

ÉQUIPE
PETER GUAY
TEAM



TRANSMETTRE SON CHALET :

Un guide pour la famille

Table des matières

Introduction	3
Partie 1 – La communication est fondamentale	4
Partie 2 – Organiser une réunion de famille	7
Partie 3 – Évaluer les différentes options	8
• Option 1 - Faire don du chalet à vos enfants	9
• Option 2 - Léguer le chalet à vos enfants	10
• Option 3 - Placer le chalet dans une fiducie	11
• Option 4 - Vendre le chalet	13
Partie 4 – L’entente de partage de chalet	14
Partie 5 – Incidences fiscales et transmission aux États-Unis	16
Conclusion	19

Introduction

Après avoir pleinement profité de leur chalet pendant des années, voir même des décennies, nombreux sont celles et ceux qui réalisent qu'ils n'ont plus la volonté ou la capacité de l'entretenir. Ils doivent alors décider comment, et à qui, le transmettre, mais la tâche n'est pas toujours simple.

Ce guide est conçu pour aider les propriétaires d'un chalet à le garder au sein de leur famille afin que les générations à venir puissent y créer à leur tour des moments inoubliables.



Le chalet familial

Pour bien des familles, les moments passés ensemble au chalet font partie des souvenirs les plus mémorables. Des années plus tard, lorsque vient le temps de transmettre le chalet, les émotions peuvent être vives. Et si les différends éventuels sont mal gérés à ce moment-là, cette transmission peut laisser des traces, tant sur le plan émotionnel que financier.



Discutez de vos options

La règle d'or, lorsque l'avenir du chalet est en jeu, est de discuter ouvertement des options avec toutes les personnes concernées, et ce le plus tôt possible. Les réunions de famille sont le meilleur moyen de comprendre le point de vue de chacun. Les options doivent être évaluées sans que l'harmonie familiale soit compromise.



Consultez des professionnels

Il est essentiel de comprendre les répercussions financières, juridiques et fiscales des différentes options avant de choisir la mieux adaptée. Pour vous éviter des erreurs coûteuses, vous et votre famille devriez demander des conseils à des professionnels tout au long du processus décisionnel.

Partie 1 – La communication est fondamentale

Pour les membres de votre famille, l'idée de perdre le chalet qui leur est cher peut déclencher bien des émotions. Et plus vous avez d'enfants, plus le chalet fait partie de l'histoire familiale. Plus son entretien est coûteux, plus le risque de conflit augmente. C'est toutefois à vous qu'il incombe de consacrer le temps et l'énergie qu'il faut pour que la transition soit la plus douce, la plus équitable et la plus harmonieuse possible pour vous et pour eux.

Dynamique familiale : quatre sources potentielles de conflit



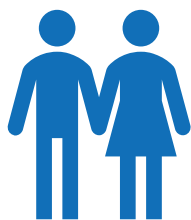
1. Attachement sentimental

Les souvenirs de vacances insouciantes passées en famille au chalet peuvent créer un fort attachement sentimental qui peut compliquer les décisions lors de la transmission ou de la vente de la propriété.



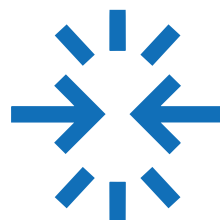
2. Inégalités des ressources

Les membres d'une même famille disposent rarement des mêmes ressources financières au moment d'investir dans une résidence secondaire. Les taxes, l'entretien et les rénovations engendrent des coûts parfois exorbitants pour certains. D'autres voudront vendre le chalet pour atteindre leurs propres objectifs financiers.



3. Rôle de l'entourage des membres de la famille

Il s'agit d'un aspect souvent négligé, mais chaque membre du noyau familial peut avoir un ou des proches qui exercent une influence sur sa décision. Leur attachement sentimental au chalet n'est possiblement pas le même que celui du membre de la famille qui y a grandi, et ils ont peut-être des projets de vacances et des objectifs financiers différents pour leur famille.



4. Conflits existants

La transmission ou la vente d'un chalet peut aggraver des tensions déjà présentes au sein d'une famille. Rivalités fraternelles, divorces ou tempéraments d'emblée incompatibles sont autant des facteurs qui compliquent parfois les choses.



L'importance d'amorcer les discussions le plus tôt possible

La succession d'un chalet familial peut être un sujet épineux. Trop nombreuses sont les familles qui n'abordent la question que lorsqu'elles y sont contraintes, ce qui entraîne des décisions impulsives, des disputes et, dans certains cas, des ruptures irréversibles.

La meilleure façon d'éviter ces dénouements fâcheux est d'amorcer les discussions sur la succession du chalet le plus tôt possible, quand chacun peut réfléchir ouvertement à l'éventualité. Parvenir à un consensus sur un plan d'action prend du temps, tout comme l'obtention du financement lorsqu'il est nécessaire. Pour réussir le transfert, il est donc essentiel d'entamer la conversation bien en amont, et pourquoi pas dix ou quinze ans à l'avance.

Comprendre le choix de chacun

Lors d'une longue fin de semaine estivale, tout le monde aime profiter du chalet. Mais qui est là pour sortir le quai du lac à l'automne, pour réparer la fuite sur le toit ou pour payer l'installation d'une nouvelle fosse septique? Et savez-vous gérer la planification des séjours de plusieurs familles et de leurs invités sur quelques courtes semaines de vacances? Posséder un chalet peut s'avérer coûteux, prenant et stressant... et ne convient peut-être pas à tout le monde. Des différences de revenus, de patrimoine et d'intérêt pour l'utilisation et l'entretien du chalet peuvent être à l'origine de conflits lors de la succession si elles ne sont pas discutées et réglées à temps.



Voici quelques questions à vous poser pour vous aider à cerner le choix des membres de la famille à l'égard de la succession du chalet :

1. Qui est intéressé?

Certains membres de la famille seront probablement plus intéressés par la propriété que d'autres, que ce soit en raison de leur proximité, de leur mode de vie, de leurs revenus ou d'autres facteurs.

2. Qui a les moyens?

Il est peu probable que tous aient l'argent nécessaire pour payer leur part des taxes, des services publics, de l'entretien et des projets de rénovation. À moins que le patrimoine des parents ne soit substantiel, un membre de la famille devra probablement assumer une plus grande part du fardeau financier.

3. Qui a le temps?

Au-delà de l'argent, la gestion de l'entretien et de l'utilisation d'un chalet exige un temps considérable.

La seule façon de bien savoir qui, parmi les membres de la famille, souhaite devenir propriétaire du chalet est de tenir une réunion de famille à ce sujet.

Partie 2 – Organiser une réunion de famille

Une communication ouverte est fondamentale pour résoudre les conflits, prendre des décisions équitables et réussir la transmission de votre chalet.

Les réunions de famille sont tout indiquées pour que chacun puisse exprimer ses préoccupations et trouver des solutions. Ces réunions requièrent travail et patience, mais les résultats en valent la peine : prise en compte des besoins de chacun et, surtout, obtention d'un consensus.

Voici quatre conseils pour organiser des réunions de famille productives :

1. Nommez un président

- Par consensus, choisissez un membre respecté de la famille qui organisera et présidera les réunions.
- Cette personne doit convoquer les réunions, établir les ordres du jour et gérer les procédures. Allouer à chaque personne le temps nécessaire pour exprimer ses attentes, sans que la réunion ne dérive, est une tâche délicate.
- Le président doit également consulter des experts si nécessaire et rassembler faits et chiffres.

2. Laissez tous les membres de la famille exprimer leurs sentiments, sans jugement

- Que représente le chalet pour vous?
- Voulez-vous le garder ou êtes-vous prêt à le vendre?
- Comment les proches des frères et sœurs se sentent-ils par rapport au chalet?
- Comment envisagez-vous le partage du chalet ou du produit de sa vente?

3. Examinez les questions pratiques

- Quels sont les coûts annuels (services publics, taxes et entretien)?
- Quelle est la valeur actuelle du chalet? Quel serait l'impôt à payer sur les gains en capital?
- Des rénovations sont-elles nécessaires à court terme?
- Qui a l'intérêt, le temps et les moyens d'en assumer la responsabilité et l'entretien?

4. Délimitez vos options

- Le chalet peut-il être donné, ou le capital est-il nécessaire pour financer la retraite?
- Combien d'enfants sont-ils intéressés par le chalet?

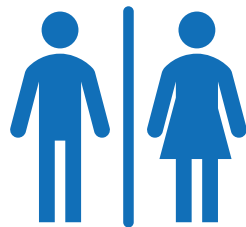
Il y a beaucoup de matière à couvrir, et donc plusieurs réunions à organiser. Il est donc important que chaque personne s'y présente bien préparée pour discuter des problèmes potentiels et trouver des solutions. Après chaque réunion, préparez un compte-rendu et demandez aux membres de la famille de revenir à la prochaine avec leurs réflexions, commentaires et suggestions.



Partie 3 – Évaluer les différentes options

Lors de vos réunions de famille, vous pouvez discuter des différentes options qui s'offrent à vous pour l'avenir du chalet familial. Nous en présentons ici certaines pour vous guider.

La liste suivante est conçue pour vous aider à entamer la réflexion, que vous pourrez ensuite approfondir avec votre planificateur financier, votre comptable, votre avocat ou votre notaire avant de prendre la meilleure décision pour vous et votre famille.



**Faire don du chalet
à vos enfants**



**Léguer le chalet à vos
enfants**

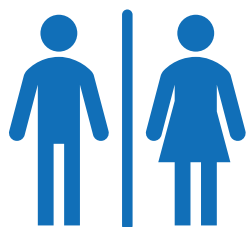


**Placer le chalet dans
une fiducie**



Vendre le chalet

Option 1 – Faire don du chalet à vos enfants



Les parents ont la possibilité de donner le chalet à leurs enfants adultes. Cette option est intéressante si les parents sont prêts à céder le contrôle du chalet. Toutefois, des précautions s'imposent pour que l'impôt sur les gains en capital ne soit pas payé en double.

Voici quelques astuces pour donner le chalet à vos enfants :

Faire preuve de prudence

Le don pur et simple du chalet, ou sa vente pour 1 \$, entraînera un impôt sur les gains en capital pour les parents, comme si le chalet était vendu à sa juste valeur marchande. De plus, l'Agence du revenu du Canada (ARC) pourrait considérer que le prix de base pour les nouveaux propriétaires (les enfants) est nul (ou de 1 \$), ce qui obligerait les enfants à payer à nouveau l'impôt sur les mêmes gains s'ils décidaient de vendre la propriété à leur tour.

Utiliser un billet à ordre

Une bonne solution consiste à demander à un avocat d'expérience (ou à un notaire au Québec) de rédiger un billet à ordre pour organiser la « vente » du chalet aux enfants à sa juste valeur marchande. Bien que le billet soit réputé payable sur demande par les nouveaux propriétaires, il peut faire l'objet d'une remise ou d'une égalisation dans le testament des parents. Avec un billet à ordre, le prix de base rajusté pour les nouveaux propriétaires, aux fins de l'impôt sur les gains en capital, correspond à la juste valeur marchande au moment du transfert. Quant aux parents, ils peuvent se prévaloir d'une provision pour gains en capital, qui leur permettra d'étaler sur cinq ans le paiement de l'impôt sur la « vente », plutôt que de le payer intégralement la même année.

Encourager les frères et sœurs à signer une entente

Pour réduire les risques de conflits entre frères et sœurs, nombreux sont les parents qui demandent à leurs enfants de signer une entente de partage de chalet. Celle-ci résume les droits, les règles et les responsabilités des nouveaux propriétaires. Certains éléments clés de ce type d'entente sont abordés à la Partie 4.

Offrir une compensation aux enfants qui se retirent

Généralement, les enfants qui ne deviennent pas propriétaires du chalet reçoivent une compensation égale à la valeur de leur part du chalet, en touchant une plus grande part de la succession des parents. Cette compensation peut aussi comprendre une somme additionnelle qui tient compte de la valeur temporelle de l'argent, si les enfants non-propriétaires ne reçoivent leur héritage que plusieurs années après ceux qui ont hérité du chalet.

Option 2 – Léguer le chalet à vos enfants



Les parents choisissent souvent de léguer le chalet à leurs enfants dans leur testament. Idéalement, la succession a été discutée et planifiée sérieusement avec les futurs héritiers, de sorte que le testament ne fait que refléter ce qui a déjà été convenu. À l'inverse, si la propriété est partagée dans le testament sans qu'il y ait eu de discussions préalables, de graves conflits peuvent éclater au sein de la famille.

Voici quelques suggestions à considérer avant de léguer votre chalet :

Mettre à jour votre testament

Vous devrez mettre à jour votre testament pour refléter votre décision de léguer votre chalet. Il serait également souhaitable de discuter des enjeux de votre succession avec un avocat ou un notaire. Par exemple, s'il arrivait que l'un de vos enfants décède avant vous, vos petits-enfants hériteraient-ils de sa part?

Si votre chalet est situé dans une province ou un pays qui n'est pas celui de votre résidence principale, songez à rédiger un second testament complémentaire dans cette province ou ce pays pour officialiser spécifiquement vos volontés pour le chalet. La gestion de votre succession en sera simplifiée, et des frais d'homologation pourraient être évités.

Anticiper les gains en capital et les différentes intentions des enfants

Dans un monde idéal, la succession est suffisante pour couvrir l'impôt sur les gains en capital, et les parents savent déjà qui, parmi leurs enfants, est intéressé par la propriété. Les enfants qui ne le sont pas peuvent recevoir une plus grande part des autres actifs de la succession en guise de compensation. Par ailleurs, s'ils en ont les moyens, les frères et sœurs qui désirent garder le chalet peuvent racheter les parts des autres.

S'il n'y a pas assez d'argent pour couvrir l'impôt sur les gains en capital ou égaliser l'héritage des enfants non-proprétaires, la vente du chalet sera probablement déclenchée après le décès du dernier parent survivant. Si vous souhaitez éviter ce cas de figure, vous devriez envisager d'autres options, comme établir une fiducie ou souscrire une assurance-vie pour couvrir l'impôt sur les gains en capital.

Fixer un délai pour qu'une décision soit prise

Si vos enfants ne parviennent pas à s'entendre à l'avance sur qui deviendra propriétaire du chalet, établissez dans votre testament une date limite, ultérieure à votre décès, avant laquelle vos enfants devront s'être arrangés et un tiers indépendant aura évalué le chalet. Si aucun consensus n'est atteint avant cette date, la propriété sera mise en vente, puis le produit de la vente sera divisé en parts égales. Généralement, la date limite est fixée à un ou deux ans après le décès du deuxième parent.



Option 3 – Placer le chalet dans une fiducie



Une solution plus compliquée consiste à placer le chalet dans une fiducie, soit de votre vivant (fiducie non testamentaire), soit dans votre testament (fiducie testamentaire). Une fiducie est une entité distincte par l'intermédiaire de laquelle les affaires du chalet sont gérées, sous la direction des fiduciaires, qui sont souvent aussi ses bénéficiaires. L'argent pour payer l'entretien et les comptes peut donc être placé dans la fiducie. Ainsi, le chalet reste dans la famille, et les enfants qui ne pourraient peut-être pas se l'offrir peuvent continuer d'en bénéficier.

Voici quelques avantages et inconvénients d'une fiducie pour la succession d'un chalet :

L'incidence sur les gains en capital

Selon votre âge et votre province de résidence, il existe divers types de fiducies et chacune a des incidences différentes sur le moment de payer l'impôt sur les gains en capital. Généralement, les gains sont imposés lorsque le chalet est initialement placé dans la fiducie, ou lors du décès du deuxième des parents qui ont placé le chalet dans la fiducie. Cependant, une fois cet impôt payé, l'impôt sur toute hausse ultérieure de la valeur du bien devra être assumé par la fiducie ou ses bénéficiaires.

Au bout de 21 ans, la loi prévoit une disposition réputée de la propriété en fiducie à sa juste valeur marchande. Pour éviter une lourde facture fiscale, et à moins que l'impôt engendré par la disposition n'ait été planifié, les fiduciaires devront peut-être sortir le chalet de la fiducie pour le mettre aux noms des bénéficiaires.

Une protection contre les créanciers

Placer la propriété dans une fiducie peut la protéger des créanciers et d'autres réclamations liées à une faillite, ou à une rupture de mariage impliquant les enfants ou les petits-enfants. Dans certaines provinces, la fiducie peut aussi permettre d'éviter des frais d'homologation.

Attention aux coûts, en temps et en argent

Sachez-le : les fiducies sont coûteuses à mettre en place et à administrer. Vous devez donc avoir des objectifs clairs avant d'opter pour cette solution. Une déclaration de revenus pour la fiducie doit être remplie chaque année, même si elle ne génère aucun revenu. Les fiduciaires et les bénéficiaires doivent être divulgués dans le cadre de cette déclaration. Il est également recommandé de consigner les décisions prises par les fiduciaires dans un registre des procès-verbaux, en prévision d'éventuelles contestations.

Risque de conflits entre frères et sœurs

Que les frères et sœurs gèrent conjointement un chalet en tant que fiduciaires ou qu'ils en soient copropriétaires en dehors d'une fiducie, le risque de différends existe. Discuter de la manière dont les frères et sœurs collaboreront est fondamental pour préserver l'harmonie familiale.

Le droit et les incidences fiscales et financières des fiducies sont complexes. Pour opter pour les bons choix, faites-vous conseiller par des professionnels : avocats, fiscalistes et planificateurs financiers. Une fiducie mal administrée ne fera que différer les problèmes. Il est donc primordial que vous compreniez bien les raisons qui vous font choisir cette solution.



Option 4 - Vendre le chalet



En dépit des liens affectifs, les obstacles logistiques et financiers entourant le transfert du chalet peuvent être insurmontables. Après avoir discuté de tous les détails avec votre famille, vous pouvez décider que la meilleure solution est de vendre la propriété. Un chalet est un actif de grande valeur; le produit de sa vente peut faire la différence entre simplement joindre les deux bouts et s'offrir une retraite confortable.

Vendre à un membre de la famille

Vous constaterez peut-être que vos enfants ne sont pas tous aussi enthousiastes que vous le pensiez à l'idée de faire l'acquisition du chalet, particulièrement s'ils doivent l'acheter à sa juste valeur marchande. Si un membre de la famille désire vous l'acheter, il existe des moyens de l'aider à financer la transaction, que ce soit par le biais d'un prêt privé ou d'un rachat échelonné. Toute vente interne doit être discutée ouvertement en réunion de famille; cela évitera que la vente soit perçue comme injuste et contribuera à esquisser de possibles conflits ultérieurs.

Vendre à un acheteur externe

Si vos enfants ne sont pas en mesure d'acheter le chalet familial, votre meilleure option est peut-être de le vendre à un acheteur externe, tout simplement.



Partie 4 – L’entente de partage de chalet

Il y a une belle expression en anglais : « *Good fences make good neighbors* » (les bonnes clôtures font les bons voisins). Si votre famille décide d’assumer la propriété du chalet conjointement entre frères et sœurs, voire cousins et cousines, une entente de partage de chalet est un élément clé pour préserver la paix et l’harmonie que tout le monde recherche. C’est l’exercice de construire l’entente en collaboration qui prime.

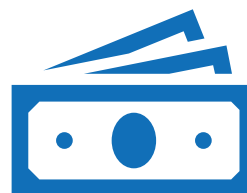
Cette entente définit les règles de base et les responsabilités qui découlent du partage de la propriété familiale. Un document bien rédigé et signé par tous permet d’éviter les injustices, les différends et les contrariétés. Idéalement, le document est rédigé par un notaire ou un avocat, ou avec son assistance.

Voici les principales questions auxquelles votre entente doit répondre :



Utilisation du chalet

- Comment l'utilisation du chalet est-elle partagée? Peut-on venir n'importe quand ou y a-t-il un calendrier? Les invités sont-ils bienvenus durant les périodes d'utilisation commune, ou seulement pendant les périodes d'utilisation exclusive?
- Quelles sont les règles générales pour veiller à la propreté du chalet et à son approvisionnement?
- Qu'en est-il des tâches hebdomadaires, mensuelles et annuelles, comme l'entretien du terrain?



Dépenses

- Comment les coûts de l'entretien, des services publics, des taxes foncières et des rénovations majeures sont-ils partagés?
- Qui doit gérer l'entretien courant et payer les factures? Comment le budget est-il établi?
- Faut-il créer un fonds de réserve pour financer les projets importants?



Gouvernance

- Comment les décisions sur les rénovations, les améliorations majeures et les autres enjeux clés seront-elles prises?
- Est-ce qu'un vote à majorité suffit, ou faut-il l'unanimité?
- En cas de conflit, comment parvient-on à un consensus?



Succession

- Comment les propositions de vente de parts de la propriété seront-elles traitées?
- Dans quelles circonstances un propriétaire peut-il racheter les parts des autres?
- Lorsque l'un des copropriétaires décède, peut-il léguer sa part à son conjoint, ou seulement à ses enfants?



Partie 5 – Incidences fiscales et transmission aux États-Unis

L'impôt sur les gains en capital et l'exemption pour résidence principale

L'impôt sur les gains en capital est souvent un enjeu central lors de la transmission, d'une génération à l'autre, d'un chalet. En effet, une augmentation de la valeur de la propriété se traduit par une hausse correspondante de l'impôt à payer.

Lorsqu'un bien immobilier est vendu ou transféré lors du décès du propriétaire, la moitié de la plus-value est soumise à l'impôt, au taux d'imposition marginal du propriétaire. Une exception s'applique lorsque le bien est donné ou légué au conjoint du propriétaire par testament. Dans ce cas, l'impôt sur le gain en capital est payable lorsque le conjoint survivant vend le bien ou décède.

L'exemption pour résidence principale

Il n'y a pas d'impôt à payer sur la plus-value d'une résidence principale. Depuis 1982, un couple ne peut désigner qu'une seule habitation comme résidence principale pour une année donnée.

Un chalet peut être désigné comme résidence principale à condition qu'il soit « normalement habité » à un moment donné au cours de chaque année pour laquelle l'exemption est demandée. Vivre au chalet pour une courte période seulement (quelques semaines par an) peut suffire, tant que la vocation principale de la propriété n'est pas de générer des revenus. La décision de désigner la maison de ville ou le chalet à titre de résidence principale dépendra de l'augmentation relative de leur valeur au cours des années où ils ont été possédés simultanément.

Ce qu'il faut retenir à propos de l'impôt sur les gains en capital :

- **Vous ne pouvez pas l'éviter en donnant le chalet à vos enfants.** Vous ne pouvez pas non plus le réduire en leur vendant la propriété à bas prix. Quel que soit le prix que vous fixez avec vos enfants, l'ARC imposera la juste valeur marchande de la propriété.
- **Les travaux de rénovation ou d'amélioration peuvent diminuer les gains en capital.** Il est donc important de conserver une trace de toutes les améliorations apportées à votre chalet. Vous ne pouvez pas ajouter le coût de l'entretien courant à votre prix de base pour réduire la plus-value, mais vous pouvez ajouter toutes les rénovations qui augmentent la valeur de la propriété. Par exemple, aménager une terrasse là où il n'y en avait pas est une amélioration admissible, mais repeindre le chalet ne l'est pas.

Exemple d'impôt sur les gains en capital lors de la transmission d'un chalet

Dans l'exemple qui suit, M. et Mme Côté envisagent de vendre le chalet familial et veulent savoir comment utiliser au mieux l'exemption pour résidence principale.

Ils ont acheté ensemble une résidence en ville en 2004. En 2017, M. Côté a acheté le chalet à son nom. Dans ce scénario, la valeur du chalet a augmenté entre 2017 et 2023, passant de 550 000 \$ à 900 000 \$. Entre 2004 et 2023, la valeur de leur maison de ville est passée de 550 000 \$ à 1,2 M\$. Récapitulatif :

Place	Propriétaire	Année d'acquisition	Prix d'achat	Juste valeur marchande en 2023
Chalet	M. Côté	2017	550,000 \$	900,000 \$
Maison de ville	M. et Mme Côté	2004	550,000 \$	1,200,000 \$

Gain en capital sur le chalet, 2017-2023 : $900\,000 \$ - 550\,000 \$ = 350\,000 \$$

Gain en capital sur la maison de ville, 2017-2023 : $(1\,200\,000 \$ - 550\,000 \$) \times (2023-2017) / (2023-2004) = 650\,000 \$ \times 6 / 19 = 205\,260 \$$.

Pour calculer le gain sur la maison de ville entre 2017 et 2023, il faut calculer le gain total au prorata du nombre d'années de possession des deux propriétés, divisé par le nombre total d'années de possession de la maison de ville. Dans le cas présent, le nombre d'années de possession simultanée des deux résidences est de 6 (2023 moins 2017) et le nombre total d'années de possession de la maison de ville est de 19 (2023 moins 2004).

Pour les années de possession qui se chevauchent, le gain calculé au prorata est beaucoup plus important sur le chalet que sur la maison de ville. Par conséquent, il serait plus avantageux pour les Côté d'utiliser leur exemption pour résidence principale sur la vente du chalet. En outre, les gains sur le chalet seraient imposés entièrement au nom de M. Côté, alors que les gains sur la maison de ville peuvent être répartis 50/50 entre les Côté, ce qui pourrait contribuer à tirer profit des taux d'imposition progressifs de chacun.

Questions fiscales pour les Canadiens qui transmettent un chalet aux États-Unis

Traitement fiscal des gains en capital réalisés aux États-Unis

Si le vendeur est un non-résident des États-Unis, la vente d'un bien immobilier américain oblige l'acheteur à retenir l'impôt sur le prix d'achat et à le verser à l'Internal Revenue Service (IRS). Cette retenue à la source représente généralement 10 % ou 15 % du montant de la transaction, selon le montant de la vente. Ces règles découlent de la loi américaine sur l'investissement étranger dans l'immobilier, la *Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA)*.

Pour l'année civile au cours de laquelle vous vendez votre propriété américaine, vous devrez remplir une déclaration de revenus pour l'IRS, et une autre pour l'État concerné. Si vous avez été propriétaire pendant plus d'un an, le taux d'imposition sur le gain en capital aux États-Unis est de 20 % ou moins. La différence entre le montant retenu en vertu de la FIRPTA au moment de la vente et l'impôt réel sur les gains en capital vous sera remboursée une fois que vous aurez produit votre déclaration de revenus pour les États-Unis.

Lors de la vente de votre propriété aux États-Unis, il est probable que vous soyez imposé sur les gains en capital au Canada aussi. En vertu de la Convention fiscale entre le Canada et les États Unis, vous pouvez réclamer un crédit pour impôt étranger afin que le montant payé à l'IRS, lors de votre déclaration de revenus américaine, soit soustrait de votre facture d'impôt canadienne. Puisque les taux d'imposition sont généralement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, vous serez tenu de verser la différence au gouvernement canadien.

