Formation des docteurs juniors

M4 · Trouver mes locaux et les aménager

Séquence 1 · S'installer en libéral

Cas Paul · Reprendre un cabinet existant

Trouver mes locaux et les aménager

Le bon local ne se choisit pas seul.

Une décision immobilière engage votre exercice, vos patients, votre budget et parfois votre patrimoine.

Le premier réflexe : consulter un architecte AVANT de signer.

1. Les quatre parcours possibles

LOUER

Souplesse, charges et obligations du bail à anticiper.

ACHETER

Patrimoine, financement et capacité de revente.

RÉNOVER

Adapter l'existant ; contraintes et aléas à évaluer.

CONSTRUIRE

Concevoir pour demain ; terrain, budget et délais.

L'architecte compare la faisabilité réelle des options, pas seulement leur prix.

2. Choisir le territoire avant le local

BESOINS DE SANTÉ

Population, besoins locaux et évolutions.

OFFRE DE SOINS

Confrères, réseaux, MSP, CPTS et services.

CADRE DE TRAVAIL

Accessibilité, stationnement, sécurité et évolution.

Un beau local dans un territoire inadapté reste un mauvais choix.

3. Les réflexes avant de s'engager

Besoins	Nombre de praticiens, activités et évolution à moyen terme.
Situation du bien	Usage, destination, copropriété, bail et règles locales.
Accès & bâtiment	Marches, structure, réseaux, contraintes difficiles à modifier.
Coût & calendrier	Travaux, études, autorisations et charges futures.

Mission conseil + faisabilité : deux prestations utiles avant tout engagement.

L'architecte : quand le consulter ?

01
Avant la visite
Définir le programme.

02
Pendant la visite
Repérer les obstacles.

03
Avant la signature
Tester la faisabilité.

04
Avant les travaux
Évaluer le budget.

Ne pas attendre le dépôt du permis ou le premier devis pour appeler un architecte.

4. Autorisations et délais

URBANISME

DP ou permis selon le projet et les règles applicables.

ERP

Accessibilité et sécurité : procédure à confirmer.

DÉROGATIONS

Jamais présumées acquises : instruction préalable.

Le calendrier d'ouverture dépend des autorisations et des travaux.

5. Le coût global du projet

IMMOBILIER

Bail ou acquisition, frais et charges.

CONCEPTION

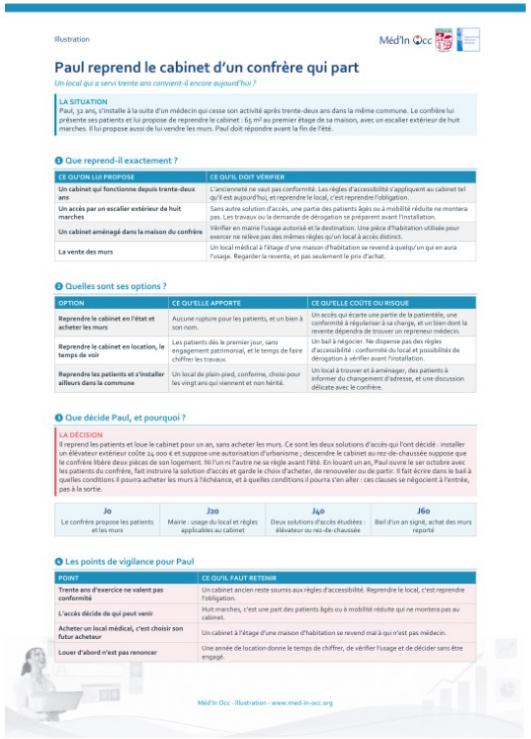
Études, diagnostics, démarches et honoraires.

RÉALISATION

Travaux, équipements, imprévus et délai.

Un prix au m² ne remplace pas une étude de faisabilité chiffrée.

Cas Paul : reprendre un cabinet existant



Illustration

Méd'In Occ

Paul reprend le cabinet d'un confrère qui part

Un local qui a servi trente ans convient-il encore aujourd'hui ?

LA SITUATION

Paul, 32 ans, s'installe à la suite d'un médecin qui cesse son activité après trente-deux ans dans la même commune. Le confrère lui présente ses patients et lui propose de reprendre le cabinet : 65 m² au premier étage de sa maison, avec un escalier extérieur de huit marches. Il lui propose aussi de lui vendre les murs. Paul doit répondre avant la fin de l'été.

Que reprend-il exactement ?

