



Acheter un immeuble commercial

Guide pour les entrepreneurs



Table des matières

Introduction

— Acheter un immeuble commercial :
une décision cruciale

1

Démarrer

2

Magasiner votre
immeuble commercial

3

Financer votre
propriété commerciale

4

Conclure la transaction
et emménager

Conclusion

— Un investissement important



Acheter un immeuble commercial : une décision cruciale.

L'acquisition d'un immeuble commercial est une décision importante, et potentiellement très rentable, pour un entrepreneur.

Être propriétaire de votre établissement commercial vous donne plus de liberté pour réaliser et contrôler vos activités et augmente vos avoirs personnels.

Toutefois, se lancer dans l'aventure sans planification, préparation et conseils adéquats peut poser des risques majeurs.

De la budgétisation à la négociation, en passant par les pièges potentiels, le présent livre numérique vous guide à travers les étapes de cette transaction complexe.

1

Démarrer

- L'achat d'un immeuble commercial est-il ce qu'il y a de mieux pour vous ?
- Évaluer vos besoins
- Bien vous entourer



Avant de magasiner votre propriété commerciale, préparez le terrain en suivant certaines étapes préliminaires importantes.

Déterminez vos besoins d'affaires actuels et futurs. Puis, entourez-vous de la meilleure équipe de conseillers en saisissant bien les rôles de chacun.

Pour commencer, assurez-vous que l'achat d'un immeuble est ce qu'il y a de mieux pour votre entreprise en pesant les risques et les avantages.

L'achat d'un immeuble commercial est-il ce qu'il y a de mieux pour vous?

Pour le savoir, voici quelques points clés à considérer.

Acheter un immeuble commercial peut être judicieux si:

- ✓ **L'emplacement est important**
Vous avez trouvé un emplacement très achalandé, facilement accessible et à proximité des fournisseurs clés, qui permettrait d'augmenter vos ventes, de réduire vos coûts ou d'attirer et de garder les employés.
- ✓ **Vous voulez augmenter vos avoirs personnels**
Ces dernières années, l'immobilier commercial s'est avéré un excellent investissement pour nombre d'entrepreneurs. Un immeuble est un actif qui s'ajoute aux profits de votre entreprise.
- ✓ **Votre bail actuel ou les améliorations locatives sont coûteux**
L'achat d'une propriété commerciale peut être judicieux si vous investissez beaucoup en frais de location.
- ✓ **Vous voulez éviter les soucis avec votre propriétaire**
Vous pouvez envisager d'acheter si vous préférez gérer tous les aspects de votre entreprise sans restrictions ni augmentations de loyer.
- ✓ **Vous devez libérer votre fonds de roulement**
Un achat bien financé peut libérer votre fonds de roulement en réduisant vos mensualités. Vous pouvez utiliser la différence pour développer votre entreprise.

Toutes les entreprises ne sont pas prêtes à acheter un immeuble commercial. Si vous décidez de vous lancer, lisez bien ce qui suit.

- ✓ **Flux de trésorerie et stabilité**
L'achat d'un immeuble est un investissement à long terme. Assurez-vous que vous disposerez des ressources nécessaires pour soutenir cet engagement à l'avenir.
- ✓ **Hausse des taux d'intérêt**
Ces dernières années, la faiblesse des taux d'intérêt a encouragé plusieurs entrepreneurs à acheter. Nombre de propriétés commerciales ont ainsi vu leur valeur marchande s'apprécier considérablement. Cependant, une hausse des taux d'intérêt pourrait être difficile à absorber pour votre entreprise.
- ✓ **Dépassements de coûts**
Beaucoup d'entrepreneurs s'étonnent de voir combien il en coûte pour relocaliser leurs opérations. Aux frais de déménagement peuvent s'ajouter les dépenses pour préparer et meubler l'espace, le rénover et acheter de la machinerie et de l'équipement, ou encore des coûts de design et de construction.
- ✓ **Perturbation des affaires**
La productivité et les ventes chutent souvent avant, pendant et après un déménagement. Beaucoup d'entrepreneurs n'ont pas idée à quel point un déménagement les accaparera.
- ✓ **Prêt, pas prêt?**
Êtes-vous prêt à acheter un immeuble commercial ? Faites cette [évaluation gratuite](#) pour le savoir.

Démarrer

Évaluer vos besoins

L'achat d'un immeuble commercial est une entreprise complexe et coûteuse. Vous devez vous assurer que la nouvelle propriété répondra à vos besoins à long terme.

Voici certains des aspects à considérer lorsque vous recherchez la propriété idéale pour votre entreprise.

Livre numérique gratuit :

[Créer une entreprise plus performante et plus rentable : Guide pour les entrepreneurs](#)

→ Emplacement

Celui-ci doit vous permettre de servir aisément vos clients et être facilement accessible pour vos employés.

→ Espace

Tenez compte de la superficie dont vous aurez besoin à mesure que votre entreprise se développera.

→ Configuration

Laquelle répond le mieux aux besoins de votre entreprise? Il pourrait être utile de consulter un expert en efficacité opérationnelle.

→ Stationnement

Assurez-vous d'avoir assez de places pour les clients, les visiteurs et les employés.

→ Alimentation électrique, eau courante, et chauffage et ventilation

Les besoins de votre entreprise peuvent dépasser ce que permet le bâtiment envisagé.

→ Machinerie et équipement

Un déménagement est un excellent moment pour ajouter ou améliorer des équipements et du matériel.

