

Je me lance dans ma propre promotion immobilière

Héritage, coup de chance, des privés construisent pour réaliser du rendement sans être des professionnels de l'immobilier. Quels sont les pièges à éviter? Par Yves Genier

QUELLE CHANCE VOUS AVEZ: un terrain, avec, éventuellement, une construction dessus, mais sur lequel vous pouvez construire un projet immobilier de rendement. Le moment est propice: les besoins en logements sont avérés, les conditions de financement restent extrêmement favorables. Mais vous n'êtes pas un professionnel de l'immobilier, vous n'avez pas forcément envie de confier votre projet à des professionnels, mais vous ne savez pas forcément par où commencer.

Bienvenue dans un monde apparemment très simple, mais où tout se complique: droit de la construction, architectes, entrepreneurs, banquiers, fisc semblent se liguer contre l'aspirant promoteur immobilier, réduisant à quelques options peu tentatrices le champ des possibles qui semblait infini au départ. Aussi, c'est à vous que revient la responsabilité de travailler avec les bonnes personnes et de faire les bons choix. Plus facile à dire qu'à faire, mais pas hors d'atteinte pour autant, à condition d'y consacrer beaucoup de temps, d'attention et donc d'énergie. Marche à suivre.

1 Être au clair sur ses intentions

La première question à se poser est de savoir à quel marché on s'adresse: classe moyenne? Gens plutôt aisés? Puis de choisir entre la promotion-vente et la promotion-location. La première vise à réaliser un bien qui sera proposé à des acquéreurs, généralement sur plans. La seconde traduit l'intention du propriétaire de garder son bien et de le mettre en location. Il est évidemment possible d'opter pour toutes les formes intermédiaires, comme la vente d'une partie des logements réalisés et d'en garder une autre.

Les incidences financières et fiscales sont fondamentalement différentes selon l'option choisie. Si le promoteur (amateur) veut vendre, il doit non seulement se détacher



Le moment est propice pour les projets immobiliers de rendement: les besoins en logements sont avérés et les conditions de financement extrêmement favorables.

émotionnellement de son bien (celui-ci vendu, pas de retour en arrière!), alors qu'il en demeure le maître s'il entend louer. Cette nuance peut être très importante pour les propriétaires de biens aux mains d'une même famille depuis plusieurs générations. Elle est évidemment moins pertinente pour les détenteurs de bien-fonds de fraîche date, pour qui l'objet n'est pas lié à une histoire personnelle.

2 Choisir un bon architecte

Le choix de l'architecte ne relève pas que de conceptions concernant la nature du bâtiment à réaliser (forme, matériaux, énergies, etc.). C'est aussi le choix d'un professionnel qui élaborera un projet s'in-

scrivant au mieux dans le plan de quartier où l'objet doit être construit ou, le cas échéant, qui saura au mieux en négocier un. Présenter des plans en accord avec les règles permet de maximiser les chances de réduire le nombre d'oppositions lors de la mise à l'enquête et d'accélérer la procédure d'obtention du permis de construire.

L'architecte doit par conséquent étudier soigneusement les différentes réglementations cantonales et communales concernant les surfaces constructibles, les distances aux limites, les pentes de toit, etc., qui sont autant d'éléments influençant la taille de l'objet, les surfaces et les volumes des logements qu'il offrira, et donc leur valorisation. C'est lui, enfin, qui sera chargé de la bonne

exécution du chantier et qui devra, par conséquent, s'y rendre pour ainsi dire chaque jour. Il arrive fréquemment qu'un architecte en délègue un autre pour accomplir cette dernière tâche.

Comment choisir le bon architecte? Il y a bien sûr le bouche à oreille et la réputation. Mais rien n'empêche le promoteur amateur de lancer son propre concours, en invitant les candidats à présenter des esquisses, contre paiement... ou gratuitement. En matière de rémunération, l'architecte se réfère ordinairement aux normes SIA qui, en moyenne, lui accordent quelque 10% de l'investissement total. Néanmoins, ces normes sont indicatives et un bon architecte peut exiger davantage...

