

LE CONTRAT DE VENTE EN VEFA : LES REGLES DE L'ACCESSION SOCIALE ET LE DROIT

ENJEUX ET OBJECTIFS

La VEFA, vente en l'état futur d'achèvement, est une activité d'accession sociale à la propriété réglementée qu'il convient de bien connaître : quelle activité défiscalisée, quels plafonds de ressources, quels plafonds de prix, quel taux de TVA, quelle sécurisation? Quel est le rôle de la SGA ?

Mais le droit commun de la VEFA est aussi encadré par des textes visant à protéger l'acquéreur car le bien vendu n'existe pas encore : quel cadre juridique pour le contrat de réservation, pour l'acte de vente ?

Par ailleurs le vendeur doit organiser en interne le process de production du programme en respectant les engagements pris à l'égard des acquéreurs afin de livrer un bien conforme au projet : comment s'organiser en pratique ?

Il est donc nécessaire de connaître non seulement le droit en la matière, afin de bien préparer son projet et de sécuriser sa relation avec les clients, mais encore de connaître les spécificités de l'accession sociale sécurisée.

Dates

Du 28 au 29 mai 2015

Référence

Cycle 1 - C2

Intervenant

**Mme Pascale Hermann
Consultante**

Coût

800 € net de taxes

PUBLIC

- **Commerciaux**
- **Personnels administratifs chargé du suivi commercial et technique**
- **Juristes**
- **Monteurs d'opérations**

PROGRAMME

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

Les conditions de la VEFA dans le secteur HLM

- **les conditions prévues par les textes : plafonds de ressources, conditions de prix, sécurisation, fiscalité, la SGA**
- **les conditions demandées par les partenaires : éligibilité des accédants, conditions de revente**
- **leur mise en œuvre**

Définition générale de la VEFA

- **caractéristiques de la VEFA : les conditions à réunir**
- **notion de secteur protégé**

Le contrat préliminaire

- **de l'esquisse à l'APD : à partir de quand signer un contrat préliminaire ?**
- **définition du contrat préliminaire**
- **droits et obligations du vendeur et de l'acquéreur**
- **contenu minimal du contrat préliminaire**
- **documents annexes : notice sommaire, plans...**
- **les conditions suspensives**
- **la réalisation de la vente : conditions indispensables**

La VEFA et le déroulement de l'opération

- **l'acte et les documents annexes**
- **les droits et obligations des parties**
- **la réalisation de l'immeuble et le respect du contrat**
- **les effets dans l'organisation interne**

La livraison de l'opération

- **l'organisation de la livraison**
- **le procès verbal**
- **le « service après vente »**
- **les garanties et les responsabilités du vendeur**

METHODOLOGIE

Cette formation fera alterner :

- **Apports techniques et méthodologies, échanges d'expériences, examen de documents contractuels.**