

## INTERPROFESSIONNALITÉ

# Hausmann notaires et HMS Avocats : le pari d'un regard croisé sur les opérations immobilières

Inf. 13

Le cabinet HMS a rejoint les locaux de l'office Hausmann en 2019. Misant sur l'interprofessionnalité, les deux structures proposent des offres communes pour accompagner leurs clients sur l'intégralité de leur projet immobilier.

Fondée en 1773, l'étude Hausmann compte aujourd'hui vingt notaires et plus de soixante collaborateurs. Depuis 2019, elle joue la carte de l'interprofessionnalité en travaillant avec le cabinet d'avocats HMS, composé de huit avocats spécialisés en droit de l'urbanisme. Ce partenariat s'inscrit dans une collaboration de longue date entre les professionnels des deux structures. Explications de Charles-Édouard Bourget, notaire associé de Hausmann, département « Immobilier institutionnel et professionnels de l'immobilier ».

## Un leitmotiv : le double regard

### D'où est venue l'idée de cette collaboration ?



**C.-E. B. :** Traditionnellement, le notaire est perçu comme un acteur de l'anticipation d'une opération juridique tandis que l'avocat est identifié comme celui qui intervient postérieurement, pour la résolution des conflits. Mais il est tout à fait possible de réfléchir autrement ! Travailler ensemble permet au contraire d'éviter le contentieux en anticipant les points de difficulté au stade contractuel. Avant le rapprochement des deux structures, nous avions déjà pour habitude de travailler ensemble en renvoyant nos clients respectifs l'un vers l'autre lorsque ces derniers en exprimaient le besoin. Face à l'accroissement de ces sollicitations, il est

devenu évident qu'il fallait avoir une vision globale des dossiers pour présenter les solutions les plus larges possibles.

### Pouvez-vous nous expliquer votre concept ?

**C.-E. B. :** Notre collaboration est née d'une même philosophie : le client doit être au cœur de nos préoccupations. Et notre leitmotiv est de le faire bénéficier d'un double regard. Chaque dossier immobilier qui s'y prête est pris en charge par un notaire et un avocat qui travaillent en parallèle, chacun sur son domaine d'expertise, avant de mettre en commun les éléments. Nos clients sont demandeurs d'une meilleure coordination des différents juristes et professions qui entourent leur projet. Avec notre approche, ils sentent qu'il y a une réelle fluidité qui est rassurante pour eux. Ils ont la certitude que l'intégralité du dossier est traitée de façon pointue par des spécialistes.

### Deux structures qui demeurent indépendantes

#### Quelles sont les modalités du partenariat ?

**C.-E. B. :** Nous ne souhaitons pas créer de lien capitalistique entre nos deux structures. Des solutions ont été envisagées mais l'idée

de partager nos locaux pour pouvoir collaborer aisément était celle qui correspondait le mieux à notre projet. Le cabinet HMS a donc intégré les locaux boulevard Hausmann. Les clients restent libres de s'adresser à la structure de leur choix. Pour répondre aux exigences déontologiques de chaque profession, les lieux d'accueil du public sont différents. La collaboration pour la conduite du dossier s'opère ensuite en coulisses.

// Les clients recherchent une coordination des différentes professions qui entourent leur projet

//

### Comment s'organise le traitement des dossiers ?

**C.-E. B. :** Les bureaux sont indépendants mais l'immeuble dispose de salles de réunions et de zones de détente communes ainsi que d'espaces de vie partagés. Les juristes vivent donc ensemble et échangent facilement sur les dossiers. L'idée est de gagner du temps. Pas besoin de prendre des rendez-vous ou d'échanger des e-mails. À la moindre question, il suffit de frapper à la porte d'à côté ! Le travail s'organise en mode projet. Le client conserve sa « porte d'entrée » unique vers les juristes. L'interlocuteur du client a une vision globale de l'opération et il répartit les tâches



entre les différents spécialistes. Il y a ensuite des points d'étapes réguliers.

### Du service ponctuel à une offre commune

#### Tous les dossiers donnent-ils lieu à des prestations croisées ?

**C.-E. B. :** Non. Chacun de nous conserve son indépendance et propose les services inhérents à sa profession. Notre collaboration peut se manifester de deux manières.

La première consiste en une consultation ponctuelle. Par exemple, il n'est pas rare que, lors d'un rendez-vous de conception de projet avec un promoteur, on se rende compte qu'un point d'urbanisme soit potentiellement sujet à contentieux. Nous pouvons alors compter sur un avocat pour nous rejoindre immédiatement.

La seconde façon de collaborer réside dans les offres communes que nous proposons à nos clients. Celle qui rencontre le plus grand succès permet de suivre un projet immobilier de A à Z. Il s'agit d'accompagner les opérateurs immobiliers sur l'ensemble du processus. En phase précontractuelle, nous proposons un audit de l'actif avec une expertise du projet de construction, spécialement au regard des règles d'urbanisme, afin d'en permettre l'optimisation. En phase d'acquisition ou de vente, nous intervenons évidemment pour la rédaction des actes mais fournissons également une assistance pour l'obtention du permis de construire et sa mise en œuvre. Vient ensuite la phase d'exécution lors de laquelle nous assurons la gestion des précontentieux et des formalités déclaratives. Enfin, nous sommes présents dans toutes les étapes postérieures de valorisation de l'actif par la rédaction de baux, les mises en copropriété, etc. Durant toute l'opération, le client a accès à une data room mise à jour en permanence sur laquelle il peut consulter tous les documents relatifs à l'immeuble.

