

**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER**

TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

DEFISCALISATION IMMOBILIERE VENTE SUR PLAN 1/2

OBJECTIFS DE LA FORMATION Connaître les bases des lois de défiscalisation avec un focus sur la loi PINEL et améliorer ses performances de vente sur plan.

PUBLIC VISE Agents immobiliers sachant vendre de l'immobilier neuf

PREREQUIS Connaissances générales en immobilier

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours.

ANIMATEUR Equipe FORMATEC

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.
La formation a lieu à l'hôtel NOVOTEL – 125 bis avenue de Palavas – 34070 Montpellier, dans une salle de réunion équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation d'assiduité.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER
TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com**

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

**DEFISCALISATION IMMOBILIERE
VENTE SUR PLAN 2/2**

PLAN DE FORMATION

JOUR 1 : LA DEFISCALISATION – 7 heures

- Connaître le principe de l'imposition des revenus issus de l'immobilier locatif.
 - Revenus fonciers ou BIC
- Le dispositif Pinel : comprendre ses avantages et limites
 - Principe du dispositif
 - Avantages
 - Inconvénients
 - Précautions
- Le dispositif Censi-Bouvard.
- Les autres dispositifs
- La qualité juridique de l'acquéreur
- Savoir présenter une offre de défiscalisation Pinel à un client
 - Vendre la défiscalisation
- Elaboration d'une stratégie patrimoniale d'un investissement locatif
- Cas pratique et mise en situation suivant nombre de participants.

JOUR 2 : LA VENTE SUR PLAN (VEFA) – 7 heures

- La déontologie
- La responsabilité de l'agent immobilier
- Rappel des principes de la vente sur plan
- Comment trouver des prospects en immobilier neuf RP ou Investisseur.
- Améliorer son taux de transformation entre prospect et client.
- Maîtriser la technique de traitement des objections clients.
- Mise en situation suivant nombre de participants.

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
Attestation individuelle de formation.