

10
questions

LE CREDIT-BAIL IMMOBILIER

10
réponses

asf ASSOCIATION
FRANÇAISE
DES SOCIÉTÉS
FINANCIÈRES

LE CREDIT-BAIL IMMOBILIER

1/10

Pourquoi recourir au crédit-bail immobilier ?

2/10

Comment intervient le crédit-bailleur ?

3/10

Comment puis-je bénéficier d'une subvention en crédit-bail immobilier ?

4/10

Je n'ai pas besoin d'un financement à 100%.
Quel intérêt présente pour moi le crédit-bail ?

5/10

Dans quels cas les contrats doivent-ils être publiés ?

6/10

Quel régime de déductibilité des loyers ?

7/10

Qu'appelle-t-on cession-bail (ou lease back) ?

8/10

Comment céder l'immeuble en cours de contrat ?

9/10

La levée d'option... et après ?

10/10

Quel intérêt ai-je à réaliser l'opération via une SCI ?

Question

1
/10

*Pourquoi recourir
au crédit-bail immobilier ?*

Depuis plus de quarante ans, le crédit-bail immobilier accompagne et facilite le développement des entreprises. Il a notamment favorisé la modernisation du commerce et de l'hôtellerie et l'essor des PME régionales. S'il permet aux grandes entreprises de réaliser des montages financiers complexes, il concerne de plus en plus les PME. Près de 80% des 3 500 opérations annuelles sont réalisées en région au profit des PME. Plus récemment, le crédit-bail immobilier a aussi répondu aux attentes des investisseurs dans l'immobilier professionnel locatif. Au travers de ses différents régimes – SICOMI, non SICOMI, «régime général» depuis 1996 – le crédit-bail immobilier remplit toujours efficacement sa mission. Il a su, en effet, préserver les caractéristiques qui ont fait son succès. Pour les entreprises, notamment les plus petites, il constitue un financement plus

Réponse

accessible que le prêt à long terme du fait de la garantie, pour le bailleur, découlant de la propriété du bien. Pour l'entreprise bénéficiaire, il est économe de fonds propres et fiscalement avantageux puisqu'il optimise l'adéquation entre sommes payées et charges déductibles. En abordant dix questions, parmi les plus fréquentes, la présente brochure a pour objet de faire un point sur le crédit-bail immobilier et son actualité tant pour les entreprises dont les immeubles font l'objet d'un financement en crédit-bail que pour celles qui ont un projet en cours. Dès le montage de vos projets immobiliers, n'hésitez pas à consulter les sociétés de crédit-bail qui s'appuient sur la puissance et la présence des grands réseaux bancaires et le savoir-faire d'équipes spécialisées. ■

Question

2 / 10

*Comment intervient
le crédit-bailleur ?*

1) Mon programme comporte l'achat d'un terrain et la construction d'un bâtiment

L'entreprise choisit le terrain et définit librement les caractéristiques de l'immeuble à construire. Après obtention du permis de construire, déposé au nom du crédit-preneur et recours des tiers purgé, le crédit-bailleur se substitue au crédit-preneur. Il achète le terrain et finance la construction du bâtiment au fur et à mesure de l'avancement des travaux. Dans le cadre du contrat de crédit-bail, un contrat de délégation de maîtrise d'ouvrage est signé pour permettre au crédit-preneur de réaliser, sous sa responsabilité, son bâtiment pour le compte du crédit-bailleur, propriétaire «temporaire» de l'immeuble. Le crédit-preneur choisit librement les intervenants dans la construction (entreprises de bâtiment, bureaux d'études, maîtres d'œuvre, bureau de contrôle...). Il suit le déroulement des travaux, réceptionne le bâtiment et effectue toutes démarches pour la bonne réalisation de la construction. Le contrat de maîtrise d'ouvrage déléguée définit les modalités du règlement ou du remboursement par le crédit-bailleur des travaux aux entreprises. Pendant la période de construction, les décaissements effectués par le crédit-bailleur font l'objet de la perception d'intérêts intercalaires appelés «pré-loyers». La mise en loyer du contrat de crédit-bail est effectuée à l'achèvement de l'immeuble. Le montant du crédit-bail est alors ajusté sur le montant définitif de l'investissement.

