

La vente dans le neuf et la défiscalisation (14 heures)

OBJECTIFS

- Appréhender le cadre légal de la transaction immobilière dans le neuf
- Présenter chaque étape d'une opération en Vefa
- Maîtriser et améliorer les techniques de présentation des dispositifs fiscaux dans le neuf

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

Matériels :

- Vidéo projecteur
- Paper board

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Le contexte de la vente immobilière dans le neuf

7 Heures

Séquence 1 : La réglementation applicable à la Vefa

- ▶ Financement règlementé et financement libre
- ▶ TVA réduite, exonération temporaire de taxe foncière, zonages, l'ANRU etc.
- ▶ Notion d'immeuble à construire et de secteur protégé
- ▶ Contrat de promotion immobilière et le contrat de réservation
- ▶ Obligations du vendeur
- ▶ Échéancier légal du paiement du prix
- ▶ Garantie financière et garanties dans la construction neuve

Séquence 2 : Savoir présenter un dispositif de type PINEL

- ▶ Retour sur les différentes lois en défiscalisation immobilière : philosophie, réussite et échec
- ▶ Comprendre le principe de la défiscalisation immobilière
- ▶ PINEL : conditions relatives aux biens, aux locataires et à l'investisseur pour bénéficier du dispositif, montant de la réduction, obligations déclaratives
- ▶ PINEL métropole : ses astuces
- ▶ La défiscalisation en PINEL Outre-mer
- ▶ Comprendre le dispositif Censi-Bouvard et le statut LMNP

Module 2 : Les dispositifs de défiscalisation

7 Heures

Séquence 1 : Connaître les phases de la vente en Vefa pour mieux les présenter à ses clients

- ▶ Anticiper la rencontre avec ses clients, les écouter et analyser leurs attentes
- ▶ Analyser le type de clientèle intéressée par ces produits
- ▶ Travailler sa présentation, sa communication et créer ses arguments commerciaux
- ▶ Présentation des étapes de la vente en Vefa
- ▶ Anticiper et gérer les préjugés de ses prospects sur la vente en Vefa
- ▶ Détecter les signaux d'achat

Séquence 2 : Vendre un dispositif fiscal de type PINEL

- ▶ Qui achète ce type de produits ?
- ▶ Comment les prospecter ?
- ▶ Savoir aider ses clients à monter leur plan de stratégie fiscale
- ▶ Optimiser un investissement locatif
- ▶ Maîtriser les outils permettant de commercialiser des programmes immobiliers en PINEL

MISES EN SITUATION

Certification

Certifié



Financements



Nous suivre

