

La vente en VEFA

1 jour
7 heures



Objectif

Maitriser la vente en VEFA

Participant

Agents Immobiliers

Moyens pédagogiques

Un support de cours par stagiaire

Validation des Acquis

Exercices de mise en application tout au long de la formation, questionnaire d'évaluation fin de formation

Prérequis

Programme

1) Historique

- Mécanisme
- Données d'urbanisme
- Financement

2) Contrat préliminaire de réservation

- Contenu du contrat préliminaire
- Le dépôt de garantie

3) Le contrat de vente en l'état futur d'achèvement

- Contenu du contrat
- Travaux supplémentaires
- Mandat pour actes de disposition

4) La livraison

- Transfert de propriété, transfert des risques
- Diagnostics
- Garanties
- Responsabilité civile