

LES PIÈGES DE LA PRATIQUE COURANTE DES V.E.F.A.

NOTIONS FONDAMENTALES ET DISTINCTION AVEC D'AUTRES TYPES DE CONTRAT

- ◇ Distinction entre la V.I.R. et la vente à terme
- ◇ La délimitation du secteur protégé

LE CONTRAT PRÉLIMINAIRE

- ◇ Les éléments obligatoires
- ◇ Les éléments financiers du contrat
 - Le dépôt de garantie (montant et restitution)
 - Le prix
 - L'échelonnement des paiements
- ◇ La description du bien
 - Quelles tolérances à l'imprécision ?
 - La notice descriptive : quel contenu ?
- ◇ Les conditions suspensives
 - La condition suspensive de crédit
 - La condition suspensive de la vente d'un bien
- ◇ Rédaction des clauses adaptées : propositions
- ◇ Les annexes
 - Joindre les bons documents pour éviter la remise en cause du contrat
 - Quid des plans ?
 - Le droit de rétractation
- ◇ Cas pratiques :
 - Analyse d'un projet de contrat de réservation pour y relever les erreurs
 - Déterminer les grands axes d'un contrat de réservation en fonction des données fournies.

FOCUS SUR LA V.E.F.I. : Clauses, les travaux réservés, les délais

LE CONTRAT DE V.E.F.A.

- ◇ Le dossier de pièces
 - Quand signer ?
 - Analyse de la liste des vérifications préalables (cf. C.S.N)
 - Comment lire un contrat de G.F.A. ?
- ◇ Cas pratique
 - Vérifications à opérer par le notaire
- ◇ Les obligations du vendeur
 - Achèvement de l'immeuble
 - Conformité et qualité de l'immeuble
 - Comment lire les contrats d'assurances ?
 - Analyse de 2 contrats pour déterminer les vérifications d'usage
- ◇ Les obligations de l'acheteur
 - Le paiement du prix
 - La grille des paiements
 - Assurer la véracité des attestations d'avancement des travaux ?
- ◇ La gestion des différends entre les parties
 - La question de la date de livraison
 - Les réserves

CAS PRATIQUES GÉNÉRAUX REPRENANT L'ENSEMBLE DES POINTS ABORDÉS

CODE FORMATION : DNI04

Durée de la formation : 1 jour (7h)

Niveau : Intermédiaire

Prérequis :
Avoir des bases théoriques

Public concerné :
Notaires et collaborateurs

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les démarches préalables permettant la constitution du dossier ;
Déterminer les grands axes d'un contrat de réservation ;
Identifier et vérifier les obligations vendeur et acquéreur ;
Gérer les différends entre les parties

COMPÉTENCES VISÉES

Savoir vérifier un contrat de VEFA ;
Comprendre un contrat de GFA ;
Savoir annexer les bons documents pour éviter la remise en cause du contrat ;
Être capable de rédiger les clauses adaptées ;
Maîtriser des règles de la VEFA d'un point de vue pratique et théorique

Coût de la formation
260.00 € HT / jour

Modalités pédagogiques

Exposés théoriques, temps d'échanges, études de cas, permettant à l'apprenant d'être acteur de la séance de formation.
SAM FORMATION s'assure en amont des compétences nécessaires (pédagogiques et techniques) du Formateur.

Moyens et supports pédagogiques

Un support de formation complet est transmis à chaque inscrit par voie dématérialisée avant la session.

Modalités d'évaluation et de suivi

Une attestation de présence/certificat de réalisation sera remis à chaque participant à l'issue de la formation.
Afin de constater l'adéquation du contenu des prestations dispensées au regard des compétences ciblées par le participant, un questionnaire dématérialisé est à remplir en fin de formation (questionnaire à chaud) celui-ci permet d'évaluer la qualité de la formation/du formateur.