

# Open Door

GUIDE 2026 · ÉDITION REFONDUE

# Maîtriser l'Investissement Locatif

---

Le guide d'un pro de la gestion locative pour bâtir un patrimoine  
immobilier qui résiste à 2026 — et après.

Brice Moutinho

FONDATEUR D'OPEN DOOR · 250+ LOTS GÉRÉS EN FRANCE

ÉDITION MAI 2026

# Maîtriser l'Investissement Locatif — Édition 2026

Auteur : Brice Moutinho, fondateur d'Open Door.

Deuxième édition, entièrement refondue et actualisée au cadre réglementaire et fiscal de mai 2026.

Conception, recherche et mise en page : Open Door.

Polices : Playfair Display (titres), Inter & Lato (texte courant).

Contact : [open-door.immo](mailto:open-door.immo) · Instagram [@don\\_moutinho](https://www.instagram.com/don_moutinho)

---

Ce guide fournit des informations générales à jour de mai 2026. Il ne constitue pas un conseil patrimonial, juridique ou fiscal personnalisé. La fiscalité immobilière française évolue rapidement : pour toute opération significative, la consultation préalable d'un expert-comptable spécialisé et/ou d'un avocat fiscaliste est recommandée. Les décisions d'investissement relèvent de la seule responsabilité du lecteur.

© 2026 Brice Moutinho / Open Door. Tous droits réservés. Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite.

# Ce que tu vas apprendre

## — Préface

Pourquoi ce guide, par Brice Moutinho

---

## 01 Le paysage 2026

Les six ruptures qui changent tout

---

## 02 Définir sa stratégie d'investisseur

Logiques, capacité HCSF, enveloppe juridique

---

## 03 Trouver et acquérir le bien

Sourcing, lecture, négociation 2026

---

## 04 Financer en environnement 3,3 %

HCSF, taux, assurance, DMTO

---

## 05 Travaux & DPE : la transition énergétique

Loi Climat, aides 2026, stratégie passoires

---

## 06 Fiscalité 2026 : la cartographie complète

Statut Bailleur Privé, LMNP, sociétés

---

## 07 Encadrement des loyers & mise en location

Bail, garanties, sélection locataire

---

## 08 Gestion locative : direct ou délégué ?

TCO sur 10 ans, points de bascule

---

## 09 Proptech & IA dans la gestion locative

Stack 2026, sécurité, RGPD

---

## 10 Suivi, performance, revente

KPI, refinancement, transmission

---

## 11 Risques, assurances & diversification

PNO, GLI, SCPI, résilience

---

## A-D Annexes

3 études de cas · Glossaire · Sources · Bio

---

# Pourquoi ce guide

---

Par Brice Moutinho, fondateur d'Open Door.

Si tu lis ces lignes, c'est probablement parce que tu envisages d'acheter un bien pour le louer — ou parce que tu possèdes déjà un appartement et que tu sens que les règles ont changé sous tes pieds.

Tu n'as pas tort.

En vingt-quatre mois, le cadre de l'investissement locatif français a été retourné comme un gant : le Pinel a disparu en silence le 31 décembre 2024, la loi Le Meur a divisé par cinq le plafond du micro-BIC pour les meublés touristiques non classés, la loi de finances 2025 a réintroduit les amortissements dans la plus-value LMNP — bref, ce que vous racontait votre conseiller en 2022 n'a plus grand-chose à voir avec ce qui s'applique aujourd'hui. À cela s'ajoute le calendrier DPE de la loi Climat et Résilience qui interdit déjà à la relocation les logements classés G depuis le 1er janvier 2025, et qui mettra hors-jeu les F en 2028, les E en 2034.

Pourtant, l'investissement locatif reste, à mes yeux, l'un des moyens les plus sûrs de construire un patrimoine quand on s'y prend bien. Le mot important, c'est bien.

Je m'appelle Brice Moutinho. Je dirige Open Door, une société de gestion locative qui administre aujourd'hui **plus de 250 lots en France** et réalise une cinquantaine de placements par an pour des bailleurs privés. Je vois passer, chaque mois, ce qui marche et ce qui rate : les dossiers qui se montent vite, ceux qui s'enlisent six mois sur une banque qui ne suit plus, les T2 qui partent en 48 heures, les passoires thermiques qu'on n'arrive pas à relouer, les LMNP réels mal anticipés qui prennent un coup à la revente. Je ne suis pas un théoricien. Je suis un opérationnel.

J'ai publié une première version de ce guide en 2023. Beaucoup de choses y restaient valables sur le fond, mais en 2026 trop de chiffres y sont faux — j'aurais menti par omission en le laissant en ligne tel quel. D'où cette refonte intégrale.

Ce que tu vas trouver dans ces pages :

- Le **paysage 2026** : ce qui a réellement changé (et ce qui n'a pas bougé) en 24 mois.
- Une **méthode** pour bâtir une stratégie d'investisseur lucide, calibrée sur le cadre actuel, pas sur celui de 2019.
- Les **chiffres** : taux, plafonds, abattements, calendrier DPE, IRL — tous datés, tous sourcés, tous datant de l'écriture de ce livre en mai 2026.
- Mon **angle métier** : la gestion locative, son vrai coût, ses vrais bénéfices, et comment décider en lucidité entre tout faire toi-même ou déléguer.
- Trois **études de cas** Open Door, anonymisées mais réalistes, qui illustrent les choix stratégiques d'un T2 résidentiel grande couronne, d'un immeuble de rapport et d'un studio meublé parisien.

Ce que tu ne trouveras pas :

- Un cours d'économie immobilière théorique. Ce livre n'est pas un manuel universitaire.
- Une promesse de rentabilité à deux chiffres. Si on te promet ça, méfie-toi.
- Un argumentaire commercial Open Door déguisé en guide. Tu peux tout faire toi-même avec ce livre — c'est même son intention.

Je te tutoie tout au long de ce livre, parce que c'est ainsi que je parle à mes clients, à mes équipes, à mes proches. Pas par familiarité — par souci d'aller droit au but.

Bonne lecture. Et si à la fin tu te poses la question de déléguer ta gestion, mes équipes seront contentes de te répondre. Mais d'abord, lis.

Brice

# 01

## CHAPITRE 1

# Le paysage 2026 : ce qui a changé en 24 mois

---

Si tu n'as pas suivi le marché de près entre 2024 et 2026, tu as raté beaucoup. Avant d'ouvrir n'importe quelle simulation de rentabilité, il faut que ces six ruptures soient claires dans ta tête — parce que chacune d'elles change un paramètre fondamental du calcul.

## Le paysage 2026 : ce qui a changé en 24 mois

### 1.1 Six ruptures réglementaires à intégrer avant de commencer


Si tu n'as pas suivi le marché de près entre 2024 et 2026, tu as raté beaucoup. Avant d'ouvrir n'importe quelle simulation de rentabilité, il faut que ces six ruptures soient claires dans ta tête — parce que chacune d'elles change un paramètre fondamental du calcul.

#### 1.1.1 Fin du Pinel et naissance du Statut du Bailleur Privé

Le dispositif Pinel s'est éteint le 31 décembre 2024. Les investissements déjà engagés continuent à produire leur réduction d'impôt jusqu'au terme de l'engagement (6, 9 ou 12 ans), mais aucun nouvel achat n'est éligible.

Son successeur a été promulgué le 20 février 2026 : le **Statut du Bailleur Privé**, surnommé "dispositif Jeanbrun" du nom du député rapporteur. Il s'applique aux acquisitions réalisées entre le 21 février 2026 et le 31 décembre 2028. Sa logique est radicalement différente du Pinel : au lieu d'une réduction d'impôt forfaitaire, il introduit un **amortissement comptable de 3 % à 5,5 % par an** (selon le neuf/ancien et la catégorie de loyer), déductible des revenus fonciers. Conditions clés : location nue, résidence principale du locataire, engagement de 9 ans minimum, et surtout des **plafonds de loyer et de ressources du locataire** (logement intermédiaire, social ou très social). Le dispositif s'applique partout en France (fini le zonage A/B/C contraignant du Pinel) — mais, contrepartie majeure, les **amortissements sont réintégrés à la plus-value** lors de la revente.

Ce changement n'est pas qu'un changement de nom. L'amortissement est un mécanisme comptable beaucoup plus subtil que la réduction d'impôt Pinel, qui se prête mieux à des profils ayant déjà du revenu foncier à neutraliser. On y reviendra au chapitre 6.

 **Sources** : Loi promulguée le 20 février 2026 dans le cadre de la loi de finances 2026. Voir Lefebvre Dalloz, Budget 2026 : le statut du bailleur privé adopté.

#### 1.1.2 LMNP : la bombe de la loi de finances 2025 sur la plus-value

Pendant plus de quinze ans, le statut LMNP au régime réel s'est vendu comme la "solution magique" : tu amortis ton bien, tu effaces ton revenu locatif imposable, et à la revente, comme tu es au régime des plus-values des particuliers, tu n'as pas à réintégrer les amortissements dans le calcul. Trop beau.

L'article 84 de la loi de finances pour 2025 a refermé cette parenthèse. Depuis le **15 février 2025**, pour toute cession d'un bien LMNP, **les amortissements pratiqués sont réintégrés dans la base de calcul de la plus-value imposable**. Et la mesure est rétroactive sur les amortissements antérieurs : si tu détiens depuis 2018 et que tu vends en 2026, tous tes amortissements depuis 2018 vont diminuer ton prix d'acquisition fiscal.

Concrètement : un investisseur qui avait amorti 60 000 € sur un studio acheté 250 000 € vendu 300 000 € voyait sa plus-value de 50 000 € soumise au régime particulier, abattements pour durée de détention en main. Aujourd'hui, sa base devient 50 000 + 60 000 = 110 000 €. La fiscalité bondit.

Les abattements pour durée de détention (exonération totale d'IR après 22 ans, de prélèvements sociaux après 30 ans) restent applicables. Le LMNP reste utile pendant la phase de détention. Mais la stratégie de sortie change.

📄 **Sources** : Article 84, loi de finances pour 2025. CGI art. 150 VB. Voir LégiFiscal, Plus-value immobilière LMNP : amortissements antérieurs à 2025 également à réintégrer.

### 1.1.3 Loi Le Meur : le coup d'arrêt au meublé touristique

La loi du 19 novembre 2024 a profondément remanié la fiscalité et la régulation des locations meublées de courte durée. L'objectif politique était de freiner le glissement du parc résidentiel vers Airbnb, particulièrement dans les zones tendues. Trois mesures essentielles :

- **Meublé de tourisme non classé** : le plafond du micro-BIC tombe de 77 700 € à **15 000 €** et l'abattement de 50 % à **30 %**.
- **Meublé de tourisme classé / chambres d'hôtes** : plafond de 188 700 € à **77 700 €**, abattement de 71 % à **50 %**.
- **Meublé longue durée** : régime inchangé — plafond 77 700 €, abattement 50 %.

Ces nouveaux plafonds s'appliquent aux revenus perçus à partir du 1er janvier 2025, déclarés en 2026. Au-delà, les communes ont reçu de nouveaux pouvoirs pour limiter les locations courte durée (registre d'enregistrement, plafond 90 jours étendu à plus de villes, autorisations de changement d'usage durcies).

Si ton modèle reposait sur la rentabilité d'un Airbnb non classé dans une grande ville, il a très probablement perdu 30 à 50 % de son revenu net après impôt.

📄 **Sources** : Loi n° 2024-1039 du 19 novembre 2024, Légifrance. Voir aussi [economie.gouv.fr](https://economie.gouv.fr) — location meublée de tourisme.

### 1.1.4 DPE et loi Climat : le calendrier qu'aucun bailleur ne peut ignorer

C'est probablement la plus grande transformation silencieuse du marché. La loi Climat et Résilience du 22 août 2021 a instauré un calendrier d'interdiction progressive de location pour les passoires thermiques :


Échéance	Logements concernés	Conséquence
<b>1er janvier 2025</b>	DPE <b>G</b>	Interdiction de relocation (les baux en cours peuvent se poursuivre, pas de nouvelle mise en location)
<b>1er janvier 2028</b>	DPE <b>F</b>	Idem

Échéance	Logements concernés	Conséquence
1er janvier 2034	DPE E	Idem

À cela s'ajoute une règle déjà active : **un logement classé F ou G ne peut pas voir son loyer révisé** (pas d'indexation IRL, pas de hausse à la sortie du locataire dans les zones tendues).

Conséquence pratique : un bien acheté en F en 2024 sans plan de travaux est une dette qui dort. À l'inverse, un F décoté à l'achat peut être une opportunité — si et seulement si tu sais chiffrer une rénovation qui le fait passer en C ou D, avec MaPrimeRénov' et le déficit foncier en appui.

Le chapitre 5 entier est consacré à ce sujet. On y traitera les diagnostics, les coûts au m<sup>2</sup> 2026 en France métropolitaine, MaPrimeRénov' rouvert le 23 février 2026, les CEE, l'éco-PTZ et le déficit foncier rénovation énergétique.

 **Sources** : Loi 2021-1104 du 22 août 2021. Service Public, Propriétaires bailleurs : les passoires thermiques les moins bien isolées ne peuvent plus être mises en location (mise à jour 2025).

### 1.1.5 Frais de notaire : +0,5 % depuis avril 2025

La loi de finances pour 2025 a autorisé les départements à majorer leurs droits de mutation à titre onéreux (DMTO) de 4,5 % à **5 %**. La mesure est applicable depuis le 1er avril 2025 et court sur trois ans (jusqu'à mi-2028). À l'heure où ce livre est rédigé, la majorité des départements français l'ont adoptée — quelques-uns ont refusé (Alpes-Maritimes, Indre, Lozère, Hautes-Pyrénées, Oise notamment).

Concrètement, sur un achat à 300 000 € en zone "majorée", les frais de notaire passent de l'ordre de 22 500 € à 24 000 €. Pour un primo-accédant en résidence principale, l'exonération s'applique. Pour un investisseur locatif, c'est un surcoût à intégrer dans le plan de financement.

 **Sources** : Article 116, loi de finances pour 2025. Voir Service Public, Frais de notaire : les droits de mutation augmentent dans certains départements.

### 1.1.6 HCSF : la règle des 35 % et des 25 ans confirmée

Le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF) encadre depuis 2022 les critères d'octroi des crédits immobiliers en France. À l'occasion de sa réunion de mars 2026, le HCSF a **confirmé sans assouplissement** ses deux règles structurantes :

- **Taux d'effort plafonné à 35 %** des revenus nets mensuels (assurance emprunteur incluse). Cela inclut toutes les mensualités de crédit, pas seulement le prêt immobilier en cours.
- **Durée maximale de 25 ans** pour un prêt classique, **27 ans** en cas de VEFA (vente en l'état futur d'achèvement) ou d'ancien avec travaux représentant au moins 10 % du montant emprunté.

Les banques disposent d'une marge de flexibilité de 20 % de leur production trimestrielle pour déroger à ces règles, mais cette flexibilité est principalement absorbée par les dossiers de résidence principale. Pour l'investissement locatif, espère peu de dérogations.

L'investisseur locatif peut compter sur le mécanisme du **différentiel locatif** (méthode 70/30) : 70 % des loyers attendus sont déduits des charges du dossier, et 30 % considérés comme revenus complémentaires. C'est ce levier qui rend l'effet boule de neige possible quand on enchaîne les acquisitions.

📄 **Sources** : HCSF, décisions de mars 2026. Voir CAFPI, HCSF 2026 : pas d'assouplissement des règles.

**INSIGHT PRO** — L'erreur la plus fréquente que je vois en 2026 : des investisseurs qui se présentent en banque avec un projet calibré sur les paramètres de 2021 — taux à 1,5 %, endettement 33 %, projection Pinel — et qui sont sidérés quand on leur explique que rien de tout ça n'existe plus. La première chose que je vérifie sur un dossier de mise en location, c'est qu'il n'a pas été monté sur un fichier Excel des cinq dernières années.

## 1.2 Où en est le marché immobilier au printemps 2026

Au-delà du cadre réglementaire, voici l'état du marché tel qu'il se présente concrètement.

### Volumes : la reprise sans excès

Selon les Notaires de France, le volume cumulé sur 12 mois s'élève à **958 000 transactions** fin février 2026, en progression de **+11 % sur un an**. Sur l'année 2025 entière, on a enregistré environ **945 000 ventes**, soit **+12 % vs 2024**. On revient lentement vers les niveaux historiques moyens, sans rattraper le pic de 1 251 000 transactions d'août 2021. Les Notaires parlent de "reprise sans excès" et "à bas régime" — ce qui veut dire que les acheteurs reviennent, mais que les marges de négociation existent encore.

### Prix : stabilisation à plat

Au quatrième trimestre 2025, les prix de l'ancien progressaient de **+1,1 % sur un an** en métropole — la quatrième hausse trimestrielle consécutive après deux ans de recul. Les projections des avant-contrats fin mai 2026 indiquent une **quasi-stabilité sur un an** (-0,2 %), avec +0,3 % sur les appartements et -0,5 % sur les maisons.

À Paris intramuros, la médiane se stabilise autour de **9 540 €/m<sup>2</sup>**. La Grande Couronne francilienne voit ses volumes progresser de 10 %, signe que la décongestion parisienne post-2020 continue de bénéficier aux zones périphériques accessibles.

### Taux : la nouvelle normalité autour de 3,3 %

En mai 2026, les taux moyens des crédits immobiliers s'établissent à **3,26 % à 3,42 % sur 20 ans** et **3,38 % à 3,50 % sur 25 ans**. Les meilleurs profils décrochent **3,00 % sur 20 ans** et **3,15 % sur 25 ans**. On est loin du 1,1 % de 2021, mais aussi du pic de 4,5 % de fin 2023.

L'environnement macroéconomique (OAT 10 ans autour de 3,55-3,70 %, politique BCE prudente) laisse penser que ces niveaux vont se stabiliser dans cette fourchette, sans baisse spectaculaire à attendre.

### Calculer en 2026, pas en 2021

C'est probablement le point le plus important de ce chapitre. Si ton projet d'investissement a été pensé avec un taux à 1,5 %, un Pinel pour défiscaliser et un LMNP pour optimiser la sortie, il faut le reprendre de zéro. Pas pour l'abandonner — pour le recalibrer.

À 3,3 % de taux sur 20 ans, la mensualité d'un prêt de 200 000 € passe d'environ 965 € (à 1,5 %) à 1 137 € (à 3,3 %). C'est **+18 % de mensualité**, soit l'équivalent de 170 € que ton loyer doit absorber chaque mois. Ce qui passait pour rentable en 2021 ne l'est plus mécaniquement en 2026, et inversement.

#### ▬ Chiffres-clés mai 2026

- **VOLUME TRANSACTIONS** : 958 000 / 12 mois (+11 %)
- **RIX ANCIEN** : +1,1 % sur un an (T4 2025), quasi-stable (-0,2 %) selon avant-contrats fin mai 2026
- **TAUX 20 ANS** : 3,26 % à 3,42 % en moyenne (3,00 % meilleur profil)
- **TAUX 25 ANS** : 3,38 % à 3,50 % en moyenne (3,15 % meilleur profil)
- **IRL T1 2026** : 146,60 (+0,78 % sur un an)
- **DMTO** : 5 % (vs 4,5 %) dans la majorité des départements
- **HCSF** : 35 % d'endettement, 25 ans (27 avec travaux)

## 1.3 Les trois grandes typologies d'investisseur en 2026

Avant d'entrer dans la méthode, identifie où tu te situes. Les plus de 250 lots que nous gérons chez Open Door se répartissent peu ou prou entre trois grandes familles.

### Profil A — Le premier investisseur

- 25 à 45 ans, premier achat locatif ou en réflexion.
- Capacité d'apport : 20 000 à 60 000 €.
- Cible naturelle : T1 ou T2 résidentiel, prix d'achat 150 000 à 280 000 €.
- Enveloppe la plus adaptée : nom propre, location nue ou meublé longue durée selon TMI.
- Objectif principal : levier crédit + accumulation patrimoniale.
- Risque principal : sous-estimer les frais annexes (DMTO, travaux, vacance, frais de gestion ou de mise en location).

### Profil B — L'investisseur en montée en charge

- 35 à 55 ans, 1 à 3 biens déjà détenus.

- Recherche à diversifier, à optimiser fiscalement et à accélérer.
- Cible : immeuble de rapport, plusieurs T2 en parallèle, mixte résidentiel-commercial.
- Enveloppe la plus adaptée : SCI (IR ou IS selon profil), LMNP réel anticipé.
- Objectif principal : cash flow positif + arbitrage fiscal + transmission.
- Risque principal : empiler les structures sans cohérence patrimoniale, et se faire prendre par la réforme LMNP de 2025 sur la cession.

### Profil C — L'investisseur expert

- 45 ans et plus, parc constitué (souvent 5+ lots), revenus fonciers conséquents.
- Recherche optimisation, transmission, équilibre risque-rendement.
- Cible : opérations complexes (immeubles entiers, démembrement, holding patrimoniale).
- Enveloppe : SCI IS + holding, SARL de famille, démembrement, parfois LMP.
- Objectif principal : transmission, défiscalisation, performance ajustée du risque.
- Risque principal : la sur-optimisation fiscale (montages que personne ne comprend plus, exposition IFI).

Tout ce livre s'adresse aux trois profils, mais chaque chapitre signalera quand un sujet est plus critique pour l'un que pour les autres.

## 1.4 Ce que disait votre conseiller en 2022 vs ce qui s'applique en 2026

Un tableau pour fixer les idées :

Paramètre	Discours 2022	Réalité 2026
Taux 20 ans moyen	1,10-1,50 %	3,26-3,42 %
Taux d'endettement HCSF	33 % puis 35 % (déc. 2021)	35 % confirmé en mars 2026
Pinel	21 % sur 12 ans, neuf en zone tendue	Supprimé au 31/12/2024
Remplaçant Pinel	—	Statut Bailleur Privé / Jeanbrun (amortissement 3-5,5 %, location nue RP, 9 ans, plafonds loyer/ressources, réintégration PV à la sortie)
Micro-BIC meublé longue durée	77 700 € / 50 %	Inchangé
Micro-BIC meublé tourisme non classé	77 700 € / 50 %	<b>15 000 € / 30 %</b> (Loi Le Meur)
Micro-BIC meublé tourisme classé	188 700 € / 71 %	<b>77 700 € / 50 %</b> (Loi Le Meur)

Paramètre	Discours 2022	Réalité 2026
LMNP — plus-value à la revente	Régime particuliers, <b>pas</b> de réintégration amortissements	<b>Réintégration des amortissements</b> dans la base depuis 15/02/2025
DPE F/G	Mention informative	<b>G</b> interdit à la relocation depuis 1/1/2025, <b>F</b> au 1/1/2028, <b>E</b> au 1/1/2034 ; révision loyer interdite F/G
Frais de notaire	4,5 % de DMTO	<b>5 %</b> dans la majorité des départements depuis 1/4/2025
Encadrement loyers	6-7 villes	~69 agglos au S1 2026, fin d'expérimentation théorique 23/11/2026 (décision politique attendue)
MaPrimeRénov'	Système ouvert "à la carte"	Guichet rouvert 23/02/2026, accompagnement France Rénov' obligatoire, plafonds 30k/40k HT

Si plus de la moitié de ces lignes te surprend, ce chapitre a servi à quelque chose.

## 1.5 Ce que ce changement de cadre veut dire en pratique

Trois conclusions opérationnelles avant d'avancer.

**Premièrement, le DPE est désormais une variable de premier rang.** Pas un "détail à voir", pas une "préoccupation environnementale". C'est ce qui détermine si tu peux relouer, indexer ton loyer, ou vendre sans décote. La sélection d'un bien commence aujourd'hui par son étiquette énergétique.

**Deuxièmement, le LMNP réel reste puissant mais ce n'est plus une niche fiscale "gratuite".** La sortie a un coût qui peut absorber une part importante de l'avantage capté pendant la détention. Les arbitrages doivent être faits projet par projet, idéalement avec un comptable spécialisé.

**Troisièmement, la rentabilité de 2021 (taux à 1,5 %, abattement Pinel, sortie LMNP fluide) n'est plus la rentabilité de 2026.** Cela ne veut pas dire que l'investissement locatif est mort. Cela veut dire qu'il faut savoir lire les nouveaux paramètres et accepter, parfois, que la rentabilité passe de 5 % à 3,5 % — ce qui reste très supérieur à beaucoup de placements en 2026, surtout avec le levier crédit.

⚠ **Erreur classique** — Reprendre un projet de 2022 sans le rebâtir : je vois encore des dossiers arriver chez nous avec des plans de financement vieux de trois ans, des promesses de rentabilité à 6 % qui ne tiennent plus, et une absence totale de plan DPE. Le projet doit être rebâti de zéro avec les paramètres du jour. C'est l'objet des dix chapitres suivants.

### ✓ Checklist — Avant d'aller plus loin

- Tu sais ce qu'a remplacé le Pinel (Statut Bailleur Privé, amortissement 3-5,5 %, 9 ans, location nue RP, plafonds loyer/ressources).
- Tu connais le calendrier DPE (G 2025, F 2028, E 2034) et tu peux vérifier l'étiquette d'un bien avant de t'y intéresser.
- Tu connais la règle HCSF (35 %, 25 ans, 27 ans en VEFA/travaux  $\geq 10$  %).
- Tu sais que les amortissements LMNP sont désormais réintégrés à la plus-value de cession.
- Tu as anticipé une hausse de 0,5 point de DMTO si tu n'es pas primo-accédant.
- Tu sais que la fenêtre des taux ultra-bas est fermée et que la nouvelle normalité tourne autour de 3,3 % sur 20 ans.
- Tu as identifié ton profil (A, B ou C) pour calibrer ta lecture des chapitres suivants.

Si tous les points sont cochés, tu es prêt pour le chapitre 2 : la stratégie d'investisseur.

# 02

CHAPITRE 2

## Définir sa stratégie d'investisseur

---

Investir dans l'immobilier locatif sans stratégie, c'est partir en voyage sans destination. Tu peux faire de jolis kilomètres, mais tu n'arriveras nulle part de précis. Ce chapitre n'est pas une leçon de philosophie patrimoniale, c'est une grille de décision : à la fin tu dois savoir \*\*pourquoi tu investis, combien tu peux emprunter, dans quelle enveloppe juridique tu loges ton bien, et sur quel horizon tu raisonnes\*\*. Sans ces quatre réponses, tout le reste est du bricolage.

## Définir sa stratégie d'investisseur

---

Investir dans l'immobilier locatif sans stratégie, c'est partir en voyage sans destination. Tu peux faire de jolis kilomètres, mais tu n'arriveras nulle part de précis. Ce chapitre n'est pas une leçon de philosophie patrimoniale, c'est une grille de décision : à la fin tu dois savoir **pourquoi tu investis, combien tu peux emprunter, dans quelle enveloppe juridique tu loges ton bien, et sur quel horizon tu raisones**. Sans ces quatre réponses, tout le reste est du bricolage.

---

### 2.1 Définir ses objectifs : quatre logiques, rarement compatibles

---

Quand un investisseur arrive chez nous, je commence presque toujours par la même question : qu'est-ce que tu cherches exactement ? Et neuf fois sur dix, j'entends la même réponse : "tout". Cash flow, patrimoine, défiscalisation, transmission, retraite — tout. C'est une réponse confortable, mais elle conduit à de très mauvais arbitrages parce que ces quatre logiques s'opposent souvent entre elles.

#### Logique 1 — Le cash flow

Tu veux des liquidités, tous les mois, qui s'ajoutent à ton salaire. C'est une logique de rendement. Elle pousse vers les biens à forte rentabilité brute (T1, immeubles de rapport en province ou grande couronne, parfois petits collectifs à rénover), souvent en région, parfois en meublé.

Conséquence : tu vises la rentabilité brute la plus élevée possible, tu accepteras d'aller en zone tendue bis pour décrocher du 7-8 %, et tu mettras toute ton énergie sur le pilotage des charges et la gestion locative.

#### Logique 2 — La constitution de patrimoine

Tu veux que ton bien prenne de la valeur sur 15-20 ans, indépendamment du cash flow qu'il génère pendant la détention. C'est une logique de capital. Elle pousse vers les emplacements premium (Paris, métropoles régionales, villes universitaires dynamiques), où la rentabilité brute sera plus faible (3,5 à 5 %) mais la valorisation potentielle plus solide.

Conséquence : tu accepteras un cash flow proche de zéro, voire légèrement négatif les premières années, en pariant sur la plus-value à terme.

#### Logique 3 — La défiscalisation


Tu paies beaucoup d'impôts (TMI 41 ou 45 %) et tu cherches à neutraliser une partie de tes revenus imposables. La logique défiscalisation pousse vers les enveloppes qui créent du déficit foncier ou de l'amortissement comptable : régime réel en location nue, LMNP réel, Statut Bailleur Privé (Jeanbrun) pour le neuf, ou dispositifs spécifiques (Denormandie, Malraux, Loc'Avantages).

Conséquence : tu prends en compte non pas la rentabilité brute mais le rendement net-net après impôt, et tu acceptes des contraintes (engagement, conventionnement, plafonds de loyer) en échange du gain fiscal.

#### Logique 4 — La transmission

Tu construis un parc destiné à être transmis à tes enfants, avec un objectif d'optimisation des droits de mutation. Cette logique pousse vers la SCI, le démembrement (donation de la nue-propriété), parfois la holding patrimoniale, et conduit à arbitrer en faveur d'enveloppes qui facilitent la liquidité partielle (vendre une part de SCI plutôt qu'un bien entier).

Conséquence : tu accepteras une fiscalité courante moins favorable (SCI IS, par exemple) en échange d'une fluidité de transmission supérieure.

 **Insight Pro** — Ces quatre logiques sont rarement compatibles deux à deux : viser à la fois le cash flow maximal et la défiscalisation maximale, c'est souvent finir avec un meublé tourisme non classé qui était une bombe fiscale avant la loi Le Meur, et qui est devenu un mauvais cash flow et une mauvaise défiscalisation depuis. Choisis ta priorité, accepte que les autres logiques soient secondaires, et bâtis ton portefeuille en cohérence.

**ERREUR CLASSIQUE** — Vouloir défiscaliser sans avoir d'impôt à neutraliser : la défiscalisation immobilière n'a de sens que si ta TMI est suffisamment haute ( $\geq 30\%$ , idéalement 41 ou 45 %). En-dessous, tu paies des contraintes (engagement, plafonds, conventionnement) pour un gain ridicule. La règle du chasseur d'impôt : pas d'IR, pas de défisc.

## 2.2 Évaluer sa capacité financière en environnement HCSF 2026

Une fois ta logique posée, passe à la capacité. Trois leviers à comprendre : le taux d'endettement HCSF, l'apport, et le différentiel locatif.

### 2.2.1 La règle HCSF : 35 % et 25 ans

Le Haut Conseil de stabilité financière fixe depuis 2022 les paramètres d'octroi des crédits immobiliers en France, confirmés en mars 2026 sans assouplissement. Deux règles :

- **Taux d'effort maximal de 35 %** des revenus nets mensuels, assurance emprunteur incluse. Le calcul intègre **toutes** tes mensualités : crédit immobilier en cours, crédit à la consommation, crédit auto, pensions alimentaires versées.
- **Durée maximale de 25 ans**, étendue à 27 ans en cas de VEFA (vente en l'état futur d'achèvement) ou d'achat dans l'ancien avec travaux représentant  $\geq 10\%$  du montant emprunté.

Les banques disposent d'une marge de flexibilité pouvant aller jusqu'à 20 % de leur production trimestrielle de crédits immobiliers pour déroger à ces règles. **Mais cette flexibilité est en grande partie absorbée par les dossiers de résidence principale.** Pour un investissement locatif "pur", attends-toi à devoir respecter la règle stricte.

## 2.2.2 L'apport personnel : 10-15 % minimum, 20 % pour négocier

L'apport recommandé en 2026 pour un investissement locatif tourne autour de **10 à 15 % du prix d'achat** au minimum, dont l'objectif premier est de couvrir les frais de notaire et de garantie. Pour décrocher de bonnes conditions tarifaires, vise plutôt **20 %**. Au-delà de 25-30 %, le gain marginal devient faible.

Cas particulier : certaines banques acceptent un financement à 110 % (sans apport, frais inclus) si le rendement locatif du dossier est solide (>6 % brut), avec une présentation très complète du projet, mais c'est l'exception en 2026 — et c'est principalement réservé aux profils ayant déjà 2-3 biens.

### 📊 Apport recommandé selon le profil 2026

Profil	Apport minimum	Apport pour conditions optimales
Primo-investisseur	15 %	20-25 %
Déjà 1 bien locatif	10-15 %	20 %
Investisseur expert, dossier solide	0-10 %	15-20 %

## 2.2.3 Le différentiel locatif : le levier qui change tout

C'est le mécanisme qui permet d'enchaîner les acquisitions sans crever le plafond HCSF.

La méthode classique (dite **70/30**) consiste à intégrer dans le calcul du taux d'endettement **70 % du loyer attendu en charges déductibles** et **30 % comme revenu complémentaire**. Les 30 % qui restent sont considérés comme couvrant la vacance, les charges et la fiscalité. Cette mécanique varie d'une banque à l'autre — certaines appliquent 80/20, d'autres calculent au cas par cas.

Concrètement, un loyer attendu de 1 000 € allège ta mensualité fiscale de 700 € et ajoute 300 € à tes revenus dans le calcul HCSF. C'est cette respiration qui rend possibles les portefeuilles de 3, 5, 10 biens.

🔍 **Insight Pro** — Quand un investisseur me dit "je veux 5 biens en 5 ans", la première chose que je regarde n'est pas son apport mais sa capacité à monter un dossier différentiel locatif convaincant en banque. La banque qui ne le pratique pas (ou mal) plafonnera ta progression au 2e bien.

## 2.2.4 Simulation calibrée 2026

Prenons un exemple concret avec les paramètres réels du moment.

Tu gagnes **4 500 € nets/mois** sans crédit en cours. Ton plafond HCSF est donc de  $4\,500 \times 35\% =$  **1 575 € de mensualité max.**

Tu achètes un T2 à **220 000 €**, avec un loyer attendu de **900 €/mois**. Le différentiel locatif 70/30 te donne : - Revenus pris en compte :  $4\,500 + (900 \times 30\%) = 4\,770$  € - Plafond HCSF :  $4\,770 \times 35\% = 1\,670$  € - Charges locatives à intégrer :  $900 \times 70\% = 630$  € à retrancher de la mensualité réelle

Donc ta mensualité de prêt peut aller jusqu'à  $1\,670 + 630 = 2\,300$  €. Or à 3,35 % sur 25 ans, une mensualité de 2 300 € correspond à un emprunt d'environ **465 000 €** (hors assurance).

Tu vois le levier : sans le différentiel locatif, tu pouvais emprunter ~335 000 €. Avec, tu approches 465 000 €. C'est la différence entre 1 et 2-3 biens dans ton parcours.

---

## 2.3 Choisir son enveloppe juridique : arbre de décision

---

C'est probablement le choix le plus structurant que tu vas faire, et c'est aussi celui sur lequel tu peux le moins revenir facilement. Cinq enveloppes principales en 2026.

### Nom propre, location nue

C'est l'option par défaut, la plus simple, mais pas toujours la plus optimale.

- **Quand ça marche** : TMI faible ( $\leq 30$  %), bien à faible cash flow positif, projet unique ou très peu de biens.
- **Régime fiscal** : micro-foncier (15 000 € de revenus bruts max, abattement 30 %) ou régime réel (charges réelles + déficit foncier 10 700 € imputable sur le revenu global).
- **Limite** : aucun amortissement, fiscalité qui suit la TMI à la lettre.

### Nom propre, location meublée (LMNP)

Le statut historique de l'optimisation fiscale immobilière en France. Toujours puissant, mais désormais piégé à la sortie depuis la LF 2025.

- **Quand ça marche** : recherche de cash flow non imposé pendant la phase de détention.
- **Régime fiscal** : micro-BIC (77 700 € pour le longue durée, abattement 50 %) ou réel (amortissement du bien + déduction de toutes les charges).
- **Le piège LF 2025** : les amortissements pratiqués sont réintégrés dans la base de calcul de la plus-value à la revente depuis le 15/02/2025. Ce qui inverse l'arbitrage micro vs réel selon ton horizon de détention.

### SCI à l'IR

La structure pour mettre plusieurs biens en commun (souvent avec un conjoint ou un associé), ou anticiper une transmission par cession de parts.

- **Quand ça marche** : famille, transmission, location nue. **Pas** de location meublée (la SCI IR perd sa transparence fiscale si elle loue en meublé).
- **Régime fiscal** : transparent — chaque associé déclare sa part des revenus fonciers comme s'il les percevait en direct.
- **Limite** : pas d'amortissement, fiscalité IR à TMI pleine, montage administratif (statuts, AG, comptabilité).

## SCI à l'IS

L'enveloppe qui permet d'amortir un bien à fiscalité IS (15 % jusqu'à 42 500 € de bénéfice, 25 % au-delà), mais avec un piège majeur à la sortie.

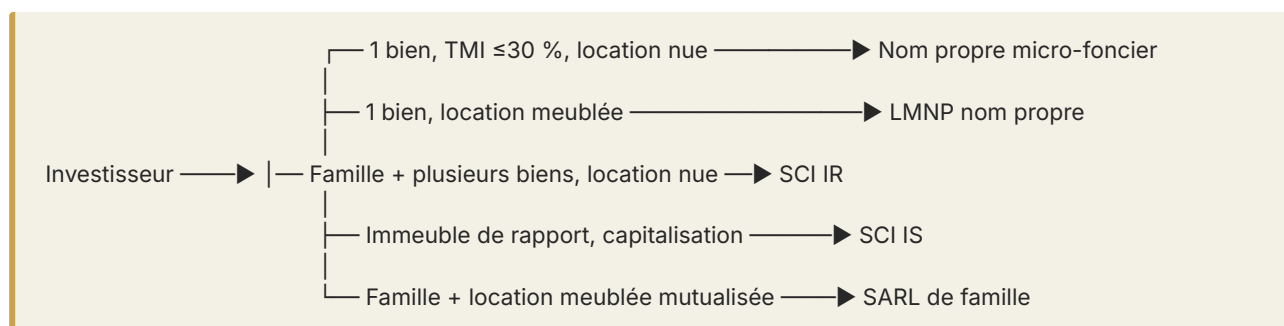
- **Quand ça marche** : immeuble de rapport, mise en commun avec un associé, location nue (et meublée possible), objectif de capitalisation interne.
- **Régime fiscal** : IS classique, amortissement, déduction intégrale des charges, dividendes soumis au PFU (30 %) lors de la distribution.
- **Le piège à la sortie** : la plus-value se calcule sur la valeur nette comptable (donc après amortissements), pas sur le prix d'achat. Une cession d'immeuble entièrement amorti peut générer une plus-value massive.

## SARL de famille

L'option pour faire de la location meublée en société (impossible en SCI IR sans perdre l'avantage).

- **Quand ça marche** : famille seulement, location meublée, mutualisation, transmission.
- **Régime fiscal** : option pour l'IR (transparence), permettant de cumuler statut LMNP et structure sociétaire.
- **Limite** : limité à la famille au sens fiscal (parents, enfants, conjoints), donc pas de souplesse pour intégrer un associé tiers.

## Arbre de décision express



C'est un arbre simplifié, et chaque ligne mérite un dialogue avec un comptable ou un avocat fiscaliste avant validation. Ce qu'il faut retenir : **ne crée jamais une structure pour de mauvaises raisons** (parce que "tout le monde fait une SCI"). Une mauvaise structure coûte 1 500 à 3 000 € par an de comptabilité pour rien et peut bloquer la revente.

⚠ **Erreur classique** — Créer une SCI IS pour son premier T2 résidentiel : à moins d'avoir un projet d'enchaînement très clair (immeuble de rapport prévu dans les 2-3 ans), c'est typiquement une sur-optimisation qui coûte plus qu'elle ne rapporte. Le nom propre suffit pour démarrer dans 80 % des cas.

## 2.4 Définir son horizon

Trois horizons possibles, qui dictent l'enveloppe et la stratégie.

### Horizon court (5-8 ans)

Tu prévois de revendre à moyen terme. C'est rarement optimal en immobilier locatif (les frais d'acquisition s'amortissent mal sur si peu d'années), sauf en cas d'opération de rénovation à forte création de valeur. Si c'est ton scénario, privilégie le nom propre, fais attention au LMNP réel (la sortie est punitive depuis 2025), évite la SCI IS (la plus-value comptable serait massive).

### Horizon moyen (10-15 ans)

C'est l'horizon le plus fréquent. La fiscalité de plus-value commence à devenir clémente (abattements progressifs qui réduisent l'IR à partir de 6 ans, exonération totale à 22 ans, exonération PS à 30 ans). Toutes les enveloppes restent jouables, le choix dépend du projet d'enchaînement et de la TMI.

### Horizon long (20-30 ans, transmission)

Tu construis un parc destiné à passer à tes enfants. La SCI prend tout son sens (cession de parts plutôt que vente, démembrement). Le LMNP réel reste viable si tu détiens jusqu'à 30 ans (l'exonération de plus-value PS efface partiellement le coût de réintégration des amortissements).

---


## 2.5 Le profil de risque : la question que personne ne se pose

---

Avant de signer un compromis, demande-toi honnêtement :

- **Puis-je supporter 3 mois sans loyer ?** (vacance ou impayé)
- **Puis-je avancer 10 000 € de travaux imprévus ?**
- **Si les taux remontent à 5 %, suis-je condamné à vendre en perte ?**
- **Si la fiscalité change encore (et elle changera), mon projet survit-il ?**

Si tu réponds "non" à deux questions sur quatre, ton projet est trop tendu. Soit tu réduis l'enveloppe, soit tu augmentes l'apport, soit tu attends. Le pire scénario, c'est d'acheter au plafond de sa capacité et de se retrouver coincé dans un cycle baissier — ce que beaucoup d'investisseurs des années 2021-2022 ont vécu douloureusement quand les taux ont triplé.

 **Insight Pro** — Chez Open Door, nous voyons chaque année une demi-douzaine de bailleurs nous demander de vendre en urgence un bien qu'ils ne peuvent plus assumer. La cause : projet calibré au plafond, vacance prolongée, travaux imprévus, séparation, perte d'emploi. La règle empirique : prévoir une réserve de **6 mois de mensualités** sur un compte séparé, et n'engager que ce que tu peux assumer si le loyer disparaît un an.

### ✓ Checklist — Avant de chercher un bien

- Tu as identifié ta **logique principale** (cash flow / patrimoine / défiscalisation / transmission) et accepté que les autres soient secondaires.
- Tu as calculé ta **capacité d'emprunt 2026** avec différentiel locatif (méthode 70/30).
- Tu sais quel **apport** tu mets (10-20 % selon profil).
- Tu as choisi ton **enveloppe juridique** (et tu sais pourquoi).
- Tu connais ton **horizon de détention** et tu as vérifié qu'il est cohérent avec ton enveloppe.
- Tu as **stress-testé** ton projet (6 mois de mensualités en réserve, scénario taux +1,5 point, vacance prolongée).

Si les 6 cases sont cochées, passons à la chasse au bien.

# 03

CHAPITRE 3

## Trouver et acquérir le bien

---

C'est la phase qui passionne tout le monde — et celle où les investisseurs perdent le plus de temps et le plus d'argent. Trouver un bien, ce n'est pas surveiller Leboncoin tous les soirs. C'est définir un *\*cahier des charges\**, choisir une zone précise, exploiter les bons canaux, lire un bien avec un œil de pro, et savoir négocier dans un marché où, en 2026, la marge moyenne de négociation atteint *\*\*10%\*\** sur l'ancien — record depuis dix ans.

## Trouver et acquérir le bien


C'est la phase qui passionne tout le monde — et celle où les investisseurs perdent le plus de temps et le plus d'argent. Trouver un bien, ce n'est pas surveiller Leboncoin tous les soirs. C'est définir un cahier des charges, choisir une zone précise, exploiter les bons canaux, lire un bien avec un œil de pro, et savoir négocier dans un marché où, en 2026, la marge moyenne de négociation atteint **10 %** sur l'ancien — record depuis dix ans.

### 3.1 Le cahier des charges : la première décision qui en évite cent

Avant de poster une alerte SeLoger, fais-toi violence et rédige ton cahier des charges. Sur une feuille, écris **noir sur blanc** :

- **Typologie** : T1, T2, T3, immeuble, meublé, colocation, parking.
- **Surface** : minimum / cible / maximum.
- **Localisation** : 1 zone, pas dix. Ville précise, quartier(s) ciblé(s).
- **Budget total** : prix d'achat + frais de notaire + travaux + meubles + frais de mise en location.
- **DPE acceptable** : A à D, ou tu acceptes E/F/G **uniquement avec un plan travaux chiffré**.
- **Rentabilité brute minimale** : par exemple 5,5 % en grande couronne, 4 % en intramuros Paris.
- **État** : prêt à louer / petits travaux / rénovation lourde.
- **Critère rédhibitoire** : par exemple "pas de rez-de-chaussée sur cour étroite", "pas d'immeuble sans ascenseur au-dessus du 4e".

Plus ce cahier est précis, plus tu vas filtrer vite. Tu vas voir moins de biens, mais tu vas en voir des meilleurs.

 **Insight Pro** — Le cahier des charges écrit divise par 3 le temps de chasse. Sur les bailleurs qui passent par notre service de recherche locative chez Open Door, ceux qui arrivent avec un brief précis trouvent en 6-10 semaines. Ceux qui "regardent un peu partout" mettent 6 mois.

### 3.2 Choisir la localisation : les filtres 2026

La localisation reste le facteur n°1 de réussite d'un investissement locatif. En 2026, quatre filtres se sont ajoutés ou ont pris du poids.

#### Filtre 1 — La zone tendue / la demande locative

C'est le filtre historique : combien de candidats par annonce, combien de jours de vacance moyens, quel taux de rotation. Outils utiles : - **Cartes des zones tendues** sur [service-public.gouv.fr](https://service-public.gouv.fr)

- **Statistiques locales** sur les données DVF (Demandes de Valeurs Foncières, open data) - **MeilleursAgents PRO**, **PriceHubble**, **Yanport** pour les analyses précises - Et plus prosaïquement : passer une fausse annonce locative pour le bien que tu vises, et compter les contacts reçus en 48 heures

### Filtre 2 — L'encadrement des loyers

Si la commune est en zone d'encadrement (cf. liste au chapitre 7), ton loyer n'est plus libre. Le loyer de référence majoré est fixé par arrêté préfectoral, et le complément exceptionnel est encadré. Ce filtre peut transformer un projet rentable en projet médiocre.

**Liste 2026** : Paris, Lille, Plaine Commune, Lyon, Villeurbanne, Est Ensemble, Montpellier, Bordeaux, Pays Basque, Grenoble-Alpes Métropole. Marseille et Annemasse en cours d'application. Décision politique sur la reconduction du dispositif attendue avant le 23 novembre 2026.

### Filtre 3 — Le DPE moyen du parc local

Dans certaines villes, le parc ancien comporte 30-40 % de logements F/G qui vont sortir du marché locatif d'ici 2028-2034. Cela crée à la fois un risque (acheter un F sans plan travaux, c'est acheter une dette) et une opportunité (acheter un F décoté pour le passer en C, c'est créer de la valeur). Le filtre DPE doit faire partie de la lecture d'une zone.

### Filtre 4 — Les dynamiques de fond

- **Démographie** : croissance ou décroissance de la population active.
- **Emploi** : taux de chômage, dynamique d'entreprises.
- **Transports** : nouvelle ligne de métro / RER / tram (le Grand Paris Express continue à redessiner les rentabilités franciliennes).
- **Universités, hôpitaux, zones tertiaires** : ces équipements génèrent une demande locative pérenne.
- **Prix au m<sup>2</sup> vs revenu médian** : ratio à surveiller pour anticiper les corrections.

### Le piège des "villes à la mode"

Certaines villes deviennent à la mode sur les réseaux sociaux (Nantes en 2019, Rennes en 2021, Caen en 2023). Quand un investisseur arrive avec une stratégie "j'ai vu sur YouTube que Caen est la nouvelle pépite", il achète généralement à un moment où le marché a déjà absorbé la nouvelle. Méfie-toi des modes. Préfère les marchés que tu **connais personnellement** ou que tu peux étudier sur place.

---

## 3.3 Le sourcing : huit canaux à activer en parallèle

---

Le bon bien ne tombe pas du ciel. En 2026, voici les huit canaux à exploiter — idéalement en parallèle, pas l'un après l'autre.

## Canal 1 — Les plateformes grand public

SeLoger, Leboncoin, Bien'ici, PAP. Ce sont les plateformes les plus saturées, mais elles concentrent encore la majorité du flux. **Configure des alertes ultra-précises** (un bon réflexe : alertes par critères de surface + secteur + prix, vérification matinale et début de soirée). Sur les biens qui correspondent à ton brief, **réponds dans les 2 heures**, jamais plus tard. Les bons biens partent en 48 heures dans les zones tendues.

## Canal 2 — Les agences immobilières

Ne te contente pas de surveiller leurs annonces. Passe en agence, présente ton projet, dépose un mandat de recherche écrit. Les bons négociateurs ont souvent des "biens en pré-mandat" qui ne sortent pas sur les plateformes pendant 48-72 heures. Avoir trois agences en relation chaude dans une ville, c'est tripler la quantité de biens vus.

## Canal 3 — Les notaires

Les ventes notariales (sur immo.notaires.fr) sont sous-exploitées. Elles incluent les successions, les ventes par adjudication, les ventes amiables judiciaires. Tu y trouves des biens à prix décoté, parfois sans concurrence, en échange d'un délai parfois plus long.

## Canal 4 — Le réseau personnel

Le bon vieux bouche-à-oreille. Préviens 30 personnes de ton entourage que tu cherches un bien précis, en donnant les critères. Une partie significative des biens **off-market** (jamais publiés) se trouve par ce canal. Une bonne pratique : un email court tous les six mois pour rafraîchir le message.

## Canal 5 — Les chasseurs immobiliers

Un chasseur immobilier facture 2 à 3 % du prix d'achat. Cela peut être économique si tu manques de temps ou si tu vises une zone que tu ne connais pas (autre ville, expatriation). Vérifie qu'il est titulaire de la carte T-G, qu'il a une assurance RC pro et qu'il signe un mandat de recherche conforme.

## Canal 6 — Les outils data

- **DVF (Données de Valeurs Foncières)** : transactions notariées publiques, gratuit sur [cadastre.data.gouv.fr](https://cadastre.data.gouv.fr). Sert à vérifier le prix réel des comparables.
- **MeilleursAgents PRO, PriceHubble, Yanport** : outils pro payants, données plus fines, estimation au bien.
- **Castorus** : surveille la baisse de prix d'annonces existantes (alerte sur les vendeurs qui s'impatientent).
- **Bien Ici Data et Logic-Immo PRO** : tendances de quartier.

## Canal 7 — Les enchères publiques

Ventes aux enchères au tribunal judiciaire, vente aux enchères notariales. Les prix peuvent être attractifs, mais c'est un canal pour initiés : nécessité de visiter à des dates fixes, paiement

comptant ou par crédit pré-validé, frais d'huissier et de notaire spécifiques. À réserver à un troisième ou quatrième achat, idéalement accompagné d'un avocat.

### Canal 8 — Les marchands de biens et opérations off-market

Certains marchands de biens revendent à des investisseurs en direct avant remise sur le marché, pour solder un stock ou tester un prix. C'est un canal opaque, qui demande un réseau pro, mais qui peut donner accès à des biens en avant-première. Renseigne-toi sur la pratique de la **commission de rétrocession** (jamais en cash, jamais sans facture).

---

## 3.4 Lire un bien comme un pro

---

Quand tu visites, tu n'es pas en train de chercher un coup de cœur. Tu es en train de **collecter de l'information**. Voici la grille en huit blocs que j'utilise mentalement à chaque visite.

### Bloc 1 — L'emplacement micro

Ce n'est pas la ville qui compte, c'est la rue. Un studio sur boulevard bruyant en R+0 ne se loue pas comme un studio en R+3 sur rue calme. Vérifie : - Bruit, vis-à-vis, luminosité, exposition (sud, ouest, nord) - Étage, ascenseur, accessibilité - Commerces et transports à pied (moins de 500 m idéalement) - Activité du quartier en journée ET en soirée

### Bloc 2 — Le bien

- Surface réelle vs surface annoncée (loi Carrez à vérifier)
- Disposition : pertinence pour la cible locative
- Hauteur sous plafond, lumière, qualité des fenêtres
- État général : peintures, sols, sanitaires, cuisine
- Présence de moisissures, infiltrations, défauts d'aération

### Bloc 3 — Le DPE et les diagnostics

Demande **tous** les diagnostics avant de faire une offre : - DPE (et son année — un DPE de 2019 ou 2020 n'est plus fiable, la méthode a changé) - Audit énergétique obligatoire pour la vente d'une passoire (F/G) depuis 2023 - ERP (état des risques pollution) - Amiante, plomb (logements pré-1949), termites, gaz, électricité - Mesures de superficie loi Carrez

### Bloc 4 — La copropriété

Si c'est un lot en copropriété : - Charges de copro annuelles (= elle plombe ta rentabilité) - Dernier procès-verbal d'assemblée générale (lis-le) - Travaux votés ou à prévoir (ravalement, ascenseur, toiture, énergétique) - Présence d'un fonds travaux et son niveau - Procédures en cours, copropriétaires défaillants, dette du syndicat - Présence d'un syndic professionnel ou bénévole

## Bloc 5 — Les comparables

Sur DVF, regarde **les 5-10 dernières ventes** du même bâtiment ou du même immeuble dans un rayon de 200 m. Si le bien est annoncé 15 % au-dessus de la médiane, ce n'est pas un hasard.

## Bloc 6 — La rentabilité projetée

Calcul rapide à faire mentalement à chaque visite : - Loyer attendu  $\times$  12 / prix d'achat hors frais = **rentabilité brute** - Si tu ajoutes les frais de notaire et les travaux : **rentabilité brute hors frais**

Si tu n'es pas au minimum de ton cahier des charges, passe au suivant.

## Bloc 7 — Le projet travaux

- Estimation des travaux au m<sup>2</sup> (cf. chapitre 5 pour les coûts 2026)
- Subventions activables (MaPrimeRénov', CEE, éco-PTZ, aides locales)
- Impact DPE attendu (peut-on passer de F à D avec un budget acceptable ?)
- Délai chantier réaliste (compter 2-4 mois pour une rénovation complète, plus selon la copro)

## Bloc 8 — La sortie

Avant même d'acheter, demande-toi : **dans 10 ans, à qui je revends ?**. Un investisseur qui achète aujourd'hui revend souvent à un autre investisseur. Si le bien a un défaut structurel (mauvaise exposition, copro à problèmes, DPE qui sera bientôt interdit), il restera invendable. Ou pire : seulement vendable avec une décote majeure.

**⚠ Erreur classique** — Acheter sans avoir lu le PV d'AG de la copro. Une assemblée générale qui mentionne un ravalement de 30 000 € par lot à voter dans l'année peut transformer ton calcul de rentabilité en désastre. Ce document est public, demande-le au vendeur. S'il refuse, considère ça comme un drapeau rouge.

## 3.5 Négocier en 2026 : la décote DPE est ton meilleur levier

Bonne nouvelle pour les acheteurs en 2026 : la marge moyenne de négociation atteint **environ 10 %** sur l'ancien — niveau record depuis dix ans. Cela s'explique par la combinaison de taux qui ont triplé en 3 ans, d'un stock qui s'écoule lentement, et de vendeurs souvent obligés (succession, divorce, mutation).

### Leviers de négociation classiques

- **Comparables DVF** : si la médiane des 6 derniers mois est à 4 800 €/m<sup>2</sup> et que le bien est affiché à 5 400 €, tu as 600 €/m<sup>2</sup>  $\times$  surface de marge de négociation argumentée.
- **Travaux à prévoir** : chaque devis chiffré sortie de visite est une ligne de négociation crédible.
- **Diagnostics défavorables** : amiante, plomb, électricité non conforme.
- **Durée du bien sur le marché** : un bien à 90+ jours sans vente est mûr pour une offre agressive.

## Le levier DPE F/G : le plus puissant en 2026


Selon les Notaires de France, la décote moyenne pour un bien classé G par rapport à un bien classé D atteignait **25 %** en 2024 sur les maisons et **12 %** sur les appartements. À Paris, la décote moyenne d'un appartement F/G est plus faible (-2 % selon les sources), mais c'est une moyenne — sur certains arrondissements et certains biens, elle dépasse les 15 %.

Si tu vises un F ou un G : - Chiffre **avant** ton offre le coût de rénovation pour le passer en C ou D (coût/m<sup>2</sup> 2026 — cf. chapitre 5). - Estime les **aides activables** (MaPrimeRénov', CEE, éco-PTZ, déficit foncier). - Calcule un **prix-cible** = prix vendeur – coût travaux net d'aides – marge investisseur (5-10 %). - Propose ce prix avec un dossier documenté : devis, audit énergétique, simulation MaPrimeRénov'.

Cette méthode marche extrêmement bien parce que **la plupart des vendeurs F/G n'ont pas refait leur prix sur la base de la réglementation 2026.**

### Cadre légal de l'offre

- L'offre d'achat doit être **écrite**, datée, signée, avec montant et conditions suspensives (financement, diagnostics, urbanisme).
- Une fois acceptée par le vendeur, elle vaut engagement (offre + acceptation = compromis).
- Tu disposes après signature du compromis d'un **délai de rétractation de 10 jours** pour le résidentiel (Loi SRU, article L271-1 du Code de la construction).
- Conditions suspensives standard : financement (au minimum), parfois urbanisme, exemption mur mitoyen, levée d'hypothèque.

 **Insight Pro** — Une offre écrite avec un dossier complet (justificatif de capacité d'emprunt, attestation banque, lettre de motivation) déloge presque toujours une offre orale au même prix. Le vendeur préfère sécuriser une vente à 95 % du prix demandé qu'attendre 105 % qui peut ne jamais venir.

## 3.6 Du compromis à l'acte authentique : ce qu'il se passe vraiment

Une fois l'offre acceptée et le compromis signé, il se passe en moyenne **2,5 à 3,5 mois** avant la signature de l'acte authentique. Cette période est critique parce que beaucoup de choses peuvent tomber.

### Étapes typiques

1. **Signature du compromis** chez le notaire (ou en agence avec contre-validation notariale). Dépôt de garantie 5-10 % du prix d'achat sur le compte du notaire.
2. **Délai de rétractation 10 jours** pour l'acheteur (notification par lettre RAR ou remise en main propre).
3. **Levée des conditions suspensives** : envoi du dossier en banque, accord de prêt sous 45-60 jours typiquement.

4. **Édition des prêts**, signature de l'offre de prêt par l'acheteur (délai de réflexion 11 jours minimum).
5. **Vérifications notariales** : titre de propriété, état hypothécaire, urbanisme, copropriété.
6. **Signature de l'acte authentique**. Versement des fonds par la banque, transfert de propriété.

### Pièges courants

- **Banque qui se rétracte** entre l'accord de principe et l'offre de prêt définitive (rare, mais possible si ta situation a changé).
- **Diagnostics complémentaires** demandés par la banque ou le notaire qui retardent l'opération.
- **Erreur dans le compromis** (clauses suspensives mal rédigées, par exemple) qui rouvre la négociation.
- **Vendeur qui veut renégocier** (rare en 2026, mais possible si le marché remonte).

### À faire pendant l'attente

Le délai entre compromis et acte n'est pas du temps mort. Profite-en pour : - Lancer les **devis travaux** pour avoir une exécution prête le jour de la remise des clés. - Préparer la **mise en location** : photos, annonce, dossier-type locataire, choix du bail. - Si tu délègues à un gestionnaire, **signer le mandat de gestion** dès le compromis (avec date d'entrée en vigueur à la signature de l'acte). - Souscrire l'**assurance PNO** dès la signature de l'acte (couverture obligatoire si le bien est vide, même un mois).

#### ✓ Checklist — Acquisition

- Tu as un **cahier des charges écrit** précis.
- Tu as activé au moins **3 canaux** de sourcing en parallèle.
- Tu maîtrises la **grille de lecture en 8 blocs** et tu l'appliques à chaque visite.
- Tu as lu **DVF** pour connaître les vrais comparables.
- Tu as lu le **PV de la dernière AG** si c'est un lot en copropriété.
- Tu as **chiffré les travaux** avant de faire ton offre (idéalement deux devis).
- Tu as exploité la **décote DPE** comme levier de négociation si pertinent.
- Ton offre est **écrite**, datée, signée, avec conditions suspensives.
- Tu as planifié les **deux premiers mois** post-acte (travaux, assurance PNO, dossier mise en location).

# 04

CHAPITRE 4

## Financer son investissement en environnement 3,3 %

---

L'époque du crédit à 1,5 % est révolue. La nouvelle normalité, c'est **\*\*3,3 % en moyenne sur 20 ans\*\***. Cela change beaucoup de choses : ton budget travaux, ta capacité d'endettement, le choix de la durée, parfois même le type de prêt. Ce chapitre te donne les paramètres réels du marché en mai 2026 et la méthode pour structurer un dossier qui passe.

## Financer son investissement en environnement 3,3 %

L'époque du crédit à 1,5 % est révolue. La nouvelle normalité, c'est **3,3 % en moyenne sur 20 ans**. Cela change beaucoup de choses : ton budget travaux, ta capacité d'endettement, le choix de la durée, parfois même le type de prêt. Ce chapitre te donne les paramètres réels du marché en mai 2026 et la méthode pour structurer un dossier qui passe.

### 4.1 Les taux en mai 2026 : la nouvelle normalité

Les baromètres convergent autour de ces niveaux :

Durée	Taux moyen	Meilleur taux profil premium
15 ans	~3,15 %	2,90 %
20 ans	<b>3,26 % - 3,42 %</b>	3,00 %
25 ans	<b>3,38 % - 3,50 %</b>	3,15 %

Les écarts entre baromètres (Pretto, CAFPI, La Centrale de Financement) restent dans une fourchette de 10-15 points de base. Le taux décroché dépend de cinq facteurs en 2026 :

1. **Profil emprunteur** : revenus, stabilité (CDI > indépendant), épargne résiduelle après apport.
2. **Apport** : 20 % vs 10 % peut faire gagner 0,15 à 0,30 point.
3. **Domiciliation bancaire** : levier de négociation important.
4. **Assurance emprunteur** : choisir la délégation peut réduire le TAEG global de 0,2 à 0,5 point.
5. **Rendement locatif du projet** : un dossier locatif à 7 % brut sera mieux traité qu'un projet à 3,5 %.

L'environnement macro suggère une stabilité dans cette fourchette à court terme. L'OAT 10 ans s'établit autour de 3,55-3,70 % au printemps 2026, et la BCE reste prudente. **N'attends pas une baisse à 2 %**. Calibre ton projet au taux du jour.

#### ⚠ Impact d'une mensualité à 3,3 % vs 1,5 % sur 200 000 € / 20 ans

- À 1,5 % : ~965 €/mois
- À 3,3 % : ~1 137 €/mois
- Surcoût mensuel : **+172 € (+18 %)**
- Surcoût total sur 20 ans : ~41 000 €

## 4.2 Construire un dossier qui passe

---

La banque ne te finance pas un bien, elle te finance un projet et un emprunteur. Cinq pièces à soigner.

### Pièce 1 — Le dossier emprunteur

- Pièce d'identité, livret de famille
- 3 derniers bulletins de salaire (ou 3 derniers bilans + 2042 si indépendant)
- 2 derniers avis d'imposition
- 3 derniers relevés de **tous** tes comptes (pas seulement le compte courant principal — la banque va trouver tes autres comptes de toute façon)
- Justificatif d'apport (relevés, donation, héritage avec acte notarié)
- Tableau récapitulatif des crédits en cours (et tableaux d'amortissement)

### Pièce 2 — Le compromis ou la promesse de vente

Sans compromis signé, la banque ne fait que des accords de principe non engageants. Le compromis est la pièce qui débloque l'instruction réelle.

### Pièce 3 — Le plan de financement détaillé

Un Excel ou PDF qui présente : - Prix d'achat - Frais de notaire (DMTO actualisé 5 % dans la majorité des départements) - Travaux (devis joint) - Frais de garantie (caution ou hypothèque, ~1 %) - Frais bancaires (~1 % du prêt) - **Total à financer** - Apport personnel - Montant emprunté - Mensualité estimée, durée, taux cible - Loyer attendu, charges récupérables/non récupérables - Trésorerie attendue mensuelle et annuelle

### Pièce 4 — Le projet locatif

- Étude de marché de la zone (sources DVF, MeilleursAgents)
- Comparables loyers
- Vacance moyenne dans le secteur
- DPE du bien (et plan travaux si F/G)
- Régime fiscal envisagé et impact projeté

### Pièce 5 — La lettre de motivation

Une page A4 qui explique : - Pourquoi ce bien, pourquoi cette zone - Quelle est ta stratégie patrimoniale - Comment tu sécurises le risque locatif (Visale, GLI, gestionnaire pro) - Quel est ton horizon

Ça paraît anecdotique. Ça change la perception du dossier dans 80 % des cas.

🔍 **Insight Pro** — Le dossier qui passe en 4 semaines vs celui qui traîne 4 mois : ce n'est jamais une question de produit (le bien). C'est presque toujours une question de qualité de dossier emprunteur. Un dossier complet, propre, anticipé, soumis à 3-4 banques en parallèle (en passant par un courtier ou directement) débloque en 4-6 semaines. Un dossier incomplet, rajouté pièce après pièce, met 3-4 mois.

## 4.3 La règle HCSF en pratique

La règle théorique (35 %, 25 ans, 27 ans VEFA/travaux  $\geq 10$  %) est rappelée au chapitre 1 et chapitre 2. Trois précisions opérationnelles en 2026.

### Le calcul du taux d'effort

C'est : **(somme de toutes les mensualités de crédit + assurance emprunteur)  $\div$  revenus nets mensuels avant impôt  $\times 100$ .**

Les revenus pris en compte sont : salaire net, revenus indépendants moyens 3 ans, revenus fonciers (souvent à 70 % seulement — c'est le différentiel locatif), pensions, allocations stables.

**Pas** : primes exceptionnelles, indemnités, allocations à durée limitée.

### La flexibilité 20 % : à qui revient-elle ?

Le HCSF autorise les banques à déroger aux règles 35 % et 25 ans pour **20 % maximum** de leur production trimestrielle de crédits immobiliers. **80 % de cette flexibilité doit aller à la résidence principale** dont 30 % aux primo-accédants. Pour un dossier d'investissement locatif "pur", la flexibilité disponible est très faible. Espère peu, calibre serré.

### Le différentiel locatif 70/30 (ou 80/20 selon les banques)

Mécanisme expliqué au chapitre 2. À noter : ce n'est **pas** une obligation HCSF, c'est une pratique bancaire qui varie d'un établissement à l'autre. Certaines banques sont rigides (70/30 strict), d'autres acceptent un calcul à 80/20 voire au-delà sur les meilleurs profils. C'est un point précis à vérifier avant de monter le dossier.

⚠ **Erreur classique** — Présenter le projet à une seule banque. Tu n'as aucune idée de la politique de l'établissement sur le différentiel locatif tant que tu n'as pas vu son retour. Multiplie par 3-4 (en direct ou par courtier), ça coûte une demi-journée et ça change radicalement le résultat.

## 4.4 Choisir son type de prêt

### Prêt amortissable classique

Le standard. Tu rembourses capital + intérêts à chaque mensualité, le capital restant dû décroît. Sécurité, simplicité, prévisibilité.

**Quand l'utiliser** : 95 % des cas en investissement locatif classique.

### Prêt in fine

Tu paies uniquement les intérêts pendant toute la durée du prêt, et tu rembourses le capital en une seule fois à l'échéance. La mensualité est plus faible, donc le différentiel locatif est plus favorable.

**Conditions** : la banque exige généralement un **capital de garantie nanti** (assurance-vie, valeurs mobilières) pour 50 à 100 % du montant emprunté.

**Quand l'utiliser** : TMI  $\geq 30$  %, présence d'un capital à nantir, projet locatif où tu veux maximiser la déduction d'intérêts d'emprunt en régime réel. Peu pertinent en première acquisition.

### Prêt modulable

Variante du prêt amortissable, avec possibilité d'ajuster les mensualités à la hausse ou à la baisse selon les conditions (généralement +/- 30 %), ou de faire des pauses (suspension 6-12 mois). Souvent payant en taux (+ 0,15 à 0,30 point), mais peut être utile en cas de revenus irréguliers.

### Prêt lissé

Quand tu enchaînes deux prêts (ex : RP + locatif) dont les durées ou les mensualités sont incompatibles, la banque peut "lisser" en consolidant la mensualité globale sur la durée la plus longue.

---

## 4.5 L'assurance emprunteur : Loi Lagarde + Loi Lemoine

---

L'assurance emprunteur, c'est environ 0,15 à 0,40 % du capital emprunté par an, soit 30 000 à 80 000 € sur 25 ans pour un prêt de 200 000 €. C'est un poste sur lequel on peut économiser massivement.

### Trois lois à connaître

- **Loi Lagarde (2010)** : tu peux choisir une assurance externe à la banque dès la souscription du prêt (délégation d'assurance), à condition qu'elle offre des garanties équivalentes.
- **Loi Hamon (2014)** : tu peux changer d'assurance dans les 12 premiers mois.
- **Loi Lemoine (2022)** : tu peux changer d'assurance **à tout moment**, sans frais, sur tout prêt souscrit après le 1er juin 2022 (résiliation infra-annuelle généralisée à compter du 1er septembre 2022 pour les prêts antérieurs). Suppression du questionnaire de santé pour les prêts < 200 000 € remboursés avant 60 ans.

### En pratique

1. **Demande à ta banque** sa proposition d'assurance groupe.
2. **Compare en parallèle** chez 2-3 assureurs externes (MNCAP, Cardif, Generali, April, etc.).
3. **Vérifie l'équivalence des garanties** (décès, PTIA, IPT, ITT, exclusions).

4. Si l'externe est plus avantageuse, prends-la dès la souscription. Sinon, tu pourras toujours basculer plus tard grâce à la loi Lemoine.

Économie typique sur un prêt de 200 000 € sur 20 ans : **5 000 à 15 000 €** sur la durée totale. Sur certains profils (jeunes non-fumeurs CDI), l'écart peut dépasser 20 000 €.

## 4.6 PTZ 2025-2027 : un mot pour les investisseurs

Le Prêt à Taux Zéro a été refondu depuis le 1er avril 2025 :

- Étendu à **tous les logements neufs sur tout le territoire** jusqu'au 31 décembre 2027 (collectif + individuel, plus de zonage).
- Logement ancien : éligible uniquement en zones B2 et C, sous condition de **25 % minimum de travaux**.
- Condition de ressources (revenus fiscaux de référence N-2).

**Le PTZ est strictement réservé à la résidence principale.** Il n'est **pas** un outil d'investissement locatif direct.

Indirectement, il peut quand même servir : si tu utilises un PTZ sur ta RP, tu libères de l'apport et de la capacité d'endettement pour un projet locatif en parallèle. C'est un levier à considérer dans une stratégie patrimoniale globale.

## 4.7 DMTO : intègre les +0,5 % depuis avril 2025

La loi de finances pour 2025 a autorisé les départements à majorer les droits de mutation à titre onéreux de 4,5 % à **5 %**, applicable depuis le 1er avril 2025 et jusqu'à mi-2028. La majorité des départements français ont adopté la mesure.

### Calcul exemple sur achat à 300 000 €

Poste	Avant	Depuis 1/4/2025
Frais de notaire totaux	~22 500 €	<b>~24 000 €</b>
Dont droits de mutation (département)	4,5 % = 13 500 €	5 % = <b>15 000 €</b>
Dont émoluments + débours	~9 000 €	~9 000 €

Pour un primo-accédant en résidence principale, **exonération possible** selon le département (chaque département vote indépendamment).

Pour un investisseur locatif, c'est **+1 500 € en moyenne sur un achat à 300 000 €**, à intégrer dans le plan de financement.

⚠ **Erreur classique** — Reprendre un plan de financement de 2023 sans actualiser les frais de notaire : la mise à jour n'est pas anodine. Sur un parcours de 3 acquisitions, le surcoût cumulé dépasse facilement 5 000 €.

## 4.8 Sécuriser le financement : 4 garde-fous

### Garde-fou 1 — Avoir 6 mois de mensualités en réserve

Règle d'or que je répète à chaque client : un compte séparé avec **6 mois de mensualités** au minimum. Pas de vacance locative, pas d'impayés, pas de travaux d'urgence ne te mettront en difficulté.

### Garde-fou 2 — Stress-test taux +1,5 point

Refais le calcul de rentabilité en imaginant que tu refinances à 4,8 % dans 7 ans. Si le projet tombe en cash flow négatif lourdement, c'est qu'il est trop tendu.

### Garde-fou 3 — Sécuriser le loyer dès la signature

Dès l'acte authentique : - Souscris l'**assurance PNO** (obligatoire si le bien est vide) - Mets en place une **GLI ou Visale** dès le premier locataire - Si gestion déléguée, signe le **mandat de gestion** avec date d'entrée à l'acte

### Garde-fou 4 — Garder une banque de relation

Évite d'avoir tout ton patrimoine et tes crédits dans une seule banque. Une banque "de relation" (épargne, comptes courants) en plus de la "banque du prêt" te donne des cartouches en cas de besoin de renégociation ou d'expansion.

#### ✓ Checklist financement

- Tu as **3 banques en parallèle** (direct + courtier) en consultation.
- Ton dossier emprunteur est **complet** (5 pièces) avant le premier rendez-vous.
- Tu as un **plan de financement écrit** avec DMTO actualisé.
- Tu connais la politique **différentiel locatif** (70/30 ou 80/20) de chaque banque consultée.
- Tu as comparé **assurance emprunteur** banque vs externe.
- Tu as 6 mois de mensualités en **réserve sur un compte séparé**.
- Tu as stress-testé ton projet avec **taux +1,5 point**.
- Tu as anticipé les **+0,5 % DMTO** dans le budget total.

# 05

CHAPITRE 5

## Travaux & DPE : la transition énergétique

---

Si tu ne dois lire qu'un chapitre de ce guide, c'est celui-ci. \*\*Le DPE est devenu en 24 mois la variable n°1 de l'investissement locatif en France.\*\* Il détermine si tu peux relouer, indexer ton loyer, vendre sans décote, et conditionne toutes les subventions à la rénovation. Ne pas en faire un sujet, c'est laisser la prochaine échéance Loi Climat décider à ta place du sort de ton patrimoine.

## Travaux & DPE : la transition énergétique

Si tu ne dois lire qu'un chapitre de ce guide, c'est celui-ci. **Le DPE est devenu en 24 mois la variable n°1 de l'investissement locatif en France.** Il détermine si tu peux relouer, indexer ton loyer, vendre sans décote, et conditionne toutes les subventions à la rénovation. Ne pas en faire un sujet, c'est laisser la prochaine échéance Loi Climat décider à ta place du sort de ton patrimoine.

### 5.1 Le calendrier Loi Climat qu'aucun bailleur ne peut ignorer

La loi du 22 août 2021 (Climat et Résilience) a instauré un calendrier d'interdiction progressive de location pour les logements énergivores.

Échéance	Logements concernés	Effet
<b>1er janvier 2023</b>	DPE F et G	Gel du loyer (interdiction d'indexation IRL)
<b>1er janvier 2025</b>	DPE G	Interdiction de <b>nouvelle mise en location</b> ou relocation
<b>1er janvier 2028</b>	DPE F	Idem
<b>1er janvier 2034</b>	DPE E	Idem

Précisions essentielles :

- **Les baux en cours peuvent se poursuivre** au-delà de l'échéance applicable au DPE concerné. C'est uniquement la **relocation** ou la mise en location d'un nouveau locataire qui est interdite.
- **Le gel du loyer F/G** s'applique depuis le 24 août 2022 dans toute la France métropolitaine (article 159 de la loi Climat). Tu ne peux ni indexer à l'IRL, ni augmenter à la relocation dans les zones tendues, ni revoir le loyer entre deux baux.
- **Les locaux qui ne sont pas des "logements"** au sens de la loi 89 (résidences hôtelières, ehpad, logements de fonction) ne sont pas concernés.

En 2026, on estime qu'**environ 17 % du parc locatif privé** était classé F ou G. La sortie progressive du marché de ces logements crée une pression sur l'offre dans les grandes villes, mais aussi de **fortes décotes à l'achat** que tu peux exploiter.

#### ⚠️ Décote DPE sur le marché 2026 (Notaires de France)

Type de bien	Décote moyenne G vs D
Maison	<b>-25 %</b>
Appartement	<b>-12 %</b>
Appartement à Paris	-2 % (moyenne) à -15 % (selon biens et arrondissements)

## 5.2 Lire un DPE en 2026 : la méthode 3CL et ce qui a changé

### La méthode 3CL-2021 et ses limites

Depuis le 1er juillet 2021, le DPE est calculé par la **méthode 3CL** (Calcul des Consommations Conventionnelles des Logements), version 2021. C'est une méthode théorique qui croise les caractéristiques du bâtiment (enveloppe, systèmes, ventilation), des comportements standardisés, et un coefficient de conversion énergie primaire / énergie finale.

Le DPE délivre deux étiquettes : **énergie** (kWh/m<sup>2</sup>/an) et **climat** (kg CO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup>/an). C'est **la moins bonne des deux** qui donne la classe finale.

### La réforme de juillet 2024 sur les petits logements

L'arrêté du 25 mars 2024 a introduit un coefficient correctif pour les logements **de moins de 40 m<sup>2</sup>**. La pondération de l'eau chaude sanitaire avait jusqu'alors pénalisé excessivement les petites surfaces : la correction a fait gagner une à deux classes à de nombreux studios et T1, sans aucun travaux.

Concrètement : si tu détiens un studio classé F en 2023, vérifie son DPE actuel — il est peut-être passé en E ou D depuis la correction de 2024.

### La réforme du 1er janvier 2026

Le coefficient de conversion électrique a évolué de **2,3 à 1,9** au 1er janvier 2026. Concrètement, **les logements chauffés à l'électricité (radiateurs électriques, PAC) voient leur consommation en énergie primaire mécaniquement diminuer**, ce qui a fait reclasser des millions de logements vers le haut sans aucun travaux.

Beaucoup d'investisseurs ne le savent pas et continuent à raisonner sur des DPE pré-2026. Si tu vises un bien dont le DPE date d'avant le 1er janvier 2026 (donc tout DPE de 2021-2025), **vérifie ce que devient l'étiquette à la lumière de la nouvelle méthode**. Beaucoup de F redescendent en E, certains E redescendent en D.

### Opposabilité et recours

Depuis le 1er juillet 2021, le DPE est **opposable** : sa fiabilité engage la responsabilité du diagnostiqueur **et** du propriétaire-vendeur. En cas d'erreur manifeste (mauvaise étiquette, données aberrantes), tu peux : 1. Faire **refaire** le DPE par un autre diagnostiqueur certifié. 2. Saisir **l'organisme certificateur** du diagnostiqueur (Qualibat, Bureau Veritas, etc.). 3. En cas de préjudice, engager la **responsabilité civile** du diagnostiqueur.

L'ADEME a mesuré jusqu'à **±15 % d'écart** entre deux diagnostiqueurs sur le même bien, selon les paramètres saisis. C'est important : **demande toujours le détail du calcul** au diagnostiqueur, pas seulement la fiche synthétique.

🔍 **Insight Pro** — Le réflexe avant d'acheter une passoire : commande un **deuxième DPE** par un diagnostiqueur indépendant avant de signer l'offre, en plus de celui fourni par le vendeur. Coût ~150 €, valeur potentielle plusieurs milliers d'euros.

## 5.3 L'audit énergétique réglementaire pour la vente

Depuis le **1er avril 2023**, l'audit énergétique est **obligatoire** pour vendre un logement classé F ou G en monopropriété. Depuis le **1er janvier 2025**, cette obligation est étendue aux logements classés E. Au 1er janvier 2034, elle s'étendra aux D.

### Ce que contient l'audit

- État des lieux : analyse thermique de l'enveloppe (murs, toiture, fenêtres), de la ventilation, des systèmes (chauffage, ECS)
- **Scénario 1 — saut de classe** : travaux pour sortir du statut de passoire (par exemple F → E)
- **Scénario 2 — rénovation performante** : parcours complet pour atteindre B ou A (BBC)
- **Chiffrage financier** des deux scénarios
- **Plan de financement** : aides mobilisables (MaPrimeRénov', CEE, éco-PTZ)

### Qui peut le réaliser

Uniquement un professionnel **certifié RGE avec la qualification "Audit énergétique"**. Liste publique sur [france-renov.gouv.fr](https://france-renov.gouv.fr).

### Prix de l'audit

Surface	Fourchette de prix
≤100 m <sup>2</sup>	500-700 €
100-200 m <sup>2</sup>	700-1 000 €
>200 m <sup>2</sup>	1 000-1 500 €

### Validité

L'audit énergétique est valable **5 ans**. Il doit être annexé au compromis et à l'acte authentique. Sans audit, la vente d'une passoire est tout simplement bloquée chez le notaire.

## 5.4 Tous les autres diagnostics

Au moment de la vente, tu vas recevoir un **Dossier de Diagnostics Techniques (DDT)** qui regroupe :

Diagnostic	Concerné	Validité
DPE	Tout logement	10 ans
Audit énergétique	Vente passoire F/G (depuis 04/2023), E (depuis 01/2025)	5 ans
Amiante	Logement avant 01/07/1997	Illimitée si négatif
Plomb (CREP)	Logement avant 01/01/1949	1 an (vente), 6 ans (location)
Termites	Zones définies par arrêté préfectoral	6 mois
Gaz	Installation gaz >15 ans	3 ans
Électricité	Installation électrique >15 ans	3 ans (vente), 6 ans (location)
État des risques (ERP)	Tout logement (zones inondables, sismiques, technologiques)	6 mois
Loi Carrez	Tout lot de copropriété	À vie sauf travaux
Bruit	Zones aéroportuaires	À vie sauf modification

Pour une **location**, le dossier de diagnostic technique loyer comprend obligatoirement : DPE, CREP plomb (si pré-1949), ERP, état de l'installation gaz/électricité, et l'amiante doit être tenu à disposition.

## 5.5 Stratégie investisseur : acheter F/G décoté pour le passer en C/D

Avec la décote DPE F/G qui peut atteindre 25 % sur une maison (12 % sur un appartement), il y a une vraie stratégie investisseur à acheter une passoire pour la rénover. À condition de chiffrer correctement.

### Méthode : le triangle d'or

Trois questions à se poser **avant** de faire l'offre :

1. **Combien coûte la rénovation pour passer en C ou D ?** (audit énergétique + 2 devis d'entreprises RGE)
2. **Combien d'aides je peux capter ?** (MaPrimeRénov' + CEE + éco-PTZ + déficit foncier majoré)
3. **Combien vaut le bien rénové sur le marché ?** (comparables DVF pour des biens en C/D du même secteur)


## Exemple chiffré

Tu vises un T2 50 m<sup>2</sup> à Argenteuil, DPE F, affiché 195 000 €. La médiane des T2 en C/D dans le secteur tourne à 235 000 € (soit ~4 700 €/m<sup>2</sup>).

- **Travaux** estimés par l'audit : 28 000 € pour passer F → C (isolation murs, double vitrage, PAC air/eau, VMC)
- **Aides activables** : MaPrimeRénov' rénovation d'ampleur ~9 000 € (selon profil revenu) + CEE ~2 000 € + éco-PTZ jusqu'à 30 000 € à 0 % (mais c'est un emprunt, pas une aide)
- **Reste à charge net** : ~17 000 € après aides directes (hors éco-PTZ)
- **Bonus fiscal régime réel** : si tu loues nu, le déficit foncier majoré peut absorber jusqu'à 21 400 € de revenu global cette année-là (cf. 5.6.4)

Le calcul investisseur : - Coût total (achat + frais notaire + travaux net d'aides) : 195 000 + 15 000 + 17 000 = **227 000 €** - Valeur post-rénovation : **235 000 €** - Marge théorique : ~8 000 € + bonus fiscal du déficit foncier majoré

À ce niveau-là, l'opération n'est pas folle en valeur immédiate, mais elle devient excellente quand on ajoute : - Le **loyer indexable** (en F gel obligatoire, en C tu peux indexer à l'IRL) - La **pérennité locative** (le bien reste louable au-delà de 2028) - L'**absence de risque de sortie forcée** du marché

 **Insight Pro** — Le profil d'investisseur F/G qui rate son coup : celui qui sous-estime systématiquement les travaux. Pour estimer correctement, prends **deux devis d'entreprises RGE** dès la visite, pas l'audit du vendeur. Ajoute **15 % d'aléa** au montant total. Si le projet reste viable, c'est qu'il l'est.

## 5.6 Les aides à la rénovation énergétique en 2026

Le millefeuille des aides peut absorber 30 à 50 % du coût d'une rénovation énergétique. Quatre dispositifs principaux à connaître.

### 5.6.1 MaPrimeRénov' 2026

Le guichet, fermé pendant plusieurs mois en 2025 pour cause de réformes budgétaires, a **rouvert le 23 février 2026**. Plusieurs nouveautés à connaître :

- **Accompagnement France Rénov' obligatoire** avant tout dépôt de dossier (rendez-vous gratuit avec un conseiller).
- **Deux parcours** :
- **Geste par geste** : un ou plusieurs travaux ciblés (isolation, chauffage, ventilation). Depuis 2026, exclu pour les revenus supérieurs.
- **Rénovation d'ampleur** : projet global permettant un gain d'au moins 2 classes DPE.
- **Plafonds de dépenses éligibles** :
- 30 000 € HT pour un gain de 2 classes

- 40 000 € HT pour un gain de 3 classes ou plus
- **Bonus passoires** : jusqu'au 31 décembre 2026, les propriétaires de logements F ou G peuvent encore solliciter une aide pour un geste de travaux unique. À partir du 1er janvier 2027, basculement obligatoire vers le parcours rénovation d'ampleur.
- **Accessibilité revenus** : la loi de finances 2026 a rétabli l'accès au parcours rénovation d'ampleur **à tous les ménages**, quels que soient leurs revenus, avec un taux d'aide de 10 % pour les revenus supérieurs (plafonné à 40 000 € de travaux).

Pour un **bailleur personne physique**, MaPrimeRénov' est accessible aux mêmes conditions qu'un propriétaire occupant, sous réserve d'engagement de location pour 6 ans à compter du versement de l'aide.

⚠ **Piège SCI** — MaPrimeRénov' est **réservée aux personnes physiques**. Une **SCI — à l'IR comme à l'IS — n'y est PAS éligible** (sauf le cas marginal d'un associé qui occupe gratuitement le logement et dépose en son nom propre). Si tu détiens ton bien en SCI, oublie MaPrimeRénov' : tes leviers sont les **CEE**, l'**éco-PTZ**, la **TVA à 5,5 %** et, en SCI à l'IS, l'**amortissement et la déduction des travaux** sur le résultat. C'est une variable décisive du choix d'enveloppe (chapitre 6).

**SOURCES** : [maprimerenov.gouv.fr](https://maprimerenov.gouv.fr) (rouvert 23/02/2026), ANAH, loi de finances pour 2026.

### 5.6.2 CEE — Certificats d'Économies d'Énergie

Le dispositif des CEE est entré dans sa **6ème période** (P6) le 1er janvier 2026, qui court jusqu'au 31 décembre 2030.

- **Bénéficiaires** : tous les propriétaires (occupants ou bailleurs), locataires, sans condition de ressources.
- **Montant** : jusqu'à **7 522 €** pour un propriétaire bailleur en 2026, selon les travaux, le logement et l'offre du fournisseur d'énergie.
- **Cumulable** avec MaPrimeRénov', éco-PTZ, aides locales.
- **Condition** : travaux réalisés par un professionnel **RGE**.

Le CEE est versé par les fournisseurs d'énergie (TotalEnergies, EDF, Engie, etc.) ou par des "obligés" délégataires. La prime peut prendre la forme d'un virement, d'un chèque, ou d'un bon d'achat.

🔍 **Insight Pro** — Compare toujours plusieurs offres CEE avant de signer. Pour les mêmes travaux, l'écart entre fournisseurs peut atteindre 30 %. Des comparateurs comme [primes-energies.gouv.fr](https://primes-energies.gouv.fr) ou des plateformes spécialisées (Effy, Hellio, La Prime Énergie) permettent de mettre les obligés en concurrence.

### 5.6.3 Éco-PTZ

L'éco-PTZ est un prêt à taux zéro réservé à la rénovation énergétique. Trois caractéristiques majeures en 2026 :

- **Plafonds** :

- 1 geste : 15 000 € (sauf fenêtres seules : 7 000 €)
- 2 gestes : 25 000 €
- 3 gestes ou + : 30 000 €
- Rénovation globale (gain  $\geq 2$  classes) : **50 000 €**
- **Durée** : remboursable sur jusqu'à **20 ans**.
- **Zéro intérêt, zéro frais de dossier, zéro condition de revenus.**
- **Conditions** : logement achevé depuis au moins 2 ans, travaux réalisés par professionnel RGE.
- Pour les **bailleurs** : accessible également, en complément de MaPrimeRénov' et CEE.
- Pour la **rénovation globale 50 000 €**, audit énergétique obligatoire avant les travaux.

L'éco-PTZ est l'un des outils les plus puissants pour un bailleur. Combiné aux aides directes (MaPrimeRénov' + CEE), il peut couvrir **100 % du reste à charge** d'une rénovation lourde, transformant la rénovation énergétique en opération à effort de trésorerie quasi nul.

 **Source** : décret n° 2025-1315.

#### 5.6.4 Déficit foncier majoré


C'est l'arme fiscale la plus puissante pour un bailleur au régime réel qui rénove une passoire.

**Le principe** : un propriétaire bailleur au régime réel d'imposition des revenus fonciers peut imputer le déficit foncier généré par ses travaux **sur son revenu global**, dans la limite annuelle de **10 700 €** (et le report sur 10 ans pour le surplus).

**Le bonus rénovation énergétique** : depuis la loi de finances 2023, le plafond est **doublé à 21 400 €** lorsque les travaux permettent de faire passer un logement classé **E, F ou G** vers une classe **A, B, C ou D**. Le doublement, initialement prévu jusqu'au 31 décembre 2025, a été **prorogé jusqu'au 31 décembre 2027** par la loi de finances pour 2026 — c'est confirmé.

**Conditions** : - Location nue (location meublée non éligible) - Régime réel d'imposition - Engagement de location pendant 3 ans minimum - Travaux de rénovation énergétique réalisés entre le 1er janvier 2023 et le 31 décembre 2027 - Justifier de la classe DPE avant et après travaux

Si tu rénoves un bien classé F en 2026 avec 30 000 € de travaux et que tu passes en C, tu peux : - Imputer **21 400 €** sur ton revenu global cette année-là (gain fiscal direct selon TMI : ~6 400 € à 30 %, ~8 800 € à 41 %) - Reporter les **8 600 € restants** sur 10 ans sur tes futurs revenus fonciers

 **Source** : article 156 du CGI, dispositif "déficit foncier majoré" (LF 2023, prorogé LF 2026).

#### 5.6.5 TVA à 5,5 %

Les travaux de rénovation énergétique réalisés dans un logement de plus de 2 ans bénéficient d'une **TVA à 5,5 %** au lieu de 20 % (article 278-0 bis A du CGI). Pour 30 000 € HT de travaux, c'est ~4 350 € d'économie sur la TVA. Vérifie que tes devis sont libellés à 5,5 %.

## 5.6.6 Aides locales

Beaucoup de régions, départements et intercommunalités proposent des aides complémentaires (Île-de-France Énergies, ALEC, primes communales). Vérifier sur le simulateur **france-renov.gouv.fr** pour cibler les aides locales activables.

## 5.7 Coûts au m<sup>2</sup> 2026 : ce que coûte vraiment une rénovation

Les fourchettes nationales hors région parisienne s'établissent comme suit :

Poste	Fourchette 2026
Rénovation complète au m <sup>2</sup>	700 à 1 500 €/m <sup>2</sup>
Rénovation énergétique seule au m <sup>2</sup>	200 à 450 €/m <sup>2</sup>
Isolation thermique extérieure (ITE)	120 à 270 €/m <sup>2</sup> (180-270 bardage, 120-220 enduit)
Isolation thermique intérieure (ITI)	50 à 100 €/m <sup>2</sup>
Isolation combles perdus	25 à 70 €/m <sup>2</sup>
Double vitrage	400 à 1 000 € par fenêtre (pose comprise)
Pompe à chaleur air/eau	9 000 à 16 000 € (maison 100 m <sup>2</sup> )
Pompe à chaleur air/air	4 000 à 18 000 €
Chaudière à granulés	13 000 à 20 000 €
Ballon thermodynamique ECS	2 500 à 4 500 €
VMC double flux	7 000 à 10 000 €
VMC hygroréglable simple flux	1 000 à 2 000 €

En Île-de-France, compter **+15 à +25 %** par rapport à ces fourchettes nationales, principalement pour des raisons de main-d'œuvre et de logistique (accès chantier, parking, contraintes copropriété).

⚠ **Erreur classique** — Confondre coût total et coût net d'aides. Un projet à 35 000 € de travaux bruts peut tomber à 15-18 000 € de reste à charge après MaPrimeRénov' + CEE + éco-PTZ + TVA 5,5 % + déficit foncier. C'est cette dernière ligne, le reste à charge net, qui détermine la viabilité de l'opération.

## 5.8 Choisir et piloter ses entreprises

### Critères de sélection

- **Certification RGE** obligatoire pour activer toutes les aides
- **Assurances** : RC pro + décennale (vérifier les attestations à jour)

- **Devis détaillé** ligne à ligne, mention obligatoire TVA 5,5 % si applicable
- **Références** : visiter 2-3 chantiers récents
- **Délais** annoncés et tenue d'un planning écrit

### Gestion du chantier

- **3 visites minimum** sur la durée du chantier (démarrage, mi-parcours, réception)
- **Procès-verbal de réception** signé avec lever de réserves
- **Retenue de garantie 5 %** pendant 1 an (à libérer après levée des réserves)
- **Photos** systématiques avant / pendant / après pour l'argumentaire DPE post-travaux

### Le piège des "entreprises spécialisées MaPrimeRénov'"

Méfie-toi des entreprises qui se présentent comme spécialisées dans l'optimisation des aides. Certaines pratiquent le "démarchage abusif", surfacturent et compensent par des aides surévaluées. La règle : ne signe **jamais** un devis sans avoir consulté **au moins une autre entreprise**, idéalement deux.

## 5.9 Cas pratique : un T3 60 m<sup>2</sup> en F passé en D

Cas réel anonymisé du parc Open Door. Bien acheté en 2024, rénové en 2025, mis en location 2025.

Étape	Données
Type de bien	T3 60 m <sup>2</sup> en immeuble années 1970
Localisation	Versailles (78)
Prix d'achat	285 000 € + 21 000 € frais notaire
DPE avant travaux	F (320 kWh/m <sup>2</sup> /an)
Travaux réalisés	Isolation combles, ITE partielle (façades exposées), PAC air/eau, VMC double flux, double vitrage 6 fenêtres
Coût brut travaux	38 500 € TTC à 5,5 %
MaPrimeRénov' rénovation d'ampleur	11 200 €
CEE	2 800 €
Éco-PTZ activé	25 000 € à 0 % sur 15 ans
Reste à charge net (hors éco-PTZ)	<b>24 500 €</b>
Déficit foncier majoré 2025	21 400 € imputé sur revenu global (gain TMI 41 % = ~8 800 €)
DPE après travaux	D (175 kWh/m <sup>2</sup> /an)

Étape	Données
Loyer mensuel CC (hors encadrement)	1 250 €
Rentabilité brute (sur 285k+21k+38,5k)	4,3 %
Rentabilité nette après aides	4,9 %

Sans le DPE D, le bien aurait été gelé sur le loyer à partir de 2028 et impossible à relouer. Avec, il est sécurisé jusqu'à 2034 minimum (échéance E), et avec un seul saut de classe supplémentaire (D → C) sécurisé à très long terme.

### ✓ Checklist travaux & DPE

- Tu as **lu le DPE** et tu sais ce que son année veut dire (DPE pré-2026 à recalculer avec la nouvelle méthode).
- Si le bien est en F ou G, tu as **commandé un audit énergétique** indépendant.
- Tu as **2 devis** d'entreprises RGE avant de signer le compromis.
- Tu as **chiffré les aides** activables (MaPrimeRénov' + CEE + éco-PTZ + déficit foncier majoré + TVA 5,5 %).
- Tu as **pris rendez-vous avec un conseiller France Rénov'** (obligatoire pour MaPrimeRénov').
- Tu sais **quel saut de classe DPE** tu vises et son impact sur le loyer (gel ou indexation).
- Tu as **15 % d'aléa** intégré dans ton budget travaux.
- Tu as planifié la **réception** des travaux avec procès-verbal et retenue de garantie 5 %.

# 06

CHAPITRE 6

## Fiscalité 2026 : la cartographie complète

---

C'est le chapitre le plus dense du livre, et c'est volontaire. La fiscalité immobilière française est un labyrinthe — et un labyrinthe qui a été refait en partie entre 2024 et 2026. Si tu retiens un seul principe : **\*\*il n'existe pas de "meilleur régime fiscal" dans l'absolu\*\***. Il existe une meilleure combinaison projet x profil x horizon x patrimoine. Ce chapitre te donne la carte ; le choix te revient, idéalement avec un comptable spécialisé.

## Fiscalité 2026 : la cartographie complète

C'est le chapitre le plus dense du livre, et c'est volontaire. La fiscalité immobilière française est un labyrinthe — et un labyrinthe qui a été refait en partie entre 2024 et 2026. Si tu retiens un seul principe : **il n'existe pas de "meilleur régime fiscal" dans l'absolu**. Il existe une meilleure combinaison projet × profil × horizon × patrimoine. Ce chapitre te donne la carte ; le choix te revient, idéalement avec un comptable spécialisé.

### 6.1 Location nue : micro-foncier vs régime réel

C'est le régime le plus simple et le plus fréquent pour un premier investissement.

#### 6.1.1 Le micro-foncier (15 000 € / 30 %)

Plafond inchangé en 2026 : - **Revenus fonciers bruts ≤ 15 000 €/an** au niveau du foyer fiscal - **Abattement forfaitaire de 30 %** appliqué automatiquement - Pas de déduction de charges réelles - Pas de déficit foncier possible

**Cas type** : un T2 loué 800 €/mois (9 600 €/an), TMI 30 %. Revenus imposables après abattement : 6 720 €. Impôt + PS (17,2 %) : 2 016 € + 1 156 € = **3 172 €/an**.

#### 6.1.2 Le régime réel

Obligatoire si revenus fonciers > 15 000 € OU sur option (irrévocable 3 ans).

Tu peux déduire **toutes les charges réelles** : - Intérêts d'emprunt - Travaux d'entretien, réparation, amélioration (mais pas construction/agrandissement) - Charges de copropriété non récupérables - Taxe foncière - Assurance PNO, GLI - Frais de gestion locative - Frais d'agence à la mise en location - Frais comptables et de déclaration - Frais de procédure (recouvrement, expulsion) - Provisions pour charges (sous conditions)

#### 6.1.3 Le déficit foncier classique : 10 700 €

Si tes charges déductibles dépassent tes revenus fonciers, tu crées un **déficit foncier**. La part liée aux intérêts d'emprunt est imputable seulement sur les revenus fonciers futurs (10 ans). La part liée aux autres charges est imputable sur ton **revenu global**, dans la limite annuelle de **10 700 €**, avec report du surplus sur 10 ans.

#### 6.1.4 Le déficit foncier majoré : 21 400 € (jusqu'au 31/12/2027)

C'est l'arme la plus puissante du bailleur en 2026.

**Conditions** : - Location **nue**, régime **réel** - Logement classé **E, F ou G** avant travaux - Travaux permettant d'atteindre **A, B, C ou D** après travaux - Engagement de location minimum **3 ans** - Travaux engagés entre le 1er janvier 2023 et le **31 décembre 2027** (proroge LF 2026)

**Effet** : plafond d'imputation sur revenu global porté de 10 700 € à **21 400 €**. La part au-delà est reportable 10 ans sur les revenus fonciers.

**Exemple** : tu rénoves un F en C avec 30 000 € de travaux. Tu peux imputer 21 400 € sur ton revenu global cette année-là (gain TMI 41 % = **~8 800 € d'impôt évité**), et reporter les 8 600 € sur 10 ans.

**Insight Pro** — Le déficit foncier majoré est l'aide fiscale la plus sous-exploitée de France. Sur un projet de rénovation de passoire thermique, il peut couvrir 25 à 35 % du coût des travaux en TMI haute. Combiné avec MaPrimeRénov' + CEE + éco-PTZ, le reste à charge réel d'un projet de rénovation devient souvent inférieur à 30 %.

**ERREUR CLASSIQUE** — Faire les travaux "trop tôt" dans l'année : pour optimiser le déficit foncier, calibre ton calendrier. Tu peux étaler une rénovation sur deux exercices fiscaux pour obtenir deux fois 21 400 € si la facturation est saine (deux phases de travaux distinctes).

## 6.2 Statut du Bailleur Privé — le dispositif Jeanbrun (2026-2028)

C'est le successeur du Pinel, promulgué le 20 février 2026. Plus subtil, plus puissant fiscalement, mais avec des contraintes nouvelles.

### 6.2.1 Le principe

Au lieu d'une réduction d'impôt forfaitaire (Pinel), le dispositif introduit un **amortissement comptable** déductible des revenus fonciers, identique dans son mécanisme à l'amortissement LMNP — mais pour la location nue.

- **Base amortissable** : 80 % du prix d'achat (le terrain, lui, n'est pas amortissable ; en revanche garages, caves et parkings le sont).
- **Taux annuel** : de **3 % à 5,5 %**, selon le type de bien (neuf ou ancien rénové) **et** la typologie de loyer. Dans le **neuf** : 3,5 % (intermédiaire) / 4,5 % (social) / 5,5 % (très social). Dans l'**ancien rénové** : 3 % / 3,5 % / 4 %.
- **Plafond global** : **8 000 € (intermédiaire) à 12 000 € (très social) par an et par foyer fiscal** — 10 000 € pour le loyer social.

### 6.2.2 Conditions d'éligibilité

- **Location nue** uniquement
- **Résidence principale du locataire**
- **Engagement de location de 9 ans minimum**
- **Pas de location à un proche** (parent, enfant, conjoint)
- **Loyer plafonné** (intermédiaire, social ou très social — comme les anciens dispositifs Pinel)
- **Type de bien** :
- Logement **collectif neuf** RE2020 et **DPE A, B ou C**

- OU logement **ancien avec travaux lourds** représentant **au moins 30 % du prix d'achat**, atteignant un DPE A, B ou C après travaux
- **Période d'acquisition** : du **21 février 2026 au 31 décembre 2028**

### 6.2.3 Le piège à la revente

Comme pour le LMNP depuis le 15/02/2025, **les amortissements pratiqués sont réintégrés à la plus-value imposable** lors de la cession. C'est une nouveauté par rapport au Pinel (qui n'avait pas ce mécanisme). Cela rend le dispositif plus subtil et le réserve à des stratégies de **détention longue** (idéalement 22 ans pour l'exonération IR).

### 6.2.4 Comparaison Pinel (ancien) vs Statut Bailleur Privé (2026)

Critère	Pinel (jusqu'au 31/12/2024)	Statut Bailleur Privé (2026-2028)
Avantage fiscal	Réduction d'impôt 9-21 %	Amortissement 3 à 5,5 %/an (selon neuf/ancien et catégorie de loyer) déductible des revenus fonciers
Plafond	6 000 €/an (300 000 € investissement)	8 000 à 12 000 €/an d'amortissement
Engagement	6, 9 ou 12 ans	9 ans minimum
Type bien	Neuf, zones A/Abis/B1 uniquement	Neuf RE2020 ou ancien avec travaux $\geq 30\%$ , <b>tout le territoire</b>
Plus-value cession	Régime particuliers, <b>pas</b> de réintégration	<b>Réintégration</b> des amortissements
Type location	Location nue, RP, plafonds loyer/ressources	Location nue, RP, plafonds loyer/ressources

### 6.2.5 Pour qui le dispositif a-t-il du sens ?

Le SBP est plus intéressant que le Pinel à TMI haute (41-45 %) et pour des investisseurs ayant déjà du revenu foncier à neutraliser. À TMI 30 % ou moins, l'arbitrage avec un simple régime réel + déficit foncier majoré peut être plus pertinent. **L'arbitrage doit être fait projet par projet avec un comptable.**

**Insight Pro** — Le SBP en 2026 est encore en rodage. Les premiers retours fiscaux remontent à peine, les décrets d'application sont récents. Beaucoup de promoteurs vont communiquer agressivement dessus dans les mois à venir. Méfiance : un dispositif d'amortissement est attractif sur le papier, mais **mal géré il bloque ta liquidité pendant 9 ans avec une fiscalité de sortie sévère.**

## 6.3 LMNP / LMP après la Loi Le Meur (19/11/2024)

La location meublée est le statut historique de l'optimisation fiscale en France. La Loi Le Meur a redessiné le paysage en novembre 2024, et la LF 2025 a planté une bombe à retardement sur la sortie.

### 6.3.1 LMNP vs LMP : la frontière

Tu es **LMP (Loueur Meublé Professionnel)** si tu remplis ces deux conditions simultanément : - Recettes meublées annuelles > **23 000 €** - Recettes meublées > revenus d'activité du foyer (salaires, BIC autres, BNC, etc.)

Sinon, tu es **LMNP**. La majorité des investisseurs particuliers sont LMNP.

**Différences principales** : - LMP : revenus en BIC professionnels, plus-value au régime des plus-values pro (mais possibilité d'exonération sous conditions de durée et de chiffre d'affaires), exonération IFI possible (biens professionnels), affiliation SSI (cotisations sociales). - LMNP : revenus en BIC non professionnels, plus-value au régime des particuliers (avec réintégration amortissements depuis LF 2025), pas d'exonération IFI, pas de cotisations sociales (prélèvements sociaux à 17,2 %).

### 6.3.2 Micro-BIC après la Loi Le Meur

Trois cas distincts depuis le 1er janvier 2025 (revenus imposés en 2026) :

Type de meublé	Plafond micro-BIC	Abattement
<b>Longue durée</b> (bail loi 89, mobilité, étudiant)	<b>77 700 €</b>	<b>50 %</b>
<b>Tourisme classé</b> + chambres d'hôtes	<b>77 700 €</b> (vs 188 700 €)	<b>50 %</b> (vs 71 %)
<b>Tourisme non classé</b>	<b>15 000 €</b> (vs 77 700 €)	<b>30 %</b> (vs 50 %)

Si tu louais un studio en Airbnb non classé à Paris à 25 000 €/an, tu étais avant à 12 500 € imposables (abattement 50 %). Tu es désormais à 25 000 € entiers parce que tu sors du micro-BIC (plafond 15 000 € dépassé) et tu dois passer au régime réel (avec compta, balance de stock, etc.). L'impact fiscal peut atteindre 30 à 50 % de revenu net en moins.

### 6.3.3 Régime réel meublé : la mécanique de l'amortissement

C'est le régime le plus puissant en flux. Tu déduis : - Toutes les charges réelles (mêmes catégories qu'en location nue + spécifiques au meublé) - L'**amortissement du bien** : la valeur du bien est répartie sur des durées techniques (20-30 ans pour le gros œuvre, 10-15 ans pour le second œuvre, 5-10 ans pour le mobilier)

**Particularité** : l'amortissement ne peut pas créer de déficit (au contraire des charges classiques). L'amortissement excédentaire est mis "en stock" et reportable sans limite de durée sur les futurs résultats positifs.

**Résultat typique** : un bien acheté 250 000 € qui génère 12 000 € de loyer brut, avec 4 000 € de charges réelles, et 6 000 € d'amortissement = **2 000 € de bénéfice imposable** au lieu de 12 000 €. Sur 10 ans, des dizaines de milliers d'euros d'impôt évité.

### 6.3.4 La bombe LF 2025 : réintégration des amortissements à la plus-value

L'article 84 de la loi de finances pour 2025 a réformé le calcul de la plus-value des biens LMNP :

- Depuis le 15 février 2025, pour toute cession en LMNP, les amortissements pratiqués sont réintégrés dans la base de calcul de la plus-value.
- Cette réintégration vise aussi les amortissements antérieurs au 15/02/2025. Si tu as amorti 80 000 € entre 2018 et 2025, tous ces amortissements vont être réintégrés à la cession.
- Le calcul devient : **plus-value = prix de vente – (prix d'acquisition – amortissements pratiqués) – frais et travaux non déductibles.**
- Les **abattements pour durée de détention** restent applicables : exonération totale IR après 22 ans, PS après 30 ans.

**Exemple chiffré.** Tu achètes un studio en 2019 à 250 000 €, tu l'amortis 6 000 €/an pendant 7 ans = 42 000 € d'amortissements cumulés. Tu vends en 2026 à 300 000 €.

Ancien régime (avant 15/02/2025) : - Plus-value brute : 300 000 – 250 000 = **50 000 €** - Après 7 ans : abattement IR 6 % × 2 ans = 12 %, abattement PS 1,65 % × 2 ans = 3,3 % - PV imposable IR : 50 000 × 88 % = 44 000 € × 19 % = **8 360 € d'IR** - PV imposable PS : 50 000 × 96,7 % = 48 350 € × 17,2 % = **8 316 € de PS** - **Total : 16 676 €**

Nouveau régime (depuis 15/02/2025) : - Prix d'acquisition fiscal : 250 000 – 42 000 = 208 000 € - Plus-value brute : 300 000 – 208 000 = **92 000 €** - Abattements idem : PV IR imposable = 80 960 € × 19 % = **15 382 €** - PV PS imposable = 88 964 € × 17,2 % = **15 302 €** - Surtaxe (PV > 50 000 €) : ~3 % × 80 960 € = **2 429 €** - **Total : 33 113 €**

Surcoût : **+16 437 €** par rapport à l'ancien régime. Et c'est sur un cas modéré (250k€, 7 ans).

### 6.3.5 Stratégies post LF 2025

Trois stratégies coexistent désormais :

1. **Détention longue** (jusqu'à 22 ans IR / 30 ans PS) — la fiscalité de sortie disparaît mécaniquement avec les abattements.
2. **Arbitrage micro vs réel** — pour les petites recettes, le micro-BIC longue durée (50 %) redevient compétitif parce qu'il ne génère pas d'amortissements à réintégrer.
3. **LMP** — passer en LMP volontairement permet, sous conditions (5 ans d'activité, CA < 90 000 €), une **exonération partielle ou totale de la plus-value pro**. Stratégie complexe à valider avec un fiscaliste.

⚠ **Erreur classique** — Continuer à pratiquer le LMNP réel "par défaut" sans recalculer. Pour un bien acheté il y a peu (2022-2024) avec un horizon de cession à 10-15 ans et une TMI à 30 %, le micro-BIC longue durée (50 % d'abattement) peut être désormais plus rentable en net-net qu'un réel piégé à la sortie. Refais le calcul.

## 6.4 Denormandie 2026 : pour rénover dans l'ancien

Le dispositif Denormandie a été **prolongé jusqu'au 31 décembre 2027** par l'article 42 de la loi du 9 avril 2024.

### Conditions

- **Logement ancien** avec travaux d'amélioration, OU local transformé en habitation
- **Travaux  $\geq 25$  %** du coût total de l'opération (achat + travaux)
- Travaux terminés au plus tard le **31 décembre 2028**
- **Location nue, résidence principale du locataire, 6/9/12 ans**
- **Communes éligibles** : "Action cœur de ville", "ORT" (Opération de Revitalisation de Territoire), ou besoin de réhabilitation marqué

### Avantage fiscal

Engagement	Réduction d'impôt
6 ans	12 % du prix de l'opération
9 ans	18 %
12 ans	21 %

Plafond : 300 000 € d'investissement et 5 500 m<sup>2</sup> de surface habitable.

**Cas type** : achat 130 000 €, travaux 70 000 € (35 % du total) = 200 000 € d'opération.  
Engagement 9 ans = **36 000 € de réduction d'impôt** sur 9 ans.

Le Denormandie est particulièrement adapté aux villes moyennes en revitalisation (Limoges, Périgueux, Saint-Étienne, Vichy, etc.) où le couple décote-rendement reste favorable.

## 6.5 Loc'Avantages : conventionnement Anah

Dispositif accessible jusqu'au **31 décembre 2027**. Tu signes une convention avec l'Anah (Agence nationale de l'habitat) et tu loues à un loyer inférieur au marché en échange d'une **réduction d'impôt sur tes revenus fonciers bruts**.

### Trois niveaux

Niveau	Décote loyer vs marché	Réduction d'impôt
Loc 1	-15 %	15 %
Loc 2	-30 %	35 %
Loc 3	-45 %	65 % (avec intermédiation locative obligatoire)

## Conditions communes

- **Location nue** uniquement
- **DPE D minimum** (E/F/G exclus)
- **6 ans d'engagement** (parfois 9 ans avec travaux subventionnés)
- **Plafond de ressources du locataire** (revus chaque 1er janvier sur l'indice des prix hors tabac)
- Plafonds de loyer par zone géographique, avec coefficient correcteur  $C = 0,7 + 19/\text{Surface}$  (plafonné à 1,2)

## Calcul exemple Loc 2 à Paris (zone Abis)

Plafond de loyer Loc 2 dans cette zone :  $\sim 14,00 \text{ €/m}^2 \times \text{surface} \times \text{coefficient C}$ . Pour un T2 40 m<sup>2</sup> :  $14,00 \times 40 \times (0,7 + 19/40) = 14 \times 40 \times 1,17 = \sim 654 \text{ €/mois CC}$ . Si le loyer de marché serait 1 100 €, tu perds  $\sim 5\,350 \text{ €/an}$  de loyer pour gagner 35 % de réduction d'impôt sur le brut conventionné. **C'est rarement rentable hors logique sociale.**

## Pour qui ?

Loc'Avantages a du sens pour : - Des bailleurs avec **engagement social ou familial** - Des biens situés en **zones tendues mais où la décote loyer est compensée par la fiscalité** - Des **petits revenus fonciers** déjà optimisés ailleurs (le levier est plus marginal sur les gros patrimoines)

---

## 6.6 DMTO et frais de notaire en 2026

Détaillé au chapitre 4. Rappel des chiffres :

- DMTO majoré à **5 %** (vs 4,5 %) dans la majorité des départements depuis le **1er avril 2025**
- Application sur **3 ans**, jusqu'à mi-2028
- Quelques départements ont refusé la hausse (Alpes-Maritimes, Indre, Lozère, Hautes-Pyrénées, Oise)
- **Primo-accédants exonérés** dans la plupart des départements
- **Pas d'exonération pour l'investissement locatif**

Sur un achat à 300 000 €, le surcoût annuel typique est **+1 500 €** par rapport à la situation pré-2025.

---

## 6.7 Plus-value immobilière classique (résidentiel nu)

Pour un bien détenu en **location nue par un particulier** (pas en LMNP, pas en société), le régime de plus-value des particuliers s'applique. C'est l'un des régimes les plus prévisibles, et il a connu une **réforme votée par le Sénat fin 2025** dont l'application 2026 est encore en débat parlementaire au moment où j'écris ces lignes — je te donne le régime actuellement en vigueur en mai 2026.

## Taux global

- **19 % IR + 17,2 % prélèvements sociaux = 36,2 %** au total
- **Surtaxe progressive** de 2 à 6 % sur la part de plus-value imposable > 50 000 €

## Abattements pour durée de détention

Année de détention	Abattement IR (cumulé)	Abattement PS (cumulé)
6 ans	6 %	1,65 %
10 ans	30 %	8,25 %
15 ans	60 %	16,5 %
22 ans	100 % ( <b>exonération IR</b> )	28,05 %
30 ans	100 %	100 % ( <b>exonération totale</b> )

## Exonérations totales

- **Résidence principale** : exonération totale, sans condition de durée
- **Première cession d'un logement autre que la RP**, sous conditions de réemploi pour acquérir la RP dans les 24 mois
- **Retraités ou invalides modestes** sous plafonds de ressources
- **Détention > 22 ans IR / 30 ans PS** comme vu ci-dessus

## Statut de la réforme 2026

Le projet de loi de finances 2026 prévoit dans certaines versions parlementaires un **raccourcissement de l'exonération IR de 22 à 17 ans** mais compensé par une **hausse de la CSG de 1,4 point** (PS passant de 17,2 % à 18,6 %). Au moment où ce livre est imprimé, le calendrier d'application reste incertain. Vérifie l'état du droit lors de toute opération significative.

## 6.8 IFI : ne pas l'oublier dans un parc de plus de 1,3 M€

L'Impôt sur la Fortune Immobilière concerne tout foyer fiscal dont le patrimoine immobilier net (après dettes) dépasse **1,3 million d'euros au 1er janvier**.

### Calcul

- Assiette = patrimoine immobilier net (valeur vénale) – dettes déductibles
- **Abattement 30 %** sur la résidence principale (si détenue en direct, pas via société)
- **Dettes déductibles** : crédits en cours (capital restant dû au 1er janvier), taxes (foncière, IFI N-1)
- **Barème progressif** : 0,50 % à 1,50 % selon les tranches
- **Plafonnement** : IFI + IR ne peuvent excéder 75 % des revenus du foyer

## Stratégies d'optimisation

- **Démembrement** : la nue-propriété est exonérée d'IFI (l'usufruitier paie sur la valeur totale)
- **LMP** : les biens loués meublés professionnellement sont des **biens professionnels**, donc exonérés d'IFI (mais conditions très strictes)
- **SCI à l'IS** : les parts sont des actifs financiers, et la SCI peut détenir des biens hors champ IFI sous conditions
- **Investissement en SCPI fiscale** : certaines SCPI sont éligibles à l'exonération

**Ordre de grandeur** : pour un patrimoine immobilier net de 2 M€, l'IFI annuel s'établit autour de **3 000-4 000 €**. Pour 5 M€, autour de **15 000-20 000 €**.

---

## 6.9 SCI à l'IR vs SCI à l'IS vs SARL de famille

Trois enveloppes sociétaires fréquemment utilisées par les investisseurs immobiliers. Chacune a sa logique.

### 6.9.1 SCI à l'IR (la plus fréquente)

- **Transparence fiscale** : chaque associé déclare sa quote-part des revenus fonciers comme s'il les percevait en direct
- **Adaptée** à la **location nue**
- **Inadaptée** à la location meublée (la SCI loue meublée → bascule automatique IS)
- **Avantages** : simplicité fiscale, transmission par cession de parts, flexibilité des statuts
- **Coûts** : 1 500 à 3 000 € par an de comptabilité, assemblée générale annuelle, gestion administrative

### 6.9.2 SCI à l'IS

- **Imposition à l'IS** : 15 % jusqu'à 42 500 € de bénéfice, 25 % au-delà (taux normal)
- **Amortissement** du bien possible (comme en LMNP réel)
- **Toutes charges déductibles** (intérêts d'emprunt, frais de gestion, etc.)
- **Distribution** : les dividendes sont soumis au PFU 30 % (12,8 % IR + 17,2 % PS)
- **Piège majeur** : la plus-value se calcule sur la **valeur nette comptable** (donc après amortissements). Un immeuble amorti à 80 % peut générer une plus-value massive à la revente.

**Quand l'utiliser** : projet de capitalisation long terme, immeuble de rapport, mutualisation entre associés, sortie en société (cession de parts plutôt qu'immeuble).

### 6.9.3 SARL de famille

- **Société commerciale** entre membres d'une même famille (parents, enfants, conjoints, frères/sœurs)

- **Option pour l'IR** possible (transparence fiscale)
- **Compatible avec la location meublée** (à la différence de la SCI IR)
- **Adaptée** au LMNP en société, à la transmission familiale
- **Limite** : strictement familiale (pas d'associé tiers possible sans perdre l'avantage fiscal)

### 6.9.4 Tableau de synthèse

Critère	SCI IR	SCI IS	SARL famille (option IR)	Nom propre LMNP
Fiscalité courante	TMI sur revenus fonciers	IS 15 % puis 25 %	TMI sur BIC	TMI sur BIC
Amortissement	Non	Oui	Oui (LMNP)	Oui
Location meublée	Non	Oui	Oui	Oui
Plus-value cession	Régime particuliers (abatts. 22/30 ans)	VNC (immédiate IS)	Régime particuliers (réintégration amortissements depuis 2025)	Régime particuliers (réintégration amortissements)
Coût annuel comptabilité	1 500-3 000 €	2 000-4 000 €	2 000-3 500 €	0-800 €
Transmission	Excellente (parts)	Excellente (parts)	Bonne (parts famille)	Lourde (droits succession sur bien)

## 6.10 Choisir : la matrice de décision

Profil	Logique	Régime recommandé
1er bien, TMI ≤30 %, T2 résidentiel	Cash flow + patrimoine	Nom propre, micro-foncier (puis réel si travaux)
1er bien, TMI ≤30 %, studio meublé	Cash flow + fiscalité	LMNP nom propre, micro-BIC longue durée 50 %
TMI 41-45 %, parc en montée	Défisc + capitalisation	LMNP réel (en anticipant la sortie LF 2025) ou SCI IS
Famille + 2-3 biens, location nue	Transmission	SCI IR
Famille + meublé	Transmission + fiscalité	SARL de famille option IR
Immeuble de rapport, capitalisation	Performance long terme	SCI IS (en assumant la VNC)
Investisseur neuf RP location nue	Défisc + horizon long	Statut Bailleur Privé (Jeanbrun)
Bailleur engagement social	Décote + fiscalité	Loc'Avantages
Rénovation passoire	Défisc maximale	Régime réel + déficit foncier majoré
Bien en zone Action cœur de ville	Défisc + revitalisation	Denormandie

C'est une matrice, pas une vérité absolue. Chaque projet doit être validé avec un **expert-comptable spécialisé en immobilier** avant signature du compromis. Le coût d'une consultation (300-800 €) est dérisoire face aux conséquences d'un mauvais choix d'enveloppe.

---

### ✓ Checklist fiscalité

- Tu sais quel est ton **régime fiscal cible** AVANT de signer le compromis.
- Tu as **simulé le net-net après impôt** sur 5, 10 et 22 ans selon ton horizon.
- Pour le LMNP réel, tu as **anticipé la sortie** (LF 2025).
- Pour le SBP / Jeanbrun, tu as vérifié que les **plafonds de loyer + ressources locataires** sont compatibles avec ton bien.
- Tu as inclus le **DMTO 5 %** dans ton plan de financement.
- Tu as vérifié si tu approches le **seuil IFI** (1,3 M€ patrimoine immobilier net).
- Tu as **consulté un comptable spécialisé** au moins une fois avant l'acquisition.

# 07

CHAPITRE 7

## Encadrement des loyers & mise en location

---

Tu as ton bien, tu as ton financement, tu as ta stratégie fiscale. Reste à le **\*\*louer correctement\*\***. C'est-à-dire : fixer un loyer dans les clous (l'encadrement des loyers s'est étendu), sélectionner un locataire solvable (en respectant le RGPD), choisir le bon type de bail et l'assortir des bonnes annexes. La mise en location est aussi l'étape où je vois le plus d'investisseurs amateurs se faire piéger.

## Encadrement des loyers & mise en location

---

Tu as ton bien, tu as ton financement, tu as ta stratégie fiscale. Reste à le **louer correctement**. C'est-à-dire : fixer un loyer dans les clous (l'encadrement des loyers s'est étendu), sélectionner un locataire solvable (en respectant le RGPD), choisir le bon type de bail et l'assortir des bonnes annexes. La mise en location est aussi l'étape où je vois le plus d'investisseurs amateurs se faire piéger.

---

### 7.1 Définir le loyer

---

#### 7.1.1 La méthode comparative

Avant tout chiffrage juridique, fais une étude de marché sur **ton bien spécifique**. Combien se louent des T2 de 45 m<sup>2</sup> dans ce quartier précis, à cet étage, avec balcon ou sans, refait ou pas ?

Sources à croiser : - **Annonces actives** sur SeLoger, Leboncoin, PAP (loyers demandés, pas forcément acceptés) - **Observatoire des loyers** local (OLAP à Paris, observatoires locaux ailleurs) - **Données DVF** indirectement (les prix d'achat donnent une idée des rendements pratiqués) - **Indices INSEE** des loyers par région

Reste lucide : un loyer 10 % au-dessus du marché allonge la vacance d'un à trois mois en moyenne. La math du bailleur : **mieux vaut louer 1 050 € pendant 12 mois (12 600 €) que 1 100 € avec un mois de vacance (12 100 €)**.

#### 7.1.2 L'IRL pour l'indexation annuelle

L'**Indice de Référence des Loyers** (IRL) publié par l'INSEE permet d'indexer le loyer une fois par an, à la date anniversaire du bail (ou date contractuelle).

- **T1 2026** : indice à **146,60**, soit **+0,78 %** sur un an
- **Plafonnement** : la révision est plafonnée à l'évolution IRL, pas au-delà
- **Conditions** : la clause d'indexation doit être prévue dans le bail
- **Délai** : la révision n'est pas rétroactive. Tu dois la **demander dans l'année** qui suit la date de révision, sinon elle est perdue.

\*\* Interdiction pour DPE F et G\*\* : depuis le 24 août 2022, aucune indexation IRL n'est possible sur les passoires thermiques. Le loyer reste figé tant que tu n'as pas refait passer le DPE en E ou mieux.

### Chiffres IRL récents

Trimestre	Indice	Variation annuelle
T1 2024	143,46	+3,50 % (plafond Loi Pouvoir d'achat)
T1 2025	145,47	+1,40 %
<b>T1 2026</b>	<b>146,60</b>	<b>+0,78 %</b>

## 7.2 Encadrement des loyers : état 2026

C'est le point d'attention majeur en 2026, et il évolue.

### 7.2.1 Quelles villes sont concernées au 1er semestre 2026

L'encadrement des loyers s'applique dans 10 grandes agglomérations + une cinquantaine de communes :

Agglomération	Date d'application
Paris	depuis le 1er juillet 2019
Lille (Lille, Hellemmes, Lomme)	depuis 1er mars 2020
Plaine Commune (9 communes 93)	depuis 1er juin 2021
Lyon + Villeurbanne	depuis 1er novembre 2021
Est Ensemble (9 communes 93)	depuis 1er décembre 2021
Montpellier	depuis 1er juillet 2022
Bordeaux	depuis 15 juillet 2022
Pays Basque (24 communes)	depuis 25 novembre 2024
Grenoble-Alpes Métropole	depuis 30 juillet 2023
<b>Marseille</b>	en cours d'application 2026
<b>Annemasse Agglomération</b>	en cours d'application 2026

Au total environ **69 communes** appliquaient l'encadrement au 1er semestre 2026.

### 7.2.2 Le mécanisme : trois loyers de référence

Pour chaque secteur géographique (Paris est découpée en 80 quartiers répartis en 14 secteurs), le préfet fixe par arrêté **trois loyers de référence** au m<sup>2</sup> :

- **Loyer de référence** (loyer médian observé)
- **Loyer de référence majoré** = loyer de référence × **1,20** (plafond légal)
- **Loyer de référence minoré** = loyer de référence × **0,70**

Le loyer affiché dans le bail **ne peut pas dépasser le loyer de référence majoré**, sauf complément exceptionnel justifié.

Les loyers de référence varient selon : - Le **secteur** géographique - Le **nombre de pièces** - Le **type de location** (vide vs meublé) : le meublé a un loyer de référence + 10 % en moyenne - L'**époque de construction** de l'immeuble

### 7.2.3 Le complément exceptionnel (complément de loyer)

Tu peux dépasser le loyer de référence majoré si le bien présente des **caractéristiques exceptionnelles de localisation ou de confort** par rapport aux biens comparables du secteur.

**Acceptés en jurisprudence 2024-2025** : - Terrasse > 30 m<sup>2</sup> ou jardin privatif - Hauteur sous plafond > 3,30 m - Vue exceptionnelle (vue Tour Eiffel à Paris par exemple) - Très haut étage avec ascenseur dans immeuble historique - Surface annexe non comptabilisée (cave aménagée, double-garage)

**Rejetés en jurisprudence 2024-2025** : - Cuisine équipée même haut de gamme (considéré comme l'équipement standard) - Vue dégagée banale - Terrasse < 20 m<sup>2</sup> - Refait à neuf récemment (l'état du bien est déjà pris en compte par le loyer de référence) - Localisation "bonne adresse" sans caractéristique objective particulière


Le complément doit être **mentionné explicitement dans le bail** avec sa justification. Sans cette mention, il ne peut pas être réclamé après coup.

### 7.2.4 Sanctions

Le locataire peut, dans les **3 ans** suivant la signature du bail, saisir la commission départementale de conciliation puis le juge pour demander la baisse du loyer au plafond légal et le remboursement des trop-perçus. La **DDPP** (Direction Départementale de la Protection des Populations) peut également infliger une amende administrative jusqu'à **5 000 € pour un particulier et 15 000 € pour une personne morale**.

### 7.2.5 Fin de l'expérimentation au 23/11/2026

L'expérimentation actuelle prend fin théoriquement le **23 novembre 2026**. Le gouvernement doit remettre son rapport d'évaluation au Parlement avant le 25 juin 2026. Trois scénarios sont sur la table : pérennisation, prolongation, extinction. La décision politique reste à prendre. **À surveiller dans tout projet d'investissement** dans les villes concernées en 2026-2027.

 **Insight Pro** — Ce que je vois sur Paris en 2026 : un quart des annonces locatives sur les portails dépasse encore le loyer de référence majoré sans complément justifié. Les bailleurs s'exposent à des actions en restitution. La règle Open Door : **on calcule le plafond pour chaque mise en location**, on documente, on intègre la justification du complément exceptionnel directement dans le bail. C'est plus de paperasse au départ et beaucoup moins de risques juridiques après.

## 7.3 Annonces : photos, descriptif, choix de portails

---

### 7.3.1 Les portails à activer

- **SeLogger** : référence sur les zones urbaines premium. Coût : ~80-120 €/mois en pack.
- **Leboncoin** : volume maximal sur tout le territoire. Pratiquement obligatoire en 2026. Option Premium 30-50 €/annonce.
- **PAP (Particulier à Particulier)** : profil bailleurs particuliers, sérieux. ~40 €/annonce.
- **Bien'ici** : qualifié et structuré, en complément.
- **Facebook Marketplace + groupes locaux** : gratuit, surtout pour les T1/T2 jeunes actifs.
- **Logic-Immo** et **Le Figaro Immobilier** : niches premium.

### 7.3.2 Les photos

C'est **80 % de l'efficacité** d'une annonce. Quelques règles : - **10 à 20 photos minimum**, par pièce, en lumière naturelle - Format **horizontal** privilégié - **Grand angle** maîtrisé (pas de déformations excessives qui trompent) - **Pièces rangées et neutres** (pas d'objets personnels visibles) - **Plan 2D** ou 3D du logement = +30 % de demandes en moyenne - **Vidéo courte** ou visite virtuelle = différenciation majeure en 2026

Coût d'un shooting pro : **150-300 €** pour un T2. Rentabilisé dès le premier mois de loyer "préservé".

### 7.3.3 Le descriptif

Structure type : 1. **Phrase d'accroche** (1 ligne : situation, atouts principaux) 2. **Caractéristiques techniques** (surface, pièces, étage, ascenseur, DPE, charges) 3. **Description par pièce** (orientation, équipement, fenêtres) 4. **Quartier et accessibilité** (transports, commerces, écoles) 5. **Conditions de location** (loyer + charges détaillé, dépôt de garantie, garanties acceptées)

**Mention obligatoire 2026** : la classe DPE et son année.

---

## 7.4 Sélectionner un locataire

---

### 7.4.1 Les pièces que tu peux exiger (et pas plus)

L'article L. 661-1 du Code de la construction et de l'habitation et son décret d'application listent **limitativement** les pièces que tu peux demander à un candidat. Tu ne peux **pas** demander en dehors de cette liste — même si "ça t'aiderait à mieux choisir".

**Pièces autorisées du candidat** : - Pièce d'identité - Justificatif de domicile (3 dernières quittances de loyer OU attestation d'hébergement OU dernier avis de taxe foncière) - 1 ou plusieurs justificatifs de situation professionnelle (contrat de travail, attestation d'employeur, carte étudiant, etc.) - 3 derniers bulletins de salaire OU 2 derniers bilans (indépendants) OU notification de pension/allocation - Avis d'imposition N-1 ou N-2

**Pièces autorisées du garant** : - Mêmes que le candidat - + Lettre de cautionnement type

**Pièces INTERDITES** (souvent demandées par erreur ou méconnaissance) : - Photographie d'identité - Carte de Sécurité sociale, carte vitale, carte d'assurance maladie - Copie du relevé de compte bancaire - Attestation de bonne tenue de compte - Attestation d'absence de crédit en cours - Autorisation de prélèvement automatique pré-signée - Contrat de mariage, certificat de concubinage - Chèque de réservation de logement - Dossier médical - Extrait de casier judiciaire

Tu peux te faire condamner à payer jusqu'à **3 000 € d'amende administrative** par pièce demandée à tort.

### 7.4.2 La méthode de vérification

Une fois le dossier reçu :

1. **Vérifie l'authenticité des documents** (DocVerify, MyKeylock, ou simple vigilance visuelle : police de caractère, alignement, qualité PDF)
2. **Recalcule le ratio loyer/revenus** : minimum **3x le loyer en revenus nets** (norme bancaire et GLI)
3. **Vérifie la cohérence** entre les bulletins, l'avis d'imposition, le contrat de travail
4. **Appelle l'ancien bailleur** si quittances de loyer (15 % de fraudes typiques)
5. **Vérifie l'identité** par carte d'identité originale lors de la signature du bail

### 7.4.3 Le RGPD : ce qui change en 2026

Depuis 2018 et le RGPD, tu as des obligations sur la donnée locataire : - **Conservation limitée** : tu ne peux conserver les dossiers de candidats **non retenus** que **3 mois** maximum - Pour les **candidats retenus**, les pièces sont conservées pendant la durée du bail + délai de prescription (3 ans après fin du bail) - **Sécurité** : pas de stockage non chiffré sur un disque dur public, pas d'envoi par mail sans précaution - **Information** : tu dois informer le candidat de la finalité du traitement (la sélection locataire)

La CNIL a effectué plusieurs contrôles sur les bailleurs en 2024-2025. **Sanctions possibles jusqu'à 4 % du chiffre d'affaires** pour une personne morale (gestionnaire).

⚠ **Erreur classique** — Garder des dizaines de dossiers candidats "au cas où". Le RGPD impose une politique de purge active. Un gestionnaire pro doit pouvoir prouver son processus de destruction des dossiers non retenus à 3 mois.

## 7.5 Visale vs GLI vs garant physique : la décision-clé

C'est sans doute la décision la plus structurante pour la sécurité de ton revenu locatif.

### 7.5.1 Visale (Action Logement) — gratuit

La **Visale** est une caution gratuite délivrée par Action Logement.

**Plafonds 2026 (loyer charges comprises, revalorisés le 6 janvier 2026) :** - Île-de-France : 1 940 € pour salariés, 1 000 € pour étudiants - Agglomérations >100 000 hab., Corse, DROM, Saint-Martin : 1 575 € salariés, 840 € étudiants - Reste de la France : 1 365 € salariés, 680 € étudiants

**Éligibles :** - Tout locataire de **moins de 30 ans** (sans condition de ressources) - Tout **salarié du privé ou agricole de plus de 30 ans** avec ressources nettes  $\leq$  **1 710 €/mois** - Locataires en mobilité professionnelle, en formation, en intermittence

**Couverture :** **3 premières années du bail** (changement 2026, avant c'était la durée totale)

**Côté bailleur :** - Gratuit - Couvre **jusqu'à 36 mois de loyers impayés** (limites de plafond mensuel ci-dessus) - Couvre les **dégradations locatives** jusqu'à 2 mois de loyer (charges comprises) - Procédure de mise en jeu : signalement du défaut à Action Logement, indemnisation sous 1 à 3 mois

### 7.5.2 GLI (Garantie Loyers Impayés) — payante

C'est une **assurance privée** souscrite par le bailleur.

**Coût 2026 :** **2,5 à 4 % du loyer annuel CC** (parfois jusqu'à 5 %). Soit pour un loyer de 1 200 € CC : **360 à 480 €/an.**

**Conditions du locataire :** - **Revenus nets  $\geq$  3x le loyer CC** (parfois 2,8x sur certaines compagnies) - **CDI hors période d'essai** ou équivalent (fonctionnaire titulaire, retraité) - Pas de fichage Banque de France - Parfois : être à jour des derniers loyers (3 ou 6 mois)

**Garanties :** - Loyers impayés (jusqu'à 70 000 € selon compagnies) - Dégradations locatives - Détériorations immobilières - Frais de procédure et de contentieux - Parfois : vacance locative en cas de relogement

**Avantages** vs Visale : plafond plus élevé, durée bail complète, dégradations mieux couvertes, option vacance. **Inconvénients** : coût annuel, critères plus stricts du locataire (exclut les indépendants jeunes, intérimaires, étudiants sans garant).

### 7.5.3 Garant physique

Une personne physique (parent, conjoint, ami) qui signe un **acte de cautionnement solidaire**.

**Conditions :** - Revenus nets du garant  $\geq$  3-4x le loyer - Cautionnement formel (acte solidaire en bonne et due forme, manuscrit signé) - Cautionnement à durée déterminée OU jusqu'au terme du bail (au choix mais à préciser)

**Limites :** - Pas cumulable avec Visale ni GLI (interdiction de cumul caution physique + garantie d'État/assureur) - Procédure de recouvrement plus lourde (huissier, mise en demeure, action en justice) - Risque relationnel pour le candidat (souvent les parents, ce qui complique la communication en cas d'impayé)

## 7.5.4 Comparatif

Critère	Visale	GLI	Garant physique
Coût bailleur	<b>Gratuit</b>	2,5-4 %/an du loyer CC	Gratuit
Plafond loyer couvert	1 940 € CC (IDF salarié)	Jusqu'à 70 000 € cumulés	Selon revenus garant
Plafond revenu locataire	<1 710 € net (salarié +30 ans)	≥3× loyer	≥3-4× loyer
Couverture	3 ans (réforme 2026)	Durée bail	Durée bail (ou DD)
Couvrir dégradations	Oui (2 mois max)	Oui (étendu)	Non (caution loyers seulement)
Procédure	Action Logement, 1-3 mois	Assureur, 1-3 mois	Action en justice, 6-12 mois
Cumulable	Non avec garant	Non avec garant	Non avec Visale/GLI

## 7.5.5 Comment choisir ?

- **Locataire jeune, mobile, salarié <1 710 €/mois IDF** → Visale (gratuit, suffisant)
- **Locataire CDI confirmé, revenus > 3× loyer** → GLI (sécurité maximale, vaut son prix)
- **Locataire avec parents solides** → Garant physique (gratuit si bailleur accepte la lourdeur procédurale)
- **Locataire étudiant sans revenu** → Visale étudiant (gratuit, plafond suffisant pour étudiants)

**Insight Pro** — Le faux dilemme Visale vs GLI. Sur le parc Open Door, 60 % des locataires sont éligibles Visale (gratuit, suffisant), 30 % en GLI (sécurité maximale sur des loyers supérieurs au plafond Visale), 10 % en garant physique pour les profils non standards. Le choix n'est pas idéologique : il dépend du profil du candidat. La règle : **toujours avoir une couverture**, jamais zéro garant.

## 7.6 Choisir le bon type de bail

### 7.6.1 Les baux résidentiels classiques (Loi 89)

#### Bail vide (loi 89)

- **Durée** : 3 ans (bailleur particulier) ou 6 ans (bailleur personne morale)
- **Tacite reconduction** à l'échéance
- **Préavis bailleur** : 6 mois, motifs limités (vente, reprise, motif légitime et sérieux)
- **Préavis locataire** : 3 mois (1 mois en zone tendue, mutation, perte d'emploi, premier emploi, raisons de santé)
- **Dépôt de garantie** : maximum 1 mois (hors charges)

## Bail meublé (loi 89)

- **Durée** : 1 an renouvelable (9 mois pour étudiants, non reconductible)
- **Préavis bailleur** : 3 mois, motifs limités
- **Préavis locataire** : 1 mois en toutes zones
- **Dépôt de garantie** : maximum 2 mois (hors charges)
- **Inventaire de meubles** obligatoire en annexe

## 7.6.2 Les baux dérogatoires

### Bail mobilité (créé par Loi ELAN 2018)

- **Durée** : 1 à 10 mois, non renouvelable
- **Public ciblé** : étudiants, formation professionnelle, mutation pro, mission temporaire, stage, service civique
- **Pas de dépôt de garantie** (interdit)
- **Visale obligatoire** pour le locataire
- **Idéal** pour le bailleur qui veut une rotation rapide ou maximiser le revenu sans le risque d'occupation longue

### Bail étudiant (meublé 9 mois)

- **Durée** : 9 mois, **non renouvelable**
- **Public** : étudiants exclusivement
- Pas de tacite reconduction (le locataire libère à la fin)

### Bail saisonnier (code civil)

- **Durée** : maximum **90 jours consécutifs au même locataire**
- Pas régi par la loi 89
- **Cadre** : résidence secondaire, location vacances, locations courte durée (Airbnb, Booking)
- **Attention Loi Le Meur** : régulations renforcées par les communes (registre d'enregistrement, plafond 90 jours pour les résidences principales, autorisations de changement d'usage dans les grandes villes)

## 7.6.3 Quel bail pour quel projet ?

Bien	Public	Bail recommandé
Studio Paris IDF	Jeunes actifs / étudiants	Meublé loi 89 ou bail mobilité
T2/T3 banlieue	Couples / familles	Vide loi 89 (3 ans)
Studio Paris zone universitaire	Étudiants	Bail étudiant 9 mois ou meublé loi 89
Résidence secondaire vacances	Touristes courte durée	Saisonnier code civil (sous régulations Le Meur)
T2 mission pro courte	Cadres en mobilité	Bail mobilité (idéal)

## 7.7 Les annexes obligatoires du bail

Au-delà du bail lui-même, le contrat de location doit comporter un certain nombre d'annexes obligatoires. L'absence d'une de ces pièces peut entraîner la **réduction de loyer** prononcée par le juge.

### Annexes obligatoires pour TOUT bail

Annexe	Validité
<b>DPE</b> (Diagnostic de Performance Énergétique)	10 ans
<b>CREP</b> (Constat de Risque d'Exposition au Plomb) — si logement avant 01/01/1949	6 ans en location
<b>État des risques</b> (ERP) — pollution, inondation, sismique, technologique	6 mois
<b>Diagnostic électrique</b> — si installation > 15 ans	6 ans en location
<b>Diagnostic gaz</b> — si installation > 15 ans	6 ans en location
<b>Notice d'information</b> sur les droits et obligations locataire/bailleur	À jour
<b>État des lieux d'entrée</b>	À vie
<b>Inventaire</b> (uniquement bail meublé)	À vie
<b>Acte de cautionnement</b> (si garant physique)	Durée du bail
<b>Règlement de copropriété</b> (extrait, si copropriété)	À jour

### Annexes selon situation

- **Étude technique d'amiante** si vente d'un bien avant 1997 (déjà fourni à l'acquéreur, à conserver à disposition du locataire)
- **Audit énergétique** si vente d'un F/G (E depuis 2025), à conserver à disposition également

### Manquement = sanction

Le juge peut prononcer, en cas de défaut d'annexe : - **Réduction du loyer** prononcée par jugement (jusqu'à plusieurs centaines d'euros mensuels) - **Indemnisation du locataire** pour défaut d'information - En cas de défaut de DPE et de loyer F/G non révisé : remboursement des indexations indûment perçues

## 7.8 L'état des lieux : la pièce qui sauve ou qui coule

### 7.8.1 Pourquoi c'est critique

L'état des lieux d'entrée et de sortie est l'**unique base de comparaison** pour la restitution du dépôt de garantie. Pas d'EDL d'entrée propre = pratiquement impossible de retenir quoi que ce soit sur le DG à la sortie.

## 7.8.2 La méthode pro

- **Réalisation conjointe** bailleur + locataire (ou mandataire)
- **Pièce par pièce, équipement par équipement**, état détaillé (parfait / bon / usé / dégradé)
- **Photos systématiques** en haute résolution, géolocalisées si possible (preuve d'antériorité)
- **Outils digitaux** : Wipimo, Modelo, Nockee — états des lieux avec signature électronique, intégration vidéo, géolocalisation des photos
- **Présence d'un huissier** en cas de désaccord ou de risque (~250-350 € de coût, à 50-50 entre bailleur et locataire selon la situation)

## 7.8.3 Restitution du dépôt de garantie

**Délais légaux** : - **1 mois** si l'EDL de sortie est conforme à l'EDL d'entrée (ou en cas de présomption de conformité) - **2 mois** si dégradations ou loyers/charges à apurer

**Pénalité de retard** : si tu dépasses les délais, tu dois payer au locataire une **majoration de 10 % du loyer mensuel par mois de retard** (article 22 loi 89).

**Conservation du DG** : tu peux retenir le montant des dégradations imputables au locataire (devis ou facture justificatifs obligatoires), ainsi que les loyers et charges restant dus.

⚠ **Erreur classique** — Conserver le DG "par défaut" sans justificatifs précis. La jurisprudence est très protectrice pour le locataire. Tout euro retenu doit être documenté par devis ou facture, avec photo de la dégradation et date.

### ✓ Checklist mise en location

- Tu as **calculé le loyer plafond** (encadrement le cas échéant) et tu peux le justifier.
- Tu as un **descriptif d'annonce** soigné avec **10-20 photos pro**.
- Tu as déterminé le **type de bail** adapté (vide / meublé / mobilité / étudiant).
- Tu connais les **pièces que tu peux ET ne peux pas demander** au candidat.
- Tu as choisi entre **Visale / GLI / garant physique** selon le profil.
- Toutes les **annexes obligatoires** du bail sont prêtes (DPE, ERP, etc.).
- Tu as un **état des lieux d'entrée détaillé** avec photos haute résolution.
- Tu as un **process RGPD** pour les dossiers candidats non retenus (purge 3 mois).

# 08

CHAPITRE 8

## Gestion locative : direct ou délégué ?

---

C'est mon chapitre. Mon métier, ce que je vois passer chaque jour depuis dix ans sur le parc Open Door. Je vais y mettre les chiffres réels, pas du marketing. Tu liras à la fin ce chapitre les arguments des deux camps avec le même sérieux. Et tu auras une **\*\*comparaison chiffrée sur 10 ans\*\*** pour t'aider à trancher selon ton profil.

## Gestion locative : direct ou délégué ?

C'est mon chapitre. Mon métier, ce que je vois passer chaque jour depuis dix ans sur le parc Open Door. Je vais y mettre les chiffres réels, pas du marketing. Tu liras à la fin ce chapitre les arguments des deux camps avec le même sérieux. Et tu auras une **comparaison chiffrée sur 10 ans** pour t'aider à trancher selon ton profil.

### 8.1 Le mythe de la gestion directe "gratuite"

Le premier argument qu'on entend, c'est qu'**en gérant soi-même, on économise 7 à 10 % de loyer**. C'est arithmétiquement vrai. C'est managérialement faux. Voici pourquoi.

#### Coût réel n°1 — Le temps

Une gestion locative correcte représente, sur un bien type T2 résidentiel, environ **12 à 25 heures par an** :

- Encaissement et suivi des loyers (1-2 h/mois en pratique, plus quand un retard se présente)
- Quittances et avis d'échéance (délégables en automatique)
- Régularisation annuelle des charges (3-4 h en moyenne)
- Sinistres divers (panne chaudière, fuite, conflit voisinage) — 5-10 h/an statistiquement
- Sortie de bail (état des lieux, restitution dépôt de garantie, recherche nouveau locataire) — 15-20 h tous les 2-3 ans
- Mise à jour des conformités (DPE, ERP, IRL, encadrement loyers) — 2-3 h/an
- Déclaration fiscale (préparation des chiffres) — 2-5 h/an

Si tu valorises ton temps à **50 €/heure** (raisonnable pour la majorité des actifs salariés), ça représente **600 à 1 250 € de "coût caché" par an**.

#### Coût réel n°2 — La vacance optimisée vs subie

Le délai moyen de relocation en France en 2026 est de **30 à 90 jours** selon l'attractivité de la zone. Les Notaires de France notent **12 jours à Paris ou Lyon, 47 jours en zone rurale**.

Un gestionnaire pro qui fait 50 placements par an (chez Open Door par exemple) loue **plus vite** qu'un bailleur amateur : il a un fichier de candidats actifs, il connaît les profils, il diffuse plus large. En moyenne, on observe **0,5 à 1 mois de vacance économisée tous les 24-36 mois** sur un bien en zone tendue.

Sur un loyer de 1 100 € CC, ça représente **~550 à 1 100 € préservés à chaque rotation**.

### Coût réel n°3 — La conformité

Tu dois te tenir au courant en permanence des évolutions législatives. En 2024-2025, ça a été : - Loi Le Meur (registre meublés tourisme, plafonds 90 jours) - Réforme DPE, méthode 3CL revue - Encadrement des loyers étendu - LF 2025 sur LMNP - Réforme MaPrimeRénov' - Évolution Visale (3 ans de couverture)

Un bailleur amateur rate, en moyenne, **2 à 4 obligations réglementaires par an** : indexation IRL appliquée sur un F/G interdit, régularisation de charges sans justificatifs conformes, dépassement du loyer plafond d'encadrement, défaut d'annexe au bail. Chaque manquement peut coûter de quelques centaines à plusieurs milliers d'euros au juge.

### Coût réel n°4 — Le risque juridique

En cas d'impayé, de dégradation, de contestation, la procédure peut s'étaler sur **6-18 mois** : mise en demeure, commandement de payer, action en justice, expulsion. Pour un bailleur amateur sans gestionnaire, c'est : - ~150 € d'huissier pour la mise en demeure - ~400-800 € d'avocat pour le commandement de payer - ~1 500-3 000 € de frais d'instance + frais d'exécution si le dossier va au tribunal - 3 à 12 mois de **loyers impayés** non récupérables si pas de GLI

Soit potentiellement **10 000 à 25 000 € de pertes** sur un dossier qui dérape.

### Récapitulatif coût caché

Poste	Bien typique (T2 résidentiel 1 100 € CC)
Temps (15h/an × 50 €)	750 €/an
Vacance subie vs optimisée	~300 €/an (en moyenne lissée)
Risque conformité	~200-400 €/an (espérance pondérée)
Risque juridique sans GLI	~150 €/an (espérance pondérée)
<b>Coût caché total estimé</b>	<b>~1 400-1 600 €/an</b>

À comparer avec **1 320 €/an de frais de gestion Open Door à 10 % sur 13 200 € de loyer CC.**

**Insight Pro** — Le bailleur qui croit gagner 1 200 € en gérant lui-même ne fait souvent qu'un transfert de poste. Le coût est juste différent : il n'est plus monétaire, il est en temps et en risque. Ce qui est vrai en revanche, c'est que si tu **aimes** gérer (esprit bricoleur, contact locataire, suivi rigoureux), tu en tires une satisfaction personnelle non monétisable qui peut justifier le choix.

## 8.2 Ce que tu payes vraiment avec un gestionnaire

Pour ne pas comparer des choux et des carottes, voyons exactement ce que recouvre un mandat de gestion en 2026.

### 8.2.1 Le périmètre standard d'un mandat de gestion

Un mandat de gestion locative ALUR-conforme inclut typiquement :

- **Encaissement des loyers et charges**, virement net au bailleur (mensuel)
- **Quittances mensuelles** au locataire
- **Avis d'échéance** automatique
- **Suivi des impayés** dès le 1er jour de retard (relance, mise en demeure si nécessaire)
- **Régularisation annuelle des charges** récupérables
- **Indexation annuelle du loyer** (IRL, si applicable)
- **Compte rendu de gestion** mensuel ou trimestriel détaillé
- **Compte rendu fiscal annuel** prêt pour la déclaration 2044 ou 2031 LMNP
- **Sinistres** : déclaration assurance, suivi expertise, suivi travaux
- **Travaux d'entretien courant** : devis, validation bailleur, suivi exécution
- **État des lieux d'entrée et de sortie** (parfois inclus, parfois facturé en sus)
- **Conseils juridiques** : évolutions législatives, recommandations
- **Veille conformité** : DPE, ERP, encadrement loyers, annexes bail

### 8.2.2 Les services additionnels facturés en plus

- **Mise en location / placement** (recherche locataire, dossier, signature bail) : facturé séparément, généralement **0,5 à 1 mois de loyer HT** plafonné par la **Loi ALUR** (zones tendues : 8 à 12 €/m<sup>2</sup>)
- **GLI** (Garantie Loyers Impayés) : 2,5 à 4 % du loyer annuel CC, parfois incluse dans le mandat (cas Open Door : **3 % TTC en plus des 7 % de gestion**)
- **Procédures juridiques** : huissier, avocat, en sus selon barème
- **Travaux importants** : suivi de chantier facturé en honoraires (typiquement 3-5 % HT du montant des travaux)
- **EDL externalisé** auprès d'un huissier ou prestataire spécialisé : 250-400 € à 50/50 entre bailleur et locataire

### 8.2.3 Comprendre la facturation Open Door

Pour transparence, voici comment se structure la facturation Open Door en 2026 :

- **Gestion courante** : **7 % TTC** du loyer CC encaissé (la fourchette marché est 4-10 %, le tarif Paris moyen est 10,2 % selon Homepilot)
- **GLI incluse** : **3 % TTC** supplémentaires (vs 2,5-4 % sur le marché)
- **Total mandat complet** : **10 % TTC**
- **Mise en location** : 1 mois de loyer HT (plafond ALUR appliqué)
- **EDL** : 100-150 € selon surface

Pour un T2 loué 1 100 € CC, ça donne : - Frais de gestion + GLI (10 % TTC) : **110 €/mois soit 1 320 €/an** - Frais de placement à chaque relocation : ~ 1 000 € HT (tous les 2-4 ans typiquement)

À comparer avec le **~1 500 € de coût caché annuel** d'une gestion directe — l'arbitrage devient surtout un choix de tranquillité d'esprit et de spécialisation.

## 8.3 TCO sur 10 ans : 3 cas types

Voici la comparaison chiffrée gestion directe vs gestion déléguée sur les **3 profils** correspondant aux études de cas anonymisées en annexe.

### Cas 1 — T2 résidentiel grande couronne (94)

Hypothèses	Valeur
Loyer CC/mois	1 100 €
Loyer annuel CC	13 200 €
Rotation locataire moyenne	tous les 36 mois

#### Gestion directe

Poste sur 10 ans	Montant
Temps de gestion (15h/an × 50 € × 10 ans)	7 500 €
Vacance subie supplémentaire (~0,7 mois × 3 rotations × 1 100 €)	2 310 €
GLI souscrite séparément (3 % du loyer CC × 10 ans)	3 960 €
Risque conformité (espérance pondérée)	2 500 €
Risque juridique non couvert (espérance pondérée)	1 500 €
<b>TCO total estimé</b>	<b>17 770 €</b>

#### Gestion déléguée Open Door

Poste sur 10 ans	Montant
Gestion + GLI (10 % TTC × 13 200 × 10 ans)	13 200 €
Mise en location à chaque relocation (3 × ~1 000 € HT = 1 200 € TTC)	3 600 €
EDL externalisés (3 × 150 €)	450 €
<b>TCO total estimé</b>	<b>17 250 €</b>

**Différentiel : +520 € en faveur de la gestion déléguée sur 10 ans**, à temps zéro investi par le bailleur, sans charge mentale, sans risque conformité. **Bénéfice neutre à favorable.**

### Cas 2 — Immeuble de rapport (95)

Hypothèses	Valeur
4 lots, loyer total CC/mois	3 900 €

Hypothèses	Valeur
Loyer annuel CC	46 800 €
Rotation moyenne (lots indépendants)	1 rotation par an en moyenne sur l'ensemble

### Gestion directe

Poste sur 10 ans	Montant
Temps (15h/an/lot × 4 lots × 50 € × 10 ans)	30 000 €
Vacance subie (4 × 0,7 mois × 10 ans / 3 = 9,3 mois × 975 €)	9 075 €
GLI séparée (3 % × 46 800 × 10 ans)	14 040 €
Risque conformité × 4 lots	6 000 €
Risque juridique (1 dossier de contentieux probable sur 10 ans)	8 000 €
<b>TCO total estimé</b>	<b>67 115 €</b>

### Gestion déléguée Open Door

Poste sur 10 ans	Montant
Gestion + GLI (10 % TTC × 46 800 × 10 ans)	46 800 €
Mises en location (10 rotations × 800 € HT moyenne)	9 600 €
EDL (10 × 130 €)	1 300 €
<b>TCO total estimé</b>	<b>57 700 €</b>

**Différentiel : +9 415 € en faveur de la gestion déléguée sur 10 ans.** La logique mutualisée d'un immeuble de rapport, où la gestion est intensément consommatrice de temps, **favorise nettement la délégation.**

### Cas 3 — Studio meublé urbain (Paris 11e)

Hypothèses	Valeur
Loyer CC/mois	1 250 €
Loyer annuel CC	15 000 €
Rotation locataire moyenne (meublé urbain jeune actif)	tous les 18 mois

### Gestion directe

Poste sur 10 ans	Montant
Temps (20h/an × 50 € × 10 ans — meublé exige plus de gestion)	10 000 €
Vacance subie (~0,5 mois × 6 rotations × 1 250 €)	3 750 €
GLI séparée (3 % × 15 000 × 10 ans)	4 500 €

Poste sur 10 ans	Montant
Risque conformité Paris (encadrement strict)	4 000 €
Risque juridique meublé (jurisprudence active, complément exceptionnel)	3 000 €
<b>TCO total estimé</b>	<b>25 250 €</b>

### Gestion déléguée Open Door

Poste sur 10 ans	Montant
Gestion + GLI (10 % TTC × 15 000 × 10 ans)	15 000 €
Mises en location (6 rotations × 1 000 € HT = 1 200 € TTC)	7 200 €
EDL (6 × 150 €)	900 €
<b>TCO total estimé</b>	<b>23 100 €</b>

**Différentiel : +2 150 € en faveur de la gestion déléguée sur 10 ans.** Le meublé parisien, avec ses rotations rapides et son cadre juridique strict (encadrement loyers, complément exceptionnel à justifier, RGPD pour les nombreux candidats), **favorise très nettement la délégation.**

### Synthèse des 3 cas

Cas	Gestion directe (TCO 10 ans)	Gestion déléguée (TCO 10 ans)	Différentiel
T2 résidentiel 94	17 770 €	17 250 €	<b>+520 € délégation</b>
Immeuble de rapport 95	67 115 €	57 700 €	<b>+9 415 € délégation</b>
Studio meublé Paris 11e	25 250 €	23 100 €	<b>+2 150 € délégation</b>

**Conclusion :** sur les 3 profils types, la gestion déléguée est **financièrement plus avantageuse ou neutre, toujours plus tranquille, et plus sécurisée juridiquement.** Le gain de temps libéré n'est même pas valorisé dans ces calculs — c'est le bonus en plus.

⚠ **Erreur classique** — Comparer "frais de gestion" et "loyers perçus" sans intégrer le coût caché. Si tu compares 1 320 € de frais à 13 200 € de loyer brut, tu vois 10 % et tu te dis "c'est cher". Si tu intègres ton temps, ta vacance optimisée et ton risque conformité, le ratio devient quasiment neutre. **C'est la math correcte qu'il faut faire.**

## 8.4 Les points de bascule : à partir de quand déléguer devient indispensable ?

Cinq situations où la gestion directe est presque toujours sous-optimale :

## 1. Plus de 3 lots à gérer

Au-delà de 3 biens, le temps consommé devient une vraie charge mentale qui touche au pro et au perso. Le coefficient de gestion par lot augmente (administrativement, fiscalement), et l'effet d'expérience d'un gestionnaire pro vaut son prix.

## 2. Bien à plus de 30 minutes de chez toi

Tu ne peux pas faire un EDL, valider un devis sur place, vérifier une fuite suspectée. Chaque déplacement coûte une demi-journée. Délègue.

## 3. Bien en zone à encadrement loyers

Paris, Lille, Lyon, Bordeaux, Pays Basque, Grenoble... La technicité juridique (complément exceptionnel, jurisprudence, sanctions DDPP) justifie l'intervention d'un pro qui voit passer 50-100 mises en location par an.

## 4. Profil expatrié, fonctionnaire muté, professionnel intensif

Si ta vie pro te prend déjà 50 heures par semaine, ou si tu déménages à l'étranger, ou si tu pars 4 mois en mission... la gestion directe devient presque impraticable.

## 5. Bien en LMNP réel, SCI, SARL famille

La technicité comptable et fiscale (amortissements, déclaration 2031, optimisation LF 2025) milite pour une délégation à un gestionnaire qui sait préparer les comptes prêts pour la liasse fiscale.

### À l'inverse, la gestion directe peut rester pertinente si :

- **1 seul bien**, proximité géographique <30 minutes
- **Disponibilité personnelle** correcte (retraité, profession libérale flexible)
- **Bien hors zone encadrement loyers**, cadre simple (vide loi 89 classique)
- **Locataire stable** déjà en place depuis 4-5 ans, profil sans risque
- **Appétence personnelle** pour le contact direct et l'administratif

---

## 8.5 Comment choisir son gestionnaire

---

Si tu décides de déléguer, tous les gestionnaires ne se valent pas. Voici la grille à appliquer.

### 8.5.1 Vérifier la conformité réglementaire

- **Carte professionnelle T-G** (Transactions immobilières + Gestion immobilière) délivrée par la CCI
- **Garantie financière** suffisante (montant en fonction des fonds détenus, affichage obligatoire)
- **Assurance RC professionnelle** à jour
- **Mandat de gestion ALUR-conforme** : durée 1 an renouvelable, périmètre précis, honoraires détaillés, conditions de résiliation

- **Encadrement loi Hoguet** (loi du 2 janvier 1970 modifiée)

### 8.5.2 Vérifier la qualité opérationnelle

- **Effectifs réels** dédiés à la gestion (ratio de lots gérés par gestionnaire — au-delà de 200-300 lots/personne, la qualité de service décroît)
- **Outils technologiques** mis à disposition (espace bailleur en ligne, accès dématérialisé aux documents, signature électronique)
- **Politique de placement** : taux de vacance moyen, délai de relocation moyen
- **Politique de relances impayés** : J+1, J+10, J+30 documenté
- **Disponibilité** : standard téléphonique aux heures ouvrables, urgence sinistre H24

### 8.5.3 Vérifier la transparence financière

- **Comptes rendus de gestion** mensuels ou trimestriels détaillés (lignes par ligne)
- **Détail des honoraires** : gestion courante, mise en location, GLI, EDL, juridique
- **Pas de rétro-commissions** non déclarées sur les artisans intervenants
- **Compte séquestre dédié** par bailleur (et non un compte global "agence")

### 8.5.4 Vérifier le projet humain

C'est plus subjectif mais aussi important : - **Interlocuteur dédié** (et non un standard impersonnel) - **Vision long terme** (le bon gestionnaire raisonne sur 10 ans, pas sur le mois) - **Capacité de conseil** : DPE, transitions énergétiques, fiscalité, stratégie patrimoniale

🔍 **Insight Pro** — Demande toujours à parler avec 2-3 clients actuels du gestionnaire. Un gestionnaire sérieux acceptera de te mettre en relation. Un gestionnaire qui esquivé cette demande est un signal d'alerte.

## 8.6 La vie quotidienne du mandat : ce qu'il se passe vraiment

### 8.6.1 L'encaissement et le suivi des loyers

Le mandat moderne fonctionne par **prélèvement SEPA ou virement automatique** du locataire vers le compte séquestre du gestionnaire. Une fois le loyer encaissé :

1. **J+1** : envoi de quittance électronique au locataire
2. **J+2 à J+5** : virement net au bailleur (loyer – honoraires – provisions charges éventuelles)
3. **J+1 à J+10** : compte rendu en ligne mis à jour

En cas de non-paiement : - **J+5** : 1ère relance écrite courtoise - **J+10 à J+15** : 2e relance ferme + appel téléphonique - **J+20 à J+30** : mise en demeure par lettre recommandée - **J+30 à J+45** : déclenchement de la **GLI** si souscrite - **J+30 à J+60** : commandement de payer par huissier si non GLI - **J+60 et +** : action en résiliation devant le tribunal

### 8.6.2 Régularisation annuelle des charges

Les **charges récupérables** sont fixées par le **décret 87-713 du 26 août 1987** (liste limitative). Elles incluent : - Eau froide et chaude des parties communes - Ascenseur (consommation électrique, entretien courant) - Chauffage collectif - Entretien des espaces verts - Nettoyage des parties communes - Taxe d'enlèvement des ordures ménagères

Les **charges non récupérables** restent à la charge du bailleur : - Honoraires de syndic - Gros entretien (ravalement, toiture, ascenseur remplacement) - Travaux d'amélioration

**Méthode de régularisation** : 1. Récupération des **comptes définitifs** de la copropriété de l'année N-1  
2. Calcul de la **quote-part récupérable** sur le bailleur  
3. Comparaison avec les **provisions versées** par le locataire mensuellement  
4. **Remboursement ou complément** à demander au locataire dans les 12 mois suivant la régularisation

Le locataire peut **demandeur à voir les pièces justificatives** pendant 6 mois après la régularisation.

### 8.6.3 Sinistres et travaux d'entretien

- **Travaux d'entretien locatifs** (à la charge du locataire) : décret 87-712 du 26 août 1987 (liste limitative)
- Joints de robinetterie, joints de fenêtres
- Entretien de la chaudière (contrat annuel)
- Entretien sols et murs (peinture, papier peint)
- Maintenance des appareils ménagers loués avec le bien
- **Réparations à la charge du bailleur** : tout ce qui n'est pas dans la liste 87-712
- Vétusté, usure normale
- Pannes structurelles
- Mise aux normes
- Travaux sur enveloppe (toiture, façade, isolation)

En cas de sinistre, le gestionnaire : 1. Reçoit l'appel locataire 2. Déclenche un artisan pour intervention d'urgence si nécessaire 3. Déclare à l'assurance PNO le sinistre 4. Suit l'expertise et les devis 5. Reporting au bailleur avec validation préalable des dépenses > seuil contractuel (typiquement 500 €)

### 8.6.4 Sortie locataire et restitution dépôt de garantie

Délai légal de restitution du DG : - **1 mois** si EDL de sortie conforme à EDL d'entrée (pas de dégradations imputables) - **2 mois** si retenues sur dégradations ou loyers/charges

**Pénalité de retard** : 10 % du loyer mensuel par mois de retard (art. 22 loi 89). En cas de non-restitution, action prud'homale possible.

## 8.7 Contentieux : le pire scénario et comment l'éviter

---

### Impayés persistants

La procédure type : 1. **Mise en demeure** (gestionnaire ou bailleur) 2. **Déclenchement GLI** si applicable (le gestionnaire avance les loyers au bailleur) 3. **Commandement de payer** par huissier 4. **Action en résiliation et expulsion** devant le tribunal judiciaire 5. **Audience** : délai 6-12 mois selon juridiction 6. **Jugement** prononce la résiliation 7. **Concours de la force publique** pour expulsion (délai 2-6 mois)

Durée totale moyenne : **12 à 24 mois** sans GLI, **6 à 12 mois** avec GLI (l'assureur prend la main).

### Occupation illégale

Si la procédure d'expulsion aboutit mais le locataire refuse de partir, le bailleur peut demander **concours de la force publique** (préfecture). Délai 2-6 mois.

**Trêve hivernale** : du **1er novembre au 31 mars**, aucune expulsion possible (sauf cas exceptionnels). À intégrer dans la planification d'une procédure.

### Dégradations locatives

À la sortie, si dégradations supérieures au DG : 1. Devis de remise en état 2. Mise en demeure de payer le complément 3. Action en justice si non-paiement 4. Activation GLI si garantie souscrite

---

#### ✓ Checklist gestion locative

- Tu as **chiffré ton TCO** réel en gestion directe (temps + vacance + GLI + risque).
- Tu as comparé ce TCO au **coût d'une délégation** (gestion + GLI + mise en location + EDL).
- Tu as identifié ton **point de bascule** (nombre de lots, distance, complexité).
- Si tu délègues, tu as **vérifié la conformité** (carte T-G, garantie financière, RC pro, mandat ALUR).
- Tu as **lu le mandat ligne à ligne** (durée, honoraires, services inclus vs additionnels).
- Tu as un **interlocuteur dédié** identifié chez le gestionnaire (pas un standard impersonnel).
- Tu as planifié les **procédures d'urgence** (sinistre, impayé, contentieux).

# 09

CHAPITRE 9

## Proptech & IA dans la gestion locative

---

En 2026, gérer un parc locatif sans outils numériques est devenu aussi anachronique que tenir une comptabilité d'entreprise sur un carnet papier. Que tu gères toi-même ou via un mandataire, la **\*\*stack technologique\*\*** que tu mets en place détermine la qualité de ton suivi, la rapidité de ta prise de décision, et de plus en plus, ta conformité réglementaire. Ce chapitre cartographie les outils utiles en 2026, sans parti pris pour un éditeur, en t'aidant à choisir ce qui correspond à ton profil.

## PropTech & IA dans la gestion locative

En 2026, gérer un parc locatif sans outils numériques est devenu aussi anachronique que tenir une comptabilité d'entreprise sur un carnet papier. Que tu gères toi-même ou via un mandataire, la **stack technologique** que tu mets en place détermine la qualité de ton suivi, la rapidité de ta prise de décision, et de plus en plus, ta conformité réglementaire. Ce chapitre cartographie les outils utiles en 2026, sans parti pris pour un éditeur, en t'aidant à choisir ce qui correspond à ton profil.

### 9.1 La stack technologique 2026 : 6 couches à activer

Imagine la gestion locative comme un empilement de fonctions. Six couches structurent une stack moderne :

Couche	Fonction	Exemples 2026
<b>1. Gestion locative</b>	Quittances, encaissements, comptes rendus	Smartloc, Rentila, Locatme, Flatlooker, Open Door
<b>2. Banque dédiée</b>	Compte séparé, IBAN par bien	Qonto, Shine, Memo Bank, Helios
<b>3. Comptabilité</b>	Suivi recettes/charges, déclaration	Indy, Tiime, Pennylane
<b>4. États des lieux</b>	EDL digital avec signature électronique	Modelo, Nockee, Imodelo
<b>5. Sourcing &amp; estimation</b>	DVF, estimation au bien, marché	MeilleursAgents PRO, PriceHubble, Yanport, Castorus
<b>6. IA &amp; automatisation</b>	Tri locataires, génération annonces, FAQ	Outils intégrés à plusieurs des plateformes ci-dessus, ChatGPT API

Selon ton profil, tu activeras 2-3 couches (gestion directe basique) ou les 6 (parc multi-lots, exigence pro).

### 9.2 Couche 1 — Le logiciel de gestion locative

C'est l'outil central. Il pilote l'ensemble de la relation locataire et la trésorerie de tes biens.

#### Fonctions clés à exiger en 2026

- **Encaissement automatisé** (prélèvement SEPA ou virement) avec rapprochement automatique
- **Génération de quittances et avis d'échéance** en PDF, envoi par email
- **Suivi des impayés** avec règles de relance personnalisables
- **Régularisation des charges** simplifiée
- **Indexation IRL automatique** avec alerte avant chaque date anniversaire

- **Comptes rendus** mensuels téléchargeables (PDF + export Excel)
- **Reporting fiscal** pré-rempli pour déclaration 2044 (foncier) ou 2031 (LMNP)
- **Espace locataire** pour accès aux quittances et documents
- **Multi-biens** sans surcoût par lot supplémentaire au-delà d'un seuil
- **API ou connecteurs** vers la banque, la compta, l'EDL

## Gammes de prix 2026

Type d'outil	Prix mensuel typique	Pour qui
Solutions gratuites/freemium	0 €	1-2 lots, gestion basique
Solutions SaaS standard	10-30 €/mois ou 5-15 €/lot	2-10 lots, gestion mature
Solutions pro multi-lots	50-150 €/mois	10+ lots, gestion professionnelle
Logiciels syndic/gestionnaire	200+ €/mois (parfois 1+ k€)	Cabinets pro, plusieurs centaines de lots

## Critères de choix

- **Conformité RGPD** : où sont hébergées les données (idéalement UE), durée de conservation, droit à l'oubli
- **Sauvegarde et continuité** : que se passe-t-il si l'éditeur ferme ? Export possible ?
- **Réactivité support** : test à faire en envoyant une question avant de souscrire
- **Évolutivité** : peux-tu passer de 1 lot à 10 sans changer d'outil ?
- **Coût total sur 5 ans** : un abonnement à 15 €/mois = 900 € sur 5 ans, à comparer à la valeur opérationnelle

**Insight Pro** — Ne sous-estime pas la "dette technique" d'un mauvais choix initial. Migrer 50 lots d'un logiciel à l'autre prend des semaines de double-saisie. Choisis dès le départ un outil dimensionné pour ta cible (combien de biens dans 5 ans ?), pas pour ta situation actuelle.

## 9.3 Couche 2 — La banque dédiée

Pour ton patrimoine locatif, **n'utilise jamais ton compte personnel**. Trois raisons :

1. **Lisibilité fiscale** : la déclaration 2044 ou 2031 LMNP devient triviale si toutes les recettes et charges passent par un compte dédié.
2. **Cloisonnement comptable** en cas de contrôle fiscal : impossible de prouver la cohérence avec un compte mixte.
3. **Stratégie patrimoniale** : ton bilan locatif est visible en un coup d'œil, sans bruit de ton train de vie personnel.

## Banques traditionnelles vs néobanques pros en 2026

Type	Avantages	Inconvénients
<b>Banque traditionnelle</b> (BNP, SG, CA, etc.)	Relation conseiller, levier crédit	Frais élevés, ouverture longue
<b>Néobanque pro</b> (Qonto, Shine, Memo Bank, Helios)	Tarifs bas, ouverture en ligne en 24-72h, API moderne	Pas de levier crédit direct

Pour un investisseur particulier, le combo le plus efficace en 2026 est : - **1 compte courant pro** (banque traditionnelle ou néobanque) par enveloppe juridique (nom propre, SCI, SARL famille) - **1 compte épargne** pour la réserve "6 mois de mensualités" (Livret A, LDDS, CAT selon montant) - **1 compte de placement** ou assurance-vie pour les liquidités non immédiatement nécessaires

Coût annuel pour un investisseur multi-lots : **0 à 30 €/mois** sur une néobanque pro vs 200-500 €/an dans une banque traditionnelle.

⚠ **Erreur classique** — Mélanger compte perso et compte locatif en pensant "c'est plus simple". C'est plus simple sur le moment, et infernal lors d'un contrôle fiscal ou d'une cession.

## 9.4 Couche 3 — La comptabilité

Selon ton régime fiscal, tu as plus ou moins besoin d'un outil compta dédié.

- **Micro-foncier** : pas besoin d'outil compta, un tableau Excel suffit
- **Régime réel foncier** : besoin d'un suivi structuré (Indy ou similaire, ou comptable)
- **LMNP réel** : compta complète obligatoire (livre des recettes, balance, amortissements, liasse fiscale 2031) — souvent confiée à un comptable ou faite via plateforme comme Indy, Decla, JeDéclareMonMeublé
- **SCI ou SARL** : compta sociétaire complète, comptable quasi indispensable

### Coût annuel

- Plateforme automatisée (Indy, Decla, Tiime) : **300-700 €/an**
- Comptable traditionnel : **800-2 500 €/an** selon complexité
- Cabinet expert-comptable multi-lots : **1 500-5 000 €/an** pour parc 5+ biens

L'outil pertinent dépend du volume et de la complexité. Pour un LMNP réel mono-lot, une plateforme à 400 €/an suffit. Pour une SCI IS multi-lots, l'expert-comptable est rapidement plus rentable.

## 9.5 Couche 4 — Les états des lieux digitaux

---

L'EDL est la pièce qui détermine la restitution du dépôt de garantie. Sa qualité est critique.

### Pourquoi le digital change la donne

- **Photos haute résolution** géolocalisées et horodatées (preuve juridique)
- **Signature électronique** légalement opposable (eIDAS 2014/910/UE)
- **Génération automatique** d'un PDF conforme à la loi 89
- **Stockage cloud** durable, accès locataire
- **Comparaison entrée/sortie** assistée

### Tarif 2026

- Plateforme SaaS auto-gérée : **10-30 €/EDL** (forfait abonnement variable)
- EDL externalisé via prestataire spécialisé : **100-200 €/EDL** selon surface
- EDL par huissier : **250-400 €/EDL** à 50/50 entre bailleur et locataire

### Recommandation

Pour la gestion en direct, un outil EDL digital à faible coût + smartphone qualitatif suffit. Pour un parc multi-lots ou une gestion déléguée, la solution intégrée au logiciel de gestion est la meilleure option (gain de productivité, pas de double-saisie).

**Insight Pro** — L'EDL d'entrée bâclé coûte cher à la sortie. Sur le parc d'un gestionnaire pro, on observe que **80 % des contentieux DG** trouvent leur origine dans un EDL d'entrée trop pauvre (photos manquantes, descriptions floues, équipements oubliés). Investir 30 minutes de plus à l'entrée évite 6 mois de procédure à la sortie.

## 9.6 Couche 5 — Sourcing & estimation

---

Outils incontournables pour : - **Estimer** un bien à l'achat ou à la vente - **Comparer** les loyers du marché à la mise en location - **Suivre** les évolutions de prix sur ton territoire

### Outils publics gratuits

- **DVF (Demandes de Valeurs Foncières)** sur [app.dvf.etalab.gouv.fr](http://app.dvf.etalab.gouv.fr) ou [cadastre.data.gouv.fr](http://cadastre.data.gouv.fr) : transactions notariées des 5 dernières années, gratuit, fiable
- **Cartes des zones tendues** sur [service-public.gouv.fr](http://service-public.gouv.fr)
- **Observatoires des loyers** locaux (OLAP à Paris, etc.)
- **Données INSEE** sur la démographie, l'emploi, le marché du logement

## Outils pro payants

- **MeilleursAgents PRO** : estimation au bien, analyses de quartier, ~30-150 €/mois selon profil
- **PriceHubble** : estimations algorithmiques précises, données macro, ~50-200 €/mois
- **Yanport** : data marché immobilier, indicateurs de zone, ~100-300 €/mois
- **Castorus** : surveillance des annonces avec historique de prix (alerte sur baisses de prix), abonnement ~10 €/mois

## Quand investir dans le payant

- 0 à 2 biens : les outils gratuits suffisent
- 3-10 biens : un abonnement payant à un outil d'estimation accélère beaucoup les décisions
- 10+ biens ou activité semi-pro : combinaison de 2-3 outils pro recommandée

---

## 9.7 Couche 6 — IA & automatisation dans la gestion locative

---

L'IA a fait des progrès massifs entre 2023 et 2026. Aujourd'hui, plusieurs usages concrets sont déployés.

### 9.7.1 Tri et qualification des candidats locataires

L'IA permet de : - **Détecter les fraudes documentaires** (faux bulletins de salaire, faux avis d'imposition, faux baux antérieurs) - **Vérifier la cohérence** entre les pièces du dossier (revenus déclarés vs salaire vs avis d'imposition) - **Scorer la solvabilité** sur une base statistique objective

Solutions du marché : DocVerify, Lokimo, Garantme, des modules intégrés à plusieurs logiciels de gestion.

### 9.7.2 Génération d'annonces

Saisie d'un brief minimal → annonce structurée optimisée SEO portails. Économie de temps : **30-60 minutes par mise en location**. Outils : ChatGPT (API ou interface), modules intégrés à certains logiciels de gestion.

### 9.7.3 Réponses de premier niveau aux locataires

Un chatbot IA bien paramétré peut répondre à 60-80 % des questions courantes (charges, IRL, dates de paiement, procédure congé, etc.). Pour une gestion en direct, ça libère un temps considérable. Pour un gestionnaire pro, ça permet de concentrer l'humain sur les sujets à valeur ajoutée.

### 9.7.4 Veille réglementaire automatisée

Outils qui surveillent les évolutions Légifrance, JORF, arrêtés préfectoraux d'encadrement, et alertent en cas de changement applicable à tes biens. Émergent en 2026, à surveiller.

## 9.7.5 Estimation et pricing dynamique

Algorithmes qui suggèrent un loyer optimal en fonction de la saisonnalité, du stock concurrent, du profil de bien. Plus matures sur le meublé tourisme que sur la longue durée.

🔍 **Insight Pro** — L'IA ne remplace pas le jugement humain en gestion locative, mais elle accélère ce qui était fastidieux. Le tri d'un dossier locataire avec vérification documentaire passe de 45 minutes à 10 minutes. La rédaction d'une annonce de 30 minutes à 5 minutes. Sur un parc actif, c'est des journées entières économisées par mois.

**ERREUR CLASSIQUE** — Faire confiance à l'IA sans validation humaine. Un score de solvabilité IA reste indicatif. La décision finale d'accepter ou refuser un candidat reste humaine, et doit pouvoir être justifiée juridiquement (la discrimination locataire est un délit, et un refus 100 % algorithmique sans recours humain est vulnérable juridiquement).

## 9.8 Sécurité, RGPD, cybersécurité

C'est la couche transversale qu'on néglige le plus souvent.

### 9.8.1 RGPD bailleur : les obligations en 2026

Tout bailleur qui collecte des dossiers locataires est un **responsable de traitement** au sens du RGPD :

- **Information du candidat** : finalité du traitement (la sélection locataire), durée de conservation, droits (accès, rectification, suppression)
- **Limite de collecte** : seules les pièces autorisées par le décret loi 89 (cf. chapitre 7)
- **Durée de conservation** :
  - Candidats non retenus : **3 mois maximum**
  - Locataires retenus : durée du bail + 3 ans (délai de prescription des actions)
- **Sécurité** : stockage chiffré, accès limité, sauvegarde
- **Sous-traitants** : si tu utilises un logiciel SaaS, l'éditeur est sous-traitant, à encadrer par contrat

**Sanctions** : la CNIL peut prononcer des amendes jusqu'à **4 % du chiffre d'affaires annuel** pour une personne morale (ou 20 M€), et pour un particulier des sanctions civiles + amendes pénales.

### 9.8.2 Cybersécurité bailleur : les 4 menaces fréquentes

#### Phishing locataire

Un faux mail prétendument du gestionnaire ou du bailleur demande au locataire de **changer le RIB de paiement du loyer**. Le locataire bascule ses prélèvements sur le RIB du fraudeur. Plusieurs mois plus tard, le bailleur réalise que les loyers n'arrivent plus.

**Parade** : tout changement de RIB doit être confirmé par double canal (email + appel téléphonique au numéro officiel du bailleur ou gestionnaire). Mention claire dans le bail.

## Faux ordre de virement

Un fraudeur usurpe l'identité d'un fournisseur (artisan, syndic) et envoie une facture avec un IBAN frauduleux. Le bailleur règle sans vérification.

**Parade** : politique de **double validation** pour tout changement d'IBAN fournisseur, vérification téléphonique au numéro officiel (jamais celui dans le mail).

## Vol de dossier locataire

Stockage non sécurisé (Google Drive public, email non chiffré, clé USB non protégée). Le fraudeur récupère un dossier complet et l'utilise pour ouvrir des crédits.

**Parade** : stockage chiffré, partage par lien temporaire, suppression effective des dossiers non retenus à 3 mois.

## Ransomware sur ordinateur de gestion

Le PC qui héberge ta compta et tes documents bailleur est crypté par un ransomware. Demande de rançon pour récupérer les fichiers.

**Parade** : **sauvegarde régulière** (idéalement automatique, hors ligne), antivirus à jour, jamais cliquer sur une pièce jointe inattendue.

### 9.8.3 La bonne pratique 2026

- **Gestion locative SaaS** plutôt que stockage local (sécurité de l'éditeur)
- **Hébergement UE** (souveraineté des données)
- **Sauvegarde quotidienne automatique** des données
- **Mots de passe uniques** par service + gestionnaire (Bitwarden, 1Password, Dashlane)
- **2FA** activé sur tous les comptes (banque, compta, gestion, email)
- **Email pro dédié** au bailleur (jamais l'adresse perso)
- **Politique d'archivage** documentée (combien de temps tu gardes quoi)

## 9.9 Combien tout cela coûte en 2026

Synthèse pour un bailleur **multi-lots (5-10 biens, mix nu + meublé)** :

Couche	Outil typique	Coût mensuel
Gestion locative	SaaS multi-lots	30-80 €
Banque dédiée	Néobanque pro	0-30 €
Comptabilité	Plateforme + un peu de comptable	40-100 €
EDL digital	Module intégré + photos pro	10-30 €
Sourcing/estimation	1 abonnement pro	30-100 €
IA & automatisation	Inclus dans la gestion + ChatGPT API	10-30 €

Couche	Outil typique	Coût mensuel
Sécurité (gestionnaire mdp + sauvegarde)	Bitwarden + cloud	10-20 €
<b>Total mensuel</b>		<b>130-390 €</b>
<b>Annualisé</b>		<b>1 560-4 680 €</b>

Pour un parc qui génère 50-100 k€ de loyers bruts annuels, ça représente **1,5 à 5 % de fraction des recettes** dédiée à l'outillage. C'est ce qui te permet de gérer professionnellement, peu importe ton statut (direct ou délégué).

### ✓ Checklist proptech & sécurité

- Tu as choisi un **logiciel de gestion** correspondant à ta cible 5 ans (pas seulement à aujourd'hui).
- Tu as une **banque dédiée** par enveloppe juridique (pas de mélange perso/pro).
- Tu as un **outil compta** adapté à ton régime fiscal (manuel suffit pour micro-foncier, automatisé sinon).
- Tes **EDL sont digitalisés** avec photos haute résolution et signature électronique.
- Tu utilises au moins **1 outil d'estimation** (gratuit ou payant) pour calibrer tes achats et tes loyers.
- Tu as activé l'**IA** sur au moins une tâche fastidieuse (annonces, tri locataire, FAQ).
- Ton **process RGPD** est documenté (3 mois max pour les non-retenus).
- Tu as une **politique cyber minimale** : 2FA, gestionnaire de mots de passe, sauvegarde automatique.

# 10

CHAPITRE 10

## Suivi, performance, revente

---

Avoir un bien locatif, c'est un peu comme avoir une entreprise : sans tableau de bord, tu pilotes à l'aveugle. Ce chapitre te donne les KPI à suivre, le modèle de pilotage annuel, et les moments-clés où réviser ta stratégie : augmenter le loyer, refinancer, vendre, transmettre.

## Suivi, performance, revente

Avoir un bien locatif, c'est un peu comme avoir une entreprise : sans tableau de bord, tu pilotes à l'aveugle. Ce chapitre te donne les KPI à suivre, le modèle de pilotage annuel, et les moments-clés où réviser ta stratégie : augmenter le loyer, refinancer, vendre, transmettre.

### 10.1 Les 6 KPI à suivre

Six indicateurs, et pas un de plus. Une obsession pour les KPI tue la décision ; six bien choisis suffisent à piloter un parc.

#### KPI 1 — Rentabilité brute

**Calcul** :  $(\text{Loyer annuel HC} \times 12) / \text{Prix d'achat total} \times 100$

**Usage** : indicateur de comparaison rapide entre biens et marchés. Le plus utilisé dans les annonces et discussions investisseurs. **Limite** : ne tient pas compte des charges, ni de la fiscalité.

**Repères 2026** : - Paris intramuros : 3,5-4,5 % - Grande couronne IDF : 4,5-6 % - Métropoles régionales : 5-7 % - Villes moyennes / immeubles de rapport : 7-10 %

#### KPI 2 — Rentabilité nette (avant impôt)

**Calcul** :  $(\text{Loyer annuel HC} - \text{charges récupérables non payées} + \text{charges non récupérables} + \text{assurance} + \text{frais gestion} + \text{taxe foncière}) / \text{Prix d'achat total} \times 100$

**Usage** : reflet réel de la rentabilité opérationnelle avant impact fiscal. La rentabilité nette est généralement **1,5 à 2 points inférieure** à la rentabilité brute.

#### KPI 3 — Rentabilité net-net (après impôt)

**Calcul** : Idem nette, en retranchant en plus l'impôt sur revenus fonciers et les prélèvements sociaux.

**Usage** : **le seul KPI qui compte vraiment**. C'est ce qui finit dans ta poche. Pour un investisseur en TMI 41 %, la différence entre nette et net-net peut atteindre 1,5 à 2,5 points selon le régime fiscal.

**Insight Pro** — Les investisseurs débutants comparent en brut. Les pros comparent en net-net. Une rentabilité brute de 6 % en LMNP réel peut donner un net-net de 4,5 % grâce à l'amortissement. Une rentabilité brute de 6 % en location nue micro-foncier TMI 41 % peut tomber à 3,2 % en net-net. Même bien, même loyer, fiscalité différente : **+1,3 point d'écart**.

#### KPI 4 — Cash flow

**Calcul** :  $\text{Loyer mensuel encaissé} - \text{mensualité de prêt} - \text{charges mensualisées (gestion} + \text{assurances} + \text{provision charges} + \text{provision taxe foncière})$

**Usage** : indicateur de **trésorerie réelle**. Un cash flow positif signifie que le bien s'autofinance et te génère du revenu disponible. Un cash flow négatif signifie que tu dois compenser chaque mois sur tes autres revenus.

**Important** : sur un bien neuf ou récemment acheté, le cash flow est souvent négatif les 2-5 premières années. C'est normal. Ce qui compte, c'est la trajectoire : refais le calcul chaque année après indexation IRL et amortissement progressif du crédit.

### KPI 5 — TRI (Taux de Rentabilité Interne)

**Calcul** : taux d'actualisation qui annule la valeur actuelle nette de tous les flux du projet (apport initial, cash flows annuels, plus-value à la sortie).

**Usage** : le **plus pertinent pour comparer des projets** sur leur durée totale. Inclut l'effet de levier crédit, les flux courants, et la sortie. Calculable avec un tableur ou un simulateur dédié.

**Repères 2026** sur 15 ans de détention : - Projet médiocre : 4-6 % - Projet correct : 7-10 % - Projet performant : 11-15 % - Projet exceptionnel : >15 %

### KPI 6 — Plus-value latente

**Calcul** : Valeur de marché actuelle – Prix d'acquisition

**Usage** : suivi de la valorisation du patrimoine. À surveiller annuellement (estimation MeilleursAgents, PriceHubble, voisinage DVF).

**Cas particulier LMNP réel** : intégrer l'effet de la réintégration des amortissements (cf. ch. 6) dans la plus-value imposable potentielle si tu envisages une cession.

## 10.2 Le tableau de bord annuel

Idéalement, ouvre un fichier Excel ou un onglet sur ton outil de gestion locative, à actualiser **1 fois par an** (en fin d'exercice fiscal idéal).

### Structure type

Année	Loyer	Charges récup.	Charges non récup.	Travaux	Vacance	Loyer net	IRG	PS	Net-net	Cash flow	Valeur marché	Plus-value latente
2024	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
2025	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
2026	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Sur un parc multi-lots, fais le même tableau **par lot ET en consolidé**.

### Ce que ça permet de voir

- **Dérive du loyer** vs l'IRL (si tu rates des indexations)

- **Évolution des charges** non récupérables (signal d'alerte si copro chargée)
- **Pression travaux** (récurrence et montants)
- **Plus-value de marché** (pour décider d'une cession)
- **Performance globale du portefeuille**

---

## 10.3 Quand augmenter le loyer

---

Deux moments où réviser le loyer :

### 10.3.1 La révision annuelle (IRL)

À la **date anniversaire du bail**, tu peux indexer le loyer sur l'IRL (cf. chapitre 7). Conditions : - Clause de révision inscrite dans le bail - DPE **non F/G** (sinon interdiction) - Demande **dans l'année suivant la date de révision** (sinon perdu)

Calcul : Nouveau loyer = Loyer actuel × (IRL T-X année N / IRL T-X année N-1)

Exemple : loyer 1 000 € indexé sur IRL T1. IRL T1 2026 = 146,60. IRL T1 2025 = 145,47. Nouveau loyer = 1 000 × (146,60 / 145,47) = **1 007,77 €**. Soit +0,78 %.

Sur 15 ans à 0,8 % d'indexation annuelle moyenne, ton loyer passe de 1 000 € à ~1 125 €.

### 10.3.2 La relocation

À la sortie d'un locataire, **dans les zones non encadrées**, tu peux fixer librement le nouveau loyer. **Dans les zones encadrées**, tu dois respecter le loyer de référence majoré.

**Exception zones non encadrées avec accord IRL** : le décret n° 2025-1 (renouvelé annuellement) plafonne la hausse du loyer à la relocation dans certaines zones tendues (~28 communes en 2026), même sans encadrement formel. Vérifie ton arrêté préfectoral local avant relocation.

⚠ **Erreur classique** — Oublier de demander l'indexation IRL. Sur un parc de 5 lots, ça représente facilement 200-400 €/an de manque à gagner. La règle Open Door : **alerte automatique 30 jours avant chaque date anniversaire**, action systématique.

---

## 10.4 Quand refinancer

---

Refinancer, c'est négocier une renégociation avec sa banque actuelle ou faire racheter son crédit par une autre. Tu déclenches une renégociation quand :

### Condition 1 — Écart de taux ≥ 0,7-1 point

À 0,3-0,5 point d'écart, ça ne vaut pas les frais (IRA + frais d'acte + temps). À partir de 0,7-1 point, c'est rentable.

En 2026, beaucoup d'investisseurs ayant emprunté en 2023-2024 (taux 4,2-4,8 %) refinancent à 3,3-3,5 %.

### Condition 2 — Au moins 5 ans de prêt restants

Sur moins de 5 ans, les intérêts économisés sont insuffisants pour amortir les frais. Le sweet spot : refinancement quand il reste 10-15 ans.

### Frais à anticiper

- **IRA** (Indemnité de Remboursement Anticipé) : 3 % du capital restant dû ou 6 mois d'intérêts (le minimum des deux), plafonné à 3 % du CRD
- **Frais d'acte** (si rachat externe avec garantie hypothécaire) : ~1 500-2 500 €
- **Nouvelle assurance emprunteur** : neutre ou positif (cf. Loi Lemoine)

### Calcul de rentabilité

Économie totale d'intérêts (sur la durée restante) – IRA – frais d'acte = **gain net**.

Si gain net > 5 000 €, vas-y. Si < 2 000 €, attends. Entre les deux, fais une simulation précise.

---

## 10.5 Quand vendre : 4 signaux

---

Vendre un bien locatif est une décision lourde — frais de cession, fiscalité de plus-value, perte du revenu. Quatre signaux légitimes :

### Signal 1 — Le bien ne suit plus le cadre 2026

DPE F/G sans plan travaux viable, copro à problèmes structurels, immeuble en zone urbaine en désuétude. Le marché va décoter le bien encore davantage. Vendre maintenant peut sauver de la décote.

### Signal 2 — Une opportunité de réallocation forte

Tu identifies un projet à TRI nettement supérieur (+3-5 points minimum après frais) et tu peux remploier la trésorerie sortie sans casse fiscale (RP, exonération durée détention).

### Signal 3 — Une plus-value latente qui s'estompe

Tu détiens depuis 10-15 ans, la plus-value est conséquente, le marché est haut, et tu approches les seuils d'abattement (22 ans IR, 30 ans PS).

### Signal 4 — Une transmission qui se prépare

Tu veux simplifier le patrimoine avant transmission, soit en cédant le bien et conservant les liquidités, soit en réorganisant en société (SCI) pour faciliter le partage.

---

## 10.6 Le calcul de la plus-value à la cession

---

### Cas 1 — Location nue, particulier

Régime des plus-values des particuliers (cf. ch. 6) : - 19 % IR + 17,2 % PS - Abattements pour durée de détention (exo IR à 22 ans, PS à 30 ans) - Surtaxe progressive 2-6 % sur PV > 50 000 €

**Exemple** : bien acheté 200 000 € en 2010, vendu 300 000 € en 2026 (16 ans). PV brute 100 000 €. - Abattement IR : 6 % × 11 ans = 66 %. PV IR imposable : 34 000 € × 19 % = 6 460 € - Abattement PS : 1,65 % × 11 ans = 18,15 %. PV PS imposable : 81 850 € × 17,2 % = 14 078 € - Surtaxe (PV après abattement IR = 34 000 € < 50 000 €) : néant - **Total : 20 538 €**

### Cas 2 — LMNP, particulier (depuis 15/02/2025)

Régime des particuliers + **réintégration des amortissements** (cf. ch. 6.3.4) : - Amortissements cumulés ajoutés au prix de vente fiscal (donc soustraits du prix d'acquisition fiscal) - Abattements et taux identiques au cas 1

**Exemple** : bien acheté 250 000 €, amorti 50 000 € sur 8 ans, vendu 320 000 €. - Prix d'acquisition fiscal : 250 000 - 50 000 = 200 000 € - PV brute : 320 000 - 200 000 = 120 000 € - Abattement IR : 6 % × 3 ans = 18 %. PV IR imposable : 98 400 € × 19 % = 18 696 € - Abattement PS : 1,65 % × 3 ans = 4,95 %. PV PS imposable : 114 060 € × 17,2 % = 19 618 € - Surtaxe (PV après abattement IR = 98 400 € > 50 000 €) : 3 % × 48 400 € = 1 452 € - **Total : 39 766 €**

### Cas 3 — SCI à l'IS

La PV est calculée sur la **Valeur Nette Comptable (VNC)** : prix de vente - VNC = PV. La PV est imposée comme un résultat ordinaire IS (15 % puis 25 %). La distribution aux associés (en dividendes) est soumise au PFU 30 %.