→ Financement

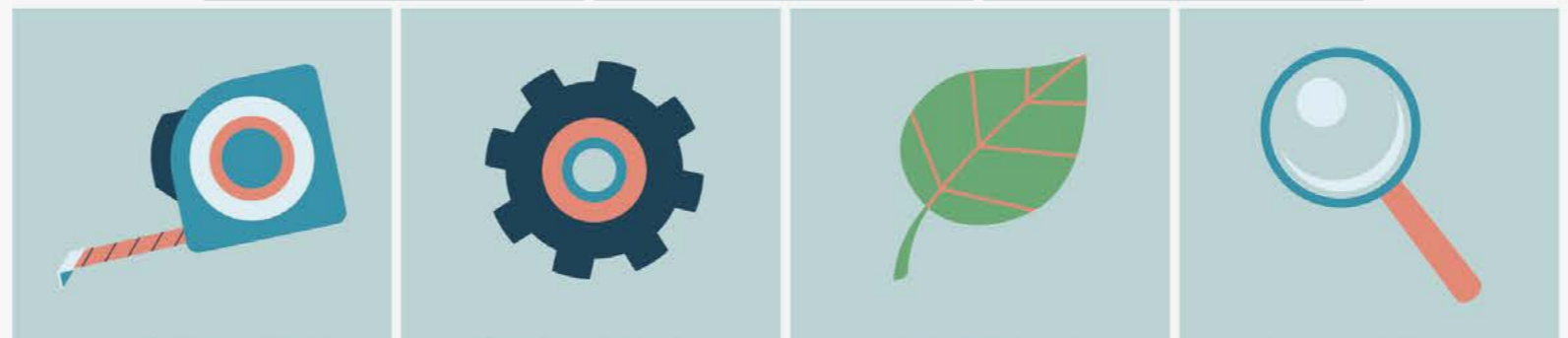
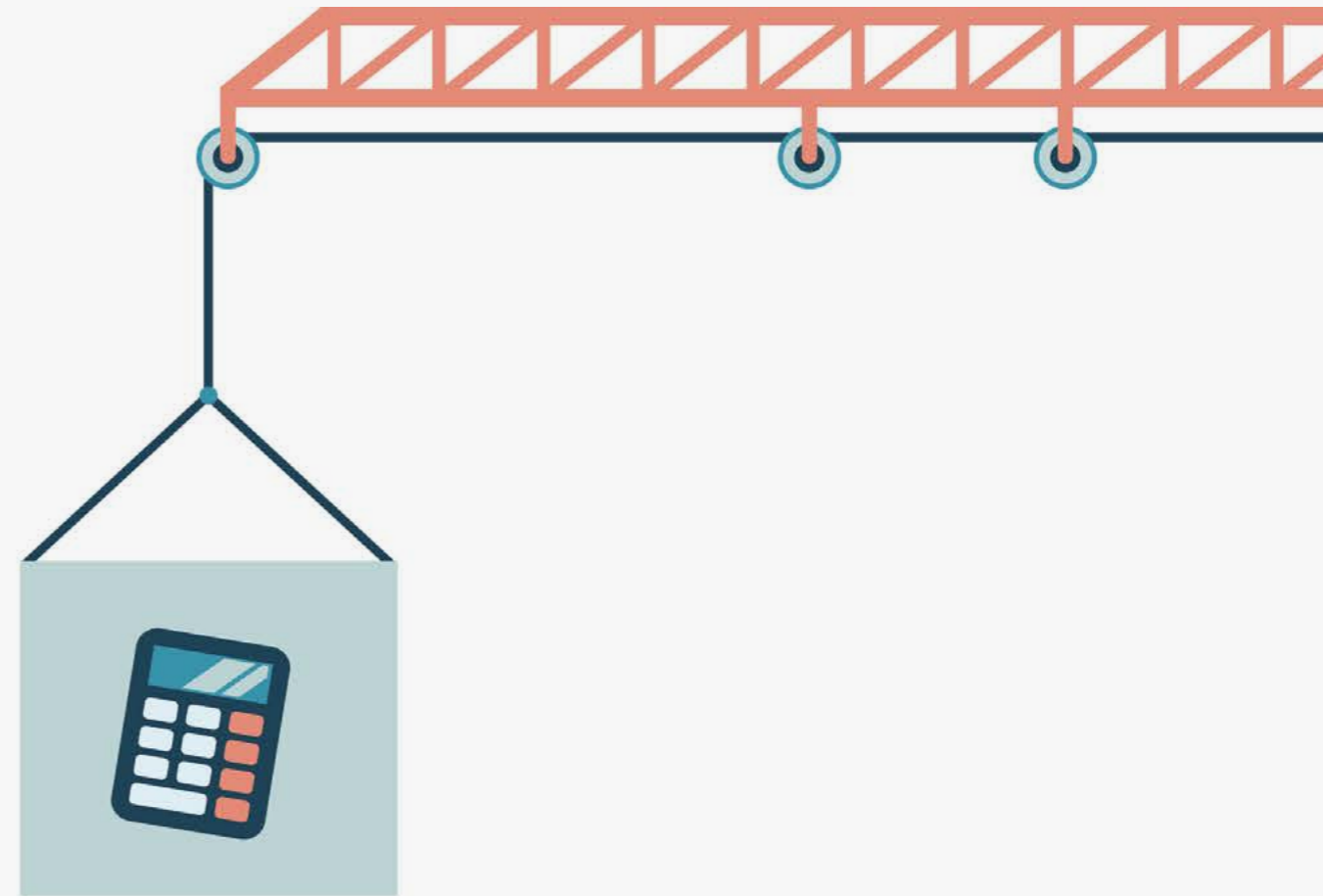
Votre banquier peut vous donner une idée du montant que vous pourrez obtenir pour acheter une propriété et couvrir les dépenses connexes. Ces informations vous feront gagner du temps le moment venu.

Bien vous entourer

Réunir une équipe de conseillers expérimentés *avant* de commencer à chercher un nouvel espace peut faire toute la différence.

Voici huit conseillers essentiels :

1. comptable
2. banquier
3. courtier immobilier commercial
4. avocat ou notaire au Québec
5. entrepreneur en construction
6. expert en efficacité opérationnelle
7. spécialiste en environnement
8. inspecteur en bâtiment



S'entourer des bons conseillers : ce qu'il faut savoir

1

Un comptable peut

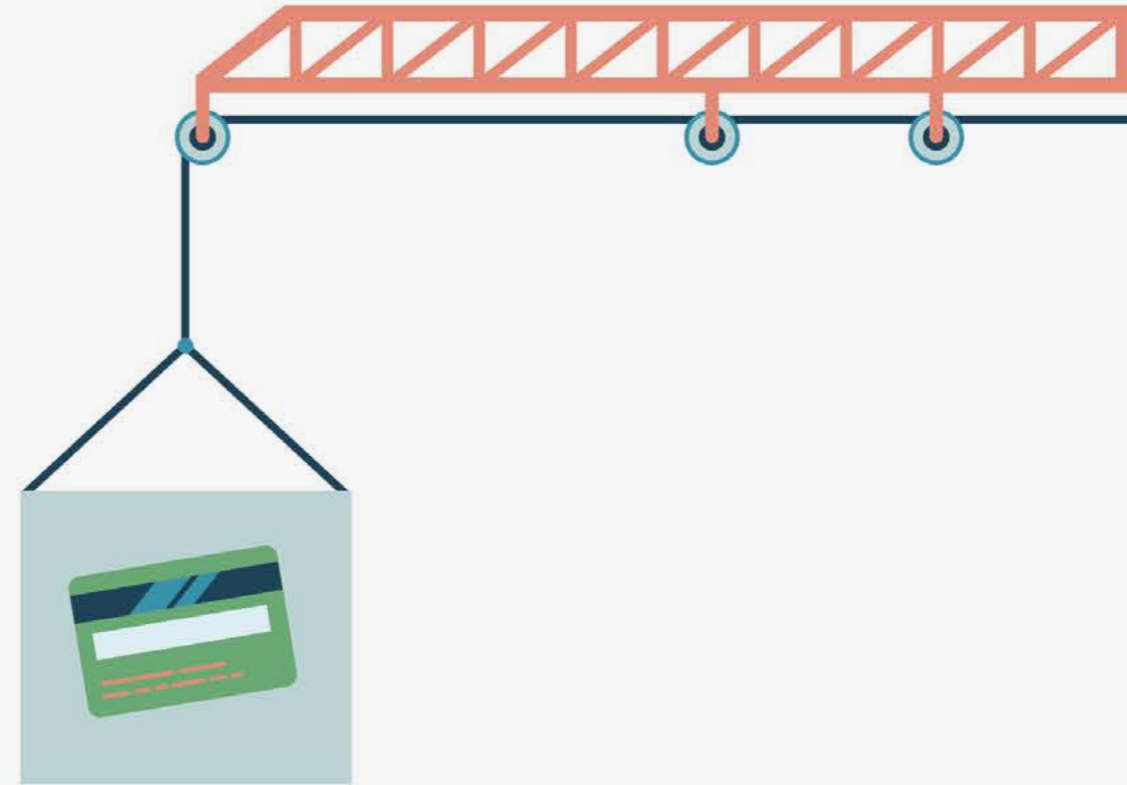
- examiner votre performance financière et votre plan stratégique
- aider à déterminer si l'achat d'un immeuble est opportun
- vérifier que votre budget est réaliste et que les états financiers à présenter à la banque sont à jour
- vous conseiller sur la façon d'optimiser la transaction aux fins de l'impôt

