

Le PLUS S

**Les locaux
du professionnel
libéral**



Ce document vous est adressé par votre Association Agréée


UNASA
Union Nationale des Associations Agréées

SOMMAIRE

I - Etre propriétaire ou rester locataire ?

- A - Le bail professionnel et les soucis vécus
 - 1 - Destination professionnelle du local
 - 2 - Les différentes réglementations
 - 3 - L'avenir des baux professionnels
- B - Coûts divers d'acquisition
 - 1 - Le droit de vente d'immeubles
 - 2 - La TVA immobilière
 - 3 - Honoraires des notaires

C - Aspects patrimoniaux

II - Les choix financiers

- A - Évaluer ses possibilités de remboursement
- B - Durées et modalités du remboursement
 - 1 - Taux fixe ou taux variable ?
 - 2 - Les emprunts à échéances progressives
 - 3 - Les emprunts dégressifs
 - 4 - Les crédits "in fine"
 - 5 - Les emprunts à échéances constantes
 - 6 - L'assurance crédit

III - Biens professionnels ou non ?

- A - Conséquences du choix : le local, bien professionnel (inscrit sur le registre des immobilisations).
- B - Conséquences du choix : le local, bien privé
- C - Cas particulier de la déduction d'un loyer pour l'utilisation d'un immeuble du patrimoine privé

IV - L'attrait de la SCI

- A - SCI et couple
- B - SCI et transmission familiale
- C - SCI et profession
- D - La possibilité de l'IS
- E - Qui doit emprunter ?
- F - Le professionnel de santé doit-il récupérer la TVA via la SCI ?
- G - Loyer ou cession d'usufruit

PRÉAMBULE

Vous trouverez ci-après une série de réflexions qui tentent de décrire les soucis entourant la gestion de l'immobilier nécessaire à l'exercice d'une profession libérale.

Tous les Professionnels libéraux s'interrogent sur l'opportunité de l'achat ou non des murs afin de résoudre les problèmes de sécurité liés à une implantation géographique quelquefois de grande valeur "commerciale".

Diverses questions se posent notamment quant au statut juridique et aux options fiscales qui peuvent selon les cas améliorer la rentabilité financière de l'opération.

Différents paramètres tels que la structure familiale, les soucis futurs de niveaux de retraite et l'éventuelle revente devront être pris en compte.

L'immobilier n'est pas, nonobstant l'inflation disparue, un placement comme les autres du simple fait que l'on travaille sur le long terme.

D'autant plus que les choix financiers et juridiques de ce jour influenceront également à long terme. Une incertitude existe néanmoins car les réflexions sont menées avec les règles fiscales d'aujourd'hui sans que l'on puisse en prévoir leur évolution.

I - ÊTRE PROPRIÉTAIRE OU RESTER LOCATAIRE ?

Le commerçant dispose dans son bail d'éléments qui sont d'ordre public, en particulier le droit au renouvellement : ce n'est pas le cas des titulaires de BNC. En étant locataire, le professionnel libéral n'est protégé que par les clauses de son propre bail, d'une durée minimum légale de 6 ans.

Le droit au renouvellement n'existe pas mais l'emplacement peut parfois constituer un élément indispensable pour l'activité du professionnel libéral. Il est alors important pour lui d'obtenir conventionnellement des garanties sur son maintien dans les locaux pour une longue durée (engagement de renouvellement par le bailleur sauf à verser une lourde indemnité, bail à long terme) et sur l'évolution du loyer (indexation fixée dès le départ).

A défaut, il sera naturellement conduit à l'acquisition de ses locaux plutôt qu'à leur location.

A - Le bail professionnel et les soucis vécus

Le bail professionnel peut se définir comme un contrat de louage portant sur des locaux dans lesquels le locataire exerce régulièrement, avec l'accord exprès ou parfois tacite du bailleur, une profession ou une fonction non commerciale dont il tire tout ou partie de ses ressources.

Pour être régulier, ce contrat doit porter sur des locaux affectés à un usage professionnel.

1 - Destination professionnelle du local

Le locataire qui entend affecter tout ou partie d'un local à des fins professionnelles doit, au préalable, s'assurer qu'il peut légalement le faire.

Il doit donc bénéficier des autorisations administratives éventuellement nécessaires pour transformer les locaux. L'accord du bailleur doit être obtenu. L'activité ne doit pas être contraire à la destination de l'immeuble si celui-ci est soumis au régime de la copropriété.

* Changement d'affectation des locaux

Il est interdit en région parisienne et dans les communes de + de 200.000 habitants de transformer des locaux d'habitation en un autre usage.

Il peut être dérogé à ce principe par une autorisation administrative préalable et motivée après avis du Maire.

* L'usage des lieux selon la destination du bail

Le preneur est tenu d'user de la chose louée suivant la destination qui lui a été donnée par le bail ou suivant celle présumée d'après les circonstances, à défaut de convention. Le Code Civil prévoit d'ailleurs la possibilité pour le bailleur de résilier le bail en cas de non-respect par le locataire de l'usage prévu.

Le bailleur peut autoriser le changement de destination prévue dans l'acte. Il peut le faire de façon expresse, auquel cas il renoncera à la destination insérée dans le bail par un acte exprimant sans ambiguïté sa volonté. Son consentement peut parfois être tacite, le locataire doit alors en rapporter la preuve.

Lors de la demande d'autorisation d'une profession dans les locaux, il conviendra d'interroger le bailleur sur la pose d'une plaque professionnelle. Dans la mesure où l'ensemble de l'immeuble dont dépendent les baux loués appartient au bailleur, celui-ci est seul habilité à l'autoriser ; à cet égard, le bail prévoit généralement les conditions de cette autorisation.

* L'analyse du règlement de copropriété

Avant l'exercice de toute activité professionnelle dans un immeuble soumis au statut de la copropriété, les parties doivent s'assurer, en outre, que le règlement de copropriété ne comporte pas de clauses restrictives à l'exercice de la profession envisagée.

La pose d'une plaque professionnelle sur les parties communes doit être autorisée par l'assemblée de copropriétaires.

Lorsque l'exercice de la profession considérée est autorisé par le règlement de copropriété, le copropriétaire a le droit de poser une plaque, l'assemblée ne peut le lui interdire.

Un cas de jurisprudence (cassation civile 19/11/2008).

Un médecin spécialiste est autorisé à exercer sa profession par le bail concernant son appartement.

Son propriétaire l'assigne en justice du fait de désordres causés dans les parties communes de l'immeuble par les patients du médecin, tels que la présence d'urine et de détritiques sur le sol (dont les seringues).

Les juges ont tranché que les locataires ne pouvaient être personnellement tenus pour responsables du comportement de certains patients du docteur dans les parties communes de l'immeuble.

Un autre cas relatif à un enseignant (cassation 11/01/2006).

Un arrêt a jugé l'absence de qualification de bail professionnel du fait que les locaux sont partagés avec d'autres utilisateurs selon des horaires modifiables à tout moment, situation induisant l'absence de libre disposition à usage exclusif, le contrat ne pouvant dès lors être qualifié de bail mais simplement de convention d'occupation précaire.

Dès lors, il convient pour les professionnels qui bénéficieraient de mises à disposition, même à titre onéreux, de locaux qu'ils utiliseraient temporairement et de façon non exclusive, d'être très prudents, la pérennité de la situation étant plus que fragile.

2 - Les différentes réglementations

* Les textes en présence

Les baux à usage professionnel ne bénéficient pas d'un statut particulier comparable à celui des baux commerciaux, des baux ruraux ou des baux d'habitation ; ils sont soumis à des régimes différents.

Pour déterminer de façon schématique le régime qui leur est applicable, une double distinction s'impose entre :

- les locaux affectés à un usage mixte d'habitation et professionnel ;
- les locaux affectés à un usage exclusivement professionnel.

A l'intérieur de cette classification, il faut en outre distinguer entre les locaux loués avant et après le 6 juillet 1989 et envisager l'incidence éventuelle de la loi du 1er septembre 1948 sur ces locations (loi en cours de suppression).

* locaux à usage mixte

Il s'agit de locaux dont une partie est réservée à l'habitation du locataire et le surplus utilisé par lui pour l'exercice de sa profession ou de son activité. Ces locations sont soumises aux dispositions de la loi du 6 juillet 1989 (dite loi MERMAZ) quelle que soit la date d'achèvement de l'immeuble.

Un bail écrit est nécessaire, la durée de celui-ci est de 3 ans si le bailleur est une personne physique et de 6 ans quand il s'agit d'une personne morale. Les loyers sont réglementés.

Le locataire bénéficie d'un droit au renouvellement du bail.

* Les locations libres : locaux à usage exclusivement professionnel

Les locaux à usage exclusivement professionnel échappent le plus souvent à toute réglementation spécifique et les parties déterminent librement les conditions de location.

Le bail professionnel peut être écrit ou verbal. Cependant, pour des raisons de preuve, il est généralement écrit, auquel cas il peut prendre la forme d'un acte authentique ou d'un acte sous seing privé. Les parties pourraient également procéder par échange de lettres.

Les baux d'immeubles non ruraux à durée limitée ne sont pas soumis obligatoirement à la formalité de l'enregistrement. Les parties peuvent cependant soumettre volontairement l'acte à l'enregistrement, auquel cas un droit fixe réduit est alors perçu.

Le terme de bail verbal recouvre deux notions :

- a) d'une part, le bail fait sans écrit est à durée indéterminée (sauf preuve contraire) ;
- b) d'autre part, le bail constaté à l'origine dans un acte, mais dont le preneur à l'arrivée du terme reste et est laissé en possession. L'une des parties peut, dans ce cas, donner congé à l'autre à tout moment en observant seulement les délais fixés par les usages.

L'état des lieux pour les locations à usage exclusivement professionnel n'est pas, en principe, obligatoire.

Les parties fixent librement la durée du contrat. Les baux perpétuels sont cependant prohibés.

* durée déterminée : lorsqu'un terme est fixé lors de la conclusion du bail, le bail cesse de plein droit, à son expiration, sans qu'il soit nécessaire de donner congé.

* durée indéterminée : lorsque les parties ne sont convenues d'aucune durée précise, chacune des parties peut mettre fin unilatéralement au contrat à tout moment, ou plus exactement en respectant les usages ; A défaut de congé, nécessaire dans cette hypothèse, le bail se poursuit.

Les parties déterminent librement le montant du loyer, lors de la conclusion du bail.

Les parties peuvent convenir librement pour les baux professionnels d'un dépôt de garantie et de son montant ; il ne porte pas d'intérêt au bénéfice du locataire (sauf clause contraire).

- Les charges

La convention conclue entre le locataire et son propriétaire définit, le plus souvent, les charges que le débiteur acquitte ainsi que leurs modalités de paiement ; à défaut, il y a lieu de se référer aux principes de droit commun applicables aux baux. Il convient, d'ailleurs, de bien distinguer les charges des dépenses de travaux. Les charges présentent, à la différence des travaux, un caractère de périodicité.

- Sous-location et cession

Le locataire de locaux à usage exclusivement professionnel a le droit de sous-louer et même de céder son bail à un autre, si cette faculté ne lui a pas été interdite.

- Vente de l'immeuble

Le bail est opposable à l'acquéreur de l'immeuble à condition d'être authentique (fait devant un notaire) ou d'avoir une date certaine antérieure à la vente. Le bail peut contenir une clause stipulant qu'en cas de vente, le bail sera résilié de plein droit. Une telle clause n'est pas compatible avec le souci de pérennité du lieu d'exercice professionnel.

Si le locataire veut bénéficier du droit de préemption, il faudra le prévoir dans les écrits.

Rappelons par ailleurs que le droit de préemption urbain décidé par la collectivité publique prime.

- Renouvellement du bail

Le principe du renouvellement et les conditions de celui-ci peuvent être prévus conventionnellement à l'avance dans le bail initial.

Le locataire de locaux à usage exclusivement professionnel n'a pas droit à renouvellement de son bail ou à défaut au versement d'une indemnité d'éviction couvrant le préjudice ; le renouvellement intervient d'un commun accord entre les parties sans que le bailleur soit tenu par le prix précédemment pratiqué.

- Option pour un bail commercial

Avec l'accord du propriétaire, le locataire peut signer un bail commercial (sans que ceci ouvre un droit à renouvellement ou à une indemnité d'éviction), bien qu'il exerce une profession libérale. Toutefois les quelques règles impératives édictées en matière de bail professionnel ne peuvent être écartées.

Au cas où les circonstances de l'accord l'exigeraient, un droit au bail peut être versé. Rappelons que ce bien correspond à l'entrée dans l'actif d'un élément incorporel et n'est ni déductible ni amortissable.

3 - L'avenir des baux professionnels

Le texte actuel ne donne satisfaction à personne.

Les bailleurs reprochent aux locataires la faculté de résiliation à tout moment, ce qui entraîne une instabilité dans la gestion.

Les locataires remarquent surtout que les bailleurs peuvent, en fin de bail, leur donner congé sans motif et sans indemnité.

Ont été réalisés quelques aménagements ces dernières années à la suite de différents textes et rapports, mais les grandes interrogations persistent.

Il a été constaté en effet que de nombreux professionnels libéraux louent des bureaux et qu'ils souhaitent pouvoir adopter le régime des baux commerciaux.

Si pour ces professionnels, la localisation n'est pas essentielle, en revanche, la possibilité de garantir au bailleur une certaine stabilité est importante.

Par ailleurs, pour les professionnels libéraux qui utilisent des locaux en pied d'immeubles et pour lesquels la localisation apparaît essentielle, il conviendrait de s'en tenir à la durée de neuf ans assurant ainsi la stabilité du preneur. Cette durée (voire davantage selon convention des parties) permettrait au preneur de disposer du temps nécessaire à l'amortissement de ses investissements.

Le régime actuel se caractérise par une frontière étanche entre le régime des baux commerciaux et le régime des baux professionnels sous l'angle de l'absence d'indemnisation du non renouvellement par le propriétaire.

L'avenir devra connaître des améliorations notamment sur ce point.

B - Coûts divers d'acquisition

Un obstacle pénalise les acquisitions d'immobiliers professionnels. Il s'agit de l'ensemble des coûts de toute nature liés aux mutations immobilières. Il faut évoquer tout d'abord les honoraires d'agence immobilière qui s'élèvent généralement à 6 % de la valeur du bien quand celui-ci dépasse 100.000 euros et un peu plus en valeur relative quand le prix reste inférieur.