Réponse

2) L'immeuble existe déjà

Le financement peut aussi porter sur l'acquisition d'un immeuble en l'état futur d'achèvement ou d'un immeuble existant. Si l'immeuble comporte des travaux de rénovation, ceux-ci peuvent être pris en charge par le crédit-bailleur.

3) Le financement d'extensions futures

Si le développement de l'entreprise la conduit à restructurer ou agrandir ses bâtiments, le crédit-bailleur a vocation à l'accompagner en mettant en place, au travers d'un avenant au contrat initial, le financement adapté. ■

Question

3/10

*Comment puis-je bénéficier
d'une subvention en
crédit-bail immobilier ?*

1) Les sociétés de crédit-bail sont agréées pour recevoir des subventions

La réglementation de 1982 sur la décentralisation a autorisé les aides publiques de collectivités territoriales à l'immobilier d'entreprise. Dans ce cadre, les sociétés de crédit-bail immobilier ont été reconnues comme des «organismes relais» susceptibles de se voir attribuer l'aide. En outre, le crédit-bail fait partie des financements éligibles aux fonds structurels européens comme le FEDER. La plupart des collectivités n'accordent d'ailleurs des subventions qu'aux seules opérations financées par voie de crédit-bail immobilier, ce mode de financement leur garantissant l'affectation des aides à la réalisation du programme.

2) Le dossier de subvention est initié par l'entreprise

La société de crédit-bail intervient à ses côtés pour :

- signer les conventions de subvention avec les collectivités concernées,
- fournir les documents demandés (copie du contrat de crédit-bail, attestation de paiement des fournisseurs, ...),
- et solliciter, le cas échéant, le versement d'acomptes.

De son côté, l'entreprise adresse aux collectivités les justificatifs demandés (attestations de création d'emploi, informations sur le projet et l'évolution de l'entreprise, ...).

3) La subvention facilite la réalisation du programme

L'aide est généralement versée directement au crédit-bailleur mais il peut arriver que la collectivité locale lui cède des terrains ou

des constructions à un prix minoré. Le montant de l'aide résulte de la différence entre la valeur réelle du bien et le prix minoré. Étant exonérée de TVA, la subvention peut être utilisée intégralement pour aider à la réalisation du programme.

4) Le bénéfice de l'aide est intégralement rétro-cédé à l'entreprise

La convention de subvention précise les modalités

de rétrocession de l'aide prévues par les collectivités. Elle prend généralement la forme d'un avoir sur loyers net de taxe. Une subvention représentant 15% du programme H.T. conduira ainsi à une diminution de 15% du loyer H.T. En outre, le crédit-bailleur peut assurer le préfinancement des aides qui sont en général versées en cours de réalisation du programme et souvent après l'achèvement de l'immeuble.

***N.B.** Il existe d'autres formes d'aides que les subventions d'investissement :*

- les **bonifications de loyers** : la société de crédit-bail reverse à l'entreprise, dès leur réception, les fonds reçus des collectivités ou les impute sur les loyers. Ce versement est généralement annuel et intervient pendant une durée de 4 à 5 ans.

- les **avances remboursables à taux réduit** : l'échéancier des loyers en tient compte de façon à faire bénéficier l'entreprise de l'intégralité de cet avantage. Le remboursement des avances est généralement effectué sur une durée de 5 à 8 ans après un différé de 3 à 5 ans. ■

Réponse

Question

4 / 10

*Je n'ai pas besoin d'un
financement à 100%.
Quel intérêt présente pour
moi le crédit-bail ?*

Le mécanisme de « l'avance-preneur » permet au crédit-preneur de participer au financement de l'acquisition ou de la construction de l'immeuble. Son intervention prend la forme d'un prêt au bailleur, portant intérêt. Dans ce schéma, le preneur pourra donc « compenser » partiellement, sur la durée du contrat de crédit-bail, le montant des intérêts compris dans le loyer de crédit-

bail qu'il verse au bailleur avec le montant des intérêts qu'il reçoit du bailleur pour le remboursement de son avance-preneur. Il compense également le loyer à due concurrence du principal du prêt remboursé par le bailleur. Cette option offre au bailleur une forme de garantie. Pour sa part, le preneur bénéficie de la fiscalité dérogatoire alors qu'il autofinance une partie de l'investissement et utilise judicieusement sa trésorerie en effectuant un placement financier avantageux. La rémunération de l'avance-preneur ne court qu'à compter de l'entrée en loyers alors que sa mise en place intervient à la date de signature des actes. En cas de pré-loyers, l'avance-preneur vient en déduction de l'assiette de calcul des pré-loyers. L'avance-preneur représente en général entre 10% et 25% de l'investissement hors taxes. ■

Réponse

Question

5/10

Dans quels cas les contrats doivent-ils être publiés ?

Tous les contrats dont la durée est supérieure à 12 ans doivent être publiés au moment de leur conclusion à la Conservation des Hypothèques comme le sont les « baux » de plus de 12 ans. A défaut, l'entreprise perd le bénéfice de la réduction d'assiette des droits d'enregistrement perçus lors de la levée d'option. En effet, l'assiette des droits, en cas de non publication, ne serait pas limitée au prix fixé dans le contrat, mais établie sur la base de la valeur vénale de l'immeuble au moment de la levée d'option. L'entreprise perd, le cas échéant, le bénéfice du régime de faveur (cf. question 6 relative à la déductibilité des loyers, paragraphe 2). Les contrats de moins de 12 ans n'ont pas à être publiés. ■

Réponse

✓ **CONSEIL : les entreprises non concernées par le régime de faveur ont tout intérêt à choisir la durée maximum de 12 ans afin d'économiser les frais de publication pour autant que le loyer de crédit-bail reste compatible avec leur capacité financière.**

Question

6/10

*Quel régime de
déductibilité des loyers ?*

1) Une catégorie particulière de charges pour les entreprises

Les loyers de crédit-bail comprennent une quote-part correspondant à l'amortissement des capitaux engagés par le crédit-bailleur, ainsi qu'une quote-part relative à leur rémunération (intérêts). Le montant des loyers est fonction de la durée du contrat (minimum : 7 ans), du taux convenu et du montant de la valeur résiduelle (prix de levée d'option en fin de contrat), généralement égale à 1€. L'article 57 de la loi du 4 février 1995 définissant le régime applicable depuis 1996 aux nouvelles opérations de crédit-bail, a réglementé la déductibilité des loyers de crédit-bail immobilier qui constituent donc une catégorie particulière de charges pour les entreprises (cf. paragraphe 3 pour les opérations antérieures à 1996 dites SICOMI et non SICOMI).

2) Le régime applicable aux opérations conclues depuis 1996

Trois régimes sont applicables : le régime général, un régime de faveur et un régime spécifique des immeubles de bureaux situés en Ile-de-France.

Le régime général

Les loyers de crédit-bail sont intégralement déductibles du résultat imposable du crédit-preneur. Cependant, la part de l'amortissement relative au terrain n'est pas fiscalement déductible. L'amortissement du terrain étant réputé intervenir après celui des frais d'acquisition et des constructions, les derniers loyers du crédit-bail ne sont que partiellement déductibles (sauf si le montant de la valeur résiduelle est supérieur à la valeur du terrain). Le crédit-bailleur fournit à son client un tableau lui permettant de ►

Réponse

6/10

- déterminer les montants à prendre en compte. Au travers des loyers payés, le crédit-preneur amortit les constructions sur une durée réduite (généralement 7 à 12 ans). Le crédit-bail immobilier permet donc un amortissement accéléré de l'immeuble, équivalent à un « crédit d'impôt ». En contrepartie de l'avantage dont il a bénéficié, le crédit-preneur doit, lors de la levée d'option, réintégrer fiscalement la différence entre l'amortissement de la construction effectué dans le cadre du crédit-bail et celui qu'il aurait pratiqué s'il avait été propriétaire de l'immeuble depuis l'origine (« suramortissement »).

Le régime de faveur

Il permet d'amortir l'immeuble sur la durée du contrat pour les opérations répondant simultanément aux caractéristiques suivantes : Immeubles à usage industriel et commercial situés en zones d'aménagement du territoire (ZAT), en territoires ruraux de développement prioritaire ou en zones de redynamisation urbaine, PME/PMI employant moins de 250 salariés, ayant un total de bilan inférieur à 10,7 M€ ou un chiffre d'affaires inférieur à 21,4 M€ n'étant pas détenues à plus de 25% par une entreprise ne répondant pas aux critères précédents. Pour ces opérations, dont la durée est obligatoirement de 15 ans, aucune réintégration du « suramortissement » des constructions n'est effectuée en fin de crédit-bail. Cependant, la part de l'amortissement correspondant au terrain reste non fiscalement déductible. Ce régime dérogatoire est en vigueur pour toutes les opérations conclues avant le 31 décembre 2006.

✓ **CONSEIL** : se renseigner auprès des mairies pour connaître les territoires éligibles et bien conserver dans son dossier les documents justifiant de la taille de l'entreprise au moment de la conclusion du contrat de crédit-bail.

Le régime spécifique des bureaux en Ile-de-France

Il s'applique aux immeubles assujettis à la « taxe sur les bureaux en Ile-de-France » et achevés depuis le 31 décembre 1995. Les amortissements inclus dans les loyers de crédit-bail ne sont fiscalement déductibles qu'à concurrence de ceux que le preneur pratiquerait s'il était propriétaire de l'immeuble. Il est ainsi placé dans la même situation que s'il avait financé son investissement par un prêt à long terme.

3) Le régime applicable aux opérations conclues avant 1996

Régime SICOMI

Les loyers sont intégralement déductibles. Lors de la levée d'option, si le prix de cession est inférieur à la valeur nette comptable de l'immeuble calculée selon les règles de droit commun, le crédit-preneur doit réintégrer fiscalement l'avantage dont il a bénéficié. Toutefois, si le contrat a une durée effective d'au moins 15 ans, la réintégration est limitée à la différence entre la valeur d'origine du terrain et le prix de cession au crédit-preneur.

Régime non SICOMI

Le bien étant amorti par le crédit-bailleur selon les règles de droit commun, aucune réintégration n'est à effectuer par le preneur en fin de crédit-bail (cf. cependant la question 10 relative aux SCI).

Ces contrats peuvent être accompagnés d'un mécanisme de « loyers/versements » permettant de lisser les décaissements du preneur et de « préfinancer » le prix de levée d'option. ■

Réponse

Question

7/10

*Qu'appelle-t-on
cession-bail
(ou lease back) ?*

La cession-bail est un cas particulier de crédit-bail dans lequel une entreprise propriétaire d'un immeuble le vend à un crédit-bailleur et simultanément le prend en crédit-bail.

1) Une vente sans dépossession

Le premier intérêt de cette technique est de permettre la réalisation d'un actif tout en continuant à l'utiliser. En outre, du fait de la promesse de vente contenue dans le crédit-bail, l'entreprise peut racheter l'immeuble, pour un prix symbolique à l'issue du contrat.

2) Se constituer un «trésor de guerre»

Par cette technique, l'entreprise peut donc se constituer une trésorerie de sécurité pour faire face aux aléas de l'activité comme pour se désendetter, réaliser une implantation à l'étranger ou pour acheter d'autres actifs : biens mobiliers, immobiliers, ou encore titres de sociétés dans le cas d'une croissance externe. Cette dernière finalité est une des causes les plus fréquentes des opérations de cession-bail.

Pour un actif immobilier destiné à la location (cf. question 10 relative à la SCI), la cession-bail permet d'utiliser les loyers payés par le locataire de l'immeuble pour « rembourser » le crédit-bail. La trésorerie dégagée permet à l'investisseur de se positionner sur des opportunités du marché de l'immobilier professionnel locatif.

Réponse

3) Une opération exonérée de droits de mutation

Opération financière, la vente en cession-bail de l'immeuble par le crédit-preneur est exonérée des droits de mutation et seule est due la taxe de publicité foncière au taux de 0,715% calculée sur le montant stipulé à l'acte de mutation.