2

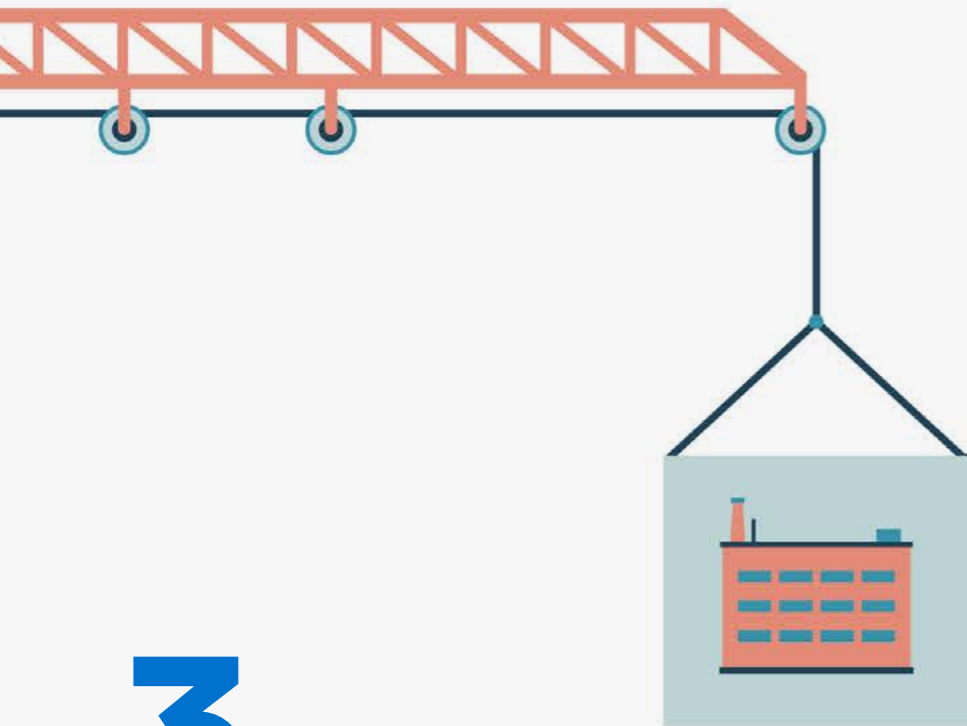
Un banquier peut

- déterminer combien vous pouvez investir sans trop vous endetter ou exercer une pression sur vos flux de trésorerie mensuels
- fournir un deuxième avis sur votre budget pour valider qu'aucune dépense éventuelle n'a été omise

Certaines banques offrent des conditions plus avantageuses que d'autres; mieux vaut comparer avant d'arrêter votre choix.



Démarrer



3

Un courtier immobilier commercial peut

- vous aider à trouver une propriété qui cadre avec vos besoins et votre budget
- vous conseiller lors des négociations avec le vendeur
- vous guider — avec votre avocat ou votre notaire au Québec — de l'offre d'achat jusqu'à la conclusion de la transaction
- vous renseigner sur le marché local, et peut-être même sur les propriétés non répertoriées

4

Un avocat ou un notaire au Québec peut

- s'assurer que l'offre d'achat comprend toutes les conditions nécessaires — particulièrement important si la propriété est détenue en société
- participer aux négociations avec le vendeur
- examiner le contrat de vente et s'occuper d'autres aspects de la diligence raisonnable
- vous conseiller sur les implications fiscales et financières

5



Un entrepreneur en construction peut

- être essentiel si vous faites construire un immeuble ou rénover un bâtiment existant
- vous aider à terminer votre projet en respectant l'échéancier et le budget alloué

6

Un expert en efficacité opérationnelle peut

- formuler une opinion à savoir si une propriété potentielle convient à vos besoins
- vous conseiller sur l'aménagement des lieux pour minimiser le gaspillage et maximiser la valeur une fois la propriété acquise

7

Un spécialiste en environnement peut

- évaluer si un occupant précédent a contaminé la propriété
- tirer des conclusions sur l'état environnemental de la propriété, et confirmer ces conclusions
- détenir une assurance de responsabilité civile en cas d'erreur

8

Un inspecteur en bâtiment peut

- vous aviser des problèmes dont la correction nécessitera des investissements substantiels

2

Magasiner votre immeuble commercial

- 5 questions clés à vous poser
- 6 pièges potentiels — et comment les éviter
- 8 coûts cachés: Établissez un budget adéquat



L'immeuble choisi doit respecter les règlements sur le zonage et l'environnement et, idéalement, permettre d'accroître les activités de votre entreprise.

Les immeubles commerciaux diffèrent par leur taille, leur emplacement et leur prix. Vous devez savoir quels sont vos besoins et vos moyens financiers.

Un conseiller en immobilier commercial qui connaît bien les environs, les règlements de zonage et les problèmes potentiels liés au bâtiment, à son emplacement ou à l'usage prévu pourra vous aider à établir les bons critères de sélection.

5 questions clés à vous poser

1

L'emplacement convient-il à mes besoins ?

- Les détaillants et professionnels ont besoin d'une propriété facile d'accès pour les clients actuels et attrayante pour les nouveaux clients. Les fabricants ont intérêt à s'installer près des autoroutes et autres voies de transport.
- La capacité d'attirer et de fidéliser des employés qualifiés peut être cruciale. Un immeuble central et accessible peut vous procurer un avantage stratégique.

2

L'immeuble doit-il être modifié ?

- Vous avez trouvé un immeuble approprié et bien situé ? Réfléchissez à ce qu'il faudra faire pour l'adapter à vos besoins.
- Faites évaluer le bâtiment et la propriété par un inspecteur accrédité pour déceler les vices éventuels et toute trace de contamination environnementale. Ceux-ci peuvent servir de leviers de négociation avec le vendeur ou signaler des tracas qu'il vaut mieux éviter.

