

La Renégociation de baux,
Un levier de votre développement !

Baissez votre loyer jusqu'à -30%

Franchiseurs, franchisés, adhérents,
succursalistes :

Reprenez la main sur vos loyers !



Les étapes de notre accompagnement permettant d'anticiper



Audit 360°

**Remise d'un
rapport
détaillé**

Préconisations

Plan d'actions

**Suivi des
négociations**

Notre rémunération est constituée essentiellement de **success fees**, calculées sur les sommes économisées sur la durée ferme du nouveau bail

PROGRESSIUM IMMOBILIER accompagne de nombreux réseaux dans leurs renégociations de baux

À la clé :

- La sécurisation de vos succursales et celles de vos partenaires franchisés et affiliés
- Une stratégie de développement et de recherche de locaux optimisée
- La réduction du taux d'effort de l'ensemble de vos points de vente
- Des résultats spectaculaires, comme par exemple 40 K€ économisés chaque année pour 6 magasins dans le secteur du service !



Un indicateur-clé : votre taux d'effort

| Professions | Loyers acceptables en % du CA |
|--|-------------------------------|
| Food | |
| Bar-brasserie, pizzeria, crêperie, bar à thème en centre ville | 8-12% |
| Restaurant | 7-9% |
| Bar pur | 6-8% |
| Boulangerie-pâtisserie | 6-8% |
| Terminal de cuisson, chocolaterie | 5-7% |
| Fruits & légumes, cave à vins | 4-6% |
| Services | |
| Coiffeur, fleuriste | 6-8% |
| Garage | 5-7% |
| Retail | |
| Opticien | 8-10% |
| Prêt à porter, lingerie, chaussures | 6-10% |
| Cadeaux-souvenirs | 6-8% |

Constaté et élaboré au fil des années par nos équipes, ce référentiel constitue un **outil-clé** pour vous aider à (re)prendre la maîtrise de vos loyers.

Un effet PROGRESSIUM IMMOBILIER immédiatement perceptible !

1. Activer les bons leviers pour pérenniser l'exploitation
2. Des ressources mobilisables pour votre développement
3. **Jusqu'à 30% de baisse de vos loyers !**

Nos experts à votre service



Geoffrey HAHN

Obtention d'une certification en évaluation immobilière de l'ESSEC (2017). Précédemment Directeur de développement chez Atol Les Opticiens



Emmanuel JURY

Obtention de la CEIF à la FNAIM (2017). Précédemment Directeur commercial chez Atol Les Opticiens



Romain SCHNEIDER

Précédemment : Responsable développement et immobilier (Atol les Opticiens, Groupe Provalliance). Obtention d'une certification en évaluation immobilière de l'ESSEC (2023). Manager commercialisation (IKEA Centres, APSYS, Hammerson).



Franck STOLZ

Précédemment: directeur du développement Optic 2000, directeur réseau affiliés Bouygues Telecom, directeur développement WSAudiology et directeur régional Synalia.



Karl ACKER

Précédemment : Directeur Régional Développement Immobilière Casino, Directeur Régional Développement Franprix, Responsable Développement et Immobilier Sport 2000, Atol, Bricomarché



Pierre Michel RIU

Précédemment : Directeur de magasin et responsable expansion France, Gérant Riu Retail Consulting, Directeur développement France Mim, Responsable développement et commercialisation FAE Transactions, Responsable Immobilier Lafayette Coiffure.

Ils nous font confiance pour leurs renégociations de loyers :



progressium
IMMOBILIER



amagalhaes-dias@progressium.fr
06 40 83 45 57
6 rue Edison, 69500 Bron
Progressium.fr