

## Achat du local : au patrimoine privé ou professionnel ?

L'exploitant qui décide d'acquérir ses locaux aura le choix entre les intégrer dans son actif professionnel ou les conserver dans son patrimoine privé, le plus souvent dans une société civile immobilière (SCI).

Pour quelle solution faut-il opter ?

Ce choix doit être mûrement réfléchi, car il aura de nombreuses répercussions sur les dépenses déductibles et le régime fiscal des plus-values en cas de vente ultérieure du bien.

### Intégrer l'immeuble à l'actif du bilan

Cela signifie que le professionnel va comptabiliser l'immeuble à l'actif de son bilan. Il fera partie de ses immobilisations, au même titre que son matériel de production ou son fonds de commerce.

Les avantages de cette solution sont la simplicité, (tout l'actif professionnel est regroupé dans une seule structure) et l'optimisation fiscale de l'opération.

#### Amortissement de l'immeuble

L'immeuble constitue une immobilisation amortissable sur sa durée d'utilisation (varie de 20 à 30 ans), au même titre que n'importe quel autre actif.

Les nouvelles règles comptables en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2006 ont modifié la comptabilisation des immeu-

bles, (comptabilisation par "composants" de durées d'amortissement différentes) mais, dans un souci de simplification, il est possible de se référer, à titre d'ordre de grandeur, aux durées précitées.

Rappelons que seule est amortissable la partie du prix correspondant aux constructions ; en effet, le terrain est une immobilisation non amortissable.

Il conviendra donc de répartir le prix de l'immeuble entre le coût du terrain et le coût de la construction.

#### Les intérêts de l'emprunt contracté pour l'acquisition

Dans le cas (quasiment systématique) du recours à un financement bancaire (total ou partiel) pour financer l'acquisition, les frais financiers prélevés par la banque sont déductibles du bénéfice imposable, sans limitation de montant ni de durée.

De même sont déductibles toutes les charges annexes au contrat de prêt :

- frais de dossier,
- commission d'engagement,
- frais de prise de garantie (hypothèque ou Privilège de Prêteur),
- éventuellement, prime de souscription des assurances décès et invalidité

que peuvent demander les établissements financiers pour assurer le dirigeant de l'entreprise à titre de garantie complémentaire (cas très fréquent).

#### Les droits d'enregistrement (appelés "frais de notaires")

• Dans le cas où l'acquisition de l'immeuble n'est pas soumise à la TVA, l'acheteur doit payer en plus du prix d'acquisition, divers frais et taxes qui représentent environ 6 à 7% du prix ; ces frais constituent une charge intégralement déductible l'année de l'acquisition (ils peuvent sur option être intégrés au prix de l'immeuble et dans ce cas, amortis sur la même durée que celui-ci).

• Dans le cas où l'acquisition est soumise à la TVA (cas d'un immeuble neuf ou achevé depuis moins de 5 ans et faisant l'objet d'une première vente), les frais représentent environ 1,5 à 2% du prix et sont également déductibles.

#### Le financement par crédit-bail immobilier ("leasing")

Il est tout à fait possible d'utiliser le crédit-bail pour financer l'acquisition d'un immeuble professionnel.

La charge de crédit-bail est assimilée à un loyer ; elle est entièrement déductible du bénéfice imposable (sauf la quote-part correspondant au prix du terrain, mais celle-ci, sera concentrée sur les dernières années du contrat).

L'effort de remboursement du financement mis en place sera entièrement supporté par l'exploitation (sauf en cas d'apport préalable demandé par la banque).

Il peut exister un écart entre la charge de remboursement du financement, constituée par le capital emprunté (non déductible fiscalement) majoré des intérêts, et la charge fiscalement déductible (amortissement comptable de la construction plus intérêts).

La charge de remboursement dépend uniquement du montant, de la durée, et du taux du prêt. Elle est donc totalement indépendante de la durée d'amortissement comptable de l'immeuble (qui dépend de la répartition entre terrain non amortissable et construction amortissable sur une durée qui dépend du type d'immeuble).

Cette différence sera prélevée sur la trésorerie de l'exploitation après impôt.

CGA Contact • Juillet-Août 2008 • N°6

8

### Vente de l'immeuble : le sort des plus-values

En cas de vente de l'immeuble détenu dans le patrimoine professionnel, c'est le régime des plus-values professionnelles qui s'applique.

Il faudra calculer une plus-value correspondant à la différence entre le prix de revente du bien et la valeur nette comptable de l'immeuble dans le bilan de l'entreprise.

Si l'entreprise est assujettie à l'IS, cette plus-value sera intégralement taxée au taux applicable à la société.

En cas de régime fiscal BIC ou BNC, seule la fraction de plus-value correspondant à la somme des amortissements antérieurement déduits sera taxable au taux normal de l'impôt.