4) Une opération d'autant plus intéressante quand la plus-value n'est pas fiscalisable

Seul inconvénient, l'imposition de la plus-value éventuelle lors de la cession de l'immeuble par le crédit-preneur réduit l'intérêt de l'opération. Toutefois, au travers des loyers de crédit-bail, le crédit-preneur « réamortit » son immeuble sur la nouvelle valeur. On notera que la cession-bail est particulièrement appropriée aux entreprises qui disposent d'un report déductible ou aux SCI de personnes physiques propriétaires d'immeubles anciens (faiblement taxables ou exonérés de plus-values). ■

Question

8/10

*Comment céder l'immeuble
en cours de contrat ?*

Compte tenu de la durée des contrats de crédit-bail immobilier, l'entreprise peut être conduite à céder à un tiers, avant le terme du contrat, l'immeuble dont elle n'a plus usage.

1) Préserver par la cession du contrat les avantages du crédit-bail

Deux possibilités s'offrent à elle :

- exercer, de manière anticipée, la levée d'option prévue au contrat (acquisition de l'immeuble par l'entreprise) puis revendre l'immeuble à un tiers,
- céder le contrat de crédit-bail à un tiers (cessionnaire) qui se substitue à l'entreprise jusqu'au terme du contrat qui poursuit normalement ses effets.

La première solution peut s'avérer coûteuse

du fait de la double mutation de l'immeuble, voire exclue si la durée minimale de la location prévue au contrat n'est pas atteinte. En outre, l'entreprise cédante peut être amenée à procéder à des réintégrations fiscales (suramortissements des constructions).

La deuxième solution peut présenter certains avantages : pas de mutation d'immeuble, maintien des règles fiscales applicables au contrat. S'il s'agit d'un crédit-bail « SICOMI », l'acquéreur n'aura aucune réintégration fiscale à opérer au titre des constructions s'il poursuit le contrat jusqu'à son terme. Les avantages fiscaux du contrat sont ainsi transmis au cessionnaire.

Cette transmission s'effectue au moyen d'un acte spécifique dont l'objet est la cession non de l'immeuble mais de l'ensemble des ►

Réponse

8/10

► droits et obligations attachés au contrat c'est-à-dire, principalement :

- la jouissance de l'immeuble et le paiement des loyers,
- le bénéfice de la promesse de vente.

Ces différents éléments ne peuvent être dissociés et sont donc cédés simultanément au tiers cessionnaire.

Les conventions contractuelles prévoient généralement que :

- la cession ne peut intervenir qu'après agrément du cessionnaire par le bailleur. Le cédant restera en principe garant du cessionnaire, sauf accord du crédit-bailleur pour lever cette solidarité.

Les autres conditions, notamment financières, de la cession sont librement débattues entre le cédant et le cessionnaire.

Dans la mesure où les parties conviennent que la valeur vénale de l'immeuble, au moment de leur négociation, est supérieure aux charges du crédit-bail restant à courir, le cédant est amené à demander au cessionnaire une compensation constituant le prix de cession du contrat, parfois appelé la soulte. En première approche, ce prix de cession résulte donc de la comparaison entre la valeur de marché de l'immeuble et la valeur actuelle en capital des loyers restant à courir jusqu'à la fin du contrat et, s'il n'est pas symbolique, du prix de rachat en fin de bail. Le résultat obtenu peut être corrigé par différents éléments : économie de frais et droits de mutation par rapport à une cession pure et simple de l'immeuble, incidence fiscale de la réintégration à effectuer par le cessionnaire lorsqu'il sortira lui-même du contrat, quotes-parts de loyers non déductibles,...

2) La cession du contrat, une solution fiscalement avantageuse

Le prix de cession ainsi déterminé donne lieu à taxation. Il est nécessaire à cette fin d'effectuer une ventilation du prix en deux composantes correspondant respectivement à la valeur de la promesse de vente et au « droit d'occupation ».

La composante promesse de vente est soumise à la TVA au taux standard.

La composante droit d'occupation est soumise au droit d'enregistrement au tarif des cessions de fonds de commerce (art. 725 du CGI).

Tous frais confondus, la cession du contrat est donc en principe beaucoup moins coûteuse qu'une double mutation de l'immeuble lui-même (achat par le titulaire du contrat puis revente par celui-ci au tiers acquéreur), notamment par le fait que l'essentiel de la valeur du contrat repose sur la promesse unilatérale de vente assujettie à la seule TVA et donc récupérable par l'acquéreur.

