

Immobilier

Imposition

La fiscalité plombe le secteur

Outre le poids des impôts déjà lourds, les nouvelles révisions à la hausse des tarifs de la Conservation foncière perturbent les prévisions des investisseurs.

L'immobilier est considéré par l'Etat comme une niche fiscale au vu de ses recettes en constante évolution. Mais certains spécialistes estiment que la pression exercée sur le secteur peut avoir des effets contradictoires. Le niveau d'imposition est devenu dissuasif pour les investisseurs parce qu'il augmente les prix notamment ceux des terrains devenus hors de portée. Malgré une baisse des taux à un niveau historique (4 à 5% hors taxes), la demande n'a pas suivi et le secteur accuse une baisse de près de 50% des transactions en 2016. Les promoteurs ont revu à la baisse leurs prévisions. Les nouvelles dispositions fiscales immobilières ont accentué la morosité, surtout dans une conjoncture difficile.

«Des taxes comme celles sur les terrains non bâtis (TTNB) ont besoin d'un certain réaménagement. Plusieurs propriétaires n'ont pas jugé opportun de céder leur terrain à cause de la fiscalité et ils exigent toujours du «noir» pour réaliser les transactions. C'est ce qui explique la rareté du foncier existant dans les grandes



Les nouveaux tarifs de la Conservation foncière ont davantage alourdi le coût d'acquisition des biens immobiliers.

métropoles», estime Mohamed Alaoui, expert en immobilier. Dans les grandes métropoles, l'Etat a instauré cette taxe pour lutter contre la spéculation immobilière, mais en fin de compte, cet impôt n'a fait qu'accentuer le phénomène. Les promoteurs, pour leur part, estiment que le foncier doit être considéré comme un stock et non un produit final, c'est-à-dire un outil de production qui sera transformé. Ils n'ont eu de cesse que de prôner l'exonération de cette taxe. Faut-il rappeler que l'année 2016 a connu une augmentation sensible et généralisée

des tarifs de la Conservation foncière. L'augmentation des droits est passée de 1% à 1,5%, soit une hausse de 50% à acquitter par les acquéreurs de biens immobiliers.

Les professionnels du secteur jugent cette décision hâtive et mal préparée du fait que l'activité est dans une situation défavorable à cause d'un retournement de tendance saillant. «L'immobilier est un secteur qui a un cycle d'évolution lent. Quand il est en déprime, il a besoin de temps pour se redresser. Ces nouveaux aménagements fiscaux ne peuvent qu'aggraver la

situation», affirme Alaoui.

Reste que la taxe sur les profits immobiliers (TPI) est l'impôt le plus redouté par les vendeurs. Et pour cause, c'est un impôt qu'ils doivent payer à chaque cession d'un bien immobilier : maison, appartement, magasin, terrain... La problématique se pose au niveau du calcul de la valeur du bien.

A la revente d'un bien immobilier, nombreux sont ceux qui ne déclarent pas la totalité du prix de cession, dans le but de réduire au maximum le montant de la TPI dont ils sont assujettis. Or, ils sont tout aussi nombreux ceux qui ne maîtrisent pas les modalités de calcul de cet impôt. Ils envisagent de façon presque intuitive d'exiger de l'acheteur un certain montant en «noir», et ce malgré l'existence d'un référentiel fiscal assurant plus de transparence. ■

Par C. Jaidani

» Pratique

Renégociation de crédit

Ces dernières années, les taux du crédit immobilier n'ont cessé de baisser. Cette situation profite essentiellement aux acquéreurs qui ont opté pour le taux variable. Mais pour ceux ayant souscrit pour un taux fixe, cela présente un surcoût financier important surtout pour les prêts à long terme. Avec les taux actuellement très bas, de nombreux clients ont saisi l'opportunité pour renégocier un meilleur taux et des conditions plus avantageuses du financement de leur prêt immobilier négocié il y a quelques années. Cela leur permet de réaliser d'importantes économies d'argent rapidement et avec le moins d'effort.

Plus besoin de changer de banque pour faire baisser son taux d'emprunt. Pour obtenir un meilleur taux pour le reliquat du crédit immobilier, deux solutions se présentent : Soit, le client fait des simulations de rachat de prêt immobilier pour s'engager avec une autre banque qui lui aura fait la meilleure proposition. Soit, il renégocie les conditions de son crédit avec sa banque actuelle.

La première solution présente l'inconvénient de contraindre l'emprunteur à changer de banque. Ce qui n'est pas facile pour les clients qui ont noué une certaine relation «affective» avec leur agence.

La seconde solution n'est pas aussi simple qu'elle n'y paraît car les banques sont réticentes à l'idée de renégocier le prêt. En effet, en accordant une baisse de taux, elles perdent de l'argent par rapport à l'emprunt initial. Beaucoup d'entre elles dissuadent le client et peuvent même aller jusqu'à refuser de renégocier.

Il faut rappeler que la renégociation ne peut se faire qu'une fois dans une même banque. Il faut dire que le marché immobilier connaît une concurrence acharnée de la part des banques. ■

Dispositions parafiscales pénalisantes

Outre les taxes directes réglées lors d'une transaction immobilière, le secteur est impacté par d'autres taxes parafiscales comme celles instaurées sur les matériaux de construction. Parmi elles, figure la taxe sur le fer à béton pour financer le programme des villes sans bidonvilles avant que le gouvernement instaure de nouvelles taxes, notamment sur le sable et sur d'autres matériaux. Ces impôts ne peuvent qu'alourdir le coût de construction et in fine celui du prix final.