



## VENTE EN ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT : ASPECTS COMMERCIAUX ET JURIDIQUES

853 route de Gorgy 74370 SAINT MARTIN BELLEVUE

Tél. : 07 67 20 90 05 / mail : [contact@caut.fr](mailto:contact@caut.fr) / [www.caut.fr](http://www.caut.fr)

SARL au capital de 1.000 euros – RCS Annecy 814 822 276 – SIRET 814 822 276 00022 – NAF 7111Z

**Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 8474034744 auprès du préfet de région Auvergne- Rhône-Alpes**

<b>Lieu</b>	Formations inter-entreprises : Centre d'affaires Baya Axess / Formation intra-entreprises : au sein de l'entreprise ou centre Baya Axess Ou en distanciel	<b>Durée-Prix</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1 jour (7 heures)</li> <li>▪ 9h-12h30 / 13h30- 17h</li> <li>▪ Prix : 800 euros par apprenant</li> <li>▪ Formateur Magali GERVAIS</li> </ul>
<b>Accessibilité</b>	CAUT étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap.	<b>Délais d'accès</b>	Délais d'accès à la formation : De 1 semaine à 2 mois en fonction du financement demandé.

**Formateur** : Magali GERVAIS Gérante et associée Société CAUT – Conseil et accompagnement en urbanisme et immobilier – Diplôme DESS droit immobilier – Diplôme de niveau II Formateur professionnel pour adultes

### Public – Pré-Requis

- ✓ Professionnels de l'immobilier soumis à la loi Hoguet : agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics, Dirigeants, collaborateurs salariés, agents commerciaux indépendants, Agents commerciaux des sociétés de promotion immobilière, juristes immobiliers.
- ✓ Pré-requis : première expérience professionnelle dans le domaine de l'immobilier de la promotion immobilière, de la transaction immobilière,

### Objectifs de formation

- ✓ Comprendre et maîtriser les spécificités juridiques et opérationnelles de la vente d'immeuble à construire et de la VEFA en particulier ;
- ✓ Savoir appréhender les différentes étapes de la VEFA pour mieux accompagner le client acquéreur de la signature du contrat de réservation à la livraison du bien.

### Programme de la formation

#### VENTE EN ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT : DEFINITION ET REGIME JURIDIQUE

- Les différents contrats de vente d'immeuble à construire (vente à terme, VIR, CCMI)
- Le secteur protégé.

#### LES DIFFERENTES ETAPES DE LA VEFA

**Zoom préalable sur les étapes d'une opération de promotion immobilière** (pour mieux comprendre à quel moment intervient la commercialisation en VEFA, la signature du contrat de réservation et la conclusion de l'acte de VEFA)

##### 1- LA COMMERCIALISATION DU BIEN :

- Les moyens de communication et de commercialisation (publicité, bulle de vente, panneaux d'affichage, etc.),
- Les nouveaux outils de commercialisation (drone, réalité virtuelle, visite 3D, etc.)
- Les documents indispensables à la commercialisation.

##### 2- LA CONCLUSION DU CONTRAT PRELIMINAIRE :

- Les spécificités du contrat de réservation,
- Les mentions obligatoires,
- Les conditions suspensives,
- Le dépôt de garantie,
- Les annexes au contrat de réservation,
- Faculté de rétractation de l'acquéreur.
- Les TMA (travaux modificatifs acquéreur)

##### 3- LA SIGNATURE DE L'ACTE DEFINITIF

- Les caractéristiques du contrat de VEFA,
- La notification de l'acte,
- Les documents annexes (EDD-RC, Cahiers des charges de la vente, etc.),
- Paiement du prix : l'échéancier de paiement,
- La garantie d'achèvement.

#### 4- RECEPTION DE L'OUVRAGE ET LIVRAISON DU BIEN

- Distinction entre réception et livraison,
- La livraison du bien,
- Les réserves.

#### 5- LES GARANTIES DUES A L'ACQUEREUR APRES LIVRAISON

- Garantie décennale,
- Garantie de parfait achèvement,
- Garantie de bon fonctionnement,
- Garantie d'isolation phonique.

#### FISCALITE DE LA VEFA

- Fiscalité de la vente (TVA, frais d'acte, etc.)
- Fiscalité après livraison : l'exonération de taxe foncière ;

#### **MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :**

- Vidéoprojection des démonstrations du formateur,
- Cas pratiques et exemples concrets allés à la connaissance technique et opérationnelle, (plaquettes commerciales, étude d'un contrat de réservation, etc)
- Interactivité entre apprenants et formateur

#### **EVALUATION ET SUIVI**

- Feuille d'émargement à signer par les stagiaires et le formateur par demi-journée de formation,
- Evaluation de l'action de formation : fiche d'évaluation de la formation
- Remise d'une attestation de suivi de formation