

# Présentation de la formation

<b>THÈME</b>	<b>MA VIE DE LOUEUR EN MEUBLE</b>
<b>PUBLIC CONCERNE</b>	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• CGP,</li> <li>• Expert comptable,</li> <li>• Avocats,</li> <li>• Notaire,</li> <li>• Assureurs,</li> <li>• Banquiers</li> </ul>
<b>FORMAT</b>	Webinaire
<b>LIEU</b>	Distanciel
<b>DURÉE</b>	7 heures de formation
<b>VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES</b>	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilier (carte T) : 7 heure(s)</li> <li>• IAS/DDA : 0 heure(s)</li> <li>• IOBSP : 0 heure(s)</li> <li>• Notaires : 7 heure(s)</li> <li>• Avocats : 7 heure(s)</li> <li>• Experts-comptables : 7 heure(s)</li> </ul>
<b>DATES ET HORAIRES</b>	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Webinaire : le 02 et 03 juillet de 14h à 17h30</li> </ul>
<b>TARIF</b>	440 € HT soit 528 € TTC (TVA 20%)
<b>INTERVENANT(S)</b>	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Monsieur Jacques DUHEM</li> </ul>
<b>PRÉREQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de prérequis</li> </ul>
<b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b>	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier et comprendre les problématiques juridiques, fiscales et sociales qu'un loueur en meublé peut rencontrer dans le cadre de son cycle d'investissement</li> <li>• Proposer des solutions pour résoudre les problématiques posées à chaque étape</li> <li>• Accompagner le client loueur en meublé dans les choix à effectuer et dans la gestion des événements</li> </ul>
<b>ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE</b>	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00</li> <li>• Léa LAURAND 06 46 78 02 35</li> </ul>
<b>PROGRAMME DE LA FORMATION</b>	Plan Ma vie de loueur en meublé Au travers de l'analyse d'un cas pratique nous étudierons les problématiques juridiques, fiscales et sociales rencontrées lors d'un cycle patrimonial d'un loueur en meublé. Nous décrypterons pour chaque étape les choix à effectuer dans la gestion des événements. Nous insisterons sur les points d'actualité et les principales difficultés rencontrées en pratique. Acte 1 : La création du patrimoine

	<p>Pierre, célibataire âgé de 30 ans, salarié, achète un appartement dans une station de sports d’hiver. Il sera donné en location meublée et parfois réservé à un usage personnel. 5 ans plus tard, Pierre épouse Marie. Il devient à cette date gérant de sa société qu’il crée. Ses revenus sont alors de l’ordre de 200 000 € par an.</p> <p>A 40 ans, il fait l’acquisition avec son conjoint d’un second bien destiné à être donné en location meublée (Investissement clefs en mains dans une résidence sénior).</p> <p>A 45 ans, Marie et Pierre divorcent.</p> <p>I. Quelles sont les obligations juridiques à respecter ?          II. Sous quelles formes investir ? (Forme individuelle ou société ?)          III. Quid de l’utilisation privative ?          IV. Quelles incidences fiscales ? (Régime d’imposition – LMNP ou LMP ? ...)          V. Quelles incidences sociales ?</p> <p>Acte 2 Le développement du patrimoine</p> <p>Agé de 50 ans, Pierre fait l’acquisition d’un troisième bien destiné à être donné en location meublée à ARCACHON. Par ailleurs, un autre bien situé à Nice et détenu suite à une succession est donné également en location en meublée alors qu’il était jusqu’alors proposé en location nue.</p> <p>A 65 ans, Pierre vend les titres de sa société et part à la retraite... ses revenus chutent...</p> <p>I. Quelles sont les conséquences juridiques ?          II. Sous quelles formes investir ? (Forme individuelle ou société ?)          III. Quid du passage de location nue en location meublée ?          IV. Quelles incidences fiscales ? (Régime d’imposition – LMNP ou LMP ? ...)          V. Quelles incidences sociales ?</p> <p>Acte 3 La transmission du patrimoine</p> <p>A 67 ans, Pierre se pacse avec ELISE avec laquelle il a deux enfants.</p> <p>A 70 ans il vend l’appartement situé à la montagne.</p> <p>A 72 ans, il donne à ses enfants, les appartements de NICE et d’ARCACHON</p> <p>A 78 ans, il décède, laissant pour lui succéder Elise (attribution de droits en usufruit) et ses deux enfants.</p> <p>I. Quelles sont les conséquences juridiques ?          II. Quid de la continuation de l’activité de loueur en meublée par les donataires et héritiers ?          III. Quelles incidences fiscales ? (Régime d’imposition – LMNP ou LMP ? ...)          IV. Quelles incidences sociales ?</p>
<p><b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b></p>	<p><b>En Présentiel :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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).</li> <li>Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l’engagement des stagiaires et leur compréhension.</li> </ul>

	<p><b>En webinaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur).</li> <li>Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail.</li> <li>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).</li> <li>Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.</li> </ul>
<p><b>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b></p>	<p><b>En présentiel :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Émargement des apprenants matin et après-midi</li> <li>Réalisation d'un test final de validation</li> </ul> <p><b>En webinaire :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant</li> <li>Réalisation d'un test final de validation</li> </ul> <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
<p><b>MODALITÉ D'INSCRIPTION</b></p>	<p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>En ligne sur le site <a href="http://www.fac-associes.com">www.fac-associes.com</a></li> <li>Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a> ou par voie postale à FAC &amp; Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE</li> </ul>
<p><b>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</b></p>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>
<p><b>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</b></p>	<p>FAC&amp;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 présentiels sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.</p> <p>Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Lea laurand Référente Handicap par mail : <a href="mailto:yc@fac-associes.com">yc@fac-associes.com</a> ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p>
<p><b>CONTACTS</b></p>	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a></p>

# 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	<b>MA VIE DE LOUEUR EN MEUBLE</b>
Date(s) et horaires	Webinaire, 02 ET 03 juillet 2024 de 09h00 à 12h30

### Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

### Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

### Montant

Montant HT	440 €
Montant TTC	528 €
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire <sup>1</sup>

### RIB<sup>1</sup> :

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

<sup>1</sup> 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*

---



---



---