3

Quelles sont les taxes et l'infrastructure locales ?

- Les taxes varient selon les municipalités. Certaines offrent des tarifs préférentiels pour attirer des entreprises.
- Votre courtier immobilier commercial devrait pouvoir vous renseigner sur les taxes ainsi que sur l'infrastructure et les services publics disponibles sur les sites envisagés.

4

L'immeuble permet-il une croissance éventuelle ?

- Pouvoir agrandir, c'est génial! Mais payer pour de l'espace supplémentaire pouvant servir dans le futur n'est peut-être pas une utilisation optimale de votre fonds de roulement.
- Avant d'investir, soyez sûr d'avoir besoin de cet espace dans un délai relativement court.

5

Quels sont vos besoins et vos désirs ?

- On peut facilement être submergé. Dressez une liste « d'essentiels » (ce dont votre entreprise a réellement besoin) et une liste de souhaits.
- Éliminez les immeubles qui ne répondent pas à tous vos critères essentiels. La liste d'essentiels devrait rester brève ; si elle est trop longue, aucun immeuble ne fera l'affaire.

6 pièges potentiels — et comment les éviter

Lorsque vous envisagez d'acheter une propriété commerciale, soyez attentif à ces aspects.

1. Conseillers

Planifiez l'achat et trouvez des conseillers expérimentés. C'est votre meilleure défense contre les erreurs coûteuses.

2. Zonage

Les restrictions de zonage commercial et industriel peuvent être sévères et changent avec le temps. Sachez ce qui est permis et interdit. L'utilisation précédente de la propriété ne garantit pas que vous pourrez y exercer les mêmes activités.

3. Bâtiments patrimoniaux

Ils sont assujettis à plus de restrictions. Les modifications permises sont limitées et les coûts d'amélioration, plus élevés.

4. Permis de construire

Si vous prévoyez construire, vous devrez demander un permis et vous assurer que vos plans sont conformes. Votre municipalité vous indiquera quels travaux sont autorisés avec et sans permis.

5. Certificat de localisation

Ayez un certificat de localisation à jour. Autrement, si vous achetez une propriété, vous pourriez avoir une mauvaise surprise quand viendra le temps d'améliorer l'immeuble.

6. Diligence raisonnable

Avant d'acheter, faites évaluer l'état de l'immeuble et l'état environnemental du site. Confiez à un avocat ou à un notaire au Québec le soin de vérifier le titre foncier, le zonage, les impôts en souffrance, les privilèges, les servitudes et autres problèmes potentiels.



8 coûts cachés : Établissez un budget adéquat

- 1. Coûts d'acquisition**
Ceux-ci ne se limitent pas au prix de la propriété. Vous pourriez notamment devoir consacrer une somme importante à la diligence raisonnable.
- 2. Frais de clôture**
La transaction implique généralement un droit de cession, des frais juridiques, une commission immobilière et une taxe de vente. Si vous détenez une hypothèque, une pénalité de remboursement anticipé pourrait être exigée.
- 3. Réserve pour éventualités**
Il s'agit d'une somme pour les imprévus, représentant de 10 à 15 % du prix d'achat.
- 4. Rénovations et réparations**
Des travaux pourraient être nécessaires pour adapter le site à vos activités (toit, fenêtres, fondation, revêtement, plomberie, électricité, chauffage, ventilation et climatisation).
- 5. Frais de déménagement**
Ceux-ci incluent le coût du transport des meubles, de l'équipement et des stocks, l'installation des téléphones et d'Internet, l'affichage, le changement d'adresse, la décontamination du site ou l'enlèvement de matériaux dangereux et la remise en état.

Magasiner votre immeuble commercial



6. Permis

Vous pourriez devoir engager des frais pour régler les problèmes de permis et de zonage, les empiètements (structures qui débordent sur la propriété d'un voisin) et les servitudes (droit d'utiliser une partie de la propriété d'un voisin) identifiés lors de la diligence raisonnable.

7. Temps d'arrêt

On néglige souvent le coût des temps d'arrêt pendant le déménagement. Calculez le coût de la production accrue nécessaire pour constituer des stocks permettant l'approvisionnement ininterrompu de vos clients.

8. Coûts d'exploitation et augmentations

Ceux-ci comprennent généralement le financement, les services publics, les taxes foncières, l'assurance et l'entretien (dénouement, services de conciergerie, aménagement paysager et gestion immobilière).

CONSEIL

Demandez au propriétaire actuel les factures antérieures et faites une recherche pour déterminer de combien les coûts d'exploitation ont augmenté ces dernières années.

3

Financer votre propriété commerciale

- Comprendre vos options de financement
- Comment obtenir du financement : 7 conseils pour réussir
- 5 façons de maximiser votre investissement
- Étude de cas : Empire Sports

Que vous déménagiez ou que vous rénoviez, louiez ou achetiez un immeuble, il est bon de comprendre les diverses options de financement disponibles. Prenez le temps d'explorer celles qui conviennent le mieux à votre projet ainsi que les diverses options pour obtenir le soutien requis pendant cette période souvent difficile.



Comprendre vos options de financement

Il est utile de connaître les diverses options de financement. Prenez le temps d'explorer celles qui pourraient le mieux convenir à votre projet immobilier.

- **Prêt hypothécaire commercial**
Principal type de financement disponible pour l'achat d'un immeuble commercial. Outre le taux d'intérêt, d'autres conditions peuvent être essentielles à la réussite de l'acquisition.
- **Prêt de fonds de roulement**
Prêt à court terme souvent amorti sur une période d'environ cinq ans et généralement non garanti. Ce type de prêt vise à aider votre entreprise à couvrir les investissements dans sa croissance. Il peut également servir à payer l'achat d'équipement ou l'embauche de personnel de vente.
- **Prêt pour équipement**
Si vous envisagez l'achat d'équipement, ce type de prêt peut être utile. En général, il est amorti sur la durée de vie de l'équipement, soit de cinq à 12 ans. L'équipement sert de garantie.
- **Prêt remboursable sur demande**
Celui-ci peut être utilisé pour payer un déménagement, acheter de l'équipement ou couvrir un déficit de trésorerie temporaire. Il n'a pas de date d'échéance fixe. Vous pouvez le renégocier selon les changements de votre situation d'affaires ou encore le rembourser en totalité ou en partie à tout moment, sans pénalité. En revanche, le prêteur peut en exiger le remboursement à n'importe quel moment.
- **Marge de crédit**
Prêt flexible à court terme que vous pouvez utiliser rapidement lors d'une crise soudaine de liquidités ou pour payer des rénovations.
- **Financement par le vendeur**
Un propriétaire désireux de conclure la vente peut parfois offrir ce type de prêt à un acheteur.

