

**PROMOTEURS,  
MARCHANDS DE BIENS,  
OPÉRATIONS DE RÉNOVATION**



GÉRARD PICAULT

# PROMOTEURS, MARCHANDS DE BIENS, OPÉRATIONS DE RÉNOVATION

3<sup>e</sup> ÉDITION



---

COMPTABILITÉ, FISCALITÉ ET ENVIRONNEMENT  
JURIDIQUE DES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

---

DUNOD

Suivi éditorial : Guillaume Clapeau et Margaux Lidon

Fabrication : Maud Gilles

Mise en page : Kepler

Couverture : Julie Coinus

© Dunod, 2022

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

[www.dunod.com](http://www.dunod.com)

ISBN 978-2-10-083752-6

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# Sommaire<sup>1</sup>

<b>Avertissement concernant la présente édition</b>	<b>1</b>
<b>Avant-propos</b>	<b>3</b>
Panorama des activités immobilières	3
Les producteurs	4
Les négociants	6
Les gestionnaires	7
<b>I ■ Activités de marchand de biens</b>	<b>11</b>
I.1 Définition des activités de marchand de biens	11
I.2 Environnement juridique de l'activité de marchand de biens	12
I.3 Environnement fiscal de l'activité de marchand de biens	17
I.4 Traitement comptable des opérations de marchand de biens	73
<b>II ■ Activités de promotion-construction</b>	<b>167</b>
II.1 Définition des activités de promotion-construction	167
II.2 Environnement juridique des activités de promotion-construction	171
II.3 Environnement fiscal de l'activité de promotion-construction	217
II.4 Le traitement comptable des opérations de promotion-construction	235
II.5 Particularités de la consolidation des comptes dans un groupe de promotion-construction	426
II.6 Opérations particulières	467
<b>III ■ Les opérations de rénovation</b>	<b>491</b>
III.1 Dispositions fiscales générales applicables aux opérations de rénovation	492
III.2 Les caractéristiques juridiques des opérations de rénovation et leurs conséquences fiscales	505
III.3 Les principes de comptabilisation des opérations de rénovation	515

---

1 Une table des matières complète est présentée en fin d'ouvrage.

<b>IV ■ La location accessoire</b>	<b>529</b>
IV.1 Rappels généraux concernant les activités locatives	529
IV.2 Principes applicables à la location temporaire d'un stock immobilier	538
IV.3 Constitution d'un secteur locatif permanent	550
IV.4 Activité de location-vente	566
<b>V ■ Les opérations de lotissement</b>	<b>569</b>
V.1 Environnement juridique des opérations de lotissement	569
V.2 Traitement fiscal des opérations de lotissement	576
V.3 Comptabilisation des opérations de lotissement	589
<b>VI ■ La construction de maisons individuelles</b>	<b>613</b>
VI.1 Environnement juridique de la construction de maisons individuelles	616
VI.2 Traitement fiscal de la construction de maisons individuelles	634
VI.3 Comptabilisation des contrats de construction de maisons individuelles	640
<b>VII Bibliographie</b>	<b>665</b>
VII.1 Sites Web gratuits	665
VII.2 Documentation privée	667

# Avertissement concernant la présente édition

La présente édition de cet ouvrage intègre les derniers développements concernant la matière traitée à la date de la remise des épreuves à l'impression au 21 mars 2022.

Il est ainsi tenu compte :

- Des dernières dispositions législatives et réglementaires en matière immobilière.
- Des dernières sources législatives, réglementaires et administratives fiscales encadrant les activités traitées dans le présent ouvrage.
- De la jurisprudence (Cour de Cassation, Conseil d'Etat, Cours d'Appels Administratives, Tribunaux Administratifs, Cour de Justice de l'Union Européenne) publiée jusqu'à cette date.
- De l'évolution du cadre normatif comptable français tel que publié dans le plan comptable général (règlement 2014-03 de l'Autorité des Normes Comptables) et dans le règlement ANC 2020-01 relatif à la consolidation des comptes selon les normes françaises.
- De la doctrine comptable exprimée jusqu'à cette date par la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes et par l'Ordre des Experts-Comptables ainsi que les commentaires apportés par l'Autorité des Normes Comptables dans son Recueil des Normes Comptables (RNC). On rappelle que ce dernier document a pour objet d'apporter des commentaires de portée doctrinale sur les dispositions normatives du plan comptable général. Il contient notamment certains avis, recommandations et notes de présentation de l'Autorité des Normes Comptables et de l'ancien Conseil National de la Comptabilité. Ces commentaires sont dénommés « dispositions infra-réglementaires » (IR) dans ce recueil. Il est régulièrement mis à jour et le présent ouvrage intègre les commentaires inclus dans la dernière version publiée au 17 juin 2021.

- Du référentiel comptable international IFRS incluant ses normes et ses interprétations connues à la date de publication ainsi que les réponses apportées par l'IFRIC aux questions posées par des préparateurs de comptes.
- Bien qu'il ne constitue encore qu'un projet, nous avons fait état du document mis en ligne en septembre 2019 par l'ANC concernant un projet de règlement sur le traitement du chiffre d'affaires. Ce texte nous a paru important en ce qu'il synthétise la doctrine exprimée sur ce sujet par les différents organismes compétents ainsi que l'apport du référentiel international. Il est identifié dans le texte comme Projet-ANC-CA.

L'attention du lecteur est attirée sur le fait que la matière traitée dans le présent ouvrage est en évolution constante et que la présente synthèse doit être mise en perspective avec les évolutions législatives, fiscales, normatives, doctrinales et jurisprudentielles qui ne manqueront pas de se produire dans un avenir plus ou moins lointain.



# Avant-propos

Les activités immobilières présentent pour les professionnels de la comptabilité et de la finance des difficultés de traitement dont les causes sont multiples.

Tout d'abord, les professions immobilières sont extrêmement diversifiées, et il n'est pas toujours aisé d'en avoir une vision synthétique.

En effet, les intervenants sont nombreux, en partant de la production de l'immeuble puis de sa commercialisation pour arriver enfin à sa gestion. Certains professionnels peuvent également, exercer concurremment plusieurs activités au sein d'une même entité ou d'un même groupe.

L'environnement réglementaire est, par ailleurs, souvent complexe et touffu, que ce soit dans le domaine juridique, fiscal, social, financier ou comptable.

Préalablement à tout examen technique des activités qui constitueront l'objet même du présent ouvrage, nous consacrerons ce préambule à une description rapide des principales opérations, activités et professions rencontrées dans le secteur immobilier.

## Panorama des activités immobilières

Tout bien immobilier quel qu'il soit (terrain aménagé, immeuble d'habitation, de bureau ou industriel, pavillon individuel) fait l'objet tout d'abord d'un processus de production.

Il peut ensuite être conservé par son propriétaire pour son usage personnel ou loué afin d'en retirer des revenus.

Il pourra enfin être revendu en l'état ou après travaux de rénovation.

Au cours de ces différentes étapes de la vie de l'immeuble, divers intervenants sont amenés à opérer.

Avant d'examiner les cadres d'intervention (juridiques, fiscaux, comptables) des activités qui sont dans le champ de la présente étude, il convient au préalable de faire une brève description des différents acteurs des activités immobilières.

Les contours de ces activités ne sont pas toujours strictement délimités. Par ailleurs, on rencontre fréquemment des professionnels exerçant plusieurs activités immobilières à la fois.

C'est ainsi que les gérants d'immeubles exercent fréquemment l'activité de syndic de copropriété voire d'agent immobilier. Le promoteur-constructeur pourra également être marchand de biens ou lotisseur.

On peut classer (de façon parfois artificielle il est vrai) les professionnels de l'immobilier en trois grandes catégories :

- Les producteurs.
- Les négociants.
- Les gestionnaires.

## Les producteurs

Parmi les « producteurs », on peut distinguer schématiquement :

- Les lotisseurs et aménageurs.
- Les promoteurs et constructeurs.
- Les constructeurs de maisons individuelles.

## Les opérations de lotissement et d'aménagement

Afin de rendre un terrain en état de supporter une construction et de l'harmoniser à son environnement, un certain nombre d'opérations préalables sont nécessaires.

Il convient d'obtenir les autorisations administratives requises, de procéder aux différents branchements de nature à assurer le confort d'utilisation des futurs occupants des locaux et de procéder aux travaux de voirie permettant l'accès aux immeubles construits.

Cette fonction d'aménagement est généralement effectuée par des professionnels spécialisés.

Lorsque les immeubles à construire occupent une surface au sol importante, il pourra s'avérer nécessaire de regrouper préalablement certaines parcelles de terrains éparses.

À l'inverse, lorsque les bâtiments à construire sont d'une surface au sol modeste, une division des terrains existants devra être effectuée.

C'est cette dernière opération qui est appelée opération de lotissement.

L'opération de lotissement ou d'aménagement peut également être intégrée dans une opération globale de promotion immobilière et être effectuée directement par le promoteur-constructeur.

L'opération de lotissement est strictement réglementée, notamment par le Code de l'urbanisme.

## Les opérations de construction et de promotion immobilière

Dans le langage courant, le promoteur est défini de façon large comme celui qui donne la première impulsion ou qui prend le soin principal d'une affaire.

Cette définition reflète bien la fonction du promoteur immobilier, véritable initiateur et coordinateur du projet de construction.

Le promoteur immobilier est responsable de l'ensemble de l'opération, depuis la recherche du terrain jusqu'à la commercialisation des derniers lots.

Cependant, le promoteur immobilier assurera cette fonction dans des conditions qui peuvent s'avérer différentes selon les cas.

Parfois, le promoteur limitera son intervention à la fonction technique de coordination et sera rémunéré pour cette tâche, il s'agira alors d'un promoteur-mandataire agissant pour le compte du maître d'ouvrage dans le cadre d'un contrat de promotion immobilière.

Son intervention peut être effectuée pour le compte d'un constructeur qui destine l'immeuble à la vente ou qui l'utilisera pour son usage propre ou dans le cadre d'une activité locative. Elle pourra également être engagée pour le compte de plusieurs personnes regroupées au sein d'une société d'attribution qui se partageront les différents lots de l'immeuble après l'achèvement de celui-ci.

Dans d'autres cas, le promoteur, outre son rôle « technique », assume le risque financier de l'opération. Il est alors également le propriétaire du terrain sur lequel est réalisé l'immeuble et le maître d'ouvrage de l'opération.

On le nomme alors promoteur-constructeur.

Cette activité peut être menée au sein d'une structure unique ou au sein de structures différenciées.

De telles structures prennent fréquemment (mais non exclusivement) la forme de sociétés civiles de construction-vente. Ces SCCV sont alors les maîtres d'ouvrage des opérations, la gestion technique étant le fait du promoteur personne physique ou morale qui exerce sa mission dans le cadre d'un contrat de promotion immobilière ou de maîtrise d'ouvrage déléguée qui le lie aux structures ponctuelles que sont les SCCV.

Le promoteur-constructeur peut procéder à la construction d'un immeuble en vue de le vendre ou de le conserver afin d'en retirer des revenus locatifs.

La destination finale de l'immeuble a des conséquences importantes tant en matière fiscale que comptable.

## Le constructeur de maisons individuelles

La construction de maisons individuelles peut être le fait de différents professionnels.

Dans certains cas les maisons sont construites dans le cadre d'un village entier par un constructeur unique qui a préalablement acquis puis loti ou fait lotir les terrains. Il s'agit alors d'une opération de promotion-construction immobilière, telle que décrite dans le paragraphe précédent, portant non pas sur un immeuble collectif mais sur un village constitué de plusieurs maisons individuelles.

Dans les autres cas, la construction est effectuée par un constructeur pour le compte d'un particulier ou d'une entreprise déjà propriétaire de son terrain.

C'est ce professionnel qui est appelé « constructeur de maisons individuelles ».

Le constructeur de maisons individuelles peut mener à bien sa mission grâce à du personnel interne à son entreprise, ou bien il pourra avoir recours à la sous-traitance.

## Les négociants

Parmi les négociants, on peut citer :

- Les marchands de biens.
- Les agents immobiliers.

## Les opérations de marchand de biens

On peut définir le marchand de biens comme une personne physique ou morale qui achète un bien immobilier dans le but de le revendre.

La qualité de marchand de biens est caractérisée par l'intention spéculative et la notion d'habitude. Le bien, objet de son négoce, doit obligatoirement transiter par son patrimoine.

Ce bien peut être un immeuble entier, un appartement, un terrain, un fonds de commerce ou des parts de société immobilière.

Il est rémunéré grâce à la marge effectuée sur l'opération d'achat-revente. Il assume bien évidemment un risque de perte qui peut s'avérer important.

Le marchand de biens peut effectuer des travaux dans l'immeuble dont il envisage la revente.

Dans certains cas que nous étudierons plus particulièrement, l'ampleur des travaux effectués sera telle que la frontière avec la promotion-construction immobilière sera malaisée à déterminer.

Ces situations montrent bien que le classement des marchands de biens parmi les « négociants » peut être discuté, il est bien souvent, lui aussi, un producteur.

## L'agent immobilier

L'agent immobilier est un intermédiaire entre un acquéreur et un vendeur de biens immobiliers.

Il peut également être intermédiaire entre un propriétaire et un locataire lors de la conclusion d'un bail.

Son entremise peut également porter sur un cheptel ou sur un fonds de commerce.

L'agent immobilier réalise des opérations de transaction immobilière et est rémunéré par une commission<sup>1</sup>. Il agit en qualité de mandataire. Il est investi d'un devoir de conseil.

Il se différencie du marchand de biens par le fait que les affaires, objet de son activité, ne transitent pas par son patrimoine.

Certains agents immobiliers sont également marchands de biens. Cependant, ils ne peuvent exercer ces deux activités dans le cadre de la même opération.

L'activité de transaction immobilière exercée par les agents immobiliers est strictement réglementée par la loi du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet.

## Les gestionnaires

Dans cette catégorie, il convient de mentionner :

- Le gérant d'immeubles.
- Le syndic de copropriété.
- Le propriétaire, gestionnaire direct.

## Le gérant d'immeubles

Ce professionnel est un administrateur de biens qui gère des biens immobiliers pour le compte d'un propriétaire dans le cadre d'un mandat.

À ce titre, il est chargé principalement d'encaisser les loyers des locataires et de payer les charges relatives à l'immeuble.

---

1. Depuis sa modification par la loi du 24 mars 2014 (loi ALUR), les rémunérations des agents immobiliers sont définies par la loi du 2 janvier 1970 (loi Hoguet) comme des honoraires et non plus comme des commissions.

Il est également susceptible d'assurer une gestion technique de l'immeuble, d'être l'interlocuteur des administrations et des tiers pour le compte du propriétaire et est tenu d'un devoir de conseil auprès de celui-ci.

Sa mission est plus ou moins étendue selon la définition qui en est donnée dans le mandat de gérance qui lui a été confié par le propriétaire.

La gérance d'immeubles peut être effectuée pour le compte de propriétaires d'immeubles d'habitation (cas le plus fréquent) ou d'immeubles industriels ou commerciaux.

Le gérant est rémunéré par des honoraires fixés contractuellement dans le mandat.

Cette rémunération peut être forfaitaire, proportionnelle aux encaissements de loyers et charges, ou variable en fonction des vacations réalisées.

Le mode de rémunération dépend notamment de la destination des biens gérés (habitation ou commercial).

L'activité d'administrateur de biens-gérant d'immeubles est également réglementée au titre de la gestion immobilière par la loi du 2 janvier 1970.

## Le syndic de copropriété

Le syndic est investi d'une mission légale définie par la loi du 10 juillet 1965 et ses textes d'application pour le compte de syndicats de copropriétaires.

Comme le gérant d'immeubles, il assure la gestion technique de l'immeuble et il est l'interlocuteur des administrations et des tiers pour le compte de la copropriété dont il est le mandataire.

Il est également chargé de tenir la comptabilité du syndicat de copropriétaires et de présenter les comptes à l'assemblée générale du syndicat. Il doit procéder au paiement des charges relatives à l'immeuble, en effectuer la répartition entre les copropriétaires et en assurer le recouvrement.

Le syndic est rémunéré par des honoraires fixés par l'assemblée générale des copropriétaires.

Le mode de détermination des honoraires est décrit dans un « contrat de syndic » qui détaille les prestations couvertes par les honoraires de base et les prestations donnant lieu à honoraires supplémentaires.

Comme le gérant d'immeubles et l'agent immobilier, le syndic de copropriété est tenu d'un devoir de conseil.

Le syndic est également tenu de respecter la réglementation de la loi du 2 janvier 1970, ainsi que le précise le 9<sup>e</sup> de l'article 1<sup>er</sup> de ce texte, ces contraintes se surajoutant au respect des obligations qui lui sont imposées par la loi du 10 juillet 1965.

Beaucoup d'administrateurs de biens exercent en même temps les activités de gérant et de syndic d'immeubles.

## La gestion directe

Certains propriétaires d'un parc immobilier important gèrent eux-mêmes leurs immeubles qui peuvent être la propriété d'une même structure ou de structures juridiques différenciées.

Ils créent pour cela des entités ou des départements spécialisés qui procèdent à l'acquisition des immeubles, à leur entretien, à l'arbitrage concernant leur cession ou leur conservation. Ces entités ou départements gèrent également les relations avec les locataires (rédaction des baux, quittancement, recouvrement, état des lieux, éviction...).

Nous avons choisi de limiter le champ de notre étude aux activités de négoce et de production immobilière telles que décrites dans les lignes qui précèdent.

Les activités réglementées par la loi du 2 janvier 1970 ne seront pas examinées ici de même que ce que nous avons qualifié de gestion directe<sup>2</sup>.

---

2. Les règles comptables applicables aux syndicats de copropriétaires ont été décrites dans notre ouvrage *Copropriété – Connaître et appliquer la réglementation comptable*, Éditions Maxima 2018.





# I

# Activités de marchand de biens

Il peut sembler paradoxal de débiter notre étude par les activités de marchand de biens.

En effet, dans notre avant-propos, nous avons qualifié cette activité comme une activité de négoce, s'exerçant donc sur des actifs existants.

Il aurait semblé plus logique de commencer cet ouvrage par une activité de « producteur » telle que celle de lotisseur.

Notre choix a été guidé par le fait que les opérations réalisées par les marchands de biens sont, en fait, extrêmement variées et qu'elles requièrent une grande attention dans les décisions de gestion concernant notamment le traitement de la TVA.

Ce sera pour nous l'occasion de procéder à un premier examen des règles applicables aux opérations immobilières en matière de TVA, telles qu'elles résultent de la réforme initiée par la loi de finances rectificative du 9 mars 2010.

## I.1 Définition des activités de marchand de biens

Le marchand de biens est généralement défini comme une personne qui achète des biens immobiliers dans le but de les revendre et de réaliser un profit grâce à cette opération.

Il s'agit là d'une définition découlant du I 1° de l'article 35 du Code général des impôts qui implique que, pour être soumises à l'impôt direct, les opérations soient effectuées de manière habituelle avec une intention spéculative.

Cette définition générale recouvre en fait une grande variété de situations.

L'opération peut, en effet, se limiter à son seul aspect spéculatif lorsque le marchand de biens se contente d'acheter pour revendre sans effectuer de travaux sur le bien acheté et sans apporter de valeur ajoutée.

Il se peut, au contraire, que l'opération s'avère être une véritable opération de rénovation entraînant une transformation plus ou moins importante en fonction de la nature des travaux réalisés sur le bien acheté.

L'objet de l'activité du marchand de biens peut être également extrêmement diversifié.

Ce professionnel peut, en effet, effectuer des opérations sur des terrains, des titres de sociétés immobilières, des immeubles ou pavillons individuels anciens, des immeubles ou pavillons individuels récents achevés depuis moins de cinq ans, des immeubles de bureaux ou industriels.

Il peut également procéder à des travaux de surélévation ou d'addition de surfaces bâties.

Rien, enfin, ne lui interdit de faire procéder ou de procéder lui-même à des constructions neuves.

Il peut également acquérir les biens objets de son commerce de différentes façons, la plus traditionnelle consistant en une acquisition de gré à gré auprès d'un particulier ou d'une entreprise, mais, il peut acquérir également ces biens par adjudication auprès d'un tribunal en cas de vente forcée d'un bien immobilier.

Enfin, il n'est pas rare que plusieurs marchands de biens se regroupent dans des structures ponctuelles afin de mener à bien une opération immobilière importante qui dépasserait les capacités financières de chaque marchand de biens pris isolément.

On imagine aisément qu'une telle diversité de situations est de nature à poser des problèmes complexes au quotidien pour un professionnel qui effectuerait alternativement les différents types d'opérations décrites ci-dessus.

La diversité des situations rencontrées aura surtout des incidences fiscales qu'il conviendra de bien maîtriser, la comptabilité devant quant à elle retracer fidèlement chaque opération en fonction de sa spécificité juridique et fiscale.

## I.2 Environnement juridique de l'activité de marchand de biens

### I.2.1 Accès à la profession

L'accès à l'activité de marchand de biens est libre. Il n'est nul besoin, en effet, d'adhérer à un organisme, de justifier de diplômes particuliers ou de posséder une carte professionnelle pour exercer cette activité.

Le marchand de biens diffère en cela de l'agent immobilier dont l'activité est sévèrement réglementée par les dispositions de la loi du 2 janvier 1970.

## I.2.2 Modalités de réalisation des ventes par les marchands de biens

Le marchand de biens n'est soumis à aucune réglementation particulière dérogeant au droit commun de l'achat et de la vente d'immeubles.

Il devra donc respecter comme tout un chacun les dispositions législatives et réglementaires prévues dans le cadre d'une vente d'immeuble.

Les achats et ventes de biens immobiliers devront être constatés par acte authentique.

Cet acte authentique sera généralement précédé d'avants-contrats :

- Promesse unilatérale d'achat ou de vente.
- Promesse synallagmatique de vente, assortie le cas échéant de conditions suspensives ou résolutoires.

Il convient à ce stade d'attirer l'attention sur trois points :

- Enregistrement des promesses de vente :

Aux termes de l'article 635-1-3° du Code général des impôts, les actes portant transmission de propriété ou d'usufruit de biens immeubles doivent être enregistrés dans un délai de dix jours à compter de leur date.

Cette obligation concerne notamment les actes rédigés sous seing privé.

- Interdiction des cessions de promesse de vente par les professionnels de l'immobilier :

Les biens et immeubles objets de l'activité du marchand de biens doivent obligatoirement transiter dans son patrimoine.

Sa rémunération est constituée par la marge qu'il retire de l'opération. Il diffère en cela de l'agent immobilier qui est rémunéré par une commission, sans que le bien qu'il négocie ne transite par son patrimoine.

Par le passé, certains marchands de biens, notamment lorsqu'ils ne disposaient pas de la carte professionnelle « transaction immobilière » ou qu'ils ne pouvaient obtenir cette carte, avaient pris pour habitude de se faire consentir une promesse unilatérale de vente avec faculté de substitution d'acquéreur et procédaient ensuite à la cession de cette promesse de vente.

Cette pratique avait été sanctionnée par les tribunaux.

Ce type d'opération était, en effet, assimilé à une transaction immobilière, et le marchand de biens s'exposait aux sanctions pénales prévues par l'article 16 de la loi du 2 janvier 1970 réprimant l'exercice de l'activité de « transaction immobilière » sans détenir la carte professionnelle imposée par cette loi.

C'est pourquoi la loi 93-122 du 29 janvier 1993 a mis définitivement fin à cette pratique en précisant dans son article 52 :

*« Est frappée d'une nullité d'ordre public toute cession à titre onéreux des droits conférés par une promesse de vente portant sur un immeuble lorsque cette cession est consentie par un professionnel de l'immobilier ».*

- Mentions spécifiques à indiquer dans l'acte de cession :

Tout acte de cession réalisée par un marchand de biens doit comporter les mentions indiquées par l'article 3 de l'annexe II au CGI à consigner au pied de l'acte.

