

GUIDE PRATIQUE DES VENTES ALTERNATIVES IMMOBILIÈRES

Viager | Vente à terme | Nue-Propriété

SPÉCIALISTE DES VENTES ALTERNATIVES

Comprendre les principes du **viager** et de la **vente à terme**

Saisir les particularités de la **nue-propriété** et choisir la solution la plus adaptée à votre projet.

Vendre autrement • Acheter autrement • Transmettre autrement

BIENVENUE DANS LE GUIDE DES VENTES ALTERNATIVES

Vendre ou acheter un bien immobilier ne se résume pas toujours à une vente «classique». Selon votre âge, vos besoins, votre projet (retraite, transmission, investissement), il existe des solutions **encadrées par le droit**, qui permettent d’adapter le **prix**, le **rythme de paiement** ou la **répartition des droits** sur le logement.

CE GUIDE RD IMMO A ÉTÉ CONÇU POUR VOUS AIDER À :

- ✓ **Comprendre** les mécanismes du viager, de la vente à terme et de la nue-propriété,
- ✓ Vous **projeter** grâce à des cas concrets,
- ✓ **Sécuriser** votre décision grâce aux bons réflexes (étapes, clauses, garanties),
- ✓ **Choisir** la solution la plus adaptée à votre situation.

À QUI S’ADRESSE CE GUIDE ?

Vous vendez : vous souhaitez générer des revenus, obtenir un capital, rester chez vous, organiser votre transmission.

Vous achetez : vous cherchez une décote, un investissement patrimonial, une alternative (partielle ou totale) au crédit bancaire.

Vous êtes héritier / proche : vous voulez comprendre les impacts, les protections et les équilibres possibles.

SOMMAIRE

- p.1** POURQUOI VENDRE AUTREMENT AUJOURD’HUI ?
- p.1** LES VENTES ALTERNATIVES
- p.1** LES BASES INDISPENSABLES
- p.1** FOCUS VIAGER
- p.1** FOCUS VENTE À TERME
- p.1** FOCUS NUE-PROPRIÉTÉ
- p.1** COMPARER ET CHOISIR
- p.1** PROCESS & SÉCURITÉ RD IMMO
- p.1** FISCALITÉ : PRINCIPES + EXEMPLES SIMPLES
- p.1** OBJECTIONS ET IDÉES REÇUES

Ce guide est informatif et ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou patrimonial. Une vente immobilière alternative se formalise par un acte authentique signé chez le notaire.



CHAPITRE 1

POURQUOI VENDRE AUTREMENT AUJOURD’HUI ?

Vendre autrement : une réponse moderne à des besoins très concrets

Les ventes alternatives répondent à des situations que la vente “classique” ou le crédit bancaire ne traitent pas toujours parfaitement.

CÔTÉ VENDEUR : TROIS OBJECTIFS REVIENNENT SOUVENT

1

AMÉLIORER SON NIVEAU DE VIE

Transformer une partie de la valeur d’un bien en capital et/ou revenus réguliers, sans forcément déménager.

2

SÉCURISER L’AVENIR

Financer un projet, anticiper un changement de vie, prévoir un budget supplémentaire (travaux, aide à domicile, accompagnement).

3

ORGANISER SON PATRIMOINE

Préparer une transmission, équilibrer entre héritiers, optimiser une stratégie patrimoniale (selon votre situation).

CÔTÉ ACQUÉREUR : TROIS LEVIERS ATTRACTIFS



Acheter avec une décote (selon le montage)



Étaler tout ou partie du paiement dans le temps (selon la solution)



Investir autrement : logique patrimoniale, horizon long terme, recherche de stabilité

À RETENIR

Les ventes alternatives ne sont pas “des ventes à part” : ce sont des **ventes encadrées** qui permettent d’adapter l’opération à la réalité d’une vie (durée, occupation, revenus, transmission).



CHAPITRE 2

LES VENTES ALTERNATIVES

3 SOLUTIONS, 3 LOGIQUES

Viager | Vente à terme | Nue-Propriété

Critères	Viager	Vente à terme	Nue-Propriété
Principe	Vente avec rente viagère	Prix payé sur durée fixée à l'avance	Vente de la nue-propriété et conservation de l'usufruit par le vendeur
Paiement	Bouquet (capital initial) + rente viagère périodique (versée périodiquement).	Comptant + mensualités	Prix décoté comptant
Occupation	Souvent occupé (le vendeur conserve un droit d'usage), parfois libre	Occupée (le vendeur reste) ou libre	Occupé ou loué (usufruit du vendeur)
Durée	Dépend d'un événement incertain (la vie du crédirentier)	Connue (durée fixe)	Horizon long terme
Idéal si...	Des revenus et rester chez vous (à reformuler)	Visibilités et échéances précises	Capital tout en gardant un droit
Point de vigilance	Clauses et garanties solides	Sécurité du paiement	Bien définir les charges



Ce que ça change vs vente classique

- ➔ On adapte le **calendrier de paiement** (viager / terme)
- ➔ On adapte l'**occupation** du logement (occupé / libre)
- ➔ On peut dissocier **propriété** et **usage** (nue-propriété)

CHAPITRE 3

LEXIQUE COMMUN

LES MOTS À CONNAÎTRE (SANS JARGON)

Crédirentier

Vendeur qui reçoit une rente (viager).

Débirentier

Acquéreur qui verse la rente (viager).

Bouquet

Capital versé comptant à la signature (souvent en viager / parfois en vente à terme).

Rente viagère

Somme versée périodiquement tant que vit la personne sur laquelle la rente est constituée (chapitre "rente viagère" du Code civil).