Comment obtenir du financement

7 conseils pour réussir



1

Démontrez votre rentabilité

- Le plus important, pour obtenir du financement, est d'avoir une entreprise rentable et en croissance.
- Assurez-vous que les finances de votre entreprise sont en règle.
- Les banques aiment voir des résultats tangibles. Une entreprise non rentable a peu de chances d'obtenir du financement.

Démontrez que vous avez minutieusement planifié

- Évaluez soigneusement vos besoins immobiliers. Les banquiers veulent voir une preuve de planification solide.
- Déterminez votre budget, les emplacements souhaités et les besoins en superficie, et montrez comment vous vous adapterez en fonction de la croissance anticipée.
- Lors de la budgétisation, il est important de prendre en compte le prix d'achat ainsi que les coûts supplémentaires associés à la propriété.

Financer votre propriété commerciale



Ayez une propriété en tête

- Les banques décident du montant à prêter en fonction de vos finances, mais aussi du type de bâtiment, de son état, de son âge et du potentiel de revente.
- Si vous n'avez pas déjà une propriété en vue, une banque peut accepter de vous donner une idée du montant qu'elle pourrait vous accorder. Cela n'est généralement souhaitable que si vous avez déjà une bonne relation avec votre banquier.

Préparez vos documents

- Une fois la propriété en vue, préparez les documents qui devront être soumis au banquier. Ceux-ci comprennent des états financiers à jour, un plan d'affaires solide et des détails sur la propriété visée.
- Les banques aiment aussi avoir la preuve qu'une équipe de direction chevronnée est en place.



5

Rencontrez le banquier avant de faire une offre

- Cela est préférable, surtout si c'est votre première incursion dans l'immobilier commercial.
- Le banquier vous conseillera sur ses conditions, qui peuvent inclure une évaluation du bâtiment et de l'environnement, une expertise et une recherche de titre par des experts accrédités. Chaque banque a ses propres experts. Si vous faites appel à quelqu'un d'autre, la vôtre pourrait exiger une seconde opinion et la transaction pourrait être retardée.

6

Accordez suffisamment de temps

- Les offres d'achat n'accordent souvent que 30 jours, alors que les banques requièrent souvent six semaines pour examiner la transaction (voire plus si la diligence raisonnable révèle des problèmes).
- Si une prolongation s'avère nécessaire, cela peut causer des désaccords entre l'acheteur et le vendeur. La transaction peut même être annulée.

7

Intéressez-vous aux conditions du prêt, pas seulement aux taux

Lorsque vous discutez avec les banques, les conditions peuvent être tout aussi importantes pour votre bénéfice net. Voici des variables importantes à considérer :

- Le **ratio prêt-valeur**, soit la portion de la valeur de la propriété que la banque financera. Les banques financent généralement de 75 à 100 % de la valeur d'un immeuble, selon son état, la possibilité de revente et d'autres facteurs. Le solde doit généralement provenir de votre fonds de roulement ou de vos fonds personnels. Un ratio prêt-valeur plus élevé signifie qu'il reste plus d'argent à court terme dans votre entreprise pour investir dans la croissance ou couvrir les manques de liquidités.
- La **période d'amortissement**, qui se situe généralement entre 15 et 25 ans pour l'immobilier commercial. Une période plus longue laisse plus d'argent à la disposition immédiate de votre entreprise.

- La **flexibilité** de la banque en matière de remboursement. Par exemple, vous pourriez peut-être obtenir un sursis d'un an ou deux sur les paiements de capital pour absorber les coûts et les perturbations liés au déménagement. Ou, en cas d'insuffisance de liquidités, des conditions souples pourraient vous permettre de rembourser seulement les intérêts pendant plusieurs mois.

Remarque: La banque pourrait aussi être en mesure d'intégrer une partie ou la totalité du coût des rénovations dans le prêt hypothécaire, surtout si elles rehaussent la valeur de la propriété (par exemple en la rendant plus écoénergétique).

CONSEIL

Déterminez le coût éventuel de votre prêt à l'aide de ce [calculateur de prêt commercial gratuit](#).

5 façons de maximiser votre investissement

L'immobilier commercial est un investissement important. Il est utile de connaître les facteurs pouvant accroître la valeur de votre propriété, laquelle vous permettra ensuite de réinvestir dans de nouvelles technologies, de former vos employés ou de percer de nouveaux marchés.

Voici cinq façons de maximiser votre investissement.

①

Recherchez un espace commercial comportant un zonage polyvalent

Un zonage polyvalent représentera un avantage lorsque vous souhaitez vendre votre immeuble.

En général, plus les usages autorisés d'un bâtiment sont nombreux, plus la valeur de revente est élevée. Évaluez par conséquent soigneusement les restrictions de zonage avant d'acheter.

②

Achetez une quantité d'espace qui reflète la demande du marché

Plusieurs entrepreneurs sont tentés d'acheter trop d'espace commercial. Or, cela peut nuire au potentiel de revente d'une propriété.

La plupart des PME canadiennes n'ont pas besoin de grands espaces pour répondre à leurs besoins. Vous pouvez supposer que plus le bâtiment que vous achetez est vaste, plus le bassin d'acheteurs potentiels intéressés sera restreint.

3

Créez une société de portefeuille distincte pour vos biens immobiliers commerciaux

Il est souvent judicieux de créer une société de portefeuille distincte de la société d'exploitation. Cela peut faciliter la vente de votre entreprise, car bien des acheteurs ne souhaitent acquérir que la société d'exploitation.

Vous pourrez aussi conserver plus facilement votre bien immobilier et l'utiliser comme source de revenu de retraite. La succession de cette dernière en sera de surcroît facilitée.

4

Investissez dans un bâtiment vert possédant une certification mondialement reconnue

