

Bien argumenter la vente d'un logement en VEFA

Durée

2 journées (14 heures)

Public

Promoteurs, développeurs
fonciers

Prérequis

Aucun

Niveau

Perfectionnement

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en applications concrètes

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Objectifs

- **Démontrer les avantages** de l'achat d'un bien en VEFA
- **Maîtriser les responsabilités** de la relation contractuelle en VEFA
- **Maîtriser les marges de manoeuvre** sur les TMA

Cette action de formation vise le développement de compétences professionnelles dont des compétences spécifiques apparues dans le contexte COVID-19

Contenu de la formation



A. Les avantages de la VEFA pour l'acquéreur

1. Un prix déterminé et déterminable pour un bien habitable
2. Des caractéristiques (étage, exposition, prestations...) choisies
3. L'accès à des financements privilégiés (PTZ...)
4. Les défiscalisations pour les investisseurs
- 5 Une organisation du planning
6. Les différentes garanties
7. L'assurance dommages-ouvrage
8. La performance énergétique
9. Les avantages et limites de la vente sur plan

B. Le contrat préliminaire

1. La compétence du négociateur (Loi ALUR)
2. Vérifier le financement possible de l'acquéreur
3. Les mentions obligatoires et les documents annexés
4. Le prix prévisionnel
5. Le dépôt de garantie
6. Les droits et obligations des parties
7. Le désistement du réservataire : motifs et conséquences

C. Du contrat de réservation à l'acte notarié

1. L'immatriculation de la copropriété
2. L'accompagnement du financement de l'acquisition
3. Les pièces à réunir
4. Les échéances à respecter

D. L'acte de vente

1. La notification du projet d'acte
2. Les mentions obligatoires - les documents annexés à l'acte
3. Le prix de vente et l'échelonnement des versements

E. Le suivi financier

1. Les appels de fonds
2. Le paiement du solde du prix de vente
3. Le paiement à terme/immeuble achevé



ESPI

FORMER
À L'IMMOBILIER
DE DEMAIN

Tarif

940 € nets
(tarif adhérent FPI/
Jeune promoteur :
750 € net)

En partenariat
avec



FORMATION

Bien argumenter la vente d'un logement en VEFA

F. Le suivi des travaux

1. Les travaux modificatifs
2. Maîtriser les enjeux et les risques des TMA
3. Les retards de livraison et leurs conséquences
4. L'achèvement des travaux

G. La livraison

1. La pré-réception et la réception/remise des clés
2. La gestion des réserves
3. Le point de départ des garanties



FORMATION

Bien argumenter la vente d'un logement en VEFA

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
www.groupe-espi.fr

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075
Ne vaut pas agrément de l'État
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072