



LA VEFA DE A À Z

◆ Objectifs :

Appréhendez l'ensemble des phases de la VEFA du contrat de réservation à la livraison

Avoir des réflexes juridiques sur le sujet.

◆ Moyens pédagogiques :

Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jours

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux promoteurs immobiliers, collaborateurs en étude notariale, commerciaux en immobilier, agents commerciaux mandatés pour la commercialisation des biens en VEFA.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n° 2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée.

Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PROGRAMME

NOTIONS FONDAMENTALES ET DISTINCTION AVEC

D'AUTRES TYPE DE CONTRAT

- Distinction avec la V.I.R. et la vente à terme
- La délimitation du secteur protégé

LE CONTRAT PRELIMINAIRE

- Les éléments obligatoires
- Les éléments financiers du contrat
- Les obligations des parties au contrat

LA DESCRIPTION DU BIEN

- Quelles tolérances à l'imprécision ?
- La notice descriptive : quel contenu ?

LES CONDITIONS SUSPENSIVES

- La condition suspensive de crédit
- La condition suspensive de la vente d'un bien
- Rédaction des clauses adaptées : propositions

LES ANNEXES

- Joindre les bons documents pour éviter la remise en cause du contrat
- Quid des plans ?

LE DROIT DE RÉTRACTATION

LE CONTRAT DE VEFA

LE DOSSIER DE PIÈCES

- Quand signer ?
- Analyse de la liste des vérifications préalables (cf. — Conseil Supérieur du Notariat)
- La GFA

LES OBLIGATIONS DU VENDEUR

- L'achèvement de l'immeuble
- La conformité et la qualité de l'immeuble

LES OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

- Le paiement du prix
- La grille des paiements
- Assurer la véracité des attestations d'avancement des travaux ?

LA GESTION DES DIFFÉRENTS ENTRE LES PARTIES

- La question de la date de livraison
- Les réserves

CAS PRATIQUES

Pour toute demande de formation en intra : contact@immo-formation.fr