



**La relation client  
& le Marketing**

**Immobilier**

**Intégrer les aspects techniques et  
juridiques de la transaction**

### Objectifs pédagogiques

- Appréhender le code de déontologie et son impact sur l'exercice de la profession
- Adopter une pratique en adéquation avec la réglementation
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme
- Renseigner sur la fiscalité immobilière

### Public

S'adresse à toute personne souhaitant renouveler sa carte agent Immobilier

Nombre de participants : groupe de 4 à 15 personnes maximum.

### Prérequis

Aucun

### Équipe pédagogique

Vincent GUINOISEAU, intervenant professionnel expert dans le domaine de l'immobilier spécialisé dans la formation professionnelle continue.

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation collective dispensée en présentiel,
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation, et de cas pratiques
- Supports de cours remis aux apprenants.

### Positionnement du stagiaire et individualisation du parcours de formation

Entretien de positionnement avec le conseiller formation et /ou le formateur.

### Suivi et évaluation de la formation

Feuilles d'émargement, évaluation des acquis en cours de formation grâce à un QCM ou un quiz et questionnaires de satisfaction à chaud et à froid (à 6 mois)

### Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis

### Certifications professionnelles possibles

Cette formation est des modules de la certification NEGOVENTIS « Commercialisation, vente et location de biens immobiliers ».

#### Durée

4 jours, soit 28 heures de formation collective en présentiel

#### Dates

Nous consulter

#### Horaires

08h30 - 12h00 et 13h30 - 17h00

#### Lieu

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban

#### Tarif

700.00 € HT soit 840.00 € TTC par personne

#### Modalité d'accès

Demande d'informations par mail, téléphone, site internet B2M, visite au centre de formation.

#### Délais d'accès

Dépendant du type de formation INTER (dates fixées) ou INTRA (dates à établir), dans le cadre CPF, dans le respect des CGU.

#### Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Nous consulter.

## La déontologie professionnelle

- La loi Hoguet et les professionnels de l'immobilier
- Présentation de la loi ALUR et du code de déontologie professionnelle
- Les cartes professionnelles et d'habilitation
- L'obligation de formation continue
- La lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme (TRACFIN)

## Les obligations contractuelles

- L'information précontractuelle
- La médiation immobilière
- La protection des données personnelles

## Diagnostics

- Le Dossier de Diagnostic Technique et ses composantes
- Les informations et diagnostics liés à une transaction en copropriété

## Urbanisme

- Date système et format de date
- Focus sur la loi ELAN
- Le Plan Local d'Urbanisme
- Le permis de construire
- La déclaration de travaux
- Les servitudes

## Fiscalité du propriétaire occupant

- Date système et format de date
- La fiscalité liée à l'acquisition d'un bien
- La Taxe Foncière sur la Propriété Bâtie
- La taxe d'habitation
- Les plus-values
- L'Impôt sur la Fortune Immobilière

## Quizz et correction

## Les atouts de la formation

Échanges / enrichissement dans le groupe grâce aux univers différents des participants

Cette formation est un module de la certification NEGOVENTIS « Commercialisation, vente et location de biens immobiliers ».