

## Fiscalité des marchands de biens, promoteurs et lotisseurs

Niveau : Pratique courante

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

### Public concerné

---

Notaires, collaborateurs, professionnels de l'immobilier

### Objectifs pédagogiques :

---

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Savoir distinguer une opération patrimoniale d'une opération de marchands de biens
- Analyser le régime fiscal d'une opération d'achat- revente, de lotissement, de promotion au regard de la TVA
- Maitriser les règles relatives au droit à déduction, au remboursement de la TVA et aux régularisations éventuelles
- Identifier les différents régimes de faveur applicables aux professionnels de l'immobilier en matière de droits de mutation et optimiser le coût d'acquisition du foncier

### Contenu :

---

#### Imposition directe des professionnels de l'immobilier

- Critères d'imposition en BIC : le caractère habituel de l'opération et l'intention spéculative
- Quand le particulier se prend pour un marchand de biens ! Analyse des risques et jurisprudence
- Principe d'imposition

#### Maitriser les fondamentaux de la TVA immobilière

- La notion d'assujetti à la TVA immobilière : l'opération patrimoniale ! Eviter les erreurs
- Définir la qualification du bien immobilier pour déterminer le régime d'imposition

Le terrain à bâtir

L'immeuble neuf : construction, surélévation, extension, rénovation

Les autres biens

Les droits réels immobiliers : droit à construire, lot transitoire, servitudes ....

- Le fait générateur et la date d'exigibilité de la TVA

Principe

Exception : la VIR, la VEFA, problématique de la vente de terrain contre remise de locaux à construire et situations connexes.

- L'assiette d'imposition

La TVA sur prix

La TVA sur marge : on en est-on depuis les décisions de la CJUE ?

- Le taux (vente d'immeuble / travaux)
- La déduction

L'imputation, le remboursement de crédit de taxe

Les LASM

Les régularisations : Sur les biens immobiliers en stocks

La déclaration

## Droits de mutation, taxe de publicité foncière, CSI

- Les principes
- Les régimes de faveur :

L'engagement de revendre

L'engagement de construire

## Mise en pratique

- Analyse d'une opération de marchand de bien :

Acquisition d'une maison ancienne suivi de la revente de la maison après rénovation et de deux terrains tirés de la division de la parcelle

Acquisition d'un immeuble industriel en vue de la revente de terrains à bâtir

- Analyse d'une opération de promotion : projet de rénovation et de surélévation d'un immeuble
- Analyse d'une opération de lotissement

## Prérequis :

---

Pas de prérequis exigés. Des bases en fiscalité immobilière permettent toutefois de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

## Modalités d'exécution

---

Formation en présentiel ou Visioformation

## Modalités pédagogiques

---

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

## Modalités Techniques

---

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

## Modalités d'encadrement

---

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

## Modalités de suivi et appréciation des résultats

---

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Évaluation à froid à l'issue de la formation :

Une enquête annuelle en ligne est adressée au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

## Remise d'une attestation

---

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation