



La vente à terme, une solution méconnue.

Le principe de 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.

Souple et attractive, cette vente sur mesure est une alternative à la vente traditionnelle.

Le principe 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.

Contrairement au viager, 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.

Pourquoi vendre en vente à terme ?

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

« Il m'est arrivé à plusieurs reprises d'être confrontée à la situation suivante : 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 importante, peut être une solution pour vendre au juste prix certains logements » indique Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo.

La vente à terme est également adéquate pour des biens atypiques, d'exception, comme des châteaux ou des immeubles de rapport.

Autre intérêt substantiel et méconnu, la vente à terme occupée permet au vendeur d'éviter de contracter un prêt relais ou de déménager dans un logement intermédiaire entre la vente de sa résidence et une nouvelle acquisition.

Ainsi, le vendeur va prévoir une occupation de 12 à 24 mois par exemple, le temps pour lui de faire construire une maison ou de rechercher un autre bien correspondant à ses attentes sans passer par l'étape de la location.

Elle permet également au vendeur trop jeune pour vendre en viager classique, de percevoir une mensualité indexée non imposable complétant ses revenus habituels.

Attention cependant, le vendeur peut être soumis à l'impôt sur la plus-value immobilière si le bien ne constitue pas sa résidence principale.



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>

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 séduit les acheteurs qui souhaitent effectuer une acquisition ne présentant aucun aléa financier, car ils connaissent exactement la durée de leur engagement.

La vente à terme peut être considérée comme un crédit vendeur à taux 0. Par exemple, une économie de près de 90 000€ peut être réalisée sur l'achat d'un bien d'une valeur de 300 000€ (établie sur base moyenne d'un taux nominal de 1.48% sur 20 ans, ADI – assurance à 100% sur 2 têtes).

Il existe 2 types de vente à terme : occupée ou libre

La vente à terme occupée

Dans le cas d'une vente à terme occupée, comme son nom l'indique, le vendeur reste dans son logement. On dit alors qu'il bénéficie d'un Droit d'Usage et d'Habitation (DUH).

Ce droit d'occupation est intuitu personae, c'est à dire personnel. L'acquéreur bénéficie d'une décote sur le prix liée à l'occupation temporaire par le vendeur.

Les parties doivent contractuellement déterminer le temps d'occupation. Il varie selon les besoins de chacun. Au terme de la durée prédéfinie, le bien devra être libre de toute occupation.

La vente à terme occupée est la solution idéale dans de nombreuses situations : par exemple, si le vendeur anticipe une mutation ou un départ à la retraite dans 18 mois, ou souhaite tout simplement rester chez lui le temps des travaux de rénovation du futur logement qu'il vient d'acquérir...

Au jour de la signature de l'acte authentique, le transfert de propriété est effectué et le vendeur n'est plus propriétaire. Il ne sera donc plus redevable de la taxe foncière.

C'est à l'acquéreur qu'il revient de régler cette taxe. Il pourra de son côté réclamer la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM) à l'occupant.

Le vendeur paiera, quant à lui, la taxe d'habitation en qualité d'occupant.

Concernant la répartition des charges, le vendeur qui occupera toujours le bien n'aura plus que les charges courantes à payer : chauffage, électricité, eau, les petits entretiens.

Les autres charges, notamment les gros travaux, seront à la charge de l'acheteur.

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 louer à titre onéreux. Le vendeur ne paie plus aucune charge ni taxe, car il n'est plus propriétaire, ni occupant du bien.

Les garanties du vendeur dans le cadre de la vente à terme

Le vendeur possède une double garantie contre les impayés : l'hypothèque de 1^{er} rang et la clause résolutoire lorsque le contrat de vente prévoit expressément cette disposition particulière.

Attention cependant à la rédaction du compromis de vente, qui devra être réalisée par un expert maîtrisant les notions juridiques afin de garantir la meilleure sécurité, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur.



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>

En résumé : les avantages de la vente à terme

En vente à terme libre, le vendeur effectue sa vente au juste prix et plus rapidement.

L'acquéreur dispose immédiatement du bien et bénéficie d'un crédit vendeur, un prêt à 0% en quelque sorte.

En vente à terme occupée, le vendeur conserve la jouissance de son bien pendant une durée déterminée.

L'acquéreur investit en échelonnant son paiement dans le temps sans avoir recours à l'emprunt bancaire. Il achète le bien moins cher car il bénéficie d'une décote liée à l'occupation temporaire par le vendeur.

A l'issue de la période prévue au contrat, l'acquéreur peut occuper ou louer le bien.

A propos de Viagimmo

Lancé en 2017, le réseau Viagimmo accompagne les candidats qui souhaitent se spécialiser en viager et vente à terme, grâce à une licence de marque. Sa fondatrice, Sophie Richard, elle-même agent immobilier, crée sa première agence dédiée au viager en 2012 aux Sables-d'Olonne. 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).

Preuve du caractère unique du modèle et de la rentabilité élevée du concept, le réseau Viagimmo a remporté le 1er prix du concours Passeport pour la Franchise 2018.

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).

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>

