

VENTE EN L'ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT (VEFA) : UN CONTRAT DE VENTE D'IMMEUBLE A CONSTRUIRE

POINTS-CLES :

1. DEFINITION D'UN IMMEUBLE A CONSTRUIRE

Vente d'un immeuble avant sa construction

L'engagement du vendeur à construire l'immeuble

Délai d'achèvement de l'immeuble

Conservation de la maîtrise d'ouvrage par le vendeur pendant la réalisation des travaux

Impossibilité d'intervenir par l'acheteur pendant la réalisation des travaux

Le champ d'application obligatoire

Le secteur libre

Le secteur protégé

2. DEROULEMENT D'UNE VENTE EN L'ETAT FUTUR D'ACHEVEMENT

Le contrat préliminaire ou le contrat de réservation

La vérification des indications essentielles contenues dans le contrat de réservation ou contrat préliminaire

La réglementation du dépôt de garantie, son sort à l'issue du contrat préliminaire

Le contrat définitif

Sa forme

Son contenu

La garantie d'achèvement ou de remboursement

Le paiement du prix, l'échelonnement de paiements

Les obligations de conformité et la garantie des vices de construction

3. LA FISCALITE DE LA VENTE EN L'ETAT D'ACHEVEMENT

La fiscalité de l'opération de construction

L'acquisition du terrain

La construction de l'immeuble

La fiscalité de la vente en l'état futur d'achèvement

La vente en TVA (base, taux, fait générateur, exigibilité)

La revente d'un bien acquis en l'état futur d'achèvement

4. L'IMPACT DE LA LOI ALUR SUR LA VENTE EN L'ETAT D'ACHEVEMENT

La fin de la garantie intrinsèque d'achèvement

La vente en l'état futur d'achèvement inversée

Quelle durée ?

- ▶ 1 jour

Pourquoi ?

- ▶ Maîtriser la réglementation
- ▶ Identifier et mieux appréhender l'ensemble des composantes de l'opération
- ▶ Connaître les obligations du vendeur et l'acheteur

Pour qui ?

- ▶ Tout collaborateur ayant en charge la commercialisation d'immeubles à construire

Un pré requis ?

- ▶ Avoir des connaissances réglementaires en matière de transaction ou avoir suivi « *Maîtriser l'environnement juridique de la transaction* – réf. : IMM29 »

Comment ?

- ▶ Analyse de documents contractuels
- ▶ Exercice « fil rouge » développé au cours de la journée

Et après ?

- ▶ *Conseiller efficacement ses clients sur le financement d'une acquisition* – réf. : IMM32
- ▶ *Réussir la vente de produits neufs* – réf. : IMM39