3 Examiner de près l'aspect fiscal

C'est souvent à ce stade qu'un projet prend l'eau, voire s'abîme. Fiscalement, une promotion immobilière n'est pas traitée de la même manière par le fisc si l'autorité compétente considère le promoteur comme un professionnel ou non. Dans le premier cas, la facture est beaucoup plus élevée. De plus, «une fois attribué par l'administration fiscale, le qualificatif de «promoteur professionnel» est pour la vie», comme le souligne Alain Peyrot, président d'USPI Formation à Lausanne.

La différence entre un promoteur occasionnel et un professionnel? En dépit d'une jurisprudence édictée au fil de nombreux arrêts du Tribunal fédéral, elle reste encore

difficile à établir avec netteté. Dans la généralité, elle tient dans le nombre et l'importance de la promotion immobilière pour le contribuable concerné. Un projet unique, réalisé sur une parcelle détenue depuis plusieurs années, surtout si elle a été acquise par héritage ou donation, et vendu sur plans, ne suffit généralement pas à qualifier son promoteur de professionnel. Tout au plus est-il considéré comme un propriétaire qui réalise tout ou partie de son terrain.

En revanche, la construction d'un immeuble suivie par la vente rapide de plusieurs des logements qu'il contient est certainement considérée par l'autorité fiscale comme ressortant de l'activité professionnelle. L'usage de «crédits importants» aidera aussi à cette qualification, selon Tatiana Oddo Clerc, secrétaire générale adjointe du Département des finances genevoises. La question demeure toutefois ouverte si le promoteur ne vend qu'un appartement. Le fisc examinera aussi la fréquence des opérations, si elles sont entreprises sur un terrain détenu depuis longtemps par le promoteur ou sa famille, et la profession de ce dernier.

La différence de taxation est très importante et peut même amener à renoncer à la réalisation d'un projet. Un promoteur jugé non-professionnel ne se verra en principe taxé que sur le gain immobilier, dont le taux est dégressif en fonction de la durée de détention de l'objet avant la vente, et non pas comme revenu, ce qui maintient la facture d'impôt à un niveau nettement plus bas que celle à laquelle est soumis un promoteur considéré comme professionnel.

Ce dernier sera taxé de manière très différente. Le bénéfice tiré de la plus-value sera considéré comme un revenu et taxé comme tel. Etant donné que les montants deviennent vite importants et classent le contribuable dans les tranches élevées, le niveau d'imposition risque d'avoisiner 40 à 45% selon la situation personnelle et le canton concerné. De plus, le promoteur devra s'acquitter de la cotisation aux assurances sociales (AVS, AI, etc.) au taux applicable aux personnes indépendantes, soit 9,65%. Aussi, plus de la moitié du bénéfice risque d'être absorbé par les impôts et les assurances sociales.

Pour éviter ce traitement, le promoteur doit conclure un accord préalable avec le fisc, dit aussi «ruling fiscal». Ce dernier se >>

>> conclut sur la base d'un projet précis, qui contient non seulement les plans d'architecte et de financement, mais aussi les intentions du promoteur en matière de vente ou de location après l'achèvement des travaux.

Un conseil adressé par tous les spécialistes: la préparation et la conclusion d'un tel ruling doivent être confiées à un avocat fiscaliste, si possible jouissant d'une expérience interne à l'administration fiscale.

4 **Négocier (durement) avec les banques**

Lorsqu'un particulier veut acquérir ou se faire construire son propre logement, il sollicite un crédit bancaire dont la limite maximale sera calculée sur sa capacité à honorer ses obligations: apport de 20% de fonds propres (pas plus de 10% de LPP), capacité à honorer une charge de taux, d'amortissement et de frais d'entretien de 7% de l'encours, charges qui ne doivent pas excéder 30% de son revenu.

Lorsque ce même particulier veut édifier un immeuble de rendement ou promis à la

vente, le calcul est sensiblement différent. Les questions de fonds propres et de capacité à emprunter demeurent, mais le calcul de la charge se basera sur les revenus locatifs attendus. Ces derniers sont calculés sur la base du nombre de mètres carrés de logements promis à la location, en tenant compte des spécificités du marché local. Tout en tenant compte d'une autre spécification: plus les logements sont petits, plus le revenu locatif au mètre carré est élevé.

Le promoteur doit être parfaitement conscient de ces éléments avant de présenter son projet aux banques... qui n'auront aucun état d'âme à déterminer une limite plus basse que celle qui était prévue, contraignant le promoteur à revoir son projet à la baisse, ou à chercher d'autres sources de financement.

