
CONVENTION DE PARTENARIAT – 2020

Entre :

PIERRE / LOYERS CONSEIL, SARL au capital de 15.000 €, sise à LYON 7ème (Rhône), 5, avenue Jean Jaurès, immatriculée au RCS de LYON sous le numéro 797 910 247, représentée par son gérant, Monsieur Alexandre Targe, ayant tous pouvoirs à l'effet des présentes en vertu des statuts et de la loi.

ATA INVEST LMP, SARL au capital de 1.000 €, sise à LYON 7ème (Rhône), 5, avenue Jean Jaurès, immatriculée au RCS de LYON sous le numéro 798 030 797, représentée par son gérant, Monsieur Alexandre Targe, ayant tous pouvoirs à l'effet des présentes en vertu des statuts et de la loi.

Ci-après désignés « LE FOURNISSEUR »,

D'UNE PART,

Et,

Monsieur Olivier Yves LE RIGOLEUR, agent commercial, immatriculé au RSAC de Nantes sous le numéro 411 886 161, domicilié à NANTES (44000), 67, rue des Trois Rois.

Ci-après désigné « LE DISTRIBUTEUR »

D'AUTRE PART

EXPOSE PRÉALABLE

PIERRE/LOYERS CONSEIL est une société de conseil immobilier qui s'est spécialisée dans l'étude et la valorisation du marché secondaire du LMP/LMNP en exploitation au sein de résidences gérées. Son objectif est de rechercher de tels biens et de les proposer à des investisseurs ou des conseils en gestion de patrimoine pour leurs clients.

À cet effet, PIERRE/LOYERS CONSEIL a constitué une filiale, ATA INVEST LMP, ayant pour mission le portage de certains lots de son stock par l'achat et la revente de tels biens.

PIERRE/LOYERS CONSEIL est également titulaire d'une carte transaction immobilière (n°133709) et d'une assurance responsabilité civile professionnelle CNA INSURANCE COMPANY, 37, rue de Liège 75008 PARIS.

LE DISTRIBUTEUR a une activité de représentation commerciale, notamment dans le domaine de l'immobilier : son intervention dans le cadre de la présente convention requiert l'usage de sa carte transaction.

LE DISTRIBUTEUR certifie être titulaire d'une carte de transaction immobilière (n°CPI 4401 2015 000 000 850) et d'une responsabilité civile professionnelle Allianz IARD, 1 cours Michelet – CS 30051 – 92076 Paris La Défense Cedex.

CECI EXPOSE, IL EST CONVENU CE QUI SUIT :

1/ OBJECTIFS/MISSIONS :

Les parties conviennent :

- A / de donner à LE DISTRIBUTEUR un mandat de commercialisation non exclusif sur l'ensemble des produits commercialisés par LE FOURNISSEUR.
- B / de donner à LE DISTRIBUTEUR une mission non exclusive de *sourcing* de produits.

2/ DURÉE :

La présente convention est conclue pour une durée de DOUZE (12) mois à compter de la signature des présentes. Elle sera ensuite reconduite tacitement par période de 12 mois faute d'avoir été dénoncée par l'une des parties.

Au terme de sa première année d'exécution, la résiliation pourra intervenir à tout moment avec un préavis d'UN (1) mois, par envoi à l'autre partie d'un courrier en LR/AR.

CONVENTION DE PARTENARIAT – 2020

Cette résiliation pourra intervenir sans motif/justification mais les opérations déjà engagées continueront jusqu'à leur terme.

3 / MOYENS MIS EN ŒUVRE

A / Mission de commercialisation :

LE FOURNISSEUR s'engage à fournir à LE DISTRIBUTEUR un accès à son stock permanent à première demande par mail ou par la voie d'un extranet.

LE FOURNISSEUR transmettra à première demande, les éléments suivants liés à chaque dossier de son stock : promesse de vente, fiche descriptive, bail commercial, facture de loyer etc.

LE DISTRIBUTEUR s'engage à garder confidentiel ces éléments et notamment les codes d'accès communiqués, à ne pas les diffuser à des tiers, même prospects, et à ne les utiliser que dans le cadre du présent contrat.

