

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC009I

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires, collaborateurs

NIVEAU

■ Expert

DURÉE

🕒 0.5 jour(s) (3,5 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé. Cependant, des connaissances sur les fondamentaux en matière de TVA sont fortement conseillées pour suivre cette formation dans les meilleures conditions.

Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement afin de tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuelle de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inafor s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Accompagner et conseiller les marchands de biens

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Déterminer si son client, personne physique ou société, relève du statut des marchands de biens
- Informer le client réfractaire sur les risques d'une requalification
- Distinguer l'immeuble qui relève de l'activité de marchand de biens et celui qui relève de son patrimoine « privé » et comprendre les enjeux de cette distinction (Impôts directs, TVA, Charges sociales)
- Maîtriser le régime fiscal des opérations « classiques » des marchands de biens et conseiller sur les engagements et les problématiques de TVA et des opérations « particulières » des marchands de biens et les conseiller

CONTENU

ACCOMPAGNER VERS LE STATUT DE MARCHAND DE BIENS

- La personne physique MDB :
 - Les critères de qualification
- La société MDB :
 - L'importance de l'objet social
 - L'importance de l'activité de la société
 - Quid de l'activité des associés ?
 - Les démarches d'immatriculation
 - Les risques de la requalification

ACCOMPAGNER PENDANT L'ACTIVITÉ DE MARCHAND DE BIENS

- Distinguer les immeubles relevant de l'activité de MDB et ceux relevant du patrimoine « privé » :
 - Les critères
 - L'intérêt de la distinction
- Conseiller dans les opérations « classiques » :
 - Etude de cas pratiques
 - Quel engagement lors de l'achat ?
 - Le sort de la TVA sur les travaux (taux et déduction)
 - Quel régime TVA lors de la revente ?
 - Dans quel cas opter ?
- Conseiller dans les opérations « particulières » :
 - La revente au-delà du délai imparti
 - Les reventes entre MDB
 - La « vente à soi-même » (d'une société MDB à son associé) :
 - Sort de l'engagement de revendre
 - La question de l'acte anormal de gestion