

## Les clés du succès de la stratégie financière du mandataire immobilier sur 2 jours

- Maitriser l'environnement juridique, fiscal et social du mandataire immobilier selon sa structure (micro BNC / entreprise individuelle / SASU)
- Maitriser le calcul de sa rémunération
- Être en capacité de calculer la TVA et identifier ses impacts
- Connaître le principal levier pour passer du statut de micro BNC à l'entreprise individuelle
- Maîtriser et connaître les postes du bilan et du compte de résultat de l'entrepreneur individuel
- Maîtriser les différents types de financements du véhicule d'un mandataire immobilier
- Connaître les avantages du prêt bancaire pour le mandataire immobilier
- Être en capacité de mettre en place une stratégie financière d'entreprise

Par Fabrice BROYART, RNCP 37275 niveau 5 : Certification n° 988223470242 - Formateur Professionnel d'Adultes

Diplômé de l'IAE de Metz- Master en Sciences de Gestion, et de l'IAE de Nancy- Master 2 en Finances. Spécialisé dans l'apprentissage et l'entrepreneuriat, 18 ans d'expérience dans la banque en accompagnement de gérants et créateurs d'entreprises.

Cette formation rentre dans le cadre de la loi ALUR, section Juridique-Fiscale du volet activité et marché de l'immobilier.

## Programme détaillé de formation

Jour 1 de 9 h à 12 h

THÉORIE, Module1 : les structures : juridique-fiscal-social / TVA / IR

Introduction à la formation : Présentation des participants.

Présentation générale de la formation.

Maitriser l'environnement juridique, fiscal et social du mandataire immobilier selon la structure juridique choisie :

micro BNC (volet fiscal et social)

entreprise individuelle : IR et option fiscale à l'IS (exemples de calculs) + volet social

SASU (volet juridique, fiscal et social)

Atelier pratique : Atelier de questions/réponses avec le formateur.

Jour 1 de 13 h à 18 h

La TVA :

Présentation du calcul et du fonctionnement de la TVA

Seuils et option de TVA

Impacts et obligations

Impôt sur le revenu (IR) :

Déterminer le nombre de parts du foyer fiscal

Connaître sa tranche marginale d'imposition

Calculer son revenu imposable

Calculer et simuler son impôt sur le revenu selon son statut (micro BNC-EI-SASU)

Atelier pratique : Atelier de questions/réponses avec le formateur.

Synthèse de fin de journée.

Jour 2 de 09h à 12h

THEORIE, module 2 : Les bases de sa stratégie financière.

Introduction de la journée : reprise de la première journée.

Maîtriser et connaître la structure / composition d'un bilan.

Actif/passif, c'est quoi ?

Connaître les principaux postes impactés du bilan chez le mandataire immobilier : manipulation d'un bilan (format papier) d'un mandataire immobilier

Le rôle du comptable pour le mandataire immobilier en EI et/ou SASU

Atelier pratique : Atelier de questions/réponses avec le formateur.

Jour 2 de 13 h à 18 h

THÉORIE, Module 2 : Définir sa stratégie financière.

Maîtriser et connaître la structure / composition du compte de résultat :

Produits / charges, c'est quoi ?

Connaître les principaux postes impactés du compte de résultat chez le mandataire immobilier : manipulation d'un compte de résultat (format papier) d'un mandataire immobilier

Maîtriser le calcul et l'impact des indemnités kilométriques (EI / SASU)

Les différents types de financements du véhicule chez le mandataire immobilier (en EI ou SASU) :

Crédit classique

Location avec Option d'Achat

Location Longue Durée

Pour quelles raisons il ne faut pas auto-financer son véhicule ? :

Fonctionnement d'un établissement bancaire

Rôle du conseiller bancaire

Atelier pratique : Atelier de questions/réponses avec le formateur.

Synthèse de fin de journée et de formation

Public visé	Prérequis
Tout public Agent commercial immobilier Mandataire immobilier Conseiller / agent immobilier Toute personne travaillant à son compte ou souhaitant créer une entreprise unipersonnelle	Pas de niveau d'études requis Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française

## Admission

Admission du stagiaire après échange téléphonique, en visioconférence et / ou physique sur les différents besoins inhérents à sa création-gestion d'entreprise unipersonnelle, et détermination de ses objectifs professionnels. Le stagiaire pouvant s'inscrire à la

formation avant ou après sa création d'entreprise  
(immatriculation au RCS et attribution d'un SIRET)

Le stagiaire peut se situer :

En début de démarche pour obtenir une méthodologie et une formation complète  
En cours de démarche pour avoir un retour sur leurs pratiques et de nouvelles pistes

### Moyens/méthodes pédagogiques, ressources

Ingénierie andragogique utilisant quatre méthodes : magistrale, démonstrative, active et interrogative, et basée sur le modèle ADDIE.

- Mise en situation et étude de cas permettant différents modes d'apprentissage.
- Support pédagogique remis au stagiaire avec une tram guidée pour faciliter la prise de note avec une synthèse de fin de formation.
- Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.
- Paperboard, vidéo projecteur, écran, accès internet

### Moyens techniques

En inter : paperboard, vidéo projecteur, écran, accès internet.

### Objectifs du programme

- Maitriser l'environnement juridique, fiscal et social du mandataire immobilier selon sa structure (micro BNC / entreprise individuelle / SASU)
- Maitriser le calcul de sa rémunération
- Être en capacité de calculer la TVA et identifier ses impacts
- Connaître le principal levier pour passer du statut de micro BNC à l'entreprise individuelle
- Maîtriser et connaître les postes du bilan et du compte de résultat de l'entrepreneur individuel
- Maîtriser les différents types de financements du véhicule d'un mandataire immobilier
- Connaître les avantages du prêt bancaire pour le mandataire immobilier
- Être en capacité de mettre en place une stratégie financière d'entreprise

### Modalités d'évaluation

Analyse des besoins du stagiaire avec un questionnaire en amont de la formation et quiz en fin de formation pour justifier les compétences acquises

Evaluation à chaud

Evaluation à froid

Evaluation de l'acquisition des compétences avec des mises en situation, des exercices et des quiz dans le cadre de la formation

Grilles d'autoévaluation en fin de formation

Étude de pré admission sur les besoins

### Accessibilité aux situations de handicap

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.



## Durée et dates

Formation théorique et pratique Sur 2 jours soit 16 heures de formation

Date de formation sur demande.

Délais d'inscription 14 jours avant le début de la formation.

## TARIF

672 € TTC par stagiaire en présentiel avec un minimum

De 8 stagiaires et un maximum de 15 stagiaires.

Intra entreprise sur devis.

(Montant non assujettit à la TVA, article 261.4.4 du code général des impôts).

## Lieu de la formation

Formation en présentiel.

Les formations en présentiel sont de type collectif.

## Contacts

- Fabrice BROYART : formateur indépendant  
06 30 14 15 54  
formathena@gmail.com
- Yoann TRUWANT référent pédagogique,  
handicap et qualité au sein de  
ConnectoEvolution  
06 46 62 58 28  
connectoevolution@gmail.com
- Maxime TRUWANT : responsable commercial  
07 62 44 91 96  
maximeconnecto@gmail.com
- Justine MEHL : gestion comptable  
06 76 48 58 48  
justineconnecto@gmail.com