

Les fondamentaux de la fiscalité immobilière pour les agents immobiliers

14h

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 et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif présentiel en Inter : 750 € HT soit 900 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 650 € HT soit 780 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 3800 € HT soit 4560 € TTC

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

Objectifs de la formation :

- Être capable de comprendre les mécanismes de la fiscalité immobilière.

- Être en mesure d'appréhender les différences entre les différents statuts juridiques d'acquisition.

- Être apte à distinguer les différents mécanismes de défiscalisation.

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.



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 :

Evaluation sommative au travers d'un questionnement tout au long de la formation. Evaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%, une appréciation globale de la formation permettra aussi de valider la formation même si vous n'avez pas atteint 70%. Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction, Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation dispensées sur 2024/2025



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formation obligatoire 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) **Comprendre les fondamentaux de l'imposition sur le revenu**

Les différentes catégories de revenus (les traitements, les salaires, pensions, BIC, BNC, les revenus immobiliers, ...)
Comment se calcul les impôts (nombre de part, quotient familial, le barème...)
Identifier une déduction, réduction ou un crédit d'impôt
Les prélèvements sociaux
Les prélèvements à la source
Les règles qui s'appliquent à l'IFI
Comprendre les différents régimes d'imposition : IR et IS

3) **Les revenus fonciers**

Le micro foncier, le réel
Le prélèvement à la source

4) **Le déficit foncier**

Les mécanismes du déficit foncier, calcul et report

5) **La rentabilité d'un investissement immobilier**

Différence taux de rendement brut et taux de rendement net

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 :

Evaluation sommative au travers d'un
questionnement tout au long de la formation.
Evaluation de la formation par un QCM pour
mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de
bonnes réponses au minimum de 70%, une
appréciation globale de la formation permettra
aussi de valider la formation même si vous
n'avez pas atteint 70%.
Evaluation à chaud par questionnaire sur le
niveau de satisfaction,
Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222 stagiaires et
26242 heures de formation dispensées sur
2024/2025



Programme de la formation :

6) *La défiscalisation immobilière*

L'évolution des lois
Le plafonnement des niches fiscales
Les monuments historiques : Calcul, classement, conditions
d'obtention de l'agrément
Loi Malraux : conditions d'éligibilité et réduction d'impôt et
amortissement
Loi Pinel : conditions d'éligibilité et calcul
Loi Denormandie : conditions d'éligibilité et calcul
Dispositif Cosse « Louer abordable » : conditions d'éligibilité et
calcul

Jour 2

7) *La vente de défiscalisation*

Les bonnes informations et définition des objectifs
Les profils d'investisseurs

8) *La location meublée*

Le statut LMNP / LMP
Le régime micro et réel des LMNP
Le réel en LMP, les amortissements, le déficit
Exonération des revenus

9) *Le Censi-Bouvard*

Les conditions d'éligibilité, calcul de la réduction d'impôt
Revente et TVA

10) *SCI ou SARL*

Les différentes formes d'investissement (SCI, SCI familiale,
SCPV, SARL, ERUL.)
Les risques juridiques pour l'emprunteur en fonction du statut

11) *SCI*

Les statuts : les points de vigilances
IS ou IR
La cession des parts ou de l'immeuble

12) *La SARL*

Les différences entre la SARL, EURL et SARL Familiale
Les points de vigilances sur les statuts
L'impact sur statuts du gérant
Le pacte Dutreuil
Optimisation fiscale avec la Holding (effet de levier
fiscal, convention de trésorerie)

13) *Les plus-values immobilières*

Différences et calculs de La plus-value des particuliers et des
professionnels

14) *Test d'évaluation des acquis*

QCM

15) *Bilan de la formation*

Tour de table