



# CESSION-ACQUISITION D'ACTIFS IMMOBILIERS

Négocier et rédiger les actes les cession-acquisition de biens immobiliers

De l'audit du patrimoine immobilier au montage financier qui supportera l'opération en passant par le choix de la structure juridique, les opérations immobilières complexes font appel à des domaines très différents. Il est donc essentiel d'acquérir une vision d'ensemble de ces montages pour encadrer tous les risques et optimiser son opération.

FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

DIST.

Ref. : 8920094

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1895 € HT

Repas inclus

## LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

17 et 18 nov. 2025

- 17/11/2025 09:00 --> 18/11/2025 17:30 à Paris
  - 17/11/2025 09:00 --> 17/11/2025 17:30
  - 18/11/2025 09:00 --> 18/11/2025 17:30

## OBJECTIFS

Mesurer les risques juridiques  
Maîtriser les cessions d'immeubles à travers les cessions de titres  
Optimiser les négociations et réussir la rédaction des actes

## EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

## POUR QUI ?

Responsables immobiliers  
Juristes  
Avocats, notaires et conseils

## PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en droit des sociétés et immobilier

## COMPÉTENCES ACQUISES

Optimiser les négociations et la rédaction des actes de ses opérations de cession-acquisition de biens immobiliers

## PROGRAMME

Pendant  
Cession-acquisition d'actifs immobiliers

**Déterminer la stratégie globale de son opération de cession/acquisition d'actifs immobiliers**



Membre de la Fédération  
Les Acteurs de la Compétence

EFE FORMATION SAS - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@efe.fr  
Siret 412 806 960 00040



### **Maîtriser les étapes préalables à sa cession-acquisition**

- Comprendre le contexte économique de son opération
- Déterminer les points forts et les points faibles de son opération et définir ses principaux objectifs

### **Acquéreur et vendeur : auditer le patrimoine immobilier, préalable nécessaire pour réussir son opération**

- Réaliser un audit de précession et de préacquisition
- Les documents à fournir à un acquéreur potentiel ou à exiger du vendeur
- Identifier les types de risques : immobilier, juridique, fiscal, financier...
- Définir le calendrier de l'opération

Exercice d'application : élaboration d'une check-list et analyse des risques les plus fréquents dans la réalisation d'opérations immobilières

### **Financement de l'opération : choisir le meilleur montage en fonction des objectifs**

#### **Identifier les formules classiques de financement**

- Financer une acquisition par fonds propres
- Cerner l'intérêt de faire appel à une banque
- Utiliser le crédit-bail

#### **Émergence de nouveaux modes de financements : identifier les avantages**

**Les critères de choix : limites, risques, avantages juridiques et fiscaux**

### **Opération directe ou par l'intermédiaire d'une société : structurer l'opération**

#### **Chez l'acheteur**

- Les hypothèses pour lesquelles l'utilisation d'une société est conseillée
- Le recours à la société civile immobilière : cerner les incidences

#### **Chez le vendeur**

- Agir quand le vendeur demande une cession de titres plutôt qu'un immeuble : acquérir et financer

Étude de cas : analyse comparative des structures d'accueil

- Société civile immobilière, SNC ou société à l'IS : les choix à opérer et les critères à retenir

### **Optimiser les négociations et réussir la rédaction des actes de cession ou d'acquisition d'actifs immobiliers**

#### **Utiliser la lettre d'intention : définir son contenu**

#### **Différencier les types d'avant-contrats et profiter de leurs spécificités**

- Promesse d'achat ou de vente
- Promesse unilatérale ou synallagmatique

#### **Analyser les clauses essentielles lors des pourparlers**

- Durée, prix, objet...
- Clauses suspensives, pénales et de dédit...

#### **Rédiger son protocole d'accord en toute sécurité**

- Sécuriser les clauses financières et garantir le paiement du prix : modalités de paiement du prix et échelonnement du paiement, séquestre, garanties financières
- Maîtriser les clauses fondamentales et aménager les obligations contractuelles du vendeur ou de l'acheteur
- Organiser le transfert des droits

#### **Rédiger et sécuriser les cessions d'immeubles à travers des sociétés**

Exercice d'application : rédaction d'un protocole d'accord et analyse des clauses sensibles (rédaction d'un acte complet de cession des titres, y comprise les garanties d'actif et de passif)

## **INTERVENANTS**

Guillaume LEFEVRE  
Avocat Associé  
LEFEVRE & ASSOCIÉS



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

