

V11 – LA VEFA DE A à Z : DROIT ET COMMERCE (Tout ce qu'il faut savoir pour exceller en VEFA)

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender l'environnement spécifique de la VEFA : droit, acteurs, marché...
- Détecter les acquéreurs de logements neufs et vendre les solutions VEFA
- Maîtriser les aides à l'accession dans le neuf : TVA réduite, Prêt à Taux Zéro, BRS
- Anticiper le financement des projets : règles bancaires, utilisation des aides

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 : 14 heures – 2 jours**
- 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 » :** **590€/stagiaire** (salle de réception, repas et collations inclus)
(De 8 à 16 stagiaires)
- **Formule inter « VIRTUAL » :** **490€/stagiaire** (en visioconférence)
(De 6 à 12 stagiaires)
- **Formule « EXCLUSIVE » :** **990€/stagiaire** (dans nos locaux ou en visioconférence)
(1 seul stagiaire)
- **Formule intra « OFFICE » :** **3.990€/groupe** (dans vos locaux)
(De 6 à 12 stagiaires)

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE DE L'ACTION DE FORMATION

1^{ère} journée

- 1) **Notions fondamentales** - 2H00
 - 1.1- Définition de la VEFA
 - 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

2^{ème} journée

- 4) **Détection des prospects VEFA** - 2H00
 - 4.1- Ancien / Neuf : 2 approches commerciales différentes
 - 4.2- Prospection ciblée VEFA
 - 4.3- La découverte client, étape fondamentale de la vente
 - 4.4- Recherche et sélection des biens immobiliers
 - 4.5- La dénonciation des prospects ou comment sécuriser ses ventes
 - 4.6- La préparation du rendez-vous vente

- 5) **Le rendez-vous vente** - 1H30
 - 5.1- Les avantages du neuf
 - 5.2- Les étapes de la vente
 - 5.3- Les outils de présentation
 - 5.4- Les principales objections et leur traitement

6) Les aides à l'accession - 1H30

- 6.1- Zones ANRU et TVA réduite
- 6.2- Le Prêt à Taux Zéro (PTZ)
- 6.3- Le Bail Réel Solidaire (BRS)

7) Le financement des projets - 2H00

- 7.1- Contexte bancaire
- 7.2- Capacité d'endettement et budgétisation
- 7.3- Prise en compte des aides à l'accession

CONTRÔLE DES ACQUIS

QCM, étude de cas