

**BÂTIR
ET TRANSMETTRE
VOTRE PATRIMOINE
IMMOBILIER**

Maître Mickaël Ibarra

**BÂTIR
ET TRANSMETTRE
VOTRE PATRIMOINE
IMMOBILIER**

OPTIMISEZ
ET SÉCURISEZ
VOS INVESTISSEMENTS

MAXIMA

Couverture: Studio Dunod
Image de couverture: © Shutterstock/INTREEGUE Photography
Éditorial: Guillaume Clapeau et Églantine Assez
Fabrication: Cédric Mathieu
Mise en pages: Lemuri-Concept

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Maxima, 2023

Maxima est une marque de Dunod Éditeur

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN 978-2-8188-1078-1

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Sommaire

Principales abréviations	11
Introduction	13

Partie 1 Les concepts de base

Chapitre 1 Le marché de l'immobilier	19
Chapitre 2 Les acteurs de l'immobilier	23
Les utilisateurs	24
Les propriétaires	24
Les réalisateurs	25
Les financeurs	25
Chapitre 3 Le processus d'acquisition	27
Le compromis (la promesse synallagmatique de vente)	28
Contenu du compromis de vente	28
Charges et conditions de la vente	28
Durée de validité du compromis	29
Les conditions suspensives	29
Le financement de l'acquisition	33
La négociation et l'obtention du financement bancaire par l'investisseur	34
Les garanties	35
La signature de l'acte authentique	40
Chapitre 4 Les modalités particulières de détention de l'immobilier	41
Section 1 – Le régime de la copropriété	41
§1 – Le lot de copropriété	42

§2 – Le règlement de copropriété	43
§3 – Les charges de copropriété.....	44
§4 – Les organes de la copropriété.....	44
Section 2 – L’indivision	46
§1 – Les droits sur le bien indivis	47
§2 – Les pouvoirs de décision des indivisaires.....	47
Section 3 – La propriété démembrée	49
Chapitre 5 Concepts financiers applicables	
en matière immobilière	51
Section 1 – Le rendement locatif.....	51
Section 2 – Le cash-flow	52
Section 3 – La valeur actuelle nette et le taux de rentabilité interne ...	53
§1 – La valeur actuelle nette (VAN)	54
§2 – Le taux de rentabilité interne (TRI)	55
Section 4 – L’effet de levier financier	56
Chapitre 6 Les plus-values / les profits des marchands de biens /	
les profits de construction et de lotissement.....	59
Section 1 – Les plus-values immobilières	59
Section 2 – Les plus-values professionnelles.....	63
Section 3 – Les profits de marchands de biens,	
de construction et de lotissement	64
§1 – Les profits réalisés par les marchands de biens.....	65
§2 – Les profits réalisés par les constructeurs à titre habituel.....	65
§3 – Les profits réalisés par les lotisseurs.....	66

Partie 2

Structuration juridique et fiscale du projet d’investissement locatif

Chapitre 7 Structuration de l’investissement	
destiné à une location nue	69
Section 1 – Fiscalité applicable aux revenus tirés d’une location nue	69
§1 – L’impôt sur le revenu.....	69
§2 – L’assujettissement à la taxe sur la valeur ajoutée	71
§3 – Les impôts locaux.....	72

Section 2 – La fiscalité incitative: dispositifs de défiscalisation applicables aux revenus fonciers	72
§1 – Les régimes fiscaux incitatifs dans le cadre d’une location nue	73
§2 – Le plafonnement global des avantages fiscaux	96
§3 – Quel régime de défiscalisation choisir?	103
Section 3 – Le recours à la société civile immobilière, structure juridique destinée à détenir le bien et permettre sa gestion	105
§1 – La société civile immobilière, soumise au régime de la transparence ou à l’impôt sur les sociétés?	106
§2 – Les intérêts patrimoniaux de la société civile immobilière ...	115
Section 4 – La détention de biens immobiliers loués nus et impôt sur la fortune immobilière (IFI).....	118
Section 5 – La stratégie de capitalisation des revenus fonciers	121
§1 – L’évaluation de l’usufruit économique	122
§2 – L’évaluation fiscale de l’usufruit	123
Section 6 – La sortie de l’investissement locatif	125
Chapitre 8 Structuration de l’investissement destiné à une location meublée	127
Section 1 – La qualification juridique de location meublée	127
Section 2 – La fiscalité applicable aux locations meublées	129
§1 – La définition fiscale de la location meublée.....	129
§2 – Le régime fiscal de la location meublée	130
Section 3 – Les charges sociales applicables aux loueurs en meublé	142
Section 4 – La structuration juridique de l’activité	144
§1 – L’exercice sous la forme individuelle	144
§2 – Les désavantages fiscaux d’une SCI	147
§3 – L’intérêt de la constitution d’une SARL de famille	147
Section 5 – La détention de biens immobiliers loués meublés et impôt sur la fortune immobilière.....	149
Section 6 – Les critères de choix entre une mise en location nue et une mise en location meublée	150
Chapitre 9 La structuration de l’investissement destiné à une activité parahôtelière	155
Section 1 – La qualification de l’activité parahôtelière	155

Section 2 – La fiscalité applicable aux revenus tirés de l’activité parahôtelière	156
§1 – Les impôts directs.....	156
§2 – La taxe sur la valeur ajoutée	159
§3 – La contribution économique territoriale	160
§4 – La taxe de séjour	160
Section 3 – Les charges sociales applicables aux parahôteliers.....	161
Section 4 – L’intérêt de la constitution d’une SARL de famille dans le cadre d’une activité parahôtelière	162
Section 5 – La détention de biens immobiliers affectés à une activité parahôtelière et IFI.....	162
Chapitre 10 Les aspects internationaux de la location meublée et de l’activité parahôtelière.....	163
Section 1 – L’impôt sur le revenu applicable aux bénéfices réalisés ...	163
§1 – Le principe de l’imposition en France des loueurs en meublé non-résidents	163
§2 – Les critères de distinction entre un loueur en meublé professionnel et un loueur en meublé non professionnel.....	165
§3 – L’intérêt de cette distinction	166
§4 – Les obligations déclaratives des loueurs en meublé non-résidents	167
Section 2 – La TVA	168
§1 – Les situations dans lesquelles l’activité locative est soumise à la TVA.....	168
§2 – La procédure de remboursement d’un crédit de TVA.....	170

Partie 3

La transmission de votre patrimoine immobilier

Chapitre 11 L’incidence des régimes matrimoniaux	175
Section 1 – Le régime matrimonial légal	175
§1 – Les biens communs.....	175
§2 – Les biens propres	175
§3 – Les pouvoirs des époux	177
Section 2 – Les régimes conventionnels	179
§1 – Les généralités sur les régimes conventionnels.....	179

§2 – Les régimes conventionnels relatifs à la composition de la communauté expressément réglementés par la loi	180
§3 – Le régime de la séparation de biens.....	182
§4 – Le régime de la participation réduite aux acquêts.....	183
Chapitre 12 La dévolution successorale en France.....	185
Section 1 – Les droits des héritiers en l’absence de conjoint successible	185
§1 – La règle de l’ordre	185
§2 – La règle du degré	186
§3 – La règle de la division par branches, paternelle ou maternelle	187
§4 – La règle de la représentation	187
Section 2 – Les règles de dévolution en présence du conjoint survivant.....	188
§1 – Le droit temporaire au logement.....	189
§2 – Le droit viager au logement	189
§3 – Le droit au logement et propriété.....	189
Chapitre 13 La fiscalité des successions et des libéralités en France	191
Chapitre 14 La transmission anticipée de votre patrimoine immobilier	195
Section 1 – Les schémas d’optimisation d’une transmission de son patrimoine immobilier	197
§1 – La donation de la pleine propriété d’un bien immobilier	197
§2 – La donation de la nue-propriété d’un bien immobilier.....	198
§3 – La donation avant cession d’un bien immobilier	201
§4 – La constitution d’une société civile immobilière par apport de la nue-propriété d’un bien immobilier suivi de la donation de la nue-propriété des parts sociales.....	210
§5 – La limite à l’imagination : l’abus de droit fiscal	211
Section 2 – La transmission d’une activité de location meublée / d’une activité parahôtelière.....	217
§1 – La transmission à titre gratuit d’une activité de location meublée / de parahôtellerie exploitée dans le cadre d’une entreprise individuelle	218

Principales abréviations

ALUR: Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové.

Art.: Article

BOFIP: Bulletin officiel des Finances Publiques

CA: Cour d'appel

CAA: Cour administrative d'appel

CADF: Comité de l'abus de droit fiscal

Cass. Civ. 3^e: Cour de cassation, 3^e chambre civile

Cass. Com.: Cour de cassation, chambre commerciale

C. civ.: Code civil

C. com.: Code de commerce

CCRAD: Comité consultatif de répression de l'abus de droit

C. mon. fin.: Code monétaire et financier

CE: Conseil d'État

CET: Contribution économique territoriale

CFE: Cotisation foncière des entreprises

CGI: Code général des impôts

Cons. const.: Conseil constitutionnel

CRDS: Contribution pour le remboursement de la dette publique

CSG: Contribution sociale généralisée

CVAE: Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises

DGFIP: Direction générale des Finances Publiques

IFI: Impôt sur la fortune immobilière

Insee: Institut Nationale de la Statistique et des Études Économiques

ISF: Impôt de solidarité sur la fortune

IR: Impôt sur le revenu

LMNP: Loueur en meublé non professionnel

LMP: Loueur en meublé professionnel

LPF: Livre des procédures fiscales

Pacs: Pacte civil de solidarité

PFU: Prélèvement forfaitaire unique

PVAP: Plan de valorisation de l'architecture et du patrimoine

QPC: Question prioritaire de constitutionnalité

RCS: Registre du commerce et des sociétés

Rép.: Réponse ministérielle

SA: Société anonyme

SARL: Société à responsabilité limitée

SAS: Société par actions simplifiée

SCI: Société civile immobilière

SCPI: Société civile de placement immobilier

Sicav: Société d'investissement à capital variable

TVA: Taxe sur la valeur ajoutée

VNC: Valeur nette comptable

Introduction

L'immobilier est la catégorie d'investissement que les Français ont toujours plébiscité. Les raisons sont multiples, culturelles, sociologiques, mais aussi économiques et fiscales.

Culturelles tout d'abord, ce depuis l'instauration de la conception libérale du droit de propriété par le législateur durant la Révolution française. Un bien immobilier assure une permanence et une continuité mais aussi un lien *via* la transmission familiale. Comme le relèvent certains sociologues, investir dans un bien immobilier offre un sentiment d'« immortalité symbolique », la pierre perdurant par-delà la vie humaine¹. Les investisseurs sont également motivés par la détention d'un actif réel plutôt que notionnel.

Sociologiques ensuite, la propriété étant un puissant marqueur social. Dans le discours social moderne, faire partie de la classe des « propriétaires » est une étape reconnue au sein de la société. Le discours du président Georges W. Bush « Promoting the Ownership Society » en 2004 et le « Je veux une France de propriétaires » du président français Nicolas Sarkozy en 2007 sont de parfaits exemples de ce marqueur social. L'accession à la propriété est un des symboles les plus emblématiques de l'ancrage social de l'individu qui réussit dans notre société moderne.

Économiques et fiscales enfin, l'immobilier étant une catégorie d'actifs qui fait l'objet de mesures d'incitations fiscales, selon les politiques du logement mises en œuvre au gré des gouvernements successifs. Les prémices des régimes de défiscalisation immobilière remontent ainsi à 1913, année durant laquelle a été votée la loi sur les monuments historiques (loi du 31 décembre 1913 – *Journal officiel* du 4 janvier 1914), suivie en 1962 par la loi Malraux, complétant ainsi la législation sur la protection du patrimoine historique français et tendant à faciliter la restauration immobilière.

¹ PRICE L., ARNOULD E., et CURASI C., "Older Consumers' Disposition of Special Possessions", *Journal of Consumer Research*, 2000.

Depuis, le législateur a multiplié les différents régimes de défiscalisation immobilière. L'immobilier est en effet un outil de production d'un service – le service logement –, mais aussi un actif qui est susceptible de procurer à l'investisseur, en contrepartie du risque assumé, un rendement en capital (la croissance du prix de cession), un rendement annuel (le rendement locatif), voire les deux.

L'investisseur avisé compare nécessairement le rendement de l'actif dont l'acquisition est projetée et sa contrepartie, le risque, à ceux des autres actifs (monnaie, or, placements de taux, actions etc.). Si l'on compare la valeur des placements entre 1800 et 2020, on s'aperçoit que l'immobilier à supplanter les autres catégories d'actifs (à Paris dans le graphique qui suit – Source CGEDD).

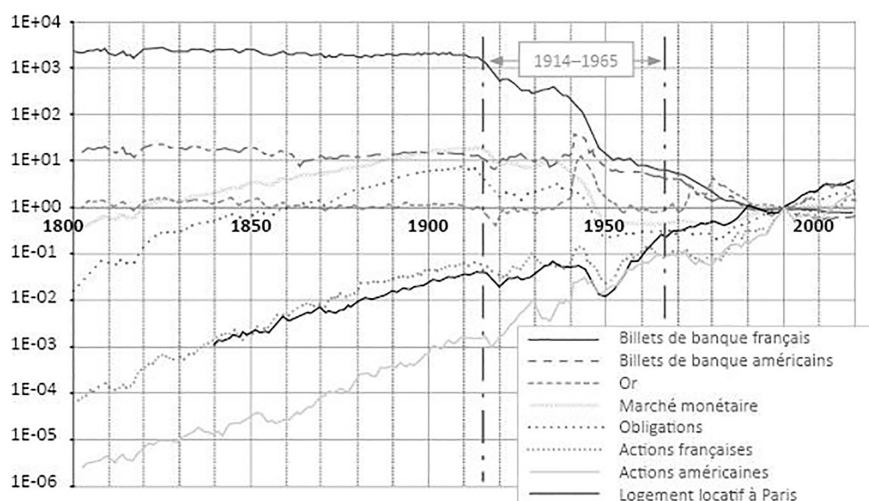


Figure 1 – Valeur de différents placements, en monnaie française constante, rendement annuel réinvesti, sans effet de levier, base 2000 = 1.

Source: M. Jacques Friggit, CGEDD d'après Arbulu, Euronext, Vaslin, Loutchich, Ixis, Banque de France, ECB, bases notariales, indices Notaires-Insee, Duon, Insee, Schwert, Schiller, S&P, World Gold Council, Officer.

Par rapport aux autres investissements, la perception qu'on les investisseurs de la pierre est qu'elle offre :

- ▶ la possibilité de percevoir² des revenus réguliers afin de se constituer une retraite;
- ▶ une volatilité inférieure à celle des placements boursiers;
- ▶ la possibilité de bénéficier d'avantages fiscaux;

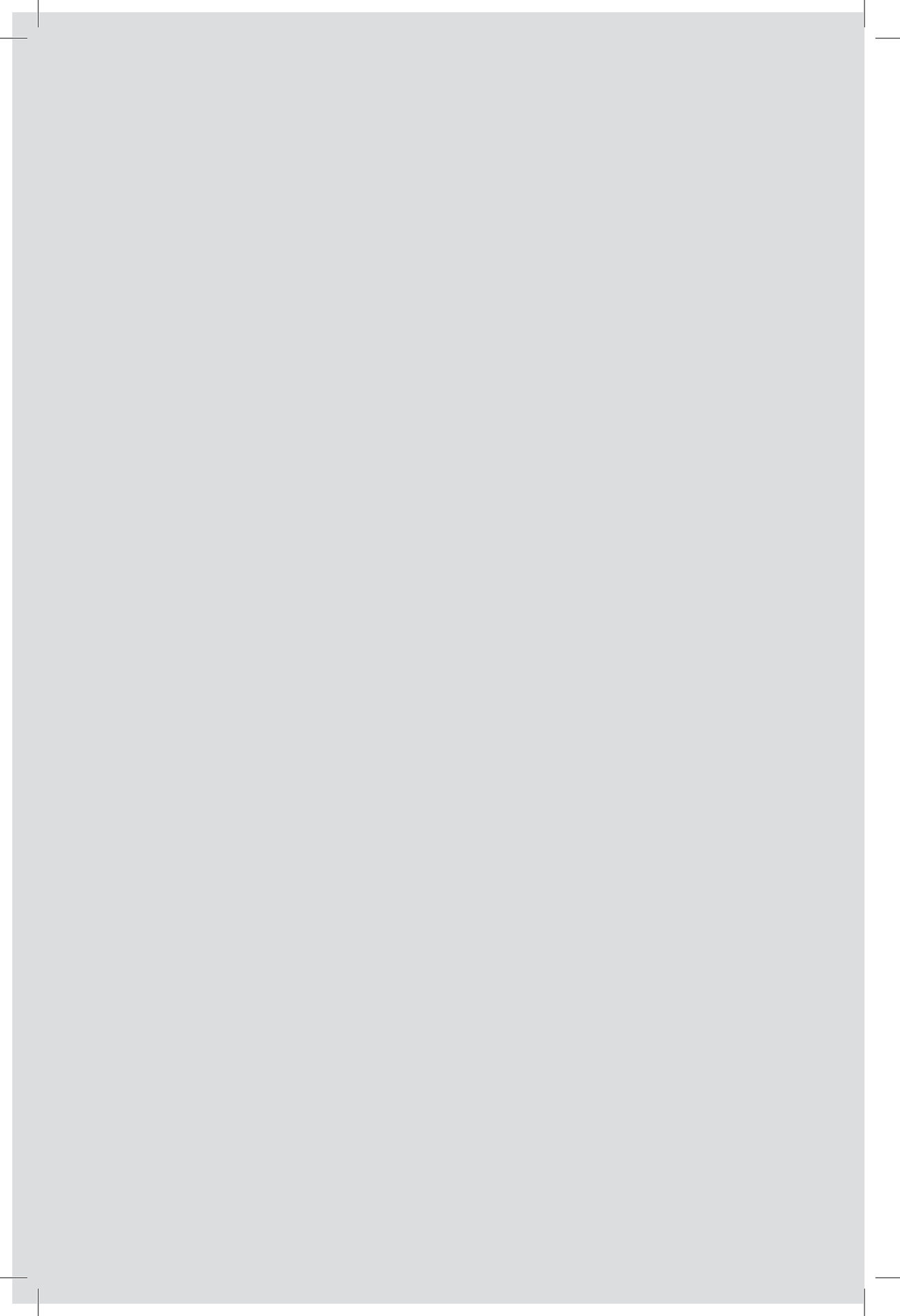
- ▶ un effet de levier financier (des loyers supérieurs au taux de l'emprunt) et fiscal (la déduction des charges d'intérêt des résultats imposables);
- ▶ l'opportunité de se constituer un patrimoine en vue de la transmission à ses enfants.

Le présent ouvrage a pour ambition d'accompagner l'investisseur immobilier dans son projet, afin de l'aider à définir la stratégie juridique, fiscale et patrimoniale la plus adaptée.

Partie 1

Les concepts de base

Les concepts définis dans ce premier chapitre sont des notions indispensables à la bonne compréhension du marché de l'immobilier et des notions économiques, financières et fiscales employées. L'analyse des différentes notions abordées permettra à l'investisseur de mieux cerner ses objectifs et, par la même, de définir la stratégie juridique et fiscale à mettre en place pour y parvenir.



Chapitre 1

Le marché de l'immobilier

Au 1^{er} juillet 2019, selon l'étude réalisée par le ministère de la Transition écologique (« rapport du compte logement 2019 »), le parc français comptait 36,8 millions de logements.

Il se compose essentiellement de résidences principales (81,8% du parc), de résidences secondaires (9,8%) et de logements vacants (8,4%). Ce parc se répartit entre 44,3% de logements collectifs et 55,7% de logements individuels. Les résidences principales sont occupées à 42,5% par des locataires, et 57,5% par des propriétaires occupants. Depuis l'année 2014, la part des locataires augmente régulièrement, après une baisse tendancielle de vingt ans.

Il est nécessaire de différencier le marché de la location immobilière du marché de la vente immobilière proprement dit. Il n'existe donc pas un, mais plusieurs marchés immobiliers.

Au sein du **marché de la vente immobilière**, il convient de distinguer le marché de l'immobilier neuf et le marché de l'immobilier ancien. Selon le ministère de la Transition écologique, le marché de la vente immobilière, qui regroupe l'ensemble des dépenses en capital (ventes de logements neufs et anciens, terrains d'assise), a fortement augmenté en 2019 (+ 8,2%) du fait d'un contexte de conditions de financement très favorables (baisse des taux de crédits et hausse de leur durée). Cette augmentation provient essentiellement du dynamisme des acquisitions dans le secteur de l'ancien (+ 7,2%) et, dans une moindre mesure, dans celui du neuf (+ 3,3%).

Le **marché de la location immobilière** doit quant à lui être subdivisé entre le marché de la location nue et celui de la location meublée.

Le **marché de la location meublée** est historiquement lui-même partagé en deux types de biens locatifs : les logements meublés et les chambres

d'hôtel. Cette typologie de logements, appelés autrefois « garnis », est apparue dans la deuxième moitié du XIX^e siècle et a permis, à l'origine, de répondre au besoin important de logements généré par les premières vagues migratoires vers les métropoles françaises. À cette époque sévissait une grave crise du logement, rendant possible la multiplication de ces garnis dans lesquels les migrants s'entassaient dans des conditions particulièrement inhospitalières.

