

FISCALITE, DEFISCALISATION ET METHODE DE VENTE DES PRODUITS D'INVESTISSEMENT
IMMOBILIER

PROGRAMME DE FORMATION

Public visé :

Ce programme de formation s'adresse à tous les collaborateurs confrontés aux questions pratiques relevant de la fiscalité immobilière : collaborateurs de services immobilier, chargé(e)s de la Gestion Locative, chargé(e)s de commercialisation.

Prérequis :

Aucune connaissance spécifique n'est nécessaire.

Contenu de la formation :

JOUR 1

1/ Principales règles de calcul de l'imposition sur le revenu

- Détermination du nombre de parts / Calcul du quotient familial / Barème IR 2017
- Déclaration des traitements, salaires, pensions et rentes
- Déclaration des revenus fonciers / Régime micro foncier
- Calcul de l'imposition sur le revenu / Imposition des revenus fonciers
- Terminologies diverses (réduction d'impôts, économie d'impôts, crédit d'impôts, bénéfice foncier, déficit foncier...), panorama des principaux dispositifs d'investissement immobilier
- Identification des besoins d'investissement / orientation vers un dispositif fiscal

Objectif : *Comprendre et pouvoir calculer l'imposition d'un prospect afin d'identifier les besoins et pouvoir lui proposer une solution adaptée.*

Outils pédagogiques : *Formulaire 2042 de déclaration des revenus, formulaire 2044 et 2044 S de déclaration des revenus fonciers, tableau de synthèse des différents dispositifs d'investissement immobilier, exercice autour de deux déclarations de clients, exercice de calcul d'impôt à partir d'une situation donnée.*

2/ Réaliser une opération de déficit foncier

- Présentation des notions de bénéfice et déficit foncier / impact fiscal
- Identifier les recettes et les charges déductibles / calculer le bénéfice ou le déficit foncier
- Travaux pris en compte dans l'opération d'investissement
- Calcul de l'impact fiscal des travaux sur la fiscalité d'un prospect / imputation sur les revenus fonciers ou/et imputation sur le revenu global
- Identification des montages possibles : sur bien existant et sur nouvel investissement
- Le gestionnaire : un interlocuteur privilégié



Objectif : *Maîtriser le montage de l'opération et pouvoir calculer l'impact fiscal de l'investissement*

Outils pédagogiques : *Formulaire 2044 de déclaration des revenus fonciers, exercice de calcul d'un investissement en déficit foncier*

3/ Dispositif Pinel 2017

- Rappel historique des dispositifs de réduction d'impôts/ place du Pinel dans l'ensemble
- Présentation des objectifs du dispositif
- Conditions d'éligibilité (bénéficiaires, zonage, conditions liées au bien, plafonds de loyer et de ressource des locataires, obligations de l'investisseur, SCI, démembrement)
- Durée du dispositif, sorties, engagement de location, liquidité de l'investisseur
- Avantage fiscal
- Traitement des revenus locatifs et des charges / bénéfice et déficit foncier
- Exemple d'investissement Pinel / chiffrage du coût de l'opération
- Comment optimiser le montage fiscal / financement de l'opération d'investissement

Objectif : *pouvoir présenter le dispositif, ses avantages et les obligations du bailleur, répondre aux principales questions relatives au dispositif et avoir en tête un exemple chiffré d'investissement.*

Outils pédagogiques : *fiche récapitulative du dispositif, divers exemples chiffrés, exercice de simulation à la main sur un cas concret.*

JOUR 2

1/ Méthode de vente

- Process de vente, chronologie des rendez-vous (connaître le déroulement d'une vente de la prise de contact à la signature du contrat de réservation)
- **Prise de contact :** discours d'accroche, documents clients à demander pour le R1
- **R1 découverte client :** bilan patrimonial, objectifs clients PPRI, présentation du/des dispositifs fiscaux, définition des paramètres, calcul du budget d'investissement, annonce du process, annonce R2
- **Recherche de la solution fiscale / recherche produit**
- **R2 Proposition produit :** présentation du produit au client, présentation de l'étude financière et fiscale, validation client, annoncer R3
- **R3 Signature**
- **Confortation :** délais de rétractation, financement, gestion (comment maintenir le contact avec le client afin de conforter la vente et comment l'accompagner dans les étapes d'après réservation)