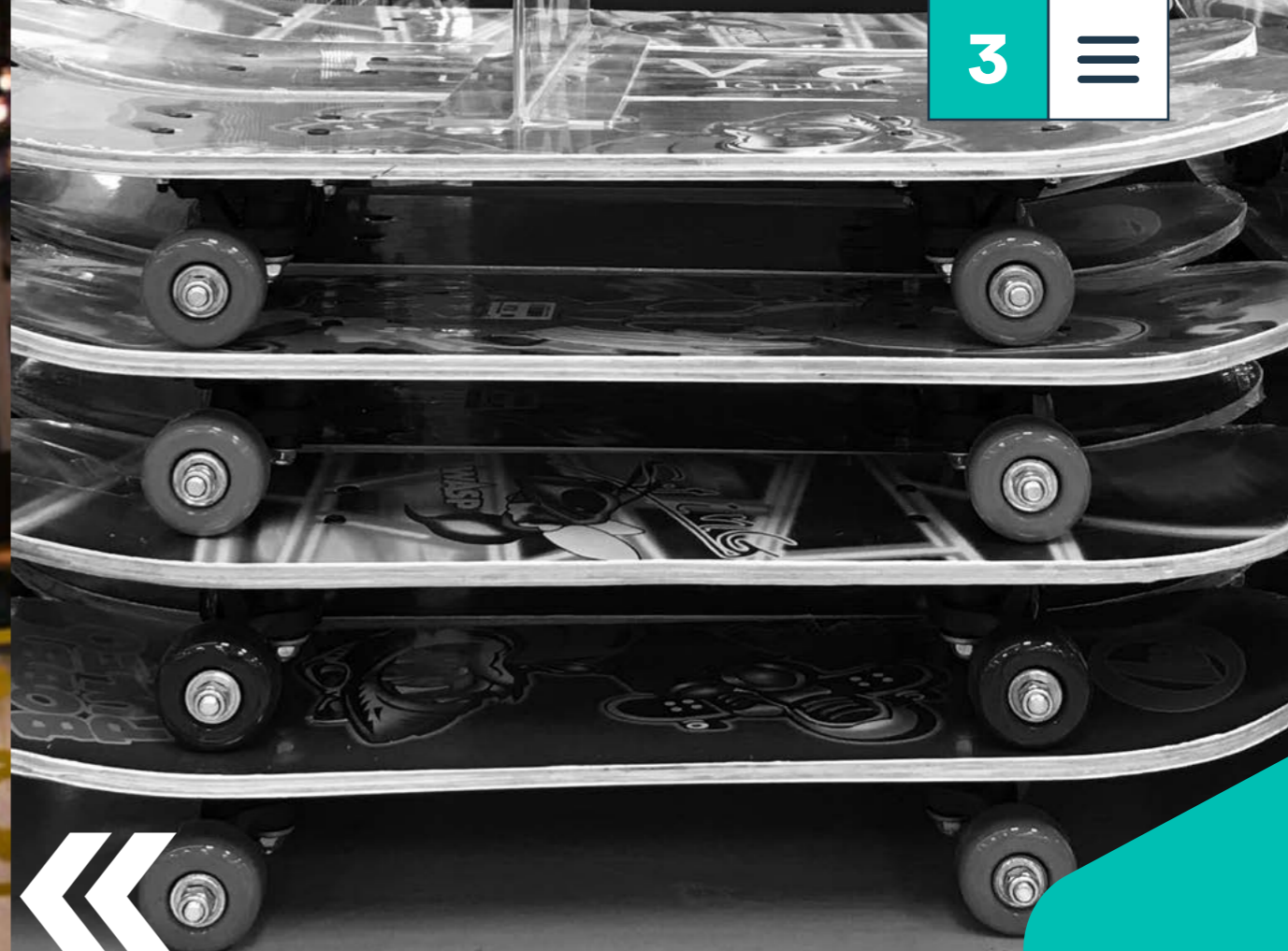
Bien que les entrepreneurs qui recherchent des bâtiments certifiés LEED (Leadership in Environmental Energy and Design) ou rénovés paient généralement plus cher, les gains d'efficacité énergétique et de productivité obtenus leur permettent d'amortir les coûts.

5

Travaillez avec un courtier expérimenté

Beaucoup d'entrepreneurs font trop de spéculations et pas assez de recherche quand il s'agit de déterminer la superficie requise.

Un courtier évaluera l'espace qui correspond à vos besoins particuliers, mais il veillera à optimiser chaque dollar dépensé. Il évaluera le marché immobilier commercial pour connaître les types de propriétés en demande et calculer l'espace nécessaire pour répondre à la croissance future de vos activités.



Étude de cas

Empire Sports

Philippe Grisé et ses partenaires, Patrick Byarelle et Frédéric Pierre-Antoine, étaient heureux de louer l'espace qu'occupaient leurs magasins de détail... jusqu'à ce que le propriétaire d'un des emplacements vende la propriété.

Ils ont alors dû prendre une grande décision: acheter le bâtiment ou faire affaire avec un nouveau propriétaire?

Si vous êtes avisé en affaires, c'est une occasion quasi infaillible.»

— **Philippe Grisé**
Copropriétaire et cofondateur
Empire Sports

Financer votre propriété commerciale

Les trois associés ont décidé d'explorer l'achat immobilier. Ils possèdent aujourd'hui quatre immeubles, dont un siège social et entrepôt de 3 700 m² sur la Rive-Sud de Montréal.

En dix ans, ils ont gagné de l'expérience, maîtrisant de mieux en mieux tous les aspects financiers de l'investissement immobilier.

Fondée en 1999, l'entreprise exploite 10 magasins au Québec, dont un nouvel emplacement de 1 200 m² au centre-ville de Montréal.

Encore locataire de plusieurs de ses magasins, l'entreprise multiplie les acquisitions. Les associés voient cela comme un investissement - « une sorte de plan de retraite ». Les biens immobiliers sont détenus en copropriété dans une société de gestion qui les loue à Empire.

Philippe considère les propriétés immobilières comme un bon investissement pour son avenir financier personnel - la « cerise sur le sundæ » du succès d'Empire.

Il recommande aux entrepreneurs de prévoir soigneusement leurs coûts avec l'aide de concepteurs, d'architectes et autres professionnels, y compris un avocat ou un notaire au Québec qui peut donner des conseils sur les permis et autres obstacles réglementaires.

En fin de compte, selon Philippe, une fois que vous avez fait votre planification et vos devoirs, il n'y a aucune raison d'hésiter.

« Si vous êtes avisé en affaires, c'est une occasion quasi infaillible, dit-il. Mais il faut bien s'y prendre et s'attaquer aux problèmes dès qu'ils surviennent. »



4

Conclure la transaction et emménager

- 7 étapes pour négocier à votre avantage
- Avant de conclure: Votre liste de contrôle de la diligence raisonnable
- 6 conseils pour un déménagement réussi

Négocier un contrat d'achat efficace qui tient compte de tous vos intérêts – y compris des préoccupations de vos employés, de la croissance de l'entreprise et de vos résultats – est crucial.

Ne signez jamais avant d'avoir effectué une diligence raisonnable. Accordez-vous suffisamment de temps pour le faire.

Aidez à faciliter la transition de votre entreprise vers le nouvel emplacement en communiquant avec vos employés.

7 étapes pour négocier à votre avantage



①

Pensez à vos besoins

Commencez par étudier en détail les besoins de votre entreprise et comment la configuration actuelle du bâtiment pourrait les satisfaire.

②

Fixez votre budget

Établir à l'avance un budget avec votre comptable et vos partenaires financiers peut accroître votre pouvoir de négociation avec le fournisseur, car vous saurez ce que vous pouvez vous permettre.

Conclure la transaction et emménager

3

Trouvez le bon conseiller

Trouvez un bon courtier immobilier commercial qui comprend vos besoins et connaît le marché local, y compris les propriétés non référencées. Il peut être essentiel dans vos négociations avec les fournisseurs.