Considérations relatives aux droits de succession

En cas de décès au Canada, le gouvernement considère que tous les actifs de la personne décédée ont été vendus immédiatement avant sa mort. C'est ce qui donne lieu à l'impôt sur les gains en capital d'une propriété au moment du décès. Toutefois, aux États-Unis, au niveau fédéral et dans la plupart des États, un droit de succession sur la valeur totale de la propriété est imposé après le décès. Cela dit, la succession ne sera soumise à l'impôt successoral américain uniquement si les actifs mondiaux de la personne décédée dépassent 12,92 M\$ US en 2023. Ce plafond d'exonération des droits de succession américains augmente chaque année avec l'inflation.

Les propriétaires de biens immobiliers aux États-Unis doivent se tenir informés de la limite d'exemption fiscale sur les droits de succession. La limite actuelle devrait être en vigueur jusqu'à la fin de 2025, à moins que le Congrès américain n'adopte des dispositions législatives visant à la modifier. Si le Congrès ne bouge pas, la limite d'exemption sera réduite de moitié pour 2026.



Conclusion

Communiquer

En planification successorale, il faut absolument éviter de surprendre ses enfants avec les décisions qu'on a prises à leur insu. C'est pourquoi il est si important de tenir des discussions franches et exhaustives avec toute la famille, et d'amorcer celles-ci aussitôt que possible.

Commencer le plus tôt possible

En planifiant et en exécutant le transfert de votre chalet d'une manière qui soit perçue comme équitable par tous, vous réduirez le risque de conflit au sein de votre famille. Il s'agit toutefois d'un processus complexe qui prend du temps. L'attachement sentimental, les liens familiaux et la complexité des considérations financières et juridiques créent un casse-tête difficile à résoudre.

Consulter des professionnels

Il est essentiel de se faire conseiller par des professionnels d'expérience. Ils peuvent vous expliquer les avantages et les inconvénients des différentes options, en plus de vous éclairer sur leurs incidences juridiques et fiscales, et vous aider à trouver la meilleure solution pour votre famille.

J'espère sincèrement que ce guide vous permettra de vous engager sur la bonne voie pour que les générations futures de votre famille puissent jouir encore longtemps de ce précieux coin de paradis qu'est votre chalet familial.

À propos de l'auteur



Peter Guay MBA, CFA
Chef d'équipe, gestionnaire
de portefeuille
Tél : 514-875-7566 x 5

pguay@pwlcapital.com
www.pwlcapital.com/peterguay



Peter Guay et son équipe ont aidé de nombreux clients à gérer avec succès la transmission d'un chalet familial à la génération suivante.

Nous savons que certains choix sont difficiles, et souvent chargés en émotion. Nous avons l'expérience nécessaire pour vous aider à trouver les meilleures options, vous guider tout au long du processus et prendre les bonnes décisions pour votre famille, aujourd'hui et demain.

Peter s'est joint à PWL Capital en 2004 et incarne depuis la philosophie centrée sur le client de l'entreprise. Dix-neuf ans et de nombreuses désignations plus tard, il est maintenant un gestionnaire de portefeuille et un planificateur financier chevronné travaillant avec des familles à travers le pays.

Équipe Peter Guay | 3400 de Maisonneuve O. Suite 1501 | Montréal, Québec | H3Z 3B8
T 514.875.7566 | 1-800.875.7566 | F 514.875.9611



Les services de gestion de portefeuille et de courtage sont offerts par PWL Capital inc. qui relève de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) et est membre du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE). La planification financière et les produits d'assurance sont offerts par PWL Conseil inc. qui est réglementé en Ontario par la Commission des services financiers de l'Ontario (CSFO) et au Québec par l'Autorité des marchés financiers (AMF). PWL Conseil inc. n'est pas membre du FCPE.