

# LES PLUS-VALUES ET LA TVA IMMOBILIÈRE

PERFORMER LES RENTRÉES DE MANDATS IMMOBILIERS

## FIO41

**1 jour**  
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Maîtriser le calcul des plus-values, de la TVA

### NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs immobiliers, managers, responsables d'agence

**Prérequis :** aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum :** 20

### INTERVENANT(S) :

**Formateur : Professionnel spécialisé en fiscalité immobilière**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### LES PLUS-VALUES

#### INTRODUCTION

- Pourquoi maîtriser le calcul des plus-values et de la TVA
- Les obligations d'information vis-à-vis du client
- LES PLUS-VALUES

#### I - LES BIENS ET PERSONNES CONCERNÉS

- Les plus-values immobilières
- Quelles sont les personnes imposables ?
- Quelles sont les opérations imposables ?
- Quels sont les biens exonérés ?

#### II - LE CALCUL

- Comment est calculée la plus-value
- Exemples de calcul plus-value
- Les abattements pour nombre d'années

#### III - LES IMPÔTS ET PRÉLÈVEMENTS

- Quels sont les impôts et prélèvements sociaux dus
- Quelles sont les obligations déclaratives et de paiement
- Plus values de SCI

#### IV - LE RÔLE DU COMMERCIAL

- Comment présenter aux clients les plus-values
- Argumentaire pour rentrer les mandats dans le cas de plus-values

#### CONCLUSION

### LA TVA IMMOBILIÈRE

#### I - QUI EST CONCERNÉ ?

- Les opérations soumises à TVA
- VEFA
- Revente dans un délai de moins de 5 ans

#### II - TVA ET TERRAINS

- TVA sur terrain à bâtir
- Quels cas d'exonération

#### III - CALCUL ET TVA

- Comment on calcule la TVA en cas de revente
- Les forfaits frais de notaire et de travaux
- La TVA sur les travaux : quelles sont les conditions ?

#### IV - IMPÔTS ET PRÉLÈVEMENTS

- Les obligations déclaratives
- Le paiement de la TVA

#### V - LE RÔLE DU COMMERCIAL FACE AUX OBJECTIONS

- Argumentaire vis-à-vis du client
- Exemples de calcul TVA
- Jeux de rôle

#### CONCLUSION GÉNÉRALE