

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC363A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires, collaborateur et tout professionnel du droit pratiquant la vente en l'état futur d'achèvement du secteur protégé ou libre

NIVEAU

Pratique courante

DURÉE

1 jour(s) (7,0 heures)

Prérequis

Aucun prérequis exigé, toutefois la pratique courante de la vente en l'état futur d'achèvement vous permettra de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

La garantie financière d'achèvement en 40 questions pratiques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Comprendre le rôle et les responsabilités du garant financier d'achèvement (GFA) dans le cadre des opérations immobilières
- Maîtriser les étapes clés et les conditions de mise en œuvre d'une GFA, de la demande à la levée de la garantie
- Identifier et prévenir les risques juridiques et opérationnels liés à la GFA dans différents contextes contractuels et opérationnels
- Acquérir une méthodologie rigoureuse pour analyser, rédiger et sécuriser les contrats et documents associés à la GFA

CONTENU

Les questions relatives à l'analyse de la demande de fourniture d'une GFA

- Quel est le rôle du garant d'achèvement ?
 - Qui ?
 - Quand ?
 - Comment ?
 - Pourquoi ?
- Comment s'assurer de l'application effective des règles du secteur protégé ?
 - Quel critère unique de détermination prendre en considération ?
 - Quelles sont les règles d'ordre public du secteur protégé essentielles à prendre en considération par le garant financier d'achèvement ?
- La vente en l'état futur d'achèvement du secteur libre implique-t-elle la production d'une garantie financière d'achèvement particulière ?
- Quels sont les points d'attention en matière de « véhicules contractuels » proches de la VEFA ?
 - Quid en présence d'une vente en l'état futur d'achèvement avec travaux réservés (VEFI) ?
 - Quid en présence de la vente des « queues de programme » ?
 - Quid en présence d'un bail en l'état futur d'achèvement (BEFA) ?
 - Quid en présence d'une vente d'immeuble à rénover (VIR) ?
- Comment le contrat de promotion immobilière s'articule-t-il avec la garantie financière d'achèvement ?
- Quelles sont les pièces importantes à contrôler ?
- Comment détecter les anomalies et les pièges à éviter ?
- Est-il possible de « transformer » une vente à terme en vente en l'état futur d'achèvement ?

Les questions relatives aux autorisations d'urbanisme

- Comment identifier un permis de construire valant division ?
- Comment adapter la GFA en présence d'une opération réalisée par tranche ?
- Quel est le sort de la GFA en cas de péremption du permis de construire ?
- Quelles sont les conséquences de la modification du programme pour le garant d'achèvement ?

Les questions relatives au contrat de garantie financière d'achèvement

- Quelles sont les différents risques et les conséquences pour le garant financier d'achèvement :
 - En cas d'erreur sur l'étendue ou la composition de la garantie financière d'achèvement ?
 - En cas d'extension de la garantie par inclusion de la « notice descriptive » ?
- Comment sécuriser la rédaction de la clause résolutoire et bien encadrer la caducité de la garantie ?
- Quel est le rôle du notaire dans les vérifications à effectuer ?
- Quelles sont les pièces à annexer à l'acte ?

Les questions relatives à la levée de la GFA

- Quelles vérifications pour s'assurer de la validité des documents permettant de constater l'achèvement ?
- Quelles sont les conditions et les limites quant à l'identité de l'homme de l'art pouvant attester de l'achèvement ?

- Comment diminuer le risque attaché au caractère polysémique de la notion d'achèvement ?
- Quelle est la portée de l'engagement du garant financier d'achèvement en présence d'un permis de construire incluant un aménagement complet comprenant plusieurs bâtiments et la voirie les reliant ?
- Quels réaction et recours en l'absence de fourniture de la DAACT et de l'attestation d'achèvement d'un immeuble pourtant achevé et vendu ?

Les questions relatives aux hypothèses de cessions

- Quel est le sort de la GFA en cas de cession de contrat de VEFA par le vendeur-promoteur ou l'acquéreur ?
- Quels sont les points de vigilance du garant financier d'achèvement lors de la cession d'une SCCV par une holding à une autre société ?
- Comment éviter le risque d'une confusion de GFA en cas de vente partielle d'un programme ?

Les questions relatives au déclenchement de la GFA

- Quelles sont les causes et les limites au déclenchement de la garantie financière d'achèvement ?
- La défaillance financière d'une société mère peut-elle justifier le déclenchement de la GFA accordée à la société fille ?
- Qui peut la déclencher ?
- Quelles sont les modalités d'exécution une fois la garantie activée ?
- Existe-t-il des solutions de sortie anticipée du garant financier d'achèvement ?