



Plan de Formation

La vente en état futur d'achèvement VEFA

Durée conseillée : 2 jours

Format : Maximum 12 Personnes

Niveau : Initiation

Public

S'adresse aux agents immobiliers désireux d'établir un partenariat promoteur ou de commercialiser en VEFA

Objectifs

Permettre au stagiaire :

- De connaître le déroulement d'un projet de promotion immobilière
- De communiquer efficacement avec le promoteur et de suivre son programme.
- D'accompagner et d'informer avec professionnalisme les acquéreurs, du contrat de VEFA jusqu'à la signature de l'acte authentique de vente.

Méthode pédagogique

- Apports théoriques de l'intervenant et étude de cas concrets.
- Support Power Point et Paper-board.

Formations complémentaires

- Techniques de vente en VEFA

Tarifs

A préciser selon la convention de formation

Soutenu par l'état suite à un manque de logements croissant, le marché du « neuf » est en pleine expansion. Les promoteurs ont plus que jamais besoin de partenaires commerciaux opérationnels et formés en VEFA.

Une enquête réalisée auprès de promoteurs de renom a révélé une insatisfaction dans la maîtrise de la VEFA et dans le suivi des dossiers par les agents immobiliers.

Cette formation très concrète permettra donc à l'agent immobilier d'établir un partenariat avec un promoteur et d'intervenir avec professionnalisme dans la commercialisation de lots en VEFA.

Situés dans sa zone de chalandise, ces lots seront commercialisés en connaissance des 9 phases qui constituent un projet de promotion immobilière.

- **PHASE 1 : La prospection foncière**
- **PHASE 2 : L'étude de faisabilité**
- **PHASE 3 : Offre et promesse d'achat du terrain**
- **PHASE 4 : Dossier Permis de Construire**
- **PHASE 5 : La commercialisation**
- **PHASE 6 : Signature de l'acte authentique du terrain**
- **PHASE 7 : Consultation des entreprises**
- **PHASE 8 : Financements, assurances**
- **PHASE 9 : Livraison, levée des réserves**

Les phases 1 et 5 impliquant directement l'agent immobilier seront développées dans le détail.