



Comment les cuisinistes doivent-ils bien préparer la transmission de l'immobilier professionnel ?

Maître Xavier Amar, notaire, livre ici sa réflexion autour de la transmission de l'immobilier du chef d'entreprise (immobilier professionnel notamment) à l'aube de la retraite. Il donne en prime des conseils utiles pour préparer ce moment, attendu ou redouté, par un nombre croissant de cuisinistes, en raison du vieillissement naturel de la profession active du secteur. Avec en conclusion la nécessité d'apporter une solution sur mesure pour chaque cas. Comme pour les cuisinistes, architectes d'intérieur et agences de l'habitat...

L'immobilier a une vertu majeure : il s'agit d'un des rares actifs que l'on peut se constituer avec une mise réduite, grâce à l'effet de levier du financement bancaire. Mais une fois entièrement financé, cet actif coûte cher : frais d'entretien, aléas locatifs, fiscalité...

Le départ à la retraite peut être le bon moment pour s'interroger sur la structuration de son patrimoine et sa transmission. Et les questions ne manquent pas. Par exemple :

- Puis-je dissocier le sort de mon actif professionnel de mon immobilier professionnel ?
- Ai-je besoin des loyers de mon immobilier pour compléter mes revenus à la retraite ?
- Quelle va être l'imposition de ces loyers (impôt sur le revenu, impôt sur la fortune, etc...), quel sera le reste à vivre ?

- À titre personnel, j'aurai envie d'une maison à la campagne, d'un appartement à la mer ou à la montagne, mais je n'ai pas la trésorerie et les banques ne me prêteront plus compte tenu de mon âge. Comment faire ?
- Comment limiter le coût fiscal de la transmission de mon patrimoine à mes enfants ?

Tant de sujets qui méritent de se poser les bonnes questions. Et la première, essentielle : celle de la qualité de mon immobilier. Assez simple finalement : mes actifs doivent-ils être conservés dans le cercle familial ? Et la réponse est alors binaire : oui ou non.

De cette réponse découlent différentes stratégies envisageables¹. Voici quelques pistes :

1. La donation de tout ou partie de mon immobilier

Une transmission réussie est une transmission anticipée. Et la donation est un outil essentiel, car elle recoupe plusieurs vertus :

- En cas de vente de son immobilier, une donation avant cession permet de réduire l'impôt de plus-value lorsqu'il est dû. Couplée à un démembrement de propriété efficacement structuré, elle peut même permettre au donateur d'appréhender l'intégralité du prix et de créer ce qu'on appelle une dette de restitution, dette qui viendra réduire la fiscalité lors de la succession du donateur ;
- Si l'on souhaite conserver cet immobilier, le démembrement permettra de réduire le coût de la transmission, tout en permettant au donateur de bénéficier des revenus (loyers) du bien. Le donateur reste toutefois redevable des charges et coûts liés à la détention de l'immobilier.
- En toutes hypothèses, le donateur a la faculté de prendre en charge le coût de cette donation sans que cette prise en charge soit elle-même considérée comme une donation (et donc fiscalisée).

2. La vente et le réinvestissement du prix de vente

En cas de vente pour acheter un nouveau bien immobilier, le démembrement de propriété prend à nouveau tout son sens : conserver l'usufruit, transmettre la nue-propriété.

En effet, si le barème prévu aux articles 669 du Code Général des Impôts est obligatoire en matière de donation (et rend la valeur de la nue-propriété assez importante en fonction de l'âge de l'usufruitier), le recours à un calcul économique est autorisé en cas de démembrement de propriété lors de l'acquisition d'un bien. Et le calcul économique peut s'avérer extrêmement intéressant.

Pour financer la valeur de cette nue-propriété, les enfants ont recours à l'aide de leurs parents (qui disposent de la trésorerie nécessaire) :

¹ Le démembrement de propriété est la dissociation de l'usufruit (droit d'user d'un bien et de percevoir les revenus qu'il génère : ce droit est souvent viager) et la nue-propriété (droit de devenir propriétaire du bien à l'extinction de l'usufruit). L'usufruitier reste redevable de l'essentiel des charges et de la fiscalité inhérente au bien et à ses revenus.



- Par une donation de somme d'argent, les parents financent l'acquisition des enfants en ayant recours à un abattement spécifique dit « Sarkozy » ;
- Le cas échéant, en constituant une société civile ayant vocation à acheter cette nue-propiété, les parents, donateurs et usufruitiers, peuvent aller jusqu'à conserver le pouvoir dans cette société, et donc indirectement sur la détention de la nue-propiété.

En somme, à 62 ans, donner la nue-propiété d'un bien immobilier, c'est soumettre aux droits de donation 60 % de sa valeur, alors que transmettre de l'argent pour acheter la nue-propiété d'un bien immobilier, c'est soumettre aux droits de donation parfois seulement 10 ou 20 % de sa valeur.

3. La vente intra-familiale

Lorsque l'actif est de qualité, il est parfois souhaitable de le conserver en famille. Si cet actif est détenu par les parents depuis suffisamment longtemps (30 ans), il peut être vendu aux enfants (ou à une société qu'ils constituent) sans supporter d'impôt de plus-value.

Les parents bénéficient alors d'un prix de vente net de frais et droits, qu'ils pourront utiliser pour assumer leur train de vie, en remplacement des loyers qu'ils ne perçoivent plus.

Plus encore, si les enfants ne peuvent pas financer cette acquisition, les parents peuvent jouer « la banque » : le prix peut être payé mensuellement, pendant plusieurs années, au moyen des loyers générés par ce bien, avec plusieurs avantages :

- les parents ne payent plus ni impôt sur le revenu sur les loyers, ni impôt sur la fortune immobilière sur ce bien ;
- les enfants financent les mensualités au moyen des loyers ;
- le nombre de mensualités est calculé en fonction du montant net perçu mensuellement par les enfants ;
- à l'issue de la période de paiement, les enfants sont pleinement propriétaires d'un bien qui ne sera pas soumis aux droits de succession.

Vous l'aurez constaté, il existe autant de solutions qu'il existe de cas particuliers. C'est donc bien du sur mesure qui doit vous être proposé, afin de répondre à vos enjeux et vos objectifs.

Me Xavier Amar

Pour en savoir davantage :

<https://www.lamanufacture-notaires.fr/>