ÉDITION 2026

NOUVELLE ÉDITION
À JOUR DES RÉFORMES 2026

VIVE L'IMMOBILIER
ET VIVE LA RENTE



BEST SELLER

La Méthode pour **construire** et **développer**
un patrimoine immobilier
au service de **votre vie.**
Et pas l'inverse.

Vive l'immobilier et vive la rente - Édition 2026

Manuel Ravier et Mickael Zonta

Table des matières

VIVE L'IMMOBILIER ET VIVE LA RENTE.....3

AVERTISSEMENT.....4

RESSOURCES ET BONUS.....5

Préface.....6

Avant-propos.....9

Introduction.....12

PREMIÈRE PARTIE.....25

DE – 30 000 € À MILLIONNAIRE.....26

I. Le Travail : une valeur familiale. .27

II. La Magie du prêt étudiant.....36

III. Le Monde merveilleux de la banque d'affaires.....41

IV. L'immobilier fabrique des millionnaires.....47

V. Reprendre sa liberté financière. .53

VI. Persévérer pour réussir.....57
I. La Connaissance.....61
II. La Recherche du bien.....83
III. Le Financement.....106
IV. Les Travaux.....138
V. L'Exploitation.....161
TROISIÈME PARTIE.....178
INVESTIR ET ENTREPRENDRE.....179
I. Ma grande fierté : ma société d'investissement locatif.....180
CONCLUSION.....185
BONUS.....188

VIVE L'IMMOBILIER ET VIVE LA RENTE

Manuel Ravier et Mickael Zonta

Invest Éditions www.investissement-locatif.com/edition

AVERTISSEMENT

Cet ouvrage se veut être le récit d'un entrepreneur et investisseur qui souhaite partager son expérience. Les exemples cités dans le livre sont vrais, mais il appartient à chacun de se faire sa propre opinion. Les propos des auteurs ne peuvent être considérés en aucun cas comme ceux d'un conseiller professionnel, juriste ou fiscaliste. Le lecteur s'engage donc à se référer à l'avis d'un spécialiste professionnel assermenté pour se faire son opinion sur ses propres affaires.

Cette édition 2026 a été actualisée pour tenir compte des évolutions légales, fiscales et bancaires intervenues depuis la première publication en 2018. Les principales mises à jour concernent la norme HCSF de 2022 encadrant le crédit immobilier, la réintégration des amortissements dans le calcul de la plus-value LMNP (loi de finances 2025), l'ajustement de la définition du LMP pour les non-résidents (loi de finances 2026), la loi Le Meur sur les meublés de tourisme (novembre 2024), la fin du Pinel (décembre 2024) et l'interdiction progressive des passoires thermiques.

© INVEST ÉDITIONS, 2026

RESSOURCES ET BONUS

EN COMPLÉMENT DE CE LIVRE

L'investissement immobilier est un sujet passionnant. Dans ce livre, vous aurez les notions nécessaires pour démarrer ou accélérer la construction de votre patrimoine immobilier.

Mais nous avons voulu vous en offrir encore plus.

Pour vous remercier de lire ce livre, nous avons décidé de vous offrir des contenus BONUS gratuits pour vous permettre d'aller encore plus vite. Il s'agit de ressources complémentaires pour les investisseurs qui souhaitent vraiment passer à l'action et changer de vie grâce à l'immobilier.

De quels types de contenus s'agit-il ?

Nous vous proposons des vidéos de conseils, des fichiers exclusifs de calcul de rendement, et même 2 heures de vidéo qui reprennent deux interventions devant plusieurs milliers d'investisseurs immobiliers.

Voici votre lien d'accès privé : investissement-locatif.com/vivelarente.html

Vous trouverez la marche à suivre à la fin du livre.

Préface

par Manuel Ravier

Quinze ans d'immobilier plus tard, je ne pensais pas que ça m'amènerait ici.

Quand j'ai mis un pied dans l'immobilier locatif au début des années 2010, je n'avais ni capital, ni réseau, ni vision claire de ce que cela allait devenir. J'avais une formation en droit immobilier et en finance, une obsession pour l'effet de levier, la vraie magie du métier, et l'intuition qu'on pouvait industrialiser ce que la plupart des investisseurs vivaient comme un parcours du combattant solitaire.

Quinze ans plus tard, le groupe que nous avons construit avec Mickael accompagne plusieurs milliers d'investisseurs. Des dizaines de personnes travaillent à temps plein au sein de nos équipes : chasseurs immobiliers, architectes d'intérieur, décorateurs, gestionnaires locatifs, comptables, juristes. Mon patrimoine personnel, comme celui de Mickael, a franchi des paliers que je n'aurais jamais osé imaginer à 24 ans, en signant le bail commercial de nos premiers bureaux parisiens.

Si je tenais à signer cette préface 2026, c'est pour une raison simple : rien de ce que j'écris dans ce livre n'est de la théorie. Tout ce que vous allez lire, je l'ai fait, je l'ai vu faire, et je continue à le faire chaque semaine pour mes propres opérations et celles de nos clients. Les principes que Mickael et moi détaillons dans les pages qui suivent, acheter décoté, rénover avec qualité, louer en meublé longue durée, garder longtemps, fidéliser ses banquiers,

comprendre les règles fiscales, ne sont pas des recettes miracles. Ce sont des disciplines. Des disciplines qui, appliquées avec rigueur, finissent par produire des résultats qui paraissent extraordinaires à ceux qui ne connaissent pas la méthode.

L'édition 2018 de ce livre a été écrite dans un contexte euphorique : taux d'intérêt à 1 %, dispositif Pinel actif, fiscalité du meublé extrêmement favorable, banques en mode permissif. Le contexte 2026 est radicalement différent : taux autour de 3,5 %, norme HCSF qui encadre strictement le crédit, réforme LMNP qui réintègre les amortissements dans la plus-value, interdiction progressive des passoires thermiques, suppression du Pinel, durcissement de la fiscalité du meublé de tourisme. Tout a changé, sauf les principes. C'est précisément pour cela que nous avons voulu actualiser ce livre : pour vous donner les bons réflexes en 2026, dans un cadre réglementaire qui s'est densifié, sans renoncer à ce qui a fait le succès de l'édition originale.

Vous tenez entre les mains la référence de l'investissement clé en main dans l'ancien en France, mise à jour avec ce que la pratique nous a appris depuis quinze ans. À vous d'en faire bon usage.

Une anecdote qui en dit long

Avant de vous laisser tourner la page, je veux vous raconter une anecdote qui m'a longtemps fait sourire, et qui illustre mieux que n'importe quel argumentaire commercial la portée que ce livre a fini par prendre.

Un après-midi, un ancien Président de la République française est passé devant les bureaux d'Investissement Locatif. Par hasard. Il marchait dans le quartier, il a aperçu nos vitrines, il est entré. Il a feuilleté plusieurs ouvrages exposés à l'accueil, et il a fini par prendre notre livre entre ses mains.

Il l'a regardé, l'a soupesé, en a lu quelques pages debout. Puis, après un instant, il l'a reposé sur l'étagère. Visiblement, il avait peur d'être pris en photo avec un livre sur la rente immobilière, dans les mains d'un ancien chef d'État, ça aurait fait un beau cliché de Une, et ce n'était sans doute pas l'image qu'il souhaitait diffuser ce jour-là.

Sauf qu'avant de franchir la porte, il a fait demi-tour. Il est revenu vers l'étagère. Il a repris le livre. Et il est sorti avec, sans rien dire.

Cette image d'un ancien Président qui hésite, qui se ravise, qui finit par emporter quand même notre bouquin, résume tout. Quand on prétend qu'on s'intéresse à l'immobilier locatif « par curiosité », c'est qu'on s'y intéresse vraiment. Et qu'on a, comme tout le monde, envie de comprendre les règles d'un jeu qui change profondément la vie de ceux qui les maîtrisent.

Vous êtes ici pour exactement la même raison. Bienvenue.

Bonne lecture.

Manuel Ravier Co-fondateur d'Investissement Locatif, investisseur depuis 2011

Avant-propos

J'ai conscience que le titre de ce livre est lourd de sens, et qu'il ne plaira pas à tout le monde. Pour beaucoup, le mot « rente » a une connotation négative. En France, l'argent reste un sujet tabou. Pourtant, combien rêvent en secret de disposer d'une grande fortune ?

Mais c'est souvent là qu'ils commettent la première erreur. Être rentier, ce n'est pas nécessairement être très riche. Au-delà d'une somme d'argent conséquente, une simple rente de 2 000 euros par mois peut changer votre vie. La rente offre une liberté fantastique pour les personnes qui savent l'utiliser.

Vous avez donc raison de vouloir investir dans l'immobilier, et ce quelle que soit votre intention.

Mais sachez une chose : ce livre que vous tenez entre les mains n'est pas qu'un simple bout de papier. Il renferme un véritable pouvoir. Les méthodes que je vais vous dévoiler ici sont celles qui ont radicalement transformé ma vie. Et vous avez un avantage : lorsque j'ai commencé, je ne savais même pas que c'était possible. J'ai avancé à tâtons, en accumulant presque toutes les erreurs imaginables. Ce livre est là pour vous éviter ces mêmes pièges et vous faire gagner un temps précieux.

Quel que soit votre objectif, bâtir un empire immobilier, remplacer votre revenu du travail, générer des rentes locatives ou constituer un patrimoine pour vos enfants, si ce livre vous aide à avancer ne serait-ce que d'un pas vers cette ambition, les centaines d'heures passées

à l'écrire et à le mettre à jour auront valu la peine.

Cette édition 2026 intègre les évolutions majeures intervenues depuis 2018 : nouveau contexte de taux (autour de 3,5 % sur 20 ans en avril 2026[1]), norme HCSF entrée en vigueur en 2022, réforme du LMNP de 2025, ajustement du statut LMP pour les non-résidents de 2026, loi Le Meur sur les meublés de tourisme, fin du Pinel, interdiction progressive des passoires thermiques. Les principes fondamentaux, se former, agir, utiliser l'effet de levier, fidéliser ses partenaires, n'ont pas changé. Les chiffres, les règles et les pièges, eux, évoluent. C'est pour cela que nous avons voulu remettre ce livre à jour : pour qu'il reste votre meilleur compagnon de route, en 2026 comme en 2018.

Un mot, enfin, sur le dispositif Jean-Baptiste Lemoyne / Daubresse (parfois appelé « Jeanbrun ») que l'on a beaucoup vu passer dans les médias en 2025 comme successeur prétendu du Pinel. Notre position est sans ambiguïté : n'y allez pas. C'est, en l'état, une coquille vide doublée d'une mécanique fiscale inutilement compliquée, qui ne change pas la donne pour l'investisseur sérieux. Plus grave encore : c'est un piège marketing qui détourne l'attention de ce qui compte vraiment : l'achat d'ancien décoté, la rénovation de qualité, le meublé longue durée. Si l'État veut vraiment relancer l'investissement locatif et résoudre la crise du logement français, il faudra beaucoup

1 Observatoire Crédit Logement / CSA, avril 2026. Voir creditlogement.fr.

plus que ce dispositif gadget : une véritable politique du logement, un soutien réel à la rénovation énergétique des passoires thermiques, et un assouplissement intelligent de la norme HCSF pour les bailleurs aguerris. On reviendra sur ce sujet en chapitre III. Pour l'instant, retenez juste : pas de Jeanbrun.

Introduction

L'unique ascenseur social au XXIe siècle

L'investissement immobilier est l'ascenseur social le plus sûr et le plus rapide que chacun peut emprunter.

C'est surtout le seul ascenseur social dans lequel vous pouvez monter quel que soit votre niveau de départ. Quelles que soient vos origines. C'est la raison pour laquelle je le considère comme le seul véritable ascenseur social du XXIe siècle.

Mais je n'ai pas besoin de vous convaincre. Si vous lisez ce livre, il est probable que vous ayez déjà compris tout le potentiel que représente l'investissement immobilier.

Aujourd'hui, les études et le travail ne suffisent plus pour s'élever dans la société. Ce constat, déjà vrai en 2018, s'est encore renforcé depuis, avec la succession des crises sanitaire, énergétique, inflationniste qui ont rogné le pouvoir d'achat des classes moyennes.

Mais ce n'est pas la vérité la plus surprenante que j'ai faite au cours de mon parcours dans l'immobilier.

J'irai même plus loin : l'ère du travail obligatoire est révolue. Travailler pour vivre n'est plus une nécessité, c'est devenu un choix.

Aujourd'hui, vous avez le choix : vivre de vos rentes ou de votre activité, être rentier ou entrepreneur. J'en suis la preuve vivante, ayant choisi d'être les deux. Avec un patrimoine immobilier dépassant plusieurs millions

d'euros et des revenus locatifs confortables, je suis plus que jamais un entrepreneur passionné. Jamais je ne renoncerais à mon rôle de dirigeant du groupe Investissement Locatif, que nous avons fondé avec Manuel il y a plus de dix ans. Mais cette liberté est un choix de vie, un luxe que ne peut pas s'offrir un salarié sans rente immobilière. Lui doit se plier aux exigences de son patron, souvent au détriment de sa vie de famille, et parfois de sa vie personnelle tout entière.

Je le sais, beaucoup sont dans cette situation, peut-être même vous. Je vous rassure tout de suite : moi aussi, j'ai cru qu'il fallait travailler dur pour se nourrir. J'ai longtemps cru en la valeur du travail et en la méritocratie. Pourtant, rien ne me prédestinait à bâtir un empire immobilier, à atteindre la liberté financière, et encore moins à devenir riche sans capital de départ et avant mes 30 ans. En réalité, rien ne me destinait à devenir celui que je suis aujourd'hui.

Je suis né dans une ancienne ville industrielle, à Saint-Étienne, au sein d'une famille issue de l'immigration italienne. Si mes parents avaient réussi à se hisser au niveau de la classe moyenne, mon échec, en revanche, semblait programmé. Enfant de la génération du déclassement[2], dans une ville où le taux de

2 « Le déclassement intergénérationnel est le fait pour un enfant d'occuper une position sociale de niveau inférieur à celle de ses parents au même âge. » Déclassement, Centre d'observation de la société : observationsociete.fr.

chômage reste supérieur à la moyenne nationale[3], mes résultats scolaires étaient moyens. Je faisais toujours le minimum d'efforts pour valider mes années d'études. Pas catastrophiques donc, mais pas spécialement brillants.

Mon vrai problème était que je n'avais aucune idée de ce que je voulais faire une fois adulte. Comme de nombreux adolescents en France, j'ai dû faire des choix majeurs très tôt, sans réelle conviction. Ne sachant pas encore le métier que je voulais exercer, je manquais de motivation. Le parcours classique imposé à tous : avoir de bonnes notes à l'école, faire des études et décrocher une bonne situation grâce à celles-ci, semblait compromis. D'autant plus, faire de longues études ne me tentait pas, mais alors vraiment pas du tout. Je préférais l'action.

Et puis, au fond de moi, depuis mon plus jeune âge, je n'ai jamais voulu croire en ce schéma traditionnel de la réussite. Ce schéma qu'on nous impose dès l'enfance : avoir les meilleures notes, être premier de sa classe, décrocher un CDI dans une grande entreprise prestigieuse, travailler 40, 45 ou 50 annuités… et attendre sagement la retraite. J'ai toujours voulu faire autrement. Malgré les réactions, les incompréhensions et les étonnements, parfois même les moqueries que cela a pu susciter. Je n'ai pas dévié de mon objectif et j'ai eu raison.

---

3 Zone d'emploi de Saint-Étienne, taux de chômage autour de 9 % fin 2024 selon les taux localisés trimestriels INSEE, supérieur à la moyenne nationale. Voir insee.fr — taux localisés.

J'ai fini par trouver l'autre voie, celle qui permet d'accéder à la « richesse » sans travailler. Celle que je vous partage dans ce livre : « la liberté financière ».

En réalité, il existe seulement trois voies d'accès à la liberté financière :

1. La chance : hériter ou gagner au loto.
2. L'entrepreneuriat : créer une entreprise, puis la vendre des millions d'euros.
3. L'investissement : investir dans l'immobilier.

C'est de cette troisième solution que traite ce livre. Ma préférée. Celle que j'ai choisi d'emprunter sans vraiment en avoir conscience. Celle qui m'a permis d'atteindre la liberté financière en seulement trois ans. Une voie donc testée et approuvée. Elle est accessible à chacun d'entre nous, selon nos moyens. Et cela ne vous empêche pas, d'ailleurs, de jouer au loto si cela vous amuse.

Mais, alors, attention ! Dans ce cas, il convient de bien distinguer la richesse de la liberté financière. Toutes ces notions, « rente », « rentier », « richesse », « liberté financière », sont souvent confondues. Pourtant, il n'est pas nécessaire d'être multimillionnaire pour être libre financièrement. Selon vos besoins financiers pour vivre la vie que vous menez, une rente de 2 000 euros par mois peut largement suffire, comme nous le verrons plus loin dans ce livre.

Grâce à l'investissement immobilier, tous ceux qui ont un jour rêvé de briser le plafond de verre et d'aller au-delà de leur classe sociale

ont le pouvoir de le faire. Votre volonté fera la différence, à condition d'être associée aux connaissances et aux techniques que vous découvrirez tout au long de ces pages. En combinant volonté et connaissance, vous pourrez, vous aussi, générer une rente suffisante pour atteindre votre liberté financière, et même bâtir votre empire. Dans les deux cas, il s'agit de créer des revenus qui tombent tous les mois sans avoir à travailler. Un système de rentes au service de votre vie. Et nul besoin d'être riche ou rentier pour cela.

Ce livre est celui d'un entrepreneur et investisseur immobilier parti de zéro qui a réussi à devenir multimillionnaire extrêmement rapidement. Sans héritage et sans apport d'argent au départ. C'est le livre que je n'ai pas eu la chance de lire quand j'étais plus jeune et que j'ai démarré. J'y transcris noir sur blanc mes secrets, les clefs des enseignements glanés sur le terrain par la réalisation de plusieurs centaines d'opérations pour mon compte et celui de mes clients. Mais aussi d'échanges avec des centaines d'investisseurs immobiliers que je rencontre lors de séminaires, d'événements spécialisés ou simplement au quotidien. Ces clefs qui m'ont permis de devenir libre financièrement.

Avec ce livre, vous gagnerez de l'argent, mais pas que. Vous gagnerez surtout du temps. Sans doute, le gain le plus précieux. Car le temps est la notion la plus importante. C'est le secret le plus important que j'ai découvert tout au long de mon parcours. Et c'est une chose compliquée à comprendre quand vous n'avez pas encore atteint la liberté financière. Trop

aveuglé par vos objectifs, vous vous concentrez uniquement sur les chiffres à additionner. Or, il est important de ne pas oublier votre « pourquoi » dans vos projets. Car le vrai luxe de la réussite, c'est le temps. C'est la seule chose qui compte réellement. Sans lui, la vie perd son sens, rendant le bonheur inaccessible.

Tous les millionnaires du monde le savent. Tous considèrent le temps comme le bien le plus précieux. Votre temps, le mien, celui de n'importe quel être humain sur cette Terre, est compté. Avoir de l'argent, des rentes locatives par exemple, n'est qu'un moyen, et non une fin en soi. C'est le moyen de pouvoir profiter de la vie et du temps le plus possible.

Trop souvent, un raccourci est fait entre la réussite, qui ne serait que la réussite financière et le bonheur, qui en serait proportionnel. C'est bien entendu à l'opposé de ma pensée. Néanmoins, tout le monde est d'accord pour le dire : l'argent facilite la vie.

Le temps, c'est la seule chose dont chacun manque dans sa vie. La seule chose qui nous rend tous égaux. En immobilier, c'est la clé de l'équation.

C'est le temps qui permet de devenir ou de redevenir libre, à condition de le gagner intelligemment. Et ce n'est pas le travail qui en est la clé, mais la rente. C'est la raison pour laquelle vous devez vous constituer une rente conséquente avec l'immobilier… au point de devenir un rentier si tel est votre but. Et vous ne devez pas vous excuser pour cela. Jamais.

Il est vrai que, selon l'avis de chacun, « rentier » est soit un gros mot, soit un objectif. Dans l'imaginaire collectif, un rentier est souvent perçu comme une personne âgée, bedonnante, issue d'une famille bourgeoise ou aristocratique. Il serait bien sûr né rentier, héritant d'une fortune transmise de génération en génération. Mais cette idée est fausse, totalement fausse. Dans les hôtels 5 étoiles que j'ai la chance de fréquenter aujourd'hui, je croise plus de personnes qui ont réussi en partant de zéro que d'héritiers chanceux.

Autre fausse croyance à balayer pour avancer et réussir vos projets : l'idée qu'on doive attendre un certain âge pour réussir et profiter de ses revenus immobiliers. C'est totalement faux. Mon propre parcours en est la preuve : la vie de rentier peut être bien différente de ce que l'on imagine. Je suis la preuve vivante qu'une nouvelle position de confort et d'indépendance financière est à la portée de tous ceux qui aspirent à cette liberté. À condition de le vouloir et de s'en donner les moyens. Les codes ont changé.

Cependant, je dois reconnaître qu'il m'arrive encore de raisonner avec mon ancien état d'esprit et qu'il m'est encore difficile d'admettre que je suis riche. Pour une raison simple : devenir riche est une chose, naître riche en est une autre. On le devient par l'effort. Mais c'est un mal pour un bien : cela permet de connaître la valeur des choses. Surtout quand vous étiez destiné à être chauffeur-livreur à 10 euros la course. Ce n'est pas un tel emploi qui permet d'investir et de mettre sa famille à l'abri. Or, disposer d'un

socle financier pour se sentir en sécurité et protéger ses proches est probablement votre objectif.

C'est la raison pour laquelle, pour vous prémunir d'une situation sociale catastrophique qui vous pend au nez et vous constituer un patrimoine rentable, vous devez monter le plus rapidement possible dans l'ascenseur social immobilier. Parmi tous les moyens existants, l'investissement immobilier est le plus rapide pour se constituer un patrimoine. Le reste prend trop de temps, à l'échelle d'une vie. Certes, on essuie des critiques lorsqu'on affirme cela. Pourtant, souvent, ceux qui les formulent ont eux-mêmes un patrimoine immobilier. Leurs actions contredisent leurs paroles. Ils ne l'assument pas, mais au fond ils sont tout de même convaincus du bien-fondé de posséder de la pierre. Cela prouve bien la force de ce principe.

Mais combien de temps faut-il pour cela ? Quelles sont vos intentions ?

Vous voulez gérer en bon père de famille ? Devez-vous pour autant le faire à l'ancienne ? C'est-à-dire travailler plus longtemps, à la sueur de votre front. Quand on part de zéro, doit-on encore attendre si longtemps ? Non. L'ascenseur immobilier vous permet de rattraper ceux qui ont eu plus de chance. Quels que soient votre âge et votre catégorie professionnelle. Ainsi, si vous êtes senior, il n'est pas non plus trop tard pour investir dans l'immobilier, quelles que soient vos intentions : compléter votre retraite ou vous constituer un patrimoine à léguer. Et, si vous suivez les

enseignements de ce livre et que vous faites ce qu'il faut, vous pourrez même aller plus loin que votre objectif initial et devenir rentier.

En réalité, il faut passer par l'apprentissage de sa maîtrise pour s'enrichir à vitesse grand V. Mon souhait est de vous livrer ma vérité sur cet enrichissement rapide et de partager avec vous mon parcours, mes succès, mes échecs, en toute transparence.

Je peux dire aujourd'hui que j'ai « roulé ma bosse » dans l'immobilier. J'ai à peu près tout vu et tout entendu, y compris les pires clichés sur ce domaine. Dans les chapitres suivants, vous allez découvrir mes secrets et la méthode que j'ai construite. C'est une des choses importantes que l'école de commerce m'a apprise : travailler avec méthode. J'ai donc rationalisé au maximum, conservé ce qui fonctionne et mis en place cette méthode que j'utilise toujours aujourd'hui.

Celle qui m'a permis de devenir indépendant financièrement à seulement 30 ans, et sans apport. C'est un chemin bien différent de celui tout tracé du « métro-boulot-dodo ». D'ailleurs, même le simple « boulot-dodo » n'est pas une obligation. Quand vous percevez des rentes immobilières qui ne sont pas liées au travail, vous n'avez pas beaucoup d'obligations. Imaginez qu'à la fin de chaque mois vous receviez 2 000 €, 5 000 € ou même 10 000 € sur votre compte bancaire : envisageriez-vous votre vie de la même façon ? Probablement pas. Vous verriez la vie comme je la vois aujourd'hui et comme le font des centaines de milliers de rentiers chaque jour : avec sérénité et joie.

Vous prendriez conscience d'avoir du temps, mieux : d'être le maître de votre temps. C'est parce que je considère que nous devrions tous être maîtres de notre temps que je vous invite à être rentier et que je ne perçois pas ce mot comme une insulte, mais comme un objectif à atteindre le plus rapidement possible.

Ce discours peut étonner.

Je suis un entrepreneur multimillionnaire, passionné par l'entrepreneuriat, mais je ne crois pas qu'un euro gagné doive forcément l'être à la sueur de son front dans un métier qui ne nous plaît pas. Contrairement à l'imaginaire collectif, je ne pense pas qu'argent et souffrance aillent de pair. Non, je ne fais pas partie de ceux qui estiment que l'argent est mal acquis s'il n'a pas été gagné dans la souffrance.

Et pourtant, je sais ce que signifie souffrir au travail. Après avoir créé ma société avec mon associé, nous n'avons généré que 60 000 euros de chiffre d'affaires la première année et sommes restés sans rémunération pendant deux ans. Autant dire que les temps étaient difficiles ! Mais il serait absurde de jouer les anciens combattants : j'ai depuis largement eu ma part d'épreuves.

En réalité, je crois qu'il y a un aspect générationnel dans tout ceci. Dans le passé, seuls les riches disposaient de l'information sur la richesse et d'une éducation financière. Et cela fait toute la différence. Avec l'essor d'Internet, puis aujourd'hui des plateformes de formation et d'échange entre investisseurs, tout le monde peut accéder librement à l'information et décider de se former pour

changer son destin. De plus, le contexte économique actuel est difficile et les personnes plus jeunes cherchent des moyens complémentaires pour assurer leur sécurité financière. Les jeunes générations se posent des questions sur l'état dans lequel sera le système de retraite dans 40 ans. Et elles ont raison.

Il faut dire qu'au-delà de l'incertitude politique, la réalité chiffrée n'est pas encourageante. En 2018, la pension moyenne de droit direct des retraités résidant en France s'élevait à 1 461 euros bruts par mois (1 361 euros nets) selon la DREES[4].

Fin 2023, dernière donnée consolidée publiée mi-2025, elle atteint 1 666 euros bruts par mois, soit environ 1 541 euros nets des prélèvements sociaux pour les retraités résidant en France[5]. Une hausse en apparence, mais qui ne compense même pas l'inflation accumulée depuis 2018 : en euros constants, la pension moyenne a reculé. Trop peu, donc, pour s'imaginer une retraite de rêve et à peine assez pour vivre correctement. C'est une des raisons pour lesquelles j'ai choisi d'investir dans l'immobilier.

---

4 DREES, Les retraités et les retraites - édition 2018, Panorama 2018, données fin 2016. Voir drees.solidarites-sante.gouv.fr.

5 DREES, Les retraités et les retraites - édition 2025, Panorama publié en juillet 2025, données fin 2023. Voir drees.solidarites-sante.gouv.fr.

Des solutions pour gagner de l'argent plus rapidement, il en existe plusieurs : l'immobilier, la création d'entreprise, l'entrepreneuriat sur le Web, le consulting. Notre génération ne marche pas sur les traces de nos parents et de nos grands-parents, qui étaient prêts à endurer de lourds sacrifices pour des revenus modestes. Nous cherchons davantage un équilibre entre nos vies personnelles et nos moyens financiers. Il n'y a d'ailleurs pas tant de différences entre les Parisiens, par exemple, ou les habitants de très grandes villes, et ceux de province. Tout le monde cherche la qualité de vie. Autrefois, les gens venaient vivre dans les grandes villes pour faire carrière. Beaucoup venaient à Paris et ne repartaient en province que tardivement. Aujourd'hui, les jeunes de 20-25 ans sont plus pressés, et depuis la crise sanitaire, les choix de vie se recomposent encore plus vite, entre télétravail, villes intermédiaires et résidences secondaires transformées en résidences principales. Ce changement est une aubaine pour les investisseurs immobiliers, comme nous le verrons tout au long de ce livre, puisque la forte mobilité entraîne des besoins en logements accrus.

L'époque n'a jamais été plus propice pour investir dans l'immobilier, pour devenir riche, et donc pour vivre sa vie et avoir du temps. Le temps, encore. Certainement la richesse la plus précieuse.

L'enseignement le plus important de mon parcours ? Celui qui m'a fait passer de moins de 30 000 à plus de 3 000 000 d'euros, de trois échecs à trois entreprises employant des

dizaines de salariés, de l'alternance à des centaines d'opérations immobilières par an, sans compter autant de gestions locatives hebdomadaires, que ce soit pour mes clients ou pour mon propre compte.

Mon apprentissage fut sur le terrain, en autodidacte. Je vous l'ai dit : je ne vous cacherai rien. Beaucoup d'erreurs furent commises. Mais, à chaque fois, j'en ai tiré des leçons. Faire des erreurs, ce n'est pas si grave ; ce qui l'est vraiment, c'est de ne pas se remettre en question.

Ce livre rassemble ces leçons, ces enseignements, cette expérience et cette expertise. Son objectif est de vous aider à avancer, à faire de l'investissement immobilier votre ascenseur social et à atteindre la liberté financière.

Si moi, un gars ordinaire, petit-fils d'immigré italien, j'ai réussi, alors vous le pouvez aussi. Voyons ensemble comment, vous aussi, vous pouvez devenir libre grâce à l'immobilier.

Vous êtes prêt ?

PREMIÈRE PARTIE

DE - 30 000 € À MILLIONNAIRE

I. Le Travail : une valeur familiale

La famille est très importante pour moi. Peut-être est-ce mon côté italien ? Mais elle est ce que j'ai de plus précieux. J'ai eu la chance de grandir dans une famille très présente. Si ma vie d'enfant s'est passée loin des hôtels de luxe, nous n'étions pas pour autant malheureux. Loin de là.

Quand j'y repense, c'était le temps de l'insouciance, où tout paraissait possible et paisible. Et où dominait un sentiment particulier, celui de l'histoire familiale. Cette histoire d'immigration, dont nous sommes fiers et autour de laquelle nous nous retrouvions.

On s'identifie souvent à notre famille, que ce soit nos parents, nos grands-parents ou encore nos oncles et nos tantes. Ils sont tout à la fois nos racines, un point de repère et le socle sur lequel on s'appuie pour grandir.

Pour ma part, mes grands-parents ont joué un rôle important. L'histoire de mon grand-père Enzo a été fondatrice. Né en 1928 près de Venise, il était l'un des quatorze enfants d'une famille vivant à une époque où l'Italie était en pleine crise économique, où l'argent manquait cruellement. Pour pallier ce manque, mon grand-père a choisi de prendre en main son destin. À seulement 17 ans, il a traversé les Alpes pour tenter sa chance en France. Malheureusement, dans les premiers temps, il n'a connu que la précarité. S'il a réussi à s'élever socialement, ce fut uniquement grâce à sa détermination et à son travail acharné. Doté d'un véritable talent, il a exercé avec

rigueur et passion son métier de chaudronnier, un travail physique et éprouvant.

Chaque été, pendant les vacances, mon grand-père me contait des épisodes de sa vie. J'adorais l'écouter pendant des heures évoquer ses débuts professionnels et ses difficultés, sans jamais se plaindre. Il vivait chacune de ses anecdotes et l'enfant que j'étais buvait chacune de ses paroles. J'avais bien compris que rien n'était facile et que, moi aussi, je devais faire mes preuves par le travail.

Vous comprenez mieux maintenant pourquoi les notions de travail et de mérite occupaient une place importante dans notre famille. Ces valeurs se sont transmises à travers les générations Zonta. Mais si le goût du travail et de l'effort a séduit mon père et ses trois frères, ainsi que mon propre frère, mon parcours, lui, a pris une direction un peu différente.

Pourtant, le parcours de mon père avait tout pour m'inspirer. Fidèle aux enseignements de son propre père, il est devenu cuisinier, avant de gravir les échelons jusqu'à devenir un grand manager et un véritable meneur d'équipe. Son mérite est indiscutable. Cuisinier est un des plus beaux métiers du monde, mais c'est aussi l'un des plus difficiles et des plus éprouvants. Ma mère, elle aussi, partageait cette même volonté dans le travail. Courtière en financement, elle m'a d'ailleurs ouvert la première les portes de l'univers du financement immobilier.

Cependant, il faut savoir remettre les choses dans leur contexte. À l'époque des Trente Glorieuses, mes aînés n'avaient pas besoin

d'investir pour réussir. Si chaque génération semblait naturellement destinée à s'élever en s'appuyant sur les valeurs transmises, l'idée de vivre de rentes n'effleurait même pas les esprits. C'était l'époque du plein-emploi, où le travail représentait l'ascenseur social par excellence, une mécanique bien huilée. Il était si facile de trouver du travail et de progresser ! Malheureusement, comme vous le savez, la conjoncture a depuis évolué défavorablement. La crise des subprimes en 2008, la crise de la dette souveraine européenne de 2011, la crise sanitaire du Covid en 2020, la crise énergétique et inflationniste de 2022-2023 : chacune a rogné le pouvoir d'achat et fragilisé les parcours linéaires.

Aujourd'hui, les efforts personnels ne semblent plus suffire. Il est essentiel de trouver d'autres moyens pour atteindre l'indépendance financière. Surtout qu'un montant de retraite peut parfois se révéler insuffisant pour vivre. Selon vous, à combien s'élevait la retraite moyenne des Français en 2018 ? 2 000 euros ? 3 000 euros ? Perdu. Le montant, selon la DREES (Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques)[6], était de 1 461 euros bruts par mois (1 361 euros nets). En 2023, dernière donnée consolidée publiée mi-2025 la pension moyenne de droit direct

6 DREES, « Les retraités et les retraites - édition 2018 » (données fin 2016). Le montant moyen de la pension de droit direct des retraités résidant en France, tous régimes confondus, s'établit à 1 461 euros bruts (1 361 euros nets). Source : drees.solidarites-sante.gouv.fr.

atteint 1 666 euros bruts par mois, soit environ 1 541 euros nets de prélèvements sociaux[7]. Certes, c'est plus qu'en 2018, mais en euros constants la pension moyenne a même reculé[8]. Trop peu, donc, pour s'imaginer une retraite de rêve et à peine assez pour vivre décemment.

Bien que très loin de la retraite, tout petit, la conscience du modèle familial était fortement ancrée en moi. La différence entre ceux qui naissent avec de l'argent et ceux qui partent de rien réside sans doute dans l'envie. Ceux qui la ressentent me comprendront.

L'envie d'aller plus vite, d'être meilleur et de le prouver. D'abord à soi-même, pour se prouver que l'on peut y arriver, puis, bien sûr, aux autres. C'est sans doute cette envie qui m'a sauvé, qui m'a permis de tracer un autre destin.

Mon frère aîné, William, a eu un tout autre parcours. Il a appliqué la leçon comme on l'attendait de nous et je suis fier de sa réussite. Il a suivi une voie scolaire royale. Grâce à sa réussite scolaire et à sa détermination, il est devenu vétérinaire. J'étais le petit frère, celui qui passait après. Chaque année, les

7 DREES, Les retraités et les retraites - édition 2025, Panorama publié en juillet 2025, données portant sur fin 2023. Voir drees.solidarites-sante.gouv.fr.

8 Selon la DREES, le montant moyen de la pension de retraite a diminué en euros constants entre 2017 et 2023 (-3,8 % en brut, -1,9 % en net), l'inflation 2022-2024 ayant progressé plus vite que les revalorisations.

professeurs nous comparaient et me répétaient à quel point mon frère était brillant. Mais cela n'a pas suffi à me faire entrer dans le moule. À l'école, l'ennui me gagnait très vite. J'étais curieux, j'aimais observer et apprendre autrement.

Observer était ma seconde nature et, très jeune, il m'est venu à l'esprit ce que d'une certaine manière on pourrait appeler « un plan de carrière ». Il était basé sur une certitude : il fallait que je dispose rapidement d'une expérience professionnelle de terrain. Mes études seraient courtes et l'entrée dans la vie active débuterait le plus tôt possible, afin de disposer, à âge égal, d'une plus grande expérience que mes camarades. Ce serait à mon avantage. C'était réfléchi. Mais ce raisonnement ne faisait pas l'unanimité. J'ai continué à subir des échecs. J'ai redoublé ma première scientifique et obtenu modestement mon baccalauréat en 2006. Un compromis fut alors trouvé avec ma famille : je continuerai mes études… en apprentissage. Ce système reposait sur l'alternance, avec des périodes d'un mois entre l'école et l'entreprise. Aujourd'hui, l'alternance est valorisée et largement plébiscitée, mais à l'époque, c'était une tout autre histoire. Ce choix était dévalorisé et souvent perçu comme une voie réservée aux cancres, leur offrant un accès rapide au marché du travail manuel.

Un système pour les cancres ? Ce n'était pas assez pour me décourager. J'ai alors signé mon premier contrat en apprentissage. On riait autour de moi en me disant, par exemple : « Tu ne veux pas devenir plombier, pourtant ? » ou

« Ce n'est pas plutôt pour les métiers manuels ? ». Aujourd'hui, avec le recul et devant le chemin parcouru depuis, cela me fait sourire. Parmi mes connaissances, de nombreux plombiers, peintres en bâtiment et électriciens dirigent aujourd'hui des entreprises florissantes. Ironiquement, beaucoup de ceux qui se moquaient de mon choix sont désormais enfermés dans un quotidien « métro-boulot-dodo » peu épanouissant.

Ce choix de l'apprentissage m'a permis de gagner en maturité et d'avoir, à seulement 23 ans, déjà cinq années d'expérience professionnelle.

Inscrit en DUT Techniques de commercialisation (une formation bac + 2 pour devenir vendeur), le goût du succès est revenu. Les études étaient effectivement plus simples que dans mon précédent cursus généraliste et, surtout, les enseignements étaient concrets. Mon premier apprentissage a débuté chez Schneider Electric, à Grenoble, au service « Achats ». Un mois à l'école, un mois chez Schneider… et cela dura deux ans. C'étaient des années fastes. Payé au Smic, je vivais chez mes parents. Ce qui faisait de mon salaire un simple argent de poche. Animé par une soif de réussite, j'ai cumulé un CDI chez Carrefour, travaillant au rayon traiteur les week-ends et les jours fériés (payés double). J'aimais travailler, parler avec les clients. C'était encore la découverte d'un univers, celui de la grande distribution. Le directeur du Carrefour disait bonjour personnellement à chacun de ses 200 employés tôt le matin, avant l'ouverture. C'était beau et fou. Mais cette entrée dans le

monde de l'entreprise avec mes rêves fut suivie de désillusions. Dès le premier jour de mon apprentissage, alors que j'étais comme un poisson dans l'eau et me livrais à ma passion favorite « l'observation », les jeux de rôles, les jeux de pouvoir, certaines découvertes m'ont refroidi.

Puis ce fut « l'attente » : celle de certains pour accéder à un poste supérieur, celle de ceux qui comptent leurs jours de RTT et celle de ceux qui décomptent les jours avant la retraite ! Imaginez la distance entre mes rêves de carrière et d'épanouissement, et ces doléances à propos de décompte de jours de congés et de jours pré-retraite. Dans ce monde-là, les gens répondent « Comme un lundi » à la question : « Comment ça va ? ». Mais le vendredi, l'intonation devient nettement plus joyeuse…

Un destin tient parfois à un détail. Chez Schneider Electric, les postes avec un minimum de responsabilité auxquels j'aspirais n'étaient pas accessibles en dessous d'un bac + 3. C'est pourquoi, une fois mon diplôme bac + 2 en poche, en juin 2008, afin de perfectionner un anglais très approximatif, j'ai profité d'un programme Erasmus et suis parti en Irlande, à Sligo, pour y effectuer un bac + 3, un programme qui m'offrait en réalité de grandes vacances. L'anglais serait l'objectif de ce séjour. C'était le meilleur ratio : en faire le moins possible, mais le nécessaire pour atteindre mon but : avancer dans ma scolarité. Et ne pas oublier d'observer. C'est ainsi que, depuis mon pays d'accueil, l'Irlande, je continuais à observer de loin l'élite des

bacheliers français qui avaient intégré les grandes classes préparatoires aux meilleures écoles de commerce françaises.

À la fin de l'année, je découvris que des concours externes permettaient d'accéder à ces mêmes écoles de commerce. Il me restait trois mois pour préparer les écrits, six mois pour les oraux. Mes inscriptions aux dix concours ouvrant l'accès aux trente écoles furent faites. Cela nécessitait un budget conséquent, mais les économies de mes deux années d'apprentissage me le permirent. C'était un challenge, et aux soirées de fêtes irlandaises succédèrent un travail intense. Mon retour en France fut consacré aux concours écrits, dix concours aux quatre coins de la France. Tous réussis, de justesse, comme à mon habitude, dont celui d'une école prestigieuse : l'EDHEC Business School !

Après les écrits, je me suis rendu à Lille, pour passer l'épreuve des oraux. Mon assurance était grandissante. J'avais une histoire à raconter, celle d'une scolarité professionnalisante. Nous reparlerons plus tard dans ce livre de la puissance des histoires, et de comment les utiliser pour développer votre immobilier.

Il ne faut pas avoir peur de raconter son parcours atypique. Lorsque je l'ai fait, mes camarades ont tous montré de l'intérêt pour mon histoire. Vous remarquerez qu'autour d'une table, on aime tous écouter des histoires différentes. La vie est une succession d'histoires. Il y a les grandes et les petites. Prenez, par exemple, des chefs d'entreprise

comme Richard Branson, de Virgin Group, ou Jacques-Antoine Granjon, PDG de Veepee (ex-Vente-privée.com). Ils n'ont pas changé ce qu'ils étaient pour rentrer dans un moule. Ils ont eu une histoire originale à raconter. Ils sont partis d'eux-mêmes. Une originalité qui me va. Comme celle de l'EDHEC. Cette école offrait aux élèves la possibilité de partir en apprentissage après 4 mois de cours. Seulement 5 % des élèves choisissaient cette option. C'était un mystère pour moi, alors même que l'école coûtait 10 000 euros par an, et que dans le cadre de l'apprentissage, l'entreprise prenait en charge les frais de scolarité… tout en nous payant ! Pour moi, choisir cette option était une évidence. J'avais l'impression d'avoir découvert une opportunité incroyable et il ne me venait pas à l'esprit que mes parents engagent une telle somme pour mes études. Quant à m'endetter, c'était hors de question… en tout cas, pas pour payer les frais de scolarité.

En résumé

1. Il vaut mieux être le premier dans son village que le second à Rome.
2. C'est encore plus vrai dans le monde des affaires et dans l'immobilier.
3. Il vaut mieux bien maîtriser un petit marché de niche que d'être mauvais dans un marché généraliste.

II. La Magie du prêt étudiant

Au moment de la rentrée à l'école, plusieurs banques tenaient des stands. C'est une pratique courante puisque les établissements financiers et autres prestataires se mettent d'accord avec les écoles pour tenter de capter les étudiants parmi leur clientèle. Les banques achètent un futur… et les étudiants des grandes écoles sont a priori de futurs clients potentiels.

En arrivant devant l'école, je découvris plusieurs stands. Le stand d'une banque retint toute mon attention. Elle proposait des ouvertures de comptes et des prêts étudiants à des taux très avantageux, proches de 0 % à l'époque[9]. Après quelques échanges avec le conseiller, celui-ci m'assura que ces prêts étaient très facilement accordés et, détail très important, « non affectés ».

Mes camarades ont tous eu recours à ces prêts pour couvrir les 10 000 euros de frais de scolarité annuels. Ils se moquaient gentiment de moi, le pauvre alternant, en soulignant qu'avec l'apprentissage je n'avais pas besoin d'y recourir puisque mon entreprise prenait en charge mes frais de scolarité. Et au lieu de

9 Les taux des prêts étudiants varient avec les conditions de marché. Entre 2007 et 2008, certains prêts étudiants bonifiés par les écoles ou l'État étaient proposés proches de 0 %. En avril 2026, les taux proposés par les banques aux étudiants se situent plutôt entre 1 % et 3 % selon les partenariats.

m'éloigner du prêt, cette réaction piqua ma curiosité.

Il ne m'en fallut pas plus pour prendre un rendez-vous avec la banque. C'est ainsi, presque par hasard, que je mis en place le premier effet de levier financier de ma vie.

La conversation avec la conseillère se déroula simplement :

- Quelle somme d'argent la banque peut-elle me prêter ?

- Le montant dont vous avez besoin pour votre scolarité, donc de 10 000 euros à 20 000 euros.

- Quel est le maximum que je puisse emprunter et quand commence le remboursement ?

- Il faut que ce soit en accord avec votre scolarité. Est-ce que 20 000 euros, par exemple, vous conviendraient ? Sinon, je peux aussi demander une dérogation jusqu'à 30 000 euros. Le remboursement peut commencer dans 4 ans. La mensualité sera échelonnée sur 5 ans.

- Parfait, vous pouvez demander une dérogation. J'aurai besoin de 30 000 euros.

Comprenez que pour ce genre de prêts, le risque est très faible pour la banque. Avec un diplôme de grande école ou encore d'ingénieur, la banque est assurée que vous trouverez un emploi et serez donc en mesure de rembourser. De plus, la moyenne des salaires des anciens diplômés est bien plus élevée que la moyenne nationale. Les banques cherchent donc à fidéliser de futurs clients à

potentiel. Et il suffit de demander pour l'obtenir !

Comme quoi, oui, il suffit parfois de demander pour obtenir.

Il est vrai qu'à ce moment-là précisément, je ne savais pas quoi faire de la somme « astronomique » dont je disposais sur mon compte. En revanche, je savais que je ne voulais pas la dépenser bêtement. Tout pourtant m'y incitait. L'ambiance insouciante de l'école et de mes camarades, les folles soirées étudiantes et événements en tout genre.

Aujourd'hui, avec quelques années de recul, on sait que le financement des études par le prêt peut causer de gros dégâts. Beaucoup de jeunes, notamment aux États-Unis, n'arrivent jamais à rembourser les prêts à cause du coût exorbitant des études conjugué à un marché du travail compliqué. On prend pour exemple tel jeune diplômé qui est obligé de travailler dans un fast-food pour rembourser son prêt parce qu'il n'a pas trouvé d'emploi qualifié. On parle même de la « crise étudiante » comme de « la prochaine bulle financière ».

Comment ne pas être effrayé devant un tel tableau ? Et qui ne connaît pas un ancien étudiant en école de commerce ou un jeune ingénieur qui se demande quand il pourra « voir le bout du tunnel » à cause de ce fameux prêt étudiant ?

Pourtant, le prêt étudiant est une chance. Surtout dans mon cas ou dans le cas d'étudiants qui ne l'utilisent pas pour financer

leurs études. Une véritable chance pour le jeune qui veut investir dans l'immobilier et gagner son indépendance financière. Et cela est lié au facteur temps. En matière d'immobilier, plus tôt vous commencerez, plus vite vous pourrez réinvestir et devenir riche.

Le statut d'étudiant ne doit pas être une excuse, mais une chance, un moyen d'investissement. Là aussi, vous ne devez pas accepter le schéma classique et les idées reçues. Au lieu de vous endetter pour payer vos études et donc perdre l'argent prêté, retournez le système en votre faveur et servez-vous de l'argent levé pour investir dans l'immobilier. Bien sûr, cela implique de faire appel à l'alternance, ou de bénéficier d'études gratuites à l'université, ce qui est une chance incroyable.

Suivant la somme prêtée, vous pourrez soit vous en servir pour financer le bien, soit l'utiliser comme apport. Selon le lieu, vous pourrez acheter une place de parking ou un studio. Les possibilités sont nombreuses et suffisantes pour commencer.

À y regarder de plus près, investir grâce à un prêt étudiant est moins contraignant qu'il n'y paraît, car son principe est très puissant. Il s'agit d'un effet de levier bancaire… avec report. Les mensualités de remboursement ne commencent que des années après. À ce moment-là, vous aurez peut-être même l'équivalent du montant du prêt sur votre compte grâce aux loyers encaissés.

L'autre principe puissant que permet l'investissement immobilier grâce à un prêt

étudiant relève de l'état d'esprit. Plus tôt vous aurez des locataires, plus vite vous comprendrez le mécanisme de l'externalisation de la dette et acquerrez une logique d'investisseur.

L'externalisation de la dette, c'est le remboursement du crédit par le locataire via le paiement du loyer. Ainsi, la dette contractée ne repose plus sur vos épaules, mais sur celles de votre locataire. C'est tout l'intérêt d'investir dans l'immobilier locatif. Vous contractez une dette qui est remboursée par un autre. Ainsi, vous créez de la richesse à partir de rien. Et plus vous empruntez pour investir dans les limites de la norme HCSF que nous détaillerons au chapitre III, plus vous vous enrichissez. C'est un mécanisme qui permet à n'importe qui de passer de 0 ou de -30 000 euros à des millions.

Malheureusement, à l'époque, j'ignorais tout de ces fonctionnements. Si j'en avais eu connaissance, je serais bien plus riche aujourd'hui. C'est la raison pour laquelle, vous qui tenez ce livre entre vos mains, pouvez faire beaucoup mieux que moi encore plus rapidement.

En résumé

1. Il faut chercher une utilisation originale de chaque possibilité qui se présente à nous.
2. Le système bancaire peut vous prêter de l'argent que vous ne rembourserez pas immédiatement mais plus tard et sur plusieurs années.
3. Ce qui a été vrai pour mon prêt étudiant le vaut également pour des prêts immobiliers.

III. Le Monde merveilleux de la banque d'affaires

La réputation de l'EDHEC m'a permis de trouver facilement un apprentissage. Le nom de cette école est en soi une magnifique carte de visite. Lors de l'entretien de recrutement, je me suis exprimé seulement à trois reprises. C'était surprenant. Si on m'avait dit enfant qu'un jour j'intégrerais aussi facilement une banque d'affaires qui se trouvait dans le quartier de La Défense, à Paris[10] ! Mes cours, eux, avaient lieu dans l'ancien siège social du LCL, en plein cœur de la capitale. L'école y avait une annexe. Une grande école, une banque d'affaires ! Le vent était-il enfin en train de tourner ?

Pour moi, vivre à Paris était cependant peu enthousiasmant. Un vrai dépaysement pour le provincial que j'étais. De ma vision de provincial, tout y était gris, pollué et cher.

Logeant dans la ville de Puteaux, près de La Défense, pour des questions pratiques et de coût, je pouvais me rendre tous les matins à pied au travail. Le choc. Sur le pont de La Défense, la marée humaine se meut comme un seul homme. Un monde de robots. Perdu dans la foule, je fis donc ce qui m'avait toujours réussi. Je me mis à l'observer.

Vous êtes-vous déjà pointé aux heures d'entrée et de sortie des bureaux dans le quartier de La Défense ? Tout le monde marche dans le même

10 Calyon, la banque d'affaires du Crédit Agricole, a été rebaptisée Crédit Agricole CIB (Corporate & Investment Bank) en 2010.

sens. Personne ne se regarde. Le pont vibre sous vos pieds. C'est un spectacle effrayant, où l'âme n'a plus sa place. Après la stupeur, c'est l'effroi qui me gagna en comprenant que moi aussi je faisais partie de cette masse robotisée. Je me suis alors fait une secrète promesse. Réussir en cinq ans ou tout quitter et rentrer chez moi, à Grenoble, parmi les miens.

Le spectacle du pont ne fut qu'un préambule de ma première journée chez Calyon. Je connaissais les réputations du monde de la banque et de la banque d'affaires. On ne plaisante pas avec les codes qui les régissent. Par exemple, ceux qui dictent la manière de s'habiller. Le costume-cravate est de rigueur. Une aubaine pour moi qui voulais tant me démarquer. Car il n'y a qu'en se démarquant qu'on réussit, que ce soit dans le monde du travail ou en immobilier.

J'ai toujours aimé les costumes, mais j'ai toujours détesté la cravate. Alors, je n'en ai pas mis, voulant imposer à mes confrères et mes supérieurs l'image du « gamin rebelle » auquel ils devraient s'habituer, et ce dès le premier jour.

Le matin, je fus donc accueilli avec les nouvelles recrues, qui, comme l'ensemble des collaborateurs, étaient sur leur 31 et me regardaient furtivement. J'avais réussi mon coup. Puis, le grand responsable vint nous saluer dans l'open space. Une quarantaine de personnes étaient là. Quand il arriva à ma hauteur, il me jeta un regard noir :

- La cravate, c'est une option pour vous ?

- Nous sommes le 3 janvier, j'ai pris la résolution d'être crédible sans cravate.

Ma réponse avait été soigneusement préparée, mais je dois reconnaître aujourd'hui qu'à ce moment précis je n'en menais pas large.

Le grand responsable prit très mal mon effronterie, il se saisit de sa propre cravate et me la fit voler au visage :

- Les résolutions sont faites pour être bonnes, pas mauvaises.

Il avait du répondant, mais l'objectif était atteint. Tout le monde me connaissait, et le directeur, mieux que personne. La suite se déroula très bien. J'en faisais volontairement plus que ce qui était demandé, je terminais tard le soir et me montrais consciencieux. Mes collègues et mes supérieurs m'aimaient bien et me faisaient confiance, au point de me confier des missions transverses en banque, attribuées normalement à des personnes de la direction de ce département.

Mais ma place dans le monde de la finance, et plus largement dans le salariat, fut vite une interrogation pour moi. Entrer dans le moule n'était pas une évidence. Comme vous le savez désormais, j'ai toujours eu une tête un peu dure, et ce n'est pas un salaire, aussi important qu'il puisse l'être, qui allait changer ma personnalité. C'est comme pour l'immobilier, on ne fait pas cela pour l'argent ou la reconnaissance sociale, mais pour la liberté.

Bien sûr, la rente n'est pas l'objectif d'une école de commerce. Dans une école de

commerce, la voie royale est la finance. À la clé, il est possible d'y décrocher un emploi haut placé. Les premiers de promotion ont cette assurance. C'est ainsi que nombre de mes camarades pensaient avoir déjà réussi, car ils avaient intégré une école de prestige. Mon pressentiment était que ce n'était pour eux que le début d'un long chemin. Ils ne semblaient pas comprendre que ce diplôme, véritable carte de visite, n'était qu'un passeport pour passer des entretiens de recrutement. Ensuite, tout resterait à prouver en entreprise où ils n'étaient pas encore connus.

Ainsi, on fêtait les CDI obtenus par mes amis. Mais se réjouir m'était difficile. Petit à petit, je me sentais déconnecté et de moins en moins en phase avec ce chemin-là. Lorsque la banque d'affaires du Crédit Agricole me proposa un CDI de « portfolio manager », ma réponse fut un « non » poli. La décision la plus importante de ma vie d'alors était prise. Avec mon ami et futur associé, Manuel Ravier, nous allions fonder notre propre entreprise. C'était le début d'une toute nouvelle liberté.

Lors des événements dans lesquels j'interviens, on m'interroge souvent : « Je cherche un associé, toi Mickael, comment as-tu rencontré ton associé ? » Et la réponse est cocasse…

J'ai fait la connaissance de Manuel quatre ans avant de créer notre première société ensemble. Dans une fête de famille. À l'époque, nous fréquentions deux filles qui étaient sœurs. Cela crée des liens ! Surtout quand le grand-père de ces filles était un ancien entrepreneur

passionné et brillant, qui nous racontait lors des déjeuners du dimanche les anecdotes de sa vie d'entrepreneur.

À l'époque, Manuel était étudiant en droit et son goût d'entreprendre était déjà né. Il avait créé, à 20 ans, en parallèle de ses études de droit, une première société de « coaching en séduction ». Détail qu'il se gardait bien de dire. Quand on lui posait la question, il parlait pudiquement de « coaching ».

Après un double diplôme en droit immobilier et finance, il travailla au sein de la direction financière d'une grande banque, Amundi, en tant que contrôleur de gestion. Des parcours relativement similaires. Et, détail intéressant, il a lui aussi choisi l'apprentissage.

Nous avions donc souvent l'occasion de déjeuner ensemble et de constater qu'un certain ennui professionnel commençait à poindre pour l'un comme pour l'autre. Tout naturellement a germé dans nos esprits l'idée de créer notre propre société. Mais restait à trouver dans quel domaine. Le fruit de mes observations était mûr. J'avais pensé dans un premier temps que tous les gens qui avaient de l'argent possédaient de l'immobilier. C'était, par exemple, le cas du grand-père entrepreneur qui, bien qu'ayant travaillé dans un tout autre domaine, nous racontait ses montages en locaux commerciaux.

Ensuite, je me suis rendu compte qu'à l'inverse, c'est parce qu'ils détenaient de l'immobilier qu'ils étaient riches. Se familiariser avec ce principe nous parut une

évidence et le choix de notre activité se porta donc sur l'immobilier.

En résumé

1. Vous devez vous démarquer de la masse et faire votre propre chemin.
2. Si vous êtes suiveur, vous ne pourrez jamais être leader.
3. C'est l'immobilier qui rend riche, pas l'inverse.

IV. L'immobilier fabrique des millionnaires

Vous devez combattre les idées reçues et les clichés absurdes. Si vous voulez construire une vie différente de la masse, vous devez penser différemment d'elle. Vous devez aller chercher l'information plutôt que croire à la première phrase entendue.

Peu importe que votre intention soit de vous créer un revenu complémentaire ou de bâtir un véritable empire immobilier. Les faits sont là. Incontestables et vérifiables. La grande majorité des millionnaires l'est grâce à l'immobilier. C'est particulièrement vrai pour les patrimoines compris entre 1 et 5 millions d'euros, qui représentent l'immense majorité des millionnaires français[11]. Cette phrase est si importante qu'il est très tentant de l'écrire plutôt deux fois qu'une. Plus tôt vous la comprendrez, plus tôt vous aurez une avance sur les autres.

---

11 La France compte environ 2,9 millions de millionnaires en USD en 2024 selon UBS Global Wealth Report 2024. L'immobilier représente 60 à 62 % du patrimoine brut des ménages français, selon l'INSEE (Le patrimoine des ménages, Insee Première n° 1940, 2023). L'affirmation selon laquelle « la majorité des millionnaires le sont grâce à l'immobilier » est particulièrement vraie pour les patrimoines entre 1 et 5 M€ ; elle se vérifie moins pour les très grandes fortunes, davantage exposées aux actifs professionnels et financiers.

Au cours de notre existence, nous faisons des rencontres qui semblent parfois anodines. Cela ne conduit même pas à un examen superficiel. Nous poursuivons tout simplement nos vies et ce n'est que plus tard que l'analyse et la compréhension viennent.

