

Legal Practice

Case studies

Freshfields Bruckhaus Deringer



Regelgeschoss:



Ausgangslage Kunde:

- Erstellung Business Case für Board Sitzung innerhalb von 4 Wochen
- Definition eines Zeitplanes mit genauen Milestones um vertraglichen Fristen gerecht zu werden

Beratungsansatz Savills:

- Prüfung von drei Szenarien:
 - a) Optimierung im Bestand
 - b) Umzug in eine Projektentwicklung
 - c) Anmietung einer Bestandsimmobilie
- Gemeinsame Definition eines detaillierten Anforderungsprofils (Flächen, Technik, Budgets)
- Entwicklung eines Raum- und Funktionsprogramms unter Einbeziehung der einzelnen Praxis-Gruppen
- Erarbeitung einer Longlist, Bewertung mittels Anforderungsprofil
- „Request for Proposal“ an gekürzte Longlist und Nachbearbeitung der Rückläufer
- Detailprüfungen – technisch, kaufmännisch, vertraglich
- Verhandlungsstrategie und Führung der Verhandlungsrunden
- Auswertung der Verhandlungen und Anpassung u.a. an Wirtschaftlichkeitsberechnung/DCF-Tool
- Zusammenfassung in einer Entscheidungsvorlage

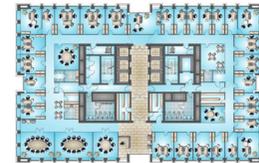
Ergebnis:

- Einhaltung der vorher vereinbarten Milestones
- Sicherung einer wirtschaftlich attraktiven Lösung trotz Wettbewerb um die gleiche Immobilie
- Durchsetzung von wichtigen Vertragsbestandteilen im Mietvertrag wie u.a. Sonderkündigungsrecht
- Weitere Betreuung nach Mietvertragsabschluss im planerischen und technischen Bereich sowie bei der Untervermietung von Expansionsflächen

SHEARMAN & STERLING^{LLP}



Regelgeschoss:



Ausgangslage Kunde:

- Auslaufender Mietvertrag ohne Verlängerungsmöglichkeit
- Deutliche Flächenreduktion am Standort Frankfurt am Main
- Detaillierte Marktprüfung und Aufbereitung aller Optionen

Beratungsansatz Savills:

- Definition des Anforderungsprofils
- Entwicklung gemeinsamer KPI's
- Ausarbeitung der Kriterien für Scoring-Modell
- Prüfung der Szenarien
 - a) Anmietung eines Bestandsobjekts
 - b) Anmietung einer Nach-/Untermietfläche
 - c) Anmietung einer Projektentwicklung
- Detailprüfungen – technisch, kaufmännisch, vertraglich
- Führung der Verhandlungen
- Zusammenfassung in einer Entscheidungsvorlage

Ergebnis:

- Anmietung einer Top-Immobilie
- Erfüllung der vereinbarten KPI's
- Sicherung einer wirtschaftlich attraktiven Lösung trotz Wettbewerb um die gleiche Immobilie
- Wirtschaftliche Ersparnis bei der Beendigung des alten Mietvertrags (Renovierungs- und Rückbauverpflichtung)
- Termingerechter Bezug der neuen Immobilie