



## **La vente à terme, une alternative séduisante à la vente traditionnelle tant du côté du vendeur que de l'acquéreur**

Alors que le contexte économique a conduit les banques à durcir les conditions d'octroi des prêts, la vente à terme apporte une solution pour accéder à la propriété sans avoir recours à un emprunt immobilier. Du côté du vendeur elle aide à trouver rapidement preneur et simplifie la transition entre la vente de sa résidence et une nouvelle acquisition. L'allègement du confinement autorisant la visite de logements va permettre la reprise de ce marché.

La vente à terme consiste à vendre un bien immobilier et à percevoir son paiement étalé dans le temps pendant une durée déterminée à l'avance. Comme pour le viager, il existe deux types de vente à terme : occupée ou libre.

### **Le cadre financier de la vente à terme**

Le jour de la signature de l'acte authentique chez le notaire, l'acquéreur procède à un paiement comptant et versera le solde sous forme de mensualités sur une durée déterminée. Ces mensualités peuvent être fixes ou révisables annuellement. Le comptant et les mensualités perçus par le vendeur ne sont pas imposables. Mais, le vendeur peut être soumis à l'impôt sur la plus-value immobilière si le bien ne constitue pas sa résidence principale.

En cas de décès des vendeurs pendant la durée du contrat, les mensualités continueront à être versées à leurs héritiers jusqu'au terme prévu à l'acte. Contrairement au viager, qui repose sur l'aléa de la durée de la vie des vendeurs, il n'y a pas de notion d'âge pour la vente à terme.

### **Les avantages de la vente à terme du côté du vendeur**

La vente à terme permet de vendre plus rapidement avec des garanties notariées sécurisantes.

*« Sur le terrain, à plusieurs reprises j'ai pu constater que des logements, bien que proposés au prix du marché ne trouvaient pas preneur en vente traditionnelle, mais ont pu être vendus grâce à la vente à terme. Ce mode d'acquisition, sans mise de fonds importants, peut être une solution pour vendre au juste prix certains biens atypiques, d'exception, comme des châteaux, un bien en campagne avec beaucoup de foncier ou des immeubles de rapport par exemple »* indique Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo.

Ce principe de vente peut également être intéressant pour des biens mis en vente en masse sur le marché au cours d'une même période. Ce sera par exemple le cas des appartements d'un même programme immobilier vendus à l'issue de la durée de 9 ans, période minimum de détention obligatoire par le propriétaire dans le cadre d'une opération de défiscalisation. Proposer son bien en vente à terme permet de sortir du lot et de trouver preneur plus rapidement.

### **Du côté de l'acquéreur : pourquoi acheter en vente à terme ?**

La vente à terme s'adresse à des investisseurs qui souhaitent faire un placement financier dans la pierre afin de se constituer un patrimoine immobilier, progressivement, dans le temps et sans frais bancaires. Cette vente permet d'effectuer une acquisition ne présentant aucun aléa financier, permettant aux investisseurs de connaître, dès la signature, la durée exacte et le coût de leur engagement. L'acquéreur n'a pas besoin de recourir à l'emprunt, le vendeur, bénéficiant de garanties sécurisantes, fera office de banque.



Contact Presse

**Galivel & Associés - Carol Galivel - 01 41 05 02 02**

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

## Deux types de vente à terme

### *La vente à terme libre*

Dans le cadre d'une vente à terme libre, l'acquéreur prend possession du bien dès la signature de l'acte authentique. Il peut l'occuper personnellement ou bien le proposer à la location. Le vendeur ne paie plus aucune charge ni taxe, car il n'est plus propriétaire, ni occupant du bien.

Par exemple, pour un bien d'une valeur vénale de 200.000€, le vendeur percevra un comptant de 80.000€ et une mensualité, indexée ou non, de 1250€ pendant 8 ans. La ventilation entre le comptant et les mensualités ainsi que la durée de remboursement varieront selon les besoins du vendeur et le marché de la vente à terme.

### *La vente à terme occupée*

Dans le cas d'une vente à terme occupée le vendeur reste dans son logement pour une durée déterminée. Il bénéficie alors d'un Droit d'Usage et d'Habitation (DUH). De son côté, l'acquéreur bénéficie d'une décote sur le prix liée à l'occupation temporaire du bien par le vendeur.

Le temps d'occupation est déterminé contractuellement selon les besoins du vendeur. Au terme de la durée prédéfinie, le bien devra être libre de toute occupation.

A titre d'exemple, pour un bien d'une valeur vénale de 300.000€, l'acquéreur versera un comptant de 120.000€ et une mensualité de 1300€ pendant 9 ans en vente à terme occupée pendant 3 ans par le vendeur. Ce qui laisse au vendeur une durée de 3 ans pour trouver son futur logement en évitant de contracter un prêt relais ou de déménager dans un logement intermédiaire entre la vente de sa résidence et une nouvelle acquisition.

#### **A propos de Viagimmo**

Lancé en 2017, le réseau Viagimmo accompagne les professionnels qui souhaitent se spécialiser en viager, grâce à une licence de marque. Sa fondatrice, Sophie Richard, elle-même agent immobilier, crée sa première agence immobilière en 2012 aux Sables-d'Olonne et se spécialise 100% viager en 2015. Très vite, son chiffre d'affaires est multiplié par 3 : la conquête de ce marché tient ses promesses. Entrepreneur dans l'âme, elle transpose son modèle économique local à l'échelle nationale.

En constante progression en France, le viager est un dispositif de vente immobilière attractif à la fois pour les personnes âgées souhaitant augmenter leurs revenus tout en restant ou non à leur domicile, et pour les personnes souhaitant réaliser un investissement immobilier (viager occupé) ou l'achat de leur résidence principale à moindre coût (viager libre).

Viagimmo propose également des biens en vente à terme, qui est une alternative à la vente traditionnelle. Ce dispositif permet aux vendeurs trop jeunes pour vendre en viager normal, de percevoir une mensualité indexée complétant leur revenu habituel, non imposable.

Titulaire d'un master en Droit, la fondatrice du réseau, Sophie Richard, a exercé pendant 10 ans en qualité de juriste spécialiste du Droit Immobilier au sein d'une Association départementale d'information sur le logement et l'Énergie (ADILE).

Site Internet : <http://www.viagimmo.fr/>



Contact Presse

**Galivel & Associés - Carol Galivel - 01 41 05 02 02**

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com) - <http://www.galivel.com>