Je pourrais vous parler de McDonald's et de Starbucks, les exemples les plus cités. Et pour cause ! Quel est le dénominateur commun entre le vendeur de hamburgers et le vendeur de café ? L'immobilier. Il s'agit là, en réalité, de leur véritable business. Ces enseignes achètent et détiennent des fonds de commerce à des emplacements stratégiques. Et leur business permet de rembourser un prêt immobilier. Ils n'ont rien inventé et ne sont pas les seuls à le faire, loin de là ! Dans chaque ville, vous remarquerez des petits magasins ou restaurants semblant avoir une faible activité. Ne vous est-il jamais arrivé de vous demander comment tel restaurant ou tel magasin faisait pour ne pas faire faillite ? C'est très simple. La base de leurs affaires n'est pas leur activité de commerçant, mais simplement l'intérêt de posséder ces fonds de commerce. Chaque mois, les commerçants remboursent le crédit du fonds de commerce. Et une fois intégralement acquis, ils se revendent beaucoup plus chers.

Deux rencontres me permirent de comprendre que l'investissement immobilier était le dénominateur commun à tous ces millionnaires. La première eut lieu en 2006, lors d'un stage de management d'une semaine, dans un garage automobile, à Genève. Le patron, Éric, est le père d'une amie. À ma

demande, il a accepté de m'ouvrir les portes de son garage pour que je découvre l'univers de l'entrepreneuriat. Le garage comptait 20 employés, ce qui m'impressionnait beaucoup. Éric était déjà rendu loin sur le chemin de sa carrière et savait prendre du bon temps. Il ne travaillait pas 15 heures dans une journée, ni 7 jours sur 7. Il naviguait une partie de l'année sur son voilier et passait le reste du temps à skier sur des pentes enneigées. Il avait débuté à une autre époque, c'est vrai. Et c'est d'ailleurs ce que mettraient en évidence beaucoup de personnes se cherchant des excuses, comme les jaloux qui contemplaient son catamaran de 50 pieds de long, avec envie.

Au cours de nos conversations, nos points communs émergeaient. J'aime tellement passer du temps sur un bateau ! Et c'est ainsi qu'il me raconta son ascension. Au départ, sans être riche, mécanicien dans un garage automobile, il faisait preuve d'une grande force de travail, d'envie et d'une réflexion propre et affûtée sur la réussite. Dans son parcours, l'immobilier joua un grand rôle. L'achat des murs de la concession presque par hasard, puis par la suite l'agrandissement du garage, donnèrent une plus-value conséquente à l'ensemble lors de la revente de son entreprise. Pour moitié, la somme de cette vente était attribuée aux murs. Imaginez : il a gagné légèrement plus grâce à l'immobilier que grâce à sa réussite entrepreneuriale de 35 ans de carrière ! Le secret de sa réussite, c'était bien sûr son travail, mais l'immobilier avait été un tremplin capital.

L'autre rencontre importante est celle du grand-père de mon ancienne fiancée de l'époque (celle par laquelle j'ai rencontré Manuel). Un homme bon et généreux. Plombier à l'origine, lui aussi était parti de zéro. Son domaine de travail s'était élargi par la suite à d'autres corps de métier du bâtiment. Son entreprise crût même jusqu'à compter 200 collaborateurs. Il était passionné, et avait à cœur que le travail soit soigné. C'était un patron très humain, qui, par exemple, connaissait le prénom de chacun de ses salariés jusqu'à 100 collaborateurs. Quel homme ! Et ce n'est pas tout. Son nom de famille, qui était le nom de son entreprise, est encore gravé sur certaines tuiles des Invalides, car il a participé à la rénovation de ce célèbre lieu de Paris. Mais le plus marquant pour moi, c'est ce détail.

Quand vous entrez dans sa grande maison, en région parisienne, vous tombez nez-à-nez avec une œuvre d'art. De quel type ? Un ancien ballon d'eau chaude en cuivre. Une véritable pièce de collection, qui témoigne de son attachement au métier qui lui a permis de réussir.

On ne dira jamais assez à quel point il est important d'avoir un modèle à suivre. Le grand-père de mon amie en était un. Sa façon d'être et de penser, son dévouement à sa famille et la direction brillante de ses affaires m'ont durablement marqué.

Un jour, il me dit : « L'immobilier garantit l'avenir. C'est le secret. Si la prospérité de ton entreprise est remise en question, si tu veux

revendre ou prendre ta retraite, tu dois capitaliser en achetant les murs. J'ai acheté l'immeuble du siège social de mon entreprise. Et quand ce fut l'heure de vendre, je suis resté propriétaire des locaux. »

C'est ainsi qu'il percevait plusieurs milliers d'euros chaque mois du loyer de son ancien siège et pouvait prendre soin de sa famille nombreuse. C'était très appréciable. En somme, l'idée à retenir est assez simple. L'activité professionnelle est un point de départ qui donne la possibilité d'investir à un moment donné dans l'immobilier. Ensuite, il arrive un moment où l'acquisition immobilière est assez importante pour dégager une rente conséquente. Ce qui permet d'acquérir une nouvelle liberté et faire ce qu'on veut vraiment.

Les deux personnes dont je vous ai parlé avaient en commun ce qu'on appelle le « bon sens paysan ». J'insiste sur ce côté terre-à-terre que j'apprécie particulièrement. De plus, ils étaient futés et astucieux. Au fil des années, j'ai pu encore croiser beaucoup d'autres personnes pour qui cela a fonctionné de cette manière. Pour bien comprendre la force de l'immobilier, il faut comprendre quelque chose. Ce qui ne se voit pas rapporte souvent plus que ce qui se voit. Le travail se voit, la pierre ne se voit pas. Vous passez chaque jour devant des immeubles qui font partie du paysage. Mais vous êtes-vous déjà demandé qui en est propriétaire ? Et qui en retire les loyers ?

Or, vous êtes obligé de travailler pour gagner votre salaire alors que vous encaissez votre rente immobilière même quand vous dormez.

Quand un salarié travaille pour son salaire, l'immobilier travaille pour vous.

Ces deux exemples de parcours sont saisissants. Quand j'étais plus jeune, je pensais qu'il fallait être banquier ou même avocat pour devenir riche. Or, c'est faux. Les avocats, par exemple, gagnent en moyenne 3 000 à 3 500 euros net par mois en début de carrière tout en effectuant énormément d'heures. Ils échangent leur temps contre de l'argent, ce qui est l'exact inverse de l'immobilier. La plupart des avocats devront travailler jusqu'à tard dans leur carrière pour espérer épargner 1 million d'euros. Le jour où j'ai pris conscience qu'un garagiste ou un plombier, métiers souvent dénigrés en France, pouvait en réalité gagner beaucoup plus, c'est tout mon système de pensée qui a changé.

En résumé

1. Ce qui ne se voit pas rapporte souvent beaucoup plus que ce qui se voit.
2. Quand vous voyez une réussite, elle est souvent adossée à l'immobilier qui agit comme un véritable accélérateur de réussite financière.
3. Vous ne devez pas travailler pour l'argent : c'est l'argent qui doit travailler pour vous.

V. Reprendre sa liberté financière

Mon associé et moi avions maintenant créé notre société : Investissement-Locatif.com, une société spécialisée dans l'investissement immobilier locatif à fort rendement. Nous savions désormais où diriger notre bouillante énergie. Nous allions investir corps et âme dans l'immobilier. Aussi bien pour le compte de nos clients que pour notre propre compte. Mais le chemin de l'entrepreneuriat n'est pas facile. Loin de là.

Créer sa boîte à 24 ans, au milieu de ses études, suscitait beaucoup de réactions. Il y a d'abord eu les proches, exprimant leur réticence et leurs inquiétudes. Mes parents m'ont demandé si j'avais bien réfléchi. Ils pensaient que malgré mon peu de bagage, ma situation sociale était déjà très enviable. Puis, il y avait ceux qui s'exclamaient : « C'est génial », mais leur regard démentait leur pensée : « Le pauvre petit, il va droit dans le mur ». Et il y avait ceux qui me disaient : « C'est génial », car ils vivaient mon rêve par procuration, un rêve qu'ils ont enfoui au plus profond d'eux-mêmes.

Ma décision d'entreprendre a donc déclenché de façon flagrante des réactions très fortes, et je n'ai laissé le choix à personne. Avec le recul, je pense qu'au moment où on crée une affaire, il faut le faire savoir, et même le crier sur les toits. De nombreuses personnes se sont ouvertes à moi, me confiant leur rêve et leur passion alors que nous nous connaissions peu. Cela leur permettait de réfléchir sur leur

propre chemin, me donnant au passage des idées et des pistes à explorer.

Et puis, il y a eu des encouragements inattendus, d'une grande valeur. Le premier vint alors que je ne m'y attendais pas, et pour cause : ce fut lors d'un cours de finance d'entreprise par un professeur qui me reprochait ma dissipation. Il ne me connaissait pas plus que ça et je n'éprouvais pas d'affinités particulières envers lui, très enclin à attribuer des notes sévères. Mais ce jour-là, un copain lança à haute voix : « Ah ! mais, lui, il s'en fout, il monte sa boîte ! »

Le professeur s'adressa alors à moi avec intérêt : « Tu resteras pour que nous parlions à la fin du cours. »

À la fin du cours, nous discutions pour la première fois et il m'en demanda plus sur mon projet d'entreprise, que je lui exposai avec enthousiasme. J'appris qu'il était l'un des plus grands analystes financiers du moment, ancien conseiller du PDG d'Axa. Il me raconta que ses anciens collègues du monde de la banque ont pu prendre très tôt leur retraite grâce à… leurs placements immobiliers et les revenus locatifs qu'ils engendraient. Une grande surprise pour moi, qui venait confirmer mes premières suppositions et les discussions avec les entrepreneurs dont je vous ai parlé.

Cette discussion aurait pu ne jamais avoir lieu. Par exemple, si je n'avais pas créé mon entreprise. Or, non seulement elle renforça une fois pour toutes ma croyance que l'immobilier est un puissant créateur de richesse et de liberté financière, mais, en plus, elle m'apporta

mon premier client. Mon associé Manuel et moi ne disposions que de 5 000 euros. Notre recherche de fonds pour débuter ne faisait que commencer. Ce professeur, véritable baron de la finance, me proposa de déjeuner avec lui la semaine suivante afin de parler plus en détail de notre projet. L'occasion pour nous de faire mieux connaissance et de sympathiser un peu plus.

Lors du déjeuner, la semaine suivante, il m'annonça une grande nouvelle : « J'ai bien réfléchi. Ton projet est très bon. Je propose d'investir 15 000 euros dans ta société. J'en ai parlé aussi à un très bon ami. Il peut également le faire à hauteur de 15 000 euros. Cela ferait donc 30 000 euros. »

J'étais ébahi. Procéder à une levée de fonds de 30 000 euros aussi rapidement me laissait rêveur, d'autant plus que ce professeur et investisseur était la personne qui m'avait attribué régulièrement des notes de 6/20 à mes devoirs. Mais j'avais choisi un chemin différent et il me faisait confiance.

Notre pied à l'étrier était mis. Surtout qu'il voulait aussi investir dans l'immobilier et être l'un de nos premiers clients : « Si tu trouves une bonne affaire à forte rentabilité, appelle-moi. Je peux investir rapidement 300 000 euros. »

Ce fut fait quelques semaines plus tard. Une superbe affaire, rue des Solitaires, dans le XIX^{e} arrondissement de Paris. Un appartement de 40 m^{2} à diviser en deux logements. Je me suis chargé de tout et j'ai rassuré mon client. Cette première opération me terrorisa, mais j'y

travaillais sans relâche, jour et nuit, afin que tout soit parfait. Le résultat fut extraordinaire.

L'investissement « cartonna ». Le client, lui, fut aux anges quand il constata l'importante rentabilité du projet. Avec mon associé, nous étions ravis d'avoir relevé notre premier défi avec succès. C'était quelque chose de vraiment euphorisant. Mais mener une opération comme celle-ci pour nous-mêmes ne semblait pas pour demain. Il fallait que cela change. Et vite. Nous nous en sommes fait la promesse.

En résumé

1. Vous devez choisir le jour du départ, celui de votre liberté financière, celui qui marquera un des tournants de votre vie.
2. Entreprendre et investir offre des possibilités insoupçonnées.
3. Osez et vous réussirez.

VI. Persévérer pour réussir

Les gens ne voient que le résultat. Ils n'ont pas idée du chemin parcouru et des efforts consentis. C'est ainsi que vous en entendrez certains d'entre eux vous dire qu'il faut avoir un patrimoine conséquent pour pouvoir faire des investissements immobiliers. C'est totalement faux.

Mon premier achat démontre le contraire. C'est peu dire qu'il fut épique. Une vraie « galère ». Il s'agissait pourtant d'un projet ultra-rentable, mais les consultations en banque ont été un vrai chemin de croix. J'ai dû consulter plus de 20 agences bancaires avant de décrocher un financement. Ayant essuyé refus sur refus, je connais désormais par cœur le genre de réponses négatives (mais toujours polies) qui peuvent en décourager plus d'un :

- « Vous êtes jeune. Vous avez le temps. »

- « Votre société ne possède pas d'historique important. Il en est de même pour vos revenus personnels. »

- « Vous devriez mettre plus d'apport. Vous ne pouvez pas ? Désolé… »

- « Vous ne souhaitez pas d'abord acheter votre résidence principale ? »

Vous allez me dire : certaines réponses sont-elles dignes d'un banquier[12] ?

12 Le « banquier » est en réalité, dans la plupart des cas, un « conseiller bancaire » employé par un réseau. Le vrai pouvoir de décision dépend de la délégation qui lui est

Malheureusement, c'est la réalité à laquelle est confronté tout investisseur immobilier. Il ne suffit pas d'avoir un projet rentable ou autofinancé, il faut aussi convaincre le banquier de vous faire confiance. Et, parfois, on y arrive sans trop savoir pourquoi ou comment.

Aujourd'hui, en 2026, ce défi est encore plus réel qu'il ne l'était en 2018. Depuis le 1er janvier 2022, le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) encadre juridiquement l'octroi des crédits immobiliers en France[13]. Le plafond d'endettement à 35 % assurance incluse, la durée maximale de 25 ans (27 ans avec différé pour le neuf ou l'ancien avec gros travaux) et la marge de flexibilité de 20 % laissée aux banques sont devenus la norme. Le HCSF a encore confirmé le maintien de ces règles en mars 2026, refusant tout assouplissement significatif malgré les demandes répétées des professionnels[14].

---

consentie, comme nous le verrons au chapitre III.

13 Décision HCSF n° D-HCSF-2021-7 du 29 septembre 2021, entrée en vigueur juridiquement contraignante le 1er janvier 2022. Voir economie.gouv.fr/hcsf.

14 Réunion du HCSF du 3 mars 2026 : maintien des règles d'octroi de crédits immobiliers sans assouplissement. La flexibilité de 20 % n'est utilisée qu'à 17,1 % en moyenne, soit 3 points de moins que ce qui est autorisé.

Autant dire que la persévérance n'est plus une option : c'est devenu la règle.

Mais la leçon à retenir de ma première expérience est qu'il ne faut jamais baisser les bras, qu'il faut toujours persévérer. Seul celui qui abandonne, échoue. Si je m'étais laissé décourager par les nombreux refus que j'ai essuyés à cette période de ma vie, je n'aurais peut-être jamais réessayé et n'aurais pas eu le parcours que vous connaissez.

Le destin tient parfois à la persévérance. Ce sera peut-être le cas de votre réussite comme ce le fut pour moi. Je me souviendrai toujours du moment où mon téléphone a sonné alors que j'aidais un ami à déménager. Mon interlocutrice était une banquière du groupe CIC, dans le Nord de la France : « Bonjour, j'ai reçu votre dossier. Vous pouvez m'en dire davantage sur votre projet ? »

Entre deux cartons plus lourds les uns que les autres, l'heure n'était pas à la ruse, je jouais cartes sur table : « Bonjour Madame, je ne vais pas vous raconter d'histoire, mon projet est très rentable. J'ai 23 ans et suis du métier. C'est une certitude, c'est une opération fructueuse. Après plus de 20 refus à ce jour, mon souhait est de ne pas vous faire travailler pour rien ou vous ennuyer parce que le taux est à 0,05 % au-dessus du taux du marché. Ce que je veux, c'est trouver un partenaire financier qui me fasse confiance. »

La discussion téléphonique dura 20 minutes, en toute transparence, la banquière la conclut ainsi : « C'est d'accord pour moi. Je vous suis dans ce projet. »

Ce n'était ni du hasard ni de la chance. C'est bien moi qui avais envoyé mon dossier à plus de 200 kilomètres de chez moi et c'est bien moi qui avais multiplié les recherches de financement malgré les 20 refus déjà encaissés. Ce n'est pas de l'acharnement, c'est une attitude de gagneur, celle que vous devez adopter pour vos propres investissements.

En résumé

1. La persévérance mène au succès.
2. Adoptez une attitude de gagneur.
3. Comme le dit l'adage : « la chance sourit aux audacieux. » Et en immobilier, l'audace s'appelle persévérance.

I. La Connaissance

Formation permanente – Réactivité – Rentabilité

L'investissement immobilier ne s'improvise pas. Je le répète à tous ceux qui franchissent la porte de mon bureau : c'est un métier. Pas un passe-temps, pas un placement qu'on choisit le dimanche soir entre deux émissions de télé. Un métier. Et comme tout métier, il s'apprend, il se travaille, il se nourrit chaque jour de nouvelles connaissances.

Quand j'ai commencé, en 2009, je ne savais rien. Ou plutôt, je croyais savoir, ce qui est encore pire. Je connaissais les grandes lignes : on emprunte, on achète, on loue, le locataire rembourse, on devient riche. La belle affaire. Sauf qu'entre ce schéma de café du commerce et la réalité, il y a un océan. Un océan que j'ai traversé en avalant des dizaines de bouquins, en assistant à des dizaines de formations, en visitant des centaines d'appartements, et surtout en me plantant. Beaucoup. Suffisamment pour comprendre que la première qualité d'un investisseur, ce n'est pas son apport, ce n'est pas son salaire, ce n'est pas son carnet d'adresses. C'est sa capacité à apprendre.

Depuis dix-sept ans que je fais ce métier, j'ai vu défiler tous les marchés. La crise de 2011, la reprise, la bulle parisienne, le rebond post-Covid, la remontée brutale des taux entre 2022 et 2024, puis la stabilisation autour de 3,5 % en

2026[15]. À chaque fois, ce sont les mêmes profils qui s'en sortent : ceux qui se forment, ceux qui restent réactifs, ceux qui maîtrisent leur rentabilité. Les trois piliers. Pas un, pas deux, les trois.

Se former, se former, se former

Je vais être direct : si vous n'êtes pas prêt à passer cinq cents heures à apprendre avant de signer votre premier compromis, fermez ce livre. Donnez-le à quelqu'un d'autre. L'immobilier n'est pas pour vous.

Cinq cents heures, ça paraît énorme. Ça ne l'est pas. C'est une heure par jour pendant un an et demi. C'est ce qu'un étudiant en BTS abat en un semestre. C'est ce que vous passez sur les réseaux sociaux en deux mois. La question n'est pas le temps, la question est la priorité.

Se former, ça veut dire quoi concrètement ? Ça veut dire lire. Beaucoup. Tout ce qui tombe sous la main : livres, blogs, rapports notariaux, études de la FNAIM, données INSEE, observatoires des loyers. Ça veut dire écouter ceux qui ont fait, pas ceux qui parlent. Méfiez-vous des gourous sur Instagram qui exhibent des Lamborghini louées à la journée. Le vrai investisseur, celui qui possède trente lots, il ne perd pas son temps à danser devant une caméra. Il visite, il négocie, il rénove.

---

15 Observatoire Crédit Logement / CSA, données 2026. Le taux moyen sur 20 ans s'établit autour de 3,5 % au premier semestre 2026, après le pic à 4,2 % observé fin 2023. Source : https://www.creditlogement.fr/observatoire/

Se former, c'est aussi accepter qu'on ne sait jamais tout. Moi-même, en 2026, je continue d'apprendre. Le marché a tellement bougé ces trois dernières années : réforme du DPE, loi Le Meur sur le meublé touristique, réforme LMNP de la loi de finances 2025, que celui qui s'est arrêté de se former en 2022 est aujourd'hui un investisseur dangereux pour lui-même. Dangereux parce qu'il continue d'appliquer des recettes qui ne fonctionnent plus.

D'ailleurs, celui qui prétend maîtriser l'immobilier sans avoir touché à la fiscalité, au droit du bail, à la thermique du bâtiment, à la négociation et au financement, celui-là se ment. L'immobilier est un sport de combat à six disciplines. Vous ne pouvez pas en ignorer une seule.

Les fausses croyances

Si je devais faire la liste de toutes les conneries que j'ai entendues sur l'immobilier locatif depuis dix-sept ans, il me faudrait un autre livre. Mais il y en a quelques-unes qui reviennent tellement souvent qu'il faut les démolir une bonne fois pour toutes.

« Les locataires ne paient pas. »

C'est la peur numéro un. Celle qui paralyse votre beau-frère, votre collègue, votre conseiller bancaire timide. C'est totalement faux. Les chiffres sont publics, ils sont consultables, et ils racontent une tout autre histoire. Dans le parc locatif privé, le taux

d'impayés oscille entre 2 et 3 %[16]. Pas 30 %, pas 15 %, pas 10 %. Deux à trois pour cent. Dans le parc social, on monte à 7-8 %, ce qui reste très raisonnable au regard de la précarité des publics logés.

Autrement dit, sur 100 locataires, 97 paient leur loyer. Si vous appliquez en plus les filtres de bon sens : « vérification des revenus, garantie Visale ou caution solidaire, contrat d'assurance loyers impayés », vous descendez statistiquement sous la barre du 1 % de risque. Quel autre placement vous offre 99 % de probabilité d'encaisser ce qui vous est dû ?

« L'immobilier ne rapporte plus rien. »

Encore une perle. On me la sort à chaque dîner. « Avec les taux qui sont remontés, c'est mort. » Mort, vraiment ? Les taux sont autour de 3,5 % sur 20 ans en 2026. Vingt ans plus tôt, en 2006, ils étaient à 4 %. Cinquante ans plus tôt, à 12 %. On a investi dans tous ces contextes, et on a gagné. Ce qui rapporte, ce n'est pas un taux bas, c'est un bon achat. Une rentabilité de 8 % brut avec un crédit à 3,5 %, ça reste très largement gagnant.

« Il faut attendre que le marché baisse. »

Ah, le marché. Ce monstre mythologique que tout le monde attend. J'attends depuis 2009.

16 Taux d'impayés de loyers : 2 à 3 % dans le parc locatif privé (sources ANIL et FNAIM), 7 à 8 % dans le parc social (source Union Sociale pour l'Habitat, rapport 2024). Voir https://www.anil.org et https://www.union-habitat.org

Mes amis qui attendaient en 2009 attendent encore. Pendant ce temps, j'ai construit un patrimoine de plusieurs millions. La vérité, c'est que le marché immobilier ne baisse jamais collectivement. Il se réajuste localement, ponctuellement, sur certains segments. Mais sur 20 ans, la courbe est ascendante. Celui qui attend ne possède rien. Celui qui agit possède.

« Acheter une passoire thermique, c'est suicidaire. »

Voilà une croyance plus récente, et plus subtile. Elle mérite qu'on s'y arrête. Depuis la loi Climat et Résilience[17], le calendrier d'interdiction à la location est clair : les logements classés G sont interdits à la location depuis le 1er janvier 2025, les F le seront à partir de 2028, les E à partir de 2034. Et les loyers des biens F et G sont gelés depuis août 2022 : impossible de les augmenter, ni à la relocation, ni au renouvellement.

Conclusion hâtive : « Il ne faut plus acheter de passoires. » C'est exactement l'inverse. Aujourd'hui, en 2026, les biens F et G subissent

17 Loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets, dite « loi Climat et Résilience ». Calendrier d'interdiction à la location : classe G au 1er janvier 2025, classe F au 1er janvier 2028, classe E au 1er janvier 2034. Texte officiel : https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000043956924

une décote de 3 à 15 % sur le marché[18]. Cette décote, c'est votre marge. À condition, et c'est non négociable, d'avoir budgété la rénovation énergétique en amont, et d'avoir l'équipe pour la réaliser. Le DPE est devenu un cinquième critère d'analyse, je vais y revenir. Mais il ne ferme pas la porte de l'investissement, il la rouvre pour ceux qui savent travailler.

« Il faut d'abord acheter sa résidence principale. »

Celle-là, je la garde pour la fin du chapitre. C'est probablement la pire de toutes, celle qui a ruiné le potentiel patrimonial de millions de Français.

Le temps : une prise de conscience

L'immobilier est l'un des rares actifs où le temps travaille pour vous, et pas contre vous. Vous devez comprendre cette phrase. La relire si nécessaire. La temps travaille pour vous.

Concrètement, ça veut dire quoi ? Ça veut dire qu'en achetant aujourd'hui, vous mettez en route trois machines en parallèle.

La première machine, c'est le remboursement du capital. Chaque mois, votre locataire paie un loyer. Une partie de ce loyer rembourse les intérêts de la banque, l'autre partie rembourse le capital. Au début, c'est surtout des intérêts.

---

18 Étude des Notaires de France, « Immo Stat » 2024. La décote moyenne constatée à la vente sur les biens classés F et G oscille entre 3 et 15 % selon la zone et l'ampleur des travaux à réaliser. Voir immobilier.notaires.fr.

À la fin, c'est surtout du capital. Mais à chaque mensualité, vous êtes un peu plus propriétaire de votre bien. Au bout de 20 ans, vous l'êtes à 100 %. Vous n'avez rien sorti de votre poche, ou presque, et vous possédez un bien que vous aurez payé avec l'argent des autres.

La deuxième machine, c'est l'inflation. Eh oui, l'inflation, ce monstre que tout le monde déteste, est l'amie de l'investisseur immobilier. Pourquoi ? Parce que les loyers suivent l'inflation, mais votre mensualité de crédit ne bouge pas. Quand vous signez un crédit à 1 200 € par mois sur 20 ans, vous remboursez 1 200 € la première année, 1 200 € la dixième année, 1 200 € la vingtième année. Pendant ce temps, votre loyer initial de 1 400 € sera passé à 1 700 €, peut-être 1 800 €. Le différentiel grossit mécaniquement.

La troisième machine, c'est la valorisation. Sur longue période, l'immobilier prend de la valeur. Pas chaque année, pas dans toutes les villes, mais sur 20 ans, oui. Toujours.

Pour bien comprendre la force de ce triple mécanisme, prenons un exemple concret. Vous achetez aujourd'hui un immeuble de rapport à 1 000 000 €. Vous empruntez 100 %, frais inclus, sur 20 ans, au taux moyen actuel de 3,5 %. Votre mensualité, assurance incluse, sera autour de 5 800 € par mois[19]. Si vous parvenez

19 Calcul : 1 000 000 € empruntés sur 20 ans à 3,5 % avec assurance emprunteur à 0,35 %, soit une mensualité crédit d'environ 5 800 €. Simulation indicative, hors frais de garantie. Source : Observatoire Crédit Logement / CSA.

à dégager 7 000 € de loyers (objectif tout à fait atteignable avec une rentabilité brute de 8 à 9 %), vous êtes cash flow positif dès le premier mois. Mieux : au bout de 20 ans, vous avez remboursé l'intégralité de l'emprunt, vous possédez un bien dont la valeur aura probablement doublé, et vous touchez 7 000 € (revalorisés à environ 10 000 €) de loyers nets chaque mois pour les trente prochaines années.

Mon parcours personnel démontre que ce mécanisme fonctionne. J'ai utilisé ce levier des dizaines de fois. Mes locataires ont remboursé des biens que je n'aurais jamais pu m'offrir avec mon seul salaire. Et chaque année qui passe me rapproche d'une indépendance financière totale.

Mais attention : pour que la machine tourne, il faut la lancer. Et pour la lancer, il faut acheter. Celui qui hésite, qui attend le bon moment, qui veut « voir comment ça évolue », celui-là perd du temps. Or le temps, c'est précisément ce qui ne se rattrape jamais.

La réactivité : savoir choisir pour réussir

Tout investisseur expérimenté vous le dira : les meilleures affaires se font en 24 heures. Pas en deux semaines, pas en un mois. En 24 heures.

Pourquoi ? Parce qu'une bonne affaire ne reste pas sur le marché. Quand un bien décoté de 20 % par rapport au marché apparaît sur une annonce, il y a trois cents personnes qui le voient dans l'heure. Cinquante qui appellent. Dix qui visitent. Trois qui font une offre. Une

qui l'emporte. Si vous n'êtes pas dans cette une, vous n'avez rien.

La réactivité, ce n'est pas de l'impulsivité. C'est tout l'inverse. C'est la capacité à prendre une décision rapide parce que vous avez préparé le terrain en amont. Vous connaissez votre marché, votre budget, votre rentabilité cible, votre capacité d'emprunt validée par la banque. Le jour où le bien arrive, vous n'avez plus qu'à valider quelques critères techniques, et à signer.

Comment être réactif ?

D'abord, avoir son dossier bancaire prêt. Pas « en cours de préparation ». Prêt. Avec un accord de principe daté de moins de trois mois. Les banques en 2026 sont contraintes par les règles du Haut Conseil de Stabilité Financière[20] : 35 % d'endettement maximum assurance comprise, durée plafonnée à 25 ans. Inutile de courir après une affaire si votre dossier n'est pas calé.

Ensuite, avoir une grille d'analyse claire. Une seule page. Position, prix au mètre carré, loyer attendu, rentabilité brute, travaux estimés, DPE. En quinze minutes, vous savez si le bien rentre dans vos critères ou non.

---

20 Décision n° D-HCSF-2021-7 du Haut Conseil de Stabilité Financière, modifiée le 29 septembre 2021, fixant à 35 % maximum le taux d'effort des emprunteurs (assurance incluse) et à 25 ans la durée maximale des prêts immobiliers. Voir https://www.hcsf.gouv.fr

Enfin, avoir une équipe mobilisable rapidement : artisan pour le devis travaux, notaire pour la sécurisation juridique, courtier pour le financement. Sans cette équipe, vous serez toujours en retard d'un train.

J'ai loupé des dizaines d'affaires dans ma carrière. Pas parce qu'elles n'étaient pas bonnes, mais parce que j'étais arrivé deuxième. Le marché ne récompense que celui qui dégaine en premier.

Le prix : placer le curseur au bon endroit

Le prix d'achat, c'est tout. C'est la base. C'est le seul élément qui ne changera plus jamais. Vous pouvez renégocier votre taux dans cinq ans, vous pouvez augmenter votre loyer à la relocation, vous pouvez optimiser votre fiscalité. Mais le prix d'achat, lui, est gravé dans le marbre du compromis.

Ce qui me ramène à une règle d'or que je martèle dans toutes mes formations : on gagne de l'argent à l'achat, pas à la revente. Acheter au bon prix, c'est-à-dire en dessous du marché, c'est s'offrir d'emblée une plus-value latente et une rentabilité boostée.

Comment savoir si on achète au bon prix ? Trois sources fiables :

1. La base BIEN/PERVAL des notaires, qui recense toutes les transactions réelles. C'est l'étalon-or. Les annonces affichent des prix de vendeur. Les notaires affichent des prix de transaction. La différence est souvent de 5 à 10 %.

2. Les observatoires locaux des loyers, pour valider que le bien que vous achetez se louera bien au niveau attendu. Méfiez-vous des extrapolations : un T2 à Toulouse ne se loue pas comme un T2 à Lyon.
3. Vos propres visites. Rien ne remplace le terrain. Visitez vingt biens dans un quartier, et vous saurez instinctivement si le bien numéro vingt-et-un est cher ou non.

Et n'ayez pas peur de négocier. Une offre à -15 % du prix affiché n'est pas une offense, c'est un point de départ. Le pire qu'il puisse vous arriver, c'est qu'on vous dise non. Vous proposerez alors -10 %, puis -7 %. Vous serez surpris du nombre de vendeurs qui acceptent. Surtout depuis 2023, depuis le ralentissement du marché : les vendeurs sont devenus négociables comme jamais.

Les 4 critères auxquels doit répondre l'achat

Au fil des années, j'ai distillé mon analyse à quatre critères essentiels. Quatre. Pas dix, pas vingt. Quatre critères auxquels un bien doit répondre pour entrer dans mon portefeuille.

Critère n° 1 : la position dans la ville.

C'est l'emplacement, bien sûr, mais avec une lecture plus fine. La position, c'est l'endroit où l'on voudrait habiter dans dix ans, pas seulement aujourd'hui. C'est anticiper les flux : les nouvelles lignes de tramway, les futurs pôles d'emploi, les programmes de rénovation urbaine. Un quartier dont on disait pis que pendre il y a dix ans peut être devenu désirable aujourd'hui. C'est le travail de

l'investisseur de repérer ces dynamiques avant les autres.

Un bon emplacement, c'est aussi un emplacement avec demande locative robuste. Une ville étudiante, une ville à bassin d'emploi diversifié, une ville bien desservie. À l'inverse, je fuis les villes mono-industrielles, où la fermeture d'une usine fait s'effondrer la demande du jour au lendemain.

Critère n° 2 : la vétusté avec structure saine.

Le bien idéal pour moi, c'est un bien moche. Un bien qui fait peur. Un bien que les autres acheteurs vont écarter dès la photo. Pourquoi ? Parce que la vétusté apparente fait fuir, et donc baisse le prix. Mais derrière les papiers peints jaunis et la moquette sale, il faut une structure saine : pas de fissures structurelles, pas d'humidité ascensionnelle, pas de toiture à refaire intégralement, pas de fondations défaillantes.

La règle est simple : on rénove tout ce qui se voit, on ne touche pas à ce qui ne se voit pas. Si la structure est saine, vous transformez un canard boiteux en perle rare en trois mois de travaux. Si la structure est pourrie, vous courez à la ruine.

Critère n° 3 : un plan optimisable.

Un appartement, c'est une surface utile. Un T2 mal foutu peut devenir un T3 bien pensé. Un studio de 30 m² avec couloir inutile peut devenir un T1 bis confortable. Le plan doit pouvoir être retravaillé pour gagner en valeur d'usage et donc en valeur locative.

Méfiez-vous des plans figés par des murs porteurs partout, ou par des contraintes de copropriété trop fortes. À l'inverse, les vieux immeubles haussmanniens, avec leurs murs non porteurs en plâtre, sont de véritables Lego pour qui sait les manier.

Critère n° 4 : les raccordements fluides.

Eau, électricité, gaz, fibre, tout-à-l'égout. Tout doit être accessible facilement, ou déjà en place. Un bien avec des compteurs anciens à déplacer, un tableau électrique non conforme, des canalisations en plomb, c'est trois mois de travaux supplémentaires et 15 000 € de budget en plus. Vérifiez ces points dès la visite, posez les questions au vendeur, demandez les diagnostics complets.

Critère n° 5 (le nouveau) : le DPE.

J'ai longtemps tenu à mes quatre critères. Mais depuis l'entrée en vigueur de la loi Climat et Résilience, je ne peux plus faire l'impasse. Le DPE est devenu un critère à part entière. Pas un critère éliminatoire comme je l'ai dit, une passoire bien achetée peut faire une excellente affaire. Mais un critère qu'il faut intégrer à votre calcul économique.

Pour chaque bien, je pose ces questions : quelle est la classe actuelle ? Quels travaux pour passer en D ou mieux ? Quel budget ? Quel délai au regard du calendrier d'interdiction ? Et surtout : quelles aides mobilisables (MaPrimeRénov', CEE, éco-PTZ) ?

Une fois cette analyse faite, le DPE devient une opportunité plus qu'un obstacle. Mais sans cette analyse, c'est une bombe à retardement.

Le neuf ou l'ancien

À cette question, ma réponse est sans appel : l'ancien. Toujours.

Pas par dogmatisme. Par calcul.

Le neuf, c'est le placement de celui qui ne veut pas se fatiguer. On achète sur plan, on paie le prix fort, on attend deux ans, on encaisse le loyer. C'est commode. C'est aussi parfaitement médiocre en rentabilité. Un programme neuf en VEFA se vend en 2026 entre 5 000 et 8 000 €/m² selon les villes, pour des loyers qui plafonnent à 14-16 €/m². Faites le calcul : on est à 2,5-3,5 % brut. Avec un crédit à 3,5 %, vous payez pour travailler. Sans compter que les programmes neufs sont quasi systématiquement achetés au prix de vente du promoteur, qui inclut sa marge, ses frais de commercialisation, sa TVA. Vous achetez du non négocié.

L'ancien à rénover, c'est l'inverse. C'est exigeant, c'est chronophage, c'est risqué si on s'y prend mal. Mais c'est là que se trouve la rentabilité. 7, 8, 9, parfois 10 % brut après travaux. Avec en prime la possibilité de créer de la valeur : un bien acheté 200 000 €, rénové pour 50 000 €, peut valoir 300 000 € à l'expertise post-travaux. Vous avez créé 50 000 € de valeur en six mois.

Le seul cas où je peux concéder le neuf, c'est en dispositif fiscal spécifique pour un

investisseur très fortement imposé qui cherche d'abord à défiscaliser. Et encore : la plupart des dispositifs Pinel, Denormandie et autres dérivés se sont éteints ou ont été drastiquement réduits. En 2026, la défiscalisation immobilière n'est plus la machine qu'elle a pu être.

Donc : ancien. À rénover. Avec une équipe solide. C'est la voie royale.

Le meublé : un marché en pleine expansion

Le meublé. J'ai défendu cette formule dans la première édition de ce livre, et je continue de la défendre en 2026, à quelques nuances près. Nuances importantes, parce que le législateur s'est rappelé à notre bon souvenir avec deux textes coup sur coup.

D'abord, la loi Le Meur du 19 novembre 2024[21]. Cette loi vise spécifiquement les meublés de tourisme, c'est-à-dire les locations de courte durée comme Airbnb ou Booking. Elle a sérieusement raboté leurs avantages. Pour les meublés de tourisme non classés, l'abattement micro-BIC est passé de 50 % à 30 %, et le seuil de chiffre d'affaires de 77 700 € à 15 000 €. Pour les meublés de tourisme classés, l'abattement est passé de 71 % à 50 %, et le seuil de 188 700 € à 77 700 €. Le DPE est

21 Loi n° 2024-1039 du 19 novembre 2024 visant à renforcer les outils de régulation des meublés de tourisme à l'échelle locale, dite « loi Le Meur ». Texte officiel : https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000050612711

devenu obligatoire pour ces locations, et les maires disposent désormais d'outils renforcés pour imposer quotas et compensations.

En clair : le tourisme courte durée a perdu une partie de son intérêt fiscal. Et dans certaines villes comme Paris, Bordeaux, Lyon, les communes touristiques, il devient même impraticable pour un investisseur débutant.

Ma position est donc nette : préférez la location meublée longue durée. Le LMNP ou Loueur en Meublé Non Professionnel reste en 2026 le meilleur statut fiscal pour un investisseur particulier en France. Pas le tourisme. Le LMNP classique, avec un locataire qui s'installe pour un an, deux ans, trois ans.

Pourquoi le LMNP est-il si puissant ? Parce qu'il permet de pratiquer l'amortissement comptable. Vous déduisez chaque année une fraction du prix d'achat du bien, du mobilier, des travaux. Cette déduction, combinée aux charges réelles, vient écraser le revenu locatif imposable. Résultat : pendant des années, vous ne payez aucun impôt sur vos loyers. Aucun. C'est légal, c'est sécurisé, c'est utilisé par tous les investisseurs avisés.

Mais, et c'est la deuxième nuance, la loi de finances 2025 est venue rebattre les cartes sur la plus-value de cession[22]. Depuis le 15 février

22 Loi n° 2025-127 du 14 février 2025 de finances pour 2025, article 84, modifiant l'article 150 VB du Code général des impôts. Les amortissements déduits pendant la durée de location en LMNP sont désormais réintégrés au prix d'acquisition pour le calcul

2025, les amortissements que vous avez déduits pendant la durée de location sont réintégrés au prix d'acquisition au moment du calcul de la plus-value imposable. En clair : vous payez plus d'impôt à la revente qu'avant.

Je vois déjà certains lecteurs paniquer. « C'est fini, le LMNP ! » Non. C'est faux. Le LMNP reste extrêmement favorable. Voici pourquoi :

D'abord, les exceptions. Les résidences étudiantes, les résidences seniors, les EHPAD et les résidences médicalisées sont exclus de cette réintégration. Si votre stratégie passe par ces segments, rien ne change.

Ensuite, et surtout, les abattements pour durée de détention restent en place. Au-delà de 22 ans de détention, vous êtes totalement exonéré d'impôt sur le revenu sur la plus-value. Au-delà de 30 ans, vous êtes totalement exonéré de prélèvements sociaux. Autrement dit : si vous gardez votre bien longtemps, ce qui devrait être votre stratégie par défaut, l'impact de la réforme s'atténue considérablement, puis s'efface.

La leçon est claire : il faut nuancer le discours « pas d'impôt pendant 10 ans, puis on revend tranquillement ». Aujourd'hui, c'est « pas d'impôt pendant 10 ans, et on garde durablement pour neutraliser la plus-value ».

---

de la plus-value de cession, à l'exception des résidences étudiantes, seniors, EHPAD et établissements médicalisés. Texte officiel : https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000051168007

La stratégie patrimoniale prime sur la stratégie d'aller-retour.

Petit mot sur l'encadrement des loyers : pour ceux qui investissent dans les agglomérations concernées : Paris, Lille, Lyon, Plaine Commune, Est Ensemble, Montpellier, Bordeaux et leurs voisins[23], il faut intégrer ce paramètre dans votre calcul de rentabilité. Le dispositif a été prolongé jusqu'en novembre 2026 par la loi 3DS, et il sera très probablement reconduit. Le meublé permet souvent de pratiquer un loyer un peu supérieur au plafond du nu, mais dans certaines villes l'écart se réduit. Faites vos calculs ville par ville, c'est non négociable.

L'achat de sa résidence principale

J'arrive à ma fausse croyance préférée. Celle qui me fait grimper aux rideaux. « Avant d'investir, il faut d'abord acheter sa résidence principale. »

C'est totalement faux.

Reprenons. Pourquoi achète-t-on sa résidence principale en premier ? Parce que les parents l'ont dit. Parce que les banques le suggèrent.

---

23 Encadrement des loyers issu de la loi ELAN du 23 novembre 2018, prolongé par la loi 3DS du 21 février 2022 jusqu'en novembre 2026. Agglomérations concernées en 2026 : Paris, Lille, Lyon-Villeurbanne, Plaine Commune, Est Ensemble, Montpellier, Bordeaux. Voir https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F1314

Parce que la culture française associe la propriété de son logement à la réussite sociale. Aucune de ces raisons n'est économique.

Économiquement, acheter sa résidence principale, c'est :

- S'endetter sur 20 ou 25 ans sans aucun rendement locatif en face. Vous payez votre crédit avec votre salaire net d'impôt, sans aucune contribution de qui que ce soit d'autre. Pas de locataire qui rembourse à votre place.

- Geler votre capacité d'emprunt. Une fois que vous avez signé pour votre résidence principale, votre taux d'endettement est immédiatement très entamé. Les règles HCSF, 35 % d'endettement assurance comprise, durée maximale de 25 ans, sont implacables. Vous n'aurez plus la capacité d'enchaîner sur de l'investissement locatif. Vous serez bloqué pendant des années.

- Acheter au prix le plus émotionnel. Quand on choisit son logement, on craque pour le quartier, pour la vue, pour la lumière. On surpaye souvent de 5 à 10 % par rapport à la valeur économique réelle.

À l'inverse, un investisseur qui commence par le locatif :

- Met en route la machine du remboursement du crédit par le locataire.

- Encaisse une rentabilité qui renforce sa capacité d'emprunt à terme.

- Achète froidement, en optimisant chaque paramètre.

- Constitue un patrimoine qui finira par lui permettre, avec son cash-flow positif, de financer sereinement sa résidence principale sans peser sur son train de vie.

Le bon ordre, c'est donc : investissement locatif d'abord, résidence principale ensuite. Toujours.

Cela dit, je veux apporter une nuance en 2026. Les règles HCSF, que j'évoquais à l'instant, ont changé la donne pour de nombreux jeunes actifs. Aujourd'hui, beaucoup ne peuvent même plus obtenir un crédit en raison du plafond des 35 %. Pour ceux-là, le calcul est différent : ils ne peuvent souvent pas accéder à plusieurs financements successifs, parce que les banques tendent à privilégier la résidence principale dans leur scoring. Dans ces cas, il faut être plus malin : soit commencer petit, par un studio en province ou un T2 dans une ville moyenne avec une rentabilité forte qui ne consomme pas tout le ratio d'endettement, soit travailler la structuration en SCI à l'IS, qui sort le crédit du bilan personnel. Ce sont des montages que je détaille plus loin dans le livre.

Mais le principe reste : la résidence principale n'est pas le premier achat à faire. Elle est la récompense, pas le point de départ.

En résumé

1. Formez-vous en permanence. L'immobilier est un métier qui évolue chaque année. Réservez une heure par jour à votre montée en compétence, lisez, écoutez ceux qui font.

2. Démolissez les fausses croyances. Les impayés représentent 2 à 3 % du parc privé, pas 30 %. L'immobilier rapporte toujours, même avec un crédit à 3,5 %. Le bon moment, c'est aujourd'hui.
3. Comprenez la force du temps. Le remboursement du capital, l'inflation et la valorisation forment un triple moteur qui travaille pour vous, mois après mois, année après année.
4. Soyez réactif. Les meilleures affaires se signent en 24 heures. Préparez votre dossier bancaire, votre grille d'analyse et votre équipe en amont.
5. Achetez au bon prix. On gagne de l'argent à l'achat. Croisez les bases notariales, les observatoires de loyers et vos propres visites. Négociez systématiquement.
6. Validez les cinq critères. Position dans la ville, vétusté avec structure saine, plan optimisable, raccordements fluides, DPE maîtrisé. Sans ces cinq feux verts, on ne signe pas.
7. Privilégiez l'ancien à rénover. Le neuf rassure mais ne rapporte pas. L'ancien à rénover est la voie royale de la rentabilité et de la création de valeur.
8. Optez pour le meublé longue durée. Le LMNP reste en 2026 le statut le plus avantageux. Évitez le tourisme courte durée, raboté par la loi Le Meur. Anticipez la réintégration des amortissements en gardant vos biens longtemps.
9. Intégrez le DPE comme critère économique. Les passoires thermiques restent achetables si vous budgétez la

rénovation. Le calendrier d'interdiction G/F/E doit guider votre stratégie travaux.

10. Différez la résidence principale. L'investissement locatif d'abord, la résidence principale ensuite. Le bon ordre n'est jamais celui qu'on vous suggère au repas de famille.

II. La Recherche du bien

Trouver un bien décoté à rénover

Quand on me demande quel est le secret pour bien investir dans l'immobilier, je réponds toujours la même chose : il faut acheter en dessous du prix du marché. Pas un peu en dessous. Vraiment en dessous. Et pour cela, il n'y a pas trente-six solutions : il faut chercher un bien décoté, le plus souvent un bien à rénover.

Pourquoi un bien à rénover ? Parce que c'est là, et presque uniquement là, que se cache la décote. Un appartement déjà refait, propre, prêt à louer, sera toujours vendu au prix du marché, parfois au-dessus. Le vendeur a fait les travaux, il veut les récupérer. Logique. Mais un appartement avec une vieille cuisine des années 80, du papier peint à fleurs, une salle de bain hors d'âge et un DPE classé F, là, vous tenez quelque chose. Le vendeur sait que son bien ne fait pas rêver. Il sait qu'il devra accepter une offre inférieure à ses voisins refaits à neuf. Et c'est exactement ce qu'on cherche.

Mon souhait est de vous faire comprendre que la valeur ne se crée pas au moment de la vente. Elle se crée au moment de l'achat. Si vous achetez un bien rénové au prix du marché, vous n'avez rien créé. Vous avez juste acheté. Si vous achetez un bien décoté à rénover, et que vous le rénovez intelligemment, vous créez de la valeur dès le premier jour. C'est ce qui fait toute la différence.

Avec la loi Climat et Résilience du 22 août 2021[24], cette stratégie est devenue encore plus pertinente. Les biens classés G sont interdits à la location depuis le 1er janvier 2025. Les F le seront en 2028, les E en 2034[25]. Conséquence directe : les propriétaires de passoires thermiques paniquent. Beaucoup veulent vendre avant que leur bien ne devienne invendable. Ils acceptent des décotes que personne n'aurait imaginées il y a cinq ans. Pour un investisseur qui sait piloter une rénovation énergétique, c'est une aubaine.

La bonne affaire est au prix du marché

Attention quand même à ne pas tomber dans le piège inverse. On entend parfois cette phrase : « la bonne affaire est au prix du marché ». Et c'est vrai… pour ceux qui achètent leur résidence principale. Eux peuvent se permettre de payer le juste prix : ils achètent pour vivre, pas pour rentabiliser.

---

24 Loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets, dite « loi Climat et Résilience ». L'article 160 fixe le calendrier d'interdiction progressive à la location des passoires thermiques.

25 Calendrier d'interdiction à la location en France métropolitaine : G interdit depuis le 1er janvier 2025, F interdit à compter du 1er janvier 2028, E interdit à compter du 1er janvier 2034. Le gel des loyers pour les logements classés F et G s'applique depuis le 24 août 2022. Source : service-public.fr, fiche F38131.

Mais nous, investisseurs, on ne peut pas se contenter de ça. Pourquoi ? Parce qu'on a des frais que le propriétaire occupant n'a pas : frais de notaire (qui peuvent atteindre 8 à 8,5 % en 2026 dans la plupart des départements depuis la hausse des DMTO[26]), frais d'agence, parfois frais de courtage, et bien sûr les travaux. Si vous achetez au prix du marché, le jour où vous revendez, vous perdez de l'argent. Mécaniquement.

Donc la « bonne affaire au prix du marché » n'existe pas pour un investisseur. Pour nous, la bonne affaire, c'est toujours 10, 15, 20 % en dessous du marché. Et ce prix, on l'obtient en négociant un bien que personne ne veut, ou en achetant à quelqu'un qui doit vendre vite.

Comment trouver le bien locatif idéal

Le bien locatif idéal, ça n'existe pas. Il faut le construire. Et pour le construire, il faut d'abord savoir ce qu'on cherche.

Avant toute visite, je veux que vous ayez en tête trois critères : le quartier, la typologie, le prix au mètre carré cible. Si vous ne savez pas répondre à ces trois questions, vous n'êtes pas prêt à acheter. Vous serez celui qui va visiter pendant six mois sans rien décider, parce que

26 Loi n° 2025-127 du 14 février 2025 de finances pour 2025, article relatif aux DMTO. Les départements peuvent relever leur taux de droits de mutation à titre onéreux de 4,5 % à 5 % du prix de vente, à titre temporaire, du 1er avril 2025 au 31 mars 2028. Les primo-accédants peuvent être exonérés sur délibération du département.

vous ne saurez jamais reconnaître la bonne affaire quand elle passera devant vous.

Le quartier d'abord. Vous devez le connaître par cœur. Pas l'arrondissement, pas la ville : le quartier, rue par rue. Quelles sont les rues qui montent ? Celles qui descendent ? Où sont les commerces, les transports, les écoles ? Quels sont les loyers pratiqués au numéro 12 et au numéro 47 ? Vous devez comprendre que vous achetez d'abord un emplacement, ensuite un bien.

La typologie ensuite. Studio, T2, T3, T4, immeuble entier ? Tout dépend de votre stratégie et de votre marché. Dans une ville étudiante, le studio se loue facilement mais subit beaucoup de turnover. Dans une ville de cadres trentenaires, le T2 est roi. Dans une ville familiale, visez le T3 ou T4 avec balcon. Pas de réponse universelle. Mais une réponse par marché.

Le prix au mètre carré enfin. Vous devez avoir en tête le prix au m² médian, le prix au m² « bonne affaire », et le prix au m² « affaire du siècle ». Si vous tombez sur le troisième, vous achetez les yeux fermés. Si vous tombez sur le deuxième, vous négociez. Au-dessus du premier, vous passez votre chemin.

Un mot sur le DPE, qui est devenu en 2026 un critère central. Un bien classé F ou G n'est pas un repoussoir. C'est une opportunité de négociation, à condition de budgéter sérieusement la rénovation énergétique dans votre projet. Méfiez-vous d'ailleurs des DPE réalisés avant juillet 2024 sur les petites surfaces : la méthode a été révisée et environ

140 000 logements de moins de 40 m² ont été reclassés, souvent en mieux[27]. Un bien autrefois classé F peut aujourd'hui ressortir en E. Vérifiez toujours la date du diagnostic.

Acheter à un professionnel de l'immobilier

Une question revient souvent : faut-il acheter à un particulier ou à un marchand de biens ? La réponse n'est pas évidente.

Le particulier vend rarement. Une fois, deux fois dans sa vie. Il est attaché à son bien, parfois émotionnellement. Il a vu grandir ses enfants dedans. Il pense que son appartement est unique. Avec lui, la négociation est lente, parfois pénible, mais souvent fructueuse parce qu'il n'a pas la connaissance fine du marché.

Le marchand de biens, lui, est un professionnel. Il achète, rénove, revend. Il connaît parfaitement les prix. Il vous présente un bien refait à neuf, joli, vendable. Mais sachez une chose : sa marge est dedans. Si vous achetez son bien, vous payez sa rénovation, ses frais, et ses 15 à 25 % de marge. Vous achetez au prix fort, par définition.

---

27 Arrêté du 25 mars 2024 portant modification de la méthode de calcul du DPE pour les logements de moins de 40 m². Environ 140 000 logements ont été automatiquement reclassés, le plus souvent en sortant des classes F ou G, à compter du 1er juillet 2024.

Mon conseil : évitez d'acheter à un marchand de biens pour de l'investissement locatif. Sauf cas exceptionnel, vous payez trop cher. Préférez le particulier, ou mieux encore, la succession.

Agent immobilier ou chasseur immobilier

L'agent immobilier travaille pour le vendeur. Point. C'est lui qui le paie. Sa mission, c'est de vendre le bien au prix le plus élevé possible. Ne vous attendez pas à ce qu'il négocie pour vous. Il ne le fera pas.

Le chasseur immobilier, lui, travaille pour l'acheteur. C'est vous qui le payez. Sa mission, c'est de vous trouver le meilleur bien au meilleur prix. Il négocie pour vous. Il visite à votre place. Il filtre les annonces.

Pour un investisseur qui débute, qui n'a pas le temps, qui habite loin de la ville cible, le chasseur peut être un excellent investissement. Ses honoraires (généralement 3 à 5 % du prix d'achat) sont largement amortis si la décote est au rendez-vous.

Pour un investisseur expérimenté, qui connaît son marché, qui sait visiter et négocier seul, le chasseur n'est pas indispensable. Mais entretenir un bon réseau d'agents immobiliers reste essentiel.

Fidéliser 4, 5 ou 6 agences

Voici un point souvent négligé : la fidélisation des agents. Beaucoup d'investisseurs débutants font le tour de toutes les agences de la ville, laissent leur numéro partout, et

s'étonnent de ne jamais être appelés. Erreur stratégique.

Un agent immobilier reçoit des dizaines d'appels par semaine. Il ne se souvient que de ceux qui comptent. Pour qu'il pense à vous quand un bon dossier arrive, il faut qu'il vous connaisse. Vraiment. Qu'il sache ce que vous cherchez, votre budget, votre capacité de décision, votre sérieux.

Ma méthode : sélectionnez 4, 5 ou 6 agences maximum dans la ville cible. Pas plus. Rendez-vous physiquement dans chacune. Présentez-vous, expliquez votre projet, montrez que vous êtes un acheteur sérieux. Repassez tous les quinze jours. Appelez régulièrement. Soyez réactif quand on vous propose un bien : visitez dans les 24 heures, faites une offre dans les 48.

Au bout de deux ou trois mois, vous serez devenu LE client de référence de ces 4 agences. Et c'est à vous qu'ils proposeront les biens en off-market, ceux qui ne sortent jamais sur Internet. C'est là que se font les vraies affaires.

Petite précision pour 2026 : la pratique des honoraires partagés entre agences (le multi-mandat partagé) est devenue beaucoup plus courante. Cela élargit considérablement le périmètre des biens accessibles via une seule agence. Profitez-en.

Trouver un bien sur Internet : l'intérêt des alertes

Internet, c'est l'antichambre du marché. Tout y passe, mais souvent trop tard. Un bien bien

placé, bien prix, part en quelques heures. Pas en quelques jours.

D'où l'importance des alertes. Sur tous les portails : SeLoger, Leboncoin, Bien'ici, PAP, Logic-Immo. Paramétrez vos critères au plus serré : quartier, typologie, prix maximum. Recevez les alertes par mail ET par notification mobile. Et surtout : agissez dans l'heure.

Quand une alerte tombe à 9h17, le bien intéressant a déjà reçu trois appels à 9h25. Si vous appelez à 18h ce soir-là, vous appelez le quatorzième. Vous ne visiterez jamais en premier. Et celui qui visite en premier est celui qui négocie en premier.

Le réflexe à acquérir : alerte → coup d'œil → appel immédiat → rendez-vous calé dans la journée si possible. Cette discipline, c'est ce qui sépare ceux qui achètent de ceux qui rêvent d'acheter.

Les éléments essentiels lors de la visite

La visite, c'est le moment de vérité. Vous avez 30 minutes pour évaluer un bien que vous allez peut-être garder 20 ans. Pas le droit à l'erreur.

Première chose : arriver 15 minutes en avance. Marchez dans le quartier. Repérez les commerces, l'ambiance, les transports. Le bien lui-même n'existe pas hors de son environnement.

Deuxième chose : ne pas se laisser distraire par le mobilier ou la décoration. Le mobilier va partir. La décoration, vous la refaites. Ce qui reste : les murs, le sol, les fenêtres, la

plomberie, l'électricité, la chaudière, la copropriété.

Troisième chose : check-list systématique. - État des fenêtres (simple ou double vitrage, état des joints, du bois ou du PVC) - État de la chaudière (gaz, fioul, électrique, individuelle ou collective ? âge ? entretien à jour ?) - État de l'électricité (tableau aux normes ? différentiels présents ? prises en nombre suffisant ?) - État de la plomberie (cuivre, PER, plomb ? écoulement correct ?) - État de la VMC (présente ? fonctionnelle ?) - État du sol (parquet récupérable ? carrelage à refaire ?) - Humidité (taches au mur, salpêtre, odeur de moisi) - Isolation phonique (frapper aux murs, écouter les voisins) - Exposition (nord, sud, est, ouest) - Vue (mur d'en face ou dégagement ?) - Bruit (rue passante, école, café en bas ?)

Quatrième chose : prenez des photos. De tout. Vous allez visiter d'autres biens, vous allez confondre. Sans photos, vous ne pourrez pas comparer sérieusement le soir venu.

Cinquième chose, et c'est nouveau en 2026 : demandez le DPE. Pas la classe simplement, mais le rapport complet, avec les recommandations de travaux et leur estimation chiffrée. Si le bien est en F ou G, demandez à voir le rapport en détail. Vous saurez où sont les déperditions (toiture, fenêtres, murs, plancher bas) et vous pourrez budgéter précisément la mise aux normes.

Le règlement de copropriété

Le règlement de copropriété, c'est la bible de l'immeuble. Personne ne le lit, et c'est une erreur monumentale.

Dans ce document, vous trouverez : - La destination de l'immeuble (peut-on louer en meublé ? en courte durée ? exercer une activité professionnelle ?) - Les tantièmes (votre part dans les charges et dans les décisions) - Les parties communes et privatives (qui paie quoi ?) - Les éventuelles servitudes - Les règles d'usage (animaux, étendoirs, paraboles, etc.)

Particulièrement crucial en 2026 : la question des meublés de tourisme. La loi Le Meur du 19 novembre 2024[28] a considérablement durci le cadre. Les abattements fiscaux du régime micro-BIC ont été réduits (30 % pour les meublés de tourisme non classés, contre 50 % auparavant, avec un plafond abaissé à 15 000 €). Les maires ont obtenu des pouvoirs renforcés : quotas, compensation obligatoire, refus d'autorisation. Et surtout, de plus en plus de copropriétés modifient leur règlement à la majorité des deux tiers pour interdire purement et simplement la courte durée.

---

28 Loi n° 2024-1039 du 19 novembre 2024 visant à renforcer les outils de régulation des meublés de tourisme à l'échelle locale, dite « loi Le Meur ». Elle réduit les abattements fiscaux du régime micro-BIC (30 % pour les meublés non classés, contre 50 % auparavant, plafond abaissé à 15 000 €) et renforce les pouvoirs des maires (quotas, compensation, autorisation préalable).

Mon conseil : si vous achetez pour louer, partez sur du meublé LONGUE durée. La courte durée façon Airbnb est devenue un terrain miné, fiscalement et réglementairement. Et si vous voulez quand même tenter la courte durée, vérifiez DEUX fois : le règlement de copropriété, ET la réglementation municipale.

Le carnet d'entretien

Le carnet d'entretien recense tous les travaux réalisés dans l'immeuble depuis sa construction. C'est l'historique médical du bâtiment.

Ce que vous y cherchez : les gros travaux récents (ravalement, toiture, ascenseur, chaudière collective), les diagnostics techniques (amiante, plomb, termites), les éventuels sinistres. Un immeuble qui a fait son ravalement il y a deux ans est un immeuble apaisé pour dix à quinze ans. Un immeuble qui n'a rien fait depuis 1985 est un immeuble qui va vous coûter cher en appels de fonds dans les trois prochaines années.

Demandez aussi les trois derniers procès-verbaux d'assemblée générale. Vous y verrez l'ambiance de la copropriété (procédures, conflits, sujets en attente) et surtout les travaux votés ou en cours de vote. Un appel de fonds de 18 000 euros prévu dans six mois change radicalement le calcul de votre rentabilité.

Le pré-état daté

Le pré-état daté, c'est un document délivré par le syndic au moment d'une vente. Il récapitule

la situation financière du copropriétaire vendeur vis-à-vis de la copropriété, les éventuels travaux votés non encore appelés, le fonds de travaux (loi ALUR).

Lisez-le. Lisez-le vraiment. Ce qui pour le vendeur est un travail à venir (par exemple, un ravalement voté à 80 000 euros pour l'immeuble, dont 4 800 à sa charge selon ses tantièmes) deviendra votre charge à vous le jour de la signature, si le compromis ne précise rien.

C'est typiquement le genre de point sur lequel se joue 3 000, 5 000, parfois 10 000 euros de négociation. Si vous découvrez à la lecture du pré-état daté qu'il y a 6 000 euros de travaux votés non appelés, négociez une baisse de prix équivalente, ou faites payer ces travaux au vendeur via le compromis. Ne signez jamais en aveugle.

Négocier le prix

La négociation, c'est un art. Mais c'est aussi une méthode.

Première règle : ne jamais montrer son enthousiasme. Si le bien vous plaît, vous le gardez pour vous. Sinon, vous perdez tout pouvoir de négociation dès la première seconde.

Deuxième règle : argumenter chaque baisse. Une offre brute « j'achète 15 % moins cher », ça ne marche jamais. Une offre argumentée « j'achète 15 % moins cher parce que la cuisine est à refaire (12 000 €), la salle de bain à refaire (8 000 €), la chaudière en fin de vie (5 000 €),

le DPE classé F (15 000 € d'isolation à prévoir) et 6 000 € de travaux votés en copropriété », ça passe.

Troisième règle : laisser le temps faire son œuvre. Une première offre refusée n'est pas un échec. C'est le début d'une négociation. Revenez deux semaines plus tard, le vendeur aura peut-être eu d'autres déconvenues entre-temps.

Quatrième règle : connaître les marges de manœuvre du vendeur. Pourquoi vend-il ? Divorce, succession, mutation professionnelle, retraite, problème d'argent ? Chaque raison appelle un type de négociation différent. Un divorce qui s'éternise est un terrain extrêmement favorable. Une succession entre frères et sœurs aussi : ils veulent vendre vite pour partager.

Petit ajout 2026 : dans les villes soumises à l'encadrement des loyers (Paris, Lille, Plaine Commune, Lyon-Villeurbanne, Est Ensemble, Montpellier, Bordeaux notamment[29]), le levier

29 Loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018, dite « loi ELAN », article 140, ayant rétabli le dispositif d'encadrement des loyers à titre expérimental. Prolongé jusqu'au 23 novembre 2026 par la loi n° 2022-217 du 21 février 2022, dite « loi 3DS ». Villes concernées au 1er janvier 2026 : Paris (depuis juillet 2019), Lille (depuis mars 2020), Plaine Commune (depuis juin 2021), Lyon et Villeurbanne (depuis novembre 2021), Est Ensemble (depuis décembre 2021), Montpellier (depuis juillet 2022), Bordeaux (depuis juillet 2022).

de négociation est puissant. Si le loyer plafond ne permet pas une rentabilité correcte, dites-le ouvertement au vendeur : « Au prix où vous vendez, je ne peux pas rentabiliser, le loyer est plafonné à X euros ». C'est un argument frappant, vérifiable, qui force le vendeur à réfléchir.

Les vendeurs particuliers, pour leur défense, doivent aussi se rappeler qu'un loyer pratiqué au-dessus du plafond les expose à une amende administrative pouvant aller jusqu'à 5 000 € pour une personne physique, 15 000 € pour une personne morale. Ils ont donc tout intérêt à entendre vos arguments.

Réactivité ou impatience

Réactivité, oui. Impatience, non.

Beaucoup confondent les deux. La réactivité, c'est répondre vite, visiter vite, faire une offre vite quand le bien est bon. L'impatience, c'est acheter pour le plaisir d'acheter, parce qu'on visite depuis trois mois et qu'on en a marre.

En immobilier, les affaires du siècle ne se font qu'une fois par siècle. Mais les bonnes affaires, elles, se présentent régulièrement à celui qui sait attendre. Ne forcez jamais une affaire. Si le bien n'est pas le bon, passez. Le suivant arrivera. Le marché est inépuisable.

Je préfère cent fois quelqu'un qui met dix-huit mois à acheter son premier bien plutôt que

---

Amende administrative jusqu'à 5 000 € pour une personne physique, 15 000 € pour une personne morale.

quelqu'un qui en achète trois en six mois et se rend compte au bout d'un an qu'il a payé trop cher partout.

Le prix : placer le curseur au bon endroit

Quel prix proposer ? La question revient à chaque négociation, et la réponse n'est jamais évidente.

Trop bas, vous vexez le vendeur. Il refuse, et surtout, il ne revient plus discuter. Trop haut, vous laissez de l'argent sur la table et vous achetez sans marge de manœuvre.

Ma méthode : je calcule d'abord mon prix maximum acceptable, celui au-delà duquel l'opération ne fait plus sens. Puis je calcule mon prix idéal, qui me garantit une vraie décote. Et je fais ma première offre 10 à 15 % en dessous de ce prix idéal.

Pourquoi ? Parce qu'on remonte toujours. Une négociation, c'est une danse. Le vendeur baisse un peu, vous remontez un peu, et on se retrouve quelque part au milieu. Si vous partez de votre prix idéal, vous finirez forcément au-dessus.

Et n'oubliez jamais : c'est l'écrit qui compte. Une offre verbale n'engage personne. Faites toujours une offre écrite, datée, signée, avec une date de validité. Cela donne du poids à votre démarche et oblige le vendeur à se positionner.

Les critères auxquels doit répondre l'achat

Avant de signer, vérifiez que votre achat coche au moins quatre critères sur cinq. Pas trois, pas deux. Quatre minimum. Sinon, passez votre chemin.

Critère 1 : la rentabilité. Votre achat doit générer un cash-flow positif ou neutre. Si vous achetez et que vous payez de votre poche chaque mois, ce n'est pas un investissement, c'est un loisir. Calculez précisément : loyer hors charges − charges − taxe foncière − assurance PNO − assurance loyers impayés − gestion locative − mensualité de crédit. Ce solde doit être supérieur ou égal à zéro.

Critère 2 : l'emplacement. Un bon emplacement ne se discute pas. Transports en commun à moins de 10 minutes à pied, commerces de proximité, dynamisme démographique du quartier. Le bon emplacement, c'est ce qui garantit la liquidité de votre bien : vous trouverez toujours un locataire, vous trouverez toujours un acheteur.

Critère 3 : le potentiel de valorisation. Pouvez-vous, par les travaux ou par un changement d'usage, augmenter significativement la valeur du bien ? Un T2 qu'on peut transformer en T3 en jouant sur les cloisons. Un appartement qu'on peut diviser en deux studios. Une cave aménageable en pièce. Le potentiel, c'est ce qui transforme un investissement moyen en investissement excellent.

Critère 4 : la décote à l'achat. Vous devez acheter au moins 10 à 15 % sous le prix du

marché. Sinon, vous n'avez pas créé de valeur. Vous avez juste acheté.

Critère 5 : le DPE et l'enveloppe énergétique du bien. C'est le nouveau critère, devenu incontournable en 2026. Un bien classé F ou G n'est pas un repoussoir : c'est une opportunité de négociation, à condition de budgéter sérieusement la rénovation énergétique dans le projet. Mais vous devez avoir un plan précis : quels travaux, à quel coût, sur quelle durée, pour quelle classe DPE cible ? Sans plan, c'est un piège. Avec un plan, c'est une mine d'or, parce que vous achetez à prix cassé un bien que personne ne veut, et vous le remettez sur le marché en classe D ou C une fois rénové.

Si votre achat coche les cinq critères, foncez. Si quatre sur cinq, négociez fort sur le cinquième. Si trois sur cinq, passez votre chemin. Le suivant sera meilleur.

Le notaire

Le notaire, c'est l'officier ministériel qui authentifie la transaction. Il représente la loi, pas vous. Pas le vendeur. La loi.

Cela dit, vous avez le droit (et le devoir) d'avoir VOTRE notaire. C'est votre droit le plus strict : choisir le notaire qui va défendre vos intérêts. En pratique, dans une transaction immobilière, il y a souvent deux notaires : celui du vendeur, celui de l'acheteur. Ils se partagent les frais (qui ne sont pas plus élevés pour autant) et travaillent ensemble.

Choisissez un notaire compétent en immobilier, idéalement spécialisé dans

l'investissement locatif. Un bon notaire, c'est celui qui répond vite à vos appels, qui vous explique ce qu'il fait, qui vous alerte sur les risques. Pas celui qui se contente de lire les actes en signature.

Le compromis de vente

Le compromis de vente, c'est le moment où le vendeur s'engage à vendre et l'acheteur à acheter. C'est un engagement ferme, sauf à actionner les clauses suspensives prévues.

Quelques points à vérifier impérativement : - La désignation précise du bien (lots, tantièmes, surface Carrez) - Le prix de vente et le détail (mobilier inclus ? travaux à charge du vendeur ?) - La date de signature de l'acte authentique (généralement 2 à 3 mois après le compromis) - Les clauses suspensives (obtention du prêt, principalement) - Les diagnostics annexés - Le pré-état daté

Et surtout : le délai de rétractation. Depuis la loi Macron de 2015, ce délai est passé de 7 à 10 jours[30]. Dix jours pendant lesquels vous pouvez, sans motif et sans pénalité, vous rétracter. Le délai démarre le lendemain de la première présentation de la notification du compromis (par lettre recommandée ou remise en main propre par le notaire). Profitez de ces

30 Loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite « loi Macron ». Article 210 portant le délai de rétractation de l'acquéreur non professionnel de 7 à 10 jours, codifié à l'article L. 271-1 du code de la construction et de l'habitation.

dix jours pour relire, faire relire, poser toutes vos questions, vérifier le règlement de copropriété, les PV d'AG. C'est votre filet de sécurité.

Les frais de notaire : réduction possible

Premier point à comprendre : ce qu'on appelle « frais de notaire » n'est pas, à 90 %, de la rémunération du notaire. Ce sont essentiellement des droits de mutation à titre onéreux (DMTO) reversés à l'État et aux collectivités locales.

En 2018, on disait « comptez environ 8 % de frais de notaire dans l'ancien ». En 2026, c'est plutôt 8 à 8,5 % dans la plupart des départements. Pourquoi ? Parce que la loi de finances pour 2025 a autorisé les départements à relever leur DMTO de 4,5 à 5 % du prix de vente, à titre temporaire, du 1er avril 2025 au 31 mars 2028[31]. La quasi-totalité des départements a saisi cette possibilité. Seuls les primo-accédants peuvent bénéficier d'une exonération, sur délibération du département concerné.

Pour un investisseur, la facture est mécaniquement plus lourde qu'avant. Raison de plus pour négocier le prix d'achat.

---

31 Loi n° 2025-127 du 14 février 2025 de finances pour 2025, article relatif aux DMTO. Les départements peuvent relever leur taux de droits de mutation à titre onéreux de 4,5 % à 5 % du prix de vente, à titre temporaire, du 1er avril 2025 au 31 mars 2028. Les primo-accédants peuvent être exonérés sur délibération du département.

Cela dit, une technique permet de réduire la base de calcul des frais de notaire : la déduction du mobilier. Si le bien est vendu meublé (cuisine équipée, électroménager, meubles), vous pouvez sortir la valeur du mobilier du prix de vente, et ne payer les DMTO que sur la partie « bien immobilier ». Attention : le mobilier doit être listé, valorisé de manière réaliste (5 à 10 % du prix maximum, au-delà l'administration peut redresser), et facturé séparément.

Sur un achat à 200 000 euros avec 15 000 euros de mobilier, vous économisez environ 1 100 euros de frais de notaire. Ce n'est pas négligeable.

Acheter sans clause suspensive

Voici une stratégie d'investisseur aguerri : acheter sans clause suspensive de prêt.

L'idée est simple. Quand vous faites une offre avec clause suspensive, vous dites au vendeur : « Je vous achète à ce prix, mais si ma banque ne suit pas, je me rétracte sans pénalité. » Sécurisant pour vous. Beaucoup moins sécurisant pour le vendeur, qui peut voir sa vente s'effondrer deux mois plus tard.

Quand vous faites une offre SANS clause suspensive, vous dites au vendeur : « Je vous achète, point. Si je n'obtiens pas mon prêt, je paie cash ou je paie le dédit. » C'est très rassurant pour le vendeur. Tellement rassurant qu'il acceptera souvent une décote de 5 à 10 % en échange.

Évidemment, cette stratégie n'est pas pour les débutants. Elle suppose : - D'avoir validé son financement en amont, presque jusqu'à l'accord de la banque - D'avoir une capacité d'emprunt parfaitement maîtrisée - D'avoir une épargne de précaution suffisante pour absorber un éventuel coup dur - De connaître son marché sur le bout des doigts

Si vous remplissez ces quatre conditions, l'achat sans clause suspensive est l'une des armes les plus puissantes pour négocier fort.

L'achat acte en main

L'achat « acte en main » signifie que le vendeur prend à sa charge les frais de notaire. C'est rare, mais cela existe, notamment dans les ventes en bloc, les ventes par marchands de biens, ou dans certaines négociations spécifiques.

L'intérêt pour l'acheteur est évident : il connaît exactement le coût total dès la signature, sans frais cachés. L'inconvénient : le vendeur intègre ces frais dans son prix de vente, donc le prix affiché est plus élevé.

Pour un investisseur, c'est une variable intéressante à utiliser dans les négociations. Plutôt que de baisser le prix de 8 000 euros, on peut parfois obtenir une vente acte en main, ce qui revient au même mais peut convenir à un vendeur attaché psychologiquement à son prix.

La signature définitive

La signature définitive, c'est l'aboutissement. Le jour où vous devenez propriétaire.

Quelques conseils : - Arrivez en avance. Le notaire vous remet l'acte une heure avant la signature pour relecture finale. - Vérifiez le décompte (prix de vente, frais, ajustements de charges, ajustement de taxe foncière au prorata). - Vérifiez les clés (combien, lesquelles, badges parking, télécommandes garage). - Récupérez les diagnostics complets, le règlement de copropriété, les trois derniers PV d'AG, le pré-état daté définitif, le carnet d'entretien. - Pensez à signaler le changement de propriétaire à l'assurance habitation, aux fournisseurs d'énergie, au syndic.

Et là, vous êtes propriétaire. Le vrai travail commence.

En résumé

1. La valeur se crée à l'achat. Pas à la vente. Achetez décoté, 10 à 15 % minimum sous le prix du marché.

2. Le bien à rénover est presque toujours le bon. C'est là que se cache la décote.
3. Le DPE est devenu un critère central en 2026. Un bien F ou G n'est pas un repoussoir, c'est une opportunité de négociation, à condition de budgéter la rénovation énergétique.
4. Connaissez votre marché par cœur : le quartier rue par rue, la typologie, le prix au m² médian et bonne affaire.
5. Fidélisez 4 à 6 agences. Soyez LE client de référence. Les bonnes affaires se font en off-market.
6. Vissez les alertes Internet. Agissez dans l'heure. Visitez dans la journée. Faites une offre dans les 48 heures.

7. À la visite : check-list systématique, photos de tout, demandez le DPE détaillé.
8. Lisez le règlement de copropriété, le carnet d'entretien, les trois derniers PV d'AG, le pré-état daté. Toujours.
9. La courte durée Airbnb est devenue un terrain miné (loi Le Meur de novembre 2024). Privilégiez le meublé longue durée.
10. Négociez avec des arguments. Décote brute = refus. Décote argumentée = négociation.
11. Réactivité oui, impatience non. En immobilier, les affaires du siècle ne se font qu'une fois par siècle, mais les bonnes affaires se présentent régulièrement à celui qui sait attendre.
12. Cochez au moins 4 critères sur 5 : rentabilité, emplacement, potentiel de valorisation, décote à l'achat, DPE et enveloppe énergétique.
13. Choisissez VOTRE notaire. Pas celui du vendeur.
14. Profitez des 10 jours de rétractation pour tout vérifier.
15. Les frais de notaire ont augmenté en 2026 (8 à 8,5 %). Réduisez-les en valorisant le mobilier (5 à 10 % maximum).
16. L'achat sans clause suspensive est une arme puissante, réservée aux investisseurs aguerris. Décote possible : 5 à 10 %.
17. Le jour de la signature définitive, récupérez TOUS les documents. Et préparez-vous : le vrai travail commence.

III. Le Financement

Le financement : la clé de votre succès

Si je devais ne retenir qu'un seul chapitre de ce livre, ce serait celui-ci. Le financement est la clef de votre succès. On peut être le meilleur chasseur d'affaires de France, dénicher la perle rare avec 12 % de rendement brut, négocier vingt pour cent en dessous du marché : si la banque ne suit pas, rien ne se passe. L'investisseur immobilier est avant tout un emprunteur. Sa matière première, c'est la dette.

Quand j'ai écrit la première édition de ce livre en 2018, les taux flirtaient avec 1,20 % sur vingt ans. C'était une période bénie. Aujourd'hui, en 2026, après le choc inflationniste de 2022-2023 et le resserrement monétaire qui a suivi, nous sommes revenus à des taux autour de 3,5 % sur vingt ans assurance incluse[32]. C'est moins euphorique qu'en 2017-2021. Mais l'effet de levier reste massif et l'immobilier reste, je le répète, le seul actif qu'on peut acheter à crédit à hauteur de cent pour cent. Aucune banque ne vous prêtera un million d'euros pour acheter des actions Apple. Pour un appartement à Tourcoing, oui.

Le contexte a changé, mais la mécanique fondamentale est intacte : vous achetez avec l'argent de la banque, le locataire rembourse, et au bout de vingt ans vous êtes propriétaire

32 Observatoire Crédit Logement / CSA, données 2026. Voir creditlogement.fr/professionnels/lobservatoire.

d'un bien qui s'est valorisé. C'est toujours la machine la plus puissante du monde pour créer du patrimoine quand on n'a pas hérité.

La dette bancaire : votre meilleure amie

Dans ma famille, comme dans beaucoup de familles françaises, on m'a appris à craindre la dette. « Ne dois jamais rien à personne. » C'est sans doute le pire conseil financier qu'on puisse donner à un jeune adulte ambitieux.

Il faut distinguer deux dettes radicalement différentes. La dette de consommation, celle qui finance la voiture, le canapé, les vacances, est une horreur. Vous remboursez à 5, 6, parfois 18 % un actif qui se déprécie chaque mois. Là, oui, fuyez.

La dette d'investissement, c'est l'inverse. Vous empruntez à 3,5 % pour acheter un actif qui produit du rendement (les loyers), qui s'apprécie sur le long terme (l'inflation immobilière), et que quelqu'un d'autre (le locataire) rembourse à votre place. Cette dette est une bénédiction. Elle est même votre meilleure amie.

L'inflation, d'ailleurs, ronge la dette pendant que vous dormez. Si vous empruntez 200 000 € aujourd'hui à taux fixe, et que l'inflation moyenne sur la décennie est de 2,5 %, votre capital restant dû fond mécaniquement en euros constants. La banque, sans s'en rendre compte, vous fait un cadeau permanent.

La banque : une chance qu'il ne faut pas craindre

Beaucoup d'aspirants investisseurs me disent : « Mickael, j'ai peur d'aller voir la banque. » Je les comprends. La première fois qu'on pousse la porte d'une agence pour demander un crédit de 150 000 €, on a les jambes qui tremblent. Le banquier a l'air sévère, le bureau est austère, on se sent jugé.

Il faut renverser cette perspective. La banque n'est pas un juge, c'est un partenaire commercial. Son métier, son seul métier, c'est de prêter de l'argent. Sans prêt, pas de marge d'intérêt, pas de chiffre d'affaires, pas de salaires. Le banquier qui vous reçoit a des objectifs commerciaux trimestriels. Si vous présentez un dossier solide, vous lui rendez service en lui apportant du business.

C'est dire si le rapport de force n'est pas celui qu'on imagine. Vous n'êtes pas en position de quémandeur. Vous êtes un porteur d'opportunité. Comprenez-le, intégrez-le, et toute votre posture changera.

Cela dit, je ne vais pas vous mentir : depuis 2022, les banques sont devenues nettement plus sélectives. La norme HCSF, sur laquelle je vais revenir longuement, a serré les conditions d'octroi. Le banquier a moins de marge de manœuvre qu'en 2018. Mais l'argent est toujours là, et il cherche toujours à être prêté.

Le choix de la banque

Toutes les banques ne se valent pas pour l'investisseur immobilier. Certaines sont

structurellement fermées à la multi-acquisition. D'autres, au contraire, en font une spécialité.

Les banques mutualistes régionales : Crédit Agricole, Caisse d'Épargne ou Crédit Mutuel, sont historiquement plus ouvertes aux investisseurs. Pourquoi ? Parce que leurs directeurs d'agence disposent encore d'une vraie délégation. Ils peuvent dire oui sans remonter à un siège lointain.

À l'inverse, les grands réseaux nationaux centralisés ont souvent recours à des processus de décision plus standardisés. Si vous ne rentrez pas dans la case, c'est non, et il n'y a personne pour discuter.

Les banques privées (Neuflize OBC, Banque Palatine, BNP Banque Privée, Crédit Agricole Indosuez) sont une autre option, mais elles exigent généralement un patrimoine déjà constitué, typiquement 500 000 € à 1 million d'avoirs gérés. Pour démarrer, ce n'est pas le bon canal. Quand vous aurez votre quatrième ou cinquième bien, ce sera une piste à étudier.

L'effet de levier : la base d'un empire immobilier

Voici le cœur du réacteur. Si vous comprenez vraiment cette section, vous comprenez quatre-vingt-dix pour cent de la stratégie d'investissement locatif.

Imaginez deux frères, Michel et Jean. Ils ont chacun 50 000 € d'épargne, le même salaire, le même profil. Mais ils n'ont pas la même conception de l'argent.

Michel est prudent. Il déteste la dette. Il décide d’acheter un studio à 50 000 € comptant, sans crédit. Pas d’emprunt, pas de stress.

Jean est joueur, ou plutôt, Jean a compris l’effet de levier. Il utilise ses 50 000 € comme apport (frais de notaire, garanties, travaux) et emprunte 180 000 € pour acheter un immeuble de rapport à 200 000 €.

Comparons sur vingt ans :

	Michel	Je
Apport initial	50 000 €	5(

Crédit	0 €	18 3,
Mensualité du crédit	0 €	1

Bien acquis	Studio 50 000 €	In
Loyer mensuel brut	350 €	1

Cash-flow brut mensuel	+ 350 €	+

Valeur du patrimoine à 20 ans (à prix constant)	50 000 €	20

Capital remboursé par les locataires	0 €	18

Au bout de vingt ans, avec exactement le même apport de départ, Jean possède un patrimoine quatre fois supérieur à celui de Michel, et son

cash-flow mensuel est deux fois plus important. La différence ? Jean a accepté de mobiliser la dette comme un outil. Michel l'a refusée par principe.

Et encore, ce tableau est volontairement minimaliste. Si on intègre la revalorisation immobilière (même à 1,5 % par an, l'immeuble de Jean vaudra environ 270 000 € au bout de vingt ans), l'écart explose. Sans parler du fait que Jean, avec son cash-flow positif et son patrimoine en croissance, peut réinvestir et acheter un deuxième, un troisième immeuble. Michel reste avec son studio.

C'est cela, l'effet de levier. C'est la capacité à utiliser 50 000 € pour contrôler 200 000 € d'actifs productifs. Aucun autre placement légal en France ne permet cela. Ni les actions, ni l'assurance-vie, ni l'or, ni les cryptomonnaies. Seul l'immobilier.

Le différé de remboursement : Cash is king

Lorsque vous achetez un bien avec travaux, vous avez un problème de trésorerie évident : les travaux durent six, neuf, parfois douze mois, pendant lesquels vous payez le crédit sans encaisser le moindre loyer. C'est le tueur silencieux de beaucoup d'investisseurs débutants.

La parade s'appelle le différé de remboursement. Vous demandez à la banque de différer le début des remboursements pour vous laisser le temps de faire les travaux et de mettre en location.

Il existe deux variantes :

Différé total (ou différé en franchise) : vous ne payez strictement rien pendant la période de différé. Ni capital, ni intérêts. La banque capitalise les intérêts dans le capital restant dû. Avantage : zéro mensualité pendant les travaux. Inconvénient : le capital à rembourser augmente, donc la mensualité finale est légèrement plus élevée.

Différé partiel : vous payez uniquement les intérêts et l'assurance pendant la période de différé. Le capital n'est pas remboursé, mais il ne grossit pas non plus.

Reprenons l'exemple de Jean. Sur son crédit de 180 000 € à 3,5 % sur vingt ans :

- Mensualité standard : environ 1 095 € par mois (capital + intérêts + assurance).
- En différé partiel : environ 525 € par mois pendant la période de différé[33], uniquement les intérêts et l'assurance.
- En différé total : 0 € par mois, mais le capital grimpe mécaniquement.

En 2018, avec des taux à 1,20 %, le différé partiel coûtait peut-être 170 € par mois. C'était presque gratuit. En 2026, à 3,5 %, c'est devenu plus douloureux. Il faut intégrer ce coût dans le business plan.

Mon conseil en 2026 : privilégiez le différé partiel quand c'est possible. Les banques l'acceptent plus volontiers que le différé total

33 Approximation des intérêts mensuels initiaux : 180 000 € × 3,5 % / 12 ≈ 525 €, hors fluctuation marginale liée à l'assurance.

(qui leur déplaît car le capital se met à grossir). Le différé partiel maintient la discipline financière et rassure l'établissement prêteur.

Cash is king, mais cash bien géré l'est encore plus. Le différé est un outil, pas un cadeau. Utilisez-le à bon escient.

La pyramide positive

La pyramide positive, c'est le mécanisme par lequel vous transformez un premier investissement en empire. Le principe est simple : chaque bien acheté doit générer un cash-flow positif suffisant pour ne pas peser sur votre capacité d'endettement future, voire, idéalement, pour l'améliorer.

Si votre premier immeuble génère 200 € de cash-flow positif par mois après crédit, charges et impôts, vous venez de créer 200 € de revenus supplémentaires. Ces 200 € s'ajoutent à votre dossier pour le crédit suivant. Et ainsi de suite, comme des étages qui s'empilent.

Sauf que, et c'est là toute la subtilité 2026, la norme HCSF a fondamentalement changé la donne. J'y consacre la section suivante. Retenez pour l'instant que la pyramide positive reste possible, mais qu'elle doit être plus rapide qu'avant. Il faut enchaîner les acquisitions tant que les indicateurs sont favorables, et structurer dès que la masse devient significative (typiquement à partir du troisième ou quatrième bien), via une SCI à l'IS, voire une holding patrimoniale.

Une note importante depuis la loi de finances 2025 : la fiscalité de la revente en LMNP a

changé. Désormais, les amortissements pratiqués pendant la détention sont réintégrés au prix d'acquisition pour le calcul de la plus-value imposable[34]. En clair : la plus-value imposable est plus élevée qu'avant. La parade ? Garder le bien longtemps. Les abattements pour durée de détention restent applicables : exonération de l'impôt sur le revenu à vingt-deux ans de détention, exonération des prélèvements sociaux à trente ans. Le LMNP redevient un actif de très long terme, ce qui colle parfaitement avec la logique de la pyramide positive : on n'achète pas pour revendre, on achète pour transmettre.

