

## Vente à terme

Une vente à terme en Suisse est un modèle de transaction immobilière ne pouvant pas être opérée de manière directe, donc immédiate et devant être réalisée à un terme ultérieur. Cette forme d'acquisition passe par le paiement d'un acompte (usuellement le 10% du prix d'achat) lors de la signature de l'acte notarié. Le solde est réglé au moment de la livraison du bien immobilier, soit au transfert de propriété. L'acheteur n'est pas le propriétaire du bien lors de la signature de la vente à terme, il le deviendra uniquement lors de la vente finale. La signature de la vente à terme chez le notaire et le versement engagent l'acheteur à acheter le bien et au vendeur à le vendre à celui-ci. Une inscription au registre foncier avec le nom et prénom de l'acquéreur est faite lors de la signature de la vente à terme. Cette inscription est un droit d'emption ayant pour but de bloquer le vendeur qui ne peut alors plus vendre à un tiers. Moyennant cet outil de protection, l'acompte de 10% est immédiatement versé au vendeur.



### Les étapes à suivre pour conclure une vente à terme d'un bien immobilier sont les suivantes :

- 1. Établissement des termes de la vente à terme :** après s'être mis d'accord sur le prix de la vente, le vendeur et l'acheteur doivent convenir de la date du transfert de propriété et de toute autre condition de la vente.
- 2. Rédaction d'un acte de vente à terme par le notaire :** il est obligatoire de rédiger un contrat sous la forme authentique décrivant les termes de la vente à terme, y compris les obligations des deux parties.
- 3. Paiement de l'acompte :** l'acheteur doit généralement verser un acompte de 10% pour s'engager à acheter le bien à la date convenue. Cet acompte doit être versé chez le notaire le jour de la signature. Sans le versement de l'acompte, la signature ne peut pas avoir lieu. Le notaire déconsignera l'acompte en faveur du vendeur.
- 4. Signature de la vente à terme chez le notaire :** toutes les parties doivent obligatoirement être présentes pour signer l'acte de vente à terme. Si un individu qui figure dans l'acte ne peut pas être présent, une procuration doit être faite.
- 5. Enregistrement du contrat de vente à terme :** le contrat de vente à terme, plus précisément le droit d'emption qui en découle, doit être enregistré auprès du registre foncier pour être valable. C'est le notaire qui s'en charge immédiatement après la signature.
- 6. Vente finale :** à la date convenue, l'acheteur doit payer le solde du prix de vente et devenir propriétaire du bien immobilier. C'est à ce moment-là que les clés sont transmises par le vendeur au nouveau propriétaire.

Il y a plusieurs avantages pour les acheteurs et les vendeurs de signer une vente à terme d'un bien immobilier.

### Pour les acheteurs :

**Sécurité de l'investissement :** en concluant une vente à terme, l'acheteur peut être assuré que le bien sera disponible à la date convenue et que le prix sera fixé à l'avance, ce qui peut être rassurant dans un marché immobilier instable.

**Possibilité de planification à terme fixe :** une vente à terme peut permettre à l'acheteur de planifier en sachant à l'avance quand il deviendra propriétaire du bien.

Une vente à terme est un contrat qui ne permet pas au vendeur de revenir en arrière. En effet après signature de l'acte de vente, si le vendeur décide de se rétracter, l'acheteur peut obliger le vendeur de vendre au prix convenu.

### Pour les vendeurs :

**Sécurité financière à long terme :** en concluant une vente à terme, le vendeur peut être assuré d'un prix de vente fixe à l'avance, ce qui peut être rassurant dans un marché immobilier instable.

**Possibilité de planification à long terme :** une vente à terme peut permettre au vendeur de planifier un terme connu en sachant à l'avance quand il cèdera le bien.

Une vente à terme est un contrat qui ne permet pas à l'acheteur de revenir en arrière. En effet après signature de l'acte de vente, si l'acheteur décide de se rétracter, celui-ci perd l'intégralité de l'acompte versé au vendeur.

### Conclusion :

La vente à terme est un modèle de vente idéal lorsqu'une vente directe ne peut pas être réalisée. Il permet à l'acheteur d'être assuré que le bien est acquis et au vendeur que le bien est vendu. Il laisse également aux parties le temps de préparer le déménagement, un financement adapté et la recherche d'un nouveau logement ou la libération d'un bail.

