



# **TRANSFAIR**

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

---

**4 décembre 2018**  
au Palais Brongniart, Paris

**INFOPRO**  
*digital*



# Accompagnement du cédant sur le réinvestissement du prix de cession

Me Anne-Claire DUTREUIL  
Notaire à PLAISIR (78)



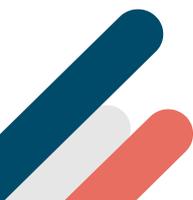
# Préambule

## Moment clé pour votre client

**Premier interlocuteur** : l'expert-comptable.

**Les précautions** : garder de la trésorerie pour les dernières régularisations.

**Seconde étape** : Demander au client ses objectifs.





# Comment investir ?

## 1/Objectif : préparer la retraite/développer diversifier le patrimoine

### **SCPI de rendement :**

Avantages : diversification patrimoine, plus de souci de gestion.

Inconvénients : frais élevés, long terme, fiscalité, peu liquides.

### **SCPI étrangères :**

Avantages : Fiscalité, bon rendement, diversification géographique.

Inconvénients : le risque selon les pays !

### **Précautions :**

Solidité financière de l'organisme (réserves, taux d'occupation, type d'immobilier).

Voir ce que l'on privilégie, des revenus immédiats ou une perspective de valorisation.

Secteur d'activité, situation géographique des biens.





# Objectif : préparer la retraite/développer diversifier le patrimoine

**Investir dans l'immobilier « classique »/résidence principale du locataire**

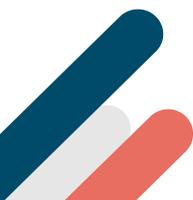
Revenus fonciers : TMI+Prélèvements sociaux (17,2%).

Taxation peut être lourde selon sa TMI !

Revenus location meublée BIC

Déduction + amortissements

Assiette des revenus générés faiblement fiscalisés.



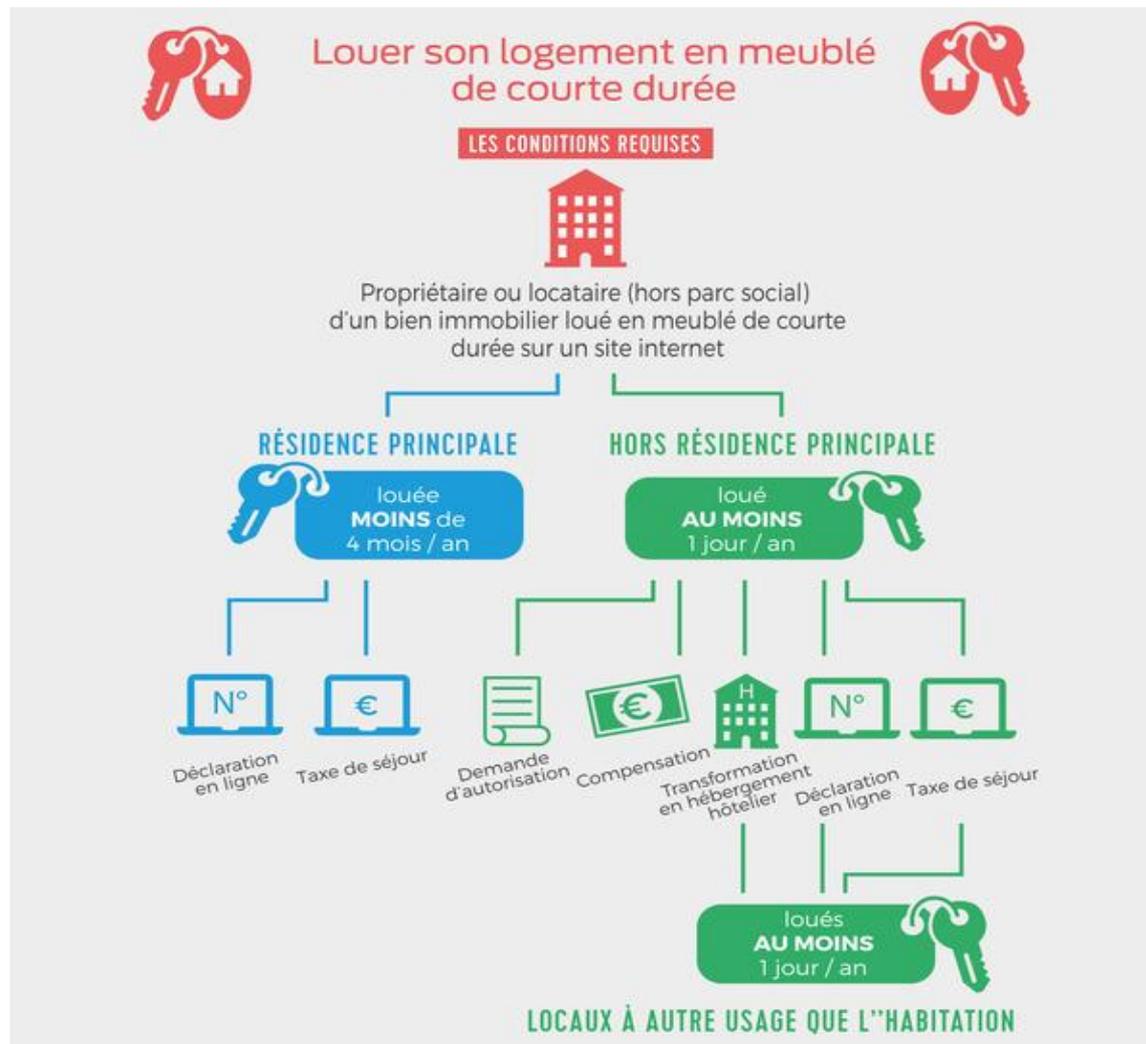


# Mon objectif : préparer la retraite/diversification du patrimoine

## **Location nue/meublé : Les pièges à éviter**

Location nue : loyers non perçus non déclarés contrairement au meublé.  
Attention au délai de 3 ans si imputation déficit global pour location nue.  
Avantages/inconvénients de chacun des systèmes.  
Attention au calcul des plus-values immobilières.





**Site de la Ville de PARIS**  
**<https://www.paris.fr/meubles-touristiques>**



# Les sanctions

Amende jusqu'à 50 000€

Blocage de l'annonce

Equipes de contrôle dédiées

Certaines banques refusent de comptabiliser les revenus engendrés.



# PERP/PAS

## Prélèvement à la source PERP

Ne pas réduire ou supprimer les versements PERP en 2018.

Si versements PERP en 2018 inférieurs à ceux de 2017 et 2019,  
versements 2019 ne sont déductibles qu'à hauteur de la moyenne des versements réalisés en 2018 et 2019.

[BOI-IR-PAS-50-20-30](#)

## Prélèvement à la source Madelin

Idem que pour PERP, continuer de verser en 2018 !

Versement du minimum du contrat.

Si pas de versement risque de basculer en revenu exceptionnel taxable.



# Immobilier « défiscalisé »

## Malraux

Réduction d'impôt jusqu'à 30 % des travaux.

Limite de 400000 € sur 4 ans.

Transmission, 9 ans conservation, plus-value.

## Monument historique

Déduire du revenu global tout ou partie des charges supportées.

Transmission possible.

Attention localisation et coût du bien. 15 ans détention.

## Pinel

Réduction d'impôt jusqu'à 21 % du prix de revient

limite de 300000€/an et de 5500€/m<sup>2</sup>.

Détention 12 ans maximum. Transmission.





## **Acquisition de la nue-propriété**

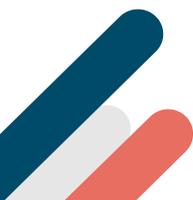
Usufruit acquis par un bailleur social.

Profil de client : pas à la recherche de revenus, fortement imposé (IR/IFI).

Valorisation automatique

Démembrement souvent fixé autour de 15 ans.

Transmission du bien à moindre coût avant la réunion de l'usufruit et nue-propriété.





## Quelques conseils...

Adapter le conseil pour ce type d'immobilier

Age du client, objectif de transmission, localisation car penser à la revente.

Bien choisir le gestionnaire !

Ne pas trop enjoliver la réalité.

Le client doit aller sur place.





## 2/Objectif : la transmission

### **Pourquoi/comment donner?**

Rappel des règles fiscales

Abattement 100 000€ entre parent et enfant.

Rappel fiscal tous les 15 ans.

Calcul par tranches. 20% tranche entre 31 865€ et 552 324€.

Coût de la succession moindre, conflits évités.

Démembrement pour encore limiter le coût.



## Objectif : la transmission

Don manuel/don exceptionnel

### **Formulaire N° 2735-SD**

*Régime des dons de sommes d'argent exonérés prévu à l'article 790 G du code général des impôts.*

*Ces dons sont exonérés de droits de mutation à titre gratuit dans la limite de 31 865 € tous les quinze ans lorsqu'ils sont consentis en pleine propriété au profit d'un enfant, d'un petit-enfant, d'un arrière-petit-enfant ou, à défaut d'une telle descendance, d'un neveu ou d'une nièce, ou par représentation, d'un petit-neveu ou d'une petite-nièce.*

*Cette exonération est subordonnée à la double condition qu'au jour de la transmission :*

- le donateur soit âgé de moins de 80 ans,*
- le donataire soit âgé de 18 ans révolus ou ait fait l'objet d'une mesure d'émancipation.*

***Pour être exonérés, les dons doivent être déclarés ou enregistrés par le donataire dans le délai d'un mois qui suit la date du don.***



## La donation-partage

Avantage de la donation-partage/don manuel : le rapport civil.

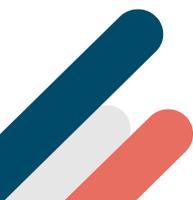
Les différents types de donation-partage.

Simple, conjonctive, cumulative.

Réincorporation donations antérieures

Donation-partage transgénérationnelle.

Présents d'usage trop généreux et aux prêts familiaux.





## La SCI

Souplesse de gestion.

Attention aux enfants mineurs et le prêt.

Clauses d'agrément adaptées.

L'objet doit rester civil...

Option IS, penser au long terme.

Fiscalement intéressante pour la transmission (valeur vénale des parts).

Transmission progressive possible.





## La fiscalité de l'assurance-vie

**Exonération** si contrat souscrit **avant le 20/11/1991**.

Voir primes versées après le 13/10/1998.

Les primes **20%** sur la part/bénéficiaire supérieure à **152 500 €**.  
**31,25% au-delà de 700k**.

**Droits de succession** : primes **après 70 ans** et **supérieures à 30500 €**  
(contrats **après le 20 novembre 1991**).





## L'assurance-vie

### **Assurer des revenus complémentaires.**

Systeme de rachat/avance.

Diversifier les contrats, compagnies en fonction de son profil de risques.

Attention aux frais.

### **Assurer la transmission**

Libre choix du bénéficiaire.

Argent disponible rapidement pour le bénéficiaire.

### **Le conseil fera la différence**





## Quelques conseils

### **A faire :**

Possibilité de renonciation du conjoint survivant.  
Adapter la clause selon « l'évolution de vie » du client.

### **A éviter :**

Rédaction de la clause bénéficiaire sur testament « *je lègue mon assurance-vie* ».  
Contrats tardifs pour exclure des héritiers  
Ne pas « faire bouger » son contrat.  
Unités de compte pour un profil prudent.





Conclusion :

**« Un conseil dangereux, s'il n'est bon pour personne, est encore plus mauvais pour celui qui le donne. »**

Publilius Syrus ; Les sentences et maximes - 1er s. av. J.-C.





MERCI

