



LES ENJEUX DES ACQUISITIONS EN VEFA

1 JOUR (7 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Tous les pièges de la VEFA pour un organisme Hlm qui doit négocier avec un promoteur... et comment les contourner ?

Il vous est proposé de passer en revue une acquisition en VEFA, de la négociation à la levée des réserves, en identifiant, à chaque étape, les enjeux pour l'organisme, les limites de son intervention, les marges de manœuvre dont il dispose, les points de vigilance, dans le cadre des contraintes de la réglementation en vigueur.

PUBLIC

Responsable du développement, responsable de la production ou de la maîtrise d'ouvrage
Responsable de programmes
Chargé d'opérations
Juriste en charge des acquisitions VEFA

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- › mesurer les contraintes juridiques de la VEFA et les marges de manœuvre
- › identifier les enjeux et points de vigilance à chaque étape d'une acquisition en VEFA, de la négociation à la mise en exploitation
- › repérer les possibilités d'inflexion sur le projet et les pièces contractuelles
- › disposer d'éléments de discussion et de négociation avec le promoteur.

PÉDAGOGIE

La formation s'appuie sur l'alternance d'exposés illustrés par des exemples pratiques.

ÉVALUATION

Chaque stagiaire sera questionné en amont, pendant et à l'issue de la formation pour identifier ses attentes, vérifier ses acquis et évaluer sa satisfaction globale de la formation.

ANIMATION

Nathalie DUTHEIL ou Olivier LEBLANC ou Fabien MAMANE, consultants formateurs dans l'immobilier et le logement social

DATES DES SESSIONS INTER

le 8 avril 2027 - Distanciel

le 10 juin 2027 - Présentiel à Paris

le 10 décembre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 830 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1

AVANT

- À la rencontre de votre formateur.
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2

PENDANT - EN GROUPE

Rappel du cadre réglementaire

- qu'est-ce que la VEFA ?
- VEFA et marchés publics depuis la réforme de la commande publique

Les points-clefs aux différentes étapes d'une opération : quelles possibilités d'intervention pour l'organisme Hlm ?

- les négociations : que peut-on demander ou négocier ?
- peut-on influencer sur la consistance du produit acheté ?
- la réservation de l'immeuble : à quoi faut-il veiller dans la rédaction du contrat ?
- comment transcrire les besoins de l'organisme dans le contrat ?
- peut-on mettre en place des documents-types ?
- la vente (le contrat de vente) :
- quelles évolutions par rapport au contrat de réservation ?
- comment anticiper la réception ?
- la gestion future de l'immeuble : - connaître les modes de gestion futurs (copropriété, division en volume et autres modes de propriété)
- quelles conséquences et quels enjeux du mode de propriété ?
- le chantier : comment être présent sur le chantier lorsque l'on n'est pas maître d'ouvrage ?
- la livraison : comment anticiper la prise en gestion locative et technique de l'immeuble ?

3

APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent.