Cabinet Ricciardi - Drouillet
31 bis Avenue Maréchal Foch - 06000 Nice
+ 33(0) 4 93 62 97 03
direction@cdrpatrimoine.com

Votre conseiller vous informe... 4e Trimestre 2014 | N°18

ACTUALITÉ

Liquidation totale : terrains à bâtir, à vendre ou à donner !

Le plan pour le logement, qui a récemment été présenté, prévoit une série de nouvelles mesures qui visent à relancer la construction, à favoriser l'acquisition de logements neufs et l'investissement locatif, et à améliorer l'habitat. Dans cette optique, des mesures ont notamment été annoncées concernant les terrains à bâtir.

Grande braderie sur les terrains à bâtir : un allègement de la fiscalité sur les ventes

Les plus-values de cessions de terrains à bâtir réalisées à compter du 1er septembre 2014 bénéficient désormais du même **abattement pour durée de détention** que celles concernant les ventes de biens immobiliers déjà bâtis, à savoir une exonération d'impôt de plus-value après 22 années de détention, et de prélèvements sociaux au bout de 30 ans.

Un **abattement exceptionnel de 30 %** supplémentaire est également accordé à la double condition :

- que la promesse de vente du terrain à bâtir soit enregistrée au service des impôts, ou fasse l'objet d'un acte authentique, entre le 1er septembre 2014 et le 31 décembre 2015,
- et que la vente définitive ait lieu avant le 31 décembre des deux ans qui suivent.

Attention : cet abattement exceptionnel ne s'applique pas pour les cessions réalisées au profit d'un proche (conjoint ou assimilé, ascendants, descendants) ou d'une société dont le cédant ou un parent proche est associé…

Vous disposez donc d'une courte fenêtre de tir (un peu plus d'un an) pour profiter de ces avantages fiscaux. Si vous possédez un terrain à bâtir que vous ne souhaitez pas particulièrement conserver, c'est le moment de le mettre en vente !
A défaut de promesse de vente enregistrée avant le 31 décembre 2015, il sera trop tard…

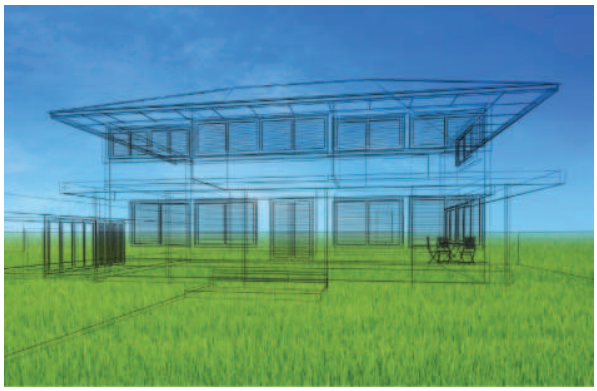
CONSEIL Compte tenu des délais nécessaires à la rédaction des actes, il serait prudent de **vous y prendre suffisamment à l'avance** pour ne pas risquer de dépasser les délais et, pour les opérations en cours, de **vérifier si vous pouvez bénéficier du dispositif…**

La promotion du moment : des avantages fiscaux supplémentaires pour les donations de terrain à bâtir

Si vous donnez un terrain à bâtir en 2015, **un abattement exceptionnel de 100 000 €** serait appliqué (les textes ne sont pas encore votés), en plus des abattements habituels, quel que soit le lien de parenté entre le donateur et le donataire, à la condition que le terrain soit construit dans les quatre ans. Le donateur ne disposerait que d'un seul abattement à répartir entre tous ses donataires.

Vous pourriez donc donner, sans aucun droit de donation, un terrain à bâtir commun ou indivis valant jusqu'à 400 000 € à un unique enfant (qui n'a pas déjà entamé ses abattements) - ou deux terrains valant chacun jusqu'à 300 000 € si vous donnez à deux enfants.

Cet abattement ne serait valable qu'en 2015 : dès que les textes seront parus, ne tardez pas !



