

**DÉVELOPPEMENT  
IMMOBILIER  
ASPECTS FISCAUX**

**TAXATION  
OF REAL ESTATE  
DEVELOPMENTS**

Mars 2009



Lefèvre Pelletier & associés • Avocats

## DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER ASPECTS FISCAUX <sup>(1)</sup>

L'activité immobilière est soumise à une fiscalité spécifique, chaque Etat ayant la capacité de l'appliquer efficacement en l'absence de risque de délocalisation. Ce principe, qui vaut pour les opérations d'investissement (imposition du flux locatif et de la plus-value) est encore plus vrai pour les opérations de développement, quelle qu'en soit la nature (construction d'immeubles neufs, vente à la découpe, ...).

Par ailleurs, la fiscalité a une vision très primaire de l'activité immobilière, en ce qu'elle oppose l'investissement et le développement. Ainsi, un régime fiscal spécifique est appliqué aux opérations dites de marchand de biens, à savoir les opérations réalisées par un intervenant agissant de manière habituelle et ayant une intention "spéculative" lors de son acquisition.

Or, cette définition peut aujourd'hui englober tant les investisseurs dits "long terme" que les marchands de biens *stricto sensu*. Il convient donc d'analyser les opérations réalisées, pour savoir si elles peuvent faire basculer l'opérateur de la catégorie fiscale d'investisseur à celle de marchand de biens.

Cette vision manichéenne existe également dans les opérations de développement en ce qu'elle oppose les opérations de construction aux autres opérations. Or, il est de plus en plus courant que des opérations de production d'immeubles neufs ne portent pas sur des terrains nus, mais sur des immeubles déjà construits devant être lourdement restructurés (en raison notamment de préoccupations environnementales). Or, dans ce domaine, il existe un corps de règles en matière de TVA bien distinct, selon que l'opération peut ou ne pas être analysée en une restructuration lourde.

En d'autres termes, dans de nombreux cas, les opérations de développement donnent lieu à une certaine incertitude fiscale quant à leur qualification, et donc au traitement qui doit leur être appliqué.

Nous allons ici présenter les différents régimes pouvant s'appliquer aux opérations de développement immobilier et les principaux critères permettant de savoir sous quel régime fiscal se place une opération de développement, et ce quel que soit son initiateur (développeur, marchand de biens ou investisseur).

### Le département fiscal

Mars 2009

---

<sup>(1)</sup> Ce document et les informations qu'il contient sont destinés à fournir une information aussi précise et complète que possible. Cependant, celle-ci est par nature théorique et doit faire l'objet de toute vérification nécessaire avant application. La responsabilité du cabinet Lefèvre Pelletier & associés ne pourrait en aucun cas être recherchée sur la base du présent document.

## TAXATION OF REAL ESTATE DEVELOPMENTS <sup>(1)</sup>

The real estate business is subject to specific taxation, with each State being able to apply this effectively where there is no risk of relocation. This principle holds true for investment operations (taxation of rental income streams and capital gains), especially for development operations of whatever kind (construction of new buildings, split sales, etc.).

The tax regulations also take a very simplistic view of the real estate business, in that they contrast investment and development operations. Thus, a specific tax regime applies to so-called property-dealing operations, i.e. where these represent the habitual business of the person involved whose motives are “speculative” at the time of acquisition.

This definition may now encompass so-called “long-term” investors as well as property dealers in the strict sense of the term. Consequently, an analysis of the operations is needed in order to establish whether they might change the operator’s fiscal status from investor to property dealer.

This black-and-white view also exists in the area of development operations, where a contrast is drawn between construction and other operations. In point of fact, it is increasingly common for operations involving the production of new buildings not to relate to bare plots, but rather to buildings that have already been constructed that are due to undergo major restructuring (notably owing to environmental concerns). In this area, there is a distinct body of VAT rules governing whether the operation may or may not be deemed a major restructuring.

In other words, in many cases, development operations give rise to a degree of uncertainty regarding their classification for tax purposes and thus the treatment to be applied to them.

Here, we shall set out the various regimes that may apply to real estate development operations and the main criteria for establishing which tax regime applies to a particular development operation, irrespective of the instigator (developer, property dealer or investor).

**Tax department**

**March 2009**

---

<sup>(1)</sup> The purpose of this documentation is to provide information that is as accurate as possible. However, this information should be verified before setting up any investment. Lefèvre Pelletier & associés cannot be held responsible for any information included in this documentation.

## SOMMAIRE

<b>I</b>	<b>Développeur / Marchand de biens</b> _____	p.5
<b>1</b>	Une définition fiscale source de contentieux _____	p.5
<b>2</b>	Impôt sur les bénéfices _____	p.5
<b>3</b>	TVA sur marge _____	p.6
<b>4</b>	Droits d'enregistrement _____	p.8
<b>5</b>	Obligations formelles propres à l'activité de marchand de biens _____	p.8
<b>II</b>	<b>Opérations de promotion</b> _____	p.9
<b>1</b>	Droits d'enregistrement / TVA _____	p.9
<b>2</b>	Régime des Sociétés Civiles de Construction-Vente (SCCV) _____	p.13
<b>3</b>	Autres taxes _____	p.13
<b>4</b>	Le bail à construction _____	p.13
<b>III</b>	<b>Opérations de promotion faites dans le cadre d'une activité marchand de biens</b> _____	p.14
<b>IV</b>	<b>Spécificités pour les intervenants non-résidents français</b> _____	p.14

## CONTENTS

<b>I</b>	<b>Developer / Property dealer</b> _____	p.16
<b>1</b>	A tax definition that has provoked argument _____	p.16
<b>2</b>	Profits tax _____	p.16
<b>3</b>	VAT on margin _____	p.17
<b>4</b>	Registration fees _____	p.19
<b>5</b>	Formal obligations applicable to property dealers _____	p.19
<b>II</b>	<b>Property development operations</b> _____	p.20
<b>1</b>	Registration fees / VAT _____	p.20
<b>2</b>	Regime applicable to <i>Sociétés Civiles de Construction-Vente (SCCV)</i> _____	p.23
<b>3</b>	Other duties _____	p.24
<b>4</b>	The building lease _____	p.24
<b>III</b>	<b>Property development operations within the context of property dealing</b> _____	p.25
<b>IV</b>	<b>Specific rules applicable to operators who are not french residents</b> _____	p.25

# I Développeur / Marchand de biens

## 1 Une définition fiscale source de contentieux

Ce vocable désigne les opérateurs pouvant entrer dans la qualification fiscale de marchand de biens. Celle-ci résultant de l'article 35-I-1° du Code général des impôts (CGI) correspond aux intervenants répondant aux deux conditions suivantes :

- acquisition dans un but spéculatif (la revente est prévue dès l'origine) ;
- multiplicité d'opérations (à compter de deux).

Si ces conditions sont réunies, l'opérateur peut être considéré fiscalement comme un marchand de biens, ce qui conduit à l'application du régime décrit ci-après (c'est-à-dire une fiscalité pouvant être globalement plus lourde).

Au vu de l'évolution de la pratique de la plupart des investisseurs, tous les opérateurs ou presque pourraient aujourd'hui être qualifiés de marchands de biens, dans la mesure où une acquisition immobilière prend toujours en compte la problématique de son arbitrage. De plus, ces arbitrages sont de plus en plus fréquents.

Pour affiner le critère de l'intention spéculative, il convient de s'intéresser à l'objectif premier recherché par l'acquéreur d'un bien immobilier; à savoir un profit de revente ou un revenu locatif. Dès l'instant que la recherche du revenu locatif primera, il doit pouvoir être considéré que l'opération n'est pas spéculative au sens fiscal.

Les éléments concrets qui permettront de le démontrer sont, entre autres :

- la nature du financement ;
- l'absence de remise sur le marché immédiate du bien immobilier ;
- la durée de détention globale ;
- l'activité générale de l'acquéreur ;
- le mode de financement ;
- des événements particuliers pouvant justifier la revente (ex. difficultés financières ...)
- ...

Cependant, il ne faut pas perdre de vue que, d'une part, l'administration exerce son contrôle *a posteriori* et que d'autre part, la question est subjective. De ce fait, le risque de contentieux avec l'administration est significa-

tif lorsque les quelques éléments objectifs existants ne sont pas déterminants. Dans ce cas, l'administration s'appuyant, par exemple, sur une vente relativement rapide, tentera de démontrer que l'acquisition initiale a été faite principalement dans le but de revendre l'immeuble et non de le louer.

S'agissant d'une recherche d'intention, la preuve sera particulièrement difficile à apporter. Il convient donc, d'une façon générale, d'être très prudent et de se prémunir de ce risque en se pré-constituant des éléments de preuve qui permettront de démontrer que l'objectif initial n'était pas la revente. Bien que l'intention de revendre s'apprécie au moment de l'acquisition, l'existence d'éléments particuliers pouvant justifier la revente pourra également être utile.

La définition fiscale des marchands de biens étant précisée, il convient d'aborder les éléments du régime fiscal des marchands de biens, lequel se distingue de celui des investisseurs, tant au regard de l'impôt sur les bénéfices que des impôts indirects (TVA, droits d'enregistrement).

## 2 Impôt sur les bénéfices

### Détermination du profit

A la différence de l'investisseur, le marchand de biens doit inscrire son actif immobilier en stock, ce qui a différents effets d'une part pour la détermination du prix de revient servant au calcul du profit et d'autre part pour la constatation de dépréciations (§ tableau page ci-après).

### Imposition du profit

Le profit de cession du bien immobilier est imposable à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun (34,43 %) <sup>(2)</sup>.

A noter, que le bien immobilier étant un élément de stock, il ne peut bénéficier du régime dit SIIC III (article 210 E du CGI) dont il résulte que la cession d'un actif immobilier à une société foncière réglementée est imposée au taux de 19,63 % au lieu de 34,43 %.

Enfin, des spécificités sont à prendre en compte pour les non-résidents (cf. *infra* chap. IV).

(2) 33,33% majorés de 3,3 % de l'IS lorsque le montant total de l'IS est supérieur à 763 000 €, soit un montant global de 34,43 %.

## IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES – DÉTERMINATION DU PROFIT

	Immeuble inscrit en stock (cas du marchand de biens)	Immeuble comptabilisé en immobilisation
<b>Prix de revient</b>	<p>Sont inclus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le prix d'achat ;</li> <li>- les coûts d'acquisition ou de construction (charges directes et indirectes : main d'œuvre, matériaux...).</li> </ul> <p>Sont exclus les frais généraux administratifs et de commercialisation.</p>	<p>Règles identiques à celles concernant les stocks, hormis pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les frais d'acquisition (frais d'acte, taxe de publicité foncière ...) : inclus dans le prix de revient ou déduits en charge sur option.</li> </ul>
<b>Frais financiers exposés pendant la construction (3)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- si construction de l'immeuble inférieure à 12 mois =&gt; charge ;</li> <li>- si construction de l'immeuble supérieure à 12 mois : <ul style="list-style-type: none"> <li>• option — charge</li> <li>                  — incorporation au prix de revient</li> <li>• option irrévocable</li> </ul> </li> <li>- si les frais financiers sont incorporés au prix de revient, les règles de sous-capitalisation ne leur sont pas applicables.</li> </ul>	
<b>Amortissement</b>	non	oui
<b>Provision</b>	<p style="text-align: center;">oui</p> <p>Sur le plan fiscal, il n'est pas admis de réduire la valeur vénale, du montant des frais de vente (différence avec la règle comptable). =&gt; une partie de la provision comptable n'est pas déductible fiscalement.</p>	<p style="text-align: center;">oui</p> <p>Cependant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'administration fiscale est réticente sur la possibilité de déduire des provisions pour les immeubles non destinés à la vente ;</li> <li>- règle de plafonnement de la déductibilité des provisions pour les immeubles de placement (4).</li> </ul>

### 3 | TVA sur marge

Les personnes soumises au régime fiscal de marchand de biens sont soumises à un régime spécifique de TVA dite "TVA sur marge", prévu à l'article 257.6 du CGI.

Ce régime consiste à soumettre la marge brute réalisée au titre de chaque opération à la TVA au taux de 19,6 %. Il ne s'applique pas lorsque :

- l'immeuble, objet de l'opération, entre dans le champ d'application de la TVA immobilière (cas des immeubles neufs notamment, cf. *infra* chap. II), ou
- lorsque l'opération est réalisée sur des titres de sociétés (les cessions de titres étant exonérées de TVA).

La contrepartie de ce régime est l'impossibilité de déduire la TVA ayant éventuellement grevé le prix de revient de l'immeuble (cf. *infra*).

#### Problématique économique liée à la TVA sur marge

La TVA sur marge est une TVA de droit commun, mise à part son assiette spécifique. Il en résulte que son

application a les mêmes conséquences que l'application de la TVA d'une façon générale, à savoir qu'elle ne constitue pas un coût si l'acquéreur de l'immeuble, objet de la TVA sur marge, l'utilise pour réaliser une activité elle-même génératrice de TVA. Cet acquéreur a alors la faculté de déduire la TVA qui lui est facturée par le vendeur marchand de biens et/ou d'en obtenir le remboursement dans les conditions de droit commun (5).

En revanche, lorsque l'acquéreur ne peut déduire la TVA qui lui est facturée, celle-ci correspond pour lui à une augmentation du prix d'acquisition du bien immobilier.

Il en résulte une conséquence pratique sur le mode de calcul de la TVA, puisque si celle-ci ne peut être ajoutée au prix convenu avec l'acquéreur (celui-ci ne pouvant la déduire), la TVA sur marge doit être calculée "en dedans" de la marge, alors que si la TVA peut être ajoutée au prix convenu, l'assiette de la TVA est la marge brute et la TVA s'ajoutera au prix de vente (sans modifier la marge économique de l'opérateur, cf. *infra*).

Sur un plan purement opérationnel, il est primordial

(3) Les frais financiers supportés postérieurement à la construction de l'immeuble sont obligatoirement déduits en charge.

(4) Article 39-I-5° du CGI.

(5) Rescrit du 24 juillet 2007 n° 2007/27 (TCA).

pour l'opérateur proposant à la vente un immeuble générant une TVA sur marge d'en avertir les candidats acquéreurs afin de pouvoir prévoir, le cas échéant, que le prix convenu sera augmenté d'une TVA sur marge (éventuellement à définir).

Cet élément constituant une partie du prix, il doit être mentionné dès le premier acte juridique constituant un accord des deux parties sur la chose et le prix. A défaut, le vendeur risque de ne pouvoir juridiquement l'imposer à son acquéreur ultérieurement.

En pratique, les cas dans lesquels la TVA sur marge ne peut être ajoutée au prix, faute pour l'acquéreur de pouvoir la déduire, sont les suivants :

- immobilier d'habitation (sauf hôtellerie / résidence de tourisme) ;
- immobilier professionnel vendu à :
  - des occupants réalisant une activité non soumise à TVA (banques, assurances, monde médical, associations, ...) ou acquis par des investisseurs et destinés à être loués sans TVA à ce type d'intervenant ;
  - à des marchands de biens (qui, en application du régime de la TVA sur marge, n'ont pas la faculté de déduire la TVA supportée sur le prix d'acquisition, cf. *infra*).

### Assiette de la TVA sur marge

Elle correspond à la marge brute, soit la différence entre :

- d'une part le prix de vente de l'actif immobilier ; et
- d'autre part son coût d'acquisition, ce dernier incluant le prix et les frais d'acquisition (honoraires de notaire, taxes et frais de publicité foncière, éventuelles indemnités d'éviction versées aux locataires... à l'exclusion des commissions).

Les travaux réalisés par le marchand de biens ne sont pas pris en compte pour le calcul de la marge, en contrepartie la TVA sur lesdits travaux est déductible.

Exemple de calcul du profit économique du marchand de biens dans le cadre de la revente d'un immeuble, selon que l'acquéreur final récupère ou non la TVA :

Immeuble :

Prix d'acquisition :	5 000 K€
Frais d'acquisition :	200 K€
Travaux :	300 K€
Frais financiers :	280 K€
Prix de revente économique :	6 500 K€

	Acquéreur final déduisant la TVA	Acquéreur final ne déduisant pas la TVA
<b>Prix de vente + TVA sur marge</b>	6 754,8 K€	<b>6 500 K€</b>
<b>Prix de vente hors TVA sur marge</b>	<b>6 500 K€</b>	6 287 K€
<b>Marge soumise à TVA</b>	$6\,500 - 5\,200 = 1\,300$	$(6\,500 - 5\,200) / 1,196 = 1\,087$
<b>TVA sur marge</b>	254,8 K€	213 K€
<b>Profit avant IS</b>	720 K€	507 K€
<b>IS (34,43%)</b>	248 K€	175 K€
<b>Profit net</b>	472 K€	332 K€

Le différentiel correspond au coût de la TVA sur marge, net d'IS.

Dans les deux cas, le marchand de biens pourra déduire la TVA ayant grevé le coût des travaux, mais pas celle ayant grevé les frais d'acquisition.

## Sort de la TVA d'amont

Lorsqu'un marchand de biens procède à une acquisition immobilière pour laquelle le prix est grevé d'une TVA – que celle-ci soit une TVA régularisée par l'investisseur institutionnel <sup>(6)</sup> – ou qu'il s'agisse d'un autre marchand de biens auquel est acheté un élément de stock (application de sa propre TVA sur marge) ; la TVA grevant le bien n'est pas déductible par le marchand de biens acquéreur.

Cette impossibilité résulte du fait que lors de la revente, seule la marge réalisée est soumise à la TVA et non le prix total. Cette règle ne s'applique pas lorsque l'opération entre dans le régime de la fiscalité immobilière (cf. *infra* chap. II).

## 4 | Droits d'enregistrement

Le seul élément positif du régime marchand de biens concerne les droits d'enregistrement.

Afin de prendre en compte le caractère intercalaire de l'acquisition réalisée par le marchand de biens, celui-ci peut bénéficier d'un taux réduit de taxe de publicité foncière (TPF) de 0,715 % (au lieu de 5,09 %) sur ses acquisitions. Les principales caractéristiques du régime sont les suivantes :

- Engagement dans l'acte d'acquisition de procéder à la revente du bien immobilier dans un délai de 4 ans, étant précisé que :
  - le délai de 4 ans ne peut faire l'objet d'aucune prorogation <sup>(7)</sup> ;
  - seule la vente peut libérer le marchand de biens de son engagement de revente, ce qui n'est pas le cas de l'apport ou du partage pur et simple ;
  - ce délai de revente est réduit à 2 ans lorsque l'opération déclenche certains droits de préemption des locataires.

- A défaut de revendre dans le délai de 4 ans (ou 2 ans), le marchand de biens doit acquitter le complément de TPF pour que la charge globale corresponde au taux de droit commun, ainsi que des intérêts de retard calculés au taux de 4,80 % l'an. En cas de vente d'un bien immobilier entre marchands de biens, le délai appliqué au premier d'entre eux s'impose aux suivants.
- Respect des conditions de fond et de forme (cf. *infra*) de ce régime.

Concernant ces conditions de fond, l'administration a une approche beaucoup plus rigoureuse en matière de droits d'enregistrement qu'en matière de TVA sur marge et refuse l'application du régime d'exonération des droits d'enregistrement lorsque l'opération est isolée (absence de caractère habituel) ou que les circonstances de l'acquisition lui permettent de démontrer qu'elle n'a pas été réalisée avec une intention spéculative (cas notamment des acquisitions de sociétés immobilières lorsque l'objectif n'est pas la revente de la société elle-même mais celle de l'actif immobilier de celle-ci).

Le régime de droits d'enregistrement des marchands de biens est également applicable aux opérations réalisées sur fonds de commerce et sur titres de sociétés à prépondérance immobilière (auquel cas aucun droit n'est dû, alors qu'en droit commun, un droit d'enregistrement de 5 % est applicable).

## 5 | Obligations formelles propres à l'activité de marchand de biens

Les marchands de biens sont soumis aux mêmes obligations déclaratives que les autres contribuables, ainsi qu'aux obligations particulières suivantes <sup>(8)</sup> :

Obligations déclaratives	Echéance	Sanctions	
Déclaration d'existence auprès du service des impôts	1 mois à compter du commencement des opérations	Perte de l'exonération	Amende de 15€/150€
Tenue d'un répertoire sur lequel sont portés l'ensemble des actes relatifs à la profession de marchand de biens (mandats, promesses de vente, actes d'acquisition et de vente ...).	-		1 % de la valeur/prix du bien dont la transaction est omise et 150€ pour les actes non translatifs de propriété
Enregistrement de tous les actes (sauf acte notarié).	10 jours à compter de leur date		-

<sup>(6)</sup> Notre brochure « Investissements Immobiliers non réglementés – aspects fiscaux », chap. II § 1.1.

<sup>(7)</sup> A l'exception de prorogations légales, telles qu'il a pu en exister lors de la crise immobilière des années quatre-vingt-dix, période au cours de laquelle le délai de 4 ans a été provisoirement prorogé de plusieurs années.

<sup>(8)</sup> Articles 634 et 852 du CGI.



## II Opérations de promotion

Ces opérations peuvent être initiées tant par un développeur-marchand de biens, au sens fiscal, que par un investisseur (qui souhaite donc conserver l'immeuble à l'issue de l'opération de développement).

