IMMOBILIER

Asset management immobilier niveau 2 : arbitrer, restructurer et valoriser

Un actif tenu correctement peut néanmoins décrocher : locataire unique en fin de bail, immeuble devenu inadapté aux usages, charges d'exploitation trop lourdes, valeur d'expertise qui s'érode. La question n'est alors plus de gérer au fil de l'eau mais de trancher entre conserver restructurer ou céder. Deux jours pour construire ces décisions : modélisation des flux, comparaison de scénarios, montage d'une opération de restructuration et préparation de la cession. Ce niveau 2 prolonge la gestion courante vue au niveau 1 en portant tout l'effort sur la création de valeur.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 495 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Asset managers gestionnaires de portefeuilles immobiliers investisseurs et cadres de foncières disposant d'une pratique de la gestion d'actifs.

PRÉREQUIS
Maîtriser la gestion courante d'un actif immobilier et la lecture d'un état locatif.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Modéliser les flux prévisionnels d'un actif sur plusieurs exercices
- Comparer les scénarios de conservation de restructuration et de cession
- Construire un plan d'affaires de repositionnement
- Évaluer l'effet des travaux sur la valeur locative et vénale
- Préparer une opération de commercialisation ou de cession
- Présenter un arbitrage argumenté au comité d'investissement

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic de performance de l'actif

- Identifier ce qui fait décrocher le bien
- Analyser l'évolution du revenu et de la vacance
- Comparer les charges d'exploitation aux usages du marché
- Mesurer l'obsolescence technique et l'obsolescence d'usage
- Situer l'actif dans la stratégie du portefeuille
- Cas pratique : Diagnostic d'un immeuble en perte de revenu et hiérarchisation des causes identifiées.

M2 Modélisation et scénarios

- Chiffrer avant de trancher
- Construire un plan de flux sur plusieurs exercices
- Paramétrer les hypothèses locatives et de travaux
- Comparer valeur de conservation et valeur de cession
- Tester la sensibilité aux hypothèses clés
- Atelier : Modélisation sur tableur de trois scénarios pour un même actif et comparaison des résultats.

M3 Restructuration et repositionnement

- Transformer l'actif pour le remettre sur le marché
- Définir le programme de travaux et son ambition
- Estimer le loyer de marché atteignable après travaux
- Organiser l'opération avec les intervenants techniques
- Gérer la période de vacance et son financement
- Mise en situation : Présentation d'un programme de repositionnement à un investisseur qui conteste le budget travaux.

M4 Cession et arbitrage

- Conclure la décision
- Préparer le dossier de commercialisation
- Choisir le mode de cession et le calendrier
- Anticiper les points d'audit de l'acquéreur
- Formaliser la recommandation d'arbitrage
- À retenir : Un arbitrage se défend par la comparaison chiffrée des scénarios et non par la seule opportunité de marché.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 495 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr