



PROGRAMME DE FORMATION

Monter et livrer un projet en VEFA

ORGANISATION

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

CONTENU PEDAGOGIQUE



PUBLIC VISE

Directeur et responsable de programmes, personne en charge des opérations de construction immobilières



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appliquer les spécificités du montage complexe en VEFA
- Assurer le respect des clauses contractuelles du projet VEFA
- Piloter les étapes de la commercialisation
- Identifier les étapes clé de la gestion de fin de chantier



DESCRIPTION

Accueil et recueil des attentes

Point conjoncturel

- Le poids du montage VEFA dans le marché immobilier actuel
- Les avantages et les inconvénients de la VEFA

La réglementation de la vente d'immeuble à construire (VIC)

- Le secteur libre, le secteur protégé
- La Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA)
- La TVA

La VEFA au cœur du montage de l'opération

- La transmission de propriété et de constructibilité
- Les études de faisabilité
- Le dossier notaire
- Le séquençement des opérations



Le contrat préliminaire de réservation

- Le contenu du contrat préliminaire
- Les droits de l'acheteur et les devoirs du promoteur
- Le dépôt de garantie

L'acte notarié VEFA

- Le contenu de l'acte
- Les mentions obligatoires
- Du contrat préliminaire à l'acte notarié

Le paiement : les appels de fonds

- Les modalités de paiement : l'échelonnement des versements
- Sanctions en cas de retard dans le paiement

Les garanties à la charge du vendeur

- Les garanties extrinsèques : garanties d'achèvement et de remboursement
- Les garanties techniques : décennales, biennales, parfait achèvement, vices apparents
- La loi ELAN

L'Achèvement

- L'extinction de la Garantie Financière de l'Achèvement (GFA)
- La notion de tranche d'ouvrage cohérente

La gestion de la clientèle en cours de chantier

- Le livret Acquéreur
- Les Travaux Modificatifs Acquéreur (TMA)
- Les visites conformité client
- La gestion du logement technique témoin
- La gestion des choix clients

La réception des travaux et la mise en œuvre des garanties

- Le déclenchement de la réception
- Les opérations préalables à la réception et le rôle des intervenants
- La gestion des réserves et leurs levées
- Les effets de la réception sur le transfert de la garde
- Les risques et le déclenchement des garanties légales
- Les désordres et leurs levées durant l'année de parfait achèvement

La Livraison

- La gestion clientèle de la livraison
- Le solde de compte
- La conformité au descriptif
- Le transfert de garde
- Le quitus de réserve
- Les litiges relation client
- L'enquête de satisfaction clientèle

Les assurances

- TRC (Tous risques chantiers)
- RC PRO (Responsabilité civile Professionnelle)

- Multirisques
- DO (Dommage ouvrage)
- Les pièges de l'acte de bâtir

Synthèse et bilan de la formation



PREREQUIS

Aucun pré-requis



MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et études de cas
- Échanges entre les stagiaires
- Travaux en sous-groupes

Supports pédagogiques

Le support de formation sera transmis, en format numérique, à chaque stagiaire.



MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

En amont de la formation

- Recueil des attentes des stagiaires afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières...)
- Auto-positionnement des stagiaires afin d'évaluer le niveau de départ

Tout au long de la formation

- Évaluation des acquis en fonction des objectifs visés avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation...

A la fin de la formation

- Auto-positionnement des stagiaires afin de mesurer l'acquisition des compétences
- Questionnaire de satisfaction en ligne