



KIT · INVESTIR

Le kit de *l'investisseur*

Tout ce qu'il faut lire avant d'investir : la maison, l'immobilier commercial, le rendement d'un immeuble et les pièces.

4

fiches réunies

23

pages



SOMMAIRE

Ce kit *contient*

Quatre fiches de la bibliothèque d’Affinités Immobilier, réunies dans un seul document. Chacune garde sa couverture, son médaillon et sa dernière page de contact.

RÉF.	FICHE	CE QU'ELLE CONTIENT	PAGE
A1	La maison en bref	L'agence immobilière d’Affinités, établie à Pully. L’intelligence artificielle pour la preuve et la vitesse, un courtier pour la confiance.	p. 3
D19	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.	p. 8
D20	Le rendement d’un immeuble	Ce que rapporte vraiment un immeuble : chaque charge nommée, le prix confronté à la valeur de rendement, le financement au test que mènera la banque.	p. 14
D21	Les pièces du commercial	Les listes à cocher pour vendre un immeuble, céder un fonds de commerce ou louer des surfaces, et les pièces qu’un acquéreur doit demander avant de faire une offre.	p. 19

Toutes nos fiches, séparément : affinites-immobilier.ch/documentation



PRÉSENTATION · LA MAISON

La maison *en bref*

L'agence immobilière d'Affinités, établie à Pully. L'intelligence artificielle pour la preuve et la vitesse, un courtier pour la confiance.

10 ans

d'expérience de la transaction

Plus de 200

transactions, résidentielles et commerciales

Jour et nuit

le téléphone répond, week-end compris



01 QUI NOUS SOMMES

Une agence née *d'un cabinet IA*

Affinités accompagne les PME romandes dans leur passage à l'intelligence artificielle. Affinités Immobilier applique la même discipline à la transaction : chaque donnée officielle lue, chaque chiffre justifié, chaque étape tenue par un système et contrôlée par un professionnel.

Le métier de courtier n'a presque pas changé en trente ans, alors que l'information sur un bien est devenue publique, abondante et calculable. L'intelligence artificielle ne vend pas votre bien : elle apporte la preuve, la vitesse et la mémoire de chaque dossier. Le jugement, la visite et la négociation restent humains.

10 ans

d'expérience de la transaction

200+

transactions réussies

48 h

pour un avis de valeur écrit, offert

24 h / 24

le téléphone répond, 7 jours sur 7

02 LA RÉPARTITION DES RÔLES

La machine prouve, *le courtier tranche*

L'intelligence artificielle lit le registre fédéral des bâtiments et les cadastres dès l'adresse saisie ; ajuste chaque comparable avec l'indice officiel de l'OFS ; lit les procès-verbaux, les certificats énergétiques et les baux ; qualifie chaque acheteur selon le calcul de sa banque ; rédige les annonces en trois langues.

Le courtier visite le bien : la lumière, l'état réel, le bruit, ce qu'aucune donnée ne voit. Il arrête le prix et le défend, décide de chaque présentation, conduit les visites, négocie, vérifie le financement des offres et coordonne la banque et le notaire jusqu'à l'acte.

L'IA lit et rédige, l'arithmétique ordonne, l'humain tranche. Et c'est toujours le client qui choisit.



03 VOTRE INTERLOCUTEUR

Alexandre, *du premier appel aux clés*

Le parcours	Courtier formé à l'USPI, l'Union suisse des professionnels de l'immobilier. Fondateur d'Affinités.	L'expérience	Dix ans de transaction et plus de deux cents transactions réussies, résidentielles et commerciales.
La méthode	Il conduit chaque mandat lui-même, de l'estimation à la remise des clés : pas de relais, pas de centre d'appel.	Le territoire	Lavaux, Lausanne et l'Est lausannois, connus rue par rue : Pully, Lutry, Paudex, Belmont, Bourg-en-Lavaux ; la Riviera aussi.