Les résidences services (étudiantes, seniors, EHPAD, médicalisées) bénéficient d'une exception et continuent sous l'ancien régime. Mais c'est un univers à part, que je ne recommande généralement pas aux particuliers, la liquidité y est faible et la dépendance à l'exploitant majeure.

La norme HCSF : la nouvelle règle du jeu

Il faut que je vous parle longuement de la norme HCSF. C'est probablement l'un des changements réglementaires les plus structurants pour l'investisseur immobilier depuis l'introduction du Pinel.

Le Haut Conseil de Stabilité Financière a publié la décision n° D-HCSF-2021-7 du 29 septembre 2021, juridiquement contraignante

34 Loi de finances pour 2025, article 84. Disposition applicable aux cessions intervenues à compter du 15 février 2025. Voir Éditions Francis Lefebvre.

depuis le 1er janvier 2022[35]. Avant cette date, les banques avaient des recommandations « molles » ; depuis cette date, ce sont des règles dures, contrôlées par l'ACPR, avec sanctions à la clé.

Les trois règles cardinales :

1. Taux d'endettement maximum 35 %, assurance incluse. Toutes vos charges de crédit (résidence principale + investissements locatifs + crédits conso + pensions alimentaires) divisées par vos revenus ne peuvent pas dépasser 35 %.

2. Durée maximale 25 ans, portée à 27 ans en cas de différé d'amortissement : achat en VEFA, construction neuve, ou achat dans l'ancien avec travaux représentant au moins 10 % du coût total de l'opération (seuil abaissé depuis le 25 % initial par la décision du 18 décembre 2023, précisément pour faciliter les rénovations énergétiques).
3. Marge de flexibilité de 20 % de la production trimestrielle de crédits que la banque peut accorder hors normes. Depuis la décision du 29 juin 2023, 70 % de cette marge doit être réservée à la résidence principale (dont 30 % aux primo-accédants), et 30 % est libre d'usage, soit 6 % de la production totale que les banques peuvent flécher vers l'investissement locatif. C'est peu, mais c'est plus qu'avant :

35 Décision HCSF n° D-HCSF-2021-7 du 29 septembre 2021, applicable au 1er janvier 2022. Voir economie.gouv.fr/hcsf.

ces 6 % ont été spécifiquement relevés (de 4 % à 6 %) pour soutenir l'investissement locatif après la suppression annoncée du Pinel.

Lors de sa réunion du 3 mars 2026, le HCSF a confirmé le maintien intégral de ces règles, sans assouplissement[36]. La proposition de loi Causse, qui visait à introduire le critère de « reste à vivre » à la place du 35 %, a été retirée fin avril 2026 sous pression de la Banque de France et de la BCE. Le statu quo est donc politiquement verrouillé : ne comptez pas sur une détente réglementaire à court terme.

Le piège du mode de calcul classique. Avant 2022, beaucoup de banques utilisaient la méthode dite « différentielle » pour calculer l'endettement de l'investisseur : on déduisait directement la mensualité du loyer (par exemple, mensualité 800 €, loyer 1 000 €, on retenait un cash-flow positif de 200 € qui venait s'ajouter aux revenus). Cette méthode est désormais interdite par le HCSF.

La méthode obligatoire est le calcul « classique » : les loyers entrent dans les revenus, mais avec un abattement forfaitaire de 30 % (pour tenir compte de la vacance, des charges, de la fiscalité). Et la mensualité du crédit entre intégralement dans les charges. Concrètement, pour un investisseur qui paie 800 € de mensualité et encaisse 1 000 € de loyer : la banque retient 700 € de revenus (1 000 € moins 30 %) et 800 € de charges. Le

36 Communiqué du Haut Conseil de Stabilité Financière, séance du 3 mars 2026.

crédit pèse négativement de 100 € sur le dossier, alors qu'il dégagerait économiquement un cash-flow positif. C'est mécanique, c'est froid, c'est la nouvelle norme.

Les implications stratégiques sont majeures :

- L'investisseur multi-biens est mécaniquement pénalisé. À chaque nouveau crédit, le ratio se dégrade. La pyramide positive devient plus difficile à empiler.
- La phrase que j'écrivais en 2018 « j'ai consulté plus de vingt banques avant d'obtenir mon premier crédit » reste vraie en 2026, et probablement plus que jamais.
- Les structures patrimoniales (SCI à l'IS, SAS, holdings) deviennent stratégiques pour les patrimoines significatifs. Une SCI à l'IS a son propre bilan, ses propres ratios, et peut emprunter dans des conditions différentes de celles applicables à la personne physique.
- L'apport personnel devient un levier de négociation crucial. Un dossier avec 25 % d'apport passera quand un dossier sans apport sera refusé, à profil égal.

Je vous le dis franchement : le HCSF a serré la vis. L'investissement locatif n'est pas mort, loin de là, mais il est devenu un sport de professionnels. Improvisation et amateurisme sont punis. Méthode et préparation sont récompensées.

La nécessité d'avoir un apport dans la plupart des cas

En 2018, le financement à 110 % (crédit couvrant le prix d'achat plus les frais de notaire) était courant. Un bon dossier, un beau projet, et la banque suivait sans apport. En 2026, c'est devenu rare. Il faut s'attendre, dans la majorité des cas, à devoir mobiliser entre 10 et 20 % d'apport pour un investissement locatif standard.

L'apport sert plusieurs fonctions :

- Couvrir les frais de notaire (environ 7-8 % dans l'ancien, 2-3 % dans le neuf) et les frais de garantie (1 à 2 %).
- Rassurer la banque sur votre capacité d'épargne et votre sérieux.
- Réduire le ratio loan-to-value, qui est l'un des indicateurs scrutés par les comités de crédit.

Ne voyez pas l'apport comme une dépense, mais comme un investissement dans la qualité de votre dossier. Un apport de 20 000 € sur un projet de 200 000 € peut faire passer un dossier limite en dossier acceptable. Et une fois le crédit obtenu, le rendement de cet apport est démultiplié par l'effet de levier.

Le cas particulier des non-résidents : l'apport « intelligent »

Pour les expatriés et les non-résidents fiscaux français, les conditions sont structurellement plus exigeantes. Les banques considèrent, à tort ou à raison, qu'un dossier non-résident est plus risqué : difficulté de saisie en cas

d'impayé, revenus en devise étrangère, fluctuations de change, fiscalité complexe.

En 2026, la norme du marché pour un non-résident est de 35 % d'apport mobilisable au total. C'est costaud. Mais et c'est l'innovation majeure de ces dernières années, cet apport peut être structuré intelligemment :

- 15 à 20 % d'apport « pur » : du cash injecté dans le projet, qui finance les frais et une partie du prix.
- 15 % de placement nanti : c'est là que ça devient malin.

Le placement nanti, c'est quoi ? L'investisseur place 15 % du montant du projet dans des fonds (assurance-vie, OPCVM, parfois ETF selon les banques) ouverts auprès de l'établissement qui prête. Ce placement est bloqué pendant la durée du crédit, impossible de le retirer. Mais l'investisseur :

- Conserve la pleine propriété du placement.
- Encaisse les rendements, dividendes, intérêts annuels.
- Voit le placement valoriser au fil du temps comme n'importe quel placement financier.
- Et surtout : le placement sert de garantie. En cas d'impayé, la banque peut activer le nantissement.

C'est une vraie innovation pour les expatriés. Au lieu de devoir poser 35 % en cash mort, on conserve 15 % en placement vivant. Le rendement du placement vient en partie compenser le surcoût du crédit. C'est intelligent. C'est du double levier : on

emprunte pour acheter de l'immobilier, et l'apport-garantie travaille en parallèle sur les marchés financiers[37].

J'ai vu des dossiers d'expatriés où le rendement annuel du placement nanti (5-7 % sur des fonds diversifiés) couvrait quasiment l'écart de taux entre un dossier résident et un dossier non-résident. Économiquement, c'est presque neutre. Patrimonialement, c'est gagnant.

LMP, LMNP et revenus étrangers : la grande nouvelle de 2026

Tant qu'on parle des expatriés, il faut absolument évoquer l'évolution introduite par la loi de finances 2026. C'est une bonne nouvelle, et elle a été passée sous les radars de beaucoup d'investisseurs.

Rappel du contexte. Pour qu'un bailleur en meublé soit qualifié de loueur en meublé professionnel (LMP), deux conditions cumulatives doivent être réunies :

1. Les recettes annuelles tirées de la location meublée dépassent 23 000 €.
2. Ces recettes sont supérieures aux autres revenus professionnels du foyer fiscal.

Jusqu'à fin 2025, la doctrine fiscale considérait que seuls les revenus professionnels imposables en France entraient dans cette comparaison. Conséquence absurde pour les expatriés : un Français vivant à Singapour avec

37 Pratique courante chez les courtiers spécialisés expatriés (Mon Courtier Expat, Trackstone, CAFPI Expat), 2026.

un salaire de 80 000 € (non imposable en France) et 25 000 € de loyers en France basculait automatiquement en LMP, puisqu'il n'avait pas d'autre revenu professionnel français. Le statut LMP impliquait alors l'assujettissement aux cotisations sociales SSI (autour de 35 % du résultat), ce qui ruinait l'intérêt de l'opération.

Depuis la loi de finances 2026 : les revenus professionnels étrangers, soumis à un impôt équivalent à l'impôt sur le revenu français, sont désormais intégrés à la comparaison[38]. La quasi-totalité des expatriés concernés bascule (ou reste) en LMNP, ce qui est généralement plus favorable : pas de cotisations sociales SSI, amortissements pleinement déductibles, plus-value calculée selon le régime des particuliers (sous réserve du nouveau traitement des amortissements décrit plus haut).

La motivation officielle de cette réforme est la mise en conformité avec le droit de l'Union européenne, notamment le principe de libre circulation des capitaux. Le résultat pratique, c'est un grand soulagement pour les milliers d'expatriés qui investissent en France et qui étaient pris dans une nasse fiscale absurde.

Si vous êtes expatrié et que vous avez été qualifié LMP avant 2026, parlez-en à votre

38 Loi de finances pour 2026, ajustement de la définition du loueur en meublé professionnel pour les non-résidents. Voir Éditions Francis Lefebvre, confirmé par tribune publiée dans Gestion de Fortune.

comptable : votre statut a probablement changé.

Les frais d'agence, c'est normal

Petite parenthèse pratique. Beaucoup d'investisseurs débutants tentent d'éviter les frais d'agence. C'est généralement une erreur.

Les frais d'agence, typiquement 3 à 8 % du prix de vente, parfois plus dans certaines villes, sont la rémunération de l'intermédiaire qui vous a sourcé le bien. Ils sont financés par le crédit comme le reste. Ils s'amortissent sur vingt ans. Sur un bien à 150 000 € avec 5 % de frais d'agence (7 500 €), ça représente 31 € par mois de mensualité supplémentaire. Trente et un euros. Pour un bien que vous n'auriez peut-être pas trouvé, ou pour un bien qu'un bon agent vous aura négocié vingt mille euros en dessous du prix affiché.

Un bon agent immobilier ou un bon chasseur vaut largement son prix. Le mauvais agent, lui, ne vaut rien, mais il est facile à repérer en quelques échanges. Cessez de voir les frais d'agence comme un coût à éviter. Voyez-les comme la rémunération d'un service. Si le service est bon, c'est rentable.

L'histoire de mon premier financement

Je vous ai parlé de cette anecdote dans la première édition du livre, et elle reste pour moi le meilleur exemple de ce qu'est la persévérance en matière de financement.

Quand j'ai voulu acheter mon premier immeuble, à 24 ans, j'avais peu d'épargne, un salaire correct mais pas mirobolant, et un

projet qui sortait des cases. J'ai consulté plus de vingt banques. Vingt refus, parfois polis, parfois cinglants. « Vous êtes trop jeune. » « Le bien n'est pas conforme à nos critères. » « Votre apport est insuffisant. »

J'aurais pu abandonner. Beaucoup auraient abandonné. À la place, j'ai continué à frapper aux portes. Et la vingt-et-unième porte s'est ouverte. Une banquière, dans une agence du Nord, m'a écouté. Elle m'a posé des questions intelligentes, a regardé mon projet pour ce qu'il était, pas pour la case dans laquelle il rentrait ou pas. Elle a dit oui.

Cette banquière, elle ne le savait pas, mais elle a changé ma vie. Le crédit qu'elle m'a accordé a financé l'immeuble qui a financé le suivant, qui a financé le suivant.

Morale de l'histoire : un refus n'est pas une fin, c'est une étape. Et en 2026, avec le HCSF, cette logique est plus vraie que jamais. Si vous abandonnez après cinq refus, vous n'êtes pas fait pour ce métier. Si vous êtes prêt à en encaisser vingt-cinq pour obtenir un oui, vous avez l'état d'esprit du bon investisseur.

Choisir une banque où le directeur est décisionnaire

Tous les refus que j'ai pris durant ma quête du premier crédit m'ont appris une chose essentielle : il faut chercher les banques où le directeur d'agence est encore décisionnaire.

Dans certains réseaux, le directeur d'agence a une délégation jusqu'à 300, 500, parfois 800 000 € de crédit immobilier. Au-delà, ça

remonte au siège. Mais en deçà, c'est lui qui signe. Si vous arrivez à le convaincre, le crédit est validé.

À l'inverse, dans les réseaux ultra-centralisés, le directeur d'agence n'est qu'un guichet. Il transmet votre dossier à un service crédit anonyme, qui applique un algorithme. Si votre dossier sort des paramètres, c'est refusé sans appel, et personne ne peut intervenir.

Comment savoir ? Demandez directement, lors du premier rendez-vous : « Quel est votre niveau de délégation sur les crédits immobiliers ? » Un directeur transparent vous répondra. Un directeur évasif est un directeur sans pouvoir, et vous perdez votre temps.

Les caisses régionales de Crédit Agricole, de Caisse d'Épargne, de Crédit Mutuel et de Banque Populaire restent en 2026 les meilleures candidates sur ce critère. Leur structure mutualiste leur impose un ancrage local et une délégation maintenue.

Les étapes de l'obtention du crédit

Pour le futur investisseur, voici les étapes-types d'une demande de crédit en 2026 :

1. Constitution du dossier : trois derniers bulletins de salaire, dernier avis d'imposition, relevés bancaires des trois derniers mois (idéalement six pour les indépendants), tableau des crédits en cours, justificatif d'apport, compromis de vente signé, business plan locatif du bien à acquérir.

2. Prise de rendez-vous : ciblez idéalement le directeur d'agence ou un conseiller pro/patrimoine, pas un simple conseiller particuliers.
3. Premier rendez-vous : présentation du projet, remise du dossier. Soyez clair, structuré, professionnel. Préparez un document de synthèse d'une page.
4. Étude par la banque : entre une et trois semaines selon les établissements. Ils vérifient les revenus, calculent les ratios HCSF, sollicitent l'assurance emprunteur, valident la garantie (hypothèque ou caution Crédit Logement / SACCEF).
5. Accord de principe, parfois suivi d'un passage en comité de crédit pour les dossiers atypiques ou les montants importants.
6. Édition de l'offre de prêt : envoi par courrier, délai légal de réflexion de 10 jours minimum.
7. Acceptation et signature, puis déblocage des fonds chez le notaire le jour de la signature de l'acte authentique.

Comptez en moyenne six à dix semaines entre le premier rendez-vous et le déblocage des fonds. Anticipez. Les vendeurs et les notaires détestent les délais.

Présenter son dossier à la banque

La façon dont vous présentez votre dossier compte presque autant que le contenu du dossier lui-même. Le banquier reçoit des dizaines de dossiers par mois. La plupart sont mal préparés, désordonnés, incomplets. Un

dossier propre, c'est déjà un dossier qui se démarque.

Mes conseils concrets :

- Une page de synthèse en tête : qui vous êtes, votre projet, le montant demandé, votre apport, le rendement attendu, votre stratégie patrimoniale globale.
- Des chiffres conservateurs : ne survalorisez pas le loyer attendu. Si le marché donne 850 €, écrivez 800 €. Le banquier saura que vous êtes prudent.
- Anticipez les questions : sur la vacance locative, sur les travaux à venir, sur la fiscalité retenue. Si vous avez des réponses prêtes, vous rassurez immédiatement.
- Affichez votre vision long terme : la banque ne prête pas à un coup, elle prête à un partenaire de vingt ans. Montrez que vous savez où vous allez.

Et surtout : maîtrisez les chiffres de votre propre projet. Si vous bafouillez sur le taux d'endettement après opération, c'est éliminatoire. Le banquier doit sentir que vous êtes plus compétent que lui sur votre propre dossier.

Ne jamais négocier le taux et exprimer de la gratitude

Voici un conseil qui va à contre-courant de tout ce que vous lirez sur les forums. Lors du premier rendez-vous, ne négociez pas le taux.

Pourquoi ? Parce que le banquier dispose, sur un dossier standard, d'une marge de manœuvre limitée, quelques dixièmes de point

au maximum. S'il sent que vous êtes là pour négocier âprement, il ouvre la conversation avec un taux gonflé, prêt à concéder. Si vous arrivez en partenaire respectueux, il vous propose d'emblée son meilleur taux, parce qu'il veut faire le deal.

Plus encore : exprimez de la gratitude. « Merci de m'avoir reçu, je sais que les conditions sont serrées en 2026, j'apprécie que vous étudiez sérieusement mon dossier. » Cette posture désamorce toutes les tensions. Le banquier reste avant tout un être humain. Il se sent valorisé et devient votre allié plutôt que votre adversaire.

La négociation, si elle a lieu, se fait à la fin, sur des points précis : différé, modulation des échéances, frais de dossier, transférabilité du prêt. Et elle se fait en alternative, pas en exigence : « Si vous pouviez m'accorder le différé partiel sur douze mois, ce serait un vrai plus pour la phase travaux. »

Sur le taux brut, j'insiste : pas de négociation frontale. Vous gagnerez plus en obtenant un oui qu'en grappillant 0,1 % avec un non.

Éviter les banques en ligne

En 2018, j'écrivais qu'il fallait éviter les banques en ligne pour le crédit immobilier. En 2026, le constat reste largement vrai, avec une petite nuance.

Boursorama, Hello bank!, Fortuneo, Monabanq et consorts proposent désormais des crédits immobiliers. Sur le papier, leurs taux sont parfois attractifs. Dans la pratique, leur cœur

de cible reste la résidence principale et les profils dits « simples » : salariés en CDI, dossier classique, un seul bien. Dès que votre situation se complique : multi-biens, statut LMNP, non-résidence fiscale, structure en SCI, vous sortez de leurs cases. Et comme il n'y a personne à qui parler en agence, vous restez à la porte.

Pour un premier crédit immobilier sur résidence principale, pourquoi pas. Pour de l'investissement locatif sérieux, oubliez. Vous avez besoin d'un humain en face de vous, qui peut prendre du recul, défendre votre dossier en comité, ou simplement vous appeler trois mois après la signature pour discuter du prochain projet.

L'investissement immobilier est une relation, pas une transaction. Les banques en ligne sont structurées pour la transaction.

Utiliser les services d'un courtier

Faut-il passer par un courtier en crédit immobilier ? Ma réponse en 2026 est plus tranchée qu'en 2018 : oui, dans la grande majorité des cas.

Le courtier remplit trois fonctions clés :

1. Il connaît le marché bancaire en temps réel. Quelle banque accepte les non-résidents ce trimestre ? Laquelle a un appétit particulier pour les meublés ? Laquelle a saturé son quota de crédits hors-norme HCSF ? Le courtier le sait. Vous, non.

2. Il met les banques en concurrence. Présenter le même dossier à cinq banques

simultanément, c'est faisable seul, mais ça prend des semaines. Un courtier fait ça en quelques jours, avec des contacts directs aux décideurs.

3. Il négocie pour vous. Et il négocie mieux que vous, parce qu'il négocie tous les jours.

Le coût d'un courtier est généralement de 1 à 1,5 % du montant emprunté, parfois moins. Sur un crédit de 200 000 €, ça représente 2 000 à 3 000 €, intégrables au financement. Souvent, le courtier obtient un taux meilleur de 0,2 à 0,4 % par rapport à ce que vous auriez décroché seul, ce qui représente sur la durée du prêt bien plus que ses honoraires.

Quelques précautions :

- Privilégiez les courtiers indépendants (Vousfinancer, Empruntis, Meilleurtaux, Cafpi, Pretto et leurs équivalents régionaux) plutôt que les courtiers captifs d'une banque.
- Pour les profils atypiques (expatriés, multi-biens, SCI à l'IS), il existe des courtiers spécialisés : Mon Courtier Expat, Trackstone, CAFPI Expat sont des références sur le segment expatriés.
- Vérifiez l'inscription au registre ORIAS (obligatoire pour exercer en France).
- N'hésitez pas à interroger deux ou trois courtiers en parallèle pour comparer leur capacité à comprendre votre projet.

Un bon courtier devient un partenaire au long cours. Le mien que je ne nommerai pas ici par discrétion, m'a accompagné sur la quasi-totalité de mes acquisitions depuis dix ans. Il connaît mon dossier mieux que mon

comptable, et il sait quelle banque pousser pour quel type de projet. C'est inestimable.

En résumé

1. Le financement est la clef de votre succès. Sans crédit, pas d'immobilier locatif d'ampleur. Avec crédit, l'effet de levier transforme votre épargne en empire.

2. Les taux 2026 (environ 3,5 % sur 20 ans assurance incluse) sont supérieurs à ceux de 2018, mais l'effet de levier reste massif. L'immobilier reste le seul actif qu'on achète à crédit à 100 %.
3. La norme HCSF, contraignante depuis le 1er janvier 2022 et confirmée en mars 2026, impose 35 % d'endettement maximum, 25 ans de durée maximum (27 avec différé), et le mode de calcul classique des loyers (abattement 30 %). Elle a serré la vis : l'investisseur multi-biens doit être plus stratégique, plus rapide, mieux structuré.
4. L'effet de levier reste l'arme nucléaire de l'investisseur. À apport égal, un emprunteur bien financé bâtit un patrimoine quatre à dix fois supérieur à un acheteur comptant.
5. Le différé de remboursement (partiel de préférence) reste un outil essentiel pour les achats avec travaux. Son coût a augmenté avec les taux : intégrez-le sérieusement dans votre business plan.
6. La pyramide positive fonctionne toujours en 2026, mais elle exige rapidité d'exécution et structuration patrimoniale précoce (SCI à l'IS dès le troisième ou quatrième bien).

7. L'apport personnel est devenu quasi-incontournable : prévoyez 10 à 20 % pour un résident, 35 % pour un non-résident. L'apport non-résident peut être structuré intelligemment en combinant cash et placement nanti.
8. La loi de finances 2026 a corrigé l'absurdité fiscale qui basculait mécaniquement les expatriés en LMP : désormais, leurs revenus professionnels étrangers sont pris en compte dans la qualification LMP/LMNP. La plupart restent ou redeviennent LMNP.
9. La loi de finances 2025 a alourdi la fiscalité de la plus-value en LMNP en réintégrant les amortissements pratiqués. La parade : conserver longtemps (exonération IR à 22 ans, prélèvements sociaux à 30 ans).
10. Présentez votre dossier comme un partenaire, pas comme un quémandeur. Préparez tout. Ne négociez pas frontalement le taux. Exprimez de la gratitude. Et frappez à vingt portes s'il le faut, la vingt-et-unième peut changer votre vie.
11. Évitez les banques en ligne pour l'investissement locatif sérieux. Privilégiez les caisses mutualistes régionales où le directeur d'agence est encore décisionnaire.
12. Faites-vous accompagner d'un courtier indépendant. C'est rentable, c'est rapide, c'est efficace. Pour les profils atypiques, choisissez un courtier spécialisé.

Le financement, ce n'est pas de la magie. C'est de la méthode. Acceptez les règles du jeu 2026 telles qu'elles sont plus serrées qu'en 2018,

mais largement praticables pour qui s'en donne les moyens et la machine se mettra en marche.

IV. Les Travaux

Si je devais résumer ma philosophie de l'investissement locatif en une phrase, ce serait celle-ci : on ne gagne pas d'argent à l'achat, on en gagne grâce aux travaux. Acheter un bien déjà refait au goût du jour, c'est payer le travail de quelqu'un d'autre. Acheter un bien défoncé, le repenser, le restructurer, le sublimer, c'est créer de la valeur. Et créer de la valeur, c'est ce qui transforme un placement médiocre en une vraie rente.

En huit ans, depuis la première édition de ce livre, j'ai vu changer beaucoup de choses sur le terrain. Les prix des matériaux ont explosé. Les artisans sont devenus rares. Les normes énergétiques sont passées d'un détail administratif à une obligation incontournable. Mais une chose n'a pas bougé : un bien bien rénové se loue plus vite, plus cher, et reste loué plus longtemps. Acheter dans le plus mauvais état possible doit donc rester votre objectif numéro un.

La rénovation : se démarquer pour mieux louer

Quand un locataire visite un appartement, il prend sa décision dans les trente premières secondes. Tout ce qui se passe ensuite n'est qu'une justification rationnelle de cette impression initiale. C'est aussi vrai en 2026 qu'en 2018. Votre travail, en tant qu'investisseur, c'est de créer ces trente secondes-là.

Sur le marché actuel, la concurrence est rude. À Paris, à Lyon, à Bordeaux, à Lille, vous êtes

face à des dizaines d'offres comparables pour un même profil de locataire. Si votre bien ressemble à n'importe quel autre, vous serez obligé de vous aligner sur le prix le plus bas du marché. Si votre bien sort du lot, vous fixez votre prix.

Se démarquer, ce n'est pas faire du luxe. C'est faire mieux que la moyenne sur les points qui comptent : la lumière, l'espace perçu, la propreté visuelle, les rangements, la salle de bains, la cuisine. Un studio de 18 m² bien pensé louera mieux qu'un T1 de 24 m² mal foutu. C'est une règle d'or que je répète à tous nos clients chez Investissement Locatif.

Emprunter le montant des travaux et ne pas rechigner sur la qualité

Première chose à savoir : les travaux s'empruntent. Votre banque peut intégrer le montant des travaux dans votre crédit immobilier, au même taux et sur la même durée que le bien lui-même. C'est ce qu'on appelle un prêt « achat + travaux ». Vous n'avez aucune raison de payer cash ce que la banque accepte de financer à 3,5 ou 4 %[39] sur vingt ans.

Le corollaire, c'est qu'il ne faut surtout pas rogner sur la qualité. Je vois encore trop d'investisseurs qui prennent le matériau le moins cher, le carrelage premier prix, la robinetterie discount, la peinture qui s'écaille

39 Taux moyens observés sur les crédits immobiliers en France au premier semestre 2026, source Observatoire Crédit Logement / CSA.

au bout d'un an. C'est une erreur stratégique. Vous allez garder ce bien quinze, vingt, trente ans. Chaque rotation de locataire mal géré sur du matériel cheap vous coûtera plus cher que la différence initiale.

En 2026, comptez 1 500 à 2 500 € par mètre carré pour une rénovation totale d'un appartement ancien[40]. À Paris et dans les grandes métropoles, on monte facilement à 2 500 voire 3 000 €/m² selon la complexité du chantier (planchers, charpente, plomberie à refaire). En province, sur des biens plus simples, on peut tenir 1 500 à 1 800 €/m². L'inflation des matériaux et de la main d'œuvre entre 2022 et 2024 a fortement renchéri ces fourchettes : les chiffres de la première édition (900 à 1 500 €/m²) sont aujourd'hui caducs.

Ces prix incluent la dépose, la plomberie, l'électricité aux normes, le sol, les peintures, une cuisine équipée standard et une salle de bains complète. Ils n'incluent pas la rénovation énergétique lourde dont je vais parler plus loin, ni les travaux structurels (déplacement de cloisons porteuses, création d'ouverture, etc.).

40 Fourchettes de prix moyens marché 2026, sources : Capeb (Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment), Fédération Française du Bâtiment, observatoires régionaux des coûts de la construction.

La rénovation énergétique : un passage obligé

C'est sans doute le changement le plus important depuis 2018, et c'est celui que je veux que vous compreniez en priorité.

Depuis le 1er janvier 2025, tous les logements classés G au DPE (Diagnostic de Performance Énergétique) sont interdits à la location[41]. Au 1er janvier 2028, ce sera le tour des logements classés F. Au 1er janvier 2034, ce sera les logements classés E[42]. Cela signifie qu'aujourd'hui, en 2026, près d'un tiers du parc locatif privé français est sur la sellette.

Pour vous, investisseur, c'est à la fois une menace et une opportunité. Une menace, parce que si vous achetez sans intégrer la rénovation énergétique dans votre plan de travaux, vous risquez de vous retrouver avec un bien interdit à la location dans deux, six ou dix ans. Une opportunité, parce que les biens classés F ou G sont vendus avec une décote de 10 à 20 % par rapport au marché. C'est exactement ce qu'on

---

41 Loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets (loi « Climat et Résilience »), article 160. Décret d'application n° 2022-1369.

42 Calendrier d'interdiction progressive de location des passoires thermiques : 1er janvier 2025 (classe G), 1er janvier 2028 (classe F), 1er janvier 2034 (classe E). Source : service-public.fr, https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F19905.

cherche : un bien en mauvais état, qu'on rachète moins cher, qu'on remet à niveau, et qu'on revalorise.

Les travaux énergétiques à intégrer sont :

- L'isolation des murs (par l'intérieur dans la plupart des copropriétés), des combles ou du plancher selon la configuration ;
- Le remplacement des fenêtres par du double vitrage performant, idéalement à isolation renforcée ;
- La VMC (Ventilation Mécanique Contrôlée), simple flux hygroréglable au minimum, double flux quand c'est possible ;
- Le système de chauffage : pompe à chaleur air-air ou air-eau, chaudière gaz à condensation (sur les biens qui peuvent encore en bénéficier), ou radiateurs à inertie performants en complément.