4

Ratissez large pour obtenir un meilleur prix

Pour économiser sur le prix d'achat, envisagez les moyens suivants:

- acheter un immeuble situé sur un site éloigné, une ancienne propriété à usage particulier, un immeuble saisi (vente forcée) ou un espace situé dans un immeuble à condos industriels
- tâter le terrain auprès de propriétaires d'immeubles qui ne sont pas sur le marché, pour voir s'ils sont intéressés à vendre
- Acheter un bâtiment offrant une superficie plus grande que nécessaire, puis louer une partie de l'espace excédentaire

5

Examinez votre site de fond en comble

Regardez attentivement toutes les propriétés prometteuses avant de faire une offre. Plus vous êtes renseigné, plus vous aurez d'arguments pour négocier.

Conclure la transaction et emménager

6

Faites une offre efficace

Maintenant que vous avez fait vos devoirs, utilisez vos constatations pour préparer une offre qui reflète votre budget et vos besoins. C'est le bon moment pour :

- obtenir un meilleur prix et raccourcir les délais de clôture si vous faites une offre comprenant moins de conditions
- demander du financement au vendeur
- proposer un accord permettant au propriétaire de vendre le bâtiment, mais de louer une partie de l'espace commercial
- prévoir suffisamment de temps pour la diligence raisonnable et l'approbation du financement bancaire (six semaines ou plus)

7

Impliquez votre banque avant de signer

N'approuvez pas les conditions du processus de diligence raisonnable avant que votre banque ait examiné le contrat et accepté de fournir du financement. Si elle refusait le financement après la signature de l'entente, il serait trop tard pour changer d'avis.

Avant de conclure : Votre liste de contrôle de la diligence raisonnable

Lorsque vous avez trouvé le bon immeuble, il faut absolument procéder à la diligence raisonnable avant d'acheter. Cela aidera à minimiser les risques et à obtenir l'assurance que l'immeuble est un bon investissement.

Voici une liste de contrôle pour tout bien vérifier avant l'achat.

- ✓ Demandez tous les documents suivants au vendeur :
 - baux des locataires actuels
 - contrats de maintenance
 - polices d'assurance
 - titres de propriété
- ✓ Lorsque vous examinez les documents, créez une liste de questions et de points à vérifier par votre équipe d'acquisition. Assurez-vous d'assigner des délais d'exécution et des tâches claires à tous les membres de l'équipe. Faites un suivi auprès d'eux fréquemment.
- ✓ Examinez attentivement l'**état physique complet de l'immeuble**, tous les **privilèges et obligations** associés à ce dernier, les **polices d'assurance** et la **sécurité des revenus des locataires**.
- ✓ Avec votre comptable, passez en revue votre plan d'affaires, les projections de trésorerie et les chiffres qui dictent ce que vous pouvez vous permettre. Essayez de tenir compte de la croissance qui pourrait résulter des projets planifiés, ainsi que de vos futurs besoins d'emprunt.
- ✓ Préparez un synopsis de vos besoins de financement, de votre planification financière et de vos actifs pour les présenter à un prêteur. Vous devrez évaluer :
 - les taux d'intérêt;
 - les options de remboursement;
 - les garanties personnelles qu'exige votre institution financière.

Conclure la transaction et emménager

- ✓ Essayez d'obtenir un prêt préapprouvé afin de savoir exactement quel est votre budget avant d'amorcer la recherche d'un immeuble. Soyez réaliste quant à ces prévisions financières.
- ✓ Vérifiez que vous respectez toutes les conditions de votre prêteur avant de signer une offre d'achat (**évaluation environnementale du site, inspection du bâtiment**, etc.).
- ✓ Durant cette période de transition, protégez votre trésorerie en obtenant un devis complet pour les frais de déménagement et en l'incluant dans votre demande de financement à long terme.

CONSEIL

Prévoyez
30 jours pour la
diligence raisonnable.
Faites en sorte que
cette période débute
lorsque vous obtenez le
document final.

6 conseils pour un déménagement réussi

Pour transférer en douceur vos activités et limiter les perturbations, suivez ces directives.

1

Soyez proactif

Beaucoup d'entreprises tardent trop à déménager. N'attendez pas que le manque d'espace perturbe les opérations avant de commencer à planifier. Si les employés se marchent les uns sur les autres et n'arrivent pas à trouver un lieu de réunion tranquille, vous avez trop attendu. Il sera alors difficile de gérer sans difficulté la transition vers un nouvel espace.

2

Établissez un échéancier

Travaillez avec les employés pour établir un échéancier de transition. Celui-ci pourrait inclure du temps pour faire des rénovations, déplacer des biens, installer les téléphones et Internet, acheter du mobilier ou du nouvel équipement, fabriquer des enseignes, et diffuser votre nouvelle adresse. Assignez des responsables pour chaque tâche. Il peut être utile de désigner un responsable de la transition globale.



Conclure la transaction et emménager

3

Constituez des stocks

Avant de déménager, il serait bon de constituer des stocks supplémentaires suffisants pour répondre sans interruption aux besoins de production et des clients.

4

Envisagez un déménagement échelonné

Pensez à conserver les deux espaces, actuel et nouveau, durant une brève période, et à déplacer les équipements et les stocks selon un calendrier échelonné pour minimiser l'impact sur le flux de travail.