04 CE QUE FAIT LA MAISON

Vendre, acheter, *investir*

- | | |
|--|--|
| ✓ Vendre
Appartements en PPE, villas, maisons, terrains : un forfait fixe, en mandat exclusif, jamais un pourcentage. | ✓ Acheter
La capacité d'achat offerte, puis quatre marches à forfait fixe, de votre côté de la table. |
| ✓ Le commercial
Immeubles de rendement et mixtes, locaux et bureaux, fonds de commerce : sur devis, au succès. | ✓ À l'étranger
Une sélection de biens hors de Suisse, présentés avec le même dossier qu'un bien d'ici. |
| ✓ Les instruments en ligne
Estimer son bien, calculer sa capacité d'achat ou le rendement d'un immeuble, interroger le Conseiller : tout est offert. | ✓ L'accueil
Noah répond au téléphone jour et nuit et prend votre demande ; Alexandre vous rappelle. |

05 UNE VENTE

Treize étapes, *quatre temps*

I	II	III	IV
Estimer	Préparer	Vendre	Conclure
Découverte du projet, visite et estimation, mandat signé, pré-analyse et données officielles.	Dossier et pièces vérifiés ; photos, plans et visite 3D selon la formule ; documents lus et résumés.	Diffusion ciblée, acheteurs qualifiés, visites, offres comparées, négociation.	Financement confirmé, acte chez le notaire, remise des clés.



06 NOS PRESTATIONS

Huit prestations, *jamais un pourcentage*

					
	VENDRE	AVIS DE VALEUR	ESSENTIEL	PREMIUM	COMMERCIAL
Pour quoi	Connaître la valeur de son bien	Appartements et maisons	Villas et biens d'exception	Rendement, locaux, fonds	
Prix	Offert	8'900.–	13'900.–	Sur devis	
Païement	Sans engagement	Rien à l'entrée, tout à l'acte	2'900.– à la signature, déduits ; 11'000.– à l'acte	À la réussite de la transaction	

					
	ACHETER	PASSEPORT	DIAGNOSTIC	ACCOMPAGNEMENT	LA CHASSE
Pour quoi	Prouver son financement	Cadrer son projet	Obtenir un bien trouvé	Chercher pour vous	
Prix	190.-	690.-	2'900.-, ou 3'900.- au-delà de 1,5 million	Dès 7'900.-, selon le prix d'achat	
Païement	À la commande, en ligne	À la commande, en ligne	900.- à la commande ; solde à l'acte	1'500.- à la commande ; solde à l'acte	

Montants hors TVA. Côté acheteur, chaque marche contient celle d'en dessous, et ce qui est déjà payé est déduit de la suivante. La grille complète figure dans le document E22.

07 NOUS JOINDRE

Un appel, *jour et nuit*

Le téléphone 021 312 85 58, jour et nuit, week-end et jours fériés compris. Noah prend la demande ; Alexandre rappelle sous 24 heures ouvrables.

Le courriel hello@affinites.ch, une réponse sous 24 heures ouvrables, par le courtier lui-même.

L'adresse Avenue de Lavaux 70A, 1009 Pully, sur rendez-vous.

En ligne affinites-immobilier.ch : estimer son bien, calculer sa capacité d'achat, poser une question au Conseiller.

Voyons ensemble *votre projet*

Un premier échange, sans engagement. Pour vendre, un avis de valeur écrit sous 48 heures après la visite, offert.

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



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



GUIDE · INVESTIR

Le rendement *d'un* *immeuble*

Ce que rapporte vraiment un immeuble : chaque charge nommée, le prix confronté à la valeur de rendement, le financement au test que mènera la banque.

25 % de fonds propres durs, au moins	5 % le taux théorique du test bancaire	3,75 % taux de capitalisation par défaut
---	---	---



01 LA MÉTHODE

Ce que rapporte *vraiment* un immeuble

Un rendement annoncé « net » ne l'est pas toujours. Notre calcul, offert sur affinites-immobilier.ch/rendement, nomme chaque charge, à partir du prix demandé, de l'état locatif, des charges non récupérables et des fonds propres.

3 %

vacance, en part des loyers

5 %

gérance, en part des loyers

1 %

entretien, en part du prix

3,75 %

taux de capitalisation

Hypothèses prudentes par défaut, à ajuster à l'objet.

02 LIGNE PAR LIGNE

De l'état locatif *au revenu net*

L'état locatif

Les loyers nets annuels des baux en cours, hors acomptes de charges. Il se vérifie sur un état signé par la gérance, les baux et les encaissements des douze derniers mois.

