



FICHE DE PRESTATION · INVESTIR

L'immobilier *commercial*

Vendre, louer, céder, investir, chiffres de la banque en main. Un marché où le prix se lit dans le bail, le rendement et le risque, et où la discrétion compte autant que la vitesse.

Sur devis

forfait fixé par écrit avant toute démarche

Au succès

payé à la réussite de la transaction

Confidentiel

dossier anonyme si nécessaire



01 EN BREF

Le prix se lit *dans le bail*

Immeubles de rendement, locaux et bureaux, fonds de commerce, immeubles mixtes. Alexandre conduit chaque mandat lui-même ; l'intelligence artificielle prépare en quelques heures le dossier que l'acheteur porte à sa banque.

Sur devis

selon l'objet et la mission

Écrit

le forfait est fixé avant toute démarche

Au succès

payé à la réussite de la transaction

Lundi

un rapport chaque semaine

02 CE QUE NOUS FAISONS

Cinq missions, *une même méthode*



La vente d'immeubles de rendement

État locatif vérifié, charges nommées, valeur de rendement et test bancaire avant la mise en vente.



La vente et la location de surfaces

Commerces, bureaux, ateliers, dépôts : loyer de marché argumenté, preneurs qualifiés, bail négocié.



La remise de fonds de commerce

Restaurants, boutiques, cabinets, salons : valeur du fonds, reprise du bail, confidentialité jusqu'à la signature.



Les immeubles mixtes

Habitation et activité dans un même objet : chaque partie évaluée selon son marché, puis rapprochée.



Le conseil à l'investisseur

Recherche ciblée, rendement réel, baux et travaux à venir, risques de vacance, valeur que la banque retiendra. Jamais sur un objet dont nous avons le mandat de vente.



03 IMMEUBLES DE RENDEMENT

Un dossier que l'acheteur porte *tel quel à sa banque*

Ce que lit la machine

En quelques heures : état locatif, baux et échéances, charges, rendement brut et net, valeur de rendement, test bancaire, registre fédéral, zone, bruit, desserte, permis du quartier.

Ce que fait le courtier

La visite technique, le prix arrêté et défendu, des acquéreurs au financement vérifié, la négociation, la coordination avec la banque, le notaire et la gérance.

L'estimation

Par la valeur de rendement d'abord, à partir de l'état locatif net et d'un taux de capitalisation justifié, puis par comparaison avec les ventes du secteur.

La valeur bancaire

Nous calculons aussi ce que la banque d'un acquéreur retiendra : elle prête sur la plus basse des deux valeurs, prix ou valeur.

04 LOCAUX ET BUREAUX

Le bon preneur, *au loyer que le marché paie*

I**Lire le marché**

Loyers pratiqués dans la rue et le quartier, flux, visibilité, accès.

II**Arrêter le prix**

Prix ou loyer argumenté par écrit, défendable face au preneur.

III**Diffuser**

Portails professionnels, réseau d'enseignes et d'entreprises.

IV**Qualifier**

Solvabilité, projet, garanties, avant toute visite.

V**Négocier le bail**

Durée, indexation, options, travaux, garanties.



05 FONDS DE COMMERCE

Céder ou reprendre, *en toute discrétion*

Ce qui se cède

La clientèle et l'enseigne, l'agencement et le matériel, le stock, et surtout le droit au bail qui garde l'emplacement.

Ce qui fait la valeur

Le résultat réel des trois derniers exercices, le loyer et la durée du bail, l'emplacement, l'état des installations, les autorisations d'exploiter.

Le bail commercial

Son transfert demande l'accord écrit du bailleur, qui ne peut le refuser que pour de justes motifs, par exemple un repreneur insolvable. Nous préparons cette étape dès le départ.

Les repreneurs

Qualifiés avant d'être présentés : financement, expérience, autorisations nécessaires.

I**Évaluer**

Comptes, bail, emplacement, installations.

II**Le dossier**

Présentation anonyme, chiffres clés vérifiés.

III**Qualifier**

Repreneurs au financement et au projet vérifiés.

IV**Le bailleur**

Transfert du bail préparé et obtenu.

V**La remise**

Prix, inventaire, date de reprise, garanties.

**Rien ne filtre avant la signature**

Dossier anonyme, engagement de confidentialité signé avant toute information détaillée, visites hors des heures d'ouverture. L'adresse, l'enseigne, les comptes et les photos ne sont remis qu'après cet engagement, à un repreneur dont le projet et le financement ont été vérifiés ; les chiffres déclarés par le cédant sont vérifiés sur les comptes. Personnel et clientèle sont informés au moment que vous choisissez.



06 LES HONORAIRES

Sur devis, *écrit avant toute démarche*

Le forfait est fixé par écrit selon l'objet et la mission ; comme en résidentiel, il est payé à la réussite de la transaction. Si l'objet ne se vend pas : selon le devis écrit.

**La valeur**

Valeur de rendement ou valeur du fonds.

**Le dossier investisseur**

État locatif, baux, charges, test bancaire.

**La diffusion ciblée**

Confidentielle si nécessaire.

**Les acheteurs qualifiés**

Visites, offres et négociation.

**La banque et le notaire**

Jusqu'à l'acte.

**Le suivi**

Rapport du lundi, espace vendeur, téléphone jour et nuit.

**Selon le bien**

Photo, vidéo, visite 3D, plans et dossier imprimé.

**Aucun pourcentage**

Un forfait fixe, connu avant de commencer.

07 INVESTISSEURS

Acheter un rendement, *pas une promesse*

Pour l'investisseur, nous cherchons, analysons et négocions : état locatif réel, travaux à venir, risques de vacance, valeur que la banque retiendra. Les immeubles et les fonds de commerce se traitent souvent hors marché ; le passeport acheteur, votre financement vérifié sur pièces, vous les ouvre en premier (190.-, une fois, valable six mois). Les pièces à réunir figurent dans le document D21.

Un conseil indépendant, jamais sur un objet dont nous avons le mandat de vente.

Parlons-en en toute confidentialité

Un immeuble, des locaux, un commerce : un premier échange, puis un devis écrit avant toute démarche.

TÉLÉPHONE

021 312 85 58

jour et nuit, week-end compris

COURRIEL

hello@affinites.ch

réponse sous 24 heures ouvrables



Cette prestation en ligne

Alexandre · Affinités Immobilier
Avenue de Lavaux 70A, 1009 Pully

NOS PRESTATIONS



Avis de valeur



Essentiel



Premium



Commercial



Passeport



Diagnostic



Accompagnement



La Chasse