

## Programme – J.313A – Page 1

### Ouverture de la session

#### Introduction

- 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**

Suite par suivante

#### Objectifs

- **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.**

#### Personnes concernées

- **Négociateurs, promoteurs, Agents commerciaux**

#### Prérequis

- **Aucun**

#### Méthodologie - Évaluation

- **Cas pratiques sur documents habituellement employés par l'entreprise et de les commenter en illustration de la formation.**
- **Support pour les apports théoriques**
- **Échanges interactifs**
- **Cas pratiques, quiz...**
- **Remise d'une attestation d'évaluation sur les acquis, en fin de formation**

#### Animation

- **Ancien Professeur associé des universités de droit**
- **Diplômé Notaire**

#### Dates

22 juin 2020 / 8 octobre 2020

#### Prix

730 HT

#### Lieux

Paris 75009



#### CONTACT

Jémila COSQUER



01 42 93 62 81



Formation-inter@ceflu.fr

www.ceflu.com



## Programme – J.313A - Page 2

### 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
  - **La garantie financière d'achèvement des travaux (garantie extrinsèque, intrinsèque ?) et les assurances Construction**
    - La date d'achèvement des travaux
    - 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 préemption des diagnostics
    - Qui paye les diagnostics ?
  - **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**

### Clôture et évaluation de fin de formation



#### CONTACT

Jémila COSQUER



01 42 93 62 81



Formation-inter@ceflu.fr

www.lu.com