



INTERFIMO  
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

# L'acquisition de locaux professionnels

- un investissement prioritaire pour les libéraux,
- un bel exemple de projet collaboratif entre INTERFIMO et les conseils de ses clients.

LUC FIALLETOUT

La loi de finances pour 2018 ne pénalise pas l'immobilier professionnel :

- maintien d'exonération d'IFI (ex ISF) de l'immobilier professionnel sous certaines conditions; mais l'exonération dérogatoire accordée par l'administration aux professionnels libéraux qui détiennent moins de 25% de la société d'exercice locataire mériterait d'être enfin inscrite dans la loi,
- reconduction des modalités d'imposition des plus-values immobilières, notamment l'exonération après 15 ans des plus-values à long terme de l'immeuble inscrit à l'actif d'un BNC/BIC,
- assujettissement à la flat-tax des plus-values sur parts de SCI à l'IS.

Une fiscalité attractive (mais complexe) et le faible niveau des taux de crédit optimisent cet investissement majeur dans la carrière d'un professionnel libéral.

Tout professionnel libéral doit s'interroger sur l'opportunité d'acquérir ses murs, fût-ce au prix d'un transfert de son cabinet.

La nécessaire mise aux normes d'accessibilité pour les handicapés ne peut d'ailleurs que précipiter cette réflexion.

Un tel investissement relève autant de la gestion professionnelle que de la gestion privée :

- en qualité d'actif professionnel, les murs apportent au professionnel libéral la sécurité que ne peut procurer la position d'un locataire dépourvu de propriété commerciale,
- sur le plan familial, ce placement paraît d'autant plus stratégique que son financement, puis sa transmission, peuvent être optimisés grâce à des options juridiques et fiscales judicieuses,
- des incertitudes pèsent sur les retraites et, le moment venu, les revenus tirés de la location de son ancien local professionnel à un successeur pourront compléter le régime par répartition.

Mais si l'investissement paraît toujours justifié lorsque le cabinet a atteint un développement suffisant, la mise au point d'un plan de financement personnalisé relève d'une bonne collaboration entre l'expert-comptable et le financier, car les modalités de financement sont nombreuses (crédits amortissables, in fine, crédit-bail immobilier, démembrement...), de même que les options patrimoniales, professionnelles et fiscales.

Sur le plan patrimonial, la constitution d'une SCI est souvent recommandée, car ses associés vont s'enrichir à mesure que les loyers versés par le cabinet permettront à la SCI de rembourser l'emprunt. Ce mécanisme permet donc au professionnel libéral d'anticiper la transmission de son patrimoine, sans droits de succession, en associant sa famille à la SCI ; plus la société aura recours à l'emprunt, plus ce levier financier et patrimonial sera efficace et un démembrement des parts de la société permet d'alléger encore l'investissement initial des enfants, lorsqu'ils sont désignés nus-proprétaires, tandis que le professionnel conserve l'usufruit.

Sur le plan professionnel, la SCI est quasiment incontournable lorsque des professionnels libéraux exercent en groupe et qu'ils entendent faire un investissement immobilier ensemble (acheter sous un régime d'indivision ou via une société d'exercice est déconseillé).

Mais des questions essentielles sont alors à régler dès le départ :

- Est-ce la SCI qui doit contracter l'emprunt ou les associés eux-mêmes et séparément ?
- Faudra-t-il obliger l'associé qui part en retraite à céder ses parts de SCI à son successeur ou à ses associés ?
- Qui, de la SCI ou des héritiers d'un associé décédé, devrait bénéficier d'une indemnité d'assurance liée au crédit ?
- Comment prévenir le décès d'un associé pour éviter que ses ayants droit se retrouvent de facto détenteurs de parts de la SCI, en convenant par exemple que ceux-ci n'auraient droit qu'à une créance correspondant au rachat de leur participation par les associés survivants ou par la société elle-même ?

## Quelle fiscalité désormais pour les locaux du professionnel libéral ?

Le professionnel libéral peut décider d'acquérir ses locaux sous couvert d'une SCI, soit sous le régime fiscal de l'impôt sur le revenu (IR), soit sous celui de l'impôt société (IS), ou de les immobiliser dans son actif professionnel BNC (BIC pour les pharmaciens) ; il peut aussi les acquérir directement à titre privé pour les « louer à lui-même », mais cela s'apparente financièrement et fiscalement à la solution d'une SCI à l'IR.

Choisir entre ces trois solutions (IR, IS, BNC/BIC) est compliqué, du fait des modifications intervenues en matière d'imposition des plus-values immobilières.

