

# Programme de Formation

## La fiscalité immobilière de A à Z pour mieux conseiller ses clients acheteurs ou vendeurs

---

**Durée :** 2 jours (16 heures)

**Formateur :** Stéphane Prat

**Mode :** Présentiel ou Distanciel

### Description de la formation :

Cette formation complète sur la fiscalité immobilière est conçue pour les professionnels de l'immobilier souhaitant approfondir leurs connaissances fiscales afin de mieux conseiller leurs clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs. Durant deux jours, vous aborderez tous les aspects essentiels de la fiscalité immobilière, des principes de base aux stratégies d'optimisation fiscale, pour offrir à vos clients des conseils avisés et pertinents.

### Public cible :

- Agents immobiliers, courtiers, promoteurs, et autres professionnels du secteur immobilier désireux d'enrichir leur expertise fiscale pour accompagner efficacement leurs clients.

### Objectifs de la formation :

1. **Maîtriser les fondamentaux de la fiscalité immobilière :**
  - Comprendre les principes de base de la fiscalité immobilière.
  - Identifier les différents régimes fiscaux applicables aux transactions immobilières.
2. **Conseiller efficacement les acheteurs et les vendeurs :**
  - Savoir évaluer les impacts fiscaux des opérations d'achat et de vente immobilières.
  - Être capable de fournir des conseils personnalisés en fonction du profil fiscal des clients.
3. **Optimiser les transactions immobilières sur le plan fiscal :**
  - Connaître les stratégies d'optimisation fiscale adaptées aux transactions immobilières.
  - Apprendre à utiliser les dispositifs fiscaux pour maximiser les avantages pour les clients.

### Programme détaillé :

#### Jour 1 : Les Fondamentaux de la Fiscalité Immobilière

##### Accueil et introduction

- Présentation des objectifs de la formation.
- Introduction des participants et clarification des attentes.

## **Introduction à la fiscalité immobilière**

- Les différents types d'impôts liés à l'immobilier (impôt sur le revenu, IFI, TVA, etc.).
- Présentation des régimes fiscaux (régime réel, micro-foncier, etc.).
- Étude des cas pratiques : Analyse de situations fiscales courantes.

## **Pause**

### **Les Impacts Fiscaux des Transactions Immobilières**

- La fiscalité des plus-values immobilières : calcul et exonérations.
- Fiscalité des revenus fonciers : revenus locatifs, défiscalisation.
- Études de cas : Simulation d'opérations immobilières et de leurs impacts fiscaux.

## **Déjeuner**

### **Régimes Fiscaux et Dispositifs de Défiscalisation**

- Analyse des dispositifs de défiscalisation immobilière (Pinel, Malraux, Censi-Bouvard, etc.).
- Les avantages fiscaux liés à l'investissement immobilier.
- Étude des cas : Comparaison de dispositifs en fonction du profil de l'investisseur.

## **Pause**

### **Les Enjeux Fiscaux pour les Acheteurs et Vendeurs**

- Fiscalité liée à l'achat et la vente : droits de mutation, frais de notaire, TVA.
- Conseils pour optimiser la fiscalité lors de la vente ou l'acquisition d'un bien.
- Atelier pratique : Conseils personnalisés en fonction de cas réels.

## **Jour 2 : Stratégies Avancées en Fiscalité Immobilière**

### **Révision des concepts clés de la première journée**

- Retour sur les apprentissages.
- Questions et échanges entre participants.

### **Optimisation Fiscale des Investissements Immobiliers**

- Stratégies pour réduire l'impôt sur les revenus fonciers.
- Planification fiscale pour les opérations immobilières.
- Études de cas : Optimisation fiscale d'un portefeuille immobilier.

## **Pause**

### **Fiscalité des Sociétés Civiles Immobilières (SCI)**

- Avantages et inconvénients fiscaux des SCI.
- Gestion fiscale d'une SCI : déclarations, imposition, TVA.

- Cas pratiques : Création et gestion fiscale d'une SCI.

## **Déjeuner**

### **Gestion Fiscale des Héritages et Donations Immobilières**

- Les implications fiscales des successions et donations.
- Optimiser la transmission d'un patrimoine immobilier.
- Études de cas : Simulation de transmission d'un bien immobilier avec optimisation fiscale.

## **Pause**

### **Ateliers Pratiques et Études de Cas**

- Mises en situation : Élaboration de stratégies fiscales pour différents profils de clients.
- Analyse critique et feedback sur les stratégies proposées.

### **Clôture de la formation**

- Synthèse des apprentissages et évaluation des compétences acquises.
- Plan d'action individuel pour appliquer les techniques fiscales apprises.
- Remise des attestations de formation et échanges entre participants.

### **Méthodologie pédagogique :**

- **Théorie** : Apports conceptuels sur la fiscalité immobilière, présentations détaillées.
- **Pratique** : Ateliers, études de cas, et simulations pour intégrer les concepts appris.
- **Interactivité** : Discussions, échanges de groupe, et feedback personnalisé.

### **Évaluation :**

- Auto-évaluation continue tout au long des ateliers.
- Évaluation finale basée sur les performances lors des simulations et études de cas.

---

Cette formation vous permettra d'acquérir une expertise approfondie en fiscalité immobilière, essentielle pour conseiller efficacement vos clients dans leurs transactions immobilières.

---

## Prérequis/Matériel

- \* Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- \* Aucun niveau d'étude requis.
- \* Avoir un ordinateur portable
- \* Etre un professionnel de l'immobilier
- \* Avoir une aisance orale

## Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

## Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

## Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

## Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

## Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –  
06.85.60.93.85