

L'essentiel de l'Activité de Marchand de Biens

Le marchand de biens achète des biens immobiliers, des titres de sociétés immobilières ou des fonds de commerce, de manière habituelle et dans une intention spéculative, en vue de les revendre avec une plus-value. Contrairement à un simple investisseur particulier, son activité relève du droit commercial et d'une fiscalité professionnelle spécifique, avec des règles de TVA et d'imposition très différentes de celles d'un particulier.

Voyons le principe et la qualification de l'activité, le critère du caractère habituel et de l'intention spéculative, le choix de la structure juridique, la fiscalité des bénéfices selon la structure, la TVA immobilière et ses deux régimes, les droits d'enregistrement réduits, le financement de l'activité, les étapes d'une opération de marchand de biens, les risques et points de vigilance, la comparaison avec l'investisseur particulier, comment se lancer, et les termes fréquemment utilisés.

LE PRINCIPE ET LA QUALIFICATION DE L'ACTIVITÉ

Juridiquement, il n'existe pas de statut spécifique de « marchand de biens » : il s'agit d'une qualification fiscale et professionnelle qui s'applique dès lors qu'une personne exerce, à titre habituel, une activité d'achat-revente de biens immobiliers dans une intention spéculative.

Un acte de commerce : L'activité de marchand de biens est considérée par le droit comme un acte de commerce, ce qui la distingue fondamentalement de la simple gestion patrimoniale d'un particulier qui revend occasionnellement un bien.

Aucun diplôme requis : L'accès à l'activité de marchand de biens n'est soumis à aucune condition de diplôme, bien qu'une formation en droit immobilier, fiscalité et technique du bâtiment soit vivement recommandée compte tenu de la complexité et des risques du métier.

LE CRITÈRE DU CARACTÈRE HABITUEL ET DE L'INTENTION SPÉCULATIVE

La qualification de marchand de biens repose sur deux critères cumulatifs appréciés par l'administration fiscale au cas par cas, sans seuil chiffré prédéfini.

Le caractère habituel : Ne dépend pas d'un nombre minimal d'opérations : une opération unique peut suffire à caractériser l'habitude, notamment lorsqu'un immeuble est acheté puis divisé en plusieurs lots en vue de leur revente séparée.

L'intention spéculative : L'administration recherche un faisceau d'indices révélant l'intention de revendre avec profit dès l'acquisition : financement à court terme, absence d'occupation personnelle, réalisation de travaux de valorisation avant revente rapide.

Une activité non nécessairement exclusive : Il n'est pas nécessaire que l'activité de marchand de biens constitue la source de revenus principale ou exclusive de la personne pour être qualifiée comme telle par l'administration fiscale.

Le risque de requalification : Un particulier qui multiplie les opérations d'achat-revente sans avoir constitué de structure dédiée s'expose à une requalification fiscale de son activité en marchand de biens, avec application rétroactive du régime BIC et rappel d'impôt sur plusieurs exercices.

LE CHOIX DE LA STRUCTURE JURIDIQUE

La société commerciale (SAS, SASU, SARL, EURL) : La grande majorité des marchands de biens professionnels choisissent une structure commerciale soumise à l'impôt sur les sociétés, plus adaptée qu'une activité en nom propre dès lors que l'activité prend de l'ampleur.

L'exercice en nom propre : Reste possible pour une activité ponctuelle ou de faible ampleur, mais expose l'exploitant au barème progressif de l'impôt sur le revenu (jusqu'à 45 %) sur l'intégralité du bénéfice, ce qui devient rapidement pénalisant pour des marges significatives.

La société civile de construction-vente (SCCV) : Structure spécifique dédiée à une opération de construction en vue de la vente, fiscalement transparente, souvent utilisée pour un programme immobilier ponctuel plutôt que pour une activité récurrente.

L'inadaptation de la SCI classique : Une SCI, dont l'objet doit rester civil, n'est pas adaptée à une activité habituelle d'achat-revente : l'exercer sous cette forme expose à une requalification de l'objet social et à des conséquences fiscales et juridiques importantes.

LA FISCALITÉ DES BÉNÉFICES SELON LA STRUCTURE

Le principe : les BIC : Les profits réalisés par un marchand de biens relèvent systématiquement des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC), à l'exclusion du régime des plus-values immobilières des particuliers, quelle que soit la durée de détention du bien.

En société à l'IS : Le bénéfice est imposé à l'impôt sur les sociétés (15 % jusqu'à 42 500 € sous conditions, puis 25 % au-delà), un taux généralement plus favorable que le barème progressif de l'impôt sur le revenu pour des marges significatives.

En nom propre ou en société à l'IR : Le bénéfice s'ajoute aux autres revenus du foyer et suit le barème progressif de l'impôt sur le revenu, pouvant atteindre 45 % sur les tranches supérieures, auxquels s'ajoutent les prélèvements sociaux.

L'absence d'abattement pour durée de détention : Contrairement à un particulier qui bénéficie d'une exonération totale de plus-value après 22 ans de détention, le marchand de biens est imposé intégralement sur son bénéfice, quelle que soit la durée écoulée entre l'achat et la revente.

LA TVA IMMOBILIÈRE : DEUX RÉGIMES POSSIBLES

Le régime de TVA applicable à une opération de marchand de biens dépend de la nature du bien (neuf ou ancien) et de l'ampleur des travaux réalisés, et doit être apprécié opération par opération.

La TVA sur le prix total : Applicable notamment pour la vente d'un bien neuf (achevé depuis moins de 5 ans) ou d'un bien ancien ayant fait l'objet de travaux le rendant assimilable à un immeuble neuf, au taux de 20 % sur le prix de vente total.

La TVA sur la marge : Applicable pour un bien ancien acquis sans TVA déductible (achat auprès d'un particulier notamment) et revendu sans travaux le transformant en immeuble neuf : la TVA de 20 % ne porte alors que sur la marge réalisée entre le prix d'achat et le prix de revente, un régime nettement plus favorable.

Un point de vigilance majeur : Une erreur entre ces deux régimes peut conduire à un rappel de TVA calculé sur l'intégralité du prix de vente plutôt que sur la seule marge, avec pénalités et intérêts de retard, ce qui représente l'un des risques fiscaux les plus fréquents et les plus coûteux du métier.

LES DROITS D'ENREGISTREMENT RÉDUITS

Le principe de l'engagement de revendre : L'article 1115 du CGI permet à un marchand de biens de bénéficier d'un régime réduit de droits d'enregistrement (autour de 0,715

% au lieu du taux de droit commun pouvant atteindre 5,80 % à 6,3185 % selon les départements) à l'acquisition, en contrepartie d'un engagement de revendre le bien dans un délai de 5 ans.

Les conséquences d'un dépassement du délai : Si le bien n'est pas revendu dans le délai de 5 ans, les droits de mutation au taux normal deviennent exigibles rétroactivement, avec les intérêts de retard correspondants — un point à anticiper pour tout bien difficile à revendre rapidement.

LE FINANCEMENT DE L'ACTIVITÉ

Le crédit court terme professionnel : Contrairement à un investisseur locatif classique, le marchand de biens recourt souvent à des financements courts (crédit relais, crédit marchand de biens), calibrés sur la durée prévisionnelle de l'opération plutôt que sur 15 ou 20 ans.

L'apport en fonds propres : Les banques exigent généralement un apport plus significatif que pour un crédit immobilier classique, ainsi qu'un bilan prévisionnel détaillé de l'opération (coût d'acquisition, travaux, prix de revente visé) avant d'accorder le financement.

Le financement participatif immobilier : De plus en plus de marchands de biens complètent leur financement bancaire par du crowdfunding immobilier, notamment pour des opérations de taille intermédiaire.

LES ÉTAPES D'UNE OPÉRATION DE MARCHAND DE BIENS

1. La recherche et l'analyse de l'opportunité : Identifier un bien décoté par rapport à son potentiel (mauvais état, découpage sous-optimal, mauvaise valorisation par le vendeur), et estimer précisément le coût des travaux et le prix de revente réaliste.

2. Le montage juridique et fiscal : Déterminer la structure d'acquisition, le régime de TVA applicable, et sécuriser le financement avant la signature du compromis.

3. La réalisation des travaux ou de la division : Selon la stratégie retenue : rénovation simple, division en plusieurs lots, changement de destination (bureaux transformés en logements par exemple).

4. La commercialisation et la revente : Fixer un prix cohérent avec le marché local et le montage fiscal retenu, en anticipant le délai de revente au regard des engagements pris (5 ans pour les droits réduits notamment).

LES RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

Le risque de contrôle fiscal : L'activité de marchand de biens est particulièrement exposée aux contrôles de l'administration fiscale, la plupart des redressements portant sur des erreurs de qualification (régime de TVA, caractère habituel de l'activité) plutôt que sur des comportements frauduleux délibérés.

Le risque opérationnel et de marché : Une sous-estimation des travaux, un retard de chantier ou une baisse du marché immobilier local pendant la durée de l'opération peuvent réduire, voire annuler, la marge espérée.

L'évolution réglementaire à anticiper : Le futur Code des impositions sur les biens et services (CIBS), attendu en 2026, doit durcir certains aspects du cadre applicable à ces opérations, ce qui justifie une veille réglementaire constante pour les professionnels du secteur.

MARCHAND DE BIENS FACE À L'INVESTISSEUR PARTICULIER

Une activité professionnelle, pas patrimoniale : Contrairement à un investisseur locatif qui vise la constitution d'un patrimoine générateur de revenus dans la durée, le marchand de biens vise un profit de transformation à court ou moyen terme, sans lien avec l'exploitation locative du bien.

Une fiscalité et des risques très différents : L'absence d'abattement pour durée de détention, l'assujettissement systématique à la TVA immobilière et l'exposition accrue au contrôle fiscal distinguent nettement cette activité de l'investissement locatif classique évoqué dans les autres guides de cette collection (LMNP, SCI, Denormandie, Jeanbrun).

COMMENT SE LANCER DANS L'ACTIVITÉ

1. Se former aux fondamentaux juridiques et fiscaux : La complexité du régime de TVA et le risque de requalification fiscale justifient une formation sérieuse avant toute première opération, au-delà de la seule expertise technique du bâtiment.

2. Choisir la structure juridique adaptée dès le départ : Anticiper le volume d'activité visé pour choisir entre une structure à l'IS et un exercice en nom propre, plutôt que de devoir réorganiser l'activité après une première opération réussie.

3. Se faire accompagner par un expert-comptable spécialisé : Le régime de TVA immobilière, la comptabilité de stock (les biens détenus par un marchand de biens

constituent un stock et non une immobilisation) et les subtilités fiscales du secteur justifient un accompagnement spécialisé dès la première opération.

4. Sécuriser chaque opération individuellement : Le régime de TVA doit être vérifié pour chaque bien pris séparément, une erreur sur un dossier ne préjugant en rien de la bonne application des règles sur les opérations suivantes.

LES TERMES FRÉQUENTS

Marchand de biens : Personne exerçant, à titre habituel et dans une intention spéculative, l'achat-revente de biens immobiliers.

BIC : Bénéfices Industriels et Commerciaux : catégorie fiscale dont relèvent les profits du marchand de biens.

TVA sur la marge : Régime de TVA appliqué uniquement sur la marge réalisée entre prix d'achat et prix de revente, pour certains biens anciens.

Intention spéculative : Critère d'appréciation de l'administration fiscale caractérisant la volonté de revendre un bien avec profit dès son acquisition.

Article 1115 du CGI : Disposition permettant des droits d'enregistrement réduits en contrepartie d'un engagement de revente dans les 5 ans.

SCCV : Société Civile de Construction-Vente : structure fiscalement transparente dédiée à une opération de construction-vente ponctuelle.