

Le guide 2025 de la vente à réméré

Une solution temporaire, encadrée, sécurisée, et pleine d'opportunités.

À qui s'adresse ce guide ?

À vous qui :

- Êtes propriétaire d'un bien et avez besoin de trésorerie rapidement,
- Êtes en difficulté passagère ou dans une période de tension,
- Souhaitez éviter de vendre définitivement votre patrimoine,
- Recherchez une solution alternative au crédit bancaire.

Pourquoi ce guide ?

Quand les banques ferment la porte, la vente à réméré peut être une bouée de sauvetage. Peu connue mais parfaitement légale, cette solution permet d'obtenir rapidement des liquidités importantes tout en gardant la possibilité de récupérer son bien.

Ce guide vous explique tout de façon claire, structurée, sans jargon. Il s'adresse aux propriétaires, aux notaires, aux avocats, ainsi qu'à toute personne confrontée à une urgence financière.



Eric Cazaux Devy - Président-Fondateur, Boris Intini - Directeur Général, Ella Intini - Directrice Commerciale

La presse en parle

Découvrez l'article complet en cliquant sur le logo du média

Le Point

"permet à un propriétaire d'encaisser immédiatement 60 % de la valeur de son bien."

LE FIGARO

"Ce dispositif juridique permet à un propriétaire de vendre temporairement son bien à un investisseur et d'encaisser 60% de sa valeur en guise de trésorerie."

Le Nouvel Obs

"Une avance sur vente de 60% de la valeur estimée du bien."

Journal de l'Agence

"Grâce à ce dispositif, les propriétaires reçoivent les fonds dans un délai inférieur à 3 semaines."

Les Echos

"Ce dispositif encadré par la loi et signé par-devant notaire permet de monétiser un bien immobilier."

Meilleurs Agents

"La transaction peut être rapide et intervenir dans les 3 semaines."



"Une solution très appréciée des propriétaires en recherche de liquidités."



"Un levier intéressant pour monétiser un bien immobilier."

Le principe du réméré : clair, simple, sécurisé

La vente à réméré, aussi appelée vente avec faculté de rachat, consiste à :

- **Vendre temporairement** son bien immobilier à un investisseur,
- **Obtenir immédiatement des liquidités** pour résoudre une situation urgente (dettes, projet professionnel, divorce, etc.),
- **Continuer à vivre dans le bien** en tant qu'occupant (via une convention d'occupation),
- **Racheter son bien dans un délai convenu**, généralement entre 12 et 36 mois.

OBJECTIF : retrouver sa capacité financière, éviter une vente définitive, préserver son patrimoine.

1. VENTE TEMPORAIRE DE VOTRE BIEN

Vous vendez à un investisseur pour environ 60 % de sa valeur, avec une faculté de rachat garantie.

2. TRÉSORERIE IMMÉDIATE SANS DÉMÉNAGER

Vous encaissez jusqu'à 50 % de la valeur (une fois les frais déduits) et restez dans le logement pendant la durée du contrat.

3. SORTIE : RACHAT OU REVENTE

Vous rachetez votre bien ou le revendez à un tiers, en conservant la plus-value.

“ Je n'étais pas éligible au crédit.
Le réméré m'a permis de régler ma dette fiscale
sans perdre mon bien.”

Henri G. - 75007 Paris

Concrètement, comment ça se passe ?

Les étapes clés :

- 1** Vous nous contactez pour nous expliquer votre besoin
- 2** Nous étudions la faisabilité avec un partenaire investisseur
- 3** Vous vendez temporairement le bien à l'investisseur
- 4** Vous percevez jusqu'à 50 % de la valeur de votre bien
- 5** Vous restez dans le logement (contre une indemnité d'occupation)
- 6** Vous rachetez le bien à tout moment dans le délai prévu

Bon à savoir

Tout est encadré par un notaire. Il s'agit d'une vraie vente, avec une clause de rachat prévue dès le départ.

Exemple concret et chiffré

Chef d'entreprise en difficulté temporaire

Marc est chef d'entreprise. Après une période difficile, sa trésorerie est à sec. Sa banque refuse de l'aider, malgré un carnet de commandes bien rempli. Il opte pour un réméré afin de récupérer des liquidités.

Les chiffres de l'opération :

- Valeur de son bien : 500 000 €
- Montant versé par l'investisseur (60%) : 300 000 €
- Durée choisie : 12 mois

Frais à signature :

- Frais de notaire : 7 500 €
- Honoraires : 18 000 €
- Indemnités d'occupation (prépayées pour 12 mois) : 30 000 €

Montant net perçu par Marc à la signature : 244 500 €

Deux issues possibles à tout moment pendant l'opération :

Marc rachète son bien pour 300 000 € (le prix de départ).
→ Aucune plus-value à payer.

Marc revend à un tiers :
Il trouve un acheteur à 500 000 €. Il rembourse 300 000 € à l'investisseur et récupère 200 000 €.

Important

- Marc choisit librement la durée : entre 6 et 36 mois.
- Il peut prolonger l'opération s'il a besoin de plus de temps.
- En cas de sortie avant la fin, Marc récupère les indemnités d'occupation non consommées.

