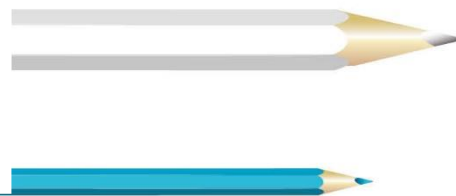


LE CONSEIL EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER COMMENT BATIR UN KIT CLIENT ?



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



10 DECEMBRE 2019
PARIS
ESPACES DIDEROT
10 rue Traversière
75012

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

10 DECEMBRE 2019
PARIS

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

ESPACES DIDEROT
10 RUE TRAVERSIERE
75012 PARIS



Adresse :

10 rue Traversière 75012 Paris

Téléphone :

Tel : 01 40 26 40 00

Gares :

Gare de Lyon

Gare d'Austerlitz

RER :

Lignes A et D

Métro :

Ligne 1 station Gare de Lyon (sortie 1 –
Boulevard Diderot)

Ligne 14 station Gare de Lyon (Sortie
13 – Rue Van Gogh)

Bus : 20 / 54 / 57 / 61 / 63 / 65 / 87 /
91

Parkings :

Lyon-Diderot : 198 Rue de Bercy

Effia : 2 rue traversière