Parmi ces mentions figurent notamment le lieu de son domicile réel ou, s'il s'agit d'une société, celui de son siège social ainsi que l'adresse du service des impôts dont elle dépend pour la déclaration de ses revenus ou bénéfices.

### 1.2.3 Garanties particulières au contrat de vente immobilière

Certaines garanties prévues en cas de vente d'immeubles sont susceptibles de concerner tout particulièrement le marchand de biens.

#### ■ Rescision pour lésion

Comme tout acquéreur d'un bien immobilier, le marchand de biens est concerné par les dispositions de l'article 1674 du Code civil qui prévoit que si le vendeur a été lésé de plus de sept douzièmes dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la rescision de la vente.

Lorsque le tribunal a admis l'action en rescision, l'acquéreur a le choix entre rendre le bien vendu et se voir restituer le prix qu'il a payé ou conserver ce bien en payant le supplément de prix fixé, sous déduction du dixième du prix total (article 1681 du Code civil).

#### ■ Garantie des vices cachés

La garantie des vices cachés est une garantie générale prévue par l'article 1641 du Code civil ainsi rédigé :

*« Le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus. »*

Cette garantie concerne également la vente de biens immobiliers, et intéresse bien évidemment les marchands de biens.

Les vices cachés en matière immobilière peuvent être nombreux. La jurisprudence a par exemple considéré comme tels :

- l'instabilité et l'humidité d'un terrain rendant nécessaires des travaux complémentaires permettant l'édification d'une construction ;
- la présence de termites ;
- la présence de fissures réapparues après la vente.

Pour être sanctionnés, les vices cachés doivent exister au moment de la vente et ne pas être connus de l'acquéreur.

Les clauses limitatives de garantie permises par l'article 1643 du Code civil sont toujours interprétées restrictivement par les tribunaux lorsque le vendeur est un professionnel.

Depuis plusieurs années, le législateur a contribué à anticiper l'apparition de ces vices cachés en exigeant la production d'un dossier de diagnostic technique annexé à toute promesse de vente, ou à défaut de promesse de vente, à l'acte authentique de vente.

Cette obligation résulte de l'article L.271-4 du Code de la construction et de l'habitation (CCH).

Parmi les éléments de diagnostic visés par ce texte figurent l'état de l'installation électrique et de gaz, la présence de plomb, d'amiante ou de termites, le niveau de performance énergétique, l'indication des risques naturels et technologiques...

Lorsque le bien vendu est affecté d'un vice caché, l'acquéreur a le choix entre deux possibilités selon les dispositions de l'article 1644 du Code civil :

- Demander la résolution de la vente en rendant la chose et en récupérant le prix payé.
- Conserver la chose acquise en se faisant rendre une partie du prix payé.

Lorsque le vendeur est de mauvaise foi et qu'il avait connaissance du vice caché, il peut également être tenu au versement de dommages et intérêts.

## ■ Garantie de superficie des lots

La loi du 18 décembre 1996 destinée à protéger les acquéreurs de lots de copropriété (dite loi Carrez) a inséré un article 46 dans la loi 65-557 du 10 juillet 1965 définissant le statut de la copropriété.

Ces dispositions intéressent également les marchands de biens lorsqu'ils procèdent à la vente de lots de copropriété.

En effet, aux termes de cet article, la superficie privative du lot doit être indiquée dans toute promesse unilatérale de vente ou d'achat ainsi que dans

tout contrat constatant la vente d'un lot de copropriété. Le défaut de mention de la superficie peut entraîner la nullité de l'acte.

S'il s'avère que la superficie réelle est inférieure à celle mentionnée dans l'acte, l'acquéreur peut entamer une action en diminution du prix lorsque la superficie est inférieure de plus d'un vingtième à celle mentionnée dans l'acte. La diminution de prix est proportionnelle à la diminution constatée.

Il conviendra de mesurer les conséquences financières éventuelles des risques de mise en jeu de ces différentes garanties lors de l'élaboration des comptes annuels.

## 1.2.4 Droit de préemption

Les marchands de biens sont également soumis à la réglementation relative au droit de préemption et aux autorisations administratives d'aliéner.

Il s'agit essentiellement des situations suivantes :

- vente d'un immeuble situé dans un périmètre d'aménagement foncier ;
- vente d'un immeuble situé dans une zone de préemption ;
- vente d'un immeuble classé monument historique ;
- vente d'un logement occupé par un locataire.

L'exercice de ces différents droits de préemption par leur bénéficiaire est susceptible d'entraîner des retards liés au déroulement des procédures administratives ainsi qu'une diminution du prix de vente espéré. Il conviendra d'en mesurer les conséquences dans les comptes annuels, le cas échéant.

## 1.2.5 Les particularités du contrat de vente d'immeubles rénovés

### ■ **Forme du contrat**

Le plus souvent, le marchand de biens achète un bien immobilier, procède à des travaux plus ou moins importants, puis revend ce bien après achèvement des travaux. Il en perçoit le prix à l'issue de cette vente.

Ce type de vente immobilière est classique et ne soulève pas de difficultés particulières en dehors de celles analysées dans les paragraphes précédents.

Dans certains cas, cependant, le marchand de biens peut vendre le bien immobilier en l'état en s'engageant à procéder à des travaux plus ou moins importants.

Ce type de vente est susceptible d'entrer dans le champ des articles L.262-1 à L.262-11 et R.262-1 à R.262-15 du Code de la construction et de l'habitation qui traitent spécifiquement du contrat de vente d'immeuble à rénover (VIR).

Ces textes sont issus de la loi ENL (Engagement National pour le Logement) du 13 juillet 2006 et de son décret d'application du 16 décembre 2008.

Cette réglementation est plus particulièrement examinée pages 505 et suivantes auxquelles le lecteur est prié de se reporter.

## ■ Assurance constructeur

Comme tout chef d'entreprise, le marchand de biens doit souscrire un certain nombre de contrats d'assurances et, notamment, un contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle.