Ces opérations sont soumises à un régime fiscal spécifique, notamment au regard des droits d'enregistrement et de la TVA, ce régime s'appliquant opération par opération sans prendre en compte la qualité de l'opérateur, mais uniquement celle du bien immobilier.

De ce fait, les opérations de promotion n'ont pas d'impact spécifique en matière d'impôt sur les sociétés. Cependant, le fait qu'elles portent sur la construction d'un bien immobilier peut avoir des conséquences sur les éléments à prendre en compte dans son prix de revient.

### I Droits d'enregistrement / TVA

#### Champs d'application

Une opération immobilière de construction d'un immeuble neuf ou de restructuration lourde (définie ci-après) a pour effet de :

- faire sortir le bien immobilier du régime de droit commun des droits d'enregistrement ;
- pour le faire entrer dans le régime de la TVA sur une période – (cf. schéma ci-dessous) :
  - commençant à l'acquisition du terrain à bâtir (ou de l'immeuble à restructurer) ;
  - pour se terminer lors de la vente de l'immeuble achevé.

Ainsi, en application de l'article 257.7 du CGI, entrent dans le champ d'application de la TVA :

- les acquisitions de terrains à bâtir (terrains devant faire l'objet d'une construction dans les 4 années suivant l'acquisition) ;
- les acquisitions d'immeubles devant faire l'objet d'une restructuration lourde (assimilés à des terrains à bâtir, cf. *infra*) ;
- les immeubles en cours de construction ;
- les immeubles achevés pour la première vente intervenant dans les 5 années de l'achèvement (les ventes faites à des marchands de biens ne sont pas à prendre en compte pour le calcul de la première vente).

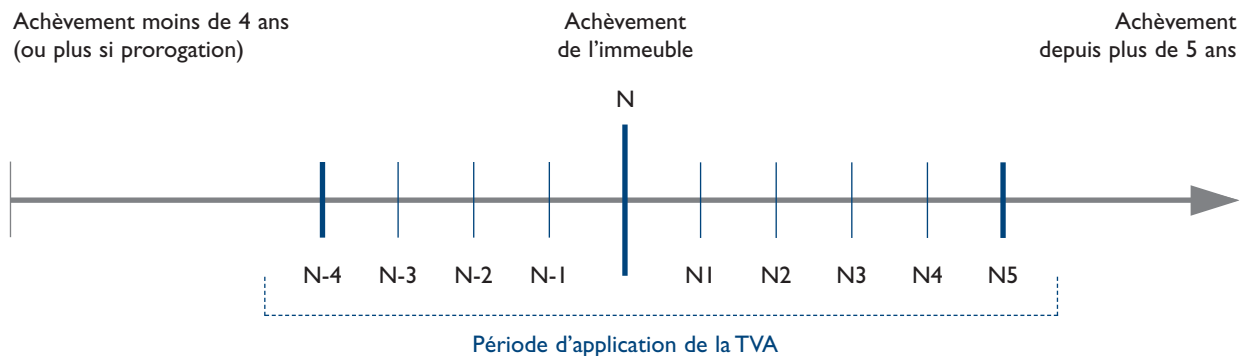
Concernant les ventes d'immeubles achevés, s'ajoute à la TVA, la TPF au taux de 0,715 % (également applicable aux opérations de VEFA).

#### Terrain à bâtir

*Stricto sensu*, le fait que la TVA soit applicable n'empêche pas l'application des droits d'enregistrement, notamment en cas d'acquisition de terrains à bâtir. En effet, en cas d'acquisition d'un terrain à bâtir ou d'un immeuble à restructurer, l'exonération de droits d'enregistrement n'est applicable qu'à la condition que l'acquéreur s'engage à édifier un bien immobilier dans un délai de 4 ans à compter de son acquisition<sup>(9)</sup>.

#### Délai pour construire / Prorogation

Si cet engagement n'est pas respecté, il peut faire l'objet de prorogations annuelles accordées de façon discrétionnaire par la Direction départementale des services fiscaux. En pratique, ces prorogations sont généralement accordées si l'acquéreur peut raisonnablement démontrer qu'il a accompli des démarches pour réaliser une construction et qu'il rencontre des difficultés (notamment en matière d'urbanisme ou autre).



<sup>(9)</sup> Article 1594-O G du CGI.

**A noter :** pour être en droit de déposer une demande de prorogation, le demandeur doit être encore propriétaire du terrain (sauf marchand de biens, cf. chap. III ci-après).

### Cas particulier des opérations de restructuration

De plus en plus souvent, les opérations de production d'immeubles neufs ne sont pas réalisées à partir d'un terrain nu, mais consistent en la restructuration lourde d'un immeuble déjà existant, afin d'aboutir à la production d'un immeuble aux standards actuels.

Pour prendre en compte cette évolution, la jurisprudence, l'administration, puis la loi, ont identifié les critères permettant de considérer qu'une opération de restructuration lourde était assimilable à une construction neuve au regard de la TVA.

Si les critères sont remplis, l'acquisition de l'immeuble en l'état sera soumise à la TVA applicable aux terrains à bâtir, puis la revente de l'immeuble achevé à la TVA immobilière applicable aux immeubles neufs.

Ainsi, l'article 257.7 du CGI<sup>(10)</sup> prévoit que les opérations de restructuration remplissant l'un des critères suivants sont assimilables à la production d'immeubles neufs :

Critères alternatifs :

- surélévation (seule la valeur de la surélévation est soumise à TVA) ; ou
- modification (remise à l'état neuf) de plus de 50 % :
  - des fondations, ou
  - des infrastructures, ou
  - des façades.

Si l'un de ces trois critères est rempli, l'opération entrera dans son ensemble dans le champ d'application de la TVA.

Critères cumulatifs : modification (remise à l'état neuf) de plus des deux tiers de l'ensemble des éléments de second œuvre suivants :

- planchers non porteurs (si l'immeuble en comporte) ;
- huisseries extérieures ;
- cloisons intérieures ;
- installations sanitaires et de plomberie ;
- installations électriques, et
- systèmes de chauffage (pour les opérations en métropole).

Pour bénéficier des critères cumulatifs, il convient que tous soient remplis. Il s'agit en pratique d'opérations de restructuration totale du second œuvre. Les éléments

posant le plus de difficultés sont généralement les planchers et le traitement des ouvertures extérieures (en interaction avec le critère des façades).

Ces critères se vérifient au regard de l'immeuble physique. Ainsi, il conviendra de vérifier le pourcentage de réalisation par rapport à l'ensemble immobilier constituant un bâtiment autonome pouvant fonctionner de façon isolée (entrée commune, installations et services communs, ...). En revanche, en présence d'un ensemble immobilier constitué de plusieurs bâtiments, la situation devrait être analysée pour chacun d'eux.

En pratique, il découle souvent de ces critères, une certaine incertitude quant au régime fiscal applicable. Par ailleurs, postérieurement à l'opération de rénovation lourde, il est souvent difficile de démontrer l'étendue des travaux réalisés. De cette situation, il résulte un risque de discussion avec l'administration fiscale en cas de contrôle et encore plus important, un risque de discussion avec tout acheteur potentiel lors de la vente, qui ne pourra se solder que par l'octroi d'une garantie quant au risque d'application des droits d'enregistrement à la vente (taux de 5,09 % diminué de la TPF à 0,715 %) et non de la TVA (19,6 % qui peut être déduite par l'acquéreur s'il exerce une activité soumise à TVA).

Pour éviter cette situation, il est possible d'obtenir un rescrit de l'administration prenant position sur l'opération. Ce type de rescrit peut normalement être obtenu dans un délai de 2/3 mois sur la base des demandes de permis de démolir et de construire (ou autorisations de travaux) et des devis de travaux.

Lorsque cela est possible, il est préférable de faire cette démarche.

### Immeubles neufs

La vente de ces immeubles est soumise au régime de la TVA pendant les 5 années de leur achèvement.

Les VEFA sont considérées comme portant sur des immeubles neufs, quand bien même elles interviennent à une date où l'immeuble est, par principe, non achevé. Il en résulte deux conséquences :

- la TPF au taux de 0,715 % applicable aux cessions d'immeubles neufs, est applicable aux cessions en VEFA ;
- en règle générale, la cession en VEFA n'est pas considérée comme la première vente intervenant après l'achèvement, ce qui permet à l'acquéreur en VEFA de revendre l'immeuble en TVA dans le délai de 5 ans à compter de l'achèvement physique de l'immeuble.

(10) Et l'article 245 A de l'annexe II au CGI et les instructions 8 A-1-06 et 3 C-7-06 du 8 décembre 2006.

Pour la cession des immeubles neufs, un des éléments déterminants est la date d'achèvement, point de départ du délai de 5 ans pendant lequel une vente pourra être placée sous le régime de la TVA.

En application de l'article 258 de l'annexe II au CGI, la notion d'achèvement à retenir pour la TVA immobilière est le moment à partir duquel l'immeuble est :

- utilisable au regard de sa destination ; ou
- si elle est antérieure, la date de la première utilisation effective.

Dans certains cas de figures, l'administration a une approche très extensive de la notion d'achèvement. Par exemple, elle considère qu'en matière de lots commerciaux dans un centre commercial, ceux-ci sont achevés dès que l'intervention du constructeur est terminée (coques brutes de béton, fluides en attente).

En pratique, il est courant de constater que la déclaration d'achèvement des travaux (DAT) n'est pas établie à la date de l'achèvement physique telle que retenue pour la TVA, mais postérieurement. Il convient donc de rechercher d'autres éléments, le plus souvent les procès-verbaux de réception de travaux seront les plus probants.

### Le redevable de la TVA immobilière

C'est normalement le vendeur qui collecte la TVA en sus du prix hors taxe auprès de l'acheteur comme dans toute opération.

Cette règle souffre cependant une exception, concernant la première acquisition du bien immobilier le faisant entrer dans le champ d'application de la TVA immobilière (acquisition du terrain à bâtir). Dans ce cas, la TVA n'est pas due par l'acquéreur au vendeur, mais directement par l'acquéreur au Trésor<sup>(11)</sup>. Cette solution, jugée contraire à la réglementation européenne<sup>(12)</sup>, a pour effet de permettre à l'acquéreur du terrain de ne pas supporter de décaissement effectif, dans la mesure où la TVA qu'il doit verser au Trésor est généralement immédiatement déductible (sur la même déclaration mensuelle), celui-ci acquérant le terrain pour réaliser une opération qui, *in fine*, générera de la TVA (soit sur la revente, soit en raison d'une perception de loyers et d'une livraison à soi-même, *cf. infra*).

Cependant, le vendeur peut opter pour l'application de la TVA selon les règles de droit commun (notamment lorsque lui-même a une TVA à déduire au titre de la via-

bilisation des terrains, par exemple), auquel cas l'acquéreur devra verser la TVA grevant le prix d'acquisition du terrain à bâtir au vendeur et en demander le remboursement dans les conditions de droit commun.

### Paiement de la TVA

Le principe : la TVA est due au Trésor par le redevable (vendeur) à la date de l'acte de vente.

Les exceptions :

- vente de logements ;
- VEFA / vente à terme.

#### ■ Vente de logements : pourcentage de déduction provisoire

En présence d'opérations de promotion, principalement dans le logement, les promoteurs ont la possibilité de définir un pourcentage global par opération de TVA due au Trésor, par rapport à la marge attendue de l'opération.

Ce système mis en place par l'administration fiscale<sup>(13)</sup> s'applique principalement en présence de VEFA, pour lesquelles les acheteurs versent le prix au promoteur avant la réalisation des travaux (selon un échancier lié à la réalisation du programme immobilier).

Selon les règles de droit commun, la TVA collectée par le promoteur (avant qu'il ne supporte la TVA sur ses frais d'acquisition) devrait être reversée en totalité au Trésor, puis le promoteur, lorsqu'il supporte la TVA afférente à la construction, aurait le droit de la déduire et, faute de disposer d'une base de TVA collectée (déjà versée au Trésor au titre de périodes précédentes), d'en obtenir le remboursement. Il en résulterait un portage de trésorerie difficile à financer.

Pour éviter ces difficultés, l'administration fiscale admet que le promoteur lui propose un ratio de TVA finalement due au titre de l'opération (en pratique, correspondant à la TVA sur la marge sur la base d'un dossier justificatif) et ne verse que cette quote-part de la TVA collectée sur les ventes, pour imputer le solde de la TVA collectée sur la TVA déductible qu'il supportera au titre de l'opération.

Cette méthode doit donner lieu à une reddition de comptes à l'issue de la réalisation de chaque programme. Enfin, elle ne peut être mise en œuvre

(11) Article 285-3° du CGI.

(12) Tribunal administratif de Versailles du 12 juin 2001 n° 95-5028 ; Cour administrative d'appel de Paris du 15 décembre 2004 (n° 99-2529) et du 11 juillet 2006 (n° 04-1325).

(13) Doctrine administrative 8 A-142 n° 11, 15 novembre 2001.

lorsque l'acquéreur du bien immobilier est un assujéti à la TVA, c'est-à-dire un professionnel (une exception étant prévue pour les opérations réalisées par les communes).

#### ■ VEFA / vente à terme : TVA sur les encaissements

En présence de VEFA ou de ventes à terme, le vendeur peut opter pour l'application de la TVA sur les encaissements<sup>(14)</sup>, auquel cas la TVA ne sera pas due lors de la signature de l'acte, mais au titre de chaque paiement.

Le bénéfice du régime de la TVA sur les encaissements est subordonné à une option expresse et en principe à la constitution de garanties. Cependant, en pratique, aucune garantie n'est exigée des constructeurs professionnels.

Jusqu'à une date récente, l'application de ce régime interdisait au promoteur de demander tout remboursement de TVA au titre de la TVA grevant les travaux avant le dernier encaissement. Cette interdiction, prévue par l'article 252 précité, a été formellement abandonnée en 2008<sup>(15)</sup>.

#### Livraison à soi-même

Lorsque l'immeuble n'est pas destiné à être vendu, mais à être utilisé par son propriétaire pour une activité soumise à la TVA (cas d'un investisseur édifant un immeuble à usage professionnel en vue de le louer), l'achèvement de l'immeuble doit donner lieu à une opération purement fiscale dénommée "livraison à soi-même" (ou LASM)<sup>(16)</sup>.

Cette opération consiste à soumettre l'intégralité du prix de revient du bien immobilier (y compris les éléments non soumis à TVA tels que les frais financiers) à la TVA et à déduire cette TVA en fonction de l'utilisation future du bien. Elle a pour but de mettre dans une situation fiscale équivalente, l'opérateur qui acquiert le bien immobilier neuf et celui qui en réalise lui-même la construction.

Si l'immeuble est destiné à être exploité à 100 % en TVA, l'opération est neutre financièrement, puisqu'au titre de la LASM, le propriétaire devra verser au Trésor la TVA grevant le prix de revient du bien immobilier, mais il pourra immédiatement la déduire (sur la même déclaration mensuelle).

En revanche, si une partie de l'immeuble devait ne pas être exploitée en TVA (immeuble mixte comprenant des appartements d'habitation, par exemple), une partie de la TVA grevant la livraison à soi-même ne serait pas déductible (en revanche, l'intégralité de la TVA ayant grevé la construction aura pu être déduite).

#### Situation des immeubles en stock au-delà du délai de 5 ans après l'achèvement

La possibilité de déduire la TVA grevant le prix de revient du bien immobilier résulte de l'objectif de revente de l'immeuble neuf sous le régime de la TVA immobilière. Ainsi, le fait que l'immeuble n'ait pas été revendu à l'expiration du délai de 5 ans suivant l'achèvement a pour conséquence de faire perdre au promoteur la faculté de déduire la TVA ayant grevé le prix de revient. En effet, si l'immeuble est toujours affecté à une activité de vente, cette vente ne sera plus soumise à la TVA en raison de l'expiration du délai de 5 ans.

Il en résulte qu'à l'expiration de ce délai (qui ne peut être prorogé), la TVA ayant grevé le prix de revient doit normalement être reversée au Trésor. Cependant, par exception à ce principe, l'administration admet que si l'immeuble est loué en TVA, l'obligation de reversement de la TVA est différée jusqu'à la vente de l'immeuble et réduite dans les conditions suivantes.

Formellement, il doit être procédé à une livraison à soi-même (LASM) lors de l'expiration du délai de 5 ans, cette LASM étant soumise à TVA, laquelle est déductible (compte tenu de la location en TVA). Lors de la vente de l'immeuble, il est procédé à une nouvelle LASM soumise à TVA, non déductible puisque la vente n'est pas soumise à TVA. Cependant, la base d'imposition à la TVA de la LASM correspond au prix de revient de l'immeuble, réduit du montant des loyers perçus préalablement à la vente<sup>(17)</sup>.

En pratique, cette situation doit être évitée en raison du coût d'un reversement de TVA (19,6 % du prix de revient) et tout développeur détenant un immeuble en stock pour une durée relativement longue après l'achèvement doit se poser la question du sort de cet actif au regard de cette règle couperet de 5 ans, afin d'éviter cette sanction.

(14) Article 252 de l'annexe II au CGI.

(15) Rescrit n° 2008/15 du 17 juin 2008.

(16) Article 257-7°-I-C du CGI.

(17) Instruction 3 A-9-01 du 31 juillet 2001.

## 2 Régime des Sociétés Civiles de Construction-Vente (SCCV)

Les SCCV bénéficient d'un régime fiscal particulier. Par exception au principe d'assujettissement à l'impôt sur les sociétés (IS) de toute société civile réalisant une activité commerciale, les SCCV restent non soumises à l'IS (leurs résultats étant ainsi imposables au niveau de leurs associés) <sup>(18)</sup>.

Le non assujettissement à l'IS des SCCV implique d'une part que les associés soient indéfiniment responsables des pertes et d'autre part que leur objet et leur activité réelle soient uniquement la construction-vente. Ceci conduit à interdire toute autre activité commerciale, comme par exemple l'achat-revente d'un terrain sans construire, même accessoire. En revanche, les SCCV peuvent réaliser conjointement une activité civile (ex. : location d'immeubles nus).

## 3 Autres taxes

En matière de taxe foncière, le fait qu'une opération soit qualifiée de restructuration lourde permet de replacer l'immeuble dans le champ de la taxe foncière sur les immeubles non bâtis pendant la durée de la construction, et ce jusqu'à l'achèvement. Il peut en résulter une économie financière significative.

Les taxes d'urbanisme telles que la taxe locale d'équipement et autres ne sont pas abordées dans les présentes.

## 4 Le bail à construction

Dans le cadre d'un bail à construction, le propriétaire d'un terrain concède à un locataire un bail pour une durée de 18 à 99 ans, en contrepartie duquel le locataire édifie une construction à remettre au bailleur à l'issue du bail.

Ce bail confère au preneur un droit réel, librement cessible, sur toute la durée du bail. Sur le plan économique, il est possible de prévoir en sus du retour des constructions au bailleur, un loyer pouvant être versé lors de la conclusion du bail ou sur toute la durée de celui-ci.

Sur le plan fiscal, le bail à construction est soumis à diverses particularités.

**Lors de sa conclusion** : le bail à construction s'assimilant à l'acquisition d'un terrain à bâtir, celui-ci est soumis à la TVA immobilière lors de sa conclusion sur l'intégralité des loyers à courir sur la période du bail. Cette assiette n'inclut pas la valeur de la construction à revenir au bailleur à l'issue du bail. Le mécanisme de la TVA fonctionne ici comme en matière d'acquisition de terrains à bâtir.

**En cours de bail** : la cession des droits du bailleur et du preneur sont soumises aux règles suivantes :

- La cession des droits du preneur porte sur la construction qu'il a édifiée et le droit au bail. La TVA est applicable si la cession intervient durant la période de construction ou au cours des 5 années de l'achèvement (sous réserve qu'il s'agisse de la première vente) ;
- La cession des droits du bailleur est considérée comme portant sur un immeuble non construit (le bailleur n'étant pas propriétaire des constructions). Elle n'entre donc pas dans le champ de la TVA, sauf dans l'hypothèse où l'acquéreur est le preneur (auquel cas, on considère qu'il s'agit d'une opération globale réalisée en plusieurs étapes).

**A l'issue du bail à construction** : le bailleur est imposable sur un revenu correspondant au prix de revient des constructions édifiées par le preneur. Cependant, à compter de la 18<sup>e</sup> année, la base imposable est réduite de 8 % par année du bail. Il en résulte que si le bail a une durée d'au moins 30 ans, le bailleur est totalement exonéré au titre du retour des constructions dans son patrimoine <sup>(19)</sup>.

En cas de résiliation anticipée du bail, conduisant au retour des constructions dans le patrimoine du bailleur contre indemnité versée par le bailleur au preneur, celle-ci est assimilable à un prix d'acquisition soumis à la TPF, ou à la TVA si la résiliation intervient dans les 5 années de l'achèvement.

Dans l'hypothèse où le preneur acquiert les droits du bailleur, afin de reconstituer la pleine propriété immobilière, la jurisprudence considère que durant un instant de raison, il y a résiliation du bail à construction par confusion des qualités de bailleur et de preneur, le bailleur ayant recouvré la pleine propriété des constructions <sup>(20)</sup>. Cette situation, bien que contraire à la logique économique de l'opération, a malgré tout été confirmée à plusieurs reprises par la jurisprudence.

(18) Article 239 ter du CGI.

(19) Articles 33 ter II du CGI et 2 sexies de l'annexe III au CGI.

(20) Conseil d'Etat du 21 décembre 2007 n° 289807.

Il en résulte, à son niveau, l'imposition de la valeur des constructions selon la méthode applicable en cas de fin de bail à construction, l'assiette imposable correspondant au prix de revient des constructions. Ensuite, le bailleur est imposé sur la plus-value de cession du terrain et des constructions (la plus-value correspondant uniquement au terrain dans la mesure où le prix de cession des constructions est réputé égal à leur prix de revient)<sup>(21)</sup>. La situation est identique (effets d'une résiliation du bail) en cas d'apport du terrain au preneur ou en cas de fusion-absorption du bailleur par le preneur<sup>(22)</sup>.

### III Opérations de promotion faites dans le cadre d'une activité marchand de biens

Lorsqu'un marchand de biens acquiert un terrain ou un immeuble pour réaliser une opération de développement, il a la possibilité de la placer soit sous le régime de la TVA immobilière, en prenant un engagement de construire, soit sous le régime des marchands de biens (application de la TPF au taux de 0,715 % avec un engagement de revente dans les 4 ans).

S'il place son opération sous le régime de la TVA et qu'il revend le terrain sans avoir construit dans les 4 années qui suivent son acquisition, il disposera des options suivantes :

- replacer son acquisition sous le régime des marchands de biens (le fait qu'il n'ait pas pris formellement l'engagement de revendre n'est pas un obstacle, sous réserve qu'il respecte les autres conditions formelles et de fond des marchands de biens<sup>(23)</sup>). Il est alors dispensé d'acquitter la TPF au taux de 0,715 % mais peut être redevable de la TVA sur marge ;
- soit de maintenir son opération sous le régime de la TVA immobilière, auquel cas il pourra demander des prorogations annuelles de son engagement de construire, jusqu'à l'expiration de l'engagement pour construire dont bénéficiera son propre sous-acquéreur (qui, dans cette hypothèse, achète pour réaliser une construction). Il s'agit souvent d'opérations de lotissements, par exemple lorsqu'un opérateur intervient pour viabiliser les terrains et les revendre par

lots à d'autres opérateurs construisant effectivement des immeubles.

La possibilité pour le marchand de biens de demander des prorogations de son délai pour construire alors qu'il n'est plus propriétaire, est une exception à la règle de droit commun. Elle nécessite un suivi très précis des opérations et l'organisation d'un retour d'informations de la part des sous-acquéreurs.

### IV Spécificités pour les intervenants non-résidents français

#### Taux d'imposition du profit des opérations de marchand de biens

En application de l'article 244 bis du CGI, les profits de marchand de biens réalisés par un non-résident sont imposables à un prélèvement égal à 50 % de la plus-value de cession. Ce prélèvement est dû lors de la cession. Il est en partie restituable lorsque le cédant est une entreprise assujettie à un impôt comparable à l'IS dans son Etat de résidence. Il correspond à une imposition définitive s'il se substitue à l'impôt sur le revenu.

Pour ces raisons, il est recommandé aux non-résidents désirant réaliser en France des opérations de marchand de biens, de constituer une filiale française pour porter l'opération et cette activité.

#### Taxe annuelle de 3 %

Lorsque les immeubles sont affectés à une opération de développement et en conséquence comptabilisés en stock, ils ne sont pas soumis à la taxe annuelle de 3 %. Il est rappelé que cette taxe est due par toute société qui détient directement ou indirectement des immeubles situés en France, plusieurs dispositions permettant néanmoins d'en être exonéré (cf. notre brochure « Investissements immobiliers non réglementés – Aspects fiscaux », chap. I § 3 et notre newsletter fiscale n° 4, disponible sous : [www.lpalaw.com](http://www.lpalaw.com), rubrique Actualités).



(21) Conseil d'Etat du 11 avril 2008 n° 287961.

(22) Conseil d'Etat du 5 décembre 2005 n° 256916, Conseil d'Etat du 7 février 2007 n° 288067.

(23) Documentation administrative 8 A 45 n° 5.

# Contacts



**Pierre Appremont**  
Avocat associé

Tél. : +33 (0)1 53 93 30 12  
E-mail : pappremont@lpalaw.com



**Samuel Drouin**  
Avocat counsel

Tél. : +33 (0)1 53 93 30 12  
E-mail : sdrouin@lpalaw.com

Ont également participé à la rédaction de la brochure « *Développement immobilier – aspects fiscaux* » : Esther Massoua, Karen Berdugo, Nicolas de Bengy, Mathieu Finaz, Pamèla Le Jeune, Marie Lutz et Eglantine Lioret, avocats.

*Lefèvre Pelletier & associés est l'un des premiers cabinets d'avocats en France. Fort de plus de 150 avocats, le cabinet accompagne ses clients français et étrangers en s'appuyant sur la complémentarité des compétences de ses équipes en toutes matières du droit des affaires, en conseil comme en contentieux.*

# I Developer / Property dealer

## 1 A tax definition that has provoked argument

In French law, the terms *développeur* property dealer designate players who may be classified for tax purposes as property dealers. The classification, set forth in Article 35-I-1° of the *Code général des impôts* (French General Tax Code or FGTC) means those operations that fall under the following two conditions:

- acquisitions undertaken for speculative reasons (resale planned from the outset);
- more than one operation carried out.

If these conditions are met, the operator may be deemed for tax purposes as a property dealer, with the application of the regime described below (i.e. an overall tax burden that may prove heavier).

In the light of the changes to the ways most investors work, practically all operators can now be classified as property dealers, insofar as a real estate acquisition always takes into account the issue of its arbitration. Such arbitration is also becoming increasingly common.

To refine the criterion of speculative intention, it is necessary to look at the primary objective of the purchaser of a property: is the profit to be derived from a resale or from rental income? As soon as the primary aim becomes to earn rental income, the operation is no longer deemed to be speculative in the fiscal sense.

Concrete proof of this could include the following:

- the nature of the financing;
- the fact that the property is not put back on the market immediately;
- the overall period of ownership;
- the purchaser's general business;
- the method of financing;
- any special events that might justify resale (e.g. financial difficulties, etc.);
- and so on.

However, it should always be borne in mind that firstly, the tax authorities will carry out checks after the event, and secondly, that the matter is subjective in nature. Consequently, there is a significant risk of dispute with the authorities where the objective elements available

fail to provide decisive proof. In this case, the authorities, citing for example a relatively quick sale, will try to demonstrate that the initial acquisition was undertaken primarily with a view to reselling the building, not to renting it out.

When it comes to a search for motives, proof is particularly hard to find. Therefore, in general terms, it is advisable to be very prudent and to guard against such risk by predisposing a number of items of proof in advance to demonstrate that the initial objective was not resale. Although the intention to resell is assessed at the time of the acquisition, the existence of particular items of proof to justify the resale may also be useful.

Having set out the fiscal definition of property dealers, we should now look at the elements making up the applicable tax regime, which is distinct from that governing investors, both as regards profits tax and indirect taxes (VAT and registration fees).

## 2 Profits tax

### How profit is determined

Unlike the investor, the property dealer has to post its real estate asset as an item held in stock; this has various effects, firstly when it comes to determining the cost price used to calculate the profit and secondly when calculating depreciation (see *table below*).

### Taxation of profits

The profit on disposal of the property is liable to corporation tax at the rate applicable under ordinary law (34.43%)<sup>(2)</sup>.

It should be noted that, since the property is an item held in stock, it cannot benefit from the so-called SIIC III regime (FGTC Article 210 E, under which disposals of real estate assets to a regulated property company are taxed at a rate of 19.63% instead of 34.43%).

Lastly, specific arrangements need to be taken into account for non-residents (see *Part IV below*).

(2) 33.33% plus 3.3% corporation tax where the total amount of corporation tax exceeds €763,000, i.e. a global amount of 34.43%.



## PROFITS TAX – HOW PROFIT IS DETERMINED

	Building held in stock (in the case of property dealers)	Building posted as a fixed asset
<b>Cost price</b>	<p>The following are included:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- the purchase price;</li> <li>- acquisition or construction costs (direct and indirect expenditure: labour, materials, etc.).</li> </ul> <p>General administrative costs and marketing costs are not included.</p>	<p>Identical rules to those concerning stock, except for:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- acquisition costs (notarial fees and costs, land registration tax, etc.): included in the cost price or, optionally, deducted as expenditure.</li> </ul>
<b>Frais financiers exposés pendant la construction</b> (3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- if the building is constructed &lt; 12 months =&gt; expenditure;</li> <li>- if the building is constructed &gt; 12 months:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• option — expenditure</li> <li>                  — incorporation into the cost price</li> <li>• irrevocable option</li> </ul> </li> <li>- if the financial costs are incorporated into the cost price, the thin capitalisation rules will not apply.</li> </ul>	
<b>Depreciation</b>	no	yes
<b>Provisions</b>	<p style="text-align: center;">yes</p> <p>For tax purposes, reducing the market value by the costs of sale is not allowed (difference compared to the accounting rule). =&gt; part of the accounting provision is not tax-deductible.</p>	<p style="text-align: center;">yes</p> <p>However:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- the tax authorities are reluctant to allow deduction of provisions in respect of buildings not intended for sale;</li> <li>- a rule exists that places an upper limit on the deductibility of provisions covering buildings purchased as an investment<sup>(4)</sup>.</li> </ul>

### 3 | VAT on margin

Persons subject to the property dealers' tax regime are subject to a specific VAT regime known as the "VAT on margin" scheme, provided for in Article 257.6 of the FGTC. This regime involves charging VAT at the rate of 19.6% on the gross margin made on each operation. It does not apply where:

- the building covered by the operation comes within the scope of application of VAT on real estate (this applies to new buildings in particular, see *Part II below*), or
- where the operation is carried out on company shares (as disposals of securities are VAT-exempt).

However, under this regime, it is not possible to deduct any VAT charged on the cost price of the building (see *below*).

**Economic issue linked to VAT on margin scheme**  
VAT on margin is VAT applicable under ordinary law, leaving aside its specific tax base. Consequently its

application has the same consequences as the application of VAT in general terms, namely that it does not constitute a cost if the purchaser of the building covered by VAT on margin uses the building for an activity which itself generates VAT. The purchaser then has the option of deducting the VAT invoiced by a seller who is a property dealer, and/or obtaining a refund of this VAT under the conditions of ordinary law<sup>(5)</sup>.

On the other hand, where the purchaser is not entitled to deduct the VAT invoiced, it represents an increase in the purchase price of the property payable by the purchaser.

This has a practical consequence on the VAT calculation method, because if it cannot be added to the price agreed with the purchaser (who cannot deduct it), VAT on margin has to be calculated "within" the margin, whereas if VAT can be added to the agreed price, the basis for calculating VAT is the gross margin and VAT will be added to the selling price (without changing the operator's economic margin; see *below*).

At a purely operational level, it is vital for an operator

(3) Financial costs incurred in the wake of the building's construction must be deducted as expenditure.

(4) FGTC, Article 39-I-5°.

(5) Advance tax ruling dated 24 July 2007 No. 2007127 (TCA).

offering for sale a building that gives rise to VAT on margin to warn would-be purchasers of this situation, so that, if necessary, it can arrange for VAT on margin to be added to the agreed price (this may need to be defined).

Since this item forms part of the price, it should be mentioned from the outset, in the first legal deed constituting an agreement between the two parties regarding the asset in question and its price. Otherwise, the seller risks being unable to subsequently impose it on the purchaser as a legal obligation.

In practice, the cases in which VAT on margin cannot be added to the price, because the purchaser is unable to deduct it, are as follows:

- residential buildings (other than hotels / tourist residences);
- business premises sold to:
  - occupants carrying on an activity that is not subject to VAT (banking, insurance, the medical sector, the voluntary sector, etc.) or premises of this kind acquired by investors and intended to be rented VAT-free to this type of participant;
  - property dealers (who, under the VAT on margin regime, do not have the option of deducting VAT paid on the purchase price; see *below*).

### Basis for calculating VAT on margin

This corresponds to the gross margin, i.e. the difference between:

- first, the selling price of the real estate asset, and
- second, its cost of acquisition, including the price and acquisition costs (notary's fees, land registration tax and costs, any compensation paid to tenants in connection with their eviction, etc. but excluding any commissions).

The works executed by the property dealer are not taken into account when calculating the margin; any VAT charged on such works is however deductible.

Example of calculation of the property dealer's economic profit in the context of a building's resale, depending on whether or not the final purchaser recovers the VAT:

Building:	
Purchase price:	€ 5,000 K
Purchase costs:	€ 200 K
Works:	€ 300 K
Financial costs:	€ 280 K
Economic resale price:	€ 6,500 K

	Final purchaser deducting VAT	Final purchaser not deducting VAT
<b>Selling price + VAT on margin</b>	€6,754.8 K	<b>€6,500 K</b>
<b>Selling price excluding VAT on margin</b>	<b>€6,500 K</b>	€6,287 K
<b>Margin subject to VAT</b>	6,500 – 5,200 = 1,300	(6,500 - 5,200) / 1.196 = 1,087
<b>VAT on margin</b>	€254.8 K	€213 K
<b>Profit before CT</b>	€720 K	€507 K
<b>Corporation tax (CT) (34.43%)</b>	€248 K	€175 K
<b>Net profit</b>	€472 K	€332 K

The differential corresponds to the cost of VAT on margin, net of corporation tax.

In both cases, the property dealer can deduct the VAT charged on the cost of works, but not that charged on acquisition costs.

## Fate of upstream VAT

Where a property dealer undertakes a real estate acquisition for which VAT is charged on the price – whether this VAT is paid by an institutional investor<sup>(6)</sup> or by another property dealer from whom an item is being purchased from stock (application of its own VAT on margin) – the VAT charged on the property may not be deducted by the property dealer undertaking the purchase.

This is not permitted because, at the time of resale, only the margin realised is subject to VAT, not the total price. This rule does not apply where the operation comes under the real estate taxation regime (see below Part II).

## 4 | Registration fees

The only positive element of the property dealers' regime concerns registration fees.

To take account of the interim nature of the property dealer's acquisition, it is entitled to benefit from a reduced rate of land registration tax (in French *taxe de publicité foncière*, or TPF) of 0.715% instead of 5.09% on its acquisitions. The main characteristics of this regime are as follows:

- an undertaking in the deed of purchase to resell the property within a 4-year period, it being specified that:
  - the 4-year period cannot be extended under any circumstances<sup>(7)</sup>;
  - only a sale can release the property dealer from its resale undertaking, which is not the case where it is contributed to another party or simply shared;
  - this deadline for resale is reduced to 2 years where the operation triggers certain rights of pre-emption enjoyed by tenants.

- if the dealer fails to resell the property within the 4-year (or 2-year) period, it must pay the additional TPF, so that the global charge corresponds to the rate applicable under ordinary law, plus late-payment interest calculated at a rate of 4.80% per year. Where a property is sold by one property dealer to another, the deadline applied to the first is imposed on any subsequent dealers.
- compliance with the conditions of substance and form (see below) applicable under this regime.

As regards the conditions of substance, the tax authorities take a much more rigorous approach in terms of registration fees than they do with VAT on margin and withhold the application of the registration fees exemption where the operation is an isolated one (i.e. it is not habitual in nature) or the circumstances of the acquisition enable the tax authorities to demonstrate that it was not undertaken with speculation in mind (which applies in particular to acquisitions of real estate investment companies, where the objective is not to resell the company itself but to resell its real estate assets).

The regime applicable to property dealers' registration fees is also applicable to operations relating to businesses and securities in companies whose assets consist mainly of real estate (in which case no fee is payable, whereas under ordinary law 5% registration fees will apply).

## 5 | Formal obligations applicable to property dealers

Property dealers are subject to the same declaration obligations as other taxpayers, plus the following special obligations<sup>(8)</sup>:

Declaration obligations	Deadline	Penalties	
Declaration of existence to be submitted to the tax authorities	1 month after the start of operations	Loss of exemption	Fine of €15 / €150
Keeping a list of all deeds relative to a property dealer's activities (authority to act, undertakings to sell, deeds of purchase and sale, etc.).	-		1% of the value/price of the property in respect of which the transaction is omitted and €150 for deeds not transferring ownership
Registration of all deeds (except for notarised deeds).	10 days after the date of these deeds		-

<sup>(6)</sup> See our brochure entitled "Unregulated Real Estate Investments - Taxation", Part II § 1.1.

<sup>(7)</sup> With the exception of extensions granted by law, such as those that existed during the 1990s property crisis, when the 4-year period was temporarily extended by several years.

<sup>(8)</sup> FGTC, Articles 634 and 852.

## II Property development operations

These operations may be initiated both by a property developer/property dealer, in the tax sense and by an investor (who wishes to hold onto the building at the end of the development operation).

These operations are subject to a specific tax regime, notably as regards registration fees and VAT. This regime applies to operations on an individual basis, taking into account only the nature of the property, not that of the operator.

Consequently, property development operations have no specific impact in terms of corporation tax. However, the fact that they relate to the construction of a property may have consequences on the items to be taken into account in its cost price.

### I Registration fees / VAT

#### Scope of application

A real estate operation involving the construction of a new building or a major restructuring (as defined below) will:

- remove the property from the ordinary-law regime covering registration fees; and
- transfer it to the VAT regime over a period – (see *diagram below*):
  - starting with the acquisition of the building plot (or the building due to be restructured); and
  - ending with the sale of the completed building.

Thus, under Article 257.7 of the FGTC, the following fall within the scope of VAT:

- acquisitions of building land (land due to be built on within 4 years of acquisition);
- acquisitions of buildings due to undergo major restructuring (deemed comparable to building land for tax purposes; see *below*);
- buildings under construction;
- completed buildings where the first sale takes place within 5 years of completion (sales made to property dealers are to be disregarded when calculating the first sale).

As far as sales of completed buildings are concerned, TPF at the rate of 0.715% (also applicable to operations involving sales prior to completion [*vente en l'état futur d'achèvement* or VEFA]) is added to the VAT.

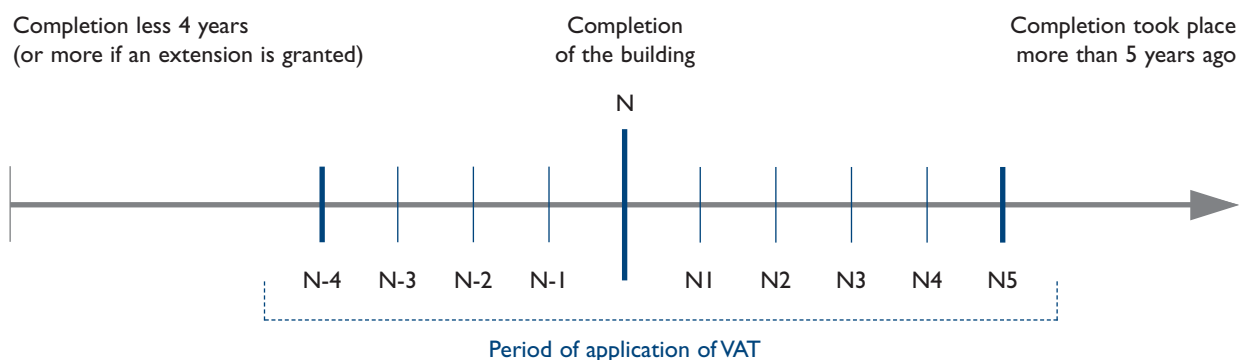
#### Building plot

Strictly speaking, the fact that VAT is applicable does not prevent the application of registration fees, notably in the case of the acquisition of building land. Indeed, in the event of the acquisition of a building plot or a building due to be restructured, exemption from registration fees only applies on condition that the purchaser undertakes to construct a property within 4 years of its acquisition <sup>(9)</sup>.

#### Deadline for construction / Extension

If this undertaking is not observed, it may be the object of annual extensions granted on a discretionary basis by the departmental tax authority (*direction départementale des services fiscaux*). In practice, these extensions are usually granted if the purchaser can reasonably demonstrate that it has taken steps to proceed with construction and that it is encountering difficulties (notably as regards town planning or other considerations).

**Note:** to be entitled to submit an application for an



<sup>(9)</sup> FGTC Article 1594-0 G.

extension, the applicant must still own the land (except for property dealers, see *Part III below*).

### Special case of restructuring operations

In more and more cases, operations involving the production of new buildings are not being carried out on the basis of a bare plot, but involve major restructuring of a building that already exists, so as to produce a building meeting current standards.

To take account of this change, case law, the tax authorities, and now the law, have all identified criteria enabling a major restructuring operation to be deemed, for tax purposes, comparable to a brand-new building as regards VAT.

If the criteria are met, the acquisition of the building in its existing state will be subject to the VAT applicable to building land, with VAT on real estate applicable to new buildings applying to the resale of the completed building.

