

T8 - Vendre des logements neufs et maîtriser le dispositif PINEL

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Professionnels de l'immobilier

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre réglementaire de la VEFA
- Savoir comment appliquer les techniques de vente liées à l'achat d'un bien immobilier neuf
- Maîtriser le cadre réglementaire du dispositif Pinel
- Être capable d'appliquer les techniques de vente liées au dispositif Pinel
- Concevoir et mettre en place une stratégie de vente spécifique

Contenu de la formation

- Identifier le cadre réglementaire de la VEFA
 - Les différents dispositifs
 - Le métier de promoteur
 - Les obligations du promoteur et les obligations de l'acquéreur
- S'approprier les arguments commerciaux liés à l'acquisition d'un bien immobilier neuf
 - Présenter les garanties : un argument commercial
 - Définir les avantages de la VEFA
 - Définir les freins les plus courants
- S'approprier les techniques de vente liées à l'acquisition d'un bien neuf
 - La découverte client : l'écoute active pour découvrir l'humain avant d'intégrer la notion client
 - Les motivations d'achat : sélectionner l'offre adaptée au besoin et au profil du client
 - Le closing : choisir le bon moment
- Définir la fiscalité et l'immobilier
 - Les grandes règles de l'impôt
 - Les revenus fonciers
 - Les différents régimes
 - La mise en location
- Mettre en place le dispositif PINEL
 - Les enjeux de l'investissement locatif
 - Le cadre réglementaire du dispositif PINEL
 - Les montages juridiques possibles
 - Exemples chiffrés
- S'approprier les techniques de vente liées à l'acquisition d'un investissement locatif
 - La psychologie de l'achat immobilier en investissement
 - La segmentation client
 - Les motivations d'achat : sélectionner l'offre adaptée au besoin du client
 - L'aspect financier

Organisation de la formation

PASS Formation

6 rue Maurice CAUNES

31200 TOULOUSE

Email: contact@passformation.com

Tel: 0954467773



Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- QCM
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation