ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

DIGITAL LEARNING

# LA RÉGLEMENTATION JURIDIQUE DE LA VENTE EN VEFA

## (Vente en état futur d'achèvement)

**DURÉE**
3H30

**À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.**

### OBJECTIFS
Connaître les principales règles juridiques en matière de Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

### LE PUBLIC CONCERNÉ
Agents immobiliers / Juristes immobiliers

### LES PRÉ-REQUIS
Être un professionnel de l'immobilier

### INTERVENANT
Maître Béranger BOUDIGNON, Avocat à la Cour – contentieux des affaires, droit de la construction, de l'immobilier et des assurances.

15 MN
### INTRODUCTION
### BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

45 MN
### PARTIE 1
### LE CHAMP D'APPLICATION DE LA VEFA
**Définition de la VEFA**
- Les règles issues du Code civil :
  Vente d'immeuble à construire dans un délai déterminé / Distinction VEFA – Vente à terme / La cession de contrat
- Les règles dans le secteur protégé (CCH) :
  Une construction à usage d'habitation ou à usage d'habitation et professionnel / Versements antérieurs à l'achèvement de la construction / Procuration directe ou indirecte
- Les caractéristiques essentielles de la VEFA

***Cas particuliers :*** vente d'immeuble à rénover, résidence de tourisme et de services, les queues de programme

60 MN
### PARTIE 2
### LE CONTRAT PRÉLIMINAIRE
- Les règles de forme et de fond
- Les obligations des parties :
  Obligation du réservant / Obligation du réservataire.
- Contenu
- Dépôt de garantie
  Les cas de restitution du dépôt de garantie / Les cas de conservation du dépôt de garantie
- Notification du projet d'acte de vente
- Issue du contrat préliminaire : sort du dépôt de garantie

60 MN
### PARTIE 3
### LE CONTRAT DE VEFA
- Le formalisme du contrat de VEFA
- Les obligations contractuelles du vendeur :
  Edifier un immeuble conforme / Edifier un immeuble dans le délai prévu / Obligations de garanties / Obligation spécifique en secteur protégé : garantie d'achèvement
- Obligation contractuelle de l'acquéreur : le paiement du prix :
  Les modalités de paiement du prix en secteur protégé / Le privilège du vendeur et l'action résolutoire
- La responsabilité civile de l'agent immobilier dans le cadre la VEFA (Exemples jurisprudentiels)

15 MN
### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15 MN
### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

**ASSISTANCE TECHNIQUE**
Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

**MOYENS TECHNIQUES**
Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

**MOYENS PÉDAGOGIQUES**
Support pédagogique et quizz d'évaluation finale

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

**Programme accessible aux personnes en situation de handicap**