Thus Article 257.7 of the FGTC<sup>(10)</sup> stipulates that restructuring operations meeting one of the following criteria are deemed for tax purposes to be comparable to the production of new buildings:

Alternative criteria:

- heightening works (only the value of the additional height is subject to VAT), or
- alteration (refurbishment) of over 50% of the:
  - foundations, or
  - infrastructures, or
  - façades.

If one of these three criteria is met, VAT will apply to the entire operation.

**Cumulative criteria:** alteration (refurbishment) of more than two thirds of all of the following finishings:

- non-load-bearing floors (if the building contains any),
- external door and window frames,
- internal partitions,
- bathroom and plumbing installations,
- electrical installations, and
- heating systems (for operations within Metropolitan France).

To benefit from the cumulative criteria, all of these requirements must be met. In practice, this means operations involving the total restructuring of a building's finishings. The items that pose the greatest difficulties are usually floors and the treatment of openings to the

outside (in conjunction with the criterion applicable to façades).

These criteria are checked with regard to the physical building. Thus, a check needs to be made on the percentage of execution in relation to a real estate complex constituting an independent building that can function in isolation (communal entrance, communal installations and services, etc.). On the other hand, where a real estate complex comprises several buildings, the situation needs to be analysed for each.

In practice, a degree of uncertainty regarding the applicable tax regime often arises from these criteria. Moreover, in the wake of a major renovation operation, it is often difficult to demonstrate the extent of the works executed. This situation gives rise to a risk of debate with the tax authorities in the event of an inspection, and even more importantly, a risk of debate with any potential purchaser at the time of sale, which can only be resolved by issuing a guarantee covering the risk that registration fees will apply to the sale (at a rate of 5.09% less TPF at 0.715%) rather than VAT (at 19.6%, which can be deducted by the purchaser if it carries on an activity subject to VAT).

To avoid this situation, it is possible to obtain an advance tax ruling regarding the operation from the authorities. This type of advance tax ruling can normally be obtained within 2 to 3 months on the basis of the applications for demolition and building permits (or authorisations to execute works) and estimates covering works.

Where possible, it is preferable to take this step.

### New buildings

The sale of these buildings is subject to the VAT regime for 5 years from their completion.

Sales prior to completion (VEFA) are deemed to relate to new buildings, even though they take place at a date when the building is, by definition, not completed. This has two consequences:

- TPF at the rate of 0.715% applicable to disposals of new buildings is applicable to VEFA disposals;
- as a rule, a VEFA disposal is not deemed to be the first sale following completion, thus permitting the VEFA purchaser to resell the building under the VAT regime within the 5-year period following the physical completion of the building.

As regards disposals of new buildings, a key factor is the

(10) And Article 245 A of FGTC Appendix II and Instructions 8 A-1-06 and 3 C-7-06 dated 8 December 2006.

completion date, which is the starting point for the 5-year period during which a sale can be placed under the VAT regime.

Under Article 258 of Appendix II of the FGTC, the notion of completion to be adopted for VAT on real estate is the moment from which the building:

- can be used for its intended purpose, or
- if earlier, the date it is first actually used.

In some scenarios, the tax authorities take a very broad approach to the notion of completion. For example, they take the view that business units within a shopping mall are completed as soon as the builder has finished work (plain concrete shells, prior to connection of water, gas, etc.).

In practice, it is common to find that the declaration of completion of works (*déclaration d'achèvement des travaux* or *DAT*) is not issued at the date of physical completion used for VAT purposes, but later on. Consequently other forms of proof must be sought; in most cases, a certificate of acceptance of works will be the most convincing means of proof.

### **The party liable to pay VAT on real estate transactions**

It is normally the seller who collects VAT from the purchaser, over and above the price net of taxes, as in any other operation.

However, there is one exception to this rule that concerns the first acquisition of the property and brings it within the scope of application of VAT on real estate (acquisitions of building land). In this case, VAT is payable not by the purchaser to the seller, but by the purchaser directly to the public revenue department<sup>(11)</sup>. The effect of this solution, which is deemed to contravene European legislation<sup>(12)</sup>, is to enable the purchaser of the land not to bear any actual outlays, insofar as the VAT that payable to the public revenue department can usually be deducted immediately (on the same monthly declaration); the purchaser is acquiring the land with a view to carrying out an operation which, ultimately, will give rise to VAT (either at the time of resale, or on account of rents being charged and of a delivery to oneself, see *below*).

However, the seller can opt for VAT to be applied under the rules of ordinary law (notably where the seller itself has VAT to be deducted, e.g. in connection with road

building programmes for the land), in which case the purchaser will have to pay to the seller the VAT charged on the purchase price of the building plot and seek a refund of this under the conditions of ordinary law.

### **Payment of VAT**

In principle, VAT is payable to the public revenue department by the party liable for it (the seller) at the date of the deed of sale.

Exceptions:

- housing sales;
- sales prior to completion / forward sales.

#### ▪ **Housing sales: provisional percentage deduction**

Where they are engaged in property development operations, mainly in the housing field, property developers have the option of defining a global percentage for each VAT operation payable to the public revenue department in relation to the margin anticipated from the operation.

This system, introduced by the tax authorities<sup>(13)</sup>, applies mainly to sales made prior to completion, for which purchasers pay the price to the property developer prior to the execution of the works (according to a schedule linked to the building programme).

Under the rules of ordinary law, VAT collected by the property developer (before it incurs VAT on its purchase costs) should be paid over to the public revenue department in full, then the property developer, where it bears the cost of the VAT relating to construction, is entitled to deduct it and, if it does not have a collected VAT base (already paid to the public revenue department in connection with previous periods), to obtain a refund of this. This would create a cash flow carry cost that is difficult to finance.

To prevent such difficulties, the tax authorities allow the property developer to offer them a ratio of VAT finally payable in connection with the operation (in practice, corresponding to VAT on the margin, based on the supporting evidence provided) and to pay only this proportion of the VAT collected on sales, then to charge the balance of the VAT collected to the deductible VAT that it will have to pay in connection with the operation.

This method should give rise to a rendering of accounts after each programme has been executed. However, it cannot be used where the purchaser of the property is liable to pay VAT, i.e. where it is a professional purchaser

(11) FGTC, Article 285-3°.

(12) Versailles Administrative Court, 12 June 2001, Ruling 95-5028; Paris Administrative Court of Appeal, 15 December 2004 (Ruling 99-2529) and 11 July 2006 (Ruling 04-1325).

(13) Statement of practice 8 A-142 No. 11, 15 November 2001.

(an exception is provided for in the case of operations carried out by municipalities).

▪ **Sales prior to completion / forward sales: VAT on receipts**

In the presence of sales prior to completion or forward sales, the seller can opt for VAT to be applied to receipts<sup>(14)</sup>, in which case VAT will be due not at the time of signature of the deed, but on each payment.

The benefit of the VAT regime on receipts is subject to an express option and, in principle, to the provision of guarantees. In practice, however, no guarantee is required from professional builders.

Until recently, applying this regime prevented the property developer from seeking any VAT refund in connection with VAT charged on the works prior to receiving final payment. This restriction, stipulated by the above-mentioned Article 252, was formally abolished in 2008<sup>(15)</sup>.

### **Delivery to oneself**

Where the building is not destined to be sold but rather to be used by its owner for an activity subject to VAT (as in the case of an investor constructing a building for business use with a view to renting it out), completion of the building should give rise to a purely tax-related operation known as “delivery to oneself” (in French, *livraison à soi-même* or *LASM*)<sup>(16)</sup>.

This operation involves charging VAT on the full cost price of the real estate asset (including items not subject to VAT, such as financial costs) and deducting such VAT as a function of the future use to be made of the property. Its purpose is to place the operator acquiring the new property and the one actually carrying out the building work on an equivalent tax footing.

If the building is destined to be 100% operated under the VAT regime, the operation is financially neutral as, under the LASM, the owner will have to pay the VAT charged on the cost price of the property to the public revenue department, but will be able to deduct it immediately (on the same monthly declaration).

On the other hand, if part of the building is not to be operated under the VAT regime (e.g. a combined-use building containing residential apartments), part of the VAT charged on the delivery to oneself would not be deductible (although all of the VAT charged on construction work is deductible).

### **Situation of buildings held in stock beyond the 5-year period after completion**

The possibility of deducting the VAT charged on the cost price of a property stems from the objective of reselling the new building under the regime governing VAT on real estate. Thus, the fact that the building has not been resold once the 5-year period following completion has expired will mean that the property developer loses the option of deducting the VAT charged on the cost price. In point of fact, if the building is still assigned to a selling activity, VAT will no longer be charged on this sale owing to the expiry of the 5-year period.

Consequently, once this deadline (which cannot be extended) has expired, the VAT charged on the cost price should normally be paid over to the public revenue department. Nevertheless, by way of an exception to this principle, if the building is rented out under the VAT regime, the authorities permit the obligation to pay VAT to be deferred until the building is sold, while it is reduced under the following conditions.

In terms of formal obligations, a delivery to oneself (LASM) must be carried out once the 5-year period has expired; such LASM is subject to VAT which is deductible (taking account of the VAT-liable rental). At the time the building is sold, a further LASM subject to VAT is made, which is not deductible because VAT is not charged on the sale. However, the basis for charging VAT on the LASM corresponds to the cost price of the building, less the amount of any rents received prior to the sale<sup>(17)</sup>.

In practice, this situation is to be avoided owing to the cost of paying VAT (19.6% of the cost price) and, in order to avoid this, any developer who holds a building in stock for a relatively long period after completion should consider the fate of the asset in the light of this 5-year cut-off rule.

## **2 Regime applicable to Sociétés Civiles de Construction-Vente (SCCV)**

Firms known as SCCV (partnerships engaged in construction and sales) benefit from a special tax regime. As an exception to the principle that all civil-law partnerships engaged in trading have to pay corporation

(14) FGTC Appendix II, Article 252.

(15) Advance tax ruling No. 2008/15 dated 17 June 2008.

(16) FGTC, Article 257-7°-1-c.

(17) Instruction 3 A-9-01 dated 31 July 2001.

tax, SCCV are exempt from CT (their profits are taxable at the level of their partners)<sup>(18)</sup>.

The fact that SCCV are not liable to pay corporation tax is subject to the following conditions, firstly, that their partners bear unlimited liability for any losses and, secondly, that their corporate object and their actual activity encompass solely construction and sales. This means that all other types of trading, e.g. purchasing and reselling land without building on it, even to a minor extent, are prohibited. On the other hand, SCCV can jointly carry on a non-commercial activity (e.g. letting of bare buildings).

### 3 | Other duties

In terms of property tax, the fact that an operation is classified as a major restructuring operation means that, during its construction and prior to its completion, a building may be placed within the scope of the property tax applicable to buildings that have not been developed. This may produce significant financial savings.

Town planning taxes, such as the local infrastructure tax among others, are not covered in this document.

### 4 | The building lease

In the context of a building lease, the owner of a building plot grants a lease to a tenant for a term of between 18 and 99 years, in return for which the tenant constructs a building to be handed over to the lessor at the end of the lease.

This lease confers a right *in rem* on the leaseholder, which is freely transferable and lasts for the full term of the lease. At an economic level, it is possible to stipulate, over and above the return of the buildings to the lessor, that a rent can be paid either at the time the lease is concluded or throughout its term.

In tax terms, the building lease is subject to various special features.

**At the time of its conclusion:** since the building lease is deemed comparable, for tax purposes, to the acquisition of a building plot, it is subject to VAT on real estate at the time of its conclusion in respect of all rents due to run over the period of the lease. This tax base does not include the value of the building to be

returned to the lessor at the end of the lease. Here, the VAT mechanism functions in the same way as with the acquisition of building land.

**During the course of the lease:** the transfer of the lessor's and the leaseholder's rights are subject to the following rules:

- The transfer of the leaseholder's rights relates to the building that it has constructed and the right to the lease. VAT is applicable if the transfer occurs during the construction period or within 5 years of completion (provided this is the first sale);
- The transfer of the lessor's rights is deemed to relate to a building that has not been constructed (as the lessor is not the owner of the buildings). Consequently it does not fall within the scope of VAT unless the purchaser is the leaseholder (in which case, it is deemed to be a global operation carried out in several stages).

**At the end of the building lease:** the lessor is liable for tax on an income corresponding to the cost price of the buildings constructed by the leaseholder. However, from the 18<sup>th</sup> year onwards, the tax base is reduced by 8% per year of the lease. It follows that, if the lease has a term of at least 30 years, the lessor is totally exempt in respect of buildings that are returned to its asset base<sup>(19)</sup>.

In the event of early cancellation of the lease resulting in the buildings being returned to the lessor's asset base in return for compensation paid by the lessor to the leaseholder, this is deemed comparable for tax purposes to a purchase price subject to TPF, or to VAT if cancellation occurs within 5 years of completion.

In order to re-establish full rights to ownership where the leaseholder acquires the lessor's rights, case law takes the view that, immediately prior to this, the building lease is cancelled as the capacities of the lessor and leaseholder are merged, with the lessor having recovered full ownership of the buildings<sup>(20)</sup>. Though contrary to the economic logic of the operation, this situation has nonetheless been confirmed by the courts on several occasions.

This results in the value of the buildings being taxed at the level of the leaseholder according to the method applicable where the building lease comes to an end, with the tax base corresponding to the cost price of the buildings. Subsequently, the lessor is taxed on the capital gain on disposal of the land and buildings, with the capital gain corresponding solely to the land, insofar

(18) FGTC Article 239 ter.

(19) FGTC Articles 33 ter II and 2 sexies of Appendix III to the FGTC.

(20) Conseil d'Etat, 21 December 2007, Ruling 289807.



as the disposal price of the buildings is deemed to be equal to their cost price<sup>(21)</sup>. As regards the cancellation effects of the lease, the situation is identical if the land is contributed to the leaseholder, or the lessor's company is taken over by the leaseholder<sup>(22)</sup>.

### III Property development operations within the context of property dealing

Where a property dealer acquires a building plot or a building with a view to carrying out a development operation, it has the option of placing it either under the regime governing VAT on real estate, by giving an undertaking to build, or under the property dealers' regime (where TPF applies at the rate of 0.715%, with an undertaking to resell within 4 years).

If it places its operation under the VAT regime and resells the land without building on it within 4 years following its acquisition, it will then have the following options:

- returning its acquisition to the property dealers' regime (the fact that it has not formally given an undertaking to resell is not an obstacle provided that it complies with the other formal conditions and conditions of substance applicable to property dealers<sup>(23)</sup>). It is then exempt from the obligation to pay TPF at the rate of 0.715%, but may be liable to pay VAT on margin; or
- keeping the operation subject to the regime governing VAT on real estate, in which case it can seek annual extensions of its undertaking to build until expiry of the undertaking to build made to the benefit of its own sub-purchaser (who, in this scenario, is completing a purchase in order to construct a building). This is often the case for parcelling operations, for example where an operator constructs roads on building land that is then resold, in the form of plots, to other operators who will actually construct the buildings.

The property dealer's option to seek extensions of its deadline for construction, despite no longer being the owner, is an exception to the rules of ordinary law. It calls for the very close monitoring of operations and the feedback of information by the sub-purchasers.

## IV Specific rules applicable to operators who are not french residents

### Taxation rate applicable to profits on property-dealing operations

Under Article 244 *bis* of the FGTC, profits on property-dealing made by non-residents are taxed at a rate equal to 50% of the capital gain on disposal. This charge is payable at the time of disposal. It may be partially refunded where the assignor is a company liable to a tax comparable to French corporation tax in its own state of residence. It corresponds to a final tax liability if it replaces income tax.

For these reasons, it is recommended that non-residents wishing to conduct property-dealing operations in France should set up a French subsidiary for the operation and such activity.

### Annual 3% tax

Where buildings are assigned to a development operation and are consequently posted as stock, they are not subject to the annual 3% tax. It should be borne in mind that this tax is payable by any company that owns, either directly or indirectly, buildings located in France, although several provisions offer exemption (see *our brochure entitled "Unregulated real estate investments – Taxation", chapter 1 § 3 and our tax newsletter No. 4, available at [www.lpalaw.com](http://www.lpalaw.com) under News*).



(21) Conseil d'Etat, 11 April 2008, Ruling 287961.

(22) Conseil d'Etat, 5 December 2005, Ruling 256916, Conseil d'Etat, 7 February 2007, Ruling 288067.

(23) Administrative document 8 A 45 No. 5.

# Contacts



**Pierre Appremont**  
Partner

Tel: +33 (0)1 53 93 30 12  
E-mail: pappremont@lpalaw.com



**Samuel Drouin**  
Counsel

Tel: +33 (0)1 53 93 30 12  
E-mail: sdrouin@lpalaw.com

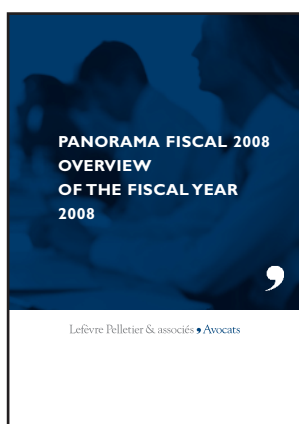
The following people also participated to the production of this « *Taxation of real estate developments* »: Esther Massoua, Karen Berdugo, Nicolas de Bengy, Mathieu Finaz, Pamèla Le Jeune, Marie Lutz and Eglantine Lioret, associates.

*Lefèvre Pelletier & associés is one of France's leading law firms. With more than 150 lawyers, the firm draws upon the vast expertise of its teams, in order to provide its French and international clients with outstanding advisory and litigation services in all areas of business law.*

# Publications

Dans le souci de maintenir ses contacts au cœur de l'actualité juridique et fiscale, Lefèvre Pelletier & associés édite régulièrement des brochures faisant état des derniers mouvements réglementaires et législatifs.

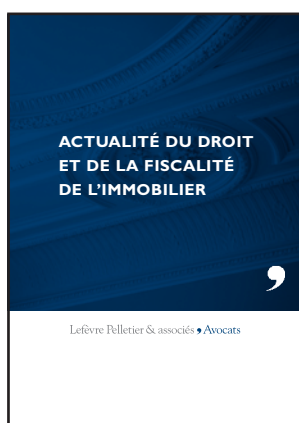
*From a concern to keep up to date with the heart of legal and fiscal current affairs, Lefèvre Pelletier & associés regularly publishes brochures discussing the latest regulatory and legislative changes.*



Panorama fiscal 2008  
Overview of the fiscal year 2008  
Janvier 2009



Investissements immobiliers non réglementés  
aspects fiscaux  
Unregulated real estate investments - Taxation  
Mars 2009



Actualité du droit  
et de la fiscalité de l'immobilier  
10<sup>e</sup> édition - Janvier 2009



Actualité bancaire  
et financière 2008  
Mars 2009

# Lefèvre Pelletier & associés ◉ Avocats

Lefèvre Pelletier & associés est l'un des premiers cabinets d'avocats en France. Fort de plus de 150 avocats, le cabinet accompagne ses clients français et étrangers en s'appuyant sur la complémentarité des compétences de ses équipes en toutes matières du droit des affaires, en conseil comme en contentieux.

*Lefèvre Pelletier & associés is one of France's leading law firms. With more than 150 lawyers, the firm draws upon the vast expertise of its teams, in order to provide its French and international clients with outstanding advisory and litigation services in all areas of business law.*

---

## PARIS

136, avenue des Champs-Élysées – 75008 Paris – France  
Tél. : +33 (0)1 53 93 30 00 – Fax : +33 (0)1 53 93 30 30 | Email : [paris@lpalaw.com](mailto:paris@lpalaw.com)

## ALGER / ALGIERS

Lotissement Ricour Omar, villa n°5 – Ben Aknoun, Alger – Algérie / Algeria  
Tél. : +213 (0)21 91 24 83 – Fax : +213 (0)21 91 42 46 | Email : [algiers@lpalaw.com](mailto:algiers@lpalaw.com)

## CASABLANCA

Espace Porte d'Anfa – Bâtiment C – 2<sup>e</sup> étage – 20000 Casablanca – Maroc / Morocco  
Tél. : +212(0)61 96 97 67 | Email : [casablanca@lpalaw.com](mailto:casablanca@lpalaw.com)

## GUANGZHOU

Suite 1610, 16/F, Main Tower, Guangdong Int'l Hotel  
339 Huanshi Dong Lu – Guangzhou 510098 – R. P. de Chine / China  
Tél. : +86 20 2237 8609 – Fax : +86 20 2237 8619 | Email : [guangzhou@lpalaw.com](mailto:guangzhou@lpalaw.com)

## HONG KONG

44/F, Cosco Tower, Unit 4405 – 183 Queen's Road Central – Hong Kong  
Tél. : +852 2907 7882 – Fax : +852 2907 6682 | Email : [hongkong@lpalaw.com](mailto:hongkong@lpalaw.com)

## SHANGHAI

41/F, Hong Kong New World Tower, Unit 4102  
300 Middle Huai Hai Road – LuWan District – Shanghai 200021 – R. P. de Chine / China  
Tél. : +86 21 6135 9966 – Fax : +86 21 6135 9955 | Email : [shanghai@lpalaw.com](mailto:shanghai@lpalaw.com)

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

