

Investissement immobilier et enjeux fiscaux : l'alternative entre acquisition en direct (asset deal) et acquisition indirecte (share deal)

Structurer une opération d'investissement immobilier en prenant en compte les incidences fiscales des différents modes d'acquisition et de cession

PUBLIC

Asset managers en entreprise ou en banque – Négociateurs immobiliers – Avocats – Experts-comptables

PRÉ-REQUIS

Évoluer ou être amené à évoluer dans un univers d'investissement immobilier

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

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 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

Code
701285

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1 228 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Examiner les différents régimes fiscaux applicables en cas de détention directe d'un immeuble ou via une société
- Comparer les conséquences fiscales entre asset deal (cession de l'immeuble) et share deal (cession des titres de la société propriétaire de l'immeuble)
- Identifier les intérêts de chaque partie à l'opération (acquéreur, vendeur) pour en tirer des conséquences sur le prix de la transaction

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.

Examiner les régimes fiscaux applicables aux revenus et plus-values de cession des sociétés immobilières

- Les différentes formes juridiques : sociétés de capitaux (SA, SAS, SARL) ou sociétés de personnes (SCI, SNC, SCCV)
- La qualification et les règles d'imposition propres à chacune de ces formes juridiques en matière d'imposition des revenus et de taxation des plus-values de cession
- Les modalités de remontée de cash aux associés ou actionnaires
- Les spécificités des cessions de parts de sociétés de personnes : les conséquences de la jurisprudence Quemener
- L'intégration de l'immeuble dans le bilan de la société acquéreuse : réalisation d'une TUP de la société cible après son rachat
- Cas pratique : comparer la fiscalité applicable à des revenus et à une cession de titres en fonction de la structure sociale retenue

Appliquer les droits d'enregistrement à l'acquisition de l'immeuble ou des titres

- La notion de société à prépondérance immobilière (SPI) au regard des droits d'enregistrement

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

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

Les droits d'enregistrement dus en cas d'acquisition d'un immeuble ou de parts d'une SPI
Cas pratique : comparer le coût d'acquisition au regard des droits d'enregistrement en cas d'asset deal et de share deal

Identifier les différences de traitement fiscal entre asset deal et share deal

- Les conséquences fiscales de la cession de l'immeuble pour le vendeur personne physique, SCI ou société IS (asset deal)
- Les conséquences fiscales pour le vendeur d'une cession de parts de la société qui porte l'immeuble (share deal)
- Les intérêts antagonistes entre acheteur et vendeur : l'alternative asset deal/share deal
- Les contraintes pour l'acquéreur dans le cadre d'un share deal
- Cas pratique : comparer share deal et asset deal au cas d'un immeuble donné

Examiner les aspects TVA de la cession d'un actif immobilier

- Le rappel des obligations de régularisation de la TVA pour le vendeur
- La cession dans le cadre d'une transmission universelle du patrimoine (article 257 bis CGI)
- Les contraintes de l'acquéreur dans le cadre d'un share deal
- Cas pratique : définir l'impact financier d'une régularisation de TVA

Sécuriser un share deal par la réalisation d'un audit fiscal d'acquisition

- L'identification des potentiels risques fiscaux en matière d'impôt sur les sociétés, de TVA et d'impôt locaux
- Le chiffrage des risques fiscaux pour quantifier la garantie de passif et en négocier le plafond
- Les conséquences de l'audit sur la négociation du prix
- Synthèse : définir les principaux critères de choix entre un asset deal et un share deal

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources 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

- 8 Oct. 2026
- 11 Déc. 2026

A DISTANCE

- 8 Oct. 2026
- 11 Déc. 2026

