businessbroker

Guide pour l’achat de biens immobiliers

L’achat d’un bien immobilier est une opération complexe, qui peut présenter des défis. Il est donc essentiel de le préparer minutieusement. Notre guide vous aide à clarifier vos objectifs et vos besoins, mais également votre situation financière et personnelle.

L’essentiel

Tout d’abord, il est important d’identifier ce qui motive l’achat d’un bien immobilier. L’acheteur en a-t-il besoin pour lui-même ? Envisage-t-il d’en poursuivre l’exploitation en l’état (contrats de location, aménagement, etc.) ? Ou a-t-il l’intention d’en maximiser le rendement par des transformations ? La motivation est déterminante pour la suite de la procédure.

L’acheteur qui envisage l’achat pour ses propres besoins voudra connaître les avantages spécifiques pour l’entreprise. Par exemple les connexions au réseau de transport des entrepôts et des bâtiments industriels pour un acheminement rapide des marchandises. En fonction du produit, la régulation de la température, la logistique interne (monte-charges, stations de levage, etc.) et les éclairages ont également leur importance. Il en va de même pour l’état général du bien (isolation, humidité, etc.).

L’atmosphère des bureaux compte également, et plus précisément l’éclairage et le bruit. Cet espace doit en principe être aussi clair, spacieux et calme que possible. Quant à l’aspect extérieur du bâtiment, il est essentiel qu’il soit représentatif de l’entreprise afin d’en renforcer l’identité et d’en donner une image positive aux clients et aux collaborateurs.

L’acheteur dont l’objectif est de reprendre un bien immobilier en l’état s’intéressera avant tout au rendement brut actuel et aux contrats. Quelle est la durée des contrats de location ? Quelle est le degré de solvabilité des locataires ? Quel est le rendement actuel du bien immobilier ? Qu’en est-il de l’entretien et des mesures à valeur ajoutée ? Quelles sont les perspectives du site à moyen et long terme ?

L’acheteur qui envisage avant tout de maximiser le rendement se posera d’autres questions. Quelle est la durée de son engagement vis-à-vis des contrats de location en cours ? Quelles sont les transformations/extensions possibles ?
Quelles utilisations cette zone autorise-t-elle ?
Quelles sont les options de financement de l’achat ?

Ces exemples illustrent clairement les différences qu’il peut y avoir entre les besoins et les priorités des acheteurs lors de l’acquisition d’un bien immobilier commercial. Dès lors, il est essentiel qu’un acheteur potentiel connaisse ses motivations et définisse des critères prioritaires. Il peut ainsi cibler ses recherches.

Risques et opportunités

Les biens immobiliers commerciaux sont souvent des constructions complexes à l'histoire mouvementée. Ce n'est que lorsque l'acheteur est conscient des risques liés à un bien immobilier commercial qu'il peut prendre une décision éclairée.

Il convient tout d'abord d'examiner les problèmes juridiques classiques. Le bien est-il grevé d'une hypothèque ou existe-t-il des servitudes ? Le bien est-il soumis à des restrictions d'utilisation de droit public ? Y a-t-il des arriérés ? Y a-t-il un besoin urgent d'assainissement ? Faut-il tenir compte des droits d'acquisition ? En temps normal, un extrait du registre foncier et un entretien avec l'actuel propriétaire permettent de répondre à ces questions.

Il faut ajouter à ces clarifications habituelles l'examen des facteurs spécifiques du bien immobilier pour en évaluer le potentiel d'opportunités et de risques. Il s'agit notamment d'analyser le site, la capacité de rendement des locataires, les possibilités d'aménagement individuel, l'entretien et l'investissement en capital.

Le processus d’achat

Comment achète-t-on un bien immobilier ? Il n’y a pas une bonne ou une mauvaise manière de faire. Le principal est que vous ayez obtenu les réponses à toutes vos questions ainsi que les informations dont vous avez besoin pour prendre une décision éclairée.

Le processus standard est le suivant:

1

Recueillir les informations essentielles
Recueillez au préalable des informations sur le site, les dimensions, les contrats existants et les perspectives d’avenir du bien. Business Broker établit pour chacun de ses mandats de vente une courte présentation des principales caractéristiques du bien.

2

Visiter le bien
Une visite du bien est l’occasion de vérifier que l’intérieur et l’extérieur vous plaise. Lorsque l’accès au bien n’est pas libre, convenez d’un rendez-vous avec Business Broker pour le visiter.

