IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Asset Management immobilier : valoriser, arbitrer et piloter un actif d'entreprise

L'immobilier pèse lourd dans les comptes et sa valeur dépend de décisions prises au quotidien : conditions des baux, programme de travaux, performance énergétique, traitement de la vacance. Les directions immobilières sont désormais attendues sur la création de valeur et plus seulement sur la bonne marche de l'exploitation. Cette journée présente le métier d'asset manager appliqué à l'immobilier d'entreprise : diagnostic de l'actif et de son marché, construction d'un plan de valorisation, méthodes d'évaluation et arbitrage entre conservation cession et restructuration.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 990 € 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
Responsables immobiliers, directeurs des services généraux, asset managers débutants, property managers et responsables d'investissement.

PRÉREQUIS
Connaître les bases du bail commercial et de l'exploitation d'un actif immobilier.

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 :

- Analyser la performance d'un actif immobilier au regard de son marché
- Construire un plan de valorisation articulant travaux et stratégie locative
- Évaluer un actif à partir de ses revenus locatifs et d'hypothèses de rendement
- Arbitrer entre conservation cession et restructuration d'un actif
- Piloter la relation avec le property manager et les prestataires techniques

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic de l'actif et de son marché

- Savoir ce que vaut le bien
- Analyse de l'emplacement et du marché locatif local
- État technique de l'immeuble et coût du maintien en exploitation
- Structure locative taux d'occupation et échéancier des baux
- Lecture des revenus et des charges non récupérables
- Cas pratique : Les participants établissent le diagnostic d'un immeuble de bureaux à partir de son dossier.

M2 Valorisation et stratégie locative

- Créer de la valeur sur l'actif
- Évaluation par capitalisation des revenus et par comparaison
- Effet des conditions de bail sur la valeur de l'actif
- Programme de travaux et amélioration de la performance énergétique
- Repositionnement des surfaces et attentes des occupants
- Négociation des renouvellements et traitement de la vacance
- Atelier : Chaque participant construit le plan de valorisation d'un actif sur plusieurs années.

M3 Arbitrage et pilotage

- Décider et rendre compte
- Critères d'arbitrage entre conservation cession et restructuration
- Préparation d'une cession et constitution du dossier de vente
- Pilotage du property manager et indicateurs de suivi
- Reporting destiné à la direction et aux investisseurs
- Mise en situation : Un participant présente une recommandation d'arbitrage devant un comité d'investissement.

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 990 € 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