Objectif : *Avoir en tête le déroulement d'une vente afin de garder le contrôle et « d'aller au bout ».*

Outils pédagogiques : *fiche de bilan patrimonial, dossier de présentation client, exercice de mise en situation (savoir adapter le choix du dispositif à la situation du prospect et de ses objectifs)*

2/ Vente d'un investissement Pinel 2017

- Le particularisme de la vente de biens immobiliers neufs : expliquer la vente sur plan, savoir présenter un plan, différence VEFA/VA et leurs avantages/inconvénients pour le client, le contrat préliminaire de réservation, l'opération dans le temps (réservation, financement, acte, appels de fonds, livraison, mise en location, déclaration fiscale)
- Reprise rapide du dispositif vu au jour 1
- Réalisation d'une étude rapide à la main permettant de connaître le coût mensuel du projet d'investissement
- Modes de financement de l'opération (prêt amortissable, prêt in fine, apport) + impact du mode de financement sur le coût mensuel et l'optimisation fiscale
- Traitement des objections principales des prospects
- Exercices pratiques

Objectif : *être en capacité de réaliser des études à la main sur un bien donné, savoir traiter les principales objections, être en mesure de conseiller son prospect sur le montage juridique et fiscal de l'opération*

Outils pédagogiques : *Exercices de chiffrage sans outil du coût mensuel de l'investissement*

3/ Vente d'une opération de déficit foncier

- Présentation des deux types d'opération possible : sur bien existant, sur nouveau bien
- Travaux pris en compte : nature des travaux pris en compte
- Financement de l'opération (crédit, apport)
- Réalisation d'étude à la main : sur bien existant (calcul de l'impact fiscale), sur nouveau bien (calcul de l'impact fiscal et du coût mensuel de l'opération)
- Régime spécifique « louer abordable » (si le temps le permet)
- Exercices pratiques

Objectif : *pouvoir calculer rapidement l'impact fiscal des travaux sur la fiscalité du prospect dans le cadre d'un bien déjà existant, pouvoir calculer le coût mensuel pour un nouveau bien*

Outils pédagogiques : *Exercices de calcul d'impact des travaux sur la fiscalité, chiffrage sans outils du coût mensuel de l'investissement pour les nouvelles opérations*

JOUR 3

4/ Etudes financières et fiscales

- Utiliser le logiciel Optima pour les opérations d'investissement en Pinel et déficit foncier
- Commenter une étude financière et fiscale

Objectif : *savoir réaliser une étude financière et fiscale en utilisant les informations sur le prospect et sur le bien sélectionné. Savoir commenter en détail et expliquer les chiffres aux prospects*

Outils pédagogiques : bilan patrimonial client et fiche produit permettant de réaliser une étude financière et fiscale

6/ Recommandation/parrainage

Objectif : acquérir les réflexes et connaître les techniques permettant de développer son activité commerciale en travaillant la recommandation

7/ Communiquer sur le déficit foncier et sur le dispositif Pinel

- Rédaction des courriels clients : prise de contact, mail de proposition produit si R2 téléphonique
- Support de communication : connaître les mentions légales obligatoires pour toute communication sur le dispositif Pinel, savoir quelles informations mentionner et comment rendre attractives ces communications

Objectif : pouvoir réaliser rapidement des communications incitatives afin de capter de nouveaux prospects ou de communiquer auprès de clients en base

Outils pédagogiques : divers supports réalisés et publiés

Type d'action de formation :

Action d'adaptation et de développement des compétences des salariés

Evaluation de la formation :

- Feuille d'émargement à signer par les participants et l'intervenant par demi-journée de formation
- Remise d'une attestation individuelle de formation

Qualité du formateur :

La formation sera assurée par Monsieur Nicolas GIRARD, gérant de la société NG INVESTMENT depuis 3 ans.

Durée de la formation et modalités d'organisation :

La formation est d'une durée de trois journées, soit 21 heures. Elle aura lieu lors d'une première session dans les locaux de Quadral Transactions à Lyon les 23, 24 et 25 janvier 2018, et lors d'une deuxième session dans les locaux de Quadral Transactions à Paris les 6, 7 et 8 février 2018. Les journées de formation se feront de 9h30 à 12h30 et de 14h00 à 18h00.