

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

IOBSP Niveau 3

| PUBLIC CIBLE | PRÉ-REQUIS | NIVEAU | DURÉE ESTIMÉE |
|--|------------|----------------------------|---------------|
| <p>Pour les professionnels de l'immobilier (agents immobiliers, promoteur, constructeur).</p> | | <p>aucun niveau requis</p> | <p>40h00</p> |

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les caractéristiques des crédits aux particuliers et aux professionnels □ Savoir analyser les caractéristiques financières d'un crédit □ Notions générales sur les garanties □ Notions générales sur les garanties assurances des emprunteurs □ Contrôle et sanction pour le non-respect de ces notions générales □ Crédit immobilier, les intervenants et le marché □ Le crédit immobilier □ Connaissance diligence et explication à fournir pour assurer l'information de l'emprunteur
- Maîtriser les régimes matrimoniaux et acquisition immobilière □ Mariage pacs et concubinage □ Protection du conjoint □ Donation partage □ Démembrement de propriété □ Anticiper la transmission □ Plafonnement du quotient familial □ L'impôt sur le revenu option □ Prélèvement à la source □ Fiscalité des revenus mobiliers □ Plus-value immobilière □ Revenu foncier réel ou micro □ Location meublée et BIC □ Plafonnement des niches fiscales □ Bourse fonctionnement et organisation
- Investir dans l'immobilier I. Objectif : appréhender les incidences fiscales de la détention d'un patrimoine immobilier II. Objectif : connaître



et profiter des niches fiscales en matière immobilière III. Objectif :
découvrir une autre façon d'investir les parts de SCI et pierre papier

APTITUDES

COMPETENCES

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Les savoirs généraux / Le crédit (immobilier et consommation) / Les assurances emprunteurs / Les principaux prêts immobiliers / Le regroupement de crédit / Les régimes matrimoniaux et acquisition immobilière / Les dispositifs d'investissement incitatif (PINEL, LMP...)/ les SCI IS ou IR / L'impôt Le programme est conforme à l'Arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement
- Maîtriser les bases essentielles pour devenir IOBSP - mandataire Connaître les règles en matière de crédit Savoir constituer un dossier client

METHODES MOBILISEES

MOYENS TECHNIQUES

MOYENS D'ENCADREMENT



MODALITES D'EVALUATION

MODALITÉS D'ACCÈS

DURÉE D'ACCÈS

TAUX DE REUSSITE

DEBOUCHES

