

[PROMOTION] La vente de neuf

1 jour (7h)

Ajouté le 02/10/2023 - Modifié le 27/12/2023

400€ NET

Développer ses compétences de négociateurs en intégrant la promotion immobilière

Objectifs

- Appréhender les caractéristiques de la VEFA
- Identifier les obligations réglementaires
- Maîtriser la défiscalisation PINEL et les dispositifs pour primo-accédants

Compétences visées

- Savoir vendre de l'immobilier de logements neufs
- Calculer une défiscalisation loi PINEL

Public

Professionnels de l'immobilier actuels et futurs

Prérequis : Prérequis : Aucun**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres de formation.**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Partie 1 - la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

- Les principes de la VEFA
- Avantages et inconvénients

[PROMOTION] La vente de neuf

Partie 2 - les documents de vente

- Les plans
- Le descriptif technique
- Les documents non contractuels (plaquette, films...)

Partie 3- l'avant contrat: le contrat de réservation

- Les éléments obligatoires du contrat de réservation
- Les particularités du contrat (échancier de paiement, délais, conditions suspensives...)
- Le dépôt de garantie

Partie 4- les garanties du neuf

- La garantie Financière d'Achèvement du promoteur
- La garantie de parfait achèvement
- La garantie d'isolation phonique
- La garantie de bon fonctionnement (biennale)
- La garantie décennale

Partie 5 - le dispositif de défiscalisation PINEL

- Le dispositif PINEL: ses avantages et les obligations de l'acquéreur
- Le PINEL +

Partie 6 - la vente aux primo-accédants

- Le Bail Réel et Solidaire (BRS)
- Le PTZ

Dates & lieux

 06 mai 2024

 Nantes / St-Herblain

[PROMOTION] La vente de neuf

 23 septembre 2024

 Angers

 Nous consulter pour les dates

 La Roche sur Yon

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages Centres de formation la présentation détaillée de nos infrastructures et équipements.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.