

# Faire ses cartons ou **renégocier** ses baux ?

## VOS ENJEUX

Les échéances en cours ou en fin de bail sont des étapes importantes car elles vous donnent l'opportunité de vous interroger sur les conditions de vos baux. Le loyer et les charges représentent près de la moitié du budget immobilier de votre entreprise, généralement le deuxième poste de dépenses après les salaires. L'enjeu économique est donc considérable pour votre entreprise. Pour être menée à bien, cette réflexion suppose de mobiliser des ressources et des compétences spécifiques.

**Comment appréhender et optimiser votre situation par rapport aux conditions actuelles du marché ?**

**De quelle marge de négociation disposez-vous dans un environnement juridique complexe en matière de congés et de renouvellement ?**

**En fonction des leviers identifiés, quelle stratégie immobilière adopter ?**

Nos "Corporate Solutions" ou solutions entreprises consistent à mobiliser et coordonner l'intervention des équipes de Jones Lang LaSalle nécessaires à la résolution de vos problématiques immobilières. Nous confier votre renégociation ou renouvellement de bail vous assure de disposer de toutes les compétences indispensables au succès de l'opération.

À partir de notre base de données des références locatives, nos consultants réalisent une analyse détaillée des conditions de votre bail et de vos locaux, afin de les comparer avec les conditions actuelles du marché.

Ils définissent ensuite avec vous des conditions locatives "cibles", identifient tous les leviers possibles (congé, demande de renouvellement de bail, droit d'option...) et vous proposent une stratégie de négociation.

Nous nous assurons également du respect des obligations contractuelles et des délais prévus en fonction des échéances de votre bail.

En fonction de vos objectifs, nous axons les négociations sur le périmètre du bail renégocié (restitution anticipée ou intégration de surfaces supplémentaires), sur la flexibilité du bail (durée, possibilités de sortie anticipée, sous location), les éléments techniques (prise en compte de travaux dans l'immeuble, prise en charge de certains aménagements) ou l'aspect financier

**“Nos consultants identifient tous les leviers possibles et vous proposent une stratégie de négociation.”**

(niveau effectif du loyer, des charges, montant des indemnités de sortie anticipée). Nous vous assistons dans la conduite des négociations jusqu'à la signature du bail renégocié.

Notre connaissance approfondie des marchés de bureaux, locaux d'activités

et plates-formes logistiques, et les analyses prospectives de notre département Etudes & Recherche vous garantissent la fiabilité de nos benchmarks et la pertinence de nos conseils.

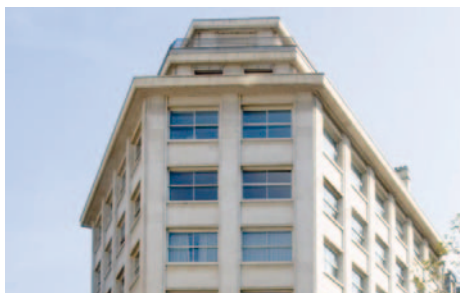
Notre équipe multidisciplinaire a assisté depuis 10 ans les plus grandes entreprises dans la résolution de leurs problématiques immobilières. La multitude de contextes rencontrés et l'étude approfondie des aspects financiers et organisationnels de nombreux projets immobiliers, nous ont permis de développer des compétences uniques sur le marché. La confiance qui nous est accordée par de grands groupes internationaux, reconnus pour leur haut niveau d'exigence, est un gage de la qualité professionnelle de nos prestations.

La présence de Jones Lang LaSalle dans plus de 50 pays et notre structure mondiale dédiée aux activités de conseil aux entreprises, nous permettent de vous accompagner dans vos projets à l'international et de vous faire bénéficier des meilleures pratiques améliorées sans cesse par nos collaborateurs.

## QUELQUES RÉFÉRENCES



**Euronext** : 39 rue Cambon, Paris 1<sup>er</sup>.  
Négociations de renouvellement  
du bail sur 12 500 m<sup>2</sup> de bureaux,  
restitution de 2 étages au bailleur.  
Intégration d'un programme de divi-  
sion sur un immeuble multi locataires  
et travaux d'amélioration.



**Ogilvy Mather** : 44 avenue Georges  
V, Paris 8<sup>ème</sup>. Conseil stratégique sur  
les options de relocalisation, négocia-  
tion pour renouvellement de bail  
sur 1 400 m<sup>2</sup> et alignement de tous  
les baux Ogilvy sur la même échéance.



**Philips** : 2 rue Benoît Malon,  
Suresnes. Conseil stratégique sur  
les options de relocalisation ou de  
renouvellement du bail et négocia-  
tion d'un renouvellement de bail  
sur 4 200 m<sup>2</sup>.

## CONTACT

**Luc RENAUDIN**  
Directeur du développement Entreprises  
Tél. : 33 (0)1 40 55 18 88 - luc.renaudin@eu.jll.com