Il conviendra également qu'il souscrive un contrat d'assurance multi-risques habitation en tant que propriétaire non occupant pour se prémunir des dommages qui pourraient être infligés aux tiers du fait de cette possession, ou qu'il pourrait subir lui-même (incendie notamment).

Lorsque le marchand de biens procède à des travaux de rénovation sur un immeuble qu'il destine à la vente, il devra également souscrire le contrat d'assurance prévu pour les constructeurs dont la responsabilité décennale est susceptible d'être engagée sur le fondement de la présomption établie par les articles 1792 et suivants du Code civil.

Cette obligation résulte des dispositions de l'article L.241-1 du Code des assurances.

## I.3 Environnement fiscal de l'activité de marchand de biens

### I.3.1 Imposition des revenus

Les marchands de biens, personnes physiques, en leur nom propre ou en qualité d'associé de sociétés fiscalement transparentes sont imposés sur leur revenu dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux.

Cela résulte sans ambiguïté de la rédaction du I de l'article 35 du Code général des impôts dont il convient de citer les extraits qui intéressent notre propos.

*« I. Présentent également le caractère de bénéfices industriels et commerciaux, pour l'application de l'impôt sur le revenu, les bénéfices réalisés par les personnes physiques désignées ci-après :*

*1° Personnes qui, habituellement, achètent en leur nom, en vue de les revendre, des immeubles, des fonds de commerce, des actions ou parts*

*de sociétés immobilières ou qui, habituellement, souscrivent, en vue de les revendre, des actions ou parts créées ou émises par les mêmes sociétés ;*

*1° bis Personnes qui, à titre habituel, achètent des biens immeubles, en vue d'édifier un ou plusieurs bâtiments et de les vendre, en bloc ou par locaux ;*

*2° Personnes se livrant à des opérations d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente des biens visés au 1° ;*

*3° Personnes qui procèdent à la cession d'un terrain divisé en lots destinés à être construits lorsque le terrain a été acquis à cet effet... »*

*Le 1° et 1° bis visent les marchands de biens et les promoteurs-constructeurs, le*

*2° vise les agents immobiliers et le 3° vise plus particulièrement les lotisseurs.*

On se doit de noter que la notion fiscale de marchand de biens déborde largement du strict cadre professionnel.

En effet, fiscalement, la qualité de marchand de biens peut résulter d'un état qui s'impose à la personne qui effectue des opérations immobilières sans que celle-ci l'ait particulièrement recherché. À l'inverse, cette qualité peut résulter d'une volonté d'exercer une profession commerciale consistant à acheter pour revendre des biens immobiliers afin d'en retirer des revenus réguliers et de manifester cette volonté par une inscription au registre du commerce et des sociétés ainsi que par la souscription d'une déclaration d'existence fiscale.

Dans le cadre de cet ouvrage, nous ne nous intéressons qu'aux marchands de biens professionnels.

Cependant, il convient de préciser qu'une jurisprudence abondante a depuis de nombreuses années qualifié de marchands de biens des personnes qui exerçaient des activités professionnelles n'ayant rien à voir avec l'immobilier mais qui avaient effectué plusieurs opérations d'achats et de reventes d'un bien immobilier durant un délai jugé bref par le tribunal.

La doctrine administrative considérait que la présomption d'activité de marchand de biens pouvait être établie lorsqu'une répétition des actes d'achats suivis de reventes était constatée, cette présomption étant renforcée lorsque les opérations en cause étaient effectuées pendant un bref délai ou encore, lorsque la personne qui les effectuait se livrait par ailleurs à des opérations immobilières dans un cadre professionnel.

L'appréciation de cette présomption par les tribunaux dépend bien évidemment des circonstances de fait de l'opération, ce qui a donné lieu à une jurisprudence abondante et parfois contradictoire.

Un inventaire de cette jurisprudence a été dressé par l'administration fiscale dans sa base documentaire BOFIP (BOI-BIC-CHAMP-20-10-20-10 à BOI-BIC-CHAMP-20-10-20-40) à laquelle le lecteur intéressé pourra se reporter utilement.



Cette base doit être complétée par deux décisions plus récentes (CAA Douai 9 octobre 2018 – 16 DA 02282 et CAA Nantes – 4 octobre 2018 – 17 NT 01022)

Ces deux décisions concernent des contribuables qui, tout en ne se considérant pas comme des professionnels, avaient procédé dans un bref délai à plusieurs opérations d'achat puis de revente, l'affaire jugée à Douai étant regardée comme une opération de lotissement.

Plus récemment, le Conseil d'État (Arrêt 425443 du 18 mars 2020) a confirmé que la condition d'habitude s'appréciait sur plusieurs années et que cette qualification n'est pas remise en cause si d'aventure, au sein de la période considérée, se situe une année sans revente.

Enfin, dans un arrêt du 18 juin 2020 (18DA00359) la CAA de Douai a confirmé que le fait d'exercer par ailleurs une activité immobilière de marchand de biens et/ou de promoteur au sein d'une société constituait une « circonstance aggravante » renforçant la présomption d'intention spéculative pour qualifier des opérations prétendument effectuées dans le cadre de la gestion d'un patrimoine privé.

Cependant, tenant compte de la jurisprudence du Conseil d'État, l'administration a mis à jour sa doctrine le 4 janvier 2017 en supprimant le § 40 de BOI-BIC-CHAMP-20-10-10. En effet, l'une des conditions posées par l'article 35-I-1° du CGI pour qualifier une opération « marchand de biens » requiert la notion d'habitude et l'intention spéculative. L'intention spéculative s'appréciant lors de l'achat et non lors de la revente, la notion d'habitude ne présume pas automatiquement l'intention spéculative.

Lorsque les opérations de marchand de biens sont effectuées par une société en nom collectif n'ayant pas opté pour l'impôt sur les sociétés, les résultats sont calculés selon les règles définies en matière de bénéfices industriels et commerciaux et répartis entre les associés, compte tenu de la transparence fiscale caractérisant ce type de société.

Les opérations de marchands de biens effectuées par des sociétés de capitaux, de même que celles effectuées par des sociétés civiles<sup>1</sup> sont taxées selon les règles définies en matière d'impôt sur les sociétés.

