

## LA VEFA

**NIVEAU :** Initial

**POSITIONNEMENT :** Fondamentaux

**PRE-REQUIS :** Cette formation ne nécessite pas de prérequis

**PROFILS STAGIAIRES :** Responsables et Chargé(e)s d'opérations immobilières, conseillers immobiliers, toute personne amenée à négocier l'exécution du contrat d'achèvement

**DUREE :** 14 heures - 02 jours

**DATE :** Voir convention

**TARIF :** A partir de 700 € la journée

**LIEU DE FORMATION :** En entreprise ou en salle proposée par l'organisme de formation, accessible aux personnes à mobilité réduite

**FORMATION DISPONIBLE EN :** Présentiel – Distanciel (face-à-face et partage d'écran avec un formateur) – Sur-mesure

\*Vous êtes en situation de Handicap, merci de nous contacter pour l'analyse de l'adaptation des modalités de l'action de formation.

**MODALITES ET DELAIS D'ACCES :** En moyenne votre demande est prise en charge dans un délai de 48 heures, une fois le devis validé nous pouvons mettre en place la formation entre 1 semaine à 3 semaines

**SUIVI DE FORMATION :** feuille de présence

### OBJECTIF :

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable d'identifier les risques pouvant survenir tout au long de l'opération et déterminer les clauses les mieux adaptées à ce type de montage

### METHODE PEDAGOGIQUE :

Alternance entre théorie et pratique

Mise en situation

### MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

Tests, Exercices Pratiques

Evaluation en début et fin de formation.

Tests formels et informels tout au long de la formation permettant de suivre l'évolution et valider les acquis en fin de formation.

**FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION :** Remise d'une attestation de formation

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Identifier les règles de ce montage complexe qui s'échelonne dans le temps
- Déterminer les clauses contractuelles les mieux adaptées à l'opération
- Gérer les risques liés à la mise en œuvre de l'opération

### PROGRAMME :

\* Ce programme peut évoluer selon vos besoins

#### JOUR 1 :

##### LE CONTRAT PRELIMINAIRE

- Les mentions obligatoires et les documents annexes
- Le prix prévisionnel
- Le dépôt de garantie
- Les droits et obligations des parties
- Le désistement du réservataire : motifs et conséquences
- La vente à terme
- La vente d'immeubles à rénover

**CONTACT :** Tél : 01 44 93 81 13 - Fax : 09 89 13 58 95 – E-mail : [ilanite@progressia.fr](mailto:ilanite@progressia.fr)

[www.progressia.fr](http://www.progressia.fr) - 5 Avenue Ingres 75016 Paris

N° Siret 440 132 314 00046 - N° d'existence : 11 94 0828794

- La vente en bloc (institutionnels et bailleurs sociaux)
- La vente tertiaire et de commerces
- Le cas des immeubles mixtes
- La transformation de bureaux en logements

#### L'ACTE DE VENTE

- La notification du projet d'acte
- Les mentions obligatoires – les documents annexes à l'acte
- Le prix de vente et l'échelonnement des versements
- Les droits et obligations des parties

#### LES GARANTIES DONT BENEFICIE L'ACQUEREUR

- Les garanties extrinsèques
- La garantie de conformité
- La garantie des vices apparents et celle concernant l'isolation phonique
- La garantie des vices cachés
- L'assurance dommage ouvrage
- Point particulier de la performance énergétique

#### JOUR 02 :

##### DU CONTRAT DE RESERVATION A L'ACTE NOTARIE

- La corrélation entre réservation et réalités de la vente
- Le conflit d'internet/ les liens capitalistiques et juridiques
- L'immatriculation des copropriétés
- Les pièces à réunir
- Les échéances à respecter
- L'accompagnement du financement de l'acquisition

#### LE SUIVI FINANCIER

- Les appels de fonds
- Le paiement du solde du prix de vente

#### LE SUIVI DES TRAVAUX

- L'optimisation des plannings
- Les travaux modificatifs
- L'achèvement des travaux
- Les opérations de pré-réception et de réceptions
- Les retards de livraison et leurs conséquences

#### LA LIVRAISON

- La remise des clés
- La gestion des réserves
- Le point de départ des garanties

#### COMPÉTENCES VISÉES :

Identifier les risques pouvant survenir tout au long de l'opération et déterminer les clauses les mieux adaptées à ce type de montage

#### MATÉRIEL REQUIS :

- A distance (Zoom ou autre) : partage d'écran avec le formateur, apports théoriques et pratiques, remise de support par mail, drive ou cloud
- Présentiel : Exposés, démonstrations, mise en situation pratique

#### NOMBRE DE STAGIAIRE : 1 à 8

Modifié le 24/11/2021