Exemple : rachat après 6 mois → 15 000 € lui sont restitués.

Questions fréquentes FAQ

La vente à réméré est-elle risquée ?

Non, si elle est bien encadrée. Tout est signé chez un notaire, avec un prix, un délai et un droit de rachat fixés dès le départ.

Mais pour racheter, il faut avoir des revenus et une vision claire de votre stratégie de sortie avant de vous engager.

Quel est le délai maximum pour racheter le bien ?

Chez PraxiFinance, le délai est fixé entre 6 et 36 mois.

Juridiquement, la faculté de rachat peut aller jusqu'à 5 ans, mais au-delà de 36 mois, l'opération devient trop coûteuse.

Vous pouvez racheter à tout moment avant la date limite.

Que se passe-t-il si je ne rachète pas à temps ?

Vous perdez votre droit de rachat, et l'investisseur devient pleinement propriétaire.

En pratique, si vous êtes actif et que vous avez besoin de quelques semaines en plus, un délai complémentaire peut être accordé.

Mais si vous ne donnez plus de nouvelles, la faculté de rachat est définitivement perdue.

Pourquoi les indemnités sont-elles élevées ?

L'investisseur vous avance des fonds sans garantie bancaire, dans un contexte souvent complexe.

Les indemnités mensuelles couvrent ce risque. Tout est contractuel, transparent et validé par le notaire.

Qui paie les charges pendant l'opération ?

Vous restez occupant, donc vous assumez les charges courantes :
électricité, entretien, assurance...

Les grosses réparations sont, elles, à la charge du propriétaire.

Si je ne peux pas racheter, puis-je revendre à un tiers ?

Oui. Vous pouvez faire racheter le bien par un tiers de votre choix (famille, investisseur, acheteur classique), tant que c'est dans le délai prévu.

Quels frais prévoir lors du rachat ?

Pas de frais de notaire classiques ni d'agence.

Comptez généralement quelques centaines d'euros pour l'acte de rachat, à confirmer avec le notaire.

Pourquoi l'investisseur achète-t-il entre 40 et 60 % de la valeur ?

Parce qu'il ne s'agit pas d'un achat immobilier classique, mais d'une avance de trésorerie.

Cette marge lui permet de se protéger en cas de non-rachat ou de revente à perte.

Pourquoi les frais de notaire sont à 2,5 %, et à ma charge ?

L'investisseur achète en tant que marchand de biens, ce qui permet de bénéficier d'un régime fiscal réduit à 2,5 %.

Ce taux avantageux est accessible uniquement si c'est le vendeur qui règle les frais. C'est intégré au financement.

Quel est le délai pour mettre en place un réméré ?

Comptez 15 à 45 jours en moyenne.

En cas d'urgence (saisie, fichage bancaire, dette fiscale), tout peut être accéléré si le dossier est complet.

Garanties juridiques et points de vigilance

La vente à réméré est strictement encadrée par le Code civil (articles 1659 à 1673). C'est une opération parfaitement légale, à condition que toutes les garanties soient réunies : acte notarié, faculté de rachat clairement stipulée, délai maximal respecté. Pour autant, certains abus existent, notamment en l'absence d'accompagnement sérieux. Voici les points clés à connaître pour sécuriser votre opération et éviter les mauvaises surprises.

Cadre 100 % légal et encadré :

- Signature notariée obligatoire
- Mention expresse de la faculté de rachat dans l'acte de vente
- Délai maximal fixé à 5 ans (non prorogeable)

Points à surveiller :

- Indemnisation d'occupation : évitez les loyers déguisés ou excessifs
- Investisseurs douteux : attention aux marchands de sommeil et aux montages flous
- Clauses abusives : faites-vous accompagner d'un conseil ou d'un notaire indépendant

Bon à savoir :

Tant que vous exercez la faculté de rachat dans les délais, l'acquéreur ne peut ni revendre ni hypothéquer le bien.

Pourquoi choisir PraxiFinance ?

Depuis 1990, PraxiFinance est un groupe indépendant dédié à la monétisation patrimoniale.

Nous accompagnons chaque année des centaines de propriétaires dans des montages juridiques et financiers sur mesure : crédit hypothécaire, vente à réméré, vente avec complément de prix, prêt viager hypothécaire...

Notre rôle est clair : intervenir quand les circuits bancaires ne suivent plus et proposer des solutions concrètes, notariées, sécurisées.

Une reconnaissance nationale

Nos prises de parole sont régulièrement relayées dans les médias économiques et patrimoniaux :



UNE QUESTION ? BESOIN D'UN CONSEIL CONFIDENTIEL ET SUR MESURE ?

Nos experts sont à votre écoute,
gratuitement et sans engagement.

Par e-mail : **info@praxifinance.fr**

Par téléphone du lundi au vendredi de 9h à 18h : **01 85 09 70 40**

PRAXI*f***INANCE**
GROUPE

186 rue de Rivoli
75001 Paris - France