

V02 – LE CADRE JURIDIQUE DE LA VEFA (Devenez un pro des règles et des spécificités de la vente sur plan)

Formation commerciale pour mise à jour et perfectionnement des connaissances professionnelles
PROGRAMME DÉTAILLÉ ET SÉQUENCES DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître l'environnement spécifique de la VEFA : cadre juridique, acteurs, contrats...

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

- Pour toute personne au service commercial d'un promoteur immobilier
- Pour agents immobiliers et collaborateurs commerciaux (négociateurs, mandataires)
- Pour tout professionnel du financement immobilier et de la gestion de patrimoine
- Aucun prérequis

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Face à face pédagogique en temps réel entre le formateur et les stagiaires
- Alternance d'exposés théoriques et d'exemples pratiques
- Support numérique et classeur pédagogique
- Evaluation par QCM et études de cas
- **Durée : 7 heures – 1 jour**
- Accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap : nous consulter pour toute information complémentaire

TARIFS

(Financement possible par votre OPCO ou FAF, nous consulter)

- **Formule inter « ALL-IN » :** **299€/stagiaire** (salle de réception, repas et collations inclus)
(De 8 à 16 stagiaires)
- **Formule inter « VIRTUAL » :** **250€/stagiaire** (en visioconférence)
(De 6 à 12 stagiaires)
- **Formule « EXCLUSIVE » :** **499€/stagiaire** (dans nos locaux ou en visioconférence)
(1 seul stagiaire)
- **Formule intra « OFFICE » :** **1.990€/groupe** (dans vos locaux)
(De 6 à 12 stagiaires)

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE DE L'ACTION DE FORMATION

- 1) **Notions fondamentales** - 2H00
 - 1.1- Définition
 - 1.2- Secteur libre et secteur protégé
 - 1.3- La VEFA et la copropriété
 - 1.4- Différenciation avec les contrats voisins

- 2) **Acteur incontournable de la VEFA : le promoteur** - 1H30
 - 2.1- Les étapes de la promotion immobilière
 - 2.2- Les différentes catégories de promoteurs
 - 2.3- Le montage financier d'une opération VEFA

- 3) **Cadre juridique de la VEFA** - 3H30
 - 3.1- Le contrat préliminaire
 - 3.2- La notion d'achèvement
 - 3.3- La livraison et l'obligation de conformité
 - 3.4- Les garanties avant et après construction

CONTRÔLE DES ACQUIS

QCM, étude de cas