**PROGRAMME DE L’OFFRE DE FORMATION**

IOBSP Niveau 3

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

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

*  Connaitre 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 : connaitre 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**