

# La vente en l'état futur d'achèvement

## 7 heures

### Objectifs de la formation :

- Etre apte à identifier les règles et les particularités du montage en VEFA.

- Être capable de savoir rédiger un contrat de pré-réservation.

- Être en mesure de distinguer les différents types de garanties à la charge du promoteur-vendeur.

Pour le public immobilier, bancaire et conseiller en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants



### Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

### Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7 heures sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 375 € HT soit 450 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325 € HT soit 390 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 1900 € HT soit 2280 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Evaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formation obligatoire dans le cadre de la loi Alur (conforme au n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.  
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1 :

#### 1) *Tour de table :*

Présentation du programme  
Tour de table  
Règles de vie  
QCM de positionnement

#### 2) *L'environnement légal*

La vente d'immeuble à construire  
La vente à terme  
Distinction avec les contrats voisins  
Secteur protégé /libre  
VEFA et copropriété  
La loi ELAN et la modernisation de la VEFA  
La sécurisation des permis de construire

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Evaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### **3) Le déroulement d'une vente en VEFA**

- Le contrat préliminaire (réservation)
- Le dépôt de garantie et sa gestion
- Les évolutions du prix
- Le contrat définitif
- La gestion des appels de fonds

### **4) Les garanties en matière de VEFA**

- La garantie extrinsèque
- La dommage-ouvrage
- La garantie de parfait achèvement
- La garantie biennale
- La garantie décennale

### **5) Le contentieux de la VEFA**

- Le déroulement de la procédure
- La gestion des sinistres
- Panorama de la jurisprudence

### **6) Test de positionnement des acquis**

- QCM

### **7) Bilan de la formation**

- Tour de table