La vacance

Dans le canton de Vaud, autour de 1 % ou moins ; on compte 2 à 3 % pour un immeuble d'habitation bien situé, 5 à 10 % pour des surfaces commerciales.

La gérance

4 à 6 % des loyers encaissés en Suisse romande, TVA souvent en plus. À compter même si l'on gère soi-même.

L'entretien

Courant, et provision pour gros travaux ; sur un immeuble ancien, souvent 10 à 20 % de l'état locatif.

Les charges non récupérables

Assurance ECA, obligatoire dans le canton, responsabilité civile, impôt foncier communal (jusqu'à 1,5 % de l'estimation fiscale), frais de PPE.

Le revenu net

Ce que l'immeuble produit avant toute dette et tout impôt : le chiffre que regardent la banque, l'expert et le prochain acheteur.



03 PRIX ET VALEUR

Ce que vaut l'immeuble, *pas ce qu'on en demande*

Le rendement brut

L'état locatif divisé par le prix : celui des annonces, simple, et muet sur les charges.

Le rendement net

Le revenu net divisé par le prix : le seul qui compare honnêtement deux immeubles.

La valeur de rendement

Le revenu net divisé par le taux de capitalisation : la méthode des banques et des experts.

Le taux de capitalisation

En Suisse romande, souvent entre 3 et 4,5 % pour un immeuble d'habitation bien situé ; le rendement net y est souvent de 3 à 4 %. Nettement plus haut, il signale presque toujours un risque.

**Payer au-dessus de la valeur**

C'est un pari sur l'avenir, et la banque ne le finance pas : elle prête sur la plus basse des deux valeurs, le prix ou la valeur.

04 LE FINANCEMENT

Les règles des banques *pour un immeuble de rendement*

25 %

de fonds propres durs au moins : épargne, titres, donation

75 %

du prix, financement plafonné

10 ans

au plus pour ramener la dette aux deux tiers de la valeur

5 %

d'intérêts théoriques dans le test de la banque

Ces règles découlent de l'autorégulation des banques suisses depuis 2020. Le deuxième pilier ne sert jamais à acheter un immeuble de rendement ; les frais d'achat s'ajoutent, eux aussi en argent propre. Le calcul retient au moins 1 % de la dette par an d'amortissement. **La couverture du test bancaire** : la banque vérifie que le revenu net couvre 5 % d'intérêts théoriques et l'amortissement. Ce sont les loyers qui portent la dette ; sinon, elle prête moins.



05 ET SI...

L'immeuble à l'épreuve

SCÉNARIO	CE QUE L'ON TESTE
Taux à 3,5 %	Le renouvellement de l'hypothèque dans un marché plus cher
Vacance doublée	Une relocation qui traîne
Loyers en baisse de 5 %	Un marché locatif moins porteur
Entretien à 1,5 % du prix	Des travaux plus lourds que prévu

Une couverture au-dessus de 100 % dans les quatre scénarios signale un immeuble robuste. En dessous, la banque pourrait exiger un amortissement plus rapide ou des fonds propres supplémentaires au renouvellement.



Le taux de référence

Le taux de référence de l'Office fédéral du logement est à 1,25 %. Chaque hausse d'un quart de point permet en principe d'augmenter de 3 % les loyers qui y sont indexés ; chaque baisse ouvre un droit à réduction. Un changement de propriétaire ne suffit pas à relever un loyer.

06 LES LIMITES

Ce que le calcul *ne compte pas*



Les impôts

Revenu, fortune, gain immobilier à la revente : votre fiduciaire les chiffre.



Les travaux énergétiques

Un CECB de classe basse annonce des investissements.



La plus-value

Le calcul ne parie sur aucune hausse de valeur.



La forme de détention

Une société n'est pas obligatoire : la fiduciaire et le notaire répondent, nous préparons les chiffres.

Calcul indicatif : il ne remplace ni l'examen des baux ni l'expertise. Alexandre peut reprendre l'objet avec vous : baux, loyers de marché, travaux.

Faire le calcul *sur votre objet*

Le calcul de rendement est offert en ligne ; Alexandre peut ensuite le reprendre avec vous, baux et travaux en main.

