

OBJECTIF(S)

- Démontrer les avantages de l'achat d'un bien en vente en l'état futur de rénovation (VEFR) ou en vente à terme après rénovation et s'approprier les avantages fiscaux et les subventionnements permis par la vente d'immeuble à rénover et la VEFR

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Tout public immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en promotion immobilière

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LA VEFR

- Les avantages de la VEFR pour l'acquéreur
 - Cadre juridique
 - Code de la construction et de l'habitation (CCH) - Art.L262-1 - Art.R.262-1
 - Les différentes garanties
 - La performance énergétique
 - Les avantages et limites de la vente sur plan
- Le contrat préliminaire
 - Les mentions obligatoires et les documents annexés
 - Le dépôt de garantie
- La négociation et la mise en place des aides de l'ANAH
 - Le programme habiter mieux et louer abordable
 - Le dispositif cosse
 - Plafond de ressource et de loyer, performance énergétique, bonification
 - Les autres aides et le recours à l'ADEME
- Du contrat de réservation à l'acte notarié
 - Les pièces à réunir
- L'acte de vente
 - Les mentions obligatoires – les documents annexés à l'acte – paiement du prix de vente
- Le suivi financier
 - Les appels de fonds et les travaux modificatifs (TMA)
 - Les retards de livraison et leurs conséquences
- La livraison
 - La remise des clés et le point de départ des garanties
 - La garantie de performance et la responsabilité au regard des subventions de l'ANAH

II - LA VENTE A TERME

- Les avantages de la vente à terme pour l'acquéreur
 - Le cadre juridique
 - Les différentes garanties
 - Les Assurances
- Les avant-contrats de vente adaptés, avantages et inconvénients
 - Le compromis de vente ou les promesses
- La négociation et la mise en place des aides de l'ANAH
 - Le programme habiter mieux et l'utilisation du dispositif « Louer abordable »
 - Acheter pour habiter
 - Les aides en pratique et leur transmission
- Les autres aides
 - Le dispositif cosse
 - Le PTZ, la TVA réduite, le recours à l'ADEME
- L'acte de vente
 - Les mentions obligatoires – les documents annexés à l'acte
 - Le paiement du prix de vente
- La livraison
 - La remise des clés et les points de départ des garanties
 - Les obligations fiscales liées aux subventions
 - La garantie de performance et la responsabilité au regard des subventions de l'ANAH



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap