

L'APPROCHE COMMERCIALE ET FISCALE DE L'INVESTISSEUR



PARTICIPANT(S) :

Professionnels du secteur de l'immobilier.

ORGANISATION :

Durée : 7 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en Immobilier.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

ICFA - CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 40

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : acquisition de compétences

- Appliquer les obligations réglementaires du décret N° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.
- Connaitre l'environnement fiscal de l'immobilier et les lois qui permettent d'optimiser la fiscalité de chaque client.
- Réaliser une étude patrimoniale et conseiller un investisseur.
- Maitriser les financements et déroulements d'un investissement
- Savoir conclure une vente dans le neuf ou l'ancien en maitrisant les étapes d'un investissement jusqu'à l'acte notarié

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques / cas pratiques / échanges croisés

CONTENU DU PROGRAMME

CONNAISSANCE DE L'ENVIRONNEMENT FISCAL

- fiscalité du particulier
- fiscalité des revenus locatifs

Exercices pratiques : FAQ + outils pour calculer l'impôt

CONNAITRE LES LOIS DE DEFISCALISATION

- lois de défiscalisation dans le neuf et l'ancien (loi pinel, loi censi-bouvard, loi malraux, loi de normandie, deficit foncier, loi de normandie, Lmnp)

Exercices pratiques : FAQ + outils pour différencier les lois de défiscalisation

SAVOIR DECOUVRIR LA SITUATION D'UN CLIENT

- réaliser une étude patrimoniale
- réaliser une simulation personnalisée

Exercices pratiques : FAQ + maitrise de simulateur

REALISER ET CONCLURE UNE VENTE EN INVESTISSEMENT

- traitement des objections
- techniques de closing
- connaître les étapes d'une vente en VEFA et réhabilité

Exercices pratiques : FAQ + sketch de vente