

PUBLICS CONCERNÉS

Formation répondant au [Décret n°2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier](#). La formation s'adresse les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal), les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

MODALITES D'ADMISSION

- Bénéficier d'un accès internet haut débit
- La formation est ouverte à toute personne justifiant des conditions de résidence, d'âge et d'honorabilité définies par le Code Monétaire et Financier

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage, d'une durée de 7 heures
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

METHODES PEDAGOGIQUES

- La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement

INVESTISSEMENT FAMILIAL EN IMMOBILIER

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

En suivant cette formation, l'apprenant a pour objectif de connaître les différentes possibilités d'investissement familial dans l'immobilier.

COMPÉTENCES VISÉES

Savoir conseiller les clients pour leur permettre d'adapter leurs stratégies patrimoniales en matière d'immobilier

PROGRAMME

1/ Traitement de l'immobilier de jouissance

La question des investissements déséquilibrés (en régime communautaire, en régime séparatiste)

Remboursement de dette bancaire d'acquisition et application du régime primaire

Coût d'acquisition et principe de calcul d'une plus-value

Achat de la résidence principale, risque d'une donation déguisée ?

Résidence principale et traitement des plus-values, jurisprudence actualisée

Résidence principale et traitement de l'IFI

jouissance gratuite et SCI : avantages juridiques et piège fiscal ? I.R. ou I.S. ?

La transmission de la résidence principale

Résidence principale à l'intérieur du groupe du dirigeant

opération de partage immobilier dans une opération de divorce

2 / Traitement de l'immobilier locatif

Les aides familiales en direct via une société patrimoniale

Gestion familial du bien locatif (indivision, convention d'indivision, SCI)

impact du plafonnement du quotient familial et effet de levier fiscal dans l'investissement locatif

présentation du mécanisme d'un produit défiscalisant

L'immobilier défiscalisant et les conditions familiales (divorce, décès)

PRE-REQUIS

- Il est conseillé d'avoir des bases en matière de fiscalité du particulier

DUREE VALIDANTE

- La formation InvestFam valide 7 h00 de formation continue en immobilier

EVALUATIONS

- Étude de préadmission sur les besoins et connaissances du stagiaire sur les sujets enseignés
- Évaluation à chaud
- Évaluation à froid

3 / L'immobilier familial dans un but d'anticipation de la transmission

Démembrement et plus-values mobilière ou immobilière

Notion de purge des plus-values

Comment intégrer les enfants dans le projet d'investissement locatif ? un immobilier de jouissance ?

Focus sur l'achat familial démembré (en direct, via une SCI ...)

Les grandes étapes à retenir d'une SCI à but de transmission

Variante : la vente à soi-même (OBO familial - Les points litigieux sur le plan fiscal dans ce type de montage ? dernière jurisprudence applicable)

BUDGET

Prix public consultable ici : [Boutique en ligne Prix publics](#)
Frais pédagogiques compris
Règlement à l'inscription

MOYENS DE PAIEMENT ACCEPTES

Carte bancaire ou virement bancaire

AUTEUR

Frédéric GUILGUET
Avocat Fiscaliste

ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction de la situation de handicap annoncée. Si nécessaire, notre référent handicap Mme Rouvier fera appel à des partenaires spécialisés.

REFERENT PROGRAMME

- Responsable clientèle :
contact@sumatraformationconseil.com

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Rapport des temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) directement téléchargeable par le stagiaire

Parcours avec 3 étapes de validation progressive obligatoires

DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Patricia ROUVIER, diplômée Master 2 en Gestion de Patrimoine DESU Gestion de patrimoine, certifiée CGPC

VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances si la note est $\geq 70\%$

L'attestation de formation est disponible immédiatement

Tests d'acquisition des connaissances

Documentation téléchargeable

Test de validation final

Assistance technique incluse

Accès valable 6 mois

Financement OPCO



ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD)

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Le service pédagogique de SUMATRA FORMATION CONSEIL, composé d'experts, ès qualité (contact@sumatraformationconseil.com).
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30 à 12h30
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

**LES RENDEZ-VOUS
DE LA FORMATION**