

Masterclass sur l'Investissement Immobilier avec Me Anthony Roustan

Résumé Exécutif

Ce document de synthèse analyse les informations clés du webinaire animé par Maître Anthony Roustan et son collaborateur Quentin Lejeune, avocats fiscalistes au cabinet Bruno Dubuc. Le webinaire se concentre sur la structuration juridique et fiscale des investissements immobiliers locatifs, en soulignant l'importance cruciale d'une modélisation financière précise pour guider la prise de décision. L'argument central est que les règles empiriques traditionnelles sont insuffisantes et qu'un prévisionnel d'exploitation détaillé est indispensable pour déterminer la stratégie optimale pour chaque client.

Points Clés à Retenir :

1. L'Outil de Prévisionnel est Central : La principale méthode préconisée est l'utilisation d'un tableur Excel sur mesure qui simule à la fois l'exploitation courante (flux de trésorerie, fiscalité sur les loyers) et la revente du bien. L'objectif final est de calculer le "cache net in the Pocket" pour le client à l'issue de l'opération.
2. L'Arbitrage Fondamental (IR vs. IS) :
 - Impôt sur le Revenu (IR) : Caractérisé par une forte fiscalité sur les loyers ("payer maintenant"), mais un régime de plus-value à la revente très avantageux grâce aux abattements pour durée de détention ("ne pas payer plus tard"). Ce régime est souvent pénalisant en termes de trésorerie durant la phase de détention.
 - Impôt sur les Sociétés (IS) : Permet une faible fiscalité sur les loyers grâce à l'amortissement du bien ("ne pas payer maintenant"), mais entraîne une fiscalité plus lourde à la revente sur la plus-value et sur la distribution du boni de liquidation ("payer plus tard"). Ce régime préserve la trésorerie et facilite l'enchaînement des investissements.
3. Supériorité Démonstrée du LMNP : À travers une étude de cas chiffrée (bien de 1 M€), le régime du Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP) s'avère être le plus

performant. Il combine les avantages de l'IS en phase d'exploitation (amortissement) avec ceux de l'IR à la revente (régime des plus-values des particuliers), malgré la réintégration des amortissements.

4. Stratégies Avancées : Pour les patrimoines importants (supérieurs à 800 000 €), des structures plus complexes comme la société en commandite simple ou la SCI démembrée sont évoquées comme étant encore plus performantes, permettant d'optimiser à la fois la fiscalité des revenus et celle de la transmission.

5. Importance de la Collaboration : Le cabinet travaille en étroite collaboration avec les Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), considérés comme des apporteurs d'affaires majeurs, créant une synergie entre l'expertise juridique/fiscale et le conseil en investissement.

Contexte du Webinaire

Le webinaire, daté du 23 septembre 2025, a été animé par Me Anthony Roustan, avocat fiscaliste associé du cabinet Bruno Dubuc, et son collaborateur Quentin Lejeune. Le cabinet, basé à Aix-en-Provence, est spécialisé en droit des affaires et structuré en trois pôles : contentieux commercial, fusions-acquisitions (M&A) et fiscalité/conseil pour les dirigeants et propriétaires immobiliers.

L'objectif de la session était de présenter une approche pratique et chiffrée pour aider les praticiens à conseiller leurs clients sur la structure d'acquisition immobilière la plus adaptée, en se basant sur un prévisionnel d'exploitation détaillé.

Le Prévisionnel d'Exploitation : Un Outil Décisionnel Essentiel

Me Roustan insiste sur le fait que la fiscalité est l'un des principaux postes de charge dans un investissement immobilier, déterminant la capacité à rembourser l'emprunt. Une analyse superficielle ne suffit pas pour fournir un conseil pertinent.

La Problématique : Les investisseurs se posent de nombreuses questions : SCI ou nom propre ? Impôt sur le Revenu (IR) ou Impôt sur les Sociétés (IS) ? TVA récupérable ou non ? Impact de l'IFI ?

La Solution Proposée : Un tableur Excel complet qui modélise l'ensemble de l'opération, de l'acquisition à la revente, afin de comparer objectivement les différents régimes fiscaux. Cet outil permet de :

- Simuler l'exploitation courante (loyers, charges, impôts).

- Simuler la fiscalité en cas de revente à différents horizons (5, 10, 15, 20 ans).
- Calculer le gain net final pour l'investisseur ("cache net in the Pocket") en agrégeant tous les flux financiers.

Analyse Détaillée du Modèle de Prévisionnel

Le webinaire a présenté la structure du tableur utilisé par le cabinet, en soulignant l'importance d'une construction rigoureuse et automatisée.

1. Onglet des Données d'Entrée

Cet onglet centralise toutes les variables du projet, permettant une mise à jour facile et rapide de l'ensemble des simulations. Les principales données à renseigner sont :

Catégorie	Données Spécifiques
Informations sur le Bien	Prix d'achat (ex: 1 000 000 €), ventilation terrain/construction (ex: 15%/85%), frais de notaire (ex: 8%), autres honoraires.
Plan de Financement	Montant de l'emprunt bancaire (ex: 800 000 €), apport, crédit vendeur éventuel (ex: 300 000 € dans le cas d'une OBO).
Données d'Exploitation	Loyers annuels (ex: 70 000 €), charges annuelles, taux d'inflation des loyers, durée d'amortissement (ex: 30 ans).
Profil Fiscal du Client	Taux Marginal d'Imposition (TMI), assujettissement aux prélèvements sociaux (17,2%), cotisations sociales des indépendants (pour le LMP), soumission à la Contribution Exceptionnelle sur les Hauts Revenus (CEHR).
Paramètres Fiscaux	Taux d'IS, taux de la flat tax (30%), barèmes de l'IFI, abattements pour durée de détention.

Conseil technique : Il est recommandé de nommer les cellules contenant des variables clés dans Excel. Cela simplifie la création des formules, évite les erreurs de référence et facilite la maintenance du tableur.

2. Simulation de l'Emprunt

Un onglet dédié est utilisé pour générer le tableau d'amortissement de l'emprunt, détaillant pour chaque mensualité la part du capital et des intérêts. La formule Excel VPM est mentionnée pour calculer les mensualités constantes. Cet onglet est

fondamental car les intérêts d'emprunt sont une charge déductible et le capital restant dû est essentiel pour les calculs de revente et de l'IFI.

3. Comparaison des Régimes Fiscaux

Le cœur de l'analyse repose sur la simulation de l'opération sous trois régimes principaux, en utilisant les données d'entrée.

A. Le Régime de l'Impôt sur le Revenu (IR - Revenus Fonciers)

- En exploitation : Le revenu foncier est lourdement taxé (TMI + prélèvements sociaux). Les amortissements ne sont pas déductibles, ce qui conduit rapidement à un résultat fiscal positif élevé. L'investisseur doit souvent injecter des fonds personnels pour couvrir la fiscalité et le remboursement du capital de l'emprunt.
- À la revente : Le régime des plus-values des particuliers est très favorable. Le prix d'acquisition est majoré forfaitairement des frais et travaux, et la plus-value brute bénéficie d'abattements pour durée de détention, menant à une exonération totale après 30 ans.
- Conclusion : Ce régime est surtout adapté pour des biens à faible rentabilité locative, détenus par des contribuables à faible TMI, et présentant un fort potentiel d'appréciation en capital.

B. Le Régime de l'Impôt sur les Sociétés (IS)

- En exploitation : La fiscalité est très faible, voire nulle, pendant les premières années. Les intérêts d'emprunt et surtout l'amortissement comptable du bien sont déductibles, générant des déficits reportables. Cela permet à la société de générer de la trésorerie et d'autofinancer l'opération.
- À la revente : La fiscalité est plus lourde. La plus-value professionnelle est calculée sur la base de la valeur nette comptable (prix de vente - valeur d'origine + amortissements déduits), ce qui augmente significativement l'assiette taxable. Cette plus-value est soumise à l'IS, puis le boni de liquidation distribué aux associés est soumis à la flat tax.
- Conclusion : L'IS est préférable pour les biens à forte rentabilité et pour les investisseurs qui souhaitent réinvestir et enchaîner les opérations, car il préserve leur capacité de financement personnelle.

C. Le Statut de Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP)

- En exploitation : Similaire à l'IS. Les revenus relèvent de la catégorie des BIC, permettant de déduire les amortissements et de neutraliser fiscalement les loyers pendant de nombreuses années.
- À la revente : Le régime des plus-values des particuliers s'applique, ce qui est un avantage majeur. Bien que les amortissements déduits viennent en diminution du prix d'acquisition pour le calcul de la plus-value, les abattements pour durée de détention s'appliquent sur cette base et finissent par annuler une grande partie de l'impôt à long terme.
- Conclusion de l'étude de cas : Le LMNP est présenté comme le régime le plus avantageux, offrant le "meilleur des deux mondes". La simulation montre qu'il génère le "cash net in the Pocket" le plus élevé sur tous les horizons de temps analysés.

Stratégies Avancées et Modèles de Collaboration

Refinancement et Vente à Soi-Même (OBO)

Le webinaire aborde la pratique de la vente à soi-même (Owner Buy-Out) comme un outil de refinancement.

- Objectif : Générer des liquidités pour d'autres projets ou organiser une transmission patrimoniale en intégrant les enfants dans la nouvelle structure d'acquisition.
- Conditions bancaires : Les banques sont plus enclines à financer si un objectif patrimonial clair est présenté (ex: transmission) et si le client a une bonne relation existante. Les taux de refinancement pratiqués se situent autour de 3,5%.

Structures Complexes pour Patrimoines Importants

Pour des patrimoines immobiliers dépassant 800 000 € à 1 000 000 €, des montages plus sophistiqués sont recommandés :

- Société en Commandite Simple (SCS) : Structure très efficace pour l'immobilier patrimonial.
- SCI Démembrée (usufruit à l'IS, nue-propriété à l'IR) : Permet de bénéficier des avantages de l'IS en exploitation (amortissement) et du régime des plus-values des particuliers à la revente. Décrite comme le "jackpot", elle est particulièrement adaptée aux locaux professionnels.

Collaboration avec les Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP)

Me Roustan souligne que les CGP sont les principaux apporteurs d'affaires de son cabinet. La collaboration est fondée sur la complémentarité :

- Le CGP conseille sur l'opportunité de l'investissement.
- L'avocat fiscaliste intervient sur la structuration technique, juridique et fiscale. Le cabinet fonctionne sur la base d'honoraires forfaitaires définis en amont avec le client ou le CGP, en fournissant un livrable clair (étude, préconisation, note technique).