

MODULE 1 : Optimiser la fiscalité de vos clients avec les dispositifs DENORMANDIE et DÉFICIT FONCIER

MODULE 2 : Préparer la retraite et la transmission de vos clients avec les dispositifs du LMNP et du DÉMEMBREMENT

**PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER CONFORME AU DECRET N°2016-173 DU 18 FEVRIER 2016
ET AU DECRET N°2020-1259 DU 14 OCTOBRE 2020.**

Programme de formation conforme aux décrets d'application répondant aux exigences de formation annuelle continue des statuts réglementés ci-dessus.

Public visé	:	L'ensemble du personnel de la société exerçant dans le domaine de l'immobilier
Pré requis	:	Maîtriser les grands principes de la fiscalité immobilière et des dispositifs fiscaux
Plan du stage	:	Module 1 (durée 3,5 heures) : Optimiser la fiscalité de vos clients avec les dispositifs DENORMANDIE et DÉFICIT FONCIER ✧ Maîtriser les principes et conditions d'éligibilité des dispositifs ✧ Analyser le profil client et conseiller la solution fiscale la plus adaptée en fonction des objectifs du client (investissement locatif, réduction d'impôt, constitution de patrimoine) ✧ Exercices concrets avec les calculatrices fiscales : ✧ En approche épargne, ✧ En approche produits, ✧ Simulation complète sous le dispositif Denormandie et déficit foncier Module 2 (durée 3,5 heures) : Préparer la retraite et la transmission de vos clients avec les dispositifs du LMNP et du DÉMEMBREMENT ✧ Comprendre les concepts et les enjeux du démembrement et du LMNP pour les intégrer à une stratégie retraite/transmission ✧ Analyser le profil client et proposer une solution adaptée selon les objectifs clients ✧ Simulation complète en Loueur Meublé non Professionnel en résidence gérée avec ou sans portage de TVA, ✧ Simulation complète ✧ Concevoir une stratégie patrimoniale et la présenter au client ✧ Echanges avec les participants et traitement des objections.
Objectifs	:	1. Concevoir une stratégie patrimoniale et la présenter au client autour de 4 dispositifs immobiliers : Denormandie, LMNP, Démembrement, Déficit foncier 2. Analyser le profil d'un client pour déterminer la pertinence d'une opération de démembrement. 3. Savoir justifier l'opportunité d'achat ou de vente et être capable de présenter le montage financier et juridique de manière claire, pour répondre efficacement aux objections et aux interrogations du client. 4. Maîtriser les différentes approches dans le but de vendre du LMNP, 5. Savoir traiter et apporter les réponses aux objections, 6. Savoir utiliser les outils pour optimiser les ventes.



Moyens et méthodes pédagogiques :	Formation dispensée en classe virtuelle distancielle. Modalité pédagogique synchrone. Remise de tous les supports de formations présentées en séance et aide en ligne, Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques. Le formateur est en interaction permanente avec l'apprenant : par la voix, par l'image, par le partage de ressources et d'écran en ligne ainsi que de multiples autres outils à disposition du formateur. ☆ Cours théoriques, ☆ Exercices, ☆ Evaluation.
Evaluation de la formation :	Sur simple suivi de la formation avec évaluation sur le déroulement de l'action par fiche d'évaluation remis à chaque stagiaire.
Attestation :	☆ Feuille d'émargement, ☆ Certificat de réalisation, ☆ Attestation de fin de formation.
Formateur :	Formateur spécialisée dans la fiscalité immobilière, Animée par : Sébastien MOREL & Vincent LAFARGUE
Compétences acquises	1. Comprendre les concepts et les enjeux des dispositifs fiscaux 2. Réaliser des simulations avec l'outil TOPINVEST, 3. Optimiser les résultats fiscaux pour les investisseurs.

