

Présentation de la formation

| | |
|---|---|
| THÈME | Revenus fonciers et plus-values immobilières : difficultés et applications pratiques |
| PUBLIC CONCERNE | Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> Conseils en gestion de patrimoine, Avocats, Experts comptables, Notaires, Banquiers, Assureurs |
| FORMAT | Webinaire |
| NIVEAU | Niveau 2 : Perfectionnement |
| DURÉE | 07 heures de formation |
| VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES | Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> 7 heures immobilier (carte T) 0 heures IAS/DDA 0 heures IOBSP |
| DATES ET HORAIRES | Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> Le 17 novembre 2022 : 14h00 à 17h30 Le 18 novembre 2022 : 09H00 à 12h30 |
| TARIF | 400 € HT soit 480 € TTC (TVA 20%) |
| INTERVENANT(S) | Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> Monsieur Jacques DUHEM |
| PRÉREQUIS | Pour le bon déroulement de la formation, le participant doit <ul style="list-style-type: none"> Avoir suivi une formation dans le domaine de la gestion de patrimoine |
| OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION | A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans : <ul style="list-style-type: none"> Le développement de leur patrimoine immobilier, Identifier et comprendre les problématiques fiscales que peut rencontrer un client dans le cadre d'un investissement immobilier loués nu, Proposer des solutions pour résoudre les problématiques posées à chaque étape de son investissement, Accompagner le client qui loue des bien nus et sera capable de lui expliquer les règles applicables en matière de plus value immobilière. |
| ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE | Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 |
| PROGRAMME DE LA FORMATION | <p><u>Première partie : Les revenus fonciers</u></p> <p>I. Problématiques de champ d'application :</p> <ol style="list-style-type: none"> Locations civiles vs locations commerciales Location directe vs via une SCI <p>II. Problématiques relatives aux produits</p> <ol style="list-style-type: none"> Actes anormaux de gestion ; Immeuble dont le propriétaire se réserve la jouissance ; <p>III. Problématiques relatives aux charges</p> <ol style="list-style-type: none"> Les travaux Les charges financières ; |

| | |
|---|---|
| | <p>C. Autres charges ;</p> <p>IV. Revenus fonciers et entreprise individuelle</p> <p>V. Imposition des revenus fonciers</p> <p>VI. Traitement fiscal des déficits fonciers</p> <p>VII. Location et modes de détention partagés (SCI, Démembrement, indivision)</p> <p><u>Seconde partie : Les plus-values immobilières des particuliers</u></p> <p>I. Problématiques de champ d'application :</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Plus-values des particuliers vs plus-values professionnelles B. Le risque marchand de biens <p>II. Problématiques liées aux exonérations</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Cession de la résidence principale B. Dépendances immédiates et nécessaires C. Autres exonérations <p>III. Calcul des plus-values</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Difficultés liées à la détermination du prix ou de la valeur d'acquisition B. Difficultés liées à la détermination de cession <p>IV. Imposition des plus-values</p> <p>V. Plus-values et modes de détention partagés (SCI, Démembrement, indivision)</p> |
| MOYENS PÉDAGOGIQUES | <p>En Présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d'un support pédagogique format Powerpoint qui sera projeté sur un tableau lors de la formation. Il disposera également d'un tableau de type « paperboard ». Le formateur pourra projeter son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). Une salle sera réservée pour accueillir les stagiaires en fonction du nombre d'inscrits. Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension. |
| LES MOYENS D'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI | <p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Émargement des apprenants matin et après-midi • Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p> |
| MODALITÉ D'INSCRIPTION | <p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • En ligne sur le site www.fac-associes.com • Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE |
| DATE LIMITE D'INSCRIPTION | <p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 7 jours avant le début de la formation</p> |
| ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP | <p>FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentielle sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite. Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Candice MILAK Référente Handicap par mail : cm@fac-associes.com ou par téléphone au 04.63.80.93.47 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p> |
| CONTACTS | <p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com</p> |

FAC & Associés

SAS au capital de 50 000 € - 38 rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

RSC de Clermont-Ferrand 844955336. Siret n° 84495533600012 – N° TVA intracommunautaire n° FR37844955336
 Formation professionnelle déclarée et enregistrée sous le n° 84630505063 auprès du Préfet de la région AURA, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.

ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

| | |
|---------------------|--|
| Thème | Revenus fonciers et plus-values immobilières : difficultés et applications pratiques |
| Date(s) et horaires | <ul style="list-style-type: none"> Le 17 novembre 2022 de 14h00 à 17h30 Le 18 novembre 2022 de 09h00 à 12h30 |

Participant

| | |
|----------------------|--|
| NOM Prénom | |
| Téléphone | |
| Adresse électronique | |

Facturation

| | |
|--------------------|--|
| Entreprise/Société | |
| SIRET | |
| Adresse | |
| CP - VILLE | |

Montant

| | |
|-------------------|---|
| Montant HT | 400 € |
| Montant TTC | 480 € |
| Mode de règlement | <input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹ |

RIB¹ :

| c/Etabl | c/Guichet | n/Compte | C/Rib |
|---|-----------|-------------|--------------------|
| 18715 | 00200 | 08002701171 | 77 |
| Domiciliation | | | BIC |
| CAISSE D'EPARGNE D'AUVERGNE ET DU LIMOUSIN | | | CEPAFRPP871 |
| Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN) | | | |
| FR76 | 1871 | 5002 | 0008 0027 0117 177 |

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

Analyse du besoin et positionnement

1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;*
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;*
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;*
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...) ;*
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;*
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;*
- Autre : à renseigner*

2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié*
- Responsable hiérarchique*
- L'Apprenant lui-même*

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client*
 - Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales*
 - Autre, à renseigner :*
-
-
-

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation*
 - J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue*
 - Autre, à renseigner :*
-
-
-

5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation*
 - Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique*
 - Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique*
 - Autre : à renseigner*
-
-
-