

De la fortune privée à la société ? Ce que les bailleurs privés doivent prendre en compte lors du changement de système.

Noah Gsponer & Thomas Hilpert, février 2026

Le changement de système récemment décidé en matière d'imposition immobilière se traduira pour de nombreux propriétaires par un allègement fiscal à l'avenir. Toutefois, dans certains cas, la charge fiscale sur les immeubles de rendement faisant partie du patrimoine privé peut augmenter considérablement et réduire sensiblement le rendement. Il est donc de plus en plus recommandé d'envisager le transfert des immeubles de rendement à une société. Cet article montre à qui cette démarche peut être utile et quels sont les aspects à prendre en compte.

Conséquences fiscales

Même si les bailleurs privés n'étaient pas la cible principale de la réforme législative, le changement de système a également des conséquences fiscales dans ce domaine. Contrairement aux propriétaires qui occupent eux-mêmes leurs biens immobiliers, il n'y a pas de valeur locative dans ce cas. Les recettes restent imposables en tant que revenus. En principe, les frais d'entretien des biens immobiliers loués ou donnés en location restent déductibles.

Toutefois, la déduction des investissements destinés à économiser l'énergie et à protéger l'environnement est limitée. Au niveau fédéral, la déduction est complètement supprimée, mais les cantons peuvent continuer à autoriser la déduction des frais de démolition et des investissements destinés à économiser l'énergie et à protéger l'environnement. On peut supposer que la plupart des cantons continueront d'autoriser les déductions même après le changement de système. La charge fiscale supplémentaire restera donc limitée dans ce domaine. En revanche, les conséquences de la nouvelle réglementation sur la déduction des intérêts passifs pourraient être beaucoup plus graves.¹



Noah Gsponer, Associate bei Hyrock

Les conséquences fiscales dépendent essentiellement de deux facteurs : le taux d'endettement et la part des biens immobiliers loués dans le patrimoine total. Les propriétaires dont les immeubles de rendement sont principalement financés par des capitaux externes et dont la part des immeubles loués dans le patrimoine total est faible sont particulièrement touchés. Dans de telles configurations, la déduction proportionnellement limitée des intérêts débiteurs est très faible. Une grande partie des intérêts effectivement payés ne peut plus être déduite fiscalement.² Les propriétaires sans capital

¹ Loi fédérale sur le changement de système de l'imposition de la propriété du logement.

² Voir également notre article du 25.9.2025, qui décrit le calcul de la déduction.

étranger ou avec seulement peu de capital étranger sont largement épargnés par ce problème.

Marché immobilier suisse

Comme le montre le graphique ci-dessous, environ 43 % de tous les logements locatifs en Suisse appartenaient à des particuliers en 2024. Dans des cantons comme le Valais ou le Tessin, cette proportion dépasse même les deux tiers. Dans le même temps, on constate toutefois que la part des propriétaires privés dans les logements locatifs est en baisse depuis le début des années 2000. Alors qu'à l'époque, les particuliers détenaient encore la grande majorité des logements locatifs, leur part n'a cessé de diminuer au cours des deux dernières décennies au profit des sociétés immobilières, des investisseurs institutionnels et d'autres acteurs publics.

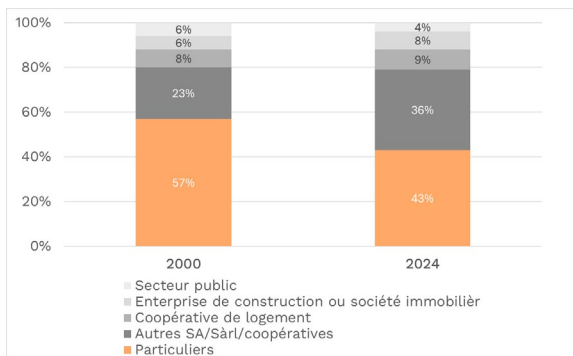


Fig. 1 : Part des logements locatifs par type de propriétaire (source : Office fédéral de la statistique)

Cette mutation structurelle témoigne d'une professionnalisation et d'une institutionnalisation du marché locatif. Les propriétaires privés continuent toutefois de jouer un rôle important sur le marché suisse du logement. Ils proposent souvent des baux à long terme, sont ancrés dans leur région et contribuent de manière significative à la diversité de l'offre. La location est souvent une activité accessoire ou fait partie intégrante d'une prévoyance vieillesse. Aujourd'hui déjà, de nombreux bailleurs privés opèrent avec de faibles marges. En raison de la

déductibilité limitée des frais d'intérêt, le rendement net après impôts des immeubles financés par des capitaux étrangers se détériore parfois considérablement. Dans ces cas, un ajustement structurel peut s'avérer judicieux. Le transfert du bien immobilier à une société est l'une des options les plus discutées. Cependant, un bien immobilier ne peut pas être simplement « transféré » d'un particulier à une société. Même si, sur le plan économique, c'est toujours la même personne qui est derrière, il s'agit juridiquement de deux entités distinctes.

Transfert de la propriété

Le transfert d'un bien immobilier du patrimoine privé vers une société est considéré fiscalement comme une aliénation. Ce qui est déterminant ici, ce n'est pas que la même personne reste économiquement derrière la société, mais qu'il y ait un changement de propriété au regard du droit fiscal. La personne privée et la société sont considérées comme deux entités juridiques distinctes, raison pour laquelle le transfert est traité comme une vente à un tiers.

Lors du transfert, le bien immobilier est généralement évalué à sa valeur vénale. Dans certaines circonstances, les autorités peuvent autoriser un transfert sans incidence fiscale. Toutefois, la valeur (fiscale) appliquée ne peut en principe être inférieure aux hypothèques grevant le bien immobilier et le transfert sans incidence fiscale n'a, outre des frais de transaction moins élevés, qu'un effet suspensif. Sur le plan comptable, cette procédure n'est pas non plus uniquement avantageuse. Dans la majorité des cas, les réserves latentes éventuelles sont donc révélées et constituent la base de l'impôt sur les gains immobiliers. Son montant dépend de la différence entre le coût d'acquisition et la valeur vénale ainsi que de la durée de détention et peut être considérable selon le canton. Compte tenu des faibles flux de trésorerie générés par la

location, un transfert avec déclenchement de l'impôt sur les gains immobiliers est difficilement envisageable pour la plupart des bailleurs privés sans obtenir des liquidités par le biais d'une augmentation de crédit. En outre, les personnes qui effectuent fréquemment des transactions immobilières devraient notamment vérifier s'il existe un risque d'être classées comme négociants immobiliers professionnels.³ Cela peut entraîner une charge fiscale nettement plus élevée et des cotisations sociales supplémentaires.

Perspective de financement

Du point de vue financier, plusieurs aspects doivent également être pris en compte. Les hypothèques existantes ne peuvent pas être automatiquement reprises. Les contrats hypothécaires sont personnels et liés à la solvabilité de l'ancien débiteur. Du point de vue de la banque, le changement de propriétaire entraîne l'expiration de la base de crédit existante, ce qui signifie que le financement doit être réévalué. Dans certains cas, le transfert des hypothèques existantes est possible, par exemple lorsque la même banque est disposée à transférer le financement à la nouvelle société immobilière à des conditions identiques ou adaptées. Cela suppose toutefois une réévaluation complète de la capacité financière au niveau de la société. Pour évaluer la capacité financière, les banques se basent exclusivement sur les revenus locatifs du bien immobilier, sauf si la personne privée est solidairement responsable. Le bien immobilier doit donc être autosuffisant. Dans les régions prisées telles que Zurich ou Genève, où les prix de l'immobilier sont élevés et les rendements faibles, il est souvent difficile de répondre aux exigences élevées des banques en matière de capacité financière.

Un autre point important est l'apport de fonds propres. Celui-ci se fait généralement par le biais du capital-actions ou du capital social versé, ainsi que par des prêts d'actionnaires. Ces derniers ne sont souvent reconnus par les banques comme des fonds propres que s'ils sont assortis d'une subordination. La structure concrète est déterminante pour la limite de nantissement et la décision de crédit. Enfin, il convient de tenir compte du calendrier. Le financement de l'achat doit être assuré avant l'exécution du transfert. Dans le cas des sociétés nouvellement créées, une coordination étroite entre la planification fiscale, la structure du droit des sociétés et le financement est essentielle pour éviter les retards ou les financements intermédiaires.

Avantages pour la société

À première vue, le transfert d'un immeuble de rendement à une société semble complexe et coûteux. Dans certaines configurations, ces obstacles peuvent toutefois être compensés par des avantages à long terme. L'un des principaux avantages réside dans le traitement fiscal du financement : les intérêts débiteurs sont entièrement déductibles en tant que charges d'exploitation au sein d'une société, ce qui se traduit par une charge fiscale plus stable, en particulier en cas de financement externe élevé. En outre, les sociétés immobilières peuvent procéder à des amortissements et ainsi réduire le bénéfice imposable sans entraîner de sortie effective de liquidités. La structure de la société offre également des avantages stratégiques, notamment grâce à la séparation claire entre le patrimoine privé et le patrimoine entrepreneurial.

Un avantage souvent sous-estimé apparaît notamment dans le contexte des successions. Alors que les biens immobiliers faisant partie du

³ BGE 125 II 113: arrêt du Tribunal fédéral concernant la distinction entre gestion privée de fortune et commerce immobilier professionnel.

patrimoine privé tombent directement dans la succession en cas de décès et soulèvent souvent des questions complexes d'évaluation et de répartition, la détention d'un bien immobilier par l'intermédiaire d'une société permet une structure beaucoup plus claire. Ce ne sont pas des biens immobiliers individuels qui sont légués, mais des parts sociales, ce qui simplifie considérablement la planification successorale. En particulier dans le cas de plusieurs biens immobiliers ou de solutions de succession au sein de la famille, la forme de la société peut aider à éviter les conflits et à garantir la pérennité du portefeuille immobilier à long terme.

Alternative

Nous partons du principe que de nombreux propriétaires immobiliers ne passeront toutefois pas par une société immobilière, mais opteront à moyen terme pour la vente de leur bien. Outre les marges déjà mentionnées, la gestion immobilière privée devient de plus en plus exigeante en raison de la bureaucratie croissante. L'ajustement fiscal pourrait constituer pour de nombreux propriétaires immobiliers l'argument décisif pour vendre leur bien à moyen terme. Les acheteurs types devraient alors être principalement des sociétés immobilières professionnelles, qui parviennent souvent dans la pratique à imposer des loyers nettement plus élevés.

À notre avis, le législateur n'avait pas conscience que cet ajustement désavantageait les bailleurs privés au profit des sociétés immobilières professionnelles. Il n'y a guère de motif politique ou social identifiable à cela. Dans le même temps, il apparaît que le nouveau système peut également avoir des effets secondaires indésirables dans d'autres domaines, par exemple pour les entrepreneurs qui doivent s'endetter à titre privé dans le cadre de rachats ou de successions d'entreprises. Il n'est donc pas exclu que certains éléments particulièrement choquants

soient encore corrigés sur le plan politique ou réglementaire lors de la mise en œuvre de la nouvelle réglementation.

Conclusion

Les évolutions présentées montrent que les bailleurs privés opèrent déjà aujourd'hui dans un environnement difficile. La pression économique continue d'augmenter en raison du changement de système imminent, en particulier pour les immeubles de rendement financés par des capitaux externes. Si aucune correction majeure n'est apportée dans le cadre de la mise en œuvre, les propriétaires devront réagir. Dans ce contexte, le transfert d'un bien immobilier à une société peut être une mesure judicieuse, en particulier si le bien doit être conservé à long terme ou transmis au sein de la famille. Nous ne recommandons pas actuellement de prendre des mesures hâtives, mais plutôt de se préparer de manière approfondie. De nombreuses mesures judicieuses nécessitent une préparation préalable, en particulier lorsqu'il s'agit de questions fiscales ou successorales. Les financements existants doivent également être adaptés à l'objectif visé, car il est souvent impossible ou très coûteux de procéder à des ajustements rapides. Les conseils avisés d'experts fiscaux et financiers peuvent aider à réussir la transition et à stabiliser la situation fiscale à long terme.

Hyrock est un expert indépendant en hypothèques et en immobilier pour une clientèle privée et institutionnelle exigeante en Suisse, implanté à Zurich, Schindellegi et Genève. En 2025, Hyrock a réalisé pour ses clients des solutions de financement pour un montant total de plus de 868 millions de francs suisses, avec un montant moyen de crédit de 5,9 millions de francs suisses par transaction. Sur ce montant, 520 millions de francs suisses correspondaient à des prêts mezzanine et des prêts relais. www.hyrock.ch