

La vente d'immeuble à construire : de la VEFA à la VIR



Il s'agira d'étudier les règles applicables aux ventes d'immeuble à construire (VEFA) et aux ventes d'immeuble à rénover, à l'effet de permettre au notaire de s'assurer de la validité des actes et de garantir la protection de l'acquéreur (notamment lors de la vente de locaux d'habitation). Un accent particulier sera apporté, par l'étude de cas pratiques, aux problèmes relatifs au respect des règles d'accessibilité, aux travaux dont l'acquéreur se réserve la réalisation, et aux programmes immobiliers évolutifs.



OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- S'assurer de la complétude du dossier de vente et s'assurer du respect des obligations des parties
- Sécuriser la vente



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes au moyen d'études doctrinales et de la jurisprudence
- Cas pratiques



FORMATEURS

Claire-Lise COUPINOT et Matthieu PLAIDY
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON



DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation



PUBLICS

Notaires
Clercs

NIVEAU

Initié
Maîtrisant

OBJECTIF

- Améliorer sa pratique quotidienne
- Devenir expert

PRÉ-REQUIS

Connaissances de base en droit des obligations, en droit de la vente, en responsabilité des constructeurs et assurance construction



PLUS-VALUE

Sécuriser ses dossiers de vente d'immeuble à construire



CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

INTRODUCTION

30min

- La distinction entre la vente d'immeuble à construire et la vente d'immeuble à rénover
- Définition du secteur protégé

1

LA VEFA EN SECTEUR PROTÉGÉ

4h

- Le contrat préliminaire et l'acte de vente (description du bien, détermination du prix et du délai de livraison, garantie d'achèvement)
- Le paiement du prix et son échelonnement
- La livraison de l'immeuble et les garanties apportées à l'acquéreur
- La cession du contrat de VEFA
- Distinction avec la vente à terme

Cas pratique 1 : La dérogation aux règles d'accessibilité

Cas pratique 2 : La réalisation des travaux de finition par l'acquéreur

Cas pratique 3 : La modification du programme de construction par le promoteur

2

LA VIR EN SECTEUR PROTÉGÉ

2h

- L'avant-contrat et l'acte de vente (description des travaux, détermination du prix et du délai de livraison, garantie d'achèvement)
- Le paiement du prix et son échelonnement
- La livraison et les garanties apportées à l'acquéreur

Cas pratique 4 : L'engagement du vendeur de réaliser les travaux avant la vente

3

LES VENTES D'IMMEUBLES À CONSTRUIRE OU À RÉNOVER HORS SECTEUR PROTÉGÉ

30min

- Contenu nécessaire des actes : description du bien, détermination du prix et du délai de livraison
- Contenu facultatif : La garantie d'achèvement
- Les garanties apportées à l'acquéreur

Cas pratique 5 : La vente de terrain contre remise de locaux à construire