L'excédent éventuel de plus-value sera taxable au taux réduit de 16% (27% avec les prélèvements sociaux), après application d'un abattement égal à 10% par année de détention, au-delà de la cinquième année, soit une exonération totale après 15 ans de détention. Cette exonération est cumulable avec l'exonération dont bénéficient les petites entreprises (voir le point 1 de notre encadré).

### Conserver l'immeuble professionnel dans son patrimoine privé

Deux possibilités : soit l'immeuble appartient à titre personnel à l'exploitant, soit il appartient à une société (Société Civile Immobilière).

Les parts de cette société pourront être réparties entre le chef d'entreprise et sa famille (épouse, mais aussi enfants, ce qui peut avoir un intérêt dans le cadre des questions de succession), ou entres associés d'un même groupe professionnel (cabinet médical...).

#### Protection de l'immeuble

N'étant pas dans l'actif d'exploitation, l'immeuble est à l'abri des conséquences désastreuses d'une liquidation judiciaire éventuelle, (sauf cas d'extension de la procédure de liquidation à la SCI qui détient l'immeuble).

#### Plus grande souplesse d'utilisation de l'immeuble

Le propriétaire de l'immeuble peut se comporter en "propriétaire bailleur" et le louer facilement à un autre exploitant, si le local devient inadapté à l'activité de l'entreprise (trop petit, trop

### Plusieurs régimes d'exonération des plus-values

(régimes de faveur subordonnés à la condition que l'activité ait été exercée pendant cinq ans au moins)

**1.** Exonération totale ou partielle en fonction du montant du chiffre d'affaires HT : la plus-value réalisée à l'occasion de la vente de l'immeuble est exonérée totalement quand le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 250 000 euros pour les entreprises industrielles et commerciales et inférieur ou égal à 90 000 euros pour les prestataires de services et les BNC. L'exonération est partielle lorsque les recettes excèdent ces seuils sans dépasser respectivement 350 000 euros et 126 000 euros.

**2.** Exonération totale ou partielle en fonction du prix des cessions des biens soumis aux droits d'enregistrement : si ce prix est inférieur à 300 000 euros, l'exonération est totale, s'il est supérieur à ce montant sans excéder 500 000 euros, l'exonération est partielle. Toutefois les plus-values sur les biens immobiliers ne sont pas concernées par ce régime et leur valeur n'est d'ailleurs pas prise en compte dans le plafond de 300 000 euros.

**3.** Cessions à titre onéreux dans le cadre d'un départ en retraite : pour en être exonérée la cession doit porter sur des éléments inscrits au bilan de l'entreprise. Toutefois cette exonération ne s'applique pas aux plus-values immobilières.

grand, moins bien placé à cause de modifications des flux de passages de clients etc.).

#### La vente du fonds facilitée

Si l'immeuble n'est pas dans l'actif d'exploitation, la valorisation de l'entreprise sera uniquement fondée sur des critères économiques (activité, rentabilité, ...).

Cette valorisation sera généralement plus faible que si l'immeuble appartient à l'entreprise (impact d'éventuelles plus-values latentes liées à la valorisation de l'immeuble).

D'où une plus grande facilité pour trouver un acquéreur et pour celui-ci une plus grande facilité pour trouver un financement.

#### Des revenus complémentaires

Si l'immeuble n'est pas vendu avec l'exploitation, le chef d'entreprise pourra le louer à son successeur au moment de son départ à la retraite.

Les loyers encaissés constitueront des revenus supplémentaires réguliers appréciables.

#### Régime des plus-values de cession

C'est le régime des plus-values immobilières des particuliers qui s'applique (taux réduit de 16%, 27% avec les prélèvements sociaux).

En cas de détention de l'immeuble depuis plus de 15 ans, la plus-value éventuelle en cas de vente est totalement exonérée

d'impôt (abattement de 10% par année, au-delà de la 5<sup>e</sup> année de détention).

#### Le régime fiscal

Le régime fiscal est généralement celui des revenus fonciers : pas d'amortissement de l'immeuble, pas de déduction des éventuels frais d'enregistrement ; seuls sont déductibles les intérêts d'emprunt et les charges locatives (dépenses d'entretien et de réparation).

Toutefois, en cas de financement par crédit-bail immobilier le régime fiscal sera celui des BNC accessoires, globalement plus favorable que celui des revenus fonciers.

#### Conclusion d'un bail commercial (ou professionnel)

Le propriétaire de l'immeuble doit conclure avec sa structure d'exploitation un bail commercial (ou professionnel) classique.

Ce bail doit prévoir un niveau de loyer conforme aux valeurs normales du marché. Le fait que le locataire et le propriétaire soient une seule et même personne (éventuellement, au travers de sociétés interposées) ne permet pas (bien au contraire !) de trop s'éloigner de ces normes.

Les loyers payés par l'entreprise (locataire) constituent une charge déductible qui diminue d'autant son bénéfice imposable.

Les loyers encaissés par le propriétaire de l'immeuble devront être portés sur la déclaration de revenus au titre des revenus fonciers. ■

CHRISTIAN JULHE