3

Demander des réponses
Le bien vous plaît-il ? Alors il est temps d’obtenir les réponses à vos questions. Quel est le rendement brut généré ? Quelle est le degré de solvabilité des locataires ? Quelle est la nature exacte des contrats existants ? Le vendeur peut-il justifier les chiffres qu’il avance ? Quels travaux d’entretien faut-il effectuer ?

Ce qu’un acheteur veut savoir

A ce stade, il n’est pas encore nécessaire de vérifier l’exactitude de toutes les indications. Tenez-vous-en uniquement aux questions importantes pour votre décision d’achat.

Les indications importantes pour tout achat d’un bien immobilier sont :

- l’année de construction
- la surface totale, la surface de bureau, la surface de stockage, parkings
- l’accessibilité (voiture, train, avion)
- l’utilisation/possibilités
- la marge d’aménagement
- l’équipement (ascenseurs et monte-charge, régulateur de température, terrasse, luminosité et bruit, vue, installations spéciales selon les besoins d’utilisation)
- l’emplacement (infrastructure de transport, qualité de vie, savoir-faire, possibilités de formation, fiscalité, population, clientèle, perspectives, prestige)
- l’aspect extérieur, la représentativité, la fonctionnalité, la proximité des restaurants et des commerces

Questions importantes

Où se situe le bien immobilier ?
L'emplacement et la zone d'attraction commerciale sont des critères essentiels pour les commerces de détail. Un prix plus élevé peut se justifier lorsque ces deux facteurs sont réunis. L'accessibilité, l'infrastructure et la représentativité sont également des facteurs importants pour les ateliers de production et les bureaux.

Utilisation et charges ?
L'utilisation qui est faite du bien immobilier au moment de sa vente influence fortement la décision d'achat. Le propriétaire l'utilise-t-il personnellement ou le propose-t-il à la location ? Quelle est la structure des locataires ? Quelle est la fluctuation des locations ? Les revenus sont-ils constants ? L'utilisation passée a-t-elle entraîné des arriérés ? Le bien est-il grevé d'une hypothèque ou existe-t-il des servitudes ?

Pour quelle raison le bien immobilier est-il en vente ?
Cette question est importante ! Le motif réel de la vente joue un rôle important dans l'attitude du vendeur quant au prix de vente et aux modalités de paiement. Soyez vigilant lorsque le vendeur souhaite revendre un bien récemment acquis. Soyez également prudents lorsque les biens concernés nécessitent des travaux de rénovation ou un entretien soutenu. Demandez des réponses précises à toutes vos questions sur ces points !

Evaluer le bien immobilier
Les vendeurs ont souvent une idée approximative du prix auquel ils aimeraient vendre leur bien immobilier.
Le prix est d'ailleurs souvent influencé par des estimations subjectives et leurs propres besoins. Chez Business Broker, nous connaissons le marché de l'immobilier commercial et nous sommes donc en mesure d'estimer la valeur du bien. Il est important de préciser que l'évaluation d'un bien ne livre jamais une valeur absolument juste, mais plutôt une fourchette de valeurs. Il est donc important que vous procédiez également à votre propre évaluation. Quelle est, à vos yeux, la valeur du bien ?

Faire une offre
Une fois que vous avez obtenu les réponses à vos questions et que vous êtes toujours intéressé, il devrait être possible de parvenir à un accord sur le prix avec le vendeur. Généralement, la proposition d'achat se communique par le biais d'une offre sans engagement, qui vise à vérifier si le vendeur est en position d'accepter votre proposition de prix d'achat ainsi que les conditions de paiement.

Procéder à la due diligence
À ce stade, vous devriez avoir établi une communication efficace avec le vendeur, laquelle permet d'aborder les points délicats et de procéder à un examen minutieux.

Quel accompagnement propose Business Broker SA ?

Business Broker vous conseille lors d'achat ou de vente de biens immobiliers commerciaux. Vous pouvez nous confier le mandat pour une évaluation indépendante d'un bien immobilier. Afin d'éviter tout conflit d'intérêts, il va de soi que nous ne pouvons accepter un mandat de conseil que si le vendeur n'est pas notre client.

Êtes-vous intéressé par un bien de notre base de données ? Contactez-nous. Nous vous fournirons des informations détaillées sur nos offres ainsi qu'une documentation complète sur le bien en question. En tant qu'intermédiaire, nous serons à vos côtés tout au long du processus d'achat.

Business Broker SA

Biopôle - Route de la Corniche 2
1066 Epalinges

www.businessbroker.ch
T +41(0)21 823 06 06