

Fiscalité du promoteur immobilier

Sécuriser la fiscalité des opérations de promotion immobilière



POUR QUI ?

Agents immobiliers, avocats, experts-comptables, commissaires aux comptes, promoteurs, notaires

Prérequis : 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



QUELS 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.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Dans le cadre de son activité, le promoteur doit faire un certain nombre de choix fiscaux concernant notamment les opérations portant sur les terrains à bâtir et les modalités de revente de l'immeuble neuf. Cela peut avoir un impact sur la rentabilité de l'opération.

Cette formation permet de bien appréhender tous les aspects fiscaux des opérations immobilières réalisées par les promoteurs immobiliers.

Cette formation est animée par un avocat fiscaliste spécialisé en fiscalité immobilière.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



Spécialisation



1 jour

PROGRAMME DE VOTRE 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
- ✓ **APPLIQUER | Cas pratique : terrains à bâtir, programmes neufs et opérations immobilières de rénovation lourde**
- ✓ **ÉVALUER | Quiz interactif de fin de session pour tester l'acquisition des connaissances clés abordées pendant la formation**

PROCHAINES SESSIONS

► 16 novembre 2027



TARIF : 1 295 € HT

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.
Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.