«C'est souvent lors de l'examen fiscal qu'un projet prend l'eau.»



FINANCE ASSURANCE SUISSE SA

Réussir ensemble

Nos connaissances parfaites du marché et nos collaborateurs hautement qualifiés vous assurent d'atteindre vos objectifs.

www.finance-assurance.ch



Le geste le plus simple est de soumettre le projet à d'autres établissements bancaires. Néanmoins, ces démarches prennent du temps et de l'énergie. Elles requièrent la production de nombreux documents: en premier lieu, les extraits du Registre foncier, les plans d'architecte et la déclaration fiscale. Il est aussi possible de soumettre le projet à une plateforme de financement participatif, à la condition de présenter un projet encore plus détaillé (notamment sur le plan de la rentabilité attendue) et de se montrer patient, la levée des fonds pouvant prendre du temps.

Les banques ont aussi tendance à se montrer «prudentes», comme le souligne Alain Peyrot, en basant leurs estimations sur des revenus locatifs situés au bas de la fourchette des attentes. Ne vous en désespérez pas, ce n'est pas plus mal. Moins elles prêtent, plus élevé sera le rendement de l'investisseur à l'arrivée. En revanche, le projet architectural initial devra probablement être réduit, en supprimant une cage d'ascenseur, un parking souterrain, voire une excavation pour des caves.

5 **Choisir les entreprises, exécuter les travaux**

Trois types de contrats s'offrent au maître de l'ouvrage pour mener ses travaux: le mandat d'architecte, le contrat d'entreprise générale et l'entreprise totale. Le premier confie à l'architecte le soin de diriger les travaux, mais le choix des entreprises et la surveillance de l'exécution des travaux reviennent au maître de l'ouvrage. Ce dernier a donc tout intérêt à être au bénéfice d'une excellente formation, ou d'une excellente connaissance de la construction, pour se risquer dans ce choix.

L'entreprise générale revient à confier à une entreprise unique le soin de diriger les travaux en coordination avec les différents corps de métier, après que ces derniers ont été choisis par le maître de l'ouvrage et l'architecte, qui a la responsabilité de surveiller la bonne exécution du travail.

L'entreprise totale, enfin, attribuée à un entrepreneur unique la responsabilité de mener l'entier du projet, sous mandat du

maître de l'ouvrage, y compris les travaux de l'architecte.

L'entreprise totale coûtera plus cher, contractuellement, au maître de l'ouvrage que l'entreprise générale, laquelle sera aussi plus coûteuse que le simple mandat d'architecte. Toutefois, plus la responsabilité est confiée à un professionnel, moins le risque de mauvaises surprises est élevé, en principe. De plus, les banques accepteront plus facilement d'accorder des crédits à un projet mené en entreprise générale totale. Elles risquent même de refuser leur financement à un projet en mandat d'architecte.

Tout ceci n'exonère évidemment pas le maître de l'ouvrage à visiter fréquemment son chantier afin d'en superviser la bonne exécution, en coordination avec les archi-

«Le délai est de deux ans pour faire valoir les défauts apparents.»



VOUS ACCOMPAGNER

quelle que soit la voie que vous empruntez.

www.ledom.ch



tectes et les entrepreneurs, afin d'éviter au maximum les mauvaises surprises.

6 **Avant d'inaugurer**

La livraison d'un chantier est toujours un moment important, car c'est le dernier moment pour corriger les erreurs de construction (prises électriques mal placées, tuyauterie déficiente, finitions maladroites, etc.). Le maître de l'ouvrage dispose de deux ans pour faire valoir auprès des entreprises les défauts apparents, et de trois ans supplémentaires pour les défauts cachés.

Enfin, le Code des obligations et les normes SIA accordent un délai de dix ans pour dénoncer les défauts qui auraient été intentionnellement cachés par les entrepreneurs (délai de prescription). Passé ce délai, le maître d'ouvrage, s'il est toujours propriétaire, n'a qu'à s'en remettre à lui-même pour effectuer les éventuelles réparations. Il a donc tout intérêt à avoir constitué des réserves pour travaux, ou à se montrer suffisamment convaincant pour obtenir une nouvelle ligne de crédit bancaire. ■