

Programme de formation

La location meublée – Stratégie fiscale et juridique

Durée : 1 jour (8 heures)

Formation en présentiel ou en distanciel

Formateur : Stéphane Prat

Objectif de la formation

Cette formation vise à perfectionner les connaissances des conseillers immobiliers sur la stratégie fiscale de la location meublée, en les aidant à guider leurs clients dans le choix entre la location nue et meublée, sur les aspects commerciaux, fiscaux et juridiques.

- **Comprendre les différences entre location nue et meublée** : maîtriser les enjeux commerciaux, fiscaux et juridiques pour mieux conseiller les investisseurs.
- **Maîtriser le régime fiscal de la location meublée (LMNP et LMP)** : connaître les règles d'imposition, les déductions fiscales et les mécanismes d'amortissement pour optimiser la rentabilité d'un bien.
- **Appliquer les aspects juridiques spécifiques** : savoir rédiger et analyser un contrat de bail meublé en respectant les obligations légales et les exigences du marché.
- **Optimiser la stratégie patrimoniale** : choisir entre différents montages juridiques (SCI à l'IS, LMP, LMNP) pour maximiser la rentabilité et faciliter la transmission du patrimoine.
- **Concevoir des stratégies d'optimisation fiscale** : évaluer le régime fiscal le plus avantageux pour un projet immobilier et structurer les investissements en fonction des objectifs financiers et patrimoniaux du client.

Programme détaillé :

Accueil des participants et introduction à la formation

- Présentation du formateur Stéphane Prat.
- Tour de table des participants et attentes.
- Objectifs de la formation.

Location meublée vs location nue : Définition et enjeux

- Différences juridiques et commerciales entre location nue et meublée.
- Profil des locataires et attentes spécifiques.
- Analyse des besoins et objectifs des investisseurs immobiliers.
- Avantages et inconvénients des deux régimes sur le plan pratique.

Régime fiscal de la location meublée

- Les Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) : principes et conditions d'application.
- Régimes LMNP (Loueur Meublé Non Professionnel) et LMP (Loueur Meublé Professionnel).
- Déductions fiscales, amortissements et charges déductibles.
- Cas pratique : calcul des bénéfices imposables en régime LMNP.

Pause

Fiscalité de la location nue

- Régime fiscal des revenus fonciers.
- Charges déductibles, travaux et amortissement.
- Comparaison avec la location meublée sur le plan fiscal.
- Cas pratique : choix du régime optimal pour un investisseur.

Déjeuner

Aspects juridiques de la location meublée

- Contrat de bail meublé : contenu obligatoire et spécificités.
- Durée du bail, renouvellement, et résiliation.
- Obligations légales du propriétaire en matière d'équipements.
- Focus sur la législation spécifique aux résidences services et aux baux étudiants.
- Cas pratique : rédaction d'un contrat de bail meublé.

Stratégies d'optimisation patrimoniale avec la location meublée

- Montages juridiques : SCI à l'IS, sociétés de gestion, holding patrimoniale.
- Impact sur la transmission de patrimoine.
- Choix stratégique entre LMP et LMNP pour optimiser la rentabilité.
- Cas pratique : structuration d'un portefeuille immobilier.

Conclusion et synthèse de la formation

- Résumé des points clés abordés.
- Questions-réponses.
- Remise des attestations de participation.

Méthodes pédagogiques :

- Exposés théoriques, études de cas, exemples concrets, et simulations pratiques.
- Supports pédagogiques fournis en version numérique pour approfondir les connaissances.

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