérêt de 4.5%, EBE de 12%.

**Conclusion :**

La pharmacie est un domaine de rentabilité élevé (15% par an en moyenne), beaucoup plus élevé que celui de l’immobilier d’entreprise (7 à 8% par an hors plus values ou moins values immobilières), dont la rentabilité est supérieure à celle de l’immobilier résidentiel (3% hors plus values immobilières).

Dans ces conditions, tout pharmacien doit investir le maximum de ses capitaux disponibles dans son fonds de commerce et laisser à d’autres le soin d’investir dans l’immobilier.

Pour les détails du calcul de la rentabilité comparée de l’immobilier et du fonds de commerce de la pharmacie, voir ……………………………………………………………………………………………………………….**ONGLET**

**4 - Qu’est ce qui est plus rentable : le fonds de commerce ou les murs ?**

1 – Hypothèses :

2 - Simulation de la rentabilité d’un fonds de commerce « pharmacie » loué :



3 – Simulation de la rentabilité d’un investissement immobilier dans des murs de Pharmacie :





4 - Conclusion :

100.000 Euros placés à 15% pendant 15 ans se transforment en ……………………………..

100.000 Euros placés à 10% pendant 15 ans se transforment en ……………………………..

La réponse est donc claire : un pharmacien, qui maîtrise son métier a intérêt à mettre le maximum de ses capitaux disponibles dans son fonds de commerce.

**5 – Pourquoi la pharmacie se prête-t-elle parfaitement à l’externalisation de son immobilier ?**

L’externalisation de l’immobilier se justifie pleinement chaque fois que la rentabilité du fonds de commerce est supérieure à la rentabilité de l’immobilier. En effet dans ces conditions, l’opérateur du fonds de commerce (le pharmacien) a intérêt à investir le maximum de ses capitaux dans le fonds de commerce et laisser à des professionnels de l’immobilier le soin d’investir dans les murs.

Alors, direz-vous, pourquoi les professionnels de l’immobilier n’investissent-ils pas dans le fonds de commerce ? Pour 2 raisons :

* Parce que dans certaines professions, seuls des professionnels (diplomés…) peuvent réglementairement investir dans leurs fonds de commerce. C’est le cas de la pharmacie.
* Parce que la rentabilité du fonds de commerce est inférieure à celle de l’immobilier, ce qui est le cas de nombreuses professions.

A cet égard, il est intéressant de remarquer que les fonds de commerce de pharmacie sont probablement parmi les plus chers qui existent dans le commerce de détail, tout simplement parce que ce sont les plus rentables !

A titre informatif, voici la grille de valorisation des fonds utilisée et recommandée par l’Administration fiscale :

**6 - COMMENT ACCELERER VOTRE CARRIERE ?**

**1 – Les 15 prmières années de la carrière d’un pharmacien « moyen »**



**2 – Coup d’accélérateur :**



On voit sur ce tableau

**3 – Conclusion :**

**7 – Développement de l’Activité existante ?**

Une gestion de carrière bien menée comprend généralement pour la profession de pharmaciens 2 étapes (cliquez sur « accélérer votre carrière »). La première consiste à acquérir vers 35 ans une première pharmacie et la développer, pour à 50 ans environ la vendre avec belle plus value pour réinvestir dans uneseconde pharmacie à développer elle aussi pour parvenir en fin de carrière vers 65 ans à vendre un beau fonds de commerce permettant d’envisager soit une transmission, soit un maintien ou même une amélioration, lors de la retraite, du train de vie.

Dans ces 2 phases, le terme « développement » est important. Sans développement du chiffre d’affaires en effet, le fonds de commerce ne prend pas de valeur. Ce n’est que parce quel e chiffre d’affaires, et partant, la rentabilité de l’exploitation se développe que le propriétaire crée de la valeur.

Quels sont les moyens de développer ce chiffre d’affaires, d’augmenter la rentabilité et de créer de la valeur ?

1, Premier moyen essentiel et stratégique : concentrer les investissements sur le fonds de commerce. Si vous possédez vos murs, vendez-les et louez-les au nouveau propriétaire de manière à dégager les capitaux placés à petite rentabilité pour les investir sur le fonds qui lui, dégage une forte rentabilité (quasiment du double).

Comment réinvestir es capitaux ainsi dégagés ? L’expérience prouve qu’il existe toutes sortes de possibilités. L’expérience prouve aussi que parfois il n’en existe aucune. Si tel est le cas, nous vous enjoignons de lire le deuxième paragraphe de la présente fiche.

Mais avant d’aller à ce deuxième paragraphe, voici quelques moyens, quelques idées que nombre de vos confrères ont mis en application :

* développement d’un département « orthopédie »,
* accroissement de la surface de vente,
* mise en place d’un robot,
* participer ou favoriser l’ouverture d’un cabinet médical à proximité,
* ouvrir à proximité aussi une parapharmacie,
* devenir actionnaire d’une autre pharmacie
* …

Nous vous proposons d’analyser avec vous vos voies de développement (**cliquez sur « modes d’intervention de Murs Pharma fiche 11 »**). Notre réseau peut vous donner des idées ou vous faire des propositions.

2, Mais nous direz-vous, que se passe-t-il si vous n’avez pas de possibilités de croissance interne telles qu’évoquées ci-dessus ?  **Cliquez sur …..**

**8 – VENDRE LES MURS**