

Stratégies patrimoniales

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

PAT056A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires, collaborateurs, clerks, négociateurs

NIVEAU

 Pratique courante

DURÉE

 0.28 jour(s) (2,0 heures)

PRÉREQUIS

Pas de prérequis exigé. Toutefois, des connaissances de base en droit immobilier et sur le logement social vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Un quiz préalable vous permettra 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 ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en oeuvre 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 support académique et power-point de présentation

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

Inaфон 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

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou 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

Focus sur les ventes d'immeubles conventionnés PLS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- D'informer son client investisseur des règles juridiques et fiscales relatives aux logements conventionnés
- Identifier rapidement toute difficulté liée au conventionnement dans le cadre d'un projet de vente
- Maîtriser les points de vigilance en cas de revente afin d'informer au mieux vendeur et acquéreur

CONTENU

PRINCIPES, AVANTAGES ET OBLIGATIONS RÉSULTANT D'UN CONVENTIONNEMENT AVEC L'ÉTAT

AVANTAGES FISCAUX ASSOCIÉS AU CONVENTIONNEMENT (EXONÉRATION DE TAXE FONCIÈRE, TVA À TAUX RÉDUIT...)

PLS COUPLÉ À D'AUTRES RÉGIMES D'INCITATION FISCALE : SCELLIER, PINEL....POINTS DE VIGILANCE PARTICULIERS EN CAS DE REVENTE.

CESSION D'UN LOGEMENT CONVENTIONNÉ : MAINTIEN DE LA CONVENTION ET CONSÉQUENCES