IMMOBILIER

VEFA : sécuriser le contrat, maîtriser les garanties et gérer la livraison

La vente en l'état futur d'achèvement enferme le promoteur dans un enchaînement d'obligations dont chaque étape produit ses contentieux. Le contrat de réservation engage déjà sur des caractéristiques du bien. Les appels de fonds suivent l'avancement. La livraison ouvre le temps des réserves puis les garanties se déclenchent successivement. Cette journée suit la chronologie de l'opération. Elle détaille le contrat préliminaire et l'acte notarié les appels de fonds et la garantie d'achèvement puis la livraison et le traitement des réserves. Elle articule enfin les garanties pesant sur le vendeur et les recours de l'acquéreur. Des clauses sont réécrites en séance.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 145 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Juristes et responsables de programmes chez les promoteurs ainsi que notaires avocats et gestionnaires intervenant sur des opérations de vente en l'état futur d'achèvement.

PRÉREQUIS
Connaître les principes généraux du droit de la vente immobilière

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Sécuriser un contrat de réservation conforme aux obligations d'information
- Organiser les appels de fonds en fonction de l'avancement des travaux
- Distinguer les garanties financières mobilisables pendant la construction
- Conduire une livraison et traiter les réserves formulées par l'acquéreur
- Articuler les garanties légales pesant sur le vendeur après la livraison
- Anticiper les contentieux liés aux retards et aux non-conformités

03 Programme détaillé

M1 Du contrat de réservation à l'acte de vente

- Engager sans se piéger
- Contenu du contrat préliminaire et information de l'acquéreur
- Notice descriptive plans et surfaces annoncées
- Dépôt de garantie et conditions de rétractation
- Passage devant notaire et mentions de l'acte authentique
- Cas pratique : Les participants relèvent les clauses à risque d'un contrat de réservation et proposent une réécriture.

M2 Financement et déroulement du chantier

- Tenir le calendrier et les fonds
- Appels de fonds et rythme d'avancement des travaux
- Garantie financière d'achèvement et rôle du garant
- Modifications demandées par l'acquéreur en cours de chantier
- Retards de livraison et clauses de report
- Atelier : Chaque groupe construit l'échéancier d'appels de fonds d'une opération puis justifie chaque étape.

M3 Livraison et responsabilité du vendeur

- Ce qui commence après la remise des clés
- Déroulement de la livraison et procès-verbal de réserves
- Levée des réserves et consignation du solde
- Garanties légales pesant sur le vendeur après la livraison
- Défauts de conformité et recours de l'acquéreur
- Prévention et traitement des contentieux
- Mise en situation : Une livraison est jouée en binôme avec un acquéreur qui formule des réserves contestées.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 145 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr