



## Formation commerciale

N° B06

### Intervenant

Un formateur consultant spécialisé en  
Vente en état futur d'achèvement

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Aucun

### Public visé

Tout vendeur en VEFA

### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

500€ HT par participant – TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- **Paris** le 24 octobre 2011
- **Pau** le 8 décembre 2011

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.  
Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.  
L'intervenant spécialisé, pratique la VEFA et anime des formations auprès de professionnels depuis de nombreuses années.  
Un document sera remis à chacun des participants

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)

# La Vente en Etat Futur d'Achèvement

Connaître les bases juridiques pour commercialiser des logements neufs

## ● Objectifs

- Permettre au commercialisateur en VEFA d'en assimiler les principes de bases juridiques et commerciales
- Définir une méthodologie de communication avec l'acquéreur pour présenter de manière constructive et cohérente son programme immobilier

## ● Programme

### Introduction :

**On ne se contente plus de renseigner pour vendre.**

### La VEFA : Réglementation et Obligations

**Comprendre la réglementation pour argumenter**

- Que dit la législation en matière de VEFA en secteur protégé ?
  - La partie législative et réglementaire de la loi du 3 janvier 1967
- Quelles sont les obligations du vendeur (le maître d'ouvrage) ?
  - Engagements avant la signature de l'acte
  - Engagements après la signature de l'acte
- Analyse complète du contrat de réservation ?
  - Pourquoi doit-il mentionner certains articles obligatoires ?
  - Quels sont les engagements du réservataire et du réservant ?
- Analyse des garanties et assurances dues à l'acquéreur
  - L'assurance dommage ouvrage – Garantie décennale – Garantie biennale – Garantie isolation phonique – Garantie d'achèvement – Garantie des vices apparents
- Quels sont les droits des acquéreurs lors de la livraison ? Paiement du solde du prix ?

### Savoir présenter son projet immobilier

- Savoir faire comprendre au prospect l'organisation de votre VEFA
- Savoir présenter les points négatifs d'un programme immobilier
- Les différentes objections possibles
- Organiser son argumentaire

### Sirius Formation Sarl

Building de la Bourse 2, rue du Beausset. 13001 Marseille Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : [contact@sirius-formation.fr](mailto:contact@sirius-formation.fr) [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00048 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213