

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