



INVESTIR DANS UN MONUMENT HISTORIQUE COMPRENDRE LES ENJEUX ET SAVOIR INTÉGRER UN MONUMENT HISTORIQUE DANS UNE STRATÉGIE PATRIMONIALE ADAPTÉE

1 Le contexte Le contexte

Certains cadres fiscaux ont été créés au tout début du 20ème siècle pour faciliter la sauvegarde du patrimoine français. C'est le cas de l'investissement dans le cadre des monuments historiques.

Pour cela, la loi permet à des investisseurs privés de réduire fortement leur fiscalité par l'acquisition et la restauration de biens classés comme remarquables. Ils sont référencés principalement par les services des Bâtiments de France. Mais comment comprendre et présenter ce dispositif qui a évolué au cours du temps ?

2 Objectif de la formation Objectif de la formation

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- De comprendre l'environnement fiscal
- De maîtriser les techniques économiques, juridiques et fiscales
- De savoir présenter commercialement les données patrimoniales et financières
- D'augmenter le nombre de propositions dans ce dispositif fiscal

3 Personnes concernées Personnes concernées

Professionnels de la gestion du patrimoine souhaitant aller plus loin dans leurs connaissances techniques et commerciales, les objectifs patrimoniaux et les choix d'investissement associés

4 Prérequis Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Durée

1 jour / 7 heures

Prix

À partir de 1 600 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 300 € HT / personne

PROGRAMME DE FORMATION

1. Rappel sur les fondamentaux de la fiscalité

- a. L'impôt sur le revenu
- b. Les trois modes de défiscalisation

2. L'origine de ce cadre fiscal

- a. Les raisons de la création
- b. L'évolution du dispositif dans le temps
- c. A qui s'adresse t-il ?

3. La présentation du dispositif des Monuments Historiques

- a. Les conditions d'application
- b. Les procédures légales

c. Les avantages

- d. Les inconvénients

4. Le mécanisme financier et fiscal

- a. Les données chiffrées d'un investissement
- b. Les résultats
- c. Les conséquences financières et patrimoniales

5. La présentation auprès d'un particulier

- a. La méthode de présentation
- b. Les objections possibles
- c. Les réponses à apporter

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

Suivi et évaluation des résultats

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires