

LES GRANDS PRINCIPES DE LA FISCALITE IMMOBILIERE



En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Dédiée aux professionnels soumis à la loi Hoguet, cette formation enseigne les grands principes de la fiscalité immobilière. Vous explorerez notamment les mécanismes de la TVA immobilière, les droits de mutation et le calcul de l'impôt immobilier. Vous apprendrez également à optimiser les revenus fonciers, les bénéfices industriels commerciaux et les rentes viagères. Cette formation fiscalité immobilière couvre l'acquisition, la gestion et la vente, y compris la plus-value immobilière et les cas d'exonération fiscale.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation à la négociation immobilière.](#)
- [Formation prospection et évaluation immobilière.](#)
- [Formation en économie immobilière : comprendre les enjeux du marché immobilier professionnel.](#)
- [Formation sur les impacts de la loi Climat sur l'immobilier.](#)



Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez en capacité de calculer les impôts du client et réduire ceux-ci.



Programme

La fiscalité liée à l'acquisition d'un bien immobilier

Tva immobilière et droits de mutation à titre onéreux réduits
Droits de mutation à titre onéreux

La fiscalité liée à la gestion d'un bien immobilier

Les grands principes de l'impôt sur le revenu
Les revenus fonciers
Les bénéfices industriels et commerciaux
La rente viagère
Le calcul de l'impôt

La fiscalité liée à la vente d'un bien immobilier

La plus-value immobilière
Le calcul de l'impôt

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-CAI-01

Evaluation



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.