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



GUIDE · INVESTIR

Les pièces : *immeuble, fonds, surfaces*

Les listes à cocher pour vendre un immeuble, céder un fonds de commerce ou louer des surfaces, et les pièces qu'un acquéreur doit demander avant de faire une offre.

3 ans

de comptes de gérance ou d'exercices

3 Mo

au plus par fichier déposé

Votre accord

avant toute transmission à un acquéreur



01 EN BREF

Un immeuble se juge sur pièces

Sans pièces, aucun chiffre ne peut être confirmé, et aucune banque ne s'engagera. Plus le dossier est complet tôt, plus l'acheteur et sa banque décident vite.

Inutile de tout avoir le premier jour : nous vous disons où obtenir ce qui manque.

02 VENDRE UN IMMEUBLE

Les pièces d'un immeuble de rendement

☐ État locatif à jour☐ Baux et avenants☐ Comptes de gérance des trois dernières années☐ Travaux réalisés et planifiés☐ Extrait du registre foncier☐ Plans☐ Acte de propriété☐ Plan cadastral☐ CECB☐ Assurance bâtiment

Utiles aussi : servitudes et mentions connues, montant et échéance de l'hypothèque, contraintes de calendrier.



Le CECB

Le certificat énergétique cantonal des bâtiments est exigé à la vente dans le canton de Vaud. S'il manque, nous le commandons à un expert certifié dès le mandat ; il est à la charge du vendeur.



03 CÉDER UN FONDS

Les pièces *d'un fonds de commerce*

- | | |
|---|--|
| ☐ Bilans et comptes de résultat des trois derniers exercices | ☐ Inventaire de l'agencement et du matériel |
| ☐ Bail commercial et avenants | ☐ Autorisations d'exploiter |
| | ☐ Effectif et contrats en cours |



La confidentialité

Le fonds se présente anonymement. L'adresse, l'enseigne, les comptes et les photos ne sont remis qu'après un engagement de confidentialité signé, à un repreneur dont le projet et le financement ont été vérifiés. Les chiffres déclarés par le cédant sont vérifiés sur les comptes.

04 LOUER DES SURFACES

Les pièces *de locaux et bureaux*

- | | |
|---|--|
| ☐ Plans et surfaces | ☐ Affectation autorisée |
| ☐ Loyer et charges actuels | ☐ Disponibilité |

05 LE DÉPÔT

Vos pièces, *dans votre espace vendeur*



Le format

PDF, JPG ou PNG, 3 Mo au plus par fichier ; une photo prise au téléphone convient.



La lecture

Un état locatif est lu par l'intelligence artificielle, qui en rédige une synthèse et relève les points d'alerte, contrôlés par le courtier.



La zone protégée

Vos pièces sont consultées uniquement par votre courtier.



Votre accord

Un document n'est transmis à un acquéreur qu'avec votre accord.



06 CÔTÉ ACQUÉREUR

Les pièces à demander *avant de faire une offre*

Les revenus

- | | |
|--|--|
| ☐ État locatif signé et daté | ☐ Historique des relocations et impayés |
| ☐ Copie de tous les baux et avenants | ☐ Litiges et contestations en cours |
| ☐ Encaissements des douze derniers mois | |

Les charges

- | | |
|---|--|
| ☐ Décomptes de charges des deux dernières années | ☐ Impôt foncier et estimation fiscale |
| ☐ Polices ECA et responsabilité civile | ☐ Contrats d'entretien en cours |
| ☐ Contrat de gérance et de conciergerie | |

Le bâtiment

- | | |
|--|---|
| ☐ Extrait du registre foncier et servitudes | ☐ Travaux réalisés et à prévoir |
| ☐ Plans et surfaces par lot | ☐ Autorisations et éventuelles restrictions cantonales sur les logements loués |
| ☐ Certificat énergétique CECB | |

Ces pièces permettent de confirmer les chiffres du calcul de rendement (document D20). Alexandre peut reprendre l'objet avec vous : baux, loyers de marché, travaux.

Réunir *votre dossier*

Un premier échange en toute confidentialité : nous vous disons quelles pièces réunir, et où les obtenir.

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