

FISCALITÉ DU PROMOTEUR IMMOBILIER

1 jour

SÉCURISER LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

PROGRAMME DE LA FORMATION

STRUCTURE À METTRE EN PLACE POUR EXERCER L'ACTIVITÉ DE PROMOTEUR

- › Analyse des différentes structures juridiques : SAS, SNC, SCCV
- › Imposition des profits immobiliers dans chacune des situations
- › Impact au niveau des associés

FISCALITÉ DE L'ACHAT DU TERRAIN À BÂTIR

- › Définition du terrain à bâtir
- › Régime TVA sur l'acquisition du terrain à bâtir
- › Base imposable : TVA sur la marge ou TVA sur le prix total
- › Droits d'enregistrement réduits en cas d'engagement de revendre : modalités de l'engagement
- › Conséquences en cas de non-respect de l'engagement
- › Substitution par un engagement de revendre
- › Particularité de la dation en paiement

RÉGIME TVA DE LA VENTE D'UN IMMEUBLE NEUF

- › Définition de l'immeuble neuf
- › Modalités d'imposition en cas de vente en état futur de rénovation (VEFA)
- › Critère de la rénovation lourde : définition légale ; applications pratiques
- › Modalités de récupération de la TVA sur les travaux de construction

DROITS D'ENREGISTREMENT : RÉGIME DE FAVEUR EN CAS D'ENGAGEMENT DE CONSTRUIRE PRIS PAR LE PROMOTEUR

- › Description du régime de faveur
- › Conséquences fiscales du non-respect de l'engagement de construire

Cas pratique : terrains à bâtir, programmes neufs et opérations immobilières de rénovation lourde

Quiz interactif de fin de session pour tester l'acquisition des connaissances clés abordées pendant la formation



OBJECTIFS

Déterminer le résultat fiscal du promoteur.
 Identifier les structures à mettre en place pour exercer l'activité de promoteur.
 Appliquer les règles TVA de la cession des biens immobiliers par les promoteurs.
 Appliquer le régime d'engagement de construire pris par le promoteur.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une approche opérationnelle de la fiscalité du promoteur immobilier, illustrée par des situations réelles et des cas chiffrés
 Des mises en application concrètes pour sécuriser le traitement fiscal des opérations de promotion immobilière
 Des échanges d'expérience et des réponses personnalisées aux problématiques rencontrées sur le terrain

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Agents immobiliers, avocats, experts-comptables, commissaires aux comptes, promoteurs, notaires
 Il est nécessaire de disposer d'une pratique en matière de transactions immobilières mais il n'est pas nécessaire d'avoir des compétences en fiscalité.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux ...) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

