

Introduction

J.313A

- a. La double notion de promoteur
- b. Les conséquences de la notion de professionnel de l'immobilier dans la relation avec l'acquéreur
 - La présomption de connaissance des vices cachés
 - La réglementation des clauses abusives
- c. La commercialisation d'un bien bâti ancien et d'un bien neuf : le champ d'application de la vente dans l'ancien, de la V.I.C. (V.A.T. et V.E.F.A.) et de la V.I.R. et les conséquences de ces champs d'application différents
- d. La V.E.F.A. et la notion de secteur protégé
- e. La V.E.F.A., mode de commercialisation par une commune ou un établissement public

1. L'avant-contrat, le contrat préliminaire

- a. Son existence
 - Est-il obligatoire ou non ?
 - Sa forme : sous seings privés ou par acte authentique
 - Contrat préliminaire ou promesse de vente
 - Peut-on se rétracter ? Qui, l'acheteur, le vendeur ?
- b. Son contenu
 - La consistance des biens / le prix / son coût
 - Le dépôt de garantie / la fiscalité
 - Les conditions suspensives de financement
 - La notice descriptive
 - Le délai entre ce contrat et la vente à venir
 - Le délai d'exécution des travaux

2. L'acte de vente

- a. Sa forme
 - La forme de l'acte de vente / La forme de la procuration
 - Les annexes et l'acte de dépôt de pièces
- b. Son contenu
 - La désignation du bien
 - Le prix
 - Son échelonnement
 - L'absence de condition suspensive de prêt
 - La ou les garanties du prêteur de l'acheteur
 - La fiscalité de l'acte
 - Les frais d'acte
 - Quels sont-ils ? Qui paye les frais d'acte
 - Les charges augmentatives du prix
 - La taxe foncière / Les autorisations d'urbanisme
 - Le permis de construire modificatif entre l'avant-contrat et la vente
 - Le promoteur syndic bénévole de l'immeuble construit
 - Les garanties financières d'achèvement des travaux garantie extrinsèque, intrinsèque ?) et les assurances construction
 - La date d'achèvement
 - La date de livraison et son dépassement potentiel
 - Les diagnostics
 - Qui doit les établir ?
 - Quels diagnostics ?
 - À quel moment doivent être faits les diagnostics immobiliers ?
Au moment du contrat de vente préparatoire ou avant la vente
 - Gérer la péremption des diagnostics
 - Qui paye les diagnostics ?

Objectifs

J.313A

- Connaître et comprendre le dispositif légal applicable à la V.E.F.A.
- Savoir expliquer ce processus juridique de vente à un acheteur non juriste
- Il est possible de travailler sur les documents habituellement employés par l'entreprise qui a recours à vos services et ainsi de les commenter en illustration de la formation

J.313B

- Connaître les différents types de contrats immobiliers
- Clarifier les régimes juridiques
- Comprendre le CPI

Personnes concernées

Négociateurs, promoteurs, Agents commerciaux
Monteurs d'opération, développeurs fonciers, commercialisateurs

☞ Pas de prérequis

Méthodologie – Évaluation

Cas pratiques, quiz... sur documents habituellement employés par l'entreprise et de les commenter en illustration de la formation.

Support pour les apports théoriques
Échanges interactifs

Remise d'une attestation d'évaluation sur les acquis, en fin de formation

Animation

- Ancien Professeur associé des universités de droit
- Diplômé Notaire

Dates

29 et 30 septembre 2020

Prix

1310€ HT

Lieux

Paris 75009



CONTACT

Karine JAFFREDO

01 42 93 62 81

Formation-inter@ceflu.fr

www.ceflu.com

Programme – J.313 - Page 2

- La notification du projet de V.E.F.A.
- La réception de l'immeuble entre le promoteur et ses entrepreneurs
- La livraison de l'immeuble à l'acheteur, la notion d'achèvement, la réception tacite
- Les garanties liées à la construction dues par le promoteur
 - Les garanties spécifiques
 - Les garanties de droit commun
- La responsabilité du constructeur

J.313B

1. Les principaux schémas juridiques liés à la construction d'un immeuble sont les suivants :

- La construction tous corps d'état séparés
- La construction en entreprise générale
- La maîtrise d'ouvrage déléguée
- Le contrat de promotion immobilière

2. Le contrat de promotion immobilière (C.P.I.)

- Introduction
- Le CPI dans le secteur protégé, le CPI dans le secteur libre : Différences

a. Éléments constitutifs principaux du C.P.I.

- Double mission
 - Réalisation d'un programme de construction pour le compte du maître d'ouvrage
 - Gestion de l'opération : opérations juridiques, administratives et financières
- Pouvoir de représentation du promoteur
 - Mandat d'intérêt commun
- Modalités financières
 - Prix convenu
 - Augmenté de la rémunération du promoteur

b. Régime général du C.P.I.

- Forme : un écrit, un écrit authentique ?
- Obligations des parties
 - Promoteur, maître d'ouvrage
- Cession du contrat de promotion immobilière
 - Cession par le maître d'ouvrage
 - Substitution du promoteur
- Responsabilités
 - Responsabilités du promoteur & du maître d'ouvrage
- Assurances

c. Avantages et inconvénients du C.P.I. pour un maître d'ouvrage

- Avantages du C.P.I. pour le maître d'ouvrage
- Inconvénients et risques du C.P.I. pour le maître d'ouvrage

d. Les clauses principales du contrat de promotion immobilière

- Prix, autorisations administratives
- Travaux modificatifs et supplémentaires
- Délai de livraison, pénalités de retard
- Achèvement, travaux des preneurs, assurances



CONTACT

Karine JAFFREDO



01 42 93 62 81



Formation-inter@ceflu.fr

www.ceflu.com