HM FORMATION

Programme de formation

VEFA : un contrat de vente d'immeuble à construire

Durée : 7h

Public : Tout collaborateur ayant en charge la commercialisation d'immeubles à construire

Objectifs :

- Connaitre la règlementation de la vente en l'état futur d'achèvement
- Gérer les délais de livraison et les retards de chantier
- Maitriser les aspects juridiques et financiers de la commercialisation
- Anticiper les problématiques liées aux recours des tiers

Pré-requis :

- Avoir des connaissances réglementaires en matière de transaction ou avoir suivi « Maîtriser l'environnement juridique de la transaction.
- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
Ordinateur portable pour chaque participant. Le stagiaire pourra amener le sien si il le souhaite.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Approche pédagogie : transfert de compétences méthodologiques, cas d'applications pratiques.
Analyse de documents contractuels
Supports pédagogiques remis au participant

Modalités d'évaluation des connaissances : Exercices pratiques, questions orales, QCM et/ou test complété par une auto-évaluation des acquis par le stagiaire.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Questionnaire d'appréciation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Contenu détaillé de la formation :

Les fondamentaux

- Définitions
- L'échéancier des paiements
- Les contrats voisins
- Le secteur libre et protégé
- La VEFA et la copropriété
- Le financement de la VEFA

La réservation ou contrat préliminaire

- Les spécificités juridiques d'une réservation
- Le dépôt de garantie et sa gestion
- Les obligations du réservataire et du réservant

Le contrat définitif

- Les aspects juridiques du contrat définitif
- La gestion des appels de fonds
- La gestion des appels de fonds
- La protection juridique des acquéreurs
- Les garanties légales dues par le promoteur
- Les obligations du réservant
- La gestion commerciale des délais de livraison

La commercialisation de la VEFA

- L'organisation de l'agenda
- La prise de rendez vous
- La préparation des rendez vous
- Les techniques de la vente sur plan
- Le traitement des objections

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)