

# Bien argumenter la vente d'un logement neuf en VEFA

EN PARTENARIAT AVEC :

## OBJECTIFS

- DEMONTRER LES AVANTAGES DE L'ACHAT D'UN BIEN EN VEFA
- MAITRISER LES RESPONSABILITES DE LA RELATION CONTRACTUELLE EN VEFA
- MAITRISER LES MARGES DE MANŒUVRE SUR LES TMA



### Les avantages de la VEFA pour l'acquéreur

- Un prix déterminé et déterminable pour un bien habitable
- Des caractéristiques (étage, exposition, prestations...) choisies
- L'accès à des financements privilégiés (PTZ...)
- Les défiscalisations pour les investisseurs
- Une organisation du planning
- Les différentes garanties
- L'assurance dommages-ouvrage
- La performance énergétique
- Les avantages et limites de la vente sur plan

### Le contrat préliminaire

- La compétence du négociateur (Loi ALUR)
- Vérifier le financement possible de l'acquéreur
- Les mentions obligatoires et les documents annexés
- Le prix prévisionnel
- Le dépôt de garantie
- Les droits et obligations des parties
- Le désistement du réservataire : motifs et conséquences

### Du contrat de réservation à l'acte notarié

- L'immatriculation de la copropriété
- L'accompagnement du financement de l'acquisition
- Les pièces à réunir
- Les échéances à respecter

### L'acte de vente

- La notification du projet d'acte
- Les mentions obligatoires - les documents annexés à l'acte
- Le prix de vente et l'échelonnement des versements

### Le suivi financier

- Les appels de fonds
- Le paiement du solde du prix de vente
- Le paiement à terme/immeuble achevé

### Le suivi des travaux

- Les travaux modificatifs
- Maîtriser les enjeux et les risques des TMA
- Les retards de livraison et leurs conséquences
- L'achèvement des travaux

### La livraison

- La pré-réception et la réception/remise des clés
- La gestion des réserves
- Le point de départ des garanties

### DATE ET LIEU

à consulter en fin du document ou sur le site :

[www.fpiFrance.fr](http://www.fpiFrance.fr)

**NIVEAU :** Perfectionnement

**DURÉE :** 2 jours (14 heures)

**PUBLIC :** Négociateur/Conseiller immobilier en VEFA

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :** Exposés, cas pratiques

### TARIF :

Adhérent FPI : 750 € nets de TVA

Non adhérent FPI : 940 € nets de TVA