Les statistiques mettent aujourd'hui en évidence l'évolution divergente des logements meublés et des chambres d'hôtel depuis les années 1970. L'offre hôtelière a ainsi connu une régression très importante (160 000 en 1975, 17 046 en 2022¹) tandis que l'offre de logements meublés a fortement augmenté (de moins de 250 000 logements en 1975 à 659 211 en 2012²).

L'offre de logements meublés se situe principalement dans des zones urbaines où un fort déséquilibre entre l'offre et la demande existe. Plus de 40% de ces logements sont concentrés dans les zones géographiques les plus tendues, contre 28% des logements locatifs privés nus.

Selon ces mêmes statistiques, 80% des logements meublés se trouvent dans des agglomérations de plus de 200 000 habitants, dont 24% à Paris. La location meublée est un marché réservé à une population en transit, qui n'envisage pas de rester durablement dans le logement. De nos jours, il s'agit principalement des étudiants, des jeunes diplômés, des personnes récemment divorcées, mais aussi des touristes dans le cadre de locations saisonnières.

Les surfaces des logements meublés ont toujours été et demeurent plus petites que les autres logements locatifs (leur superficie moyenne – 33 m² – demeure stable depuis plus de quarante ans). De même, le nombre moyen de pièces est également deux fois inférieur à celui des autres catégories de logements locatifs (1,5 pièce en moyenne). Le parc de logements meublés est donc principalement composé de studios (63%) et dans une moindre mesure de deux pièces (25%).

Il convient également d'évoquer le **marché de l'immobilier « géré »**, à la croisée de l'hôtellerie et du logement meublé. Ce quatrième segment du marché de l'immobilier locatif représente un montant total de 800 millions d'euros d'investissements en 2019.

1 Source: Insee, Établissements d'hébergements touristiques en 2022.

2 Source: Insee, données harmonisées des recensements de la population 1968-2012, exploitations complémentaires par sondage.

L'immobilier géré est, comme l'hôtellerie, destiné à une clientèle désireuse de bénéficier d'un logement meublé ainsi que des services adaptés pour des périodes plus ou moins longues.

Dans ce cadre, le logement ainsi que les services sont fournis par un gestionnaire-exploitant, preneur à bail de logements, qui offre en sus de l'hébergement plusieurs services parahôtelières: l'accueil, le nettoyage des locaux, ainsi que la fourniture du linge de maison et du petit-déjeuner.

L'immobilier géré peut-être schématisé comme suit :

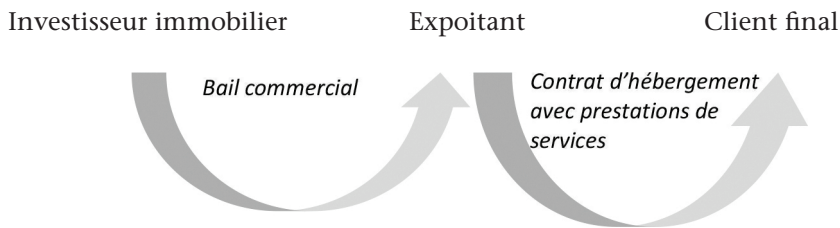


Figure 2 – L'immobilier géré par un tiers

Au sein même de ce marché de l'immobilier locatif géré, il convient de citer :

- ▶ les EHPAD (établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes), qui ont la particularité de proposer des services médicalisés, au nombre de 7 500 en 2017 ;
- ▶ les résidences de tourisme au nombre de 2 371 en France métropolitaine en 2022 ;
- ▶ les résidences seniors, ayant connu un essor important depuis l'an 2000 du fait d'une part de la dissociation de la détention des actifs immobiliers par des investisseurs privés et d'autre part de l'exploitation par des gestionnaires professionnels ;
- ▶ les résidences d'affaires, ayant quand elle a connu un développement important dans les années 2000 du fait d'une offre d'hébergement à bas coûts, concurrençant le secteur hôtelier sur des durées plus longues ;
- ▶ les résidences étudiantes qui, du fait de l'internationalisation des programmes universitaires et du développement des études à l'étranger, connaissent également une croissance importante (les investissements en Europe sont ainsi passés de 2,5 milliards de dollars en 2016 à 4 milliards en 2019).