# «FISCA PRATIQUE GESTION-TRANSAC »

## Comment utiliser simplement et efficacement la fiscalité dans la gestion et la transaction immobilière.

*Programme détaillé*

### 1- L'immobilier locatif/ aux autres placements : comment se situe-t-il sur le moyen terme ?

Faut-il choisir le neuf ou l'ancien pour investir dans l'immobilier ?

### 2- Pourquoi et comment utiliser les fondamentaux de la fiscalité immobilière.

### 3- Comment les rendre compréhensibles et utiles pour tous (clients, collaborateurs, prospects).

### 4- Comment comprendre et utiliser simplement la fiscalité des particuliers :

- L'impôt sur le revenu : comment ça marche, comment ça se calcule simplement
- La CSG-CRDS : comment ça marche
- Les régimes « défiscalisants » dans le neuf : les régimes passés (gestion, sorties pour vente) ; le Pinel.
- La fiscalité Immobilière :
  - ✔ A l'entrée : TVA ou droits d'enregistrement
  - ✔ Lors de la détention : **zoom sur les revenus fonciers**.
  - ✔ Meublé ou vide : le match !
  - ✔ A la sortie : les plus-values.
- Pourquoi et comment utiliser un outil encore mal connu : la SCI

### 5- Entrainement et Remise d'un outil très simple permettant une utilisation quotidienne de la fiscalité pour nos collaborateurs auprès :

- Des propriétaires-bailleurs en portefeuille.
- Des prospects bailleurs, en développement.
- Des vendeurs bailleurs.
- Des acquéreurs futurs bailleurs.

### 6- Jeux de rôles très pratiques de situation en gestion et en transac permettant d'utiliser et d'intégrer l'outil pratique fiscal.

- Transac : Savoir arbitrer un patrimoine et prendre un mandat exclusif en transac.
- Gestionnaire : Savoir convaincre un bailleur en portefeuille de faire des travaux dans son appartement.
- Transac : Savoir convaincre un acquéreur tenter par l'immobilier mais qui craint les problèmes locatifs et le coût des travaux et lui vendre un bien locatif

MULTISCORE

TGS

- Gestionnaire : Savoir présenter au propriétaire une baisse de loyer jugée nécessaire pour la relocation d'un logement.
- Transac : Savoir prospecter et argumenter sur le marché potentiel des personnes souhaitant compléter leur retraite en achetant un bien immobilier.
- Gestionnaire : Savoir convaincre un bailleur d'effectuer des travaux dans les parties communes.
- (Jeux de rôles adaptés aux demandes du public composant le stage)
- Comprendre l'utilité d'un outil encore mal connu : la SCI.

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

2 heures sont consacrées au traitement de la question de la déontologie

## Les modalités de participation

- ✔ **DUREE : 7 heures**
- ✔ **PRESENTIEL : 1 session de 7h**
- ✔ **DATES : nous consulter**
- ✔ **HORAIRES : 9h30-13h 14h-17h30**

Qualiopi processus certifié
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
- actions de formation

DATADOCKÉ

**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)**

- Défendre ou augmenter ses honoraires par un service client « différenciant » en parlant « coût » et non plus « prix ».
- Se faire confier un mandat exclusif de vente par un propriétaire bailleur
- Faire accepter une baisse de loyers auprès des bailleurs.
- Convaincre un acquéreur du bien-fondé de l'investissement immobilier en levant ses « peurs »
- Faire faire plus facilement des travaux au bailleur, dans les parties privatives ou communes.
- Vendre très facilement ses honoraires actuels et présenter facilement le coût des services complémentaires aujourd'hui non facturés.

## … inscrivez-vous dès maintenant !

## Les participants (Public visé et prérequis)

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

- Les conseillers immobiliers
- Les gestionnaires locatifs
- Les responsables des services transac et gestion
- Les patrons d'agence.

## Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité gestion et transaction immobilière et la fiscalité immobilière.

## Méthode et Moyens pédagogiques

- Apports théoriques sur :
  - Les méthodes pratiques à employer pour générer des contacts
  - Les comportements verbaux et non verbaux à adopter
  - L'environnement législatif et fiscal
- Exposé de cas concrets et des solutions des meilleurs performeurs
- Développement de la formation à partir de support informatique et « paper board » pour l'adaptation des argumentaires

MULTISCORE
TGS

**MULTISCORE TGS**
**118, avenue du général Michel Bizot**
**75012 PARIS**
**Tél : 01 53 46 96 21**
**e-mail : info@multiscoretgs.fr**
**www.multiscore**
**: Multiscore Paris**
**N° Organisme : 11754870675**

**Référents :**

**Pédagogique**
**Philippe Fauré**
**philippe.faure@multiscoretgs.fr**

**Administratif et handicap :**
**Carole Garcia**
**info@multiscoretgs.fr**

## Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

**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)*

MULTISCORE
TGS