Au plan fiscal, le prix de cession constitue :

> Chez le cédant : une plus-value imposable.

Dans la mesure où le cédant serait lui-même devenu titulaire du contrat par voie de cession, le prix de revient de cette précédente opération vient en déduction de cette plus-value.

> Chez le cessionnaire : un élément d'actif (immobilisation) partiellement amortissable. Une ventilation est à effectuer entre la fraction du prix de cession réputée correspondre au terrain et la fraction réputée

correspondre aux constructions.

Cette dernière fraction est amortissable sur la durée normale d'utilisation du bâtiment appréciée à la date de la transmission du contrat : elle est donc indépendante de la durée restant à courir de celui-ci. ■

✓ **CONSEIL** : *avant de négocier avec un acquéreur éventuel, interrogez le crédit-bailleur et vos conseils habituels, afin de déterminer les modalités adaptées à votre situation.*

Réponse

Question

9/10

*La levée d'option...
et après ?*

Réponse

En acceptant la promesse unilatérale de vente figurant au contrat et en acquittant le prix convenu, le crédit-preneur devient propriétaire de l'immeuble.

Conformément aux dispositions du contrat, c'est à lui qu'il revient de prendre l'initiative de déclencher le transfert de propriété.

Il peut le faire à la fin du contrat ou de façon anticipée à l'issue d'une période irrévocable (en principe de 7 ans minimum).

Dans tous les cas, la levée d'option comporte des conséquences comptables et fiscales : Réintégration fiscale du « suramortissement » (cf. question 6 relative à la déductibilité des loyers).

Paiement des droits de mutation.

1) La réintégration du suramortissement dont a bénéficié le crédit-preneur pendant la durée du contrat

Le montant du suramortissement à réintégrer correspond exactement à l'avantage dont a bénéficié le crédit-preneur au titre de la durée d'amortissement réduite des constructions détenues au travers du crédit-bail et de la déductibilité des loyers.

C'est au moment de la levée d'option que ce « crédit d'impôt » sans intérêt se trouve fiscalisé comme un profit ordinaire. La somme réintégrée au titre du suramortissement est amortissable par le crédit-preneur devenu propriétaire **sur la durée normale d'utilisation des constructions appréciée à compter de la date de la levée d'option.** ►

Réponse

9/10

- Cette somme n'étant pas comptabilisée comme un actif, les amortissements sont constatés en amortissements dérogatoires pour pouvoir être déduits fiscalement.

NB : On rappellera que si l'entreprise peut bénéficier du régime de faveur des PME, sous certaines conditions, elle est dispensée de toute réintégration et les constructions sont amorties sur la durée du contrat (durée effective de 15 ans minimum). En sens inverse dans le régime des immeubles de bureaux en Ile-de-France, l'absence de réintégration nait de l'impossibilité de déduire l'intégralité des loyers relatifs à l'amortissement des constructions sur la durée du contrat (cf. question 6 relative à la déductibilité des loyers).

2) Les droits de mutation sont calculés sur une assiette limitée au prix fixé dans le contrat

Par dérogation aux dispositions fiscales applicables aux ventes d'immeubles, l'assiette des droits est limitée au prix fixé dans le contrat et non à la valeur vénale de l'immeuble au moment de la levée d'option.

Les contrats de plus de 12 ans doivent avoir fait l'objet d'une publication à la Conservation des Hypothèques au moment de leur conclusion pour pouvoir bénéficier de ce régime de faveur.

3) Si l'immeuble est conservé par l'ex-crédit-preneur

L'immeuble entrant dans le patrimoine de l'ex-crédit-preneur doit être amorti. Son prix de revient est égal au prix contractuel prévu par la promesse de vente majoré des loyers non déductibles et des loyers réintégrés à l'issue du contrat. Lorsque l'ex-crédit-preneur a lui-même acquis les droits attachés au contrat d'un précédent locataire, le prix de revient est majoré du prix d'acquisition de ces droits, pour leur fraction non encore amortie.

