



Fiscalité vente à terme

Par LaChaumerande

Bonjour

Je vends en indivision un bien immobilier locatif et un acquéreur potentiel propose une vente à terme.

J'ai lu ceci, mais sur un seul site :

La vente à terme présente de vrais avantages fiscaux pour le vendeur, puisque l'ensemble des versements reçus est exonéré d'impôt sur le revenu dans le cadre d'une résidence principale.

Or il ne s'agit pas d'une résidence principale. Imposition ou pas, alors que nous vendons justement parce que la fiscalité sur les revenus locatifs est de plus en plus lourde.

Je vous remercie d'avance de votre éclairage.

Par Rambotte

Bonjour.

Le désavantage de la vente à terme, c'est que vous ne percevez pas intégralement le prix de la vente au jour de la vente.

Est-ce votre volonté ?

En général, entre vendeur et acquéreur qui ne se connaissent pas, il n'y a aucune raison pour un vendeur de faire la fleur à l'acquéreur de ne pas payer l'intégralité du prix tout de suite.

Par Isadore

Bonjour,

Dans une vente à terme où le prix est versé en plusieurs fois, l'ensemble des versements est exonéré d'imposition sur le revenu, sauf l'éventuelle plus-value qui peut être taxée.

D'un point de vue fiscal, il n'y a pas différence entre une vente "classique" où le prix est versé en plusieurs fois et une vente à terme où il y a plusieurs versements.

Il y a parfois une confusion entre vente à terme et vente viagère à cause de la similitude entre ces deux formes de vente. Mais sur le plan fiscal, les versements périodiques n'ont pas du tout le même statut.

Dans le cas d'une vente à terme, l'acheteur ne fait que verser le prix de vente d'un bien. Ce n'est pas un revenu. Dans le cas d'un viager, il verse une rente, qui est un revenu donc qui est imposable sur le revenu.

Si vous faites une vente à terme avec plus-value, sans entrer dans un cas d'exonération, votre plus-value sera soumise à des prélèvements sociaux et imposée sur le revenu, que vous vendiez "à terme" ou "avec paiement comptant". Plus d'informations sur la taxation de la plus-value sur cette page :

[url=https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F10864]https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F10864[/url]

Donc pas d'inquiétude à avoir pour l'imposition.

Mais comme le dit Rambotte, ce n'est pas forcément la formule la plus avantageuse pour le vendeur, puisque vous allez "jouer le rôle de la banque".

Par LaChaumerande

En fait l'acquéreur potentiel, que nous connaissons puisqu'il nous a acheté un premier immeuble locatif, nous propose une alternative :

- vente à terme, au prix, et il paye la commission de l'agence mandataire

- vente classique, avec une forte décote pour nous (mais je considère que c'est le jeu de négocier le prix) et condition suspensive d'obtention d'un prêt, comme dans beaucoup de ventes immobilières.

Nous n'en sommes qu'au début de notre réflexion et la non-imposition des versements mensuels pèse dans la balance. Un 1er compromis n'a pas abouti, l'acquéreur n'ayant pas obtenu son prêt et le bien est dans une zone économiquement sinistrée qui n'a pas profité du boom immobilier provoqué par le covid.

Par Isadore

Oui, si c'est l'alternative, un bon prix versé en plusieurs fois est une option à considérer.

Par contre il faut voir avec votre notaire pour bien sécuriser la transaction en cas de non respect des engagements de l'acheteur. C'est peu encadré par la loi, l'acte de vente fait donc foi. Il faut négocier une garantie solide : caution, clause résolutoire imposant la restitution du bien, hypothèque...

Il est aussi bien de prévoir qu'en cas de vente du bien l'acheteur devra vous avertir solder le reliquat de sa dette. Je crois que les notaires parlent de "privilège du vendeur".

Si vous avez du mal à trouver un acquéreur sérieux et que vous pouvez attendre pour toucher la totalité du prix de vente, le marché est peut-être mutuellement avantageux.

Par LaChaumerande

Merci de vos conseils toujours aussi pertinents et argumentés.