ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

BIEN ARGUMENTER LA VENTE D'UN LOGEMENT EN VEFA

DURÉE : 14h

PUBLIC : Promoteurs, développeurs fonciers

PREREQUIS : Aucun

NIVEAU : Perfectionnement

FORMAT : Distanciel / Présentiel

APPROCHE PEDAGOGIQUE

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

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Emargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz…)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

TARIF PUBLIC: 940 € nets

TARIF ADHERENT FPI : 750 € nets

INSCRIPTION : fpc@groupe-espi.fr

En partenariat avec FRANCE FÉDÉRATION PROMOTEURS IMMOBILIERS

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 manœuvre sur les TMA

CONTENU DE LA FORMATION

1. Les avantages de la VEFA pour l'acquéreur

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

2. Le contrat préliminaire

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

3. Du contrat de réservation à l'acte notarié

- L'immatriculation de la copropriété
- L'accompagnement du financement de l'acquisition
- Les pièces à réunir
- Les échéances à respecter

BIEN ARGUMENTER LA VENTE D'UN LOGEMENT EN VEFA

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

5. **Le suivi financier**
   - Les appels de fonds
   - Le paiement du solde du prix de vente
   - Le paiement à terme/immeuble achevé

6. **Le suivi des travaux**
   - Les travaux modificatifs
   - Maîtriser les enjeux et les risques des TMA
   - Les retards de livraison et leurs conséquences
   - L'achèvement des travaux

7. **La livraison**
   - La pré-réception et la réception/remise des clés
   - La gestion des réserves
   - Le point de départ des garanties