Il n'existe pas de tarif en matière d'intermédiation immobilière mais seulement des usages. Tout est négociable.

Ces frais coûtent mais choquent peu car ils correspondent à un véritable service rendu. De plus en face d'un agent attentif, la négociation généralement s'instaure. Par contre, les droits exigés par les Collectivités Publiques ne peuvent faire l'objet d'une négociation !

L'achat d'un immeuble professionnel est soumis selon le cas aux droits d'enregistrement ou à la TVA immobilière.

1 - Le droit de vente d'immeubles

Le taux de droit commun applicable aux ventes d'immeubles est fixé à 5,09 %.

Ce taux s'applique sans conditions particulières à toutes les ventes d'immeubles (d'habitation, professionnels et terrains) ne relevant pas de la TVA ou d'un régime plus favorable.

Ces frais peuvent soit être immédiatement déduits soit s'amortir en tant que complément de prix ou immédiatement et donc avec une certaine souplesse fiscale mais ceci à condition que le bien soit considéré comme professionnel, ce qui génère d'autres interrogations.

2 - La TVA immobilière

Un seul cas d'acquisition d'immeuble échappe au droit de vente d'immeuble. Il s'agit du cas où la TVA immobilière est applicable.

L'article 257-7 du CGI assujettit à la TVA les opérations concourant à la production ou la livraison d'immeuble, ceci concerne :

- l'achat d'un terrain à bâtir,
- l'achat d'un immeuble à démolir (assimilation à un terrain à bâtir),
- l'achat en l'état futur d'achèvement,
- l'achat d'immeubles neufs achevés depuis moins de 5 ans et non précédé d'une mutation consentie à une personne n'ayant pas la qualité de marchand de biens.

Ces achats passibles de la TVA peuvent donner l'opportunité de récupération de celle-ci pour les professionnels assujettis à cette taxe ainsi que pour les SCI donnant leurs immeubles en location à un professionnel et ayant opté à la TVA.

Rappelons que les achats immobiliers soumis à la TVA (hors terrains à bâtir) sont susceptibles d'un seul droit d'enregistrement au taux réduit de 0,715 %.

3 - Honoraires des notaires

Pour l'acquisition d'un immeuble, l'intervention d'un notaire est obligatoire. Généralement l'ensemble des frais de la vente et des honoraires du notaire est à la charge de l'acquéreur. Celui-ci peut donc faire appel au notaire de son choix. Si le vendeur est représenté par son notaire, le coût à payer ne sera pas plus élevé, les notaires des deux parties se répartissant le travail et partageant les honoraires prévus au barème obligatoire.

En effet, les honoraires de notaire pour les ventes immobilières sont tarifés pour un immeuble de 100.000 euros à environ 1.400 euros TTC hors les éventuels honoraires de négociation.

C - Aspects patrimoniaux

Ayant besoin de sécurité lors de son activité, le professionnel libéral sera plus enclin à acquérir ses locaux qu'à les louer sauf à obtenir conventionnellement un bail protecteur.

A la fin de son activité et s'il loue son ancien local à son successeur, les loyers perçus lui serviront de complément de retraite.

Mais comme pour tout placement immobilier, il conviendra

- d'acquérir un local suffisamment vaste pour éviter d'avoir à en changer avant d'avoir fini de rembourser son emprunt ;
- de penser à sa vente ou à sa location ultérieure lors de la cessation d'activité, ce qui exclut la possibilité d'utiliser une partie de l'habitation à titre professionnel.

II - LES CHOIX FINANCIERS

Pour l'acquisition des locaux, la banque en général ne vous demandera que 20% d'apport personnel et financera donc 80% de la dépense. On considère généralement que les frais et droits naturellement autofinancés représentent 10 % en moyenne.

Vous devrez vous interroger afin de savoir si votre activité pourra supporter les mensualités de remboursements d'emprunt (au maximum le double du loyer qui aurait été versé).

Il est bien rare également que la banque ne demande pas à votre conjoint de cautionner l'emprunt souscrit.

Lorsque vous êtes en séparation de biens, il faudra refuser que votre conjoint se porte caution. Si vous êtes en communauté, le conjoint acceptera la caution pour engager les biens communs aux époux mais devra refuser d'engager ses biens propres. Dans ces domaines, tout est négociable.

A - Evaluer ses possibilités de remboursement

Il est difficile d'évaluer une fois pour toutes ses possibilités de remboursement surtout quand l'emprunt est d'une durée d'au moins 10 ans.

Ces possibilités dépendent de nombreux facteurs que vous ne pouvez tous maîtriser, en particulier la pérennité de votre chiffre d'affaires. Citons comme autres éléments à prendre en compte : le montant des remboursements eux-mêmes (au moment de leur souscription, vous devrez faire des arbitrages concernant leur taux et leur durée), l'économie de loyer professionnel qui résulte de l'acquisition, le train de vie, etc...

Il sera important d'établir un budget de trésorerie incluant exploitation professionnelle et vie privée. Vous connaîtrez alors exactement mois par mois, soit le montant et la durée des besoins de financement en cas de découvert, soit votre capacité à rembourser un emprunt supplémentaire en cas d'excédent.

B - Durées et modalités du remboursement

Chaque emprunteur voudrait allonger ses durées de remboursement pour alléger ses charges mensuelles ou au contraire rembourser rapidement afin de minorer le montant des intérêts.

Dans les faits, les choix sont beaucoup plus restreints. En l'absence d'inflation, des durées d'emprunt de 10 à 12 ans semblent les plus indiquées.

Par exemple, pour un taux de 7 % et un remboursement mensuel, le coût du remboursement par rapport au capital emprunté est, en échéances constantes, de :

Sur 10 ans : 14 % par an, soit au total	139,33 %
Sur 12 ans : 12,4 % par an, soit au total	148,09 %
Sur 15 ans : 10,8 % par an, soit au total	161,79 %

1 - Taux fixe ou taux variable ?

Il est difficile de faire un choix entre taux fixe et taux variable lorsque l'emprunt est souscrit pour une durée d'au moins 10 ans.

Les intérêts d'emprunt à taux fixe seront plus élevés au début que ceux d'un emprunt à taux variable.

Mais, si les taux remontent, les mensualités de votre emprunt à taux variable vont en faire autant. Et ce qui était un avantage au début, peut se révéler désastreux par la suite.

Si vous optez pour un emprunt à taux variable, les effets d'une hausse de taux sur votre emprunt doivent être plafonnés. Si votre banquier plafonne la hausse, la baisse des taux le sera vraisemblablement aussi.

Une seule chose reste sûre, la banque ne prend aucun risque dans le cadre des prêts à taux révisable. La période actuelle de taux très bas ne se prête pas à la conclusion d'un prêt à taux révisable car celui-ci risque plus de remonter que de descendre encore.

En fait, tout dépend du différentiel entre le taux fixe et le taux variable initialement proposé ainsi que des marges de variation prévues.

2 - Les emprunts à échéances progressives

En période de forte inflation ou en cas d'accroissement important des bénéfices espérés, il peut être tentant de solliciter une formule de remboursement dans laquelle le capital remboursé dans un premier temps est encore moins important que celui résultant d'échéances constantes. Ainsi en trésorerie, la charge du remboursement sera moins forte les premières années.

Mais cette formule est très pénalisante au niveau des intérêts payés.

Elle est dangereuse en l'absence d'inflation sauf si le professionnel libéral est certain d'une montée en puissance de son activité.

3 - Les emprunts dégressifs

D'une manière générale, les échéances de remboursement sont constantes même si au début vous remboursez plus d'intérêts que de capital.

Il peut être intéressant d'opter pour des échéances avec un remboursement constant du capital emprunté. Votre charge d'intérêts sera donc réduite car le capital sera remboursé plus vite. Les premières années, vos mensualités seront donc plus élevées.

Mais votre activité devant logiquement se développer et par conséquent vos bénéfices augmenter, vous devez vous demander s'il est judicieux de déduire des intérêts plus élevés alors que vos bénéfices, avant imputation des intérêts d'emprunts, sont les moins élevés et que votre taux marginal de taxation à l'impôt sur le revenu est le plus faible.

Cette formule a également l'avantage de présenter une meilleure adéquation entre le résultat fiscal et la charge en trésorerie. En effet, la différence entre le capital remboursé (non déductible) et l'amortissement de l'investissement lui-même (déductible dans le cadre des BNC) est constant. Pour un emprunt de 100 % de l'investissement sur 15 ans avec un amortissement de l'immeuble sur 25 ans, l'écart entre la fraction déduite et la fraction payée est de 2,66 % de l'investissement initial.

4 - Les crédits "in fine"

Il s'agit ici plus de la recherche d'une optimisation fiscale que d'un allègement des coûts financiers.

En résumé, le bénéficiaire d'un crédit "in fine" ne paye que les intérêts, durant toute la durée de l'emprunt, et remboursera le capital de son emprunt en une fois, au terme de l'opération. Pendant ce temps, sa trésorerie et éventuellement des compléments réguliers d'épargne sont placés en général sur un contrat d'assurance-vie (afin de profiter des exonérations fiscales liées à ce type de produit) ; A la fin (in fine), le bénéficiaire disposera de la somme suffisante pour rembourser le capital emprunté.

Attention, l'utilisation de ce type de crédit ne peut se faire sans l'aide de spécialistes. De plus, il est difficilement généralisable à tous les titulaires de BNC.

Néanmoins, ce produit s'adapte bien aux professionnels libéraux à revenus stables et élevés car il permet de protéger la trésorerie.

5 - Les emprunts à échéances constantes

D'une manière générale, les échéances de remboursement proposées sont constantes. Dans ce cas, la quote-part d'intérêt en début d'emprunt est plus importante que celle de capital.

Par exemple, pour un crédit à 7 % sur 15 ans, le remboursement annuel constant sera de 10,80 % par an du capital emprunté.

La première année, les intérêts représenteront 63,75 % du total des échéances de l'année.

La dernière année, les intérêts représenteront 3,69 % du total des échéances de l'année.

6 - L'assurance crédit

Tout emprunt d'immobilier s'inscrivant dans le long terme doit donner lieu à une réflexion sur cette mesure et donc amener tout naturellement à se poser le problème des assurances. Il convient de garantir la perte d'exploitation, l'incapacité temporaire, le décès "anticipé" et l'invalidité.

En règle générale et eu égard aux spécificités "BNC" par opposition aux règles des "BIC" (qui imposent un bilan), il apparaît évident que les assurances collectives proposées par les banques dans le cadre de leurs contrats groupe seront plus "intéressantes" qu'une assurance vie classique souscrite à titre privée pour garantir un emprunt.

III - BIENS PROFESSIONNELS OU NON ?

Le Professionnel Libéral doit faire un choix : soit il considère son local comme un élément de son patrimoine professionnel (le bien est inscrit sur le registre des immobilisations), soit il le considère comme un bien privé. Les conséquences fiscales seront différentes selon le choix effectué.

A - Conséquences du choix : le local, bien professionnel (inscrit sur le registre des immobilisations)

Le Professionnel Libéral peut déduire les intérêts de l'emprunt souscrit pour son

acquisition, les amortissements du local (sur une durée qui peut être difficilement inférieure à 25 ans), récupérer la TVA sur des murs neufs (s'il est assujéti), ou déduire les frais d'acquisition (environ 7 % globalement) sur les murs anciens, ainsi que la taxe foncière.

Un inconvénient majeur : lorsqu'il cédera ses locaux, ou simplement les reprendra dans son patrimoine privé lors du départ en retraite (et dans ce cas sans contrepartie financière) le Professionnel Libéral sera taxé au titre des plus-values professionnelles. Vous pouvez néanmoins échapper à cette plus-value si vous exercez votre activité depuis plus de cinq ans et si la moyenne de vos recettes HT des deux années civiles précédant la cession ou la cessation est inférieure à 90 000 €. Vous serez imposé partiellement si vos recettes sont comprises entre 90 000 € et 126 000 €.

Ce mode d'imposition sera d'autant plus pénalisant si les locaux sont totalement amortis : la totalité des amortissements déduits sera rajoutée au bénéfice de l'année lors de la cession. C'est à dire assujettissement à l'impôt sur le revenu en une seule fois l'année de la cession à hauteur des amortissements pratiqués, dans la limite du prix de vente ou de la valeur vénale. Si le prix de vente est supérieur au prix d'achat, le supplément est taxé selon le régime des plus-values professionnelles à long terme si l'immeuble a été acquis depuis plus de deux ans, au taux actuel (CGS et CRDS comprises) de 28,1 %.

Un abattement de 10 % par an au delà de la cinquième année existe toutefois.

Il vous est conseillé tout particulièrement de vous entourer d'avis de spécialistes pour la résolution de ce sujet délicat.

B - Conséquences du choix : le local, bien privé

Le Professionnel Libéral sera éventuellement taxé, uniquement à l'occasion de la revente des locaux, sous le régime actuellement plus favorable des plus-values immobilières des particuliers (abattements, exonération après 15 ans).

Si le local est conservé dans le patrimoine privé (donc non porté sur le registre des immobilisations), le professionnel libéral ne pourra ni amortir son local, ni déduire les intérêts de son emprunt. Aucune des charges liées à la propriété (frais d'acquisition, grosses réparations, **taxe foncière**) ne pourra être déduite des revenus. Seules les charges locatives, notamment les frais d'entretien et de réparation pourront être comprises dans les charges. Les agencements qui relèvent du propriétaire sont également obligatoirement dans le patrimoine privé.

Pour éviter tous ces inconvénients, le professionnel libéral sera tenté d'acquérir ses locaux par le biais d'une SCI.

C - Cas particulier de la déduction d'un loyer pour l'utilisation d'un immeuble du patrimoine privé

Un exploitant individuel qui met un local à la disposition de son cabinet peut ne pas inscrire ce bien à son actif professionnel pour le conserver dans son patrimoine privé et profiter ainsi plus tard, à l'occasion de sa cession, de l'exonération attachée aux immeubles détenus depuis au moins 15 ans.

Depuis un arrêt du 11/04/2008, le Conseil d'Etat a indiqué que le titulaire de BNC pouvait placer au sein de ses dépenses professionnelles les loyers relatifs au local.

