

Les aspects juridiques, fiscaux et comptables d'une opération de promotion immobilière

14 heures

Objectifs de la formation :

- Être capable d'appréhender et de mettre en œuvre les techniques comptables spécifiques aux promoteurs immobiliers afin d'établir les états financiers propres à ce domaine.
- Maîtriser l'environnement juridique du secteur de la promotion immobilière.
- Être en mesure d'appliquer le traitement comptable des opérations immobilières réalisées par les promoteurs.
- Être apte à résoudre les problématiques de la TVA et des droits de mutation liés aux opérations de promotion immobilière.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 950 € HT soit 1140 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 850 € HT soit 1020 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 4500 € HT soit 5400 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Jour 1

1) Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
Test de positionnement

2) Définitions

Le statut juridique
Les étapes d'une opération de promotion
La notion de maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre
L'organisation juridique d'un promoteur
Les différents supports d'une opération immobilière
L'environnement économique de la promotion
La notion de compte à rebours
Les indicateurs clés
Le classement des promoteurs
La transition écologique

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut
de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long
de la formation

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-
naire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

3) Les supports juridiques de la promotion

Le contrat de promotion immobilière
La société civile de construction vente
La société en nom collectif
La société en participation
La vente en état futur d'achèvement
La vente en état futur d'inachèvement
La dation en paiement

Jour 2

4) La fiscalité du promoteur

BIC
IS

5) La comptabilité du promoteur

Le rattachement des produits
Achèvement/avancement
Le commissaire aux comptes
Les comptes sociaux
Le promoteur et la tva
La livraison à soi-même
Le promoteur et les droits de mutation
Les stocks
Les terrains
Les annexes

6) Test d'évaluation des acquis

QCM

7) Bilan de la formation

Tour de table