BANQUE - ASSURANCE

Due diligences immobilières : auditer l'actif, monter le financement et négocier

Une acquisition d'immobilier commercial se gagne ou se perd pendant l'audit. L'état locatif transmis par le vendeur masque des franchises et des congés à venir. Un point d'urbanisme ou d'environnement révélé tardivement modifie la valeur. Et le financement est négocié sur des hypothèses qui ne résistent pas au plan d'affaires révisé après l'audit. Cette journée de 7 heures s'adresse à des professionnels aguerris. Le participant organise les due diligences et hiérarchise les points bloquants. Il traduit les constats dans le plan d'affaires et dans le prix. Il structure enfin le financement et négocie les engagements demandés par le prêteur.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 120 € 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
Analystes et gérants de fonds immobiliers investisseurs institutionnels financeurs asset managers et conseils intervenant sur l'immobilier commercial.

PRÉREQUIS
Pratiquer l'investissement ou le financement immobilier et savoir lire un plan d'affaires

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 :

- Organiser les due diligences et répartir les travaux entre les conseils mobilisés
- Analyser un état locatif et mesurer la qualité des revenus attendus
- Traduire les constats d'audit dans le plan d'affaires et dans le prix proposé
- Comparer les structures d'acquisition envisageables et leurs effets
- Négocier les engagements et les sûretés demandés par le prêteur
- Préparer la vie du financement et les scénarios de sortie

03 Programme détaillé

M1 Audit de l'actif et des revenus

- Chercher ce qui n'est pas dans la plaquette
- Organisation de la salle de données et pilotage des conseils
- Analyse des baux commerciaux charges travaux et échéances
- Retraitement de l'état locatif franchises et vacance prévisible
- Points techniques environnementaux et d'urbanisme à vérifier
- Hiérarchisation des constats entre points bloquants et points négociables
- Cas pratique : Un dossier d'audit lacunaire est remis et chaque groupe classe les constats par ordre de gravité.

M2 Valorisation et structuration de l'opération

- Du constat au prix
- Construction du plan d'affaires et hypothèses de revenus
- Traduction des constats d'audit en ajustements de prix ou en garanties
- Choix entre acquisition de l'actif et acquisition de la société support
- Effets de la structure retenue sur la fiscalité et sur la revente
- Déclarations et garanties demandées au vendeur
- Atelier : Les participants ajustent un prix d'acquisition à partir des constats relevés au module précédent.

M3 Financement et vie de la dette

- Négocier des engagements tenables
- Composition du financement entre dette et fonds propres
- Points clés du document d'intention et conditions de tirage
- Sûretés consenties et cession des loyers
- Engagements financiers suivis par le prêteur et marges de manœuvre
- Couverture de taux remboursement anticipé et refinancement
- Mise en situation : Une proposition de financement est négociée en séance entre une équipe emprunteur et une équipe prêteur.

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 1 120 € 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 29/09/2026. 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