

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

LA VENTE SUR PLAN : RESIDENCE PRINCIPALE OU INVESTISSEUR

OBJECTIFS DE LA FORMATION Connaître la fiscalité des revenus fonciers, 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 ou souhaitant apprendre

PREREQUIS Connaissances générales en immobilier

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours

ANIMATEUR Monsieur Stéphane PRAT

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 et des apports pratiques grâce à des mises en situations virtuelles.
La formation est disponible en web conférence ou en présentiel.

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

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

DERNIERE MISE A JOUR 01-07-2021

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

LA VENTE SUR PLAN : RESIDENCE PRINCIPALE OU INVESTISSEUR

PLAN DE FORMATION

JOUR 1 : LA FISCALITE DES REVENUS FONCIERS ET LA DEFISCALISATION

- Connaitre 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
- Les autres dispositifs
- 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.

JOUR 2 : NOTIONS JURIDIQUES DE LA VEFA ET SAVOIR VENDRE UNE VEFA EN RP

- La qualité juridique de l'acquéreur
- 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.
- Maitriser la technique de traitement des objections clients orientée VEFA
- Mise en situation : présentation d'un logement en VEFA pour une résidence principale

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