Concernant l'option IR, le délai d'exonération des plus-values des particuliers a changé 3 fois en 2 ans ! Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2013 ce délai est de 22 ans pour l'impôt et 30 ans pour les prélèvements sociaux.

Rappelons que cette option ne permet pas d'amortir l'immeuble pour neutraliser fiscalement les remboursements en capital de l'emprunt : seuls les intérêts étant déductibles, les annuités en capital sont remboursées par des bénéfices intégralement imposés au niveau de l'associé.

Jusqu'en 2012, le professionnel libéral supportait cet écart entre revenu imposable et trésorerie disponible pour accéder à la « récompense » d'une exonération des plus-values après 15 ans... Désormais, il lui faudra attendre 22 et 30 ans.

Dès lors, l'option IS, qui permet d'amortir l'immeuble et de limiter à 15%, 28% ou 33,33% l'imposition des bénéfices qui remboursent l'emprunt, est attractive - malgré l'absence de toute exonération sur les plus-values en cas de revente de l'immeuble.

Elle était généralement écartée pour les immeubles susceptibles de se valoriser dans le temps, parce que les acquéreurs ultérieurs seront réticents à racheter des parts sociales à l'IS et que la revente de l'immeuble par la SCI, suivie d'une liquidation de la société pour appréhender le prix de la vente, serait alors d'un coût fiscal très élevé.

Certes, il est aussi envisageable que la société réinvestisse cette trésorerie dans l'achat d'un nouvel immeuble, mais c'est un scénario rare chez les professionnels libéraux.

Mais au cas où l'acquéreur accepterait d'acheter les parts d'une SCI à l'IS, le vendeur bénéficierait de la flat-tax à 30 % sur les plus-values sur cession de valeurs mobilières : c'est un élément à prendre en compte désormais dans le comparatif IR / IS.

En ce qui concerne enfin l'immobilisation de l'immeuble dans l'actif professionnel BNC ou BIC, le délai d'exonération des plus-values à long terme est resté de 15 ans - les plus-values à court terme, contrepartie des amortisse-

ments déjà pratiqués, demeurant imposées au barème progressif.

Mais cette distorsion entre le délai d'exonération des plus-values immobilières privées (22 et 30 ans) et plus-values professionnelles (15 ans) est curieuse et peut-être temporaire.

## Refinancer l'immeuble professionnel pour organiser son patrimoine et sa retraite

Le statut de propriétaire offre au professionnel libéral des opportunités de refinancement de ses locaux qui peuvent être judicieuses pour organiser son patrimoine et préparer sa retraite.

La dualité entre sphère professionnelle et sphère privée permet, par exemple, de contracter un emprunt pour transférer dans le patrimoine privé, sous couvert d'une SCI, un immeuble jusque-là immobilisé à l'actif de l'entreprise libérale et consacrer le capital disponible à se désendetter ou autofinancer par ailleurs.

La réduction des droits de mutation (5 % désormais, contre 18,6 % jadis) et le niveau historiquement bas des taux d'intérêt sont incitatifs ; cette cession interrompra l'accumulation des plus-values potentielles à court terme liées à l'amortissement des locaux, tout en permettant d'associer des proches dans la SCI qui contractera l'emprunt : ils pourront ainsi bénéficier de l'effet de levier du remboursement de l'emprunt à l'aide des loyers versés par le cabinet ou la pharmacie.

Certains considèrent en outre que le délai d'exonération des plus-values professionnelles à long terme, qui est resté à 15 ans, risque d'être lui aussi allongé à l'occasion d'une prochaine loi de finances et que ce refinancement relève à cet égard de la prévention fiscale.

Les mêmes incitations peuvent conduire à céder l'immeuble qui serait déjà la propriété d'une SCI à une SCI nouvelle, au capital élargi à d'autres associés - le cas échéant des enfants nus-propriétaires.

En restant au sein de la sphère professionnelle, il est aussi possible de refinancer l'immeuble par la technique du « lease back », consistant à le céder pour un temps à une société de crédit-bail immobilier, qui le louera à l'entreprise et lui recédera à terme pour un prix symbolique.

Quelle que soit donc l'affectation initiale de l'immeuble, professionnelle ou privée, il existe des solutions pour mettre en œuvre une stratégie patrimoniale et défiscalisante.

On ne saurait mieux illustrer l'intérêt d'une étroite collaboration entre financiers, fiscalistes et juristes. ■

➤ Pour approfondir, une étude détaillée figure sur [interfimo.fr](http://interfimo.fr) « acheter ses locaux »