LES AUTRES MESURES

Le plan de relance du logement concerne d'autres domaines que les terrains à bâtir :

- réforme du prêt à taux zéro,
- réforme du dispositif Duflot (renommé Pinel),
- simplification des normes de constructions,
- abattement supplémentaire pour les donations de logements neufs (100 000 € pour un descendant, ascendant, conjoint ou partenaire / 45 000 € pour un frère ou une sœur / 35 000 € pour toute autre personne, à répartir entre les donataires),
- crédit d'impôt développement durable (les travaux de rénovation énergétique, qui bénéficient actuellement d'un crédit d'impôt variant de 15 à 25 % applicable selon des modalités complexes et peu lisibles, devraient désormais se voir appliquer un taux unique de 30 % et sous des conditions simplifiées)...

Le « kit de survie » patrimonial : vos investissements indispensables

Votre patrimoine est unique et sa gestion relève nécessairement d'un exercice sur-mesure, mais le maître-mot est bien souvent « la diversification ». Tour d'horizon des investissements incontournables, à moduler bien entendu selon vos objectifs et votre profil d'investisseur.

L'assurance-vie : elle assure !

L'assurance-vie permet de transmettre un capital à des bénéficiaires en cas de décès, mais également de vous constituer une épargne, en fonction des primes que vous versez. De plus, vous avez la possibilité de réaliser des retraits en cas de besoin, par exemple pour obtenir des revenus complémentaires.

L'assurance-vie bénéfice de nombreux avantages fiscaux :

1 - Tant que vous ne réalisez **pas de rachat, vous n'êtes pas taxé sur les performances** du contrat, seuls les prélèvements sociaux peuvent être dus.

2 - La fiscalité due en **cas de rachat partiel** est avantageuse puisque seule la fraction d'intérêts comprise dans ce rachat est taxable. Elle est soumise au barème progressif de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des **revenus de capitaux mobiliers**, ou à un **prélèvement forfaitaire libératoire** variant selon la durée du contrat de 35 % à 7,5 % **après un abattement** de 4 600 € ou 9 200 € selon votre situation de famille et après huit ans (+ prélèvements sociaux s'ils n'ont pas été retenus jusque-là).

3 - **La fiscalité due au décès** par les bénéficiaires est en général moindre que la fiscalité successorale. En effet, selon l'identité des bénéficiaires désignés, la date de souscription du contrat, la date de versement des primes et votre âge à ce moment-là, les bénéficiaires peuvent être : soit exonérés de toute fiscalité, soit soumis à un prélèvement de 20 % puis de 31,25 % après abattement de 152 500 € par bénéficiaire, soit encore taxés aux droits de succession après un abattement global de 30 500 €.

EXEMPLE Si vous avez moins de 70 ans et que vous désignez vos deux enfants bénéficiaires, vous pouvez leur transmettre jusqu'à 305 000 € de capitaux-décès sans aucune fiscalité.

L'assurance-vie permet donc non seulement de faire fructifier votre patrimoine et de percevoir des revenus complémentaires si vous réalisez des retraits, avec une fiscalité adoucie, mais également de préparer votre succession grâce à une fiscalité avantageuse et à la liberté dont vous disposez dans la désignation des bénéficiaires du contrat.

En effet, vous pouvez librement désigner les personnes de votre choix, et dans les proportions de votre choix, sauf exception.
Et vous pouvez même prévoir comme bénéficiaires votre conjoint pour l'usufruit et vos enfants pour la nue-propriété !

L'ASSURANCE-DÉCÈS

L'assurance-décès est le contrat par lequel l'assureur s'engage à verser à un bénéficiaire désigné une indemnité en cas de décès survenant au cours d'une période déterminée. Par exemple vous pouvez désigner vos héritiers comme bénéficiaires afin de leur donner les moyens financiers de payer les droits de succession, ou vos jeunes enfants pour financer leurs études (rente éducation). Contrairement à l'assurance-vie, les versements que vous réalisez le sont à fonds perdus (comme dans une assurance Automobile par exemple).

Le PEA : un classique

Le PEA est une enveloppe fiscale qui vous permet de réaliser des investissements sur les marchés dans un cadre fiscal favorable.

