APPROCHE PATRIMONIALE DE L'IMMOBILIER

# Location meublée LMNP et LMP : arbitrer le régime, calculer et déclarer

Le client achète un meublé et demande si c'est intéressant. La réponse dépend de son niveau de recettes de ses autres revenus de la valeur du bâti et de son horizon de revente. Beaucoup de conseils s'arrêtent au constat que l'amortissement efface le revenu imposable sans anticiper la bascule vers le statut professionnel le traitement des déficits ni la fiscalité de la cession. Cette journée traite la location meublée de l'entrée dans l'activité jusqu'à la sortie. Les participants apprennent à qualifier l'activité à comparer les régimes d'imposition à construire un plan d'amortissement par composants et à anticiper les conséquences sociales et patrimoniales de chaque option.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **1 jour — 7 h** | **Présentiel** | **À partir de 1 267 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Conseillers en gestion de patrimoine ainsi que experts-comptables notaires banquiers privés et gestionnaires de clientèle patrimoniale.

**PRÉREQUIS**
Connaissance des principes de l'imposition des revenus et des règles de base des bénéfices industriels et commerciaux.

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

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

- Qualifier une activité de location meublée et déterminer le caractère professionnel ou non
- Comparer le régime micro et le régime réel à partir des données du client
- Construire un plan d'amortissement par composants et suivre son effet dans le temps
- Traiter les déficits selon le statut retenu et suivre leur imputation
- Anticiper la fiscalité de la cession et le sort des amortissements pratiqués
- Mesurer les conséquences sociales et patrimoniales du passage au statut professionnel

## 03 Programme détaillé

### M1 Qualification de l'activité et choix du régime

- Savoir dans quelle case se situe le client
- Critères de distinction entre location nue et location meublée
- Conditions d'accès au statut professionnel et suivi dans le temps
- Comparaison du régime micro et du régime réel selon le niveau de recettes
- Formalités de début d'activité et obligations déclaratives
- Cas des locations saisonnières et des résidences avec services
- Cas pratique : Les participants qualifient quatre situations clients et retiennent pour chacune le régime le plus favorable.

### M2 Détermination du résultat au réel

- Piloter l'amortissement et les charges
- Ventilation du prix entre terrain bâti et mobilier
- Construction du plan d'amortissement par composants
- Charges déductibles et traitement des travaux
- Règles de limitation de l'amortissement et amortissements différés
- Suivi des déficits et de leur imputation selon le statut
- Atelier : Chaque participant construit sur tableur le plan d'amortissement d'un bien à partir de son acte d'acquisition.

### M3 Sortie du bien et arbitrages patrimoniaux

- Anticiper la fin avant d'entrer dans l'activité
- Régime des plus-values applicable selon le statut du loueur
- Sort des amortissements pratiqués lors de la cession
- Transmission du bien et de l'activité à titre gratuit
- Détention directe ou par société et effets du choix
- Conséquences en matière de cotisations sociales et de protection sociale
- Cas pratique : Un même bien est cédé sous les deux statuts et les participants comparent le coût fiscal de chaque sortie.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 1 267 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr