

Présentation de la formation

THÈME	Accompagnement du client dans la construction d'un patrimoine immobilier
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	A distance (webinaire)
LIEU	En ligne
DURÉE	7 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 7h00 • IAS/DDA : 0h00 • IOBSP : 5h00 • Notaires : 7h00 • Avocats : 7h00 • Experts-comptables : 7h00
DATES ET HORAIRES	<ul style="list-style-type: none"> • Les 03 et 11 juin 2026 de 09h00 à 12h30
TARIF	490 € HT soit 588 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Marthe FAYE PINEAU
PRÉREQUIS	Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • d'accompagner ses clients le financement par emprunt de l'immobilier patrimoine • d'expliquer l'effet de levier fiscal de l'emprunt (conditions de déductibilité des intérêts et impacts indirects du financement) et la méthodologie du financement par emprunt dans une approche effile de la rentabilité • de définir les différentes formes d'investissement accessible aux investisseurs (SCPI, démembrement, défiscalisation, résidence principale...) • de mettre en œuvre des stratégies d'investissement en rapport avec la situation des clients et leurs objectifs
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30
PROGRAMME DE LA FORMATION	I) L'immobilier dans le couple acquisition en communauté, en indivision, ou seul <ol style="list-style-type: none"> A. L'impact du mode de détention B. Mode de détention et contribution II) L'investissement immobilier à crédit

	<p>A. la rentabilité de l'investissement immobilier B. La déductibilité des intérêts d'emprunt et des frais annexes C. Les principaux paramètres à prendre en compte</p> <p>III) L'impôt sur le revenu : focus sur les revenus fonciers A. Le régime micro B. Le régime réel</p> <p>IV) La défiscalisation immobilière A. Les techniques de défiscalisation o Réduction de la base o Réduction de l'impôt B. Le plafonnement des niches fiscales</p> <p>II. Panorama des dispositifs immobiliers patrimoniaux A. La location nue B. La location meublée non professionnelle (LMNP) C. L'acquisition d'un bien immobilier démembré D. Le dispositif JeanBrun E. Le dispositif Denormandie F. Le dispositif Loc'Avantages G. L'acquisition de parts de SCPI H. Le dispositif MALRAUX I. L'investissement dans les monuments historiques</p>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>En webinaire</p> <ul style="list-style-type: none"> 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). Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. 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.
<p>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</p>	<p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
<p>MODALITÉ D'INSCRIPTION</p>	<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 46 rue de Sarliève 63800 COURNON D'Auvergne
<p>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</p>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	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 présentiels 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 Lea LAURAND Référente Handicap par mail : ll@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.
CONTACTS	Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 46 rue de Sarliève 63800 COURNON D'Auvergne

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	Accompagnement du client dans la construction d'un patrimoine immobilier
Date(s) et horaires	<ul style="list-style-type: none"> Les 03 et 11 juin 2026 de 09h00 à 12h30

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	490 €
Montant TTC	588 €
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'ÉPARGNE 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*
