

## 🔴 Schémas d'acquisition de l'immobilier : outils juridiques et fiscaux

Utiliser les techniques juridiques optimisantes adaptées aux buts recherchés dans le respect du cadre légal

### PUBLIC

Conseils en gestion de patrimoine –  
Conseillers en investissements  
financiers – Avocats – Notaires –  
Banquiers finançant ou  
accompagnant des opérations  
immobilières – Promoteurs – Agents  
immobiliers – Marchands de biens

### PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances en matière  
de droit et de fiscalité immobiliers

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### LES POINTS FORTS

Triple approche : juridique, fiscale,  
patrimoniale

Atelier de réflexion et boîte à outils  
pour la réalisation de montages  
patrimoniaux

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré  
autour du transfert des  
compétences
- Acquisition des compétences  
opérationnelles par la pratique et  
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des  
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en  
plusieurs temps pour permettre  
engagement, apprentissage et  
transfert
- Formation favorisant  
l'engagement du participant pour  
un meilleur ancrage des  
enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences  
sera réalisée tout au long de la  
formation par le participant lui-  
même (auto-évaluation) et/ou le  
formateur selon les modalités de  
la formation.
- Evaluation de l'action de  
formation en ligne sur votre  
espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la  
formation, pour mesurer votre  
satisfaction et votre perception

Code  
**1435**

Durée  
**2 jours / 14  
heures**

Tarif Inter\*  
**1 965 €  
HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Examiner le cadre juridique au sein duquel évoluent les structurations immobilières
- Analyser les techniques juridiques adoptées dans les schémas immobiliers complexes
- Recourir à une forme sociétaire pour optimiser les schémas d'investissements immobiliers

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

### Examiner le cadre juridique au sein duquel évoluent les structurations immobilières

Respecter les contraintes juridiques et fiscales à prendre en compte pour la mise en place des montages immobiliers

- L'ordre public
- Le devoir de conseil
- Les obligations du vendeur
- La prévention de l'abus de droit et de l'acte anormal de gestion en matière fiscale et de l'abus de biens sociaux en matière pénale
- Les notions de donations déguisées et indirectes

Définir le cadre de la fiscalité des revenus, des plus-values et du patrimoine

- La fiscalité sur les revenus : IR ou IS ?
- Les droits d'enregistrement (à titre onéreux et à titre gratuit)
- L'impôt sur les plus-values
- L'IFI (Impôt sur la Fortune Immobilière)

### Analyser les techniques juridiques adoptées dans les schémas immobiliers complexes

de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## Définir l'objectif recherché

- Le transfert de la propriété à moindre coût
- La protection d'un tiers : conjoints non mariés
- La recherche de la réversibilité de l'opération d'acquisition ou de cession...

## Utiliser la technique adaptée

- L'accession dans les schémas immobiliers
- Les baux et les travaux réalisés par le preneur ou le bailleur
- La dissociation de la propriété du sol et de la propriété des constructions : bail à construction / bail emphytéotique / bail à réhabilitation
- L'acquisition en démembrement de propriété
- La vente ou l'acquisition à réméré,
- La jouissance gratuite : le prêt à usage
- L'aléa dans les montages immobiliers : tontine, viager...

## Recourir à une forme sociétaire pour optimiser les schémas d'investissements immobiliers

### Définir l'intérêt de constituer une société pour l'acquisition et la détention de l'immeuble

- La recherche des buts poursuivis
- Les outils à disposition

### Choisir la forme sociétaire adaptée au but poursuivi : tour d'horizon des cas les plus fréquents

- L'investissement à plusieurs (Club deal...) : la SCI ou la SAS
- L'optimisation de la fiscalité : SCI à l'IR ou à l'IS
- L'opération de promotion immobilière : la SCCV
- L'opération de construction : la société d'attribution
- L'opération d'habitat participatif : la coopérative d'habitat et la société d'auto-promotion
- La recherche du financement immobilier progressif : la SCIAPP (Société Civile Immobilière d'Accession Progressive à la Propriété)
- L'opération de marchand de biens et de location meublée : la société commerciale
- La préparation et l'organisation d'une transmission à titre gratuit, une transmission à titre onéreux
- L'organisation de la détention de l'immobilier de l'entreprise
- La réalisation d'un OBO (Owner Buy Out)
- L'organisation d'un démembrement de propriété : démembrement des parts et droit de vote
- La pierre papier : intérêts et limites

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

## A noter

... —

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



## Prochaines sessions

### PARIS

- 14-15 Sep. 2026
- 24-25 Nov. 2026

### A DISTANCE

- 14-15 Sep. 2026
- 24-25 Nov. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 24-25 Nov. 2026

### BORDEAUX

- 24-25 Nov. 2026

### CHAMBERY

- 24-25 Nov. 2026

### GRENOBLE

- 24-25 Nov. 2026

### LILLE

- 24-25 Nov. 2026

### LYON

- 24-25 Nov. 2026

### MARSEILLE

- 24-25 Nov. 2026

### MONTPELLIER

- 24-25 Nov. 2026

### NANTES

- 14-15 Sep. 2026
- 24-25 Nov. 2026

### NICE

- 24-25 Nov. 2026

### NIORT

- 24-25 Nov. 2026

### PAU

- 24-25 Nov. 2026

### RENNES

- 24-25 Nov. 2026

### ROUEN

- 24-25 Nov. 2026

### STRASBOURG

- 24-25 Nov. 2026

### TOULOUSE

- 24-25 Nov. 2026

### TOURS

- 24-25 Nov. 2026