Chaque personne ne peut être titulaire que d'un seul PEA, et le cumul des versements ne peut excéder 150 000 € par plan.

Les supports d'investissement du PEA sont des actions ou assimilés, ce qui permet une gestion active (le PEA ne s'adresse donc pas à tous les épargnants).
Deux types de PEA existent : le PEA bancaire, comprenant un compte-titres associé à un compte espèces, et le PEA assurance, comprenant un contrat de capitalisation investi en unités de compte éligibles au plan.

L'avantage du PEA est qu'il fonctionne « en vase clos » : tant que les capitaux (dividendes distribués ou prix de cession en cas de vente des titres) ne sortent pas de l'enveloppe PEA, sauf cas particuliers, il n'y a aucune imposition à l'impôt sur le revenu sur les gains réalisés.

C'est tout l'intérêt du PEA : arbitrer et gérer un portefeuille en évitant l'imposition qui se rencontrerait sur un compte-titres par exemple.

NB : Tout retrait avant huit ans entraîne la clôture du PEA. Après huit ans, le plan n'est pas clôturé, mais les nouveaux versements sont impossibles.

A la sortie, le gain éventuel, déterminé par différence entre la valeur du plan (qui a fluctué au gré des encaissements de dividendes et des plus- ou moins-values), et le cumul des versements réalisés depuis son ouverture, est taxé à un taux qui varie, selon l'âge du PEA, de 22,5 % à une exonération totale après 5 ans (+ prélèvements sociaux).

CONSEIL Pour bénéficier de la fiscalité la plus attractive, il est donc conseillé de détenir votre PEA au moins cinq ans, voire huit ans.
Même si vous n'envisagez pas pour le moment de réaliser des versements significatifs, ouvrir un PEA permet au moins de prendre date… pour le jour où vous en aurez besoin.

Il est également possible de sortir en rente viagère du PEA ; après huit ans, la rente est exonérée d'impôt sur le revenu et ne supporte que les prélèvements sociaux.

LA NOUVEAUTE : LE PEA PME

Le PEA PME permet d'investir dans des petites et moyennes entreprises (PME) et dans des entreprises de taille intermédiaire (ETI). Le plafond de versement est de 75 000 €. L'avantage principal est que vous pouvez cumuler un PEA et un PEA PME : un couple marié peut ainsi investir dans ce cadre jusqu'à 450 000 € !

Les avantages de la location meublée

La location meublée consiste à donner en location un logement garni d'un mobilier suffisant pour qu'un locataire puisse y vivre normalement avec ses seuls effets personnels. Les revenus tirés de la location meublée sont, même pour les particuliers, imposés dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

L'avantage déterminant de la location meublée est de procurer des revenus réguliers avec une fiscalité très limitée en raison des amortissements des meubles et immeubles, qui constituent autant de charges non décaissées qui limitent vos revenus imposables.

En outre, ces amortissements ne sont pas pris en compte pour le calcul de la plus-value lors de la cession de l'immeuble si vous êtes loueur non professionnel (LMNP) puisque le régime des plus-values immobilières des particuliers s'applique.
Par ailleurs, les déficits liés à la location meublée non professionnelle ne s'imputent que sur les bénéfices de la même activité.

Vous pouvez également exercer l'activité en tant que professionnel (LMP) si vous répondez aux conditions requises. Dans ce cas, vous pouvez en principe déduire directement de votre revenu global les déficits provenant de l'activité de location meublée, et en cas de revente, c'est le régime des plus-values professionnelles qui s'applique (long terme-court terme). Par ailleurs, vous êtes affilié au RSI et vous pouvez bénéficier, sous certaines conditions, d'une exonération d'ISF.

Le statut de loueur en meublé non professionnel est moins coûteux en raison de l'absence des cotisations sociales, mais si vous n'exercez pas d'autre activité, le statut professionnel est à étudier pour bénéficier d'une couverture sociale et cotiser des trimestres de retraite.

ENTREPRISE INDIVIDUELLE OU SOCIÉTÉ ?

Le choix entre ces deux options est à étudier soigneusement en fonction de votre situation.