5

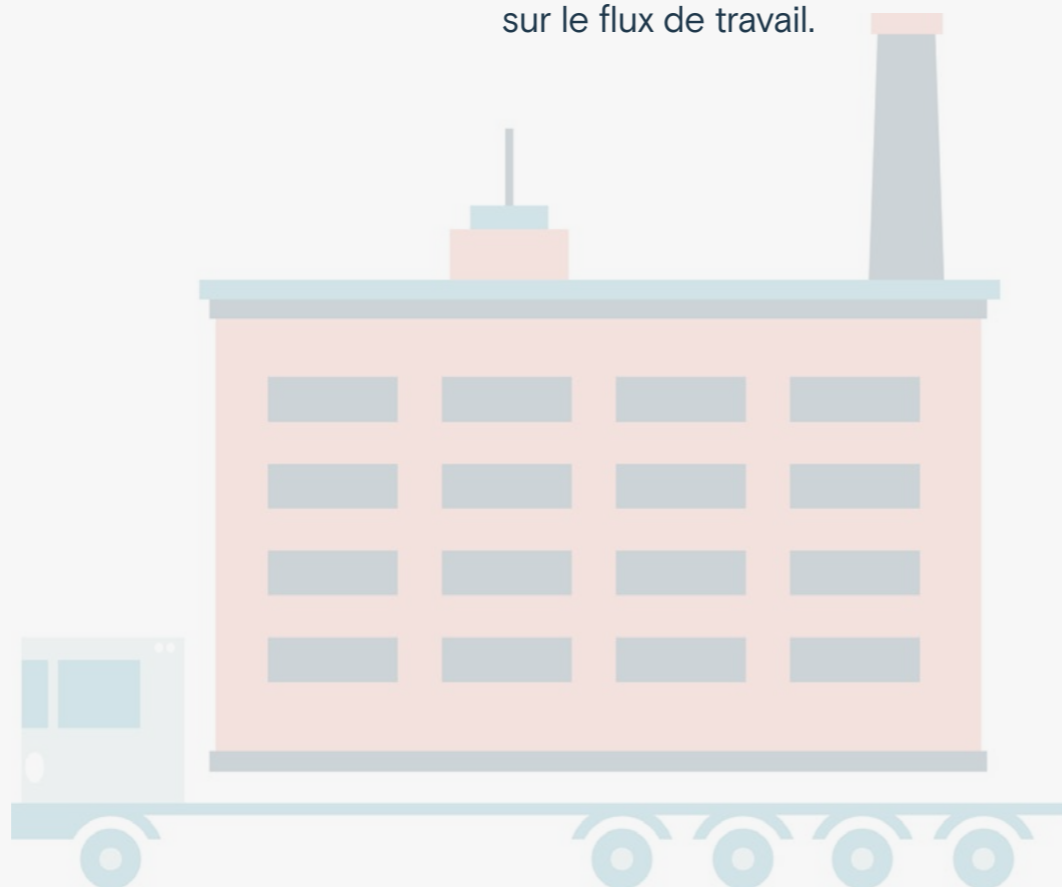
Laissez-vous une marge de manœuvre

Les transitions prennent souvent plus de temps que prévu. Les entreprises sous-estiment généralement les temps d'arrêt de production pendant le déménagement, et les rénovations coûtent généralement plus que prévu.

6

Communiquez

Tout au long de la transition, une bonne communication avec les employés, les clients et les fournisseurs est essentielle. Parlez-leur du déménagement à l'avance afin de prévenir les problèmes qui pourraient perturber votre entreprise. Assurez-vous de partager vos plans souvent et expliquez clairement ce qu'ils peuvent espérer en cours de route.



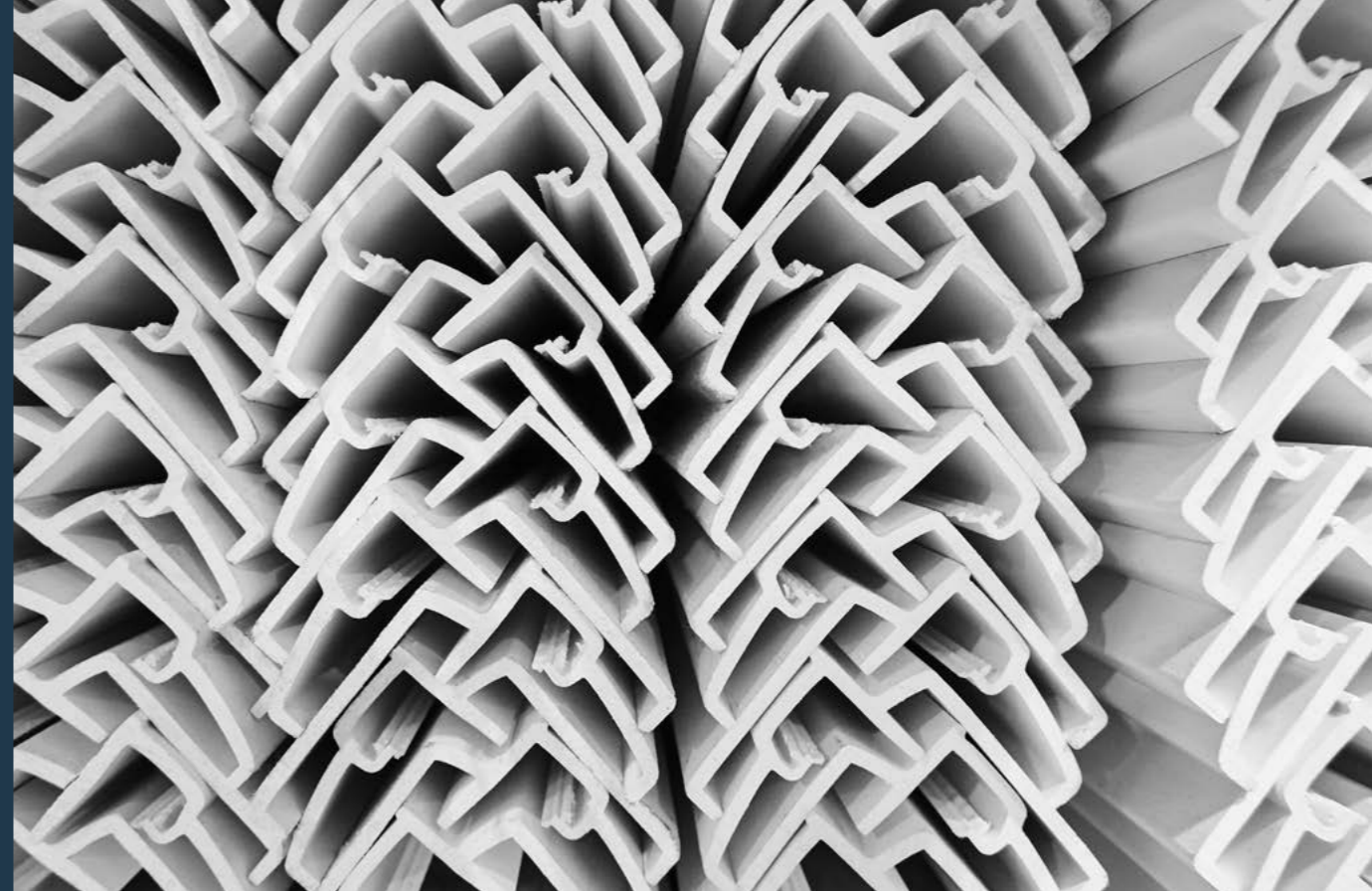
Conclusion

Un investissement important

Devenir propriétaire d'un immeuble commercial comporte des risques. Mais en suivant les bonnes étapes, vous pouvez réduire ces risques, profiter de multiples sources de revenus et faire croître votre entreprise.

Soyez proactif si vous songez à l'immobilier commercial, même dans un avenir lointain. Allouez le temps nécessaire à une prise de décision éclairée et entourez-vous d'une solide équipe de conseillers pour aider à gérer les complexités et les risques inhérents.

Trouver le bon emplacement est difficile. De nombreux entrepreneurs font des erreurs coûteuses qui affectent leur investissement et occasionnent des dépenses imprévues. Une bonne planification peut cependant aider à assurer le succès de cet investissement important pour votre entreprise.





**BDC est là pour vous aider.
Nous fournissons à des milliers
d'entrepreneurs comme vous des prêts
pour l'achat d'un immeuble commercial
ainsi que des conseils pour planifier
l'aménagement et optimiser vos processus.**

- **Apprenez-en plus sur nos solutions de financement**
- **Apprenez-en plus sur nos services-conseils**

bdc 
**financement.
conseil.
savoir-faire.**

**Pour plus d'information,
communiquez avec nous ou
visitez le centre d'affaires de BDC
le plus proche.**

1 888 INFO-BDC (1 888 463-6232)

info@bdc.ca

bdc.ca

This document is also available in English.

EB-REALTY-F1801