

## Murs de cabinet et investissement locatif

**C**omme tout investissement, l'achat des murs d'un cabinet ne doit pas se faire à la légère. Il convient de penser à long terme afin de choisir le bien le plus à même de vous procurer un capital ou des revenus réguliers lors de votre cessation d'activité.

Pour être un bon choix, cet investissement doit réunir certains critères économiques et immobiliers. En effet, les premiers, favorables aux professions libérales, se recoupent le plus souvent avec ceux qui permettent de réussir un investissement immobilier, à savoir l'accessibilité, l'emplacement (si possible le cœur de ville) et le potentiel de valorisation. Par ailleurs, lors de vos recherches, n'oubliez pas de vérifier si les biens que l'on vous propose respectent les normes en vigueur.

Et lorsque, enfin, vous pensez avoir trouvé «le» bien idéal, ne vous emballez pas. Car même si vous comptez vous installer pour de longues années, voire jusqu'à votre retraite, il est important d'envisager votre départ. Et qui dit départ, dit vente ou location. Pour multiplier vos chances de trouver un repreneur, restez dans le rationnel et optez pour un bien susceptible de plaire à un plus grand nombre.

### Vendre ou louer ?

Dans cette démarche d'acquisition de vos locaux professionnels, n'oubliez pas qu'à la retraite, vous allez rechercher des revenus complémentaires ou du capital. Donc attention : comme dans tout investissement immobilier, ce n'est pas parce qu'on est dans le domaine professionnel qu'il faut oublier les critères habituels d'un investissement locatif.

Au moment de la cessation d'activité, il est clairement préférable de vendre afin de récupérer des capitaux et de pouvoir investir dans des supports permettant de bénéficier d'un maximum de revenus très peu imposés. Mais les acheteurs peuvent ne pas être légion et il arrive de plus en plus souvent à des futurs retraités de devoir envisager la location, et parfois de se retrouver dans des situations difficiles sans locataire. Certains ayant considéré lors de l'installation qu'ils n'avaient pas d'autre choix que d'acquérir les murs de leur cabinet, quels que soient son emplacement et son prix. Ce point de vue repose sur l'idée que le loyer qu'ils encaisseront (déterminé parfois de manière arbitraire), couvrira en effet les mensualités de leur prêt, indépendamment de la réalité du marché.

Mais dans ces situations, il y a de vrais risques que l'investissement ne soit pas rentable, notamment si le loyer a été surestimé. Car il sera de toute façon le plus souvent fiscalisé au taux de 47,20%, voire plus bien sûr. Le plus souvent en effet, les SCI sont soumises à l'impôt sur le revenu. Conséquence : le loyer sera imposé dans votre tranche marginale d'imposition, à quoi il conviendra d'ajouter les CSG/CRDS. Ainsi, pour 100 euros de loyer encaissé, vous en reverserez au minimum la moitié en impôts. Si vous ne pouvez ni vendre, ni louer, il ne vous restera alors qu'un capital

immobilisé, générant de surcroît des coûts (taxe foncière, IFI, etc.). Une situation difficile à assumer à un moment où vos revenus diminueront.

*Exemple* - Le Dr X. a investi 450 000 euros dans ses murs. Il part à la retraite dans 6 ans. Son associé ne souhaite pas racheter sa part mais il est d'accord pour vendre lui aussi. Il va donc falloir contacter des agents immobiliers afin de trouver un acquéreur prêt à investir dans la totalité. Or ce bien n'est pas nécessairement rentable, d'où la difficulté à s'en défaire, sauf à brader bien sûr...

### Conclusion

Un investissement professionnel se doit de respecter les règles habituelles retenues pour réussir un investissement locatif, sous peine de ne pouvoir le revendre ni même le louer. Investir dans les locaux professionnels reste une bonne idée, à condition d'envisager toutes les solutions qui s'offriront à vous lors de votre départ en retraite, en privilégiant notamment le critère de l'emplacement.



**Catherine Bel**

*catherinebel@patrimoinepremier.com*  
Patrimoine Premier  
CIF n°A043000 CNCGP Assoc. agréée par l'AMF