

# Vers une résilience à long terme



**Pierre Jacquot**  
Directeur général, Edmond de Rothschild  
Real Estate Investment Management

**Prenons garde aux prédictions hâtives et alarmistes. Cette crise ne remet pas en cause les fondamentaux ou les grandes tendances du secteur. Elle est propice à un approfondissement stratégique des relations bailleurs-locataires.**

**N**ous estimons que la crise liée au Covid-19 ne menace pas la résilience du secteur ou les tendances qui l'animent sur le long terme: une croissance des grandes métropoles, un attrait pour les centres villes et les nœuds de transport où la demande excède l'offre, une densification des espaces avec des immeubles plus élevés pour freiner l'étalement urbain et favoriser un développement durable.

#### Exode urbain?

Les discours ambiants qui prédisent un exode urbain et un désintérêt pour les appartements des grandes villes au profit des maisons de campagne avec jardin ont de quoi laisser perplexe. Les zones rurales ont subi une nette désaffection depuis des dizaines d'années pour des

raisons sociologiques et économiques profondes. De plus, de telles délocalisations se heurtent très souvent à des obstacles d'ordre personnel ou familial.

#### Les limites du télétravail

Quant au télétravail, qui affecterait l'immobilier de bureaux, on en perçoit également les limites et l'incompatibilité sur le long terme avec la vie de famille. Il ne pourra pas, dans tous les cas, dépasser le stade d'un à deux jours par semaine. Si cette crise va accélérer notre réflexion sur la meilleure façon d'utiliser l'espace, nous restons des «animaux sociaux», attachés à notre lieu de travail.

#### Faible visibilité sur les prix

Il est trop tôt pour mesurer l'évolution des prix. Les baisses ou les hausses ne peuvent se matérialiser qu'en présence de transactions. Or, elles ont fait défaut pendant toute la période de confinement du fait de l'interdiction des visites et des audits techniques. Et elles ont été trop rares pour marquer une vraie tendance ces dernières semaines. Par ailleurs, les acquisitions ou les promesses de vente qui viennent de se conclure ne seront enregistrées que dans trois mois.

#### Un produit rare

Nous pensons que la baisse des prix sera limitée, en particulier pour les

logements. Les grandes métropoles continuent à être caractérisées par une pénurie de biens et une forte demande. Nous avons pu vérifier cette tendance lors de la dernière crise en 2008-2009, avec une correction minimale. Pour diverses raisons, les pouvoirs publics ne daignent accroître l'offre disponible qu'avec prudence. Elle est en outre limitée par de nombreuses contraintes administratives. L'immobilier résidentiel, qui reste un produit rare, résiste mieux et plus longtemps que les autres classes d'actifs.

#### Des aménagements gagnants-gagnants

La capacité des locataires de bureaux et commerces à honorer leurs échéances constituera bien sûr une clé de la stabilité des investissements et du marché. Il convient de souligner leur absence d'opportunisme durant la période de crise. Les demandes de reports de loyers, voire d'annulation se justifiaient presque toujours par des situations exceptionnelles.

Cette crise a confirmé la nécessité stratégique d'accorder la plus grande attention aux clients-locataires et d'interagir avec eux en permanence car le meilleur locataire est celui déjà en place. Elle offre une excellente occasion de refonder les relations bailleurs-locataires dans une perspective de long terme et dans l'intérêt de nos clients investisseurs. ■

**La capacité des locataires de bureaux et commerces à honorer leurs échéances constituera bien sûr une clé de la stabilité des investissements et du marché.**

## La France pour les non-résidents



**Anne Caron**  
Ingénieur Patrimonial,  
Société Générale Private Banking Suisse

**A**cheter un bien immobilier en France lorsqu'on est non résident fiscal français nécessite une étude de sa situation et de ses objectifs dans la mesure où cette opération peut engendrer des doubles impositions.

Dans ce cadre, il convient de porter attention à la convention fiscale internationale conclue entre son pays de résidence et la France, pour autant qu'elle existe.

Il existe très peu de conventions fiscales internationales en matière de droits de donation et de succession. En revanche, elles sont nombreuses en matière d'impôt sur le revenu et la fortune. La plupart donne le pouvoir d'imposer au pays dans lequel est situé le bien immobilier, c'est-à-dire la France.

Une première analyse du droit interne français permet d'avoir un bon éventail des conséquences fiscales de la détention d'un bien immobilier en France pour un non résident.

La perception de loyers provenant d'un bien immobilier en France détenu en nom propre est, sous réserve de l'application d'une convention fiscale, imposé au taux

minimum de 27,5% pour le résident de l'Union Européenne, de l'Espace Economique Européen ou de la Suisse, affilié à un régime obligatoire de sécurité sociale dans cet Etat. Dans la négative, le taux minimum sera de 37,2%. Dans l'hypothèse où les revenus locatifs seraient supérieurs à 27 794 €<sup>1</sup> par an, il conviendra de majorer ces taux de 10%. Fort heureusement, la base imposable pourra être imputée de diverses charges (travaux, intérêts d'emprunt, ...).

De plus, l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) en France s'appliquera lorsque le patrimoine net de certaines dettes en France est supérieur à 1 300 000 € et, au taux marginal de 1,5%, si ce même patrimoine a une valeur supérieure à 10 000 000 €. Notez que toutes les dettes ne sont pas déductibles en matière d'IFI. De la même manière, en fonction de la structuration de la détention du bien immobilier (achat en direct ou via une société française ou étrangère), les conditions de déductibilité de la dette ne sont pas les mêmes.

En cas de transmission à titre gratuit, les droits de donation ou de succession sont souvent dus en France et atteignent 45% entre parents et enfants pour un patrimoine de plus de 1 805 677 €. Là encore, anticiper et choisir le bon véhicule patrimonial pour réaliser cet investissement est clé dans la maîtrise du coût fiscal. La détention par le biais d'une société permet une gouvernance familiale tout en encadrant la transmission du patrimoine. Cette transmission pourra s'opérer de

manière progressive, en se dessaisissant pleinement du bien ou en se réservant la jouissance du bien.

Tout ceci constitue une base de réflexion qu'il conviendra d'affiner en fonction des situations et des objectifs recherchés.

Par exemple, un résident fiscal de Suisse ou de Monaco, pourrait, dans certains cas précis, avoir intérêt à faire détenir le bien par une société suisse ou monégasque, notamment en termes de gestion des éventuels comptes courants d'associés.

Pour un résident fiscal du Royaume-Uni, il convient de veiller aux conséquences fiscales potentielles d'une société de type SCI française. En effet, une donation des parts de sociétés aux enfants pourrait être soumise à l'impôt sur les plus-values au Royaume-Uni.

Enfin, pour un résident fiscal de certains pays du Moyen-Orient, la convention fiscale conclue entre son Etat de résidence et la France peut permettre d'être exonéré d'IFI en France dans l'hypothèse où est détenu un patrimoine financier français ou européen d'une valeur supérieure au patrimoine brut immobilier en France.

Dans tous les cas, chaque situation mérite d'être étudiée précisément et, si possible, en amont de l'acquisition pour choisir la meilleure solution en fonction de ses intérêts économiques, sa situation personnelle et familiale et ses projets à court et long terme. ■

**Un résident fiscal de Suisse ou de Monaco, pourrait, dans certains cas précis, avoir intérêt à faire détenir le bien par une société suisse ou monégasque.**

<sup>1</sup> Seuil applicable aux revenus perçus en 2019.