PERP et Madelin : retraite… vous avez dit retraite ?

Vous souhaitez vous constituer un complément de revenus pour la retraite ? Le PERP et le Madelin sont deux moyens efficaces permettant d'y parvenir.
Le Plan d'Épargne Retraite Populaire (PERP) est ouvert à tous. Les sommes investies vous permettent d'acquérir des droits à rente viagère, qui vous sera reversée à l'âge de la retraite (une sortie en capital est également envisageable sous conditions). Vous bénéficiez d'avantages fiscaux incitatifs immédiats en déduisant, dans une certaine mesure, les primes versées de vos revenus imposables.

En outre, les avantages fiscaux liés aux versements sur un PERP n'entrent pas dans le calcul du plafonnement global des niches fiscales ; le PERP constitue donc un excellent moyen de réduire significativement votre imposition en préparant votre retraite, particulièrement si vous disposez de revenus importants.
Autre avantage : avant la transformation en rente de l'épargne investie, le plan n'est en principe pas rachetable (vous ne pouvez pas, en effet, disposer des fonds versés), il bénéficie alors d'une exonération d'ISF.

Si vous relevez du régime des indépendants, le dispositif Madelin permet de vous constituer une retraite complémentaire par capitalisation, avec déductibilité des cotisations sous certaines conditions.
En termes d'ISF, pendant la phase de constitution (avant la retraite), la valeur de capitalisation du contrat n'entre en principe pas dans l'assiette de calcul de l'ISF. Il en va de même pendant la phase de restitution (à la retraite) sous conditions par exemple que les primes aient été versées de manière régulière dans leur montant et leur périodicité pendant une période d'au moins 15 ans.
Ce dispositif présente également un volet prévoyance qui permet à l'adhérent de se constituer des garanties supplémentaires.

Vous pouvez même cumuler PERP et Madelin dans la limite du plafond global d'épargne retraite !

L'audit de votre situation matrimoniale

Si vous êtes marié, votre régime matrimonial est d'une importance décisive puisque c'est lui qui conditionne vos droits et pouvoirs sur votre patrimoine. Il en va de même si vous êtes pacsé.

Pour anticiper les conséquences d'un décès ou d'un divorce, l'audit de votre situation matrimoniale est donc un préalable à toute stratégie d'investissement !

POUR ALLER PLUS LOIN…

Il s'agit ici d'une liste non exhaustive, chacun devant se constituer son propre « kit de survie patrimonial » en fonction de ses besoins : vous pouvez également penser aux dispositifs Malraux, Pinel, SCPI, FIP/FCPI, bois et forêts et bien d'autres encore.

Pour plus de renseignements sur ces sujets, n'hésitez pas à nous contacter !

FOCUS

Professions libérales et passage en SEL : une note salée ?

La Société d'Exercice Libéral (SEL) est le mode d'exploitation choisi par de nombreux professionnels libéraux. Comment bien en mesurer les avantages et les contraintes ?

Pourquoi passer en SEL ?

La SEL permet dans une certaine mesure d'intégrer des **investisseurs** extérieurs, professionnels ou non.

Par ailleurs, en **vendant** votre clientèle/patientelle à la société, vous allez percevoir un prix de vente que vous pourrez investir à titre personnel, et les intérêts du prêt contracté par la société pour financer cet achat seront déductibles de son bénéfice.

Ensuite, si vous souhaitez vous associer à **d'autres professionnels** libéraux, vous devez vous organiser en société, l'entreprise individuelle n'étant accessible qu'à l'entrepreneur… individuel…

Si vous exercez seul, vous pouvez également avoir intérêt à passer en société, notamment pour des raisons d'**optimisation** sociale et fiscale.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE SEL

Les SEL existent sous différentes formes calquées sur les sociétés commerciales. On trouve ainsi la SELARL (SEL à responsabilité limitée, ou SELURL s'il n'y a un associé unique), la SELAS (SEL par actions simplifiée, ou SELASU si elle est unipersonnelle), la SELCA (SEL en commandite par actions) ou encore la SELAFA (SEL à forme anonyme). Il est même possible de constituer des holdings de SEL.