Le surcoût par rapport à une rénovation classique se situe entre 200 et 600 € par mètre carré, selon l'état de départ et l'ambition énergétique[43]. Mais ce surcoût est largement compensé par les aides publiques.

MaPrimeRénov', lancée en 2020 et reconduite avec des paramètres ajustés chaque année, est l'aide principale[44]. Elle finance une part

43 Estimation surcoût rénovation énergétique vs rénovation classique, sources : ADEME (Agence de la transition écologique), observatoires régionaux 2025.

44 MaPrimeRénov', dispositif d'aide à la rénovation énergétique lancé le 1er janvier

importante des travaux d'isolation, de chauffage et de ventilation. Le montant dépend de vos revenus et du gain énergétique atteint.

Les Certificats d'Économies d'Énergie (CEE) sont une autre aide cumulable, financée par les fournisseurs d'énergie. Concrètement, vous obtenez une prime pour chaque travaux éligible.

L'éco-PTZ (éco-prêt à taux zéro) permet d'emprunter jusqu'à 50 000 € à taux zéro pour financer la rénovation énergétique d'un logement de plus de deux ans[45]. C'est un outil puissant que beaucoup d'investisseurs sous-utilisent. Combinez-le avec votre prêt classique, et vous avez un effet de levier supplémentaire considérable.

Important : pour bénéficier de la quasi-totalité de ces aides, il faut faire appel à un artisan certifié RGE (Reconnu Garant de l'Environnement). J'y reviens plus bas.

Travaux : choisir son entrepreneur

Choisir le bon artisan est probablement la décision la plus risquée que vous prendrez sur un projet. Un mauvais artisan, c'est un chantier

---

2020 et géré par l'Agence nationale de l'habitat (Anah). Conditions et barèmes actualisés annuellement sur https://www.maprimerenov.gouv.fr/.

45 Éco-prêt à taux zéro, plafond porté à 50 000 € pour une rénovation globale depuis la loi de finances 2022. Source : service-public.fr, fiche F19905.

qui dure six mois au lieu de deux, une qualité d'exécution médiocre, des malfaçons à reprendre, et parfois un dépôt de bilan en cours de chantier avec votre argent envolé.

Mes critères de sélection, après des centaines de chantiers gérés par mon équipe :

1. Vérifier que l'entreprise est immatriculée. Numéro SIRET valide, inscription au RNE (Registre National des Entreprises), assurance décennale en cours de validité. Demandez systématiquement l'attestation d'assurance pour l'année en cours.
2. Vérifier la certification RGE pour tous les travaux énergétiques. Sans RGE, pas de MaPrimeRénov', pas de CEE, pas d'éco-PTZ. La liste officielle est consultable sur france-renov.gouv.fr.
3. Visiter au moins un chantier en cours ou un chantier livré. Une photo sur un site web ne prouve rien. Le client précédent, lui, parle.
4. Comparer au moins trois devis sur le même cahier des charges détaillé. Si vous comparez des devis qui ne portent pas sur la même chose, vous ne comparez rien.
5. Se méfier du moins cher. Sur trois devis, je prends rarement le moins cher et jamais le plus cher. Je prends celui du milieu, présenté par l'artisan qui m'a paru le plus sérieux.

Le devis et les délais

Un devis sérieux est détaillé, ligne par ligne, avec les quantités, les références, les marques de matériaux, le taux de TVA appliqué et un

planning prévisionnel. Si on vous présente un devis « rénovation complète : 45 000 € », passez votre chemin. C'est l'assurance d'un litige.

Personnellement, j'exige un devis qui comporte :

- La désignation précise de chaque poste (plomberie, électricité, plâtrerie, peinture, sol, cuisine, salle de bains) ;
- Les marques et références des matériaux et équipements ;
- Le planning détaillé avec date de démarrage et date de livraison ;
- Une clause de pénalité de retard, généralement 1/1000ème du montant HT par jour ouvré ;
- Le détail des paiements échelonnés.

Sur les délais : pour une rénovation totale d'un appartement de 30 à 50 m², comptez deux à trois mois de chantier effectif, plus un mois de marge. En 2026, la disponibilité des artisans reste un point critique, et la demande sur les artisans RGE est particulièrement forte du fait de la pression réglementaire sur les passoires énergétiques. Anticipez : signez votre devis dès la signature du compromis, pas après l'acte.

La TVA sur les travaux

Bonne nouvelle, ce point n'a pas changé depuis 2018 et reste valable en 2026.

Pour un logement achevé depuis plus de deux ans, les travaux de rénovation, d'amélioration, de transformation ou d'entretien bénéficient

d'un taux de TVA réduit à 10 %[46]. C'est applicable à la main d'œuvre comme aux matériaux fournis par l'entreprise.

Mieux : les travaux d'amélioration de la performance énergétique du logement (isolation, chauffage performant, équipements utilisant les énergies renouvelables, etc.) bénéficient d'un taux de TVA à 5,5 %[47]. L'entrepreneur applique ce taux directement sur la facture, à condition que vous lui remettiez une attestation simplifiée signée précisant la nature des travaux et l'âge du logement. Cette attestation vous protège fiscalement en cas de contrôle.

Vérifiez chaque ligne de chaque facture. Une TVA à 20 % appliquée par erreur sur des travaux éligibles à 10 % ou 5,5 %, c'est de l'argent perdu.

Le grand problème des artisans

Je vais être direct : le rapport de force entre l'investisseur et l'artisan s'est dégradé depuis 2018. La demande est supérieure à l'offre, en

---

46 Article 279-0 bis du Code général des impôts. Taux réduit de TVA à 10 % applicable aux travaux d'amélioration, de transformation, d'aménagement et d'entretien portant sur des logements achevés depuis plus de deux ans.

47 Article 278-0 bis A du Code général des impôts. Taux réduit de TVA à 5,5 % applicable aux travaux d'amélioration de la qualité énergétique des logements achevés depuis plus de deux ans, sous réserve de remise d'une attestation simplifiée à l'entrepreneur.

particulier sur les artisans RGE. Les bons artisans, ceux qui sont à la fois compétents et fiables, sont sur-bookés sur six à neuf mois.

Vous devez comprendre que vous n'êtes pas le seul client de votre artisan. Si vous mollissez, si vous laissez passer un retard, si vous n'êtes pas présent sur le chantier, votre dossier glisse au fond de la pile. Le bon investisseur est celui qui sait être ferme sans être hostile, exigeant sans être désagréable. C'est un équilibre.

Concrètement : passez sur le chantier deux fois par semaine au minimum. Prenez des photos. Envoyez un compte-rendu par mail à l'artisan après chaque visite. Tracez tout. Si un problème survient, vous aurez des preuves. Si tout se passe bien, vous aurez le souvenir précis d'un projet bien mené.

Protéger le chantier

Un chantier, c'est un appartement ouvert. Outils qui traînent, matériaux livrés, parfois plusieurs corps de métier qui se croisent. Les vols et les dégradations existent, surtout dans les grandes villes.

Mes règles de protection :

- Faire changer le barillet de la porte dès l'achat, avant tout début de travaux ;
- Limiter le nombre de clés en circulation et tenir un registre ;
- Stocker les matériaux coûteux (parquet, sanitaires, électroménager) chez l'artisan ou en garde-meuble jusqu'au jour de la pose ;

- Souscrire une assurance propriétaire non occupant (PNO) qui couvre le bien pendant la phase travaux. Vérifiez que la garantie « dommages aux biens » couvre bien la période de vacance ;
- Ne laisser aucun document (acte d'achat, RIB, papiers d'identité) sur place.

Payer l'artisan

Le paiement, c'est votre principal levier de pression. Une fois que l'artisan est payé, vous n'avez plus de levier. Donc : ne payez jamais en avance ce qui n'a pas été livré.

Mon schéma classique sur un chantier de rénovation totale :

- 30 % à la signature du devis, pour permettre les commandes de matériaux ;
- 30 % au milieu du chantier, après vérification de l'avancement (gros œuvre, plomberie et électricité passées) ;
- 30 % à la livraison des travaux ;
- 10 % de retenue de garantie, versés un mois après la livraison, après levée de toutes les réserves listées au procès-verbal de réception.

Cette retenue de garantie est non négociable. C'est ce qui motive l'artisan à revenir corriger les dernières finitions. Sans elle, vous courrez derrière lui pendant six mois.

Optimiser la surface

Sur les petites surfaces, qui sont la cible principale de l'investissement locatif, chaque centimètre carré compte. Un studio de 17 m² qui paraît 20 louera mieux qu'un studio de 20

m² qui paraît 17. L'optimisation, c'est de l'argent.

Les principes que j'applique systématiquement :

- Supprimer les cloisons inutiles entre la cuisine et le séjour, entre l'entrée et le séjour ;
- Décaler les portes pour gagner du linéaire de mur exploitable ;
- Choisir une porte coulissante pour la salle d'eau, qui économise le rayon de débattement d'une porte battante ;
- Exploiter la hauteur : sur des plafonds de 2,80 m ou plus, prévoir des rangements en partie haute, voire une mezzanine si la hauteur le permet ;
- Penser le mobilier intégré : lit estrade, banquette avec rangement, plan de travail rabattable.

C'est aussi le moment idéal pour faire monter le DPE de votre bien de quelques classes. Pendant que les cloisons sont ouvertes, que les sols sont déposés, que l'électricité est refaite, l'isolation et la VMC sont infiniment plus simples et moins coûteuses à intégrer. Après les travaux, faites systématiquement réaliser un nouveau DPE par un diagnostiqueur certifié. Ce nouveau DPE conditionne votre droit de louer, le loyer plafond dans certaines zones tendues, et la valeur de votre bien à la revente. Un bien qui passe de F à C, c'est une plus-value latente immédiate.

Conserver la porte d'entrée

Petit conseil qui peut sembler anodin et qui économise quelques milliers d'euros : sauf si elle est vraiment hors d'usage, conservez la porte d'entrée d'origine. Une porte palière dans un immeuble haussmannien, même fatiguée, se restaure : ponçage, peinture, nouvelle quincaillerie, nouveau barillet de sécurité, joints d'isolation. Vous obtenez une porte qui a du caractère pour un dixième du prix d'une porte blindée neuve.

À l'inverse, si la porte est en aggloméré bas de gamme des années 1980, remplacez-la. Une porte blindée de qualité tourne autour de 1 800 à 2 500 € posée en 2026.

Circulation et profondeur

La circulation, c'est la façon dont on traverse l'appartement. La profondeur, c'est la perspective qu'on a en entrant.

Idéalement, depuis l'entrée, on doit avoir une vue dégagée vers la fenêtre la plus éloignée. C'est ce qui crée l'impression d'espace, immédiatement, sans calcul ni mesure. Si une cloison vous bloque cette ligne de fuite, ouvrez-la. Si une porte vous bloque, déplacez-la ou supprimez-la.

La circulation doit être fluide : pas de virage à angle droit dans un couloir étroit, pas de porte qui s'ouvre contre un radiateur, pas de zone perdue qu'on ne peut ni traverser ni meubler. Avant de valider votre plan, faites le tour complet de l'appartement mentalement, à

toutes les heures de la journée, et vérifiez que chaque mouvement est naturel.

Des meubles intégrés

Les meubles intégrés sont l'un des meilleurs investissements que vous puissiez faire. Ils sont déductibles fiscalement dans le cadre du LMNP, ils ajoutent du rangement sans amputer la surface utile, et ils donnent au bien un côté « pensé » que les locataires perçoivent immédiatement.

Mes incontournables :

- Un dressing intégré dans la chambre, du sol au plafond, idéalement à portes coulissantes pour économiser l'espace ;
- Un placard d'entrée pour les manteaux et les chaussures ;
- Un coin bureau intégré dans le séjour ou la chambre, surtout depuis la généralisation du télétravail ;
- Des étagères intégrées dans les niches existantes (cheminées condamnées, alcôves), qui transforment des creux perdus en rangements utiles.

Comptez 600 à 1 200 € par mètre linéaire de meuble intégré sur mesure en 2026. C'est un poste qui se rentabilise très vite par le surcroît de loyer obtenu.

Poser un faux-plafond

Le faux-plafond a deux fonctions principales. D'abord, dissimuler les défauts du plafond existant (fissures, traces d'humidité, ancienne moulure abîmée). Ensuite et surtout, intégrer un éclairage indirect ou des spots encastrés, ce

qui change radicalement la perception de la pièce.

Je pose des faux-plafonds quand le plafond existant est en mauvais état, quand je veux intégrer un éclairage moderne, ou quand je dois faire passer des gaines (VMC, conduits) qu'il faut bien dissimuler quelque part.

Attention à la hauteur : ne descendez pas en dessous de 2,40 m sous faux-plafond. En dessous, on étouffe, et l'appartement perd toute la valeur visuelle qu'il aurait gagnée par ailleurs.

Attention au sol

Le sol est l'un des éléments les plus regardés par les visiteurs et les locataires. Un sol abîmé, mal posé, ou de mauvaise qualité, c'est l'image d'un appartement négligé.

Mes choix en 2026 :

- Parquet stratifié de qualité (épaisseur minimum 8 mm, classe d'usage 32 ou 33) dans les pièces sèches. Comptez 25 à 45 €/m² fourni-posé pour un produit qui tiendra dix à quinze ans ;
- Parquet contrecollé si le budget le permet, surtout dans un bien haut de gamme ou parisien. Comptez 80 à 150 €/m² fourni-posé ;
- Carrelage grand format (60x60 ou 80x80 cm) dans la salle d'eau et la cuisine. Plus le format est grand, moins on voit les joints, plus la pièce paraît grande ;
- Restaurer le parquet d'origine quand il existe et qu'il est sain : ponçage,

vitrification ou huilage. C'est du caractère et de la valeur ajoutée.

Évitez à tout prix : la moquette (interdite par certains baux, impossible à entretenir entre deux locataires), le PVC bas de gamme (qui marque au moindre meuble), et les sols stratifiés premier prix qui gonflent dès qu'une goutte d'eau passe.

Créer une salle de douche

Je dis bien salle de douche, pas salle de bains. Sauf cas particulier (bien familial, T4 ou plus), une douche est toujours préférable à une baignoire. Elle consomme deux fois moins d'eau, prend deux fois moins de place, et est aujourd'hui largement préférée par les locataires.

Mes règles pour une salle de douche réussie :

- Douche à l'italienne ou bac extra-plat, sans rebord apparent ;
- Paroi en verre plutôt que rideau, qui donne une impression de propreté et d'espace ;
- Carrelage grand format au sol et sur au moins un mur ;
- Sèche-serviettes électrique systématique, idéalement avec soufflerie ;
- WC suspendu si la configuration le permet, qui libère le sol et facilite le nettoyage ;
- Miroir grand format au-dessus du lavabo, éclairé indirectement.

Comptez 3 500 à 6 000 € pour une salle de douche complète bien équipée en 2026, hors gros œuvre.

Créer une cuisine équipée

La cuisine équipée n'est plus une option, c'est un standard. Un appartement loué nu avec une cuisine vide ne se loue plus dans les zones tendues. En meublé, c'est évidemment indispensable.

Mon équipement de base :

- Plan de travail stratifié épais ou Compact (les Compacts sont les plans noirs ou gris foncé fins qui ont remplacé les stratifiés bas de gamme) ;
- Plaque vitrocéramique ou à induction quatre feux ;
- Four encastré à chaleur tournante ;
- Hotte aspirante raccordée si possible, à recyclage sinon ;
- Réfrigérateur de 200 à 250 litres minimum, avec compartiment congélation ;
- Lave-vaisselle : indispensable au-delà d'un studio ;
- Mitigeur de qualité avec douchette extractible.

Comptez 4 000 à 8 000 € pour une cuisine équipée complète en 2026, kit Ikea ou équivalent compris, hors haut de gamme.

Le tout-électrique

Dans la première édition de ce livre, je recommandais sans nuance le tout-électrique : pas de raccordement gaz, pas d'entretien chaudière, pas de risques de fuite. Cette logique reste valable sur les questions de simplicité d'exploitation. Mais elle se heurte désormais à un sujet majeur : le DPE.

Le DPE pénalise lourdement le chauffage électrique du fait du coefficient de conversion en énergie primaire (2,3 pour l'électricité)[48]. Concrètement, des convecteurs électriques anciens (« grille-pain ») dans un appartement mal isolé conduisent quasi automatiquement à un DPE F ou G. C'est la catastrophe.

La solution en 2026, c'est de différencier les types d'équipements électriques :

- Convecteurs anciens : à proscrire absolument. À déposer dès le début du chantier ;
- Radiateurs à inertie (fluide caloporteur ou cœur de chauffe céramique) : acceptables sur un bien bien isolé, surtout dans des petites surfaces ;
- Pompe à chaleur air-air (climatisation réversible) : c'est ma recommandation principale en 2026. Un seul équipement chauffe en hiver et rafraîchit en été, avec un rendement de l'ordre de 3 (un kWh consommé produit 3 kWh de chaleur)[49]. Le DPE est nettement meilleur, le confort

48 Coefficient de conversion en énergie primaire fixé à 2,3 pour l'électricité par l'arrêté du 31 mars 2021 relatif au DPE. Cette pondération pénalise mécaniquement les logements chauffés à l'électricité dans le calcul du DPE.

49 COP (Coefficient de Performance) moyen des pompes à chaleur air-air en condition tempérée, source ADEME. Un COP de 3 signifie que la PAC restitue 3 kWh de chaleur pour 1 kWh d'électricité consommé.

aussi, et la valeur perçue du bien augmente considérablement, en particulier dans les zones soumises aux canicules estivales.

Comptez 1 800 à 3 500 € pour une PAC air-air mono-split posée sur un appartement de 30 à 50 m². L'investissement est amorti en quelques années par les économies d'énergie et le surcroît de loyer atteignable.

La décoration : le coup de cœur assuré

La décoration, c'est ce qui transforme un appartement correctement rénové en un appartement qui fait un coup de cœur. Et le coup de cœur, c'est ce qui vous permet de louer dix pour cent au-dessus du marché.

Restez sobre. La décoration locative n'est pas votre décoration personnelle. Ce qui doit plaire, c'est ce qui plaît à la majorité, pas à vous. Je vois encore des investisseurs choisir des couleurs flashy, des papiers peints à motifs, des luminaires industriels excentriques. C'est une erreur. Vous limitez votre marché à la portion de locataires qui partagent exactement votre goût.

Des murs blancs

Tous les murs blancs. Sans exception, ou presque. Le blanc agrandit visuellement, réfléchit la lumière, va avec tout, ne se démode pas, et facilite les retouches entre deux locataires.

Si vous voulez ajouter une touche, mettez un seul mur dans une couleur sobre (gris perle, vert sauge, bleu canard léger) dans le séjour ou

la chambre. Jamais plus d'un mur coloré par pièce, et jamais dans une couleur agressive.

Pour la peinture, n'achetez jamais du premier prix. Une peinture acrylique mate de bonne qualité (Tollens, Seigneurie, Dulux Valentine) couvre en deux couches et tient cinq à sept ans. Une peinture discount couvre en trois ou quatre couches et marque dès la première année. Le calcul est vite fait.

Des éclairages adaptés

L'éclairage, c'est sans doute le poste le plus sous-estimé par les investisseurs débutants. Un même appartement, avec deux éclairages différents, peut paraître chaleureux et accueillant, ou froid et hostile.

Mes règles :

- Multiplier les points de lumière plutôt qu'un seul plafonnier central. Spots encastrés, suspensions, appliques, lampes à poser ;
- Choisir une température de couleur chaude (2 700 à 3 000 Kelvin) dans les pièces de vie. Les LED « blanc froid » donnent une ambiance d'hôpital ;
- Installer des variateurs sur les éclairages principaux, pour adapter l'ambiance ;
- Mettre en valeur la cuisine et la salle de bains par des spots encastrés au plafond ou des éclairages sous-meubles ;
- Ne jamais lésiner sur le luminaire de l'entrée, qui donne la première impression.

Les éléments à acheter

Pour la location meublée, qui est mon mode d'exploitation par défaut, voici ma liste d'achats systématique. Ces éléments sont déductibles fiscalement en LMNP, donc autant viser un peu de qualité plutôt que l'absolu premier prix.

- Lit double 140 ou 160 cm, sommier à lattes et matelas neuf. Comptez 500 à 800 € pour un ensemble correct ;
- Canapé convertible dans les studios, canapé fixe + lit dans les T2 et plus ;
- Table à manger et chaises ;
- Bureau et chaise de bureau : essentiel à l'ère du télétravail ;
- Linge de maison complet (draps en deux jeux, couette, oreillers, taies) ;
- Vaisselle pour quatre personnes, batterie de cuisine, ustensiles ;
- Petit électroménager : bouilloire, grille-pain, machine à café (Nespresso ou équivalent) ;
- Aspirateur, planche et fer à repasser, séchoir à linge ;
- Télévision (de plus en plus optionnelle avec la généralisation du streaming sur ordinateur, mais encore appréciée sur certains segments) ;
- Décoration : un grand miroir, deux ou trois cadres, quelques plantes (vraies dans le bien témoin, fausses dans le bien loué).

Personnellement, j'emporte toujours dans la voiture, le jour de la livraison du chantier et de la mise en location, une caisse de petites fournitures : ampoules de rechange, vis et

chevilles, ruban adhésif, marqueurs, étiquettes, scotch double face, niveau à bulle. Pour les inévitables retouches de dernière minute, ça change tout.

En résumé

1. Acheter dans le plus mauvais état possible reste la stratégie qui crée le plus de valeur. La rénovation est le moteur de la plus-value.
2. Les travaux s'empruntent au même taux et sur la même durée que le bien. Ne payez pas cash ce que la banque peut financer.
3. Comptez 1 500 à 2 500 €/m² en 2026 pour une rénovation totale ancien, davantage à Paris et grandes métropoles. L'inflation 2022-2024 a profondément renchéri les coûts.
4. La rénovation énergétique est désormais incontournable. Les logements G sont interdits à la location depuis 2025, F le seront en 2028, E en 2034. Intégrez l'isolation, le double vitrage, la VMC et un chauffage performant à votre plan travaux.
5. Mobilisez les aides : MaPrimeRénov', CEE et éco-PTZ jusqu'à 50 000 € à taux zéro. Pour en bénéficier, exigez un artisan RGE.
6. TVA à 10 % sur la rénovation, 5,5 % sur l'amélioration énergétique. Vérifiez chaque facture.
7. Trois devis détaillés minimum, vérification SIRET et assurance décennale, paiement échelonné avec 10 % de retenue de garantie.
8. Optimisez la surface : cloisons supprimées, mobilier intégré, hauteur exploitée. Et

faites refaire le DPE après travaux : c'est votre nouveau prix de vente latent.

9. Privilégiez la pompe à chaleur air-air plutôt que les convecteurs anciens : meilleur DPE, meilleur confort, valeur ajoutée immédiate.
10. Décoration sobre, murs blancs, éclairages multiples et chauds. Le coup de cœur du locataire se joue dans les trente premières secondes.

V. L'Exploitation

Vous avez chassé le bien, vous l'avez acheté décoté, vous avez piloté les travaux, vous avez meublé avec goût. Bravo. Mais tout ce travail ne vaut rien tant que le bien n'est pas loué. L'exploitation, c'est le moment où la pierre devient une rente. C'est aussi le moment où la plupart des investisseurs se plantent, parce qu'ils relâchent l'effort, parce qu'ils sous-estiment le travail commercial, ou parce qu'ils improvisent là où il faut un processus.

Je vais vous raconter comment, sur des centaines de mises en location, on a fini par construire une machine qui tourne presque toute seule. Et comment vous pouvez la reproduire.

Sous-traiter au maximum

Première règle, et c'est celle que je martèle à tous les investisseurs que j'accompagne : votre temps est votre actif le plus rare. Vous n'êtes pas plombier. Vous n'êtes pas photographe. Vous n'êtes pas avocat. Vous êtes un investisseur, et votre job c'est de faire grossir un patrimoine, pas de visser des poignées de porte un samedi après-midi.

Tout ce qui peut être sous-traité doit l'être. La gestion locative : à un professionnel. Les états des lieux : à un huissier ou à un commissaire de justice[50] si vous craignez les contestations.

50 Depuis la loi du 22 décembre 2021 (entrée en vigueur le 1er juillet 2022), les huissiers de justice ont fusionné avec les commissaires-priseurs judiciaires pour devenir «

La comptabilité LMNP : à un expert-comptable spécialisé. Les annonces et visites : à une agence ou à votre société de gestion. Le ménage entre deux locataires : à une société de nettoyage.

Beaucoup de débutants me disent : « Mais Mickael, si je sous-traite tout, ma rentabilité chute. » Faux raisonnement. Ce qui chute, c'est la rentabilité affichée sur la calculette. Ce qui monte, c'est la rentabilité réelle de votre vie. Parce qu'avec le temps que vous économisez, vous achetez le bien suivant. Et le suivant. C'est ce qu'on appelle l'effet de levier humain.

Un photographe professionnel

Un détail qui change tout : les photos. Un appartement parfaitement rénové, parfaitement meublé, peut être saboté en quinze secondes par des photos prises au smartphone, mal cadrées, avec une luminosité dégueulasse.

Faites venir un photographe immobilier. Comptez entre 150 et 300 euros pour un appartement classique en 2026. Il viendra avec un objectif grand angle, un trépied, parfois un drone si vous avez une vue, et il sortira des images qui donnent envie. La différence entre une annonce avec photos pro et une annonce avec photos amateur, c'est trois fois plus d'appels entrants. Trois fois.

---

commissaires de justice ». Source : Légifrance, ordonnance n° 2016-728 du 2 juin 2016.

Sur certains de nos biens, on a même investi dans des visites virtuelles 3D type Matterport. Ça coûte un peu plus cher, autour de 200 à 400 euros, mais ça filtre les visites inutiles : le prospect a déjà fait le tour de l'appartement chez lui, il vient parce qu'il est vraiment intéressé. Gain de temps colossal.

La location et la relocation : complet toute l'année

L'objectif que je donne à mes équipes, c'est zéro vacance locative. Zéro. Parce qu'un mois de vide, c'est un mois de loyer perdu qui ne reviendra jamais. Sur un bien à 1 200 euros par mois, c'est 1 200 euros qui s'évaporent. À 10 % de taux de rentabilité brut, ça représente 12 000 euros de capital improductif. Donc on s'organise pour que le prochain locataire entre le jour même du départ du précédent.

Comment ? En anticipant. Dès qu'un locataire donne son préavis, on relance l'annonce, on organise les visites pendant le préavis, on signe le bail avant le départ. La caisse continue de tourner sans interruption.

Rédiger une annonce

Une bonne annonce, c'est trois choses : un titre qui accroche, des photos qui donnent envie, et un texte qui répond à toutes les questions avant qu'elles ne soient posées.

Le titre, c'est votre vitrine. Préférez « T2 lumineux rénové meublé, métro Saint-Paul » à « Appartement à louer Paris 4e ». Soyez précis, mentionnez ce qui rend le bien unique : un

balcon, une vue, une station de métro proche, une rénovation récente.

Le texte doit lister sans tergiverser : surface Carrez, étage, ascenseur ou non, exposition, équipements (lave-linge, lave-vaisselle, four, plaques, micro-ondes, télé), chauffage (collectif ou individuel, gaz ou électrique), charges incluses, dépôt de garantie, conditions d'accès, dossier demandé.

Information obligatoire depuis 2021 : le DPE doit figurer dans toutes les annonces de location, avec la classe énergétique (de A à G) clairement affichée[51]. Depuis le 1er janvier 2022, l'annonce doit aussi indiquer le montant des dépenses énergétiques théoriques annuelles, sous forme de fourchette (montant min - montant max)[52]. Oubliez ces mentions, et vous risquez une amende administrative jusqu'à 3 000 euros pour un bailleur particulier, et jusqu'à 15 000 euros pour une

51 Loi n° 2019-1147 du 8 novembre 2019 dite loi Énergie-Climat, article 179. Obligation d'affichage du DPE dans les annonces immobilières depuis le 1er juillet 2021. Source : Légifrance.

52 Décret n° 2020-1610 du 17 décembre 2020. Obligation d'affichage du montant estimatif des dépenses énergétiques annuelles dans les annonces depuis le 1er janvier 2022. Source : service-public.fr, fiche « Annonce de vente ou de location ».

agence[53]. Ce n’est pas une suggestion, c’est la loi.

Encadrement des loyers : la règle qui peut vous coûter cher

Si vous louez dans un des neuf territoires placés sous encadrement des loyers, vous n’êtes pas libre de fixer votre prix. En 2026, l’encadrement s’applique à Paris, Lille, Lyon, Plaine Commune, Est Ensemble, Montpellier, Bordeaux, Grenoble et le Pays Basque, soit 69 communes au total[54]. Le loyer ne peut pas dépasser le loyer de référence majoré fixé par arrêté préfectoral. Un complément de loyer est possible uniquement si le bien présente des caractéristiques exceptionnelles dûment justifiées dans le bail ; il est interdit pour les logements classés F ou G au DPE et pour les biens présentant l’un des défauts listés par la loi (sanitaires sur le palier, absence d’eau chaude, signes manifestes d’humidité, etc.). Vérifiez systématiquement la grille préfectorale en vigueur avant de signer.

Le principe : un loyer de référence est fixé par arrêté préfectoral en fonction du secteur, du nombre de pièces, de l’époque de construction et du type de location (vide ou meublé). Vous pouvez majorer ce loyer de référence de 20 %

53 Article L. 271-4 du Code de la construction et de l’habitation. Source : Légifrance.

54 Loi ELAN du 23 novembre 2018, article 140, et décrets d’application. Liste actualisée des agglomérations sous encadrement disponible sur le site du ministère du Logement et sur service-public.fr.

maximum (loyer de référence majoré). Au-delà, vous êtes hors-la-loi.

