

QUI SUIS-JE ?...

Afin que vous puissiez m'accorder votre confiance **en toute connaissance de cause** en me confiant la cession de votre Cabinet, il m'est apparu utile d'insérer ici la présente **note de présentation**.

Je suis né le 4 Décembre 1965. Après obtention d'une Licence en Droit Privé à l'université de Paris II – Assas et d'une Maîtrise en Droit Privé mention Etudes Immobilières à l'université de Montpellier, j'ai débuté, en 1988, ma carrière dans l'administration de biens.

Tout d'abord, j'ai **fondé et développé un cabinet**, dans le Languedoc, Gérance et Syndic ainsi que quelques transactions immobilières. Ce cabinet étant situé sur une ville de bord de mer, j'ai exercé les activités de Syndic à la fois sur des résidences principales et sur des résidences de loisir.

Après avoir vendu ce cabinet, en 1997, je suis retourné en région parisienne où j'ai occupé, au sein de plusieurs gros cabinets indépendants, des fonctions de direction. La typologie de ces structures m'a amenée à exercer sur de **l'immobilier principal** (syndic et gérance) mais également sur de **l'immobilier de loisirs, mer et montagne** (syndic et location saisonnière), sur plusieurs régions de France.

Fin 2007, après près de vingt années très pleinement consacrées à l'exercice de ces métiers de l'immobilier, je me suis réorienté sur l'activité d'**intermédiaire en cession de Cabinets d'Administration de Biens**, laquelle est, depuis lors, **mon activité exclusive**.

Mon parcours professionnel en tant qu'Administrateur de Biens m'a permis de **capitaliser une riche expérience**, qui me permet aujourd'hui de parfaitement comprendre et analyser les cabinets qui me sont confiés à la vente puisque je connais les arcanes des métiers pratiqués **pour les avoir exercés moi-même** : La **gérance**, le **syndic**, que j'ai pratiqué à dose intensive, allant jusqu'à 150 tenues d'Assemblées Générales par an, et également la **location saisonnière**. Outre les aspects opérationnels, les fonctions que j'ai exercées m'ont conduit à participer à différentes opérations de cession et de reprise de cabinets. Et également, enfin, à animer et diriger des équipes.

Cette expérience riche et diversifiée me permet de pouvoir **aborder sans aucune difficulté** tout aussi bien les dossiers très classiques de cession de cabinets citadins de syndic et de gérance que ceux des **cabinets spécialisés en immobilier de loisir** situés en station bord de mer ou montagne, ainsi que des dossiers atypiques : portefeuilles de gestion locative meublée loués en moyens et longs séjours, portefeuilles de défiscalisation, cabinets spécialisés en gestion de résidences services, etc..

Cette expérience me permet également d'apporter un **réel conseil aux parties**. Au-delà de la mise en relation cédant-cessionnaire, je suis en mesure d'apporter tout conseil stratégique et professionnel, tout au long de la réalisation de la cession, afin d'en optimiser le déroulement, ce, nonobstant les situations problématiques éventuelles telles que la gestion d'une insuffisance de représentation des fonds mandants constatée ou un retrait de garantie financière...

Ma formation de **juriste**, alliée à la réalisation, depuis 2007, d'une vingtaine de cessions de cabinets chaque année, me permet d'avoir acquis une **expérience significative en rédaction d'actes**, sachant que les actes de cession portant sur les cabinets comportent des spécificités liées aux règles professionnelles et aux dispositions légales (Loi Hoguet) et réglementaires qui nécessitent une adaptation des clauses. Que j'intervienne en tant que rédacteur ou que j'assiste à la rédaction, mon expertise assure les parties de disposer d'actes clairs, aux clauses simples et équilibrées, évitant toute source d'incompréhension ou de litige. Ainsi, et dès l'offre d'achat, les clauses essentielles sont énoncées et inscrites : périmètre de la vente, prix, modalités de calcul, décompte et paiement du

prix, calendrier de réalisation, conditions suspensives éventuelles et délai pour les lever, clauses de non-concurrence, de non sollicitation, conditions de garantie d'actif et de passif si cession de société. Dès lors, aucun risque de découvrir « après » que l'on n'était pas si d'accord que l'on le pensait...

Au plan opérationnel, **je travaille absolument seul**, sans aucun collaborateur ni agent commercial ni partenaire. Ceci procède d'un choix car je tiens à suivre de bout en bout l'intégralité des affaires que je traite, ce qui vous assure d'avoir affaire à un **interlocuteur unique** (moi-même).

Tout d'abord, j'estime que les cessions de cabinets sont des **opérations complexes**, dont chaque point, fût-il d'apparence mineure, peut se révéler essentiel. Ensuite, il s'agit d'une opération qui nécessite une relation de **confiance de haut degré**, car elle impose au cédant de me révéler des informations très confidentielles et parfois très personnelles. Enfin, ces opérations de cession doivent rester d'une **totale confidentialité**.

Il m'est donc paru beaucoup plus simple et nettement préférable de réaliser personnellement par moi-même l'ensemble des étapes nécessaires.

Mon **système de rémunération** est fort simple. Soumis pour cette activité aux dispositions de la Loi Hoguet – je suis donc un Confrère, **je travaille sur mandats** (vente et recherche). Mes **honoraires** sont purement liés au résultat positif de mon action, acté par la signature de la vente, et **sont de 5,00% HT de la valeur des actifs cédés** avec un minimum de 10.000 euros HT, à charge intégrale de l'acquéreur. Il n'y a donc aucun honoraire supplémentaire à craindre tels que frais d'estimation, de mise en vente, de déplacement... La rédaction de l'offre d'achat est également incluse dans mes honoraires susvisés. Les seuls honoraires supplémentaires à envisager, le cas échéant, portent sur la rédaction des actes (hors offre d'achat), si elle m'est confiée et pour une valeur à convenir au cas par cas.

Mon établissement est situé en Ardèche, à 25 Kms au sud d'Annonay, où je réside, par choix de vie, après avoir quitté la région parisienne en 2012. Les déplacements à travers la France sont grandement facilités par la proximité de la gare TGV de Valence, d'où je peux me rendre en quelques heures seulement partout en France. De toute façon, **mon activité n'est aucunement un travail de proximité physique** puisqu'au contraire, l'extrême discrétion requise impose de préférer l'ombre à la lumière en évitant de se faire voir – ce qui ne m'empêche pas, naturellement et bien entendu, de participer à toute réunion où ma présence est requise. Ce souci de discrétion explique pourquoi je ne suis inscrit à aucun réseau social ni ne publie sur Internet aucune photographie de moi.

La légèreté de ma structure me permet d'être particulièrement réactif et diligent, afin de mener avec célérité et au succès les affaires qui me sont confiées.

Ce qui confirme mon constat, non démenti malgré la détérioration du contexte et du marché observée sur ces dernières années :

*Dès lors qu'il est proposé à des conditions de valorisation **réalistes**, adaptées à son profil, à sa localisation et aux conditions actuelles du marché, un **Cabinet d'Administration de Biens trouveur preneur en 3 semaines à 2 mois... Toujours...***

N'hésitez pas, contactez-moi !

Baptiste GIULIANI

04 75 08 20 68

06 68 41 10 10

contact@bghimmo.com