



PILOTER L'ACHEVEMENT VEFA POUR OPTIMISER LES LIVRAISONS

Step By Step

PROGRAMME

1 - CHRONOLOGIE D'UNE OPERATION IMMOBILIERE

A - le planning d'une construction, 3 chronologies

Maitre d'ouvrage, Maitre d'œuvre – Architectes, Clients

B - les acteurs, leurs engagements et leurs responsabilités

C - Hiérarchisation des missions de construction et la pré réception

- La hiérarchisation par type de missions confiées
- La prise en compte des TMA. Délais, types modalités etc

D - Les documents contractuels

- Descriptifs techniques
- Contrat de réservation
- DCE et CCAP, DGD, La norme NFP 03 001

2 - ACHEVEMENT DE L'OUVRAGE

- Réception / Livraison différence
- Les différents types de réceptions
- Réceptions et responsabilités : La portée juridique de la réception
- Quand intégrer la réception
- Les garanties et leur point de départ

3- LES OPERATIONS DE PRE RECEPTION : quand, quoi et comment ?

OPR ENTREPRISE

- Les obligations de chaque partie
- Techniques et outils de suivi
- Traitement des réserves et retenues de garantie
- Suivi des levées de réserves : Les points d'attention
- Refus de réception : motifs et conséquences
- Le retard de livraison

OPR CLIENT

- Psychologie du client VEFA
- L'accompagnement commercial et humain
- Le client investisseur et Le client résidentiel
- Gestion des Tma en pré réception
- Les vices cachés
- Stratégie d'efficacité

DECOMPTES FINANCIERS ENTREPRISE ET CLIENT LE ROLE DU MAITRE D'ŒUVRE

4 - LA RECEPTION CLIENT

- De la virtualité à la réalité, le contractuel et le réel
- Les obligations du MOA
- Le rôle d'assistance et de conseil du Maître d'œuvre
- Les appels de fonds
- Le solde du prix Les 5% magique comme marche de négociation en cas de litige
- Les effets de la levée de réserve

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Anticiper les livraisons pour tendre vers le zéro réserve
- Organiser les opérations préalables à la réception
- Gérer les travaux modificatifs acquéreurs
- Gérer les attentes et les éventuels conflits

Public :

Promoteurs immobiliers, Commerciaux VEFA et VIR,
Responsables de programme, Directeurs technique, Responsables SAV
Toutes personnes concernées par les livraisons de logements neufs

DUREE : 2 journées – 14h

MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés théoriques illustrés par des exemples concrets, tirés de l'expérience professionnelle des participants et de l'intervenant,
Echanges interactifs avec les stagiaires
Analyse et commentaires d'un contrat de réservation et d'un descriptif sommaire

TARIF : Nous consulter