Le Conseil d'Etat a précisé que, pour bénéficier de cette déduction, la contribuable doit :

- déclarer dans la catégorie des revenus fonciers les loyers qu'il s'est versé à lui-même,
- justifier le versement périodique des loyers par production d'écritures comptables, de copies de chèques et de relevés de comptes professionnels (mouvement effectif indispensable).

Il convient de noter que le transfert d'une imposition dans la catégorie des BNC en une imposition dans la catégorie des revenus fonciers n'est pas neutre pour le contribuable.

En effet :

- le bénéfice non commercial est diminué du montant des loyers décaissés non seulement pour le calcul de l'impôt sur le revenu mais également pour le calcul de l'ensemble des cotisations sociales dues par les non-salariés.
- le revenu foncier résultant de l'imposition des loyers peut être diminué, le cas échéant, de l'ensemble des charges incombant au propriétaire (exemple de la taxe foncière) notamment des intérêts des emprunts contractés pour la partie de l'immeuble affectée à usage professionnel.

IV - L'ATTRAIT DE LA SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE (SCI)

Avec différents associés (le conjoint, les enfants ou d'autres personnes), un professionnel libéral va constituer une SCI. C'est la SCI qui va acquérir les locaux. Cette société va ensuite louer le local au professionnel et en contrepartie percevra un loyer. Ce loyer permettra à la SCI de rembourser l'emprunt contracté pour l'acquisition du local.

Les parts de SCI étant conservées dans le patrimoine privé, leur cession (ou la cession de l'immeuble lui-même) sera taxée selon le régime des plus-values des particuliers.

Lors de la cession, l'acquéreur n'achètera que des parts de société (droits d'enregistrement de 5,00 %), et non directement les murs. Un choix reste ici à faire car les droits d'acquisition des murs professionnels sont équivalents (et selon le statut adopté, éventuellement déductibles).

A - SCI et couple

La SCI par sa souplesse peut permettre d'associer à peu de frais à l'origine un conjoint ou un concubin et donc de le favoriser par rapport aux ayants-droits habituels que sont les enfants ou les parents.

Il suffit en effet dans une SCI dont les parts sont réparties par moitié d'attribuer à chacun une part par testament pour que le survivant s'assure de la totalité du pouvoir dans la SCI ; Le problème du revenu de location peut se voir traiter par une affectation en simple usufruit généralement peu coûteux en terme de droits de succession.

B - SCI et transmission familiale

Sur un plan familial, la constitution d'une SCI peut faciliter la transmission du patrimoine aux enfants. En effet, chaque héritier deviendra propriétaire de parts sociales et à son tour percevra des loyers de la SCI. Cette solution évite le démembrement du patrimoine familial.

Elle a l'inconvénient de son avantage. Un héritier ne pourra faire vendre l'immeuble pour récupérer sa part sans l'accord de la majorité qualifiée des autres associés. Il est très difficile de vendre une part minoritaire dans une SCI de type familial. De plus, des parents peuvent constituer une SCI avec leurs enfants. S'ils sont associés au capital de la société, les enfants bénéficieront des plus-values que la SCI dégagera au fil des années.

Des techniques juridiques de démembrement de la propriété et des montages associant un "crédit in fine" et une opération d'épargne peuvent encore améliorer ces avantages mais il devient alors impératif de se faire assister par un professionnel.

C - SCI et profession

La SCI a souvent été présentée comme la solution miracle. Pourtant, il n'est pas possible de déduire les frais d'acquisition, ni d'amortir le local.

Si le professionnel libéral exerce en société (SCP, SEL, voire SELURL), il existe déjà un écran juridique et il n'est pas nécessaire de constituer une SCI si la motivation première est la déduction des intérêts d'emprunt du local tout en le conservant dans le patrimoine privé.

D - La possibilité de l'I.S.

En principe, dans une SCI, le bénéfice est imposable entre les mains de chaque associé (régime de transparence fiscale), dans le cadre des revenus fonciers.

Il faut néanmoins s'interroger s'il ne convient pas de placer la SCI sous le régime de l'impôt sur les sociétés (IS) au taux de 33,33 %. Dans ce cas, les loyers encaissés par la SCI constituent son chiffre d'affaires et ils sont comptabilisés dès leur échéance (indépendamment de la date d'encaissement). Les immeubles acquis peuvent être amortis et les frais d'acquisition sont déductibles. Le bénéfice, s'il existe, est soumis à l'IS au taux de 33,33 %.

Ce taux peut même se voir réduit à 15 % pour une partie de résultat d'un montant maximum de 38 120 euros. Ceci correspond bien aux petites structures immobilières.

Ce qui reste peut être réinvesti.

Il y a bien d'autres avantages et inconvénients à l'option I.S. : comptabilité d'engagement qui fait payer l'impôt même si les loyers n'ont pas été encaissés, difficulté actuelle de céder des parts de SCI ayant opté à l'IS.

Chaque cas reste particulier. D'autres montages sophistiqués qui concernent les investissements lourds existent et permettent de faire succéder à un IS de début d'activité un Impôt sur le Revenu (IR) : par exemple, SARL transformée en EURL.

Dans tous les cas, la décision d'assujettir la SCI à l'IS ne peut être prise qu'après une étude précise menée par un professionnel.

E - Qui doit emprunter ?

L'emprunt peut être souscrit soit directement par la SCI soit par les associés pour souscrire au capital de la SCI.

Il n'existe à ce niveau aucune différence fiscale entre ces 2 positions.

Par contre, il conviendra au Professionnel libéral de consulter un spécialiste si l'immeuble (propriété de la SCI) doit être donné en garantie pour un prêt personnel d'un associé. Il peut y avoir nantissement des parts ... sans garantie prise sur l'immeuble mais à condition de bien connaître son banquier.

Enfin si la SCI emprunte directement, il conviendra d'éviter le piège du petit capital social d'origine qui génère des plus values lors de la revente des parts, une fois les emprunts remboursés.

Diverses techniques bien connues des spécialistes conduisent généralement à un capital social non libéré à l'origine et doté au fur et à mesure des remboursements en capital de l'emprunt.

F - Le professionnel de santé doit-il récupérer la TVA, via la SCI ?

Lorsqu'ils décident d'acquérir des murs neufs, les professionnels libéraux payent le prix, majoré de la TVA (au taux de 19,6 % actuellement).

L'activité des professionnels de santé n'entre pas (et n'entrera vraisemblablement jamais) dans le champ de la TVA (sauf les vétérinaires) et ils ne peuvent en aucun cas récupérer cette taxe (même en considérant leur local comme un bien professionnel donc inscrit sur le registre des immobilisations).

Par contre, ils peuvent assujettir à TVA la SCI qu'ils ont éventuellement constituée pour l'acquisition du local. Ils vont ainsi pouvoir récupérer rapidement, par le biais de la SCI, la TVA qui a majoré le prix d'achat du bien. La contrepartie, car il y en a une, bien entendu, c'est l'assujettissement à la TVA (non récupérable) des loyers payés par le cabinet à la SCI.

Actuellement, lorsque la SCI s'est fait rembourser par le Trésor tout ou partie de la TVA sur son achat, l'option pour la TVA ne peut pas être dénoncée avant 20 ans.

Il semble donc que même en valeur actualisée, le total de TVA payée sur 20 annuités de loyer soit bien plus élevé que la TVA récupérée initialement sur l'achat du bien.

Ceci rend inintéressant à moyen terme cette procédure.

G - Loyer ou cession d'usufruit ?

Imaginons un Professionnel Libéral propriétaire d'une société civile immobilière possédant le cabinet dans lequel, notre Professionnel exerce. Supposons que les emprunts initiaux soient remboursés. Ce Professionnel peut avoir besoin d'une trésorerie pour un projet personnel, pour des enfants, etc... une possibilité s'offre à lui.

Au lieu de continuer à louer son bien comme déjà pratiqué jusque là, il pourrait décider de céder par exemple pour une durée de 12 ans moyennant un prix de x (généralement la valeur économique de 12 annuités de loyer actualisées à 5 %), l'usufruit de la SCI. Bien sûr durant ces 12 ans la SCI ne percevra plus de loyers (les revenus fonciers seront inexistant) et ceci peut s'avérer intéressant quand l'on sait que la cession d'usufruit sera taxée en plus value des particuliers (exonération après 15 ans de détention et taxation faible auparavant).

Accessoirement au terme de 2 ou 3 ans la SCI pourra faire l'objet d'une donation qui sera d'autant moins coûteuse que la SCI ne sera que nue-propiétaire des locaux.

Une fois passé cette période de 12 ans qui était définie par l'acte de cession d'usufruit, les bénéficiaires de la donation évoquée ci-dessus retrouveront la pleine propriété de la SCI et ses revenus qu'ils pourront se partager sans difficultés.

Cette opération rentable a respecté les contraintes économiques civiles et bénéficie de surcroît d'une fiscalité favorable qui naît du remplacement d'une taxation de revenus fonciers pendant 12 ans par une taxation immédiate d'une plus value des particuliers. Ceci en ayant récupéré à titre privé, dès l'acte, la trésorerie correspondant au prix de cession.

Collection **Le Plus UNASA** *Directeur des publications* : Béchir CHEBBAH

Rédacteur en chef : Jacky PINEAUD. *Comité de rédaction* : **Jean-Gilles RAFIN**, Hervé BALLAND, Michel BARDY,
Jean-Charles MERCIER, Patrick PEYRE, Jacky PINEAUD.

© Unasa 10/2009 - Imprimerie Valley - Lyon