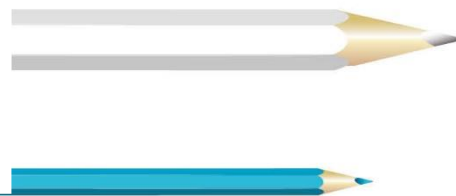


# LE CONSEIL EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER COMMENT BATIR UN KIT CLIENT ?



## EXPERTISE PATRIMONIALE

### OBJECTIFS

Maîtriser les questions juridiques et fiscales relatives à la vente de produits immobiliers;  
Perfectionner et actualiser les connaissances techniques.  
Développer de nouvelles missions avec vos clients.  
Satisfaire aux obligations de formation des professionnels de l'immobilier.

### PRE-REQUIS

Maîtriser les bases de la fiscalité personnelle, les revenus fonciers, les principes applicables à la location en meublé.

### DUREE

**7 heures validantes carte T**  
(décret n°2016-173)

### PUBLIC

Conseil en gestion de patrimoine, Avocat, Expert comptable, Notaire, Banquier, Assureur

### METHODES D'APPRENTISSAGE

Exposés techniques;  
Etudes de cas;  
Supports pédagogiques fournis.

### INTERVENANT

**CEDRIC NOSMAS**

## COMMENT SECURISER LA RELATION AVEC LE CLIENT ?

Le Conseil en gestion de patrimoine est souvent amené à conseiller son client qui souhaite investir dans l'immobilier locatif. Cet exercice peut s'avérer périlleux. Les obligations en matière de conseil et d'information sont nombreuses. Afin de se soustraire aux risques contentieux, il est indispensable de connaître avec précision l'étendue de ces obligations. La formation a pour objectif d'apporter une méthodologie pour bâtir un kit à appliquer avec les clients.

### PARTIE I Le devoir d'information et de conseil : l'indispensable écrit

Les définitions ;  
Les sanctions

### PARTIE II Défiscalisation immobilière et publicité

Les règles applicables  
Les sanctions

### PARTIE III L'inventaire des risques

Le défaut de conseil  
Le dol

### PARTIE IV Applications

Inventaire général des points à aborder avec le client  
Application pratique aux investissements portant sur des locations nues  
Application pratique aux investissements portant sur des locations PINEL  
DENORMANDIE et MALRAUX  
Application pratique aux investissements portant sur des locations meublées

## DATES & LIEUX DE LA FORMATION

**13 NOVEMBRE 2019**  
BORDEAUX  
HOTEL PULLMANN LAC

Prix de la journée de  
formation  
**370 € H.T. (444 € T.T.C.)**



IMMOBILIER

LE CONSEIL EN  
INVESTISSEMENT IMMOBILIER  
COMMENT BATIR UN KIT  
CLIENT ?

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

À retourner à  
**FAC Jacques DUHEM**  
38 RUE DU MARECHAL FAYOLLE 63 500 ISSOIRE

**PARTICIPANT**

NOM.....

Prénom.....

Téléphone.....

Adresse électronique.....

**FACTURATION**

Entreprise/Société.....

SIRET.....

Adresse.....

CP - VILLE.....

**MODE DE REGLEMENT**

Chèque

Virement sur le compte\*

\*BNP PARIBAS RIB 30004 00147 00010079003 08 / IBAN FR76 3000 4001 4700 0100 7900 308

**Indiquez sur l'ordre de virement votre nom, la date et le lieu de formation**

**ATTENTION**

L'inscription ne sera validée qu'à réception du règlement, une confirmation vous sera alors adressée par mail.

**DATES & LIEUX DE LA FORMATION**

**13 NOVEMBRE 2019**  
BORDEAUX  
HOTEL PULLMANN LAC

Prix de la journée de  
formation  
370 € H.T. (444 € T.T.C.)

IMMOBILIER

**LE CONSEIL EN  
INVESTISSEMENT IMMOBILIER  
COMMENT BATIR UN KIT  
CLIENT ?**

**LIEU DE FORMATION**

**HOTEL PULLMANN BORDEAUX LE LAC**

**Adresse : Avenue Jean Gabriel Domergue,  
33300 Bordeaux**