LE DISTRIBUTEUR s'engage à tenir informé LE FOURNISSEUR de l'avancée des dossiers signés, tout particulièrement en termes de financement de ses clients.

B / Mission de sourcing :

LE DISTRIBUTEUR pourra fournir des produits objets de la présente convention (LMP/LMNP déjà en exploitation) que ses clients souhaiteraient arbitrer ou estimer à LE FOURNISSEUR. À cet effet, LE DISTRIBUTEUR fournira notamment une copie du bail commercial et du niveau actuel de loyers desdits produits.

LE FOURNISSEUR s'engage à formuler une proposition dans les 5 jours de la réception dudit bail commercial et du niveau de loyer.

En cas d'accord entre la partie vendeuse et LE FOURNISSEUR, les produits seront intégrés dans l'offre commerciale de PIERRE / LOYERS CONSEIL.

Néanmoins, pendant les TRENTE (30) premiers jours suivant cet accord, LE DISTRIBUTEUR bénéficiera d'un droit prioritaire pour présenter ses produits à sa clientèle propre.

4 / CONDITIONS FINANCIÈRES :

A / Mission de commercialisation :

Pour toutes les promesses signées en 2019, les produits vendus par LE DISTRIBUTEUR sur le stock de LE FOURNISSEUR donneront droit à LE DISTRIBUTEUR à une commission égale à :

- 6% HT du prix de vente HT par dossier signé

La commission sera réglée mensuellement le 30 du mois suivant la date de réitération authentique de la promesse, arrêtée au 25 de chaque mois.

Ledit taux pourra être revu chaque année en janvier, sur simple discussion des parties. Afin d'être opposables, cette modification devra faire l'objet d'un avenant au présent contrat.

Ce taux de rémunération est acquis à LE DISTRIBUTEUR pour autant que les actes authentiques liés soient signés dans un délai de 100 jours calendaires à compter de la notification prévue par la loi SRU par LE FOURNISSEUR.

Précisément, afin de garantir le bon suivi de l'investisseur par LE DISTRIBUTEUR, notamment quant au financement de son acquisition, faute d'avoir été signée dans ce délai de 100 jours calendaires, le taux de rémunération sera diminué de 0,5% du prix de vente HT.

B / Mission de sourcing :

La mission de *sourcing* susvisée donnera lieu à une rémunération de 1,5% HT sur le prix de cession perçu par le client.

Elle sera réglée dès la signature authentique de la transaction.

CONVENTION DE PARTENARIAT – 2020

5/ CLAUSE DE NON-CONCURRENCE et DÉBAUCHAGE

Pendant la durée de la présente convention, et dans les SIX (6) mois suivant sa résiliation, les obligations suivantes sont mises en œuvre :

- A / Non débauchage : chacune des parties s'interdit de débaucher un collaborateur, salarié ou non.
- B / Relation privilégiée : chacune des parties fera ses meilleurs efforts afin d'établir un partenariat pérenne en s'interdisant notamment la mise en place de structure identique.

6 / CLIENTÈLES

LE DISTRIBUTEUR prend en charge la recherche de sa propre clientèle.

LE DISTRIBUTEUR reste propriétaire de ses clients actuels et LE FOURNISSEUR ne saurait vendre d'autres produits à ses clients sans verser une commission à LE DISTRIBUTEUR, égale à la commission visée à l'article 4.

LE FOURNISSEUR reste néanmoins libre de vendre directement à sa propre clientèle, sans passer par LE DISTRIBUTEUR, tous les produits qu'il souhaite.

Il est expressément convenu entre les parties que la rupture de la présente convention ne pourra donner lieu à une quelconque indemnisation notamment au titre de perte de clientèle ou de fonds de commerce.

