



# Mécanismes fiscaux des revenus fonciers et investissement locatif en VEFA

Step By Steph

## PROGRAMME

### 1 - IMMOBILIER ET FISCALITE : DEUX NOTIONS INDISSOCIABLES

- Les mécanismes fiscaux et grandes règles de l'impôt
- Notions de déduction et réduction d'impôt
- **Les revenus fonciers** : Les revenus à déclarer et les charges déductibles
- Les différents régimes : micro foncier et régime réel

### 2 - L'INVESTISSEMENT LOCATIF EN LA LOI PINEL

- Le fonctionnement de l'investissement locatif dans le neuf, fiscalité et détention
- Les conditions d'applications et de mise en location

### LE DEROULE DE LA RELATION COMMERCIALE

- Préambule :**
- La psychologie de l'achat immobilier
  - La découverte client
  - Les motivations d'achat et de non-achat
  - L'aspect financier de l'achat VEFA
  - Les opportunités fiscales de la VEFA

#### 1 - Entrée en relation

- La 1ère impression : optimiser sa communication verbale, et non-verbale
- La réception et l'accueil du client
- La préparation à la vente
- Structure et méthodologie de l'entretien de vente

#### 2 - Intégrer la psychologie de l'acheteur

- Découverte client : l'écoute active
- Découvrir l'humain avant d'intégrer la notion de client
- Découvrir les motivations d'achat pour d'anticiper les futures objections
- Présenter la VEFA et la réglementation
- Comment sélectionner l'offre adaptée aux besoins du client
- Traiter les objections : lever les craintes et appréhensions du client

#### 3 - Conclure la vente, la signature du contrat de réservation

- L'obtention et la matérialisation de la décision : savoir quand et comment conclure la signature
- Le closing : La signature du contrat de réservation
- Techniques de conclusion d'entretien

#### 4 - Conforter et accompagner le client dans le temps

- L'accompagnement jusqu'à la livraison et la prise de possession des lieux
- Les conditions de la confiance dans la durée
- La recommandation client

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître le cadre réglementaire de la loi PINEL
- Mettre en place une méthodologie structurée pour parfaire son accroche commerciale à toutes les étapes du processus de vente
- Optimiser la prise de décision et vendre

## CIBLE

- Commerciaux en immobilier neuf ou transactionnel débutants sur le marché du neuf
- Commerciaux souhaitant parfaire ses connaissances en VEFA en investissement locatif
- Responsable commercial

**DUREE :** 14h sur 2 journées

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés méthodologiques, d'exercices pratiques et mises en situation sur des exemples concrets tirés de l'expérience professionnelle des participants et de l'intervenant, échanges interactifs avec les stagiaires.

**PREREQUIS :** Aucun

**TARIF :** Nous consulter

**Contact :** [stepbysteph@orange.fr](mailto:stepbysteph@orange.fr)

