

La vente avec faculté de rachat : un outil patrimonial sous-estimé

L'immobilier, souvent perçu comme un actif figé, peut pourtant devenir un puissant levier financier. Comme le leaseback, la vente avec faculté de rachat permet de libérer rapidement des liquidités sans perdre son patrimoine. Longtemps mal comprise, cette solution offre aux dirigeants et investisseurs un moyen agile d'optimiser leur capital. Il est temps de dépasser les idées reçues et d'en reconnaître la portée stratégique.

Décryptage avec Boris Intini, Directeur Général associé de PraxiFinance.

Ce mécanisme, loin d'être nouveau, s'inscrit depuis des siècles dans les usages financiers. Il reprend le principe du repurchase agreement (repo) des salles de marché : un actif est cédé temporairement puis récupéré à un prix convenu. Loin d'être un signe de fragilité, ce modèle est un véritable outil de flexibilité, permettant de mobiliser du capital sans perdre la maîtrise de l'actif.

Encadré par les articles 1659 à 1673 du Code civil, il offre à un propriétaire la possibilité de vendre temporairement un bien à un investisseur tout en conservant le droit de le racheter à une échéance définie, sans plus-value. Une souplesse unique en droit français, qui permet d'arbitrer son patrimoine sans se déposséder définitivement.

Un outil puissant pour les propriétaires et dirigeants en recherche de trésorerie

Contrairement aux idées reçues, la vente avec faculté de rachat ne s'adresse pas aux personnes en difficulté, mais aux dirigeants et propriétaires en quête de liquidités.

Dans un contexte de crédit restreint et de délais bancaires rallongés, ce mécanisme offre une réponse rapide et structurée : injecter des fonds dans une entreprise, arbitrer un patrimoine sans brader un actif, ou patienter avant une vente importante.

En quelques semaines, 40 à 60 % de la valeur du bien peuvent être mobilisés, sans endettement ni recours bancaire, tout en conservant la possibilité de racheter ou revendre le bien dans un cadre maîtrisé.

Un cadre fiable, loin des dérives du passé

Si ce mécanisme est parfois décrié, c'est qu'il a été utilisé à mauvais escient. Dans certains cas, des officines peu scrupuleuses l'ont proposé à des propriétaires précaires, sans capacité réelle de rachat. Or, ce n'est pas la structure qui pose problème, mais la façon dont elle a été appliquée.

Une vente avec faculté de rachat bien construite repose sur un équilibre entre le vendeur et l'investisseur : elle s'adresse à des propriétaires solvables, disposant d'un patrimoine conséquent, qui peuvent racheter leur bien ou envisager une revente à horizon de 6 mois à 3 ans. C'est un outil patrimonial, non une solution d'urgence mal calibrée.

Les notaires et avocats ont parfois une réticence envers ce dispositif. Pourtant, lorsqu'il est encadré par des professionnels aguerris, il est juridiquement robuste, sécurisé et offre une alternative efficace aux contraintes bancaires actuelles.



EDITO

L'OEIL DE **BORIS INTINI**
Directeur Général de PraxiFinance

« *Notre conviction : redonner à l'immobilier son rôle de levier stratégique, en permettant aux propriétaires de mobiliser leur capital sans en perdre la maîtrise. Il est temps de reconnaître cette solution comme un outil moderne, fiable et accessible.* » - Boris Intini

Un besoin urgent, une solution maîtrisée

Pour saisir la portée stratégique de ce mécanisme de liquidité adossé à un actif immobilier, prenons un exemple concret. Marc, dirigeant d'une entreprise en croissance, souhaite racheter un concurrent pour un million d'euros sous deux mois. Sa banque ne peut pas suivre dans ce délai. En s'appuyant sur un bien personnel estimé à deux millions d'euros, il mobilise rapidement 50 % de sa valeur tout en conservant la maîtrise de son patrimoine. Les conditions fixées dès l'origine lui laissent ensuite jusqu'à 36 mois pour reprendre pleine propriété du bien. Cet exemple montre comment l'immobilier peut devenir un levier financier rapide et flexible, au service d'opérations stratégiques.

Un changement de regard nécessaire

Loin d'être un expédient, la vente avec faculté de rachat doit être reconnue comme une véritable alternative de gestion immobilière. Elle permet d'arbitrer rapidement un patrimoine et de générer des liquidités immédiates tout en conservant la maîtrise du bien.

Dans une économie qui exige des solutions plus agiles, il est temps de dépasser les préjugés et de voir dans ce mécanisme un outil puissant au service des propriétaires capables d'anticiper et d'optimiser leur capital.