CE QU'ON LUI PROPOSE	CE QU'IL DOIT VÉRIFIER
Un cabinet qui fonctionne depuis trente-deux ans	L'ancienneté ne vaut pas conformité. Les règles d'accessibilité s'appliquent au cabinet tel qu'il est aujourd'hui, et reprendre le local, c'est reprendre l'obligation.
Un accès par un escalier extérieur de huit marches	Sans autre solution d'accès, une partie des patients âgés ou à mobilité réduite ne montera pas. Les travaux ou la demande de dérogation se préparent avant l'installation.
Un cabinet aménagé dans la maison du confrère	Vérifier en mairie l'usage autorisé et la destination. Une pièce d'habitation utilisée pour exercer ne relève pas des mêmes règles qu'un local à accès distinct.
La vente des murs	Un local médical à l'étage d'une maison d'habitation se revend à quelqu'un qui en aura l'usage. Regarder la revente, et pas seulement le prix d'achat.

Quelles sont ses options ?

OPTION	CE QU'ELLE APPORTE	CE QU'ELLE COÛTE OU RISQUE
Reprendre le cabinet en l'état et acheter les murs	Aucune rupture pour les patients, et un bien à son nom.	Un accès qui écarte une partie de la patientèle, une conformité à régulariser à sa charge, et un bien dont la revente dépendra de trouver un repreneur médecin.
Reprendre le cabinet en location, le temps de voir	Les patients dès le premier jour, sans engagement patrimonial, et le temps de faire chiffrer les travaux.	Un bail à négocier. Ne dispense pas des règles d'accessibilité : conformité du local et possibilités de dérogation à vérifier avant l'installation.
Reprendre les patients et s'installer ailleurs dans la commune	Un local de plain-pied, conforme, choisi pour les vingt ans qui viennent et non hérité.	Un local à trouver et à aménager, des patients à informer du changement d'adresse, et une discussion délicate avec le confrère.

Que décide Paul, et pourquoi ?

LA DÉCISION

Il reprend les patients et loue le cabinet pour un an, sans acheter les murs. Ce sont les deux solutions d'accès qui l'ont décidé : installer un élévateur extérieur coûte 24 000 € et suppose une autorisation d'urbanisme ; descendre le cabinet au rez-de-chaussée suppose que le confrère libère deux pièces de son logement. Ni l'un ni l'autre ne se règle avant l'été. En louant un an, Paul ouvre le jeu : octobre avec les patients du confrère, fait instruire la solution d'accès et garde le choix d'acheter, de renouveler ou de partir. Il fait écrire dans le bail à quelles conditions il pourra acheter les murs à l'échéance, et à quelles conditions il pourra s'en aller : ces clauses se négocient à l'entrée, pas à la sortie.

J0	J20	J40	J60
Le confrère propose les patients et les murs	Mairie : usage du local et règles applicables au cabinet	Deux solutions d'accès étudiées : élévateur ou rez-de-chaussée	Bail d'un an signé, achat des murs reporté

Les points de vigilance pour Paul

POINT	CE QU'IL FAUT RETENIR
Trente ans d'exercice ne valent pas conformité	Un cabinet ancien reste soumis aux règles d'accessibilité. Reprendre le local, c'est reprendre l'obligation.
L'accès décide de qui peut venir	Huit marches, c'est une part des patients âgés ou à mobilité réduite qui ne montera pas au cabinet.
Acheter un local médical, c'est choisir son futur acheteur	Un cabinet à l'étage d'une maison d'habitation se revend mal à qui n'est pas médecin.
Louer d'abord n'est pas renoncer	Une année de location donne le temps de chiffrer, de vérifier l'usage et de décider sans être engagé.

Méd'In Occ - Illustration - www.med-in-occ.org

65 m², 8 marches, achat ou location : quel choix avant de s'engager ?

Ancien cabinet ne signifie pas cabinet conforme.

Paul : quelle décision prendriez-vous ?

ACHETER

Immobiliser du capital avec des risques à vérifier.

LOUER

Garder de la souplesse sans différer les obligations.

CHANGER DE LOCAL

Choisir un lieu mieux adapté, mais organiser le transfert.

Avant toute ouverture : vérifier la situation réglementaire et les autorisations nécessaires.

Les quatre pièges à éviter

PRIX SEUL

Ne pas choisir sur le prix affiché uniquement.

PRIX AU M²

Ne pas confondre ratio et budget complet.

DÉROGATION

Ne jamais supposer une dérogation acquise.

ARCHITECTE TARDIF

Ne pas attendre les travaux pour consulter.

Avant de signer : programme, faisabilité, autorisations et coût complet.

Votre première mission avec SILVEA ARCHITECTES

Avant de signer, faites vérifier.

Visite-conseil, étude de faisabilité, scénarios d'aménagement, budget et calendrier : des missions dimensionnées à votre projet.

Un architecte consulté tôt peut éviter un mauvais investissement.

Merci de votre attention