

PROCOMM

RÉSEAU NATIONAL

TRANSACTIONS COMMERCES & ENTREPRISES

PROCOMM

Expert en
Transactions
de Commerces
& Entreprises

VERSION
ACQUÉREUR

la culture du
conseil

www.procomm.fr



AVANT NOTRE RENCONTRE

Vous souhaitez **créer, reprendre ou investir** dans un local, un commerce ou une entreprise. Vous avez choisi de bénéficier de l'accompagnement d'un **professionnel spécialisé**.

Parlons en...

Quel est votre concept ?

.....

.....

Quand désirez-vous vous installer ?

Dans quelle zone géographique, quel environnement ?

.....

Avec qui ?

Phase de
SÉLECTION DES BIENS

Prospection et sélection d'affaires :

Prospection de propriétaires privés et publics, par des moyens performants de contact direct ou indirect.

Prise de contact :

Réunion avec les bailleurs ou propriétaires pour découvrir les caractéristiques de leur bien et de leurs motivations de location ou vente.

Estimation :

Évaluation de la valeur locative ou de vente des biens confiés, suivant la méthode exclusive à PROCOMM, adaptée à la valeur du marché.

Prise de mandat :

Signature d'un mandat de recherche des Locataires/Acquéreurs avec fixation des conditions de la transaction.

Constitution du dossier du propriétaire :

Constitution d'un dossier complet sur le bien concerné (Titre de propriété, règlement de copro, métré, photos, publicité, ...).

NOTRE PREMIÈRE ENTREVUE

Présentation de votre projet

Business Model - Business Plan.

Étude de marché.

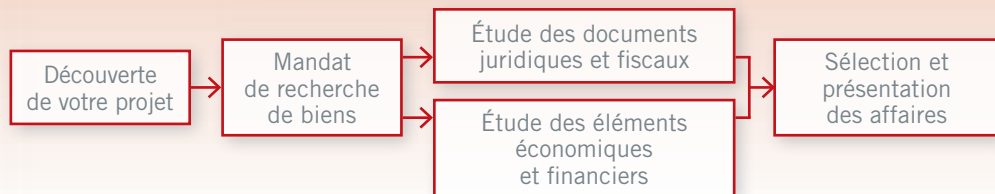
Prévisionnels d'activité et de trésorerie.

Étude des solutions financières.

Structure juridique.

Phase de
DÉCOUVERTE

Étude de faisabilité



RÉALISATION DE L'OPÉRATION

Visites :

Nous vous accompagnerons dans la visite des biens sélectionnés.

L'offre de location ou d'achat :

Vous nous soumettez votre intérêt sur le bien que vous aurez retenu.

Étude financière de l'opération :

Contact avec vos conseillers éventuels.

Signature d'un compromis ou d'un bail :

Réunion des pièces constitutives nécessaires à la signature du bail ou du compromis.

Finalisation du dossier :

Sollicitation d'un ou plusieurs organismes de crédit. Création de la structure juridique adaptée à la transaction.

Signature de l'acte définitif ou du bail.

Phase de
TRANSACTION

Organisation des visites :

Nous mettons en place la visite des biens suivant vos disponibilités.

Conseils et rédaction de l'offre :

Nous vous assisterons à la rédaction de l'offre.

Rédaction du compromis ou du bail :

Étude des clauses du bail ou du compromis. Conseils juridiques et fiscaux.

Finalisation du dossier :

Aide à la constitution du dossier de financement. Aide à la constitution de la société.

Phase de
RÉDACTION

Signature de l'acte définitif ou du bail.



Vos garanties

- 1 Des professionnels reconnus**
Carte professionnelle - Caisse de garantie.
- 2 Des compétences spécifiques**
Formations juridiques, fiscales, métiers.
- 3 Confidentialité**
Votre projet et vos idées de développement resteront confidentiels.
- 4 Un sens de l'éthique développé**
Respect du code de déontologie PROCOMM.
- 5 Des moyens au service d'une efficacité maximale**
Offres visibles 24h/24h et 7j/7j sur nos sites spécialisés, un fichier de biens commun à tous nos membres, les offres commerciales mises à jour quotidiennement, un plan marketing personnalisé par un rapprochement entre votre projet et les biens du réseau.