

#VASTGOED

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

FISCALE AANDACHTSPUNTEN VOOR UW KLANT BIJ VERKOOP VAN VASTGOED NIEUW

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Het profiel van de vastgoedmakelaar is de laatste jaren bijzonder geëvolueerd naar een adviserende functie. Bij de verkoop van onroerend goed wil de klant immers zo goed mogelijk begeleid worden in het kluwen van contract, financiering en de volledige afhandeling van de verkoop.

Net daar kan je als makelaar ook het verschil maken, want jouw deskundigheid zorgt ervoor dat tevreden klanten jouw naam helpen bekendheid geven.

Omdat het informeren van klanten ruim gaat, is de opleiding "Consultative Selling" ontwikkeld. Daarin wordt de waarde van het **adviserend verkopen** toegelicht. Een van de aspecten daarin zijn de **fiscale aandachtspunten**. Het hoeft niet gezegd dat fiscale maatregelen soms voor wrange gevoelens kunnen zorgen als blijkt dat na de verkoop van een onroerend goed nog een aantal zaken op de koper afkomen.

Daar is het precies waar je ook al de juiste insteek kan geven, en je klanten beter kan informeren. Fiscaliteit komt immers om elke hoek wel eens kijken ...

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze opleiding richt zich naar vastgoedprofessionals - vastgoedmakelaars, vastgoedpromotoren en medewerkers in vastgoedkantoren.

Voorkennis

Je hebt praktijkkennis van het vastgoedgebeuren inzake verkoop/verhuur.

Bijkomende info

Deze opleiding is erkend voor permanente vorming: voor 3 punten BIV

PROGRAMMA

- **Adviserend verkopen**
 - informatieplicht van de vastgoedmakelaar
 - fiscale aandachtspunten: wat is het belang voor uw klant?
- **Fiscale aandachtspunten voor uw klant**
 - De al dan niet belastbaarheid van meerwaarden bij verkoop van onroerend goed
 - door particulieren
 - door beroepsgebruikers
 - Meeneembaarheid van registratierechten en verkoop onder het BTW-stelsel bij nieuwbouw
 - De nieuwe regeling omtrent registratierechten bij de uit onverdeeldheidtrekking (bvb. bij scheiding)
- **Vraagstelling**