



## Le cadre juridique & fiscal de la transaction

**Objectif :** ce séminaire vous permettra de maîtriser le champ juridique et fiscal de la transaction immobilière dans le cadre des thématiques les plus courantes et d'une triple approche : vendeur, acquéreur, règles professionnelles.

**Public ciblé :** les jeunes négociateurs qui ont besoin de maîtriser cet environnement juridique pour évoluer sereinement dans leur activité. Les négociateurs seniors et les managers ou patrons qui recherchent une formation économique et souple pour atteindre leur quota d'heures loi Alur seront également ravis de saisir cette opportunité !

**Particularité :** ce séminaire est spécialement conçu pour les départements de la Réunion et de la Guadeloupe et prend en compte leurs spécificités réglementaires.

**Orientation :** cette formation très technique a été mise en place dans le cadre d'une approche commerciale qui privilégie votre relation-client.

**Modalités :** nos supports pédagogiques exploitent systématiquement l'outil vidéo associé à une documentation sous PDF.

Un questionnaire à choix multiple (QCM) vous permet de valider l'apprentissage de chacun des modules. Vous devrez obtenir un taux de réussite de 80 % pour progresser vers le module suivant, sans limite du nombre d'essais.

**Durée :** le temps estimé pour suivre ce cursus est de 7 heures.

**Animation :** ce séminaire est conçu et animé par Olivier Paris, directeur de l'Observatoire de l'Immobilier, titulaire d'une maîtrise en droit privé des affaires & d'un cursus supérieur en gestion des ressources humaines (GRH).

**Validation loi Alur :** un certificat de formation attestant que vous avez suivi avec succès ce cursus d'une durée de 7 heures vous sera communiqué en fin de séminaire.

**Coût de la formation :** 87,50 euros TTC, soit 12,50 euros l'heure quota loi Alur. Votre inscription est valable jusqu'à la fin du mois suivant votre paiement, sans limitation de consultations

# Le cadre juridique & fiscal de la transaction

**Le programme est scindé en trois parties :**

➔ **Le cadre juridique de la transaction :**

- Les garanties offertes par l'agent immobilier
- Les signataires du mandat de vente
- Le déroulé chronologique d'une vente immobilière
- Les obligations du vendeur
- Le dispositif de protection de l'acquéreur
- Le plan de financement
- Le PTZ
- Le coût des garanties bancaires

➔ **Le cadre fiscal de la transaction :**

- Les frais de mutation
- Le régime des plus-values
- La taxe communale forfaitaire
- La taxe nationale forfaitaire
- L'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI)
- La loi Pinel DOM
- La loi Pinel métropole
- La loi Denormandie

➔ **Les principales contraintes posées par les dispositifs ALUR/ELAN :**

- Le dispositif Alur/Elan et vos vendeurs
- Le dispositif Alur/Elan et vos acquéreurs
- Le dispositif Alur/Elan et vos règles professionnelles
- Le dispositif Alur/Elan et vos bailleurs
- Le dispositif Alur/Elan et vos locataires

**Séminaire mis en ligne le 28 Octobre 2021.**