

Programme des formations 2024
Les métiers de l'immobilier et du patrimoine
(Techniques, fiscales, juridiques, financières)



2023: 900 heures de formation délivrées
600 apprenants (Professionnels et étudiants)

BESNIER Christian
Formateur Free lance

SIRET N° : 384 275 830 00055

Prestataire de formation, enregistré par la DIRECCTE OCCITANIE sous le n° 76341004134

A qui s'adresse la formation (1):

1-Banquiers, conseillers en gestion de patrimoine, chargés de gestion,
Collaborateurs des études Notariales, experts Comptables,
Professionnels de l'immobilier

Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements
immobiliers et mobiliers

Prérequis:

Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de
patrimoine ou en banque.

Durée: modules de 3 heures à 14 heures

Demande d'inscription: contact@cb-conseils.fr

Délais de validation: 1 mois

Accessibilité handicapé: Mise en place sur demande spécifique

Thèmes des formations 2024

A qui s'adresse la formation(2):

1- Cours auprès d'étudiant(e)s dans des cursus liés aux métiers des professionnel(le)s de l'immobilier et du patrimoine

Thèmes des formations 2024

FORMATIONS FISCALES, JURIDIQUES, TECHNIQUES, FINANCIERES

I - Les fiscalités immobilières d'investissement - 7 heures

1-Le dispositif du régime de droit commun

Le cadre fiscal

Calcul de l'impact fiscal

Les modalités déclaratives

2-Le dispositif Pinel dans le neuf

Les caractéristiques

Les conséquences sur la fiscalité du particulier

Les modalités déclaratives

3-Le dispositif Pinel dans l'ancien et le régime DENORMANDIE

Les conditions d'application

Calcul de l'impact fiscal

Les modalités déclaratives

4-Le régime Malraux et le régime des Monuments Historiques

Les conditions d'application

Calcul de l'impact fiscal

Les modalités déclaratives

II - L'immobilier d'investissement dans l'ancien - 7 heures

Le montage d'une opération de réhabilitation

Les obligations déclaratives

Association Syndicale Libre versus V.I.R

Le régime des plus-values immobilières

III - Les Sociétés Civiles Immobilières-14 heures

Le cadre juridique et statutaire

La S.C.I à l'I.R - Traitement fiscal

La S.C.I à l'I.S – Traitement fiscal

Les plus-values de cession

Le démembrement de parts

La cession de parts

Thèmes des formations 2024

IV - L'expertise immobilière –calcul des valeurs vénales - 14 heures

L'approche de l'expertise

Les documents nécessaires à l'évaluation - Analyse et Commentaires

Les supports d'études de prix: Transactions Notariales, Site des impôts,

Les sites professionnels, Les études de marché....

Les Méthodes d'estimation - Analyse et commentaires

La synthèse et l'estimation finale

Etude de cas pratique:

Analyse d'un rapport d'expertise

Conclusions

V - La V.E.F.A - 7 heures

Le mécanisme et les fondamentaux

Le contrat de réservation

Le contrat de vente

Le financement de la V.E.F.A

Les garanties

Le recours des tiers

Le traitement des objections

VI - Les modes de détention de biens immobiliers - 4 heures à 7 heures

Le démembrement de propriété:

La pleine propriété

La nue-propriété

L'usufruit

L'acte de donation

L'usufruit viager

L'usufruit temporaire

L'impact sur l'Imposition sur la Fortune Immobilière

Le démembrement croisé

Les régimes matrimoniaux:

-Les régimes communautaires

-Les régimes séparatistes

Le PACS et l'indivision:

Les conséquences sur le plan patrimonial et fiscal

VII - Comment remplir la déclaration de revenus fonciers n°2044 - 3 heures

Rappel du cadre fiscal

Détermination des recettes

Les charges courantes

Les charges de gestion courantes

Les travaux déductibles

Les intérêts d'emprunt

Le traitement fiscal des résultats

Etude de cas-Investissement sans déficit

Etude de cas-Investissement avec déficit

Etude de cas-Investissement des revenus fonciers existants

La déclaration dans le cadre d'un investissement PINEL

VIII - La T.V.A en immobilier(1) - 7 heures

1-La T.V.A immobilière – Impacts et conséquences

a) Dans le neuf

1-T.V.A à taux réduite – application & cas pratique

2-T.V.A à taux normale – application & cas pratique

3-La T.V.A pour les professionnelles de l'immobilier – application et cas pratiques

b) Dans l'ancien

1-T.V.A sur les travaux – Application & cas pratique

2-Récupération de la T.V.A – Application & cas pratique

2-La T.V.A en immobilier commercial

a) Cession de droit au bail

1-Définition d'un droit au bail

2-T.V.A ou droit d'enregistrement

3-Les conséquences fiscales

4-Application

a) Dans le cadre de cession de pas de porte

1-Définition d'un pas de porte

2-T.V.A ou droit d'enregistrement

3-Les conséquences fiscales

4-Application

VIII - La T.V.A en immobilier(2):

3-La T.V.A sur les loyers et les charges

a) Principe de base

1-Rappel des locations assujetties à la T.V.A

2-Quel taux de T.V.A?