Ces dispositions visent principalement le « régime général » et le crédit-bail « non SICOMI » tel que pratiqué jusqu'en 1996. En effet, dans le cadre du régime de faveur applicable depuis 1996 ou dans l'ancien crédit-bail SICOMI pour peu que le contrat aille à son terme et ne comporte pas de valeur résiduelle supérieure au terrain, la durée d'amortissement (15 ans) acquise sous couvert du crédit-bail est définitive.

Pour le régime des bureaux neufs en Ile-de-France, l'ex-crédit-preneur est autorisé à poursuivre le plan d'amortissement initial du crédit-bailleur, sans avoir à se prononcer sur la durée de vie de l'immeuble appréciée au moment de la levée d'option.

Cette disposition répond à la non déductibilité partielle des loyers relatifs à l'amortissement des constructions.

4) Si l'immeuble est vendu par l'ex-crédit-preneur

La vente de l'immeuble acquis en vertu d'un contrat de crédit-bail est soumise au régime des plus-values professionnelles.

Réponse

La plus-value de cession est déterminée par différence entre le prix de cession du bien et son prix de revient, diminué des amortissements pratiqués.

Le prix de revient correspond pour sa part au cumul du prix de levée d'option (en général 1€), des loyers non déductibles (terrain, fraction des constructions en régime des bureaux neufs en Ile-de-France), des loyers réintégrés au titre du suramortissement du prix d'acquisition éventuel du contrat, diminué ainsi qu'il est dit ci-dessus des amortissements pratiqués depuis la levée d'option.

En définitive, le régime d'imposition est très proche de celui appliqué à l'entreprise propriétaire depuis l'origine de l'immeuble (cf. toutefois question 10 relative au crédit-bail et à la SCI, paragraphe 2). ■

Question

10/10

*Quel intérêt ai-je à réaliser
l'opération via une SCI ?*

Réponse

La Société Civile Immobilière, en tant que structure juridique dédiée à l'investissement et à la location immobilière, est particulièrement adaptée au crédit-bail immobilier, notamment dans le régime applicable depuis 1996.

1) Pendant le contrat

La SCI, titulaire du crédit-bail, donne l'immeuble en sous-location à une ou plusieurs sociétés utilisatrices. Si cette sous-location concerne un immeuble nu (non équipé des matériels propres à l'activité exercée), que la SCI est détenue par des personnes physiques et qu'elle n'a pas opté pour l'impôt sur les sociétés (IS), les revenus sont compris dans la catégorie des **bénéfices non commerciaux** dits BNC (et non des revenus fonciers) c'est-à-dire qu'ils sont imposés au nom de chaque associé, dans la proportion du capital détenu. Sur le plan de la déductibilité des loyers de crédit-bail par la SCI, il

n'y a aucune particularité par rapport à un contrat de crédit-bail consenti à une entreprise commerciale.

Bien sûr, les revenus de la SCI ne doivent être déterminés qu'en fonction de la valeur locative de l'immeuble et ne peuvent être la transposition pure et simple des loyers de crédit-bail. En cas de déficit, celui-ci ne peut, sauf cas particulier d'autres revenus de même nature, être compensé qu'avec les bénéfices des exercices suivants et ce pendant 5 ans au plus.

✓ **CONSEIL : veiller à doter la SCI d'un capital ou de comptes courants d'associés suffisants pour couvrir les frais du crédit-bail, les pré-loyers résultant d'une période de construction le cas échéant et les éventuels déficits ultérieurs (5 à 10% du montant du programme sont le plus souvent suffisants).** ▶

Réponse

10/10

► 2) A l'issue du contrat

L'accession à la propriété de l'immeuble par exercice de la levée d'option change la nature fiscale de l'activité qu'exerce la SCI : de sous-bailleur, elle devient bailleur. Les produits de son activité de sous-location deviennent des revenus fonciers. Ceci a des conséquences particulières lorsque ses associés sont des personnes physiques.

En effet, ce changement de nature de l'activité fait perdre à l'immeuble son caractère d'élément affecté à l'activité non commerciale (BNC) et entraîne sa sortie du patrimoine professionnel de la société. Ce transfert constitue une réalisation de cet élément donnant lieu à imposition **au titre des plus-values de cession d'éléments de l'actif immobilisé**.