7 / LIMITATION DE GARANTIES

Aucune des Parties ne pourra demander une quelconque indemnisation en cas de retard de signature des actes authentiques, en cas de non signature des actes authentiques, pour quelque raison que ce soit, en cas de rétractation des clients du DISTRIBUTEUR, en cas de pertes de ses relations commerciales avec le client final (pour le DISTRIBUTEUR), ou avec le vendeur ou propriétaire (pour LE FOURNISSEUR), ou en cas de perte de chance de réaliser une opération. Cette limitation de garantie est essentielle est déterminante, faute de quoi les Parties n'auraient pas contracté la présente convention.

8 / CONFIDENTIALITÉ :

Les parties s'engagent à conserver confidentiel envers les tiers toutes informations non publiques concernant l'autre partie, de même que l'existence du présent accord.

Tous documents et informations internes quels que soient leurs formes et supports sont et resteront la propriété de chacune des parties et devront être remis ou restitués en intégralité par la partie qui en ferait la demande.

9 / JURIDICTION COMPÉTENTE :

La présente convention est régie par le droit français. Tout différend non réglé de façon amiable relèvera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Lyon.

Fait à Le Pour PIERRE/LOYERS CONSEIL	Fait à Le Pour ATA INVEST LMP	Fait à Le Pour LE DISTRIBUTEUR
SIGNATURE(S)	SIGNATURE(S)	SIGNATURE(S)

En deux exemplaires originaux

ANNEXE A CONVENTION DE PARTENARIAT – 2019

ARTICLE UNIQUE :

LE DISTRIBUTEUR s'engage et garantit à porter les éléments d'informations ci-dessous au client final acquéreur des biens immobiliers. Ces éléments sont ci-dessous résumés en italique sous la forme d'une « Lettre de mission » type.

LE DISTRIBUTEUR reste libre de faire approuver et transmettre ces éléments par son client sous une autre forme, sous sa seule et unique responsabilité.

« LETTRE DE MISSION

L'INVESTISSEUR nous a contacté pour une opération d'investissement immobilier en LMNP exploité par le groupe _____ sur la ville de _____, résidence « _____ » distribuée par PIERRE/LOYERS CONSEIL.

L'INVESTISSEUR souhaite investir en résidence services type EHPAD/senior/affaires/tourisme/étudiante bénéficiant d'une rentabilité ~ _____% avec bail commercial _____-_____.

L'INVESTISSEUR souhaite bénéficier du régime de l'amortissement en LMNP.

DEROULEMENT DE LA MISSION

L'INVESTISSEUR a pris connaissance de toutes les clauses du bail commercial attaché.

L'INVESTISSEUR comprend que la SARL _____, (le DISTRIBUTEUR) intervient en qualité d'Agent Immobilier.

RISQUES INVESTISSEURS

Nous vous informons des risques d'usage dans les investissements immobiliers / loueur en meublé :

L'investisseur comprend que l'un des risques de son investissement immobilier est le non paiement des loyers par le gestionnaire-exploitant.

L'investisseur comprend que son loyer peut varier à la hausse ou à la baisse à l'échéance par le gestionnaire.

L'investisseur comprend que comme dans tous les investissements immobiliers le prix ne peut jamais être garanti à la revente et peut donc varier à la hausse ou à la baisse.

L'investisseur comprend qu'il devra procéder au renouvellement du mobilier (sauf clause contraire dans le bail commercial).

RAPPEL ART 606

Nous vous informons de l'apport de la Loi Pinel depuis 2014 pour les contrats conclus ou renouvelés à compter de la publication du décret n° 2014-1317 du 3 novembre 2014.

La loi Pinel n° 2014-626 du 18 juin 2014 a modifié les baux soumis au statut des baux commerciaux. Parmi les nouveautés importantes, l'article 606 du code civil relatif aux grosses réparations :

Ne peuvent être imputés au locataire, les dépenses relatives aux grosses réparations mentionnées à l'article 606 du code civil ainsi que, le cas échéant, les honoraires liés à la réalisation de ces travaux.

RAPPEL DES FORMALITES

L'investisseur comprend qu'il lui est recommandé de prendre un comptable ou expert-comptable.

L'investisseur comprend qu'il devra souscrire à une assurance propriétaire non occupant. »