Par ailleurs, compte tenu des spécificités propres à chaque activité, le fonctionnement de la SEL peut différer selon la profession libérale exercée (chirurgien-dentiste, géomètre-expert, etc.).

Des avantages fiscaux à mesurer au cas par cas

L'exploitation sous forme de société peut permettre de taxer vos bénéfices à l'impôt sur les sociétés (**IS**) au taux de 15 % puis 33,33 %, alors qu'un exercice de l'activité en direct implique une taxation à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéfices non commerciaux, à un taux pouvant aller jusqu'à 45 %.

Vous disposez ensuite de deux solutions pour sortir les capitaux de la structure :

- percevoir une **rémunération de dirigeant**, taxable à l'IR dans la catégorie des traitements et salaires si vous êtes président de SELAS (statut de salarié), ou des bénéfices non commerciaux si vous êtes gérant de SELARL (statut d'indépendant),

- et/ou une **distribution de dividendes**, taxable, après un abattement de 40 %, à l'IR dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers.

Au cas par cas, compte tenu de votre situation de famille (célibataire ou marié, nombre d'enfants, etc.), des revenus générés par l'activité libérale, ou encore des autres revenus du foyer fiscal (revenus fonciers, revenus de votre conjoint, etc.), **il convient de déterminer précisément si le recours à une société est réellement intéressant**, et dans l'affirmative comment **« doser » exactement vos revenus entre rémunération de dirigeant et distributions de dividendes.**

Une optimisation sociale à bien calibrer

Si des raisons fiscales peuvent conditionner un passage en SEL, le régime des cotisations sociales doit également être pris en compte.

Par exemple, concernant la **SELARL**, en tant que gérant majoritaire, vous relevez déjà du statut TNS, ce qui vous évite d'avoir à changer de caisse au moment du passage en SEL.

Votre rémunération de gérant est soumise aux cotisations sociales TNS, que vous payez personnellement, mais que vous pouvez déduire de vos revenus taxés à l'IR.

Si c'est la société qui les prend à sa charge, alors elle va pouvoir les déduire de son IS. S'agissant d'un avantage en nature pour vous, l'opération est taxable en tant que telle mais déductible par ailleurs donc l'opération est quasi neutre pour vous.

Les dividendes perçus sont quant à eux assujettis aux prélèvements sociaux pour la fraction inférieure à 10 % du capital social, des primes d'émission et des sommes versées en compte courant d'associé, et aux cotisations sociales au-delà (d'où l'intérêt d'avoir un gros capital social)…

LE COÛT DU PASSAGE EN SOCIÉTÉ

Le passage en SEL implique un coût administratif et fiscal : rédaction des statuts, formalités au greffe, fiscalité éventuelle des apports et/ou de la vente de la clientèle/patientelle…

Et le recourt à la société implique également un coût non négligeable tout au long de sa vie : assemblées générales annuelles, rapport du gérant , conventions réglementées (par exemple pour la prise en charge par la société des cotisations sociales)…

Selon les circonstances, vos objectifs ou votre profession, le recours à ce type de société pourra être à envisager, l'important étant de prendre en compte toutes les composantes de votre situation afin que le passage en SEL ne vous laisse pas un goût amer… La réalisation d'une étude spécifique est donc un préalable indispensable.

S.A.R.L. au capital de 40.000 Euros R.C.S. Nice n° 438 468 886
« Courtier en Assurance » inscrit à L'Orias sous n° 07 002 512, www.orias.fr
« Mandataire non exclusif et Courtier en opération de banque et service de paiement »
« Activité de transaction sur immeubles et fonds de commerce » n° 10301 délivrée par la Préfecture des Alpes-Maritimes
« Garantie financière de la compagnie MMA-COVEA Risks, sise au 19, 21 allée de l'Europe 92616 Clichy Cedex »
« peut recevoir des fonds, effet ou valeur »
« Activité de démarchage bancaire et financier » n°1052039654BV, « Activité de démarchage en prêts d `argent » n° 27362
« Conseiller en investissements financiers référencé sous le numéro A147500 par la Chambre des Indépendants du patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés