

GUIDE PRATIQUE · OCTOBRE 2026

Vendre ou acheter à terme

Une vente sans banque, un prix connu à l'avance et une famille protégée :
fonctionnement, exemples chiffrés, garanties et succession.

Pour le vendeur

Vendre un bien que les taux de crédit bloquent, toucher un revenu régulier, rester chez soi s'il le souhaite.

Pour l'acheteur

Acheter sans dossier bancaire, sans intérêts, avec un coût total connu dès la signature.

Pour la famille

Contrairement au viager, le prix complet revient au vendeur ou à ses héritiers, quoi qu'il arrive.

Frédéric Riot

Conseiller immobilier, réseau agence.immo
Montluçon, Vichy, Moulins et l'Allier

TÉLÉPHONE

06 01 71 39 91

E-MAIL

f.riot@agence.immo

SITE

allier.immo

Le vendeur fait lui-même crédit à l'acheteur

La vente se signe chez le notaire, comme toute vente immobilière. Le prix n'est simplement pas payé en une fois :

- **un bouquet** est versé à la signature. Son montant est libre, souvent 20 à 40 % du prix ;
- **le solde est payé par mensualités** sur une durée fixée dans l'acte, en général 10 à 20 ans, sans intérêts sauf si l'acte en prévoit ;
- les mensualités peuvent être **indexées** chaque année, par exemple sur l'indice de référence des loyers.

Le prix total et la date de fin sont connus dès la signature. C'est la grande différence avec le viager, où tout dépend de la durée de vie du vendeur. Si le vendeur décède avant le terme, **ses héritiers continuent de percevoir les mensualités**.

Libre, occupée ou avec réserve d'usufruit

LIBRE

L'acheteur entre tout de suite

Il habite ou loue le bien dès la signature. Le prix se fixe sur la valeur du marché.

OCCUPÉE

Le vendeur reste chez lui

Il garde un droit d'usage et d'habitation, personnel : il ne peut ni le céder ni le louer (art. 631 et 634 du Code civil). Sa valeur est déduite du prix.

RÉSERVE D'USUFRUIT

Habiter ou louer

Le vendeur peut habiter le bien ou le louer et encaisser les loyers, par exemple s'il part en maison de retraite. La décote est plus forte.

Décote selon le barème fiscal (article 669 du CGI), pour une occupation à vie

ÂGE DU VENDEUR	USUFRUIT	DROIT D'USAGE (60 %)	MAISON À 115 000 € : PRIX OCCUPÉ	PRIX AVEC USUFRUIT
61 à 70 ans	40 %	24 %	87 400 €	69 000 €
71 à 80 ans	30 %	18 %	94 300 €	80 500 €
81 à 90 ans	20 %	12 %	101 200 €	92 000 €

Pour une occupation d'une durée fixe, l'usufruit compte 23 % par tranche de 10 ans, soit environ 14 % pour 10 ans en droit d'usage. Les experts en viager utilisent aussi une méthode économique fondée sur le loyer du bien, qui peut donner une décote plus forte là où les loyers sont élevés par rapport aux prix, comme dans le secteur de Montluçon. Le notaire ou un expert la chiffre au cas par cas.

Départ du vendeur : même avec un simple droit d'usage, l'acte peut prévoir qu'en cas de départ définitif, le bien est libéré plus tôt et les mensualités augmentent, ou que l'acheteur verse une indemnité.

Une maison de 115 000 € dans le secteur de Montluçon

Maison de 100 m² au prix médian du secteur sur deux ans (1 152 €/m², ventes notariées de juin 2024 à juin 2026). Bouquet de 34 500 € (30 %), solde de 80 500 € sur 20 ans, comparé à un crédit au taux moyen de septembre 2026 (3,40 %, Crédit Logement), hors assurance.

VENTE À TERME

335 €

par mois, sans intérêts

CRÉDIT À 3,40 %

463 €

par mois, hors assurance

INTÉRÊTS ÉVITÉS

30 558 €

sur 20 ans

Ce que gagne l'acheteur

- **Pas d'intérêts** : 30 558 € d'économie sur la durée, soit environ 128 € par mois.
- **Pas de frais bancaires** : ni assurance emprunteur obligatoire, ni garantie de prêt, ni frais de dossier.
- **Plus de pouvoir d'achat** : avec 335 € par mois, une banque ne lui prêterait que 58 350 €. Avec le même apport et la même mensualité, il achète un bien de 115 000 € au lieu d'environ 93 000 €.
- **Pas d'accord bancaire** : utile pour un indépendant récent, un CDD, un taux d'endettement trop élevé ou une assurance emprunteur difficile à obtenir.

Ce que peut gagner le vendeur : vendre plus cher

Sans banque, les intérêts que l'acheteur aurait payés disparaissent. Le prix peut donc monter au-dessus du marché tout en restant moins cher pour l'acheteur que son crédit. La « valeur actuelle » indique ce que vaut aujourd'hui, au taux du marché, un prix payé en plusieurs fois.

PRIX DE VENTE À TERME	MENSUALITÉ SUR 20 ANS	ÉCONOMIE DE L'ACHETEUR	VALEUR ACTUELLE POUR LE VENDEUR
115 000 € (prix du marché)	335 €	128 € / mois	92 850 € (81 %)
125 000 €	377 €	86 € / mois	100 100 € (87 %)
135 000 €	419 €	44 € / mois	107 350 € (93 %)
145 600 € (même mensualité que le crédit)	463 €	0 €	115 000 € (100 %)

Le bon accord se trouve entre le prix du marché et le prix maximum. Le vendeur porte le risque d'impayé à la place d'une banque. Les frais de notaire de l'acheteur sont calculés sur le prix affiché. Calculs indicatifs, à refaire avec les chiffres de votre bien sur [allier.immo](#), rubrique Financer.

Le vendeur reste protégé

OPTION 1

Annuler la vente

- Relance, puis commandement de payer par un commissaire de justice, qui vise la clause résolutoire.
- Sans paiement dans le délai prévu à l'acte, la vente est résolue. En cas de contestation, le tribunal judiciaire la constate et ordonne l'expulsion.
- Le vendeur récupère le bien et conserve en principe les mensualités versées, que le juge peut réduire si la somme est manifestement excessive. Le juge peut aussi accorder jusqu'à deux ans de délais.

OPTION 2

Forcer le paiement

- Grâce au privilège du vendeur inscrit par le notaire, le bien peut être saisi et vendu aux enchères.
- Le vendeur est payé en priorité sur le prix, avant les autres créanciers de l'acheteur.
- Côté acheteur, une assurance décès évite de laisser les mensualités à ses proches.

Et en cas de décès ?

DÉCÈS DU VENDEUR

Les héritiers reçoivent les mensualités

- La vente reste valable, les héritiers ne peuvent pas reprendre le bien tant que l'acheteur paie.
- Les mensualités restant dues forment une créance taxée pour son montant nominal restant dû (article 760 du CGI), sauf acheteur en procédure collective.
- La clause résolutoire et le privilège du vendeur leur sont transmis.

DÉCÈS DE L'ACHETEUR

Les héritiers reçoivent le bien et la dette

- Les mensualités restantes se déduisent de l'actif de la succession.
- Ils peuvent continuer à payer, vendre le bien pour solder le vendeur, ou n'accepter la succession qu'à hauteur de l'actif.
- Une assurance décès sur la durée du contrat solde ce qui reste dû.

Exemple : décès du vendeur au bout de 8 ans d'une vente à 335 € par mois sur 20 ans. Il reste 144 mensualités, soit 48 240 €. Pour deux enfants, 24 120 € chacun : c'est sous l'abattement de 100 000 € par enfant en ligne directe, donc aucun droit si le reste de la succession ne l'atteint pas. Le conjoint ou partenaire de PACS est exonéré.

Vente dans la famille : possible, mais l'administration peut y voir une donation déguisée si le prix est trop bas ou si les mensualités ne sont pas réellement payées. Une vente avec réserve d'usufruit à un héritier est même présumée être une donation, sauf preuve contraire (article 751 du CGI). Prix au marché, paiements par virement et acte notarié sécurisent l'opération.

Viager ou vente à terme ?

	VIAGER	VENTE À TERME
Durée des paiements	Jusqu'au décès du vendeur, inconnue au départ	Fixée dans l'acte : 10, 15 ou 20 ans
Au décès du vendeur	La rente s'arrête, les héritiers ne perçoivent plus rien	Les mensualités continuent, versées aux héritiers
Total perçu par la famille	Dépend de la durée de vie du vendeur	Le prix complet, quoi qu'il arrive
Pour l'acheteur	Coût final inconnu	Coût connu dès la signature
Imposition des versements	Rente imposée en partie, d'autant moins que le vendeur est âgé au départ	Paiement du prix, non imposé comme un revenu (hors intérêts éventuels)
Pour qui	Sécuriser un revenu à vie, sans héritiers à protéger	Compléter ses revenus sans déshériter ses enfants

7 · CHEZ LE NOTAIRE

Les points à fixer dans l'acte

- ☐ Prix, bouquet, montant et nombre de mensualités, indexation éventuelle
- ☐ Forme : libre, droit d'usage et d'habitation, ou réserve d'usufruit, et sa valeur
- ☐ Date du transfert de propriété : à la signature ou à la fin des paiements
- ☐ Clause résolutoire : délai du commandement, part des mensualités conservée
- ☐ Privilège du vendeur et assurance décès de l'acheteur
- ☐ Clause de départ anticipé du vendeur occupant
- ☐ Répartition des charges : entretien, taxe foncière, gros travaux
- ☐ Paiement anticipé du solde, situation matrimoniale de chaque partie, imposition de la plus-value

ÉTUDE DE VOTRE PROJET

Frédéric Riot

Estimation au prix du marché, calcul du prix et des mensualités à terme, recherche de l'acquéreur, préparation du dossier pour le notaire.

Honoraires : 10 % TTC du prix de vente (barème agence.immo des ventes à terme et en viager).

TÉLÉPHONE

06 01 71 39 91

E-MAIL

f.riot@agence.immo

SIMULATEURS

allier.immo · Financer

Informations générales à jour en octobre 2026, qui ne remplacent pas le conseil d'un notaire pour chaque situation. Sources : Code civil (art. 631, 634), Code général des impôts (art. 669, 751, 760), BOFiP BOI-ENR-DMTG-10-40-10-40, Cour de cassation 29 janvier 2020, Crédit Logement/CSA (septembre 2026), DVF (DGFIP). Frédéric Riot, conseiller immobilier pour le compte de la SARL Agencimmo.com (agence.immo), 8 rue de Balzac, 37000 Tours, carte professionnelle CPI 3701 2018 000 027 034 délivrée par la CCI de Touraine. 5 Ter rue Notre Dame, 03100 Montluçon.