Une seule porte de sortie : le complément de loyer. Si votre bien présente des caractéristiques exceptionnelles « vue dégagée, hauteur sous plafond hors norme, terrasse, prestations de standing » vous pouvez ajouter un complément à condition de le motiver clairement dans le bail. Attention, la jurisprudence est sévère : un parquet en chêne ou une cuisine équipée ne suffisent pas. Il faut un vrai « plus ».

Les sanctions ? Pour les loyers parisiens, la DRIHL Île-de-France met une pression réelle. L'amende administrative peut grimper jusqu'à 5 000 euros pour une personne physique et 15 000 euros pour une personne morale[55], avec en plus l'obligation de restituer le trop-perçu et de remettre le bail en conformité. Bref, ne jouez pas avec ça.

Déposer l'annonce sur les sites leaders

En 2026, le trio de tête n'a pas bougé tant que ça : Leboncoin, SeLoger et PAP captent la majeure partie du trafic. Leboncoin reste le n° 1 en volume de prospects, SeLoger reste celui qui amène les dossiers les plus solides, PAP est intéressant pour son audience qui cherche à éviter les agences.

À ces trois leaders historiques, ajoutez désormais Bien'ici (très bien référencé sur

55 Article 25-12 de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989. Source : DRIHL Île-de-France ; service-public.fr.

Google), et surtout les méta-moteurs comme Jinka, qui agrègent les annonces de plusieurs sites et permettent aux locataires de recevoir une alerte dès qu'un bien correspond à leur recherche. Si vous voulez être vu, vous devez être présent sur Jinka, donc, en pratique, sur les sites que Jinka indexe.

Et pour les profils étudiants, ImmoJeune reste pertinent en 2026. Cible parfaite si vous louez à proximité d'un campus ou d'une grande école.

Mon conseil : multipliez les diffusions. Une annonce sur trois sites, c'est trois fois plus d'appels. Le coût marginal d'une diffusion supplémentaire est négligeable face au coût d'un mois de vacance.

La réaction des prospects

Quand l'annonce est en ligne, il faut être prêt à répondre. Vite. La plupart des locataires sérieux contactent dix annonces le même jour, et celui qui répond en premier prend rendez-vous en premier.

Mettez en place une réponse rapide : SMS ou e-mail dans l'heure, demande de pré-dossier avant la visite. Vous filtrez les curieux, vous identifiez les vrais candidats, et vous gagnez un temps fou.

Le premier filtrage au téléphone

Avant la visite, un appel de cinq minutes. Toujours. Vous ne perdez pas votre temps à faire visiter à des gens qui n'ont aucune chance.

Les questions à poser : - Quelle est votre situation professionnelle ? (CDI, CDD, indépendant, étudiant, retraité) - Quels sont vos revenus mensuels nets ? - Date d'entrée souhaitée ? - Combien serez-vous à habiter le logement ? - Avez-vous un garant ? Si oui, sa situation ?

Vous repérez immédiatement les profils incompatibles. Si la personne hésite, ment ou se braque, vous passez au suivant. Pas de visite, pas de perte de temps.

Les revenus du locataire

La règle classique, et elle tient toujours en 2026 : les revenus nets du locataire (ou du foyer locataire) doivent représenter au minimum trois fois le loyer charges comprises. Certains montent à 3,5 fois sur les marchés tendus.

Si le locataire n'atteint pas ce ratio, ce n'est pas rédhibitoire, mais alors, exigez un garant qui, lui, doit cocher la case. Le garant signe un acte de cautionnement solidaire, document encadré par l'article 22-1 de la loi du 6 juillet 1989[56].

Vérifiez TOUT : bulletins de salaire, contrat de travail, avis d'imposition, pièce d'identité, justificatif de domicile. Et n'hésitez pas à appeler l'employeur pour confirmer le contrat. Sur un dossier sur dix, je tombe sur un faux. C'est la triste réalité.

56 Loi n° 89-462 du 6 juillet 1989, article 22-1. Source : Légifrance.

S'assurer d'un loyer impayé (GLI ou caution)

Le risque d'impayé est réel. Selon les dernières données disponibles, le taux d'impayés se situe autour de 2 à 3 % dans le parc privé, et grimpe à 7 à 8 % dans le parc social[57]. Sur 100 locataires sélectionnés correctement, vous en aurez statistiquement deux ou trois qui poseront problème un jour. Sur la durée d'un investissement, c'est inévitable.

Deux protections principales :

La Garantie Loyers Impayés (GLI) : une assurance privée souscrite par le bailleur, qui couvre les loyers impayés, les détériorations, parfois les frais de procédure. Le coût en 2026 tourne autour de 2,5 à 3,5 % du loyer annuel charges comprises[58]. Cette prime est intégralement déductible des revenus locatifs en régime réel (LMNP réel ou foncier réel)[59]. Pour les biens en zone tendue, c'est un

57 Données ANIL (Agence nationale pour l'information sur le logement), FNAIM et Union sociale pour l'habitat (USH), rapports 2024. Le taux d'impayés est mesuré sur les loyers de plus de deux mois consécutifs.

58 Tarifs constatés sur le marché en 2025-2026 auprès des principaux assureurs (CGI, Mutuelle des Architectes Français, GALIAN, Solly Azar, etc.).

59 Article 31 du Code général des impôts pour les revenus fonciers ; article 39 pour les BIC en LMNP réel. Source : BOFiP-Impôts.

investissement qui se rembourse au premier sinistre.

La caution simple ou solidaire : un tiers (souvent un parent du locataire) s'engage à payer en cas de défaillance. Gratuit pour le bailleur, mais attention : depuis la loi ELAN, vous ne pouvez pas cumuler une caution personne physique et une GLI sur un même bail (sauf exceptions comme l'étudiant ou l'apprenti)[60]. Choisissez votre camp.

Alternative gratuite et efficace : Visale. Garantie portée par Action Logement, gratuite pour le bailleur, qui couvre jusqu'à 36 mois de loyers impayés en logement privé. Éligibilité élargie aux locataires de moins de 30 ans, aux salariés en mobilité professionnelle, aux étudiants, à certains profils précaires. Le locataire fait sa demande directement sur visale.fr et obtient un visa numérique à présenter au bailleur. Pour beaucoup de profils urbains jeunes actifs, c'est aujourd'hui la solution la plus simple et la plus sûre[61].

La caution bancaire

Encore plus solide, plus rare : la caution bancaire. Le locataire dépose une somme bloquée sur un compte (généralement 6 à 12 mois de loyer), que la banque s'engage à

60 Loi ELAN, article 134, modifiant l'article 22-1 de la loi du 6 juillet 1989. Source : Légifrance.

61 visale.fr. Dispositif géré par Action Logement Services. Conditions d'éligibilité 2026 sur le site officiel.

libérer en cas d'impayé. Avantage : zéro risque pour vous. Inconvénient : très peu de locataires acceptent d'immobiliser autant de cash. Réservé aux profils haut de gamme ou aux locations meublées de standing.

La visite

La visite, c'est le moment de vérité. Vous avez vingt minutes pour convaincre, et pour vous-même évaluer le candidat.

Préparez le terrain. Aérez l'appartement trente minutes avant. Allumez toutes les lumières, même en plein jour : ça crée une ambiance. Disposez quelques détails : un livre sur la table basse, un plaid jeté sur le canapé, une plante. Pas de bordel, pas de poussière. L'appartement doit ressembler à ce que la personne aimerait habiter.

Et soyez vous-même impeccable. Vous représentez votre patrimoine. Tenue correcte, sourire, ponctualité, dossier sous le bras.

L'effet Waouh

Le premier coup d'œil compte pour 80 %. Quand le prospect pousse la porte, il doit avoir un mouvement de surprise positive. Une sensation de « Oh, c'est mieux que sur les photos ». C'est ce qu'on appelle l'effet Waouh.

Comment le créer ? Par le contraste. Une entrée bien éclairée, un couloir dégagé, et hop, on débouche sur une pièce de vie lumineuse, avec des matériaux nobles, un canapé qui invite à s'asseoir. Les sens font le boulot tout seuls.

Petit truc qui marche toujours : un diffuseur d'huile essentielle discret. Une odeur de propre, légèrement boisée ou agrumée. Pas de désodorisant agressif. On parle de subtilité.

La montée d'escalier

J'apprends à toutes mes équipes à pratiquer la « montée d'escalier ». Quand vous accueillez le prospect au pied de l'immeuble, vous montez à pied (même s'il y a un ascenseur), et vous montrez tout ce qui valorise le bien : la propreté de la cage d'escalier, le nom du quartier, les commerces à 100 mètres, le calme de la rue, la sécurité de l'entrée.

Quand il arrive devant la porte de l'appartement, il a déjà acheté l'environnement. Il ne reste plus qu'à confirmer avec l'intérieur.

Faire croire à la concurrence

Petite ficelle commerciale qui marche redoutablement : organisez les visites en groupé. Trois ou quatre prospects sur le même créneau, à un quart d'heure d'écart. Quand le second sonne pendant que le premier visite encore, le premier comprend qu'il n'est pas seul sur le coup. Effet psychologique : il dépose son dossier plus vite, parfois directement à la fin de la visite.

Attention, ne jouez pas trop là-dessus. Si vous bluffez, vous perdez en crédibilité. Mais si vos visites sont réellement demandées (et avec une bonne annonce, elles le seront), groupez-les. Vous gagnez du temps et vous accélérez la signature.

La signature du bail

Le dossier est validé, le candidat dit oui, vous dites oui. Reste à signer. Et là, il y a un choix structurant à faire : quel type de bail ?

Le bail meublé classique : 1 an reconductible tacitement (9 mois pour un étudiant, non reconductible)[62]. C'est le bail le plus courant pour l'investisseur LMNP. Loyer libre dans les zones non encadrées, loyer encadré dans les zones tendues (voir plus haut). Dépôt de garantie limité à 2 mois de loyer hors charges.

Le bail mobilité : créé par la loi ELAN en 2018 et désormais bien installé, il est parfait pour l'investisseur urbain[63]. Durée : de 1 à 10 mois, non reconductible. Public visé : étudiants, salariés en mission, en formation professionnelle, en mutation, en stage. Avantages décisifs pour vous :

- Pas de dépôt de garantie autorisé (donc moins de risque de litige sur la restitution).
- Pas de caution personne physique autorisée, mais Visale couvre.
- Sortie automatique du bail à l'échéance, sans préavis ni contentieux.

Le bail mobilité s'est particulièrement développé avec la montée du télétravail et des

62 Articles 25-7 et suivants de la loi du 6 juillet 1989. Source : Légifrance.

63 Loi ELAN du 23 novembre 2018, articles 107 à 110. Bail mobilité codifié aux articles 25-12 à 25-18 de la loi du 6 juillet 1989. Source : Légifrance ; service-public.fr.

nomades digitaux, une catégorie de locataires qui explose depuis 2020 : profils tech, consultants, freelances, qui s'installent quelques mois dans une ville puis repartent. Pour un investisseur dans une grande métropole, c'est un segment à ne pas négliger. Loyer souvent un peu supérieur (turn-over compensé), pas de blocage longue durée sur le bien.

Le bail nu : 3 ans reconductibles (6 ans si bailleur personne morale)[64]. Loyer encadré dans les zones concernées. Régime fiscal : revenus fonciers (micro-foncier ou réel). Moins flexible, moins rentable fiscalement que le meublé pour la majorité de mes clients. À éviter dans la plupart des cas.

Le bon profil de locataire

Mes recommandations qui n'ont pas pris une ride : - Étudiant + parents garants : risque très faible si le garant est solide. Bail meublé 9 mois ou bail mobilité. - Jeune actif en CDI : profil idéal pour un meublé classique. Visale couvre souvent. - Colocataires solidaires : excellent rendement si le bien s'y prête. Clause de solidarité obligatoire dans le bail. - Télétravailleurs et nomades digitaux : bail mobilité, loyer un peu plus élevé, tournover prévu. À condition d'avoir un bon emplacement, une fibre rapide, et un espace de travail à la maison.

64 Article 10 de la loi du 6 juillet 1989. Source : Légifrance.

La relocation

Vous l’avez compris, l’objectif c’est zéro vacance. Donc dès qu’un locataire vous prévient de son départ, vous lancez la machine.

Première chose : prendre rendez-vous pour un pré-état des lieux. Vous identifiez les éventuels travaux de remise en état, vous chiffrez ce que vous garderez du dépôt, et surtout vous prenez le temps de réaliser de nouvelles photos si l’aménagement a évolué.

Deuxième chose : remettre l’annonce en ligne immédiatement, avec une date d’entrée correspondant au départ du locataire actuel. Les visites se font pendant le préavis, avec un créneau négocié avec le locataire sortant.

Troisième chose : entre les deux locataires, ménage pro, retouches peinture si nécessaire, contrôle des équipements. L’appartement doit ressembler à un neuf quand le suivant entre. Comptez 1 à 3 jours de battement maximum.

Le préavis du locataire

En meublé classique, le préavis du locataire est de 1 mois, quel que soit le motif[65]. C’est très court, c’est aussi l’un des grands avantages du meublé sur le nu (où le préavis est de 3 mois, réduit à 1 mois dans certains cas comme la zone tendue).

Pour vous, ça veut dire qu’un préavis tombe le 1er, le locataire part le 30. Vous avez 30 jours

65 Article 25-8 de la loi du 6 juillet 1989. Source : Légifrance.

pour reloger. Avec un processus rodé, c'est largement faisable.

Côté bailleur, en revanche, le préavis pour donner congé est plus contraignant : 3 mois avant l'échéance du bail meublé, et uniquement pour trois motifs autorisés (reprise pour habiter, vente, motif légitime et sérieux). Vous n'êtes pas libre de mettre le locataire dehors comme vous voulez. Le législateur protège l'occupant, autant le savoir.

En résumé

1. Sous-traitez tout ce qui peut l'être. Votre temps vaut plus que la commission que vous économisez en bricolant.
2. Investissez dans des photos professionnelles. C'est le poste qui multiplie le plus le nombre de prospects.
3. Diffusez largement : Leboncoin, SeLoger, PAP, Bien'ici, Jinka, ImmoJeune si étudiants.
4. Affichez le DPE et les dépenses énergétiques dans toutes vos annonces, c'est obligatoire depuis 2021-2022 et sévèrement sanctionné.
5. Respectez l'encadrement des loyers : appliquez le loyer de référence majoré dans les 9 territoires concernés ; le complément de loyer n'est possible qu'avec des caractéristiques exceptionnelles justifiées dans le bail (interdit pour DPE F/G et pour les défauts listés par la loi).
6. Filtrez vos prospects au téléphone avant la visite. Cinq minutes qui vous en font gagner cinquante.
7. Vérifiez les revenus : trois fois le loyer net minimum. Protégez-vous avec une GLI, une

caution solidaire ou (mieux) Visale, qui est gratuit et solide.

8. Travaillez l'effet Waouh dès l'entrée. La visite se gagne dans les dix premières secondes.
9. Choisissez le bon bail : meublé classique pour la stabilité, bail mobilité pour la flexibilité et les nomades digitaux.
10. Anticipez la relocation dès le préavis reçu. Objectif : zéro vacance, zéro mois perdu.

TROISIÈME PARTIE

INVESTIR ET ENTREPRENDRE

I. Ma grande fierté : ma société d'investissement locatif

Je vais vous parler de ma plus grande fierté professionnelle. Pas pour me vendre, vous lisez déjà mon livre, l'argumentaire commercial est largement fait. Pour vous montrer comment une méthode bien rodée peut devenir une entreprise, et comment cette entreprise peut, à son tour, devenir le bras armé de votre stratégie d'investisseur.

Quand Manuel et moi avons fondé Investissement Locatif, on est partis d'un constat simple : la plupart des gens qui veulent investir dans l'immobilier locatif n'ont ni le temps, ni le réseau, ni l'expertise pour le faire correctement. Ils ont l'argent. Ils ont l'envie. Et ils n'ont personne pour les accompagner sérieusement, de bout en bout, sans conflit d'intérêts.

Les agences immobilières vendent. Les notaires authentifient. Les courtiers financent. Les architectes dessinent. Les artisans construisent. Les agences de gestion gèrent. Chacun fait sa part et personne ne pilote l'ensemble. Le client investisseur, lui, court partout. Il signe dix contrats avec dix interlocuteurs, il subit dix marges, il assume seul les coordinations qui foirent.

Notre intuition de départ : et si on internalisait toute la chaîne de valeur ? Et si un seul interlocuteur prenait la responsabilité de tout, de la recherche du bien jusqu'à la mise en location, en passant par les travaux et la déco ?

Une chaîne de valeur intégrée

C'est devenu notre signature : chasseur + architecte + décorateur + gestion locative, sous un même toit, pour un client unique.

- Le chasseur identifie les opportunités décotées sur le terrain. Il connaît les quartiers, les prix, les pièges. Il ne vend pas du stock, il chasse du sur-mesure.
- L'architecte d'intérieur redéfinit le bien pour maximiser la rentabilité : recréer une chambre, optimiser une cuisine, transformer un T2 défoncé en T3 fonctionnel.
- Le coordinateur de travaux pilote les artisans, tient les délais, contrôle la qualité. Il évite à l'investisseur de gérer dix devis et quinze relances.
- Le décorateur meuble et habille le logement pour qu'il loue immédiatement, au-dessus du marché, avec un effet « waouh » immédiat.
- La gestion locative prend ensuite le relais pour exploiter le bien : annonce, sélection, baux, encaissements, états des lieux, relocations. L'investisseur n'a plus qu'à toucher ses loyers.

Cette intégration nous a permis de garantir une cohérence que personne d'autre n'offrait : un seul interlocuteur, un seul devis, un seul calendrier, une seule équipe qui assume la chaîne complète. Et surtout, un alignement total des intérêts : si le bien ne loue pas bien, on ne se cache pas derrière un autre prestataire. C'est nous, et personne d'autre.

Ce que ça représente aujourd'hui

Depuis le lancement, l'entreprise a grandi vite. Et de manière saine, je tiens à le préciser : nous avons toujours préféré la qualité au volume, l'accompagnement long à la transaction rapide.

En 2026, voilà où nous en sommes :

- Une équipe de plus d'une centaine de collaborateurs, répartis entre nos équipes de chasse, de maîtrise d'œuvre, de design, de gestion et de back-office.
- Plusieurs milliers d'investisseurs accompagnés depuis la création du groupe.
- Plus de mille biens actuellement en gestion locative, dans toute la France, via notre filiale dédiée NousGérons (nousgerons.com), qui gère le quotidien locatif de nos clients et de propriétaires bailleurs externes.
- Plusieurs centaines de millions d'euros de transactions pilotées depuis l'origine.

Ces chiffres ne sont pas un trophée. Ils sont une dette : chaque investisseur qui nous a fait confiance attend qu'on tienne, qu'on évolue, qu'on s'adapte aux nouvelles règles du jeu. Et entre 2018 et 2026, les règles ont changé plus vite qu'à toute autre période. Loi Climat et Résilience, fin du Pinel, réforme LMNP, encadrement HCSF du crédit, loi Le Meur sur les meublés de tourisme, interdiction progressive des passoires thermiques… Notre métier, c'est de digérer ces évolutions pour vous, pour que vous n'ayez pas à devenir vous-même fiscaliste, juriste et architecte.

Les territoires d’intervention

Au démarrage, nous étions principalement actifs sur Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Toulouse et Lille. Les six métropoles que nous estimions les plus matures pour notre approche meublée longue durée.

En 2026, le maillage s’est élargi à Nantes, Rennes, Strasbourg, Montpellier et Nice, soit onze grandes agglomérations couvertes. À chaque fois, on s’implante quand on a identifié un marché tendu, une demande locative solide, et une équipe locale capable de tenir nos standards.

L’expansion n’est jamais opportuniste. Nous refusons une ville si nous ne sommes pas certains de pouvoir y délivrer le même niveau de service que sur nos marchés historiques. Mieux vaut moins de villes, bien servies, que vingt villes mal couvertes.

Pourquoi je vous en parle

Parce que ce livre n’est pas un manuel théorique. C’est le mode d’emploi d’une méthode qu’on applique tous les jours, sur des centaines d’opérations, depuis presque une décennie. Tout ce que vous avez lu jusqu’ici, ce sont les réflexes qu’on a affûtés au contact du marché, parfois en se prenant des claques, souvent en arrachant des belles affaires.

Vous pouvez tout faire seul. Beaucoup de nos lecteurs le font, et certains nous écrivent ensuite pour nous remercier d’avoir partagé la méthode. Bravo à eux, vraiment. Vous pouvez aussi décider que votre temps vaut plus que la

commission, et nous confier une opération de A à Z. Les deux choix sont légitimes.

Ma seule règle : ne restez pas spectateur. La meilleure méthode du monde ne vaut rien si elle reste sur une étagère.

CONCLUSION

Rentier immobilier : et après ?

Vous voilà au bout. Si vous avez lu jusqu'ici, vous avez les clés. Pas toutes, l'immobilier est un métier infini, mais l'essentiel.

Vous savez chasser un bien décoté. Vous savez piloter une rénovation. Vous savez ameubler un appartement pour qu'il loue trois fois plus vite. Vous savez choisir le bon bail, sélectionner le bon locataire, vous protéger contre l'impayé. Vous connaissez les régimes fiscaux qui font la différence. Vous savez quand structurer en SCI, quand rester en propre, quand monter une holding.

Et maintenant ?

Maintenant vient la question que tous mes clients me posent un jour, généralement après le troisième ou le quatrième bien : « Mickael, c'est bon, je suis indépendant financièrement. Mes loyers couvrent mon train de vie. Je peux arrêter de travailler. Qu'est-ce que je fais de mes journées ? »

C'est la plus belle question du monde. Et c'est aussi la plus délicate.

L'immobilier locatif vous apporte quelque chose de plus précieux que l'argent : le temps. L'argent, vous en gagniez peut-être déjà avant. Le temps, en revanche, est le seul actif qui ne se rachète jamais. Une fois que vos rentes couvrent votre quotidien, vous ne vendez plus vos heures contre un salaire. Vous vendez vos heures contre rien. Vous les gardez.

Ce que vous faites de ces heures, c'est votre nouveau métier. Certains repartent dans l'entrepreneuriat, avec, cette fois, un filet de sécurité qui leur permet d'oser. D'autres se consacrent à leur famille, à leur passion, à un projet qu'ils n'osaient pas. D'autres encore continuent à investir, pour le plaisir de la chasse, plus pour la nécessité.

La rente n'est pas une fin. C'est un parachute. Elle ne vous porte pas vers le haut, elle vous empêche de tomber. Et c'est suffisant pour changer toute votre vie, parce qu'à partir du moment où vous ne pouvez plus tomber, vous pouvez tenter ce que vous n'auriez jamais tenté.

C'est ça, le vrai luxe. Pas la voiture, pas la maison secondaire, pas les voyages. Le luxe de pouvoir dire non. Non à un patron toxique. Non à un client qui ne respecte pas votre temps. Non à un projet qui ne vous excite plus. Et oui, surtout, à tout ce que vous avez toujours voulu faire sans en avoir les moyens, émotionnels, financiers, temporels.

Vive l'immobilier, vive la rente. Pas parce que c'est une fin en soi. Parce que c'est le moyen d'aller, enfin, vivre tout le reste.

Quand j'ai écrit ce livre en 2018, le contexte était euphorique : taux à 1 %, Pinel actif, fiscalité du meublé extrêmement favorable. En 2026, le décor a changé. Les taux sont remontés à 3,5 %, le HCSF encadre strictement le crédit, la loi de finances 2025 a rééquilibré la fiscalité LMNP, le Pinel a disparu, les passoires thermiques sont interdites à la location. Et pourtant, c'est le plus important, la

stratégie qui fonctionne reste exactement la même : acheter décoté, rénover avec qualité, louer en meublé longue durée, garder longtemps. Les détails techniques évoluent. Les principes ne bougent pas. C'est pour ça qu'on a voulu remettre ce livre à jour : pour que vous ayez les bons réflexes en 2026, sans renoncer à ce qui faisait sa force en 2018.

BONUS

Vous avez lu le livre. C'est bien. Mais lire ne suffit pas. Pour passer à l'action, on a préparé un ensemble de ressources gratuites, accessibles à tous nos lecteurs.

2 heures de formation gratuite en vidéo

On a enregistré pour vous deux heures de formation vidéo, qui complètent ce livre avec des cas concrets, des simulations chiffrées, et des interviews de clients qui ont franchi le pas. Le contenu est offert, sans contrepartie, à condition d'en faire bon usage.

Accès direct : investissement-locatif.com/vivelarente.html

Ce que vous y trouverez : - Une étude de cas pas à pas sur une opération réelle, du repérage du bien jusqu'à la mise en location, avec les chiffres exacts. - Une analyse comparée des régimes fiscaux LMNP, SCI à l'IS, et nu, avec les ratios actualisés 2026. - Une masterclass sur l'effet de levier bancaire et la stratégie d'enchaînement des biens, post-HCSF. - Un module spécifique sur l'investissement à distance pour les expatriés.

Accès au groupe Facebook privé

Nous animons une communauté privée d'investisseurs sur Facebook, où nos clients et nos lecteurs partagent leurs projets, posent leurs questions, et reçoivent des retours d'expérience. C'est gratuit, c'est sérieux, et c'est modéré pour éviter le bruit des « gourous » qui pullulent sur les réseaux.

Pour rejoindre : envoyez un mail à vivelarente@investissement-locatif.com avec votre nom, prénom et la mention « groupe privé ». On vous fait suivre l'invitation.

Chaîne YouTube

Nous publions chaque semaine sur notre chaîne YouTube : visites de biens, décryptages d'actualité fiscale, témoignages clients, analyses de marché. Plus de 200 vidéos déjà disponibles en accès libre.

Abonnez-vous : bit.ly/ChaineInvestissementLocatif

Avis vérifiés

Si vous voulez vous faire votre opinion sur le travail de notre équipe, nos clients laissent leurs avis sur une plateforme indépendante. Bons et moins bons, tous publiés sans filtre.

Consultez : bit.ly/avis-il

Marche à suivre

Vous êtes prêt à passer à l'action ? Voici l'enchaînement que je vous suggère :

1. Visionnez les 2 heures de formation vidéo pour intégrer les compléments du livre.
2. Rejoignez le groupe Facebook privé pour échanger avec des investisseurs en activité.
3. Posez vos questions concrètes par mail à vivelarente@investissement-locatif.com, un membre de l'équipe vous répond personnellement sous 48 heures.

4. Prenez rendez-vous pour un appel-diagnostic gratuit si vous voulez explorer un accompagnement complet.

Pas de tunnel de vente automatisé, pas de promesses miracle. Juste des humains qui ont la même obsession que vous : construire un patrimoine immobilier qui dure.

Témoignages d'investisseurs

Avant de refermer ce livre, je voulais vous donner la parole à ceux qui sont passés par là. Ces témoignages ont été recueillis en 2018, lors de la première édition du livre. Nous avons décidé de les garder tels quels, parce qu'ils ont une valeur d'archive : ils racontent une époque, un état d'esprit, un déclic. Et parce que, fondamentalement, ce qui se joue chez ces investisseurs reste vrai aujourd'hui.

Patrick F., 52 ans, cadre supérieur - Paris

« J'ai longtemps pensé que je commencerais à investir "quand j'aurais le temps". Bien sûr, ce moment n'arrivait jamais. Le déclic, ça a été de comprendre que je n'aurais jamais le temps tant que je n'aurais pas externalisé la chose. J'ai signé un premier bien à Lille, accompagné de A à Z. Aujourd'hui, j'en ai trois. Mon métier n'a pas changé. Mes soirées non plus. Mais quand je regarde mon patrimoine, il n'a plus rien à voir. »

Franck V., 41 ans, dirigeant de PME - Lyon

« Je faisais déjà de l'immobilier en SCI familiale, mais à l'ancienne : du nu, des locataires installés, peu de rendement. Le

passage en meublé géré m'a fait basculer dans une autre dimension. Je tablais sur 4 % brut, je suis à plus de 8 % sur mes derniers biens. Et le cash-flow positif m'a permis de réinvestir presque tout de suite. Sans l'équipe, je n'aurais jamais réussi à le faire seul tout en pilotant ma boîte. »

Amine H., 34 ans, ingénieur expatrié - Dubaï

« Vivant à l'étranger, je ne pouvais pas me permettre de gérer un bien à distance avec des sous-traitants en cascade. Il me fallait UN interlocuteur. C'est exactement ce que j'ai trouvé. Du repérage au premier loyer, je n'ai eu qu'à signer mes documents par signature électronique et faire les virements. Mon bien à Bordeaux est loué depuis le premier jour, à un loyer 15 % au-dessus du marché grâce à la qualité de la déco. »

Amaury S., 29 ans, jeune actif - Toulouse

« J'avais 60 000 euros d'épargne, un CDI, et zéro réseau immobilier. Je pensais qu'il me faudrait des années pour me lancer. En réalité, j'ai signé mon premier appartement six mois après avoir commencé à m'informer. La banque a suivi grâce à un dossier béton, le bien a été livré en quatre mois, et j'ai mon premier locataire depuis. Le plus gros frein, c'était dans ma tête. Une fois levé, le reste s'est enchaîné. »

Cette édition 2026 a été enrichie avec les évolutions majeures du marché : loi HCSF (2022), réforme LMNP (LF 2025), loi Le Meur sur les meublés de tourisme (nov. 2024), fin du Pinel (déc. 2024), interdiction progressive des

passoires thermiques, et clarification fiscale pour les expatriés (LF 2026). Pour les ressources actualisées en continu, retrouvez-nous sur investissement-locatif.com.