

● Ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA) : cadre contractuel et régime de responsabilité du vendeur promoteur

Déterminer le cadre et les enjeux de la VEFA

Code
1439

Durée
**1 jour / 7
heures**

Tarif Inter*
**1145 €
HT**

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Juristes immobiliers – Responsables des contrats de vente d'immeuble en l'état futur d'achèvement – Avocats – Notaires

PRÉ-REQUIS

Avoir une formation juridique initiale, une pratique en droit de l'immobilier ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit immobilier : les bases de l'opération de construction et de l'exploitation de l'ouvrage immobilier \(1436\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Présentation des clauses les plus adaptées à l'aide de nombreux exemples pratiques

Échanges d'expériences issus de la pratique de l'intervenant et des participants

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre

Objectifs pédagogiques

- Analyser le régime général de la vente d'immeuble à construire
- Distinguer le régime renforcé du secteur protégé du logement
- Décrypter les impacts des réformes récentes et à venir sur la vente d'immeuble à construire

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Analyser le régime général de la vente d'immeuble à construire

Observer le statut général du contrat

- Vente d'un immeuble assortie d'un mandat
- Difficultés pratiques affectant le mandat donné au vendeur
- Effets concrets de la cession par l'acquéreur des droits qu'il tient d'une VIC

Identifier les obligations générales du vendeur d'immeuble à construire

- Obligation de délivrance
- Obligation de garantie des vices et malfaçons
- Focus : concours d'actions en présence de vices cachés et/ou de défauts de conformité – quelle stratégie de fond pour les plaideurs ?

Examiner les règles du régime général propres à chacun des deux contrats

- Règles propres à la vente à terme
- Règles propres à la vente en l'état futur d'achèvement

Distinguer le régime renforcé du secteur protégé du logement

espace participant :

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Analyser le champ du secteur protégé du logement

- Domaine initial
- Domaine étendu
- Focus : illustration de la difficulté à caractériser une procuration même indirecte du terrain

Analyser les règles applicables au secteur protégé du logement

- Règles relatives à la formation du contrat
- Règles relatives à l'exécution du contrat
- Focus : responsabilité du notaire
- Exercice : analyse de plusieurs contrats

Décrypter les impacts des réformes récentes et à venir sur la vente d'immeuble à construire

Identifier les réformes récentes

- La réforme du droit des contrats
- La loi ELAN

Faire le point sur les réformes à venir

- Actualité législative de la vente d'immeubles à construire
- Actualité réglementaire de la vente d'immeubles à construire

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 2 Oct. 2026
- 7 Déc. 2026

A DISTANCE

- 2 Oct. 2026
- 7 Déc. 2026

