

# « FISCA TRANSACTION »

## COMMENT UTILISER EFFICACEMENT LA FISCALITE DANS LA TRANSACTION IMMOBILIERE

### *Programme détaillé*

#### **1 - Pourquoi maîtriser les fondamentaux de la fiscalité immobilière ?**

#### **2 - Comment les retraduire en langage client ?**

#### **3 - Comment fonctionne la fiscalité des particuliers ?**

- Les bases du fonctionnement de l'I.R.
- Les revenus fonciers
- Les principes des régimes de défiscalisation en vigueur
- Savoir remplir une déclaration de revenus fonciers
- Le cas de la SCI
- Remise d'une grille de lecture directe de l'impact fiscal

#### **4 - Les trois temps de la fiscalité immobilière ?**

#### **5 - Exercices pratiques sur la fiscalité : simulations clients dans différents cas de figures les plus couramment rencontrés dans l'exercice de votre métier**

#### **6 - Utilisation en « situation client »**

- Inciter à réaliser des travaux pour améliorer le parc locatif et diminuer la vacance
- Savoir expliquer les avantages d'un réajustement à la baisse des loyers
- Expliquer aux clients bailleurs qu'immobilier ne rime pas avec immobilisme
- Faire du développement en permanence et en particulier lors de la période de déclaration fiscale

#### **7 - Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation**

**MULTISCORE**

— TGS —

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :  
2 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :  
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :  
Satisfaction client 2023 : 98%  
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :  
9h00-12h30 ou 13h30-17h

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- S'ouvrir efficacement au marché des investisseurs
- Réaliser plus de transactions
- Développer son portefeuille de gestion
- Etre crédible, mettre à jour ses connaissances sous un mode opérationnel sans devenir « un fiscaliste »
- justifier d'honoraires élevés grâce à un niveau de conseils élevés
- Savoir arbitrer un patrimoine immobilier
- Eviter l'érosion des portefeuilles, les développer

## ... inscrivez-vous dès maintenant !

### Tarifcation comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

### Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les négociateurs
- Les responsables commerciaux
- Les patrons d'agences

### Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur

Des mises en situation

Des échanges et travaux dirigés

Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

### Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation

Un Quizz de validation des acquis

### Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.

L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

## MULTISCORE TGS

118, avenue du général Michel Bizot  
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : [info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

[www.multiscore](http://www.multiscore)

 : Multiscore Paris

N° Organisme : 11754870675

### Référents :

Pédagogique  
Philippe Fauré  
[philippe.fauré@multiscoretgs.fr](mailto:philippe.fauré@multiscoretgs.fr)

Administratif et handicap :  
Philippe Fauré  
[info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

## Document remis

Support de formation

## Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité gestion immobilière.

L'animation repose sur des cas rencontrés dans l'activité transaction, aussi bien par le consultant que par les participants.

### A l'issue de la formation, une attestation de formation\* éligible loi Alur vous sera délivrée

*Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur\**

*\* L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*