D'autres offres existent, notamment pour améliorer la rentabilité des actifs fonciers

via des solutions juridiques innovantes ; organiser des procédures d'appel d'offres pour le compte de personnes publiques ou privées et en analyser les réponses.

### Une collaboration à Paris comme en région

#### Vos clients sont-ils uniquement des professionnels de l'immobilier ?

**C.-E. B. :** Les offres sont pensées pour des opérations complexes menées par des professionnels de l'immobilier. Mais le système de travail intéresse également les particuliers. Nous avons par exemple un client de l'office en province qui n'arrive pas à identifier le bon interlocuteur pour obtenir les autorisations nécessaires à son projet. Un avocat d'HMS se charge alors pour lui d'entamer la discussion avec les services régionaux. De même, l'interprofessionnalité prouve son efficacité pour toutes les questions très spécifiques telles que les constructions sur les domaines de montagne ou les changements de destination en grande campagne.

#### Aujourd'hui, votre expertise s'étend-elle à l'ensemble du territoire ?

**C.-E. B. :** Nos sièges sociaux sont situés à Paris mais plusieurs facteurs nous permettent d'avoir une portée nationale. Tout d'abord, les liens du cabinet HMS avec les personnes publiques du fait du traitement des procédures d'appel d'offres. Ensuite, l'adhésion de notre étude aux réseaux du notariat. Nous sommes notamment membre-fondateur du réseau Capnot, qui permet de réunir les compétences et les moyens de plusieurs études sur un même dossier immobilier (*voir inf. 12*). De son côté, le cabinet HMS avocats s'est récemment associé à un cabinet bordelais.

#### Avez-vous pour projet de nouer d'autres relations interprofessionnelles ?

**C.-E. B. :** Envisager de conclure de nouveaux partenariats avec d'autres professionnels du droit et du chiffre ne nous paraît pas insensé. Nous travaillons déjà très régulièrement avec certains cabinets d'expertise comptable et nous nous posons la question de savoir si une mécanique semblable pourrait s'appliquer avec des professionnels de la fiscalité ou de la gestion de patrimoine. Nous estimons que tous les regards croisés de spécialistes apportent une valeur ajoutée au service fourni au client.

**Propos recueillis par Sarah Bertone**

### Avocats

#### Le CNB choisit France TV pour faire campagne contre l'injustice

Le Conseil national des barreaux (CNB) met en place un dispositif de communication télévisuel et digital d'envergure pour les prochains mois. Au total, plus de 30 spots publicitaires différents seront diffusés 140 fois sur les chaînes du groupe France Télévisions entre janvier et juillet 2022. Des vidéos seront également diffusées sur la plateforme Brut afin de toucher un public plus jeune. Cette campagne a pour objectif de sensibiliser les Français sur le thème de l'injustice et de rendre la profession d'avocat plus accessible à leurs yeux. Ces thématiques sont mises en avant sous le hashtag : #JusteOuInjuste. Le CNB souhaite rappeler à tous les citoyens que la profession est là pour les protéger, quelle que soit la situation.

Communiqué de presse, CNB 10-1-2022

### Médiation

#### Lancement du groupement national des commissaires médiateurs



Le 11 janvier 2022 a été lancé le Groupement national des commissaires médiateurs (GNCM).

Celui-ci regroupe les huissiers de justice et commissaires-priseurs judiciaires qui deviendront, au mois de juillet prochain, commissaires de justice. Disposant d'un statut d'officier public et ministériel (OPM), ces nouveaux commissaires médiateurs seront en mesure de proposer des solutions amiables assorties de titres exécutoires pour le règlement de tous types de litiges, tels que les impayés, les conflits de voisinage, les litiges commerciaux ou encore ceux intra et inter-entreprises. Grâce à ce groupement, ces OPM auront désormais la possibilité de faire le lien entre la médiation et le recouvrement judiciaire par le biais du titre exécutoire dont ne bénéficiaient pas les huissiers de justice. Le GNCM dispose déjà de 300 commissaires médiateurs répartis sur tout le territoire et propose jusqu'en juillet 2022 une adhésion gratuite à tous les commissaires-priseurs de justice et huissiers. À l'occasion de ce lancement, le premier baromètre des Mard a été présenté. Il traduit une réelle méconnaissance de ce mode de résolution des conflits.

Communiqué de presse, GNCM 17-1-2022

### Professions juridiques

#### Le phénomène « Big quit » se poursuit

Selon un sondage international réalisé par la firme Exizent, 37% des professionnels exerçant dans le domaine juridique auraient envisagé de quitter leur poste en 2021. L'étude menée révèle que les conditions de stress au travail rendaient propices aux erreurs ou affectaient de façon négative la vie personnelle des salariés. Les juristes interrogés ont manifesté leur volonté que leur employeur recrute plus de personnel et que les processus et outils de travail soient améliorés. Le bien-être et la satisfaction au travail deviennent des enjeux importants dans les professions juridiques, en particulier dans un contexte de pandémie.

Article de Didier Bert, droit-inc.com 22-12-2021