



Vente à Réméré

La Vente à Réméré est une vente immobilière qui est proposée aux personnes n'ayant pas accès au crédit pour réaliser leur projet ou régler une situation financière. Cette vente laisse la possibilité au vendeur de continuer à profiter de son bien puis de le racheter ou de le vendre pour sortir de l'opération. La Vente à Réméré s'adresse à tout propriétaire ou accédant à la propriété, avec ou sans revenus, sans limite d'âge et de revenus dont le besoin est inférieur à 50% de la valeur de son/ses bien(s).

o Pour qui ?

- Personnes physiques
- SCI
- Sociétés commerciales

o Quels types de biens ?

- Maison & appartement (neuf comme ancien)
- Résidence principale, secondaire ou locatif
- Terrain constructible
- Programme immobilier achevé
- Immeuble de bureaux, commerces, locaux d'activité, entrepôts
- Hôtel, résidence hôtelière
- Propriété vinicole/agricole/forestière...

Point important : le bien objet de l'opération doit se trouver en métropole.

o Les étapes

1

Vente

Client = vendeur
Foncière = acheteur

2

Location

Client = Locataire
Investisseur = Bailleur propriétaire

3

Résolution de la vente

Client = Acheteur
Investisseur = Vendeur

*Solde des encours et dettes ou obtention de trésorerie
grâce au fruit de la vente*

*L'indemnité d'occupation est versée chez le notaire qui est en
charge de la payer pendant toute la durée de l'opération*



Vente à Réméré

o Ratio et besoin

Il est impératif d'avoir à l'esprit que la recevabilité d'un dossier tient essentiellement à deux éléments :

- 1 — La valeur et la liquidité du bien
- 2 — Le scénario de sortie du réméré, soit la possibilité de racheter le bien si les conditions d'octroi d'un prêt immobilier sont réunies, soit la vente définitive du bien.

Le ratio essentiel :

- Ratio hypothécaire : 65% maximum (tous frais inclus)

Le besoin :



- Crédit ou regroupement de crédits refusé
- Prêt in fine à terme ou refusé
- Fichage(s) bancaire(s)/ interdit bancaire
- Contentieux/huissier(s)
- Déchéance de terme
- Saisie immobilière
- Liquidation ou redressement judiciaire
- Plan de surendettement
- Retard impôts, facture, charges de copropriété...
- Dette(s) syndic
- Financement de soulte, succession, divorce
- Viager refusé ou inadapté
- Investissement immobilier en France ou à l'Étranger
- Prêt immobilier ou hypothécaire refusé pour l'acquisition d'un bien
- Prêt relais refusé
- Développer/redresser/investir dans son entreprise ou créer une activité
- Trésorerie à usage professionnel ou personnel

i Le responsable commercial de votre secteur est votre interlocuteur