Cette plus-value est déterminée en tenant compte d'une part de la valeur réelle du bien estimée à la date de l'acte d'acquisition par la SCI crédit-preneur et d'autre part, du prix de revient de l'immeuble à cette même date.

Il est possible de demander **le report de l'imposition de cette plus-value** à condition de le prévoir expressément dans l'acte de levée d'option. L'imposition est ainsi reportée jusqu'à la date à laquelle intervient la transmission de l'immeuble, ou la transmission ou le rachat de tout ou partie des titres de la SCI propriétaire de l'immeuble, ou encore la dissolution de la SCI. Elle sera imposée, au titre de l'année d'expiration du report, dans la catégorie des BNC (plus-value à court terme). L'impôt correspondant est calculé en tenant compte des règles applicables au titre de cette

année. Afin d'éviter cet inconvénient, il est toujours possible d'opter pour l'IS soit lors de la création de la SCI soit tous les ans. Cette option irrévocable est, selon les textes en vigueur, sans autre incidence fiscale. ■

✓ **CONSEIL** : *afin de profiter pleinement des avantages du crédit-bail (déductibilité intégrale des loyers sauf régime des bureaux en Ile-de-France et dans tous les cas, la partie relative au paiement du terrain), il convient de choisir avec attention le régime fiscal applicable à la SCI.*

Lors de la levée d'option, la SCI devra dans tous les cas (IS ou BNC) réintégrer fiscalement l'excédent d'amortissement pratiqué du fait de la déductibilité des loyers sur la durée du contrat et non sur la durée fiscale d'amortissement de l'immeuble (entre 20 et 25 ans). L'amortissement accéléré obtenu sous couvert du contrat de crédit-bail immobilier est un avantage par rapport au financement en prêt long terme.

NB : *Pour bénéficier du régime SICOMI (régime applicable aux opérations effectuées avant 1996 avec une société de crédit-bail SICOMI) les SCI devaient répondre à certaines dispositions spécifiques (option IS, liens en capital entre crédit-preneur et sous-locataire). Ces dispositions spécifiques sont toujours applicables aux opérations en cours.*

Réponse

✓ **CONSEIL** : *en cas de crédit-bail SICOMI, avant de consentir une sous-location sur tout ou partie de l'immeuble, il convient d'interroger le crédit-bailleur et d'obtenir son agrément à la sous-location. Cet agrément est subordonné au respect des conditions réglementaires. Si celles-ci ne peuvent être respectées, il reste possible de convenir d'un avenant d'option pour le régime général du crédit-bail mis en place depuis 1996. Dans ce cas encore, il convient de consulter le crédit-bailleur et vos conseillers juridiques et fiscaux pour apprécier les conséquences fiscales.*

Les sociétés de crédit-bail immobilier, comme les banques, **sont des établissements de crédit régis par la loi bancaire** du 24 janvier 1984. A ce titre, elles doivent être agréées par le Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement et sont soumises au contrôle de la Commission bancaire. Elles doivent respecter la réglementation bancaire qui leur impose notamment des ratios de couverture et de division des risques. La quasi-totalité des établissements de crédit-bail immobilier font partie de groupes de première importance.

Cette communication a été menée à l'initiative des membres de la Section crédit-bail immobilier de l'Association Française des Sociétés Financières, l'organisme professionnel des spécialistes de la finance, qui regroupe notamment toutes les sociétés de crédit-bail immobilier.

Ce livret, élaboré sur la base de la réglementation en vigueur, présente l'essentiel de ce qu'il faut savoir sur le crédit-bail immobilier et n'a pas de valeur contractuelle.

Il n'a pas vocation à se substituer à l'information que peuvent vous procurer les collaborateurs des établissements de crédit-bail immobilier ou vos différents conseils.

La liste des sociétés
de crédit-bail immobilier
est régulièrement mise à jour
sur le site ASF :

www.asf-france.com



24, avenue de la Grande Armée - 75854 Paris cedex 17
Tél. : 01 53 81 51 51 - Fax : 01 53 81 51 50 ● asf@asf-france.com

Bruxelles : rue du Luxembourg 19-21 B 1000
Tél. : 32 2 506 88 20 - Fax : 32 2 506 88 25 ● europe@asf-france.com

Site : www.asf-france.com