

Ces stratégies oubliées en immobilier qui peuvent rapporter gros

jftardiveau@agefi.fr

Quelques pistes envisageables, déconseillées ou méconnues, pour mieux valoriser son immobilier locatif et limiter l'impôt.

Yvan Vaillant, directeur de l'ingénierie patrimoniale, groupe **Edmond de Rothschild**

Les deux questions fréquentes sur l'immobilier de rapport sont les suivantes : faut-il le détenir directement ou via une société ? Quel régime fiscal privilégier ?

En direct, les revenus fonciers sont taxés à 64 % à la marge. Or, lors de la vente, les abattements pratiqués sur la plus-value en fonction de la durée de détention du bien aboutissent à des exonérations partielles, ou totales après trente ans. La détention du bien via une structure soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) permet son amortissement. La charge comptable qui en résulte diminue le revenu taxable alors même qu'il ne s'agit pas d'une charge à décaisser. Le revenu immobilier net d'impôt s'en trouve augmenté et permet de rembourser plus rapidement des emprunts. En revanche, lors de la cession du bien, ces amortissements et charges déduites sont taxés. On reprend, à ce moment-là, l'avantage de trésorerie obtenu durant la période de détention.

La location meublée non professionnelle offre le double avantage d'amortir le bien immobilier tout en permettant de le vendre à terme avec les abattements sur les plus-values des particuliers. L'objectif souvent recherché pour les autres types d'investissements est de pouvoir passer d'un régime fiscal à l'autre. Dans les années 2000, pour permettre d'allier les deux régimes fiscaux – de l'IS lors de la perception des revenus et de la plus-value privée exonérée en partie lors de la vente –, de nombreux conseils ont proposé à leur clientèle patrimoniale d'apporter l'usufruit temporaire de biens immobiliers à une société soumise à l'IS. La société détenait l'usufruit et amortissait le bien pendant quinze ans. A la fin de cet usufruit, les personnes physiques nues-propriétaires récupéraient l'usufruit sans impôt et pouvaient vendre le bien avec des abattements calculés depuis l'origine. Mais en 2013, un texte a mis fin à cette pratique en taxant l'apport de l'usufruit d'origine en revenus fonciers et non en plus-values, rendant la stratégie inefficace sur le long terme.

Est-on forcément lié au régime fiscal choisi à l'origine ?

Certains professionnels proposent de recourir à la société en commandite simple. Celle-ci se compose de deux catégories d'associés. Les commandités gèrent la société sous un statut commerçant, avec taxation à l'IS des résultats qui leur sont attribués. De l'autre côté, les associés commanditaires sont de simples bailleurs de fonds à la responsabilité limitée mais qui pourront bénéficier, lors de la vente des biens, des abattements des particuliers. Dans les situations plus classiques, où l'immobilier est déjà détenu, la SCI offre des choix multiples et une certaine réversibilité via le passage possible du régime foncier au régime de l'IS. On pourra ainsi vendre un bien à une société soumise à l'IS et dégager des liquidités si la plus-value est faiblement imposée. Dans le cas contraire, on peut apporter les parts de SCI à une société à l'IS en sursis d'imposition, sans dégager de liquidités, et entrer dans l'IS à moindre coût. Si la SCI détient le bien depuis longtemps, on peut opter pour l'IS, réévaluer le bilan et la base d'amortissement. C'est du cas par cas. Par ailleurs, le simple fait de structurer son immobilier avec un holding à l'IS qui constitue une SCI pour chaque projet immobilier permet d'amoindrir l'effet négatif lors de la revente. La détention dépendra du curseur mis entre les objectifs recherchés – la transmission ou une maîtrise des revenus taxables.

La SCI comme outil de transmission aux charmes parfois méconnus

La SCI est avant tout un outil de transmission. Elle permet d'établir une gouvernance, de contrôler les décisions ou d'opérer un transfert progressif du pouvoir. En faisant entrer très tôt les enfants au capital d'une SCI endettée ou en cédant un bien à une SCI détenue par les enfants, la transmission et le remboursement se financeront via les loyers perçus.

Autre avantage, là où une donation-partage entre enfants est impossible sur un bien immobilier, elle le devient sur des actions. Or la donation-partage permet d'éviter tout conflit familial au décès quoi qu'il soit advenu du bien immobilier après la donation. La traçabilité des parts sociales, qui demeureront même en cas de vente du bien immobilier, permet par ailleurs d'utiliser la donation-partage transgénérationnelle quinze ans après une première donation. La génération des petits-enfants récupère lesdites parts pour un coût de 2,5 % d'impôt. Par ailleurs, on peut fractionner le paiement des droits de succession sur trois ans pour illiquidité ou le différer au décès de l'usufruitier. Moyennant un intérêt et des garanties, l'Etat accorde un crédit aux héritiers. Là où une détention directe ne permet ni la vente ni l'apport du bien à une société sans perdre le crédit d'impôt sur les droits de succession, une SCI offre aux héritiers la possibilité d'opter pour l'IS sans perdre ce pouvoir de vente du bien. Enfin, il faut toujours regarder si le plus intéressant est de vendre l'immobilier ou les parts de SCI car une SCI qui détient un bien depuis quelques années peut avoir trente ans d'existence, auquel cas la vente des parts est exonérée...

Deux régimes fiscaux pour lesquels l'immobilier ne convient pas toujours

Deux régimes fiscaux sont souvent recherchés. Le report d'imposition sur les plus-values lorsqu'un actionnaire apporte des titres à un holding, et le régime Dutreil, qui permet de réduire le coût d'une donation-succession sur des actions. Très souvent se pose la question de la possibilité de développer une activité éligible à ces régimes avec un sous-jacent immobilier, tangible. L'administration fiscale est claire sur le sujet. La location meublée ou celle en Airbnb relèvent de la gestion de patrimoine privé et non d'une activité commerciale. Elles ne sont donc pas éligibles. En revanche, la promotion immobilière, l'activité de marchand de biens, la location d'espaces de coworking ou l'activité para-hôtelière, avec de fortes prestations commerciales, le sont... à condition de détenir le fonds de commerce et de l'exploiter ! C'est donc un métier.

L'IFI, un impôt aux pièges multiples

Le problème de l'IFI réside dans la déductibilité des dettes et des crédits. Les dettes in fine sont amortissables fictivement mais il existe de nombreuses exceptions selon la présence d'un terme ou d'une prorogation d'année en année du prêt. Par ailleurs, il y a des retraitements de dettes. Les prêts entre parents et enfants sont par principe non déductibles.

Il en va de même lorsque les parents vendent un bien à une société contrôlée par les enfants. Un point d'attention s'impose sur toutes les dettes souscrites par des sociétés détentrices d'immobilier, notamment les comptes courants d'associés. Pour les grandes fortunes, si le total des biens immobiliers excède cinq millions d'euros, on plafonne la dette déductible, mais si c'est une société qui détient ce patrimoine, cette contrainte n'existe pas. Dans une société, le ratio d'immobilier déclarable peut varier si la société détient un portefeuille titres ou des liquidités. Ainsi, la gestion de l'IFI se complexifie rapidement et dépend du mode de détention. Une analyse du sujet en amont s'impose.

<http://www.agefiactifs.com/ces-strategies-oubliees-en-immobilier-qui-peuvent-97379>