---

1. On rappelle en effet qu'une société civile précédant à des opérations commerciales est soumise de plein droit à l'impôt sur les sociétés. Tel était le cas jugé dans l'arrêt CE du 18 mars 2020 susmentionné, dans lequel une société civile avait réalisé des opérations de marchand de biens sur une longue période avec une interruption d'une année.

Comme conséquence de leur assujettissement aux BIC ou à l'IS, les marchands de biens doivent appliquer sur le plan fiscal les règles du Plan Comptable Général conformément à l'article 38 quater de l'annexe III du CGI qui le précise dans les termes suivants :

*« Les entreprises doivent respecter les définitions édictées par le Plan Comptable Général, sous réserve que celles-ci ne soient pas incompatibles avec les règles applicables pour l'assiette de l'impôt. »*

Les aspects particuliers de l'application des règles comptables aux marchands de biens sont examinés pages 73 et suivantes.

Cependant, d'ores et déjà, il convient de préciser que les immeubles détenus par les marchands de biens sont considérés comme des stocks immobiliers pour la détermination de leur résultat fiscal.

Il en est de même des actions ou parts de sociétés immobilières détenues dans une perspective de revente conformément à deux arrêts de la Cour Administrative d'Appel de Paris du 10 juillet 1990 (n<sup>os</sup> 89-762 et 89-763 mentionnés dans BOI-BIC-CHAMP-20-10-10 § 220)2.

À cet égard, ces titres ne peuvent être considérés comme des titres de participation et, de ce fait, les plus-values réalisées lors de la cession de ces titres sont imposables dans les conditions de droit commun, symétriquement, les moins-values et les dépréciations éventuelles sont également déductibles dans les conditions de droit commun. Aucun retraitement fiscal n'est donc à opérer sur l'imprimé 2058 A.

Par ailleurs, depuis le 4 juillet 2012 et conformément aux dispositions de la première loi de finances rectificative pour 2012, les distributions réalisées par des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés dont les titres ont été comptabilisés en stocks par leurs détenteurs ne peuvent plus bénéficier du régime de quasi-exonération des distributions de dividendes des filiales au profit de leur société mère.

On doit également signaler que les loyers qui sont retirés de la location d'immeubles faisant partie du stock marchand de biens dans l'attente de leur vente sont également imposés dans la catégorie des bénéfices

---

2. Bien que le PCG ne prévoie aucun compte spécifique pour la comptabilisation de ce type de stock, la contrainte fiscale ne contredit pas la définition comptable que donne des stocks l'article 211-7 du PCG. Étant des actifs détenus pour être revendus en l'état, cette catégorie particulière de stocks nous semble devoir être comptabilisée dans un sous compte de « stock de marchandises ». Cependant, lorsque le marchand de biens procède à des travaux d'embellissement ou de mise aux normes du bien à vendre, celui-ci doit être classé parmi les « En cours de production de biens » et/ou les « Produits finis ».

industriels et commerciaux ou de l'impôt sur les sociétés et non pas dans la catégorie des revenus fonciers.

### 1.3.2 Le marchand de biens au regard de la TVA

Bien qu'un certain nombre d'années se soient écoulées depuis la réforme de la TVA sur la cession de biens immobiliers issue de la loi de finances rectificative du 9 mars 2010, il n'est pas rare d'entendre évoquer l'existence d'un « régime marchand de biens » caractérisé par un calcul de la TVA sur la marge et par l'obligation de respecter un formalisme dont les contraintes essentielles seraient l'obligation de tenir un répertoire des actes.

Ces dispositions ont été rendues caduques par les dispositions législatives susmentionnées.

C'est pourquoi nous procéderons à un rappel général de la réglementation actuelle en matière de TVA applicable aux opérations de cessions immobilières, puis nous en mesurerons les conséquences pour les marchands de biens avant de nous interroger sur l'opportunité de « l'option TVA ».

#### ■ Rappels généraux concernant le régime de la TVA applicable aux cessions de biens immobiliers

La réglementation en matière de TVA immobilière et de droits de mutation applicable aux immeubles a été profondément modifiée par l'article 16 de la loi de finances rectificative du 9 mars 2010 applicable aux opérations effectuées à compter du 11 mars 2010, lequel a modifié plusieurs articles du Code général des impôts et notamment son article 257.

Ce texte a été suivi de textes réglementaires et de commentaires administratifs :

- décret du 10 septembre 2010 modifiant plusieurs articles de l'annexe II au Code général des impôts ;
- instruction administrative 3-A-3-10 du 15 mars 2010 décrivant les modalités applicables aux opérations immobilières initiées avant le 11 mars 2010 et réalisées définitivement après cette date ;
- instruction administrative 3-A-5-10 du 22 septembre 2010 applicable aux opérations immobilières réalisées dans le secteur du logement social ;
- instruction administrative 3-A-9-10 du 29 décembre 2010 de portée générale ;
- instruction administrative 7-C-2-11 du 18 avril 2011 spécifique au traitement des droits de mutation.

La doctrine administrative, constituée notamment par les instructions dont il est fait état ci-dessus, a été refondue et mise à jour dans la base BOFIP à compter du 12 septembre 2012<sup>3</sup>.

### ***Critères d'application de la TVA à la cession de biens immobiliers***

Les caractéristiques essentielles de la réglementation issue de la réforme de 2010 applicable à la TVA immobilière et aux droits de mutation sur les immeubles sont notamment les suivantes :

- Les règles sont applicables de façon homogène aux opérations réalisées par des non-assujettis à la TVA d'une part, et par celles réalisées par des assujettis agissant en tant que tel dans le cadre de leur activité économique d'autre part<sup>4</sup>.
- Les cessions d'immeubles (bâties ou non) réalisés par des non-assujettis (notamment des particuliers) sont systématiquement non soumises à la TVA.

Dans le texte d'origine, il existait une exception pour les immeubles qui avaient été acquis préalablement par un non-assujetti dans le cadre d'un contrat de vente en l'état futur d'achèvement et qui étaient revendus par cet acquéreur initial dans les cinq ans de son achèvement.

