

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

 Qualiopi
processus certifié

Financements

 MON COMPTE FORMATION  OPCO  pôle emploi

Nous suivre



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.