Mensualités / échéances

Paielements programmés dans une vente à terme.

Valeur vénale

Prix de marché estimé du bien (vente classique).

Occupation

Fait que le vendeur reste dans le logement (selon droits prévus).

Usufruit / Nue-propriété

Démembrement : l'usufruitier a le droit de jouir ; le nu-propriétaire détient la propriété "économique" et récupère la pleine propriété à l'extinction de l'usufruit.

Droit d'usage et d'habitation (DUH)

Droit d'occuper le logement (plus "resserré" que l'usufruit, selon rédaction).

Garanties

Mécanismes permettant de sécuriser le paiement du prix (voir plus loin : privilège du vendeur, sûretés, clause résolutoire).

À RETENIR

Dans les ventes alternatives, on parle moins de "prix unique" et davantage de **répartition dans le temps** (terme/viager) ou de **répartition des droits** (nue-propriété).



CHAPITRE 3

LES 3 MÉCANISMES EXPLIQUÉS SIMPLEMENT

QUI PAIE QUOI ? QUAND ? QUI OCCUPE ?

VIAGER

Aujourd'hui : versement d'un bouquet (si prévu) + mise en place d'une rente.

Dans le temps : la rente est versée périodiquement selon les modalités de l'acte.

Occupation : le vendeur conserve en général un droit d'usage (occupé) ou le bien est libre.

VENTE À TERME

Aujourd'hui : signature chez notaire ; un capital initial peut exister (ou non).

Dans le temps : paiements selon échéancier fixe (mensuel/trimestriel...).

Occupation : libre ou occupée selon contrat (avec conditions définies).

NUE-PROPRIÉTÉ

Aujourd'hui : l'acquéreur achète la nue-propriété ; le vendeur conserve l'usufruit (ou un droit d'usage/habitation).

Dans le temps : le vendeur conserve la jouissance selon ses droits.

Demain : à la fin de l'usufruit, l'acquéreur récupère la pleine propriété.

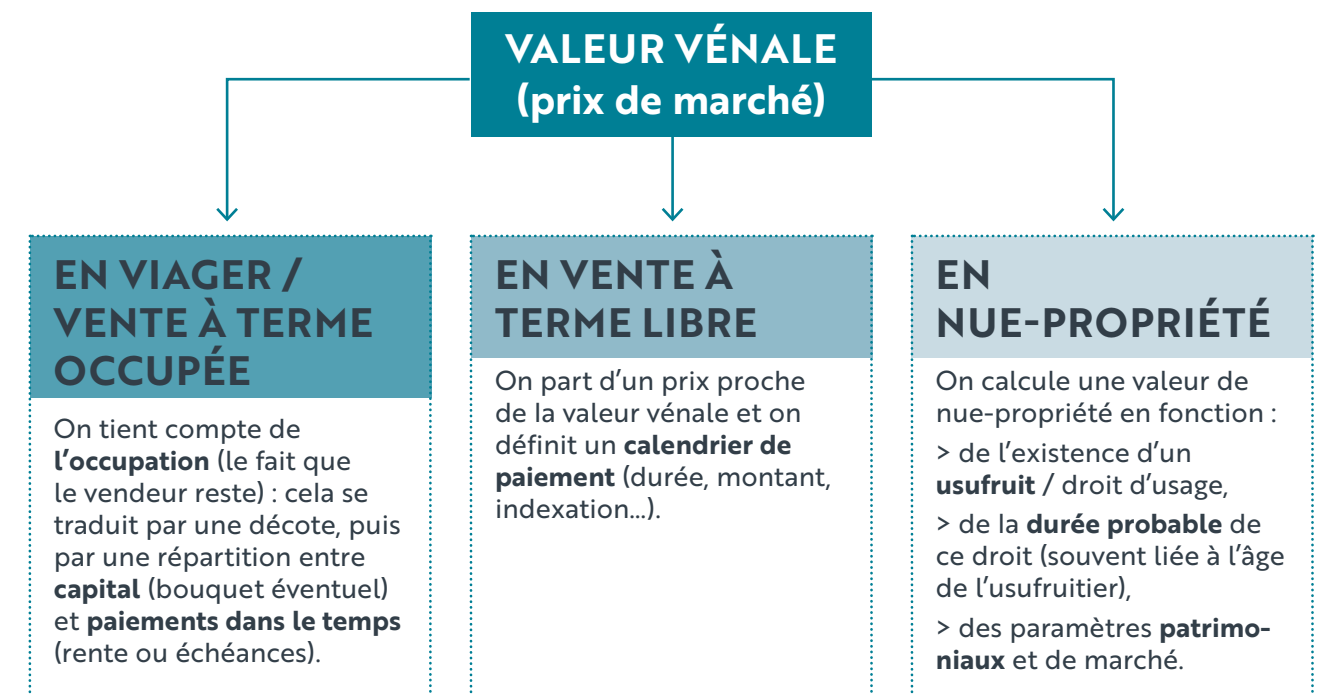
Point juridique clé : le viager repose sur une logique d'aléa. Un contrat de rente viagère ne produit pas effet s'il est constitué sur la tête d'une personne déjà décédée, et il existe aussi une cause de nullité lorsque la rente est constituée sur la tête d'une personne atteinte de la maladie dont elle décède dans un délai très court prévu par le Code civil.



CHAPITRE 3

COMMENT SE CALCULE UNE VALEUR EN VENTE ALTERNATIVE ?

DE LA VALEUR VÉNALE À LA SOLUTION SUR-MESURE



Chez RD Immo, l'objectif est que chaque partie comprenne :

- la logique du prix,
- les hypothèses retenues,
- et les clauses de sécurité prévues dans l'acte authentique.