Cette exception a été supprimée par l'article 64 de la loi de finances rectificative pour 2012. Depuis cette date, il n'existe plus d'exception et les cessions d'immeubles réalisés par des non-assujettis sont systématiquement non soumises à TVA.

Cependant, les particuliers non assujettis doivent veiller à ne pas réaliser des démarches permettant de les assimiler à des assujettis, ce qui, dans certains cas, peut conduire à soumettre à la TVA la cession de l'immeuble concerné.

Tel fut le cas d'un particulier qui avait acquis des terrains utilisés pour une activité d'arboriculteur, et qui, après avoir fait valoir ses droits à la retraite avait entrepris d'importants travaux de viabilisation afin de céder cette surface foncière sous forme de parcelles de terrains à bâtir.

Dans son arrêt du 9 juin 2020 (432596), le Conseil d'État a considéré que le contribuable s'était livré à une activité économique, au regard de

---

3. Pour ce qui concerne la TVA, il s'agit des références BOI-TVA-IMM10-10 et suivantes. Dans la suite de cette étude, lorsque nous aurons à citer un commentaire administratif, c'est à cette base BOFIP que nous nous référerons. Pour ce qui concerne les droits d'enregistrement, il s'agit notamment des références BOI-ENR-DMTOI-10-40 et BOI-ENR-DMTOI-10-50.

4. L'administration fiscale a apporté dans le BOFIP des précisions sur la notion d'assujetti dans le cadre des activités immobilières (BOI-TVA-IMM-10-10-10-10).

l'importance des travaux de viabilisation réalisés ainsi que des modes de commercialisation utilisés, l'assimilant à un professionnel.

En conséquence, cette cession ne pouvait s'inscrire dans la gestion d'un patrimoine privé et devait, selon la Haute assemblée, être soumise à la TVA.

- Les règles applicables aux assujettis sont identiques, que ces assujettis soient des professionnels de l'immobilier (marchands de biens, promoteurs...) ou, par exemple, des entreprises industrielles, commerciales ou libérales assujetties réalisant des opérations sur des immeubles.
- Il convient de distinguer, entre les opérations réalisées par les assujettis dans le cadre de leur activité économique, celles qui sont taxables à la TVA de plein droit (livraisons de terrains à bâtir et livraisons d'immeubles neufs – achevés depuis moins de cinq ans), de celles qui sont exonérées avec possibilité d'option (terrains autres que terrains à bâtir, immeubles achevés depuis plus de cinq ans).
- La soumission à la TVA de la vente par un assujetti des immeubles achevés depuis moins de cinq ans est systématique quel que soit le nombre de mutations intermédiaires entre l'achèvement et le cinquième anniversaire de cet achèvement et quelle que soit la qualité des intervenants intermédiaires.
- Les ventes de terrains à bâtir par un assujetti sont obligatoirement soumis à la TVA, sur le prix total lorsque l'entité cédante a bénéficié d'un droit à déduction de TVA lors de l'acquisition du terrain et, en principe, sur la marge dans le cas contraire.
- Les ventes d'immeubles achevés depuis plus de cinq ans par des assujettis ne sont pas soumises à TVA. Il leur est cependant possible d'opter pour la TVA. Dans ce cas, la TVA est assise sur le prix total lorsque l'entité cédante a bénéficié d'un droit à déduction de TVA en amont lors de l'acquisition et, en principe, sur la marge dans le cas contraire. Cette option s'exerce distinctement par immeuble, fraction d'immeuble (lot) ou droit immobilier.

La base d'imposition sur la marge est définie par l'article 268 du Code général des impôts.

- Le fait générateur de la TVA est constitué par la livraison du bien et non par la date de l'acte. Cependant, lorsque la vente est effectuée dans le cadre d'un contrat de vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), le fait générateur est constitué par la date des versements effectués par l'acquéreur selon les règles définies par l'article R.261-14 du Code de la construction et de l'habitation (CCH).<sup>5</sup>

---

5. Ce point sera plus particulièrement étudié ci-après pages 223 et suivantes dans la section consacrée aux promoteurs-constructeurs.

- La construction d'un immeuble neuf par un assujetti est susceptible de faire l'objet d'une taxation de la livraison à soi-même de cet immeuble lorsque celui-ci n'a pas été vendu dans les deux ans qui suivent son achèvement.

Ce dispositif que nous étudions plus particulièrement pages 228 et suivantes a fait l'objet de mesures de simplification par la loi du 20 décembre 2014.

Les mêmes textes ont également procédé à quelques ajustements en matière de droits d'enregistrement que nous étudierons plus précisément pages 66 et suivantes. On retiendra notamment les deux points suivants :

- Les droits de mutation sont appelés selon les différentes situations soit au taux normal de 5.09 %, soit au taux réduit de 0.715 %, soit selon un droit fixe de 125 € correspondant à une quasi-exonération.

Ces taux sont indicatifs, ils peuvent varier selon les dispositions prises par les autorités locales dans les limites autorisées par les dispositions légales et réglementaires.

- Le formalisme du régime des marchands de biens caractérisé notamment par la tenue d'un répertoire des actes qui existait avant la réforme a été supprimé<sup>6</sup>. Il conditionnait l'application d'un taux réduit en matière de droits d'enregistrement lors de l'acquisition de l'immeuble destiné à être revendu. La possibilité de bénéficier du taux réduit est à présent uniquement conditionnée à l'engagement de revendre pris dans l'acte d'acquisition, l'engagement de construire permettant de bénéficier d'une quasi-exonération de droits.

Afin de permettre une première approche simple de ce dispositif nous avons établis un « diagramme de situations » permettant d'analyser les conséquences des cessions d'immeubles bâtis ou non par un assujetti au regard de la TVA et des droits de mutation.

---

6. Ce formalisme résultait de l'article 852 du Code général des impôts abrogé au 11 mars 2010. Il prévoyait également l'obligation de procéder à une déclaration de réalisation d'activité de lotisseur ou de marchand de biens. Cette obligation a également été supprimée par l'abrogation de cet article. Subsiste cependant l'obligation de procéder à la déclaration d'existence prévue par l'article 286 du CGI qui concerne tout assujetti à la TVA.