

## Immobilier

### INFORMATIONS

#### CODE PRODUIT :

DIC909A

#### PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires et collaborateurs pratiquant le droit immobilier

#### NIVEAU :

Pratique courante

#### DURÉE :

0.5 jour(s) (3,5 heures)

#### PRÉREQUIS :

Pas de prérequis exigé. Toutefois, de bonnes connaissances en droit de la vente en l'état futur d'achèvement permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

#### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

#### MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

#### MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

#### MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

#### REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

## La vente en l'état futur d'achèvement : Eviter les erreurs communes en pratique

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Eviter les principales erreurs lors du traitement d'un dossier de VEFA
- Mieux appréhender le champ d'application de la VEFA
- Respecter les prescriptions légales et réglementaires en secteur protégé
- Adapter la rédaction de certaines clauses clefs

### CONTENU :

#### S'ASSURER DE LA NÉCESSITÉ DE CONCLURE UNE VENTE EN ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

- Distinction VEFA/VIR
- Distinction VEFA et autres figures contractuelles proches
- Cas pratiques illustratifs

#### VÉRIFIER LE CHAMP D'APPLICATION DU SECTEUR PROTÉGÉ ET APPLIQUER LES RÈGLES D'ORDRE PUBLIC AFFÉRENTES

- Check-list des conditions à vérifier
- Respect de l'échelonnement des paiements
- L'importance de l'attestations de l'homme de l'art
- Cas pratiques illustratifs

#### FOCUS SUR DEUX POINTS ESSENTIELS DE LA VEFA

- Le contrat préliminaire / contrat de réservation
- La garantie extrinsèque d'achèvement ou de remboursement

#### S'ASSURER DE LA BONNE RÉDACTION DE CERTAINES CLAUSES CLEFS

- Analyse de clause et exercice pratique sur le délai de livraison
- Analyse de clause et exercice pratique sur le paiement du prix
- Analyse de clause et exercice pratique sur les modifications en cours de projet