BLACK IMMO
IMMOBILIER · SUISSE ROMANDE

FICHE DE PROJET - AUCUNE COMMANDE IMPLICITE

Promotion et investissement

Courtage et mise en relation immobilière : définir le projet avant un mandat ou bon de commande.

Référence	Conseiller / agence	Date

Client / entité, interlocuteur et contact

Projet : ☐ promotion immobilière ☐ acquisition d'investissement ☐ valorisation d'un bien
☐ Mise en relation avec partenaires ☐ Autre : _____

Bien / secteur / parcelle, propriété et droits connus

Objectif, usage envisagé et livrables attendus

Budget global CHF / fonds disponibles à confirmer	Horizon et étapes souhaitées

Partenaires existants : architecte, notaire, financeur, autres

Contraintes, autorisations, diagnostics et points à vérifier

Cette fiche organise l'étude du besoin. Toute prestation rémunérée exige un mandat / bon de commande F14 complété et accepté. Aucun rendement, financement ou droit de construire n'est garanti.

BLACK IMMO
IMMOBILIER · SUISSE ROMANDE

PROMOTION / INVESTISSEMENT - SUITE

Étude, partenaires et décision

Référence du dossier : _____ Client : _____

01 Vérifications et hypothèses

Registre foncier, affectation, servitudes et autorisations : sources / dates

Budget travaux, frais, délais et financement : sources / réserves

Hypothèses de loyers, vacance, charges et rendement : préciser sans garantie

Risques / scénarios défavorables et avis de spécialistes requis

02 Prestations et rémunérations à formaliser

Périmètre proposé, livrables et référence du devis / bon F14

Payeur, méthode d'honoraires et total estimatif TTC

Partenaires rémunérant l'agence : montant / base

PAIEMENT SOUS 10 JOURS CALENDAIRES DÈS ÉMISSION DE LA FACTURE.

Pour les seules prestations valablement commandées et dues. Les coûts de tiers sont soumis à accord préalable.

Cette fiche n'est ni une souscription, ni une collecte de fonds, ni un mandat de gestion d'actifs. Les placements collectifs, prêts participatifs et opérations financières nécessitent un examen spécifique du prestataire et des obligations applicables avant toute proposition. Les apports d'affaires et rémunérations de partenaires sont communiqués au client.

Prochaine étape / responsable / échéance

Client : date / accord sur la poursuite des échanges