3-Comment soumettre un loyer à la T.V.A?

b) Récupération sur les charges

1-Charges directes

2-Charges de copropriété

c) Méthode déclarative

IX - Les diagnostics dans l'immobilier - 7 heures

Interprétations

Conséquences

Obligations du professionnel de l'immobilier dans la cadre de la transaction

Obligations du professionnel de l'immobilier dans la cadre de la gestion

Obligations des propriétaires

L'audit énergétique et les futurs réglementations

Les principales pathologie dans le bâtiment – causes et conséquences

Loi ALUR et copropriété

- *DGT : taille de la copropriété*
- *Diagnostic ou bureau d'étude ?*
- *Le registre de l'immeuble : la bonne gestion*

X - Les normes énergétiques dans l'immobilier tertiaire - 7 heures:

1-Analyse de la situation antérieure

2-Les obligations de la RE 2020 pour le tertiaire

3-Les conséquences pour le bailleur

4-Les conséquences pour le locataire

5-Analyse du marché du tertiaire et les conséquences de la RE2020

6-Les actions à mener et les conséquences d'une non conformité

7-Quel lien avec le décret BACS?

XI - Introduction à l'activité de marchand de biens(1) - 14 heures

1-Introduction à l'activité de Marchand de biens:

Définition, les caractéristiques

2-Les formes juridiques:

Quels statuts choisir ?

3-La responsabilité, les assurances et les garanties:

RCP, Assurance Multirisques habitation, la dommage ouvrage, l'assurance constructeur non réalisateur, la tous risques chantiers, la garantie décennales et la garantie biennale.

4-Les éléments contractuels:

Offre d'achat, le compromis de vente, les clauses de substitution, les conditions suspensives, le dépôt de garantie, le séquestre, la rescision sur lésion, l'état hypothécaire, les diagnostics, la loi carrez

5-Les règles d'urbanisme:

Les différentes étapes des autorisations administratives, les documents d'urbanisme, les affichages,...

6-Le régime de la copropriété:

Les droits et les obligations, les règles de fonctionnement.

XI - Introduction à l'activité de marchand de biens(2)

7-Le financement de l'activité:

Quels sont les différents moyens de financement ? crédit bancaire, crowdfunding...

8-La fiscalité:

La T.V.A dans les opérations de Marchand de biens (Immeuble, terrain..)

La fiscalité des revenus et de plus-value

9-Comment établir un bilan d'opération marchand de bien ?:

Analyse du marché et méthode financière

XII - Le viager - 7 heures

1- La détermination de la valeur

Le marché du viager

Le principe du viager

Le viager occupé ou le viager libre

Le bouquet et la rente viagère

Le calcul du viager

2- Les caractéristiques juridiques et financières du viager

Le contrat

La validité du contrat

La réversibilité de la rente

Les frais d'acquisition

3- Le régime fiscal du viager

La fiscalité applicable au crédirentier et au débirentier

Les droits de mutations

La répartition des charges et des impôts locaux

Les droits de succession

XIII - Les bases des sociétés holdings - 7 heures

Pourquoi constituer une holding ?

Les objectifs

Les critères fiscaux

Régime de la société mère

Régime de l'intégration fiscale

La holding – instrument de levier financier

La holding – instrument de prise de contrôle

La holding – instrument de transmission d'entreprise

Les conventions de trésorerie

XIV - L'évaluation des fonds de commerce - 14 heures

Bilan et compte de résultat

Solde intermédiaire de gestion

Rappel notion de mathématiques financières

Evaluation méthode par le revenu

Evaluation fonds de commerce

Facteurs de la valeur

Le droit au bail

Valorisation du droit au bail

Cession de droit au bail

Les méthodes d'évaluation

Les barèmes d'évaluation

La méthode par la rentabilité

La valeur des murs

Notion de surfaces

Valeurs locatives

Exemples

XV - La gestion locative et la gestion des conflits - 7 heures

La révision du loyer de la théorie à la pratique

Répartition de charges locatives

Règlement des contentieux

La problématique des travaux

Gestion des loyers impayés

Procédures d'expulsion

Les droits de préemption du locataire

XVI - Le loueur en meublé - 7 heures

Le cadre juridique - les obligations

Le loueur en meublé professionnel

Le loueur en meublé non professionnel

Le cadre fiscal

Le cadre social

Le régime des plus-values

Le loueur en meublé et l'Impôt sur la Fortune Immobilière

XVIII - La loi ALUR - 7 heures

Objectifs:

Comprendre les exigences de la loi Alur et ses principaux points

Savoir appliquer les dispositions de la loi dans le contexte immobilier

Eviter les risques des sanctions et les non-conformité

1-Introduction à la Loi Alur

Présentation des objectifs de la loi Alur et ses enjeux

Les principaux acteurs concernés

2-Encadrements des loyers

Explication des règles de calcul et plafonds de loyer applicable

Cas pratiques

3-Diagnostics et obligations techniques

Les diagnostics immobiliers obligations des propriétaires

4-Encadrement des pratiques des agences immobilières

5-Règles de fonctionnement des copropriétés

6-Encadrement des locations touristiques

7-Diverses dispositions relatives à l'urbanisme

Thèmes des formations 2024

FORMATIONS COMMERCIALES

I - Comment « closer » ma vente - 7 heures

Préparation de mon rendez-vous de vente

L'écoute active

Mener sa relation client entre le premier et de second rendez-vous

Présentation et argumentations des solutions proposées

Comment manager mon closing de vente ?

Que faire en présence de deux décideurs?

Introduction à la méthode des quatre couleurs

Introduction à la P.N.L

Comment utiliser ces outils

II - La prospection commerciale - 7 heures à 14 heures

Savoir mettre place une prospection commerciale pertinente avec un plan d'actions commerciales

Adaptation du langage à la cible de prospection

Ecoute active

Recueil d'informations et analyse des retours de prospection,

Mise à jour des tableaux de suivi,

Synthétiser des rapports d'activité à la direction commerciale.

Thèmes des formations 2024

COURS - CAMPUS ETUDIANT(S)

Interventions campus étudiant(e)s-(Bac + 2 à Bac +4)

1-La gestion locative

2-La copropriété

3-La transaction

4-Fiscalités immobilières

5-L'approche commerciale