

NOS ENGAGEMENTS

- ♦ Exigence d'éthique et déontologique
- ♦ Représenter notre client grâce à une équipe spécialisée et dédiée
- ♦ Assurer une disponibilité
- ♦ Etablir des relations en synergie avec les services des parties et les bureaux d'études intervenants
- ♦ Garantir les droits de la partie représentée
- ♦ Conclure une négociation en préservant les intérêts de notre client
- ♦ Permettre un gain financier équitable à notre client

INVENTER

Pour inventer et réaliser la relation **PROPRIETAIRE & LOCATAIRE** lors d'une étape déterminante

LA SORTIE DE BAIL



Négociation sortie de bail commercial
entre PROPRIETAIRE & LOCATAIRE

FIMOS

FACILITER L'IMMOBILIER : MANAGEMENT, ORGANISATION, SERVICES



OBJET

Préserver les intérêts :

- ♦ **Contractuels** dans le cadre de l'exécution du bail et de ses avenants
- ♦ **Patrimonial - État :**
 - clos et du couvert
 - extérieurs : VRD, clôture, murs d'enceinte
 - parties communes
 - parties privatives
 - équipements techniques :
électricité - chauffage, ventilation, climatisation, plomberie - ascenseur
restaurant d'entreprise, équipements spécialisé

OBJECTIF

Conclure entre le **PROPRIETAIRE** et le **LOCATAIRE** sortant un accord concernant les travaux de remise en état des locaux.

MÉTHODOLOGIE

- ♦ Etude du bail, des avenants et des courriers échangés pendant la durée contractuelle d'occupation des locaux
- ♦ Analyse des délais
- ♦ Etude juridique stratégique des actions à engager
- ♦ Réalisation des plans des locaux
- ♦ Pré état des lieux détaillé des lots tous corps d'état
- ♦ Etablissement de la liste des équipements existants
- ♦ Collecte des informations et documents auprès des exploitants et bureaux d'étude technique
- ♦ Diagnostic technique des équipements
- ♦ Action juridique si nécessaire en cas rétention d'information de la partie adverse
- ♦ Entretien avec les parties
- ♦ Assistance de la partie représentée lors de l'état des lieux sortant contradictoire avec l'huissier
- ♦ Finalisation du rapport technique
- ♦ Chiffrage des désordres constatés
- ♦ Négociation avec les parties PROPRIETAIRE-LOCATAIRE
- ♦ Finalisation du dossier

QUI SOMMES-NOUS

Une équipe, spécialisée, dédiée à votre dossier comprenant :

- ♦ Un avocat spécialiste des baux commerciaux
- ♦ Un spécialiste dans les domaines : de l'immobilier, gestion technique de patrimoine, exploitation maintenance, construction, hygiène et sécurité.

NOS CLIENTS

- ♦ **PROPRIETAIRE ou LOCATAIRE**
- ♦ Patrimoine immobilier d'entreprise :
 - TERTIAIRE
 - ENTREPOT
 - ACTIVITE
 - HOTELLERIE
 - HOPITAUX
 - SPECIFIQUE ou SPECIALISE

NOTRE VALEUR AJOUTÉE

- ♦ Spécialiste multidisciplinaire
- ♦ Expérience opérationnelle de plus de 10 ans
- ♦ Valorisation des relations
- ♦ Approche stratégique
- ♦ Confidentialité
- ♦ Résultat gagnant-gagnant
- ♦ Couverture IDF Ile de France & Nationale

QUELQUES RÉALISATIONS

- ♦ Patrimoine tertiaire haut de gamme à forte rentabilité pour le compte de la CDC Caisse des Dépôts et Consignations et CNP Caisse Nationale de Prévoyance
- ♦ Immeuble tertiaire pour le compte de compagnie d'assurance PARIS de 10 000m²
- ♦ Immeuble tertiaire pour le compte d'investisseur privé PARIS de 8 000m²
- ♦ Entrepôts surface de 35 000m²
- ♦ Immeuble à vocation atelier auto et garage sur une surface de 20 000m²

QUAND NOUS MISIONNER

Dès que vous possédez l'information que le bail n'est pas renouvelé, verbalement ou par acte extra judiciaire 6 mois avant la restitution des locaux.

