

LA VENTE EN ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Agent immobilier
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Connaître les obligations liées à ce type de vente et comprendre les enjeux pratiques, juridiques et financiers qu'emporte la conclusion d'un contrat de VEFA
- Sécuriser ses contrats de vente en état futur d'achèvement

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Christophe CARDOSO : Avocat au barreau de Paris

CONTENU DE LA FORMATION

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponse

1. CHAMP D'APPLICATION DE LA VEFA

- la vente d'immeuble à construire assortie de versements à mesure de l'achèvement
- Procuration directe ou indirecte de terrain
- Distinction entre le secteur libre et le secteur protégé

2. LE CONTRAT PRÉLIMINAIRE

- Principe, forme et contenu obligatoire
- Le dépôt de garantie

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

- c) Droit de rétractation et résolution du contrat

3. LE CONTRAT DE VEFA

- a) Informations préalables
- b) Forme et contenu obligatoire du contrat de VEFA
- c) Les modalités de paiement
- d) Les garanties d'achèvements ou de remboursement obligatoires
- e) La cession du contrat de VEFA

4. QUELLES RESPONSABILITÉS POUR LE VENDEUR

- a) La responsabilité civile
- b) La responsabilité pénale

5. LIVRAISON DE L'IMMEUBLE ET GARANTIES POST ACHÈVEMENT DUES PAR LE VENDEUR

- a) Les modalités de la réception / la levée des réserves / la livraison
- b) la garantie de parfait achèvement
- c) les garanties biennale et décennale dues par le vendeur d'immeuble à construire
- d) l'obligation d'assurance
- e) la garantie contractuelle de droit commun

6. LA FISCALITÉ DE LA VEFA

- a) Les droits de mutation
- b) La TVA immobilière

Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.