**Exemple** : immeuble acheté 500 000 € en SCI IS, amorti 200 000 € sur 10 ans, VNC 300 000 €. Vendu 600 000 €. - PV IS : 600 000 - 300 000 = 300 000 € - IS sur les 42 500 premiers : 15 % = 6 375 € - IS sur le reste (257 500 €) : 25 % = 64 375 € - IS total : **70 750 €** - Si distribution des 229 250 € restants en dividendes : PFU 30 % = **68 775 €** - **Total : 139 525 €**

C'est ce piège de la SCI IS qu'il faut anticiper : la **double imposition** à la sortie (IS + PFU). C'est pour cela que la SCI IS reste pertinente uniquement en capitalisation longue (réinvestissement interne) ou transmission avant cession.

---

## 10.7 Préparer la transmission

### 10.7.1 Donation simple ou donation-partage

La **donation** transfère immédiatement la propriété (et donc les revenus) aux donataires. Avantage : ce qui est donné aujourd'hui n'est pas dans la succession future (à condition de tenir 15 ans pour bénéficier du renouvellement de l'abattement de 100 000 € par parent et par enfant).

**Donation-partage** : plusieurs enfants reçoivent leur part avec valeurs gelées à la date de donation, ce qui évite les contestations futures.

### 10.7.2 Démembrement

Tu donnes la **nue-propriété** à tes enfants et tu conserves l'**usufruit**. Au décès, l'usufruit s'éteint et les enfants deviennent pleins propriétaires **sans droits de succession sur la part déjà donnée**.

**Intérêt** : la nue-propriété est valorisée selon le **barème fiscal de l'usufruit** (art. 669 CGI), qui dépend de l'âge de l'usufruitier au moment de la donation. Plus tu donnes tôt, moins la nue-propriété coûte cher (et moins de droits à payer).

Âge usufruitier	Valeur usufruit	Valeur nue-propriété
Moins de 21 ans	90 %	10 %
21-30 ans	80 %	20 %
31-40 ans	70 %	30 %
41-50 ans	60 %	40 %
51-60 ans	50 %	50 %
61-70 ans	40 %	60 %
71-80 ans	30 %	70 %
81-90 ans	20 %	80 %
Plus de 90 ans	10 %	90 %

### 10.7.3 SCI : transmettre des parts plutôt que des biens

Une SCI bien structurée permet de transmettre **par paquets de parts**, plus facilement que des biens en indivision. La transmission peut être progressive (chaque 15 ans pour profiter du renouvellement des abattements).

### 10.7.4 Pacte Dutreil : attention, la location meublée en est exclue

On lit encore partout que le pacte Dutreil (exonération de **75 %** des droits de mutation à titre gratuit) s'appliquerait à la location meublée. **C'est faux depuis la loi de finances 2024**. L'article 23 de la LF 2024 (loi du 29 décembre 2023) a explicitement **exclu la location meublée** — LMP comme LMNP — du dispositif, en modifiant les articles 787 B et 787 C du CGI. La location est qualifiée d'activité civile ; le Dutreil reste réservé aux activités industrielles, commerciales, artisanales, agricoles ou libérales. Les arrêts favorables de la Cour de cassation et du Conseil d'État de 2023 sont, sur ce point, sans effet face au texte.

Pour transmettre un patrimoine locatif (meublé **ou** nu), les bons leviers ne sont donc pas le Dutreil, mais : - la **donation avec abattement de 100 000 € par parent et par enfant**, renouvelable tous les 15 ans ; - la **donation de la nue-propriété** (démembrement) : tu transmets à valeur décotée (barème de l'article 669 du CGI) tout en conservant l'usufruit, donc les loyers ; - la **donation-partage** et la **SCI**, pour transmettre progressivement par paquets de parts.

Le Dutreil garde tout son intérêt pour une véritable société opérationnelle (négoce, exploitation, services) — pas pour un portefeuille immobilier locatif. À cadrer impérativement avec un notaire.

🔍 **Insight Pro** — La transmission immobilière ne se décide pas à 70 ans. Plus tôt tu commences (idéalement à partir de 50-55 ans), plus tu profites du renouvellement des abattements (100 000 € par parent/enfant tous les 15 ans) et de la valorisation favorable de la nue-propriété. **Le coût d'une transmission tardive et non préparée peut dépasser 40 % du patrimoine immobilier.**

### ✓ Checklist suivi & performance

- Tu tiens un **tableau de bord annuel** par bien et consolidé.
- Tu suis tes **6 KPI** (brut / nette / net-net / cash flow / TRI / plus-value latente).
- Tu **indexes l'IRL** systématiquement à la date anniversaire (sauf F/G).
- Tu envisages un **refinancement** si écart de taux > 0,7-1 point et >5 ans restants.
- Tu connais l'impact fiscal d'une **cession** dans ton enveloppe (particulier nu / LMNP / SCI IS).
- Tu as commencé à **réfléchir à la transmission** (donation, démembrement, SCI, Dutreil LMP) en fonction de ton âge et de ton patrimoine.

# 11

CHAPITRE 11

## Risques, assurances & diversification

---

L'investissement locatif n'est pas un produit financier sans risque. Beaucoup s'y lancent en sous-estimant le risque parce que "la pierre tient toujours". Ce chapitre cartographie les risques réels, te montre comment t'assurer, et explique pourquoi la diversification reste l'arme la plus simple — et la plus négligée — pour bâtir un patrimoine résilient.

## Risques, assurances & diversification

---

L'investissement locatif n'est pas un produit financier sans risque. Beaucoup s'y lancent en sous-estimant le risque parce que "la pierre tient toujours". Ce chapitre cartographie les risques réels, te montre comment t'assurer, et explique pourquoi la diversification reste l'arme la plus simple — et la plus négligée — pour bâtir un patrimoine résilient.

---

### 11.1 La cartographie des risques

---

Six familles de risques structurent un parc locatif. Aucune ne disparaît jamais complètement : on peut les atténuer, pas les annuler.

#### Risque 1 — Vacance locative

Le bien reste inoccupé entre deux locataires (ou au démarrage). Manque à gagner direct, qui peut représenter 1-3 % de la rentabilité brute annuelle.

**Facteurs aggravants** : zone non tendue, bien trop spécifique (très grand, atypique), DPE F/G qui exclut du marché, loyer mal calibré.

**Atténuation** : choix d'une zone tendue, bien calibré marché, mise en location rapide via gestionnaire pro ou réseau de candidats.

#### Risque 2 — Impayés et contentieux

Le locataire ne paie plus. Procédure 6-24 mois, frais juridiques, recouvrement aléatoire. Pertes potentielles : 10 000-30 000 € sur un dossier qui dérape sans GLI.

**Facteurs aggravants** : sélection bâclée, garant absent ou insolvable, locataire en situation pro précaire non anticipée.

**Atténuation** : Visale ou GLI obligatoire, garant solide, vérification stricte des dossiers (revenus 3× loyer, CDI, pas de fichage BdF), trêve hivernale prise en compte.

#### Risque 3 — Dégradations et sinistres

De la simple dégradation aux gros sinistres (incendie, dégât des eaux, vandalisme).

**Facteurs aggravants** : EDL d'entrée bâclé, absence d'assurance PNO, locataire ne souscrivant pas d'assurance habitation (obligation légale mais non systématiquement vérifiée).

**Atténuation** : EDL d'entrée détaillé, vérification annuelle de l'assurance habitation locataire, PNO bailleur, GLI couvrant aussi les dégradations.

## Risque 4 — Conformité réglementaire

Les règles changent vite (cf. les 6 ruptures du chapitre 1). Le bailleur qui n'actualise pas ses pratiques s'expose à des sanctions DDPP, à des actions du locataire, ou à des invalidités de bail.

**Atténuation** : veille active (newsletter ANIL, lecture annuelle des textes), gestionnaire pro qui suit la réglementation, formation annuelle.

## Risque 5 — Marché baissier

Cycle du marché immobilier : décote de la valeur du bien sur certaines périodes. Sur 2023-2024, on a vu jusqu'à -10 % sur certaines zones franciliennes.

**Atténuation** : horizon long, zone bien choisie (résiliente démographiquement et économiquement), diversification.

## Risque 6 — Fiscalité changeante

Le législateur peut bouger les paramètres : LF 2025 sur LMNP en est l'exemple le plus brutal. Un projet calibré sur une fiscalité 2022 peut être démoli en 2026.

**Atténuation** : structure juridique flexible (SCI IR plutôt qu'IS si transition possible), réserves financières, refus du "tout sur une niche fiscale".

---

## 11.2 Les assurances indispensables

---

### 11.2.1 La PNO (Propriétaire Non Occupant) — OBLIGATOIRE

Depuis la loi ALUR (2014), la PNO est **obligatoire** pour tout bien donné en location en copropriété. Pour un bien individuel hors copropriété, elle reste fortement recommandée.

**Couverture** : - Responsabilité civile bailleur (dommages causés à un tiers ou au locataire par un défaut du bien) - Dommages au bien lui-même quand il est vacant (entre deux locataires) - Recours des voisins et tiers en cas de sinistre - Souvent : protection juridique

**Coût** : 80 à 200 €/an selon la couverture choisie et la valeur du bien.

**À vérifier dans le contrat** : - Franchise (en montant, en jours) - Plafonds par garantie - Exclusions (vétusté, faute du bailleur, négligence)

### 11.2.2 La GLI (Garantie Loyers Impayés)

Détaillée au chapitre 7. Rappel des chiffres 2026 : - **Coût** : 2,5-4 % du loyer annuel CC (parfois jusqu'à 5 %) - **Conditions locataire** : revenus 3× loyer, CDI hors essai, pas de fichage BdF - **Couverture** : impayés (jusqu'à 70 000 €), dégradations, frais juridiques, parfois vacance après procédure

### 11.2.3 La Visale (Action Logement) — GRATUITE

Détaillée au chapitre 7. Rappel : - Gratuit pour le bailleur - Plafond loyer 2026 (revalorisé le 6 janvier 2026) : 1 940 € IDF salarié, 1 000 € IDF étudiant - Couverture des 3 premières années du bail (réforme 2026)

### 11.2.4 La multirisque immeuble (copro)

Souscrite par le syndic de copropriété. Couvre l'immeuble dans son ensemble (parties communes), pas les parties privatives. La quote-part est dans tes charges de copropriété.

### 11.2.5 La protection juridique bailleur

Souvent incluse dans la PNO ou souscrite séparément. Prend en charge les frais d'avocat en cas de contentieux locataire. Coût ~50-150 €/an en complément. Très utile si tu gères en direct.

### 11.2.6 Récapitulatif coûts assurance 2026

Assurance	Statut	Coût annuel
PNO	Obligatoire (en copro)	80-200 €
GLI	Optionnelle	2,5-4 % du loyer CC
Visale	Optionnelle, gratuite	0 €
Protection juridique	Optionnelle	50-150 € (ou inclus PNO)
Multirisque immeuble (copro)	Syndic	Dans les charges

## 11.3 Diversification : la stratégie la plus simple, la plus négligée

Beaucoup d'investisseurs amateurs accumulent les mêmes biens dans la même zone, en pensant qu'ils "connaissent". C'est exactement l'inverse de la diversification.

### Trois axes de diversification

#### Axe 1 — Géographique

Détenir 3 T2 dans le même quartier = 1 actif, pas 3. Si la zone décote, tu décotes 3 fois. Diversifie sur : - Plusieurs villes / arrondissements - Plusieurs profils de zone (centre-ville / périphérie / banlieue) - Idéalement plusieurs régions (Paris + métropole régionale, par exemple)

#### Axe 2 — Typologie


Mélange : - Résidentiel (T1/T2/T3) - Meublé longue durée - Immeuble de rapport - Parking / box (peu rentable mais peu chargé) - Local commercial (si tu maîtrises)

Chaque typologie a son propre cycle. Le commercial décote quand le résidentiel monte, et inversement.

### Axe 3 — Classes d'actif

Au-delà du locatif en direct, l'immobilier offre d'autres formats :

- **SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier)** : pierre-papier, gestion 100 % déléguée, ticket d'entrée 100-1 000 €, rendement moyen **4,5 % en 2026** (jusqu'à 6 % sur les meilleures SCPI diversifiées), risque dilué sur des centaines d'immeubles
- **FPI (Fonds de Placement Immobilier)** : moins courant, plus institutionnel
- **OPCI** : mix immobilier physique + financier
- **Crowdfunding immobilier** : prêts aux promoteurs, rendement 8-10 % mais risque élevé (un projet en défaut = perte du capital)
- **Foncières cotées (SIIC)** : actions de sociétés immobilières en bourse, liquidité maximale, volatilité comme une action

 **Insight Pro** — La SCPI est l'outil sous-utilisé du portefeuille investisseur 2026. Pour quelqu'un qui détient déjà 2-3 biens en direct, allouer 50-100 k€ en SCPI permet de diversifier instantanément sur l'Europe entière, sur 5-10 typologies (bureaux, commerces, santé, logistique), sans gestion. Le revenu est plus régulier que celui d'un bien en direct (pas de vacance, pas de sinistre), avec une fiscalité similaire (revenus fonciers).

#### Allocation type pour un investisseur "mature"

Pour quelqu'un qui détient 500 k€ à 1 M€ en immobilier locatif, une allocation pragmatique : - **60-70 % en biens en direct** (création de levier, plus-value potentielle, contrôle) - **15-25 % en SCPI** (diversification géographique, sectorielle, pas de gestion) - **5-15 % en cash / monétaire** (réserve de manœuvre, opportunités)

Sous 500 k€ de patrimoine, la concentration en direct reste pertinente (pour profiter du levier crédit). Au-dessus, la diversification devient prioritaire.

## 11.4 Résilience face aux cygnes noirs

Un "cygne noir" est un événement rare, imprévisible, à fort impact. Sur les 10 dernières années, l'immobilier locatif en a connu plusieurs : la pandémie COVID (vacance choc dans les zones touristiques), la hausse brutale des taux fin 2022, la réforme LMNP 2025.

### Cinq principes de résilience

#### Principe 1 — Toujours 6 mois de mensualités en réserve

Sur un compte séparé, accessible immédiatement. Ce n'est pas négociable. C'est la règle d'or qui sépare l'investisseur prudent de celui qui peut se retrouver forcé de vendre dans le mauvais cycle.

#### Principe 2 — Pas plus de 60-70 % du patrimoine en immobilier physique

Le reste en monétaire, actions, assurance-vie, PER. L'illiquidité de l'immobilier est son principal défaut en cas de besoin.

### Principe 3 — Adapter sa stratégie au cycle

Cycle haut (prix élevés, taux bas) : prudence, peu d'acquisitions, éventuellement cessions opportunistes. Cycle bas (prix corrigés, taux hauts) : opportunités d'achat à la décote. **On est en 2026 plutôt dans un cycle mi-bas mi-stable**, propice aux acquisitions sélectives.

### Principe 4 — Ne jamais tout miser sur une niche fiscale

Pinel, LMNP tourisme, certains montages SCI IS : ce qui était une niche en 2022 peut être démoli en 2026. Construis ton portefeuille sur **la qualité intrinsèque du bien**, pas sur l'avantage fiscal du moment.

### Principe 5 — Maintenir sa veille

L'investisseur qui suit l'actualité économique, fiscale, réglementaire prend de meilleures décisions. Suis quelques newsletters de référence : ANIL, Notaires de France, INSEE statistiques immobilier, sites spécialisés gestion locative.

---

## 11.5 Le scénario noir et comment le gérer

---

Pour fermer ce chapitre, anticipons le pire scénario : tu te retrouves avec un bien dégradant ta situation (impayé prolongé, gros travaux, désaccord fiscal, etc.).

### Plan d'action en 6 étapes

1. **Documenter et stabiliser** — Ne prends aucune décision dans la panique. Recueille tous les éléments par écrit.
2. **Activer les garanties** — GLI, PNO, protection juridique, GLI loyers impayés, contacte les assureurs.
3. **Mandater un avocat spécialisé** — Si juridique : avocat en droit immobilier locatif. Si fiscal : avocat fiscaliste.
4. **Évaluer la cession éventuelle** — Si la situation devient insoutenable, calcule la cession nette de plus-value. Parfois une cession à 5-10 % en-dessous du prix de marché vaut mieux qu'un an d'impasse.
5. **Refinancer si possible** — Renégocier avec sa banque, étaler la dette, basculer le bien sur une autre enveloppe.
6. **Préserver la trésorerie** — La pire erreur est de financer les mensualités à crédit. Plutôt accepter une cession à perte que d'aggraver la spirale.

△ **Erreur classique** — Croire que "la pierre tient toujours". Sur 30 ans, oui. Sur 5 ans, il y a eu COVID, hausse des taux, réforme LMNP. La pierre tient sur le long terme **à condition que toi tu tiennes jusque-là**. La gestion du risque court terme est ce qui permet de profiter du long terme.

### ✓ Checklist risques & assurances

- Tu as une **PNO** souscrite sur tous tes biens locatifs (obligatoire en copro).
- Tu as choisi pour chaque locataire entre **Visale / GLI / garant** selon son profil.
- Tu vérifies **annuellement** que le locataire a bien une assurance habitation à jour.
- Tu as **6 mois de mensualités** sur un compte séparé.
- Tu as réfléchi à ta **diversification** (géographique, typologique, classes d'actif).
- Tu as une part de patrimoine **liquide** (>15-20 %) pour absorber un choc.
- Tu fais une **veille active** (au moins 2 newsletters de référence, 1 lecture annuelle des évolutions législatives).

A

ANNEXE A

# 3 études de cas Open Door

---

## 3 études de cas Open Door

Ces trois cas s'inspirent de dossiers réels du parc Open Door, anonymisés et arrondis pour la pédagogie. Ils illustrent les choix stratégiques typiques de trois profils investisseurs distincts.

### Cas 1 — T2 résidentiel grande couronne (94)

**Profil investisseur** : primo-investisseur, 32 ans, cadre IDF, TMI 30 %, premier bien locatif.

#### Acquisition (2021)

Poste	Montant
Prix d'achat FAI	245 000 €
Frais de notaire (4,5 % DMTO)	18 500 €
Frais de garantie	1 800 €
Petits travaux (peinture, sols)	8 000 €
<b>Coût total opération</b>	<b>273 300 €</b>

#### Financement (2021)

- Apport : 53 300 € (19 % de l'opération)
- Emprunt : 220 000 € sur 25 ans à 1,30 %
- Mensualité hors assurance : 859 €
- Assurance emprunteur (déléguée) : 38 €/mois
- **Mensualité totale** : 897 €

#### Mise en location

- Loyer : **1 100 € CC** (charges 80 €/mois)
- Zone : Vincennes (94), proche RER A, **non encadrée**
- DPE : C
- Régime fiscal : **LMNP réel longue durée** (meublé classique)
- Locataire : couple jeune actif, CDI + CDI, ratio 4,2× le loyer, **Visale activée** (loyer ≤ plafond IDF salarié, porté à 1 940 € le 6 janvier 2026)

## Performance 2022-2025 (années pleines)

Année	Loyer HC encaissé	Charges proprio + intérêts	Amort. déductible (plafonné)	Résultat fiscal BIC	Cash flow réel
2022	12 240 € (1 020 €/mois HC)	4 550 €	7 690 € (plafonné au résultat)	0 € (510 € d'amort. en report)	-224 €/an
2023	12 668 € (IRL +3,5 %)	4 450 €	8 218 € (plafonné)	0 €	+154 €/an
2024	12 845 € (IRL +1,4 %)	4 300 €	8 545 € (plafonné)	0 €	+281 €/an
2025	12 945 € (IRL +0,78 %)	4 200 €	8 200 € + report	0 €	+331 €/an

Loyer CC ~1 100 €/mois (charges récupérables ~80 €). Mensualité de crédit 897 €/mois assurance comprise. Charges propriétaire (copro non récup., taxe foncière, PNO) ~1 800 €/an.

**Constats** : - Cash flow réel : passe de légèrement négatif (~-224 € en 2022) à positif modeste (+331 € en 2025) grâce à l'indexation IRL et au crédit à 1,30 %. - **Impôt sur les revenus locatifs : 0 € pendant toute la période.** L'amortissement LMNP réel absorbe la totalité du résultat imposable (sans pouvoir créer de déficit) ; le surplus d'amortissement non utilisé est mis **en report sans limite de durée**, conformément au mécanisme expliqué au chapitre 6. - Plus-value latente fin 2025 : valeur de marché estimée ~280 000 €, soit +35 000 € de plus-value brute.

### Le piège anticipé (LF 2025)

Si l'investisseur vend en 2030 (9 ans de détention) à 310 000 € : - Amortissements cumulés : ~70 000 € - **Prix d'acquisition fiscal** : 245 000 - 70 000 = 175 000 € - **Plus-value brute** : 310 000 - 175 000 = 135 000 € - Abattement IR (au-delà de la 5e année) : 24 %. PV IR imposable : 102 600 € × 19 % = 19 494 € - Abattement PS : 6,6 %. PV PS imposable : 126 090 € × 17,2 % = 21 687 € - Surtaxe plus-values élevées : ~2 100 € (barème progressif, montant approché) - **Total fiscalité sortie : ~43 300 €**

Sans la réforme LF 2025 (sans réintégration des amortissements), la même cession aurait coûté ~18 000 €. **Surcoût lié à la réforme : ~25 000 €.**

Montants illustratifs : la réintégration ne vise que les amortissements **réellement déduits**, et la surtaxe suit un barème progressif. Calcul exact à valider avec un comptable ou un notaire.

### Recommandation stratégique

Pour ce profil, la **détention longue** (>15 ans, idéalement 22 ans IR) est désormais le bon arbitrage. Réfléchir à un éventuel passage en micro-BIC longue durée (50 % d'abattement) si la TMI baisse à 11-30 % et que les charges réelles + amortissements n'apportent plus de gain net après prise en compte de la cession.

🔍 **Leçon principale** : Effet du levier crédit 2021 magnifique en flux, mais à recalibrer impérativement pour la stratégie de sortie.

## Cas 2 — Immeuble de rapport (95)

**Profil investisseur** : binôme expérimenté (Brice + associé), 38-45 ans, TMI 41 %, objectif de capitalisation patrimoniale et mutualisation.

### Acquisition (2019)

Poste	Montant
Prix d'achat FAI	425 000 €
Frais de notaire (4,5 % DMTO)	32 000 €
Frais de garantie	4 500 €
Travaux globaux F → C	75 000 €
<b>Coût total opération</b>	<b>536 500 €</b>

### Financement (2019)

- Structure : **SCI à l'IS** 50/50
- Apport associés : 86 500 € (50/50)
- Emprunt SCI : 450 000 € sur 20 ans à 1,55 %
- Mensualité totale (assurance comprise) : 2 220 €

### Patrimoine

- Immeuble 4 lots : 1 T1 (320 €), 2 T2 (820 € et 850 €), 1 T3 (1 050 €)
- DPE après travaux : **C**
- Loyer total CC : **3 900 €/mois**, 46 800 €/an

### Travaux de rénovation énergétique (réalisés à l'acquisition, 2019)

- 75 000 € engagés dès l'achat pour passer l'immeuble de F à C : isolation combles + ITE partielle + PAC + double vitrage, intégrés au plan de financement.
- **Point fiscal décisif** : une SCI — à l'IR comme à l'IS — **n'est PAS éligible à MaPrimeRénov'**, réservée aux personnes physiques (seule exception : un associé qui occupe gratuitement le logement, hors sujet pour un immeuble de rapport loué à des tiers). Les leviers d'une SCI bailleur sont les **CEE** (~6 000 € perçus ici), la **TVA à 5,5 %** sur les travaux éligibles, et surtout **l'amortissement / la déduction des travaux** sur le résultat IS.

- **Reste à charge net après CEE : ~69 000 €** — amorti et déduit sur 10 ans. C'est précisément là que la SCI à l'IS rattrape l'avantage qu'elle perd sur MaPrimeRénov' : les travaux réduisent le résultat imposable année après année.
- Anticipation gagnante : rénové en C dès 2019, l'immeuble échappe au calendrier d'interdiction de location (F interdit en 2028). Un F resté en l'état serait aujourd'hui une impasse, locative comme bancaire.

## Performance (exercice 2024, année pleine)

Poste	Montant
Loyers CC encaissés	46 800 €
Charges récupérables (refacturées aux locataires)	5 400 €
Charges non récupérables (copro, taxe foncière, assurance, gestion)	8 200 €
Amortissement bâti + mobilier	21 500 €
Intérêts d'emprunt	5 800 €
<b>Résultat IS</b>	<b>+5 900 €</b>
<b>IS à 15 %</b>	<b>885 €</b>
<b>Cash flow net après IS</b>	<b>~+5 700 €/an (~+470 €/mois)</b>

Cash flow réel = loyers HC ~41 400 € – charges non récupérables 8 200 € – annuité de crédit 26 640 € – IS 885 € ≈ +5 700 €/an. Le résultat IS (+5 900 €) et le cash flow sont proches parce que l'amortissement (non décaissé, +21 500 €) compense presque exactement le capital remboursé (~20 840 €/an). L'essentiel de la création de valeur se fait donc **AU BILAN** (remboursement du capital), pas en trésorerie.

## Stratégie

- **Pas de distribution** de dividendes : capitalisation interne pour préparer un 2e immeuble
- Réserve d'investissement bâtie en SCI
- Préparation transmission par cession de parts (futurs enfants)

## Le piège SCI IS à la sortie

Si revente en 2034 (15 ans de détention) à 700 000 € : - VNC après amortissements : ~300 000 € - PV IS :  $700\,000 - 300\,000 = 400\,000$  € - IS :  $15\% \times 42\,500 + 25\% \times 357\,500 = 6\,375 + 89\,375 = 95\,750$  € - Bénéfice net distribuable :  $400\,000 - 95\,750 = 304\,250$  €. Si distribution intégrale aux associés : PFU 30 % = **91 275 €** - **Total fiscalité sortie : ~187 025 €** (soit ~47 % de la plus-value)

C'est précisément pourquoi la SCI IS est pertinente en **capitalisation longue ou transmission par parts**, pas pour une cession.

## Recommandation stratégique

- Conserver l'immeuble en SCI IS au moins 25-30 ans
- Préparer transmission progressive par donation de parts (abattement 100 000 € renouvelé tous les 15 ans)
- Réinvestir dans un 2e immeuble avec un nouvel apport

🔍 **Leçon principale** : La SCI IS est un véhicule de capitalisation + transmission, pas de plus-value-cession. Elle suppose de raisonner en horizon 25-30 ans minimum.

## Cas 3 — Studio meublé urbain Paris 11e

**Profil investisseur** : femme cadre supérieur, 45 ans, TMI 41 %, déjà 1 RP, recherche complément de patrimoine + optimisation fiscale — pas du cash flow.

### Acquisition (2020)

Poste	Montant
Prix d'achat FAI	280 000 €
Frais de notaire (4,5 % DMTO)	21 000 €
Frais de garantie	2 200 €
Travaux et meublé (cuisine, SdB, décoration, équipements)	12 000 €
<b>Coût total opération</b>	<b>315 200 €</b>

### Financement (2020)

- Apport : 95 200 € (30 % — apport volontairement élevé, indispensable pour tenir un studio parisien à crédit)
- Emprunt : 220 000 € sur 22 ans à 1,40 %
- Mensualité totale (assurance comprise) : ~1 000 €

### Mise en location

- Bien : studio 22 m<sup>2</sup>, Paris 11e République, DPE D, **longue durée meublée** (PAS tourisme — important post-Le Meur)
- **Loyer : 880 € CC** (820 € HC + 60 € de charges). Paris est en zone d'encadrement : pour un meublé d'une pièce dans ce secteur, le loyer de référence majoré tourne autour de 35 €/m<sup>2</sup>, soit un plafond de base d'environ 770 € HC pour 22 m<sup>2</sup>. Le bail mobilise un **complément de loyer** modéré, justifié par une caractéristique réellement atypique — une hauteur sous plafond de 3,40 m, critère admis par la jurisprudence — et non par une simple « vue dégagée », systématiquement retoquée.
- Régime : **LMNP réel longue durée**

- Locataire type : jeune actif CDI Paris, ratio 3,5× le loyer. Le loyer reste très en-dessous du plafond Visale IDF salarié (1 940 € depuis le 6 janvier 2026) ; l'investisseuse a toutefois opté pour une **GLI**, plus complète sur les dégradations et les frais de procédure.

## Performance (exercice 2024, année pleine)

Poste	Montant
Loyer HC encaissé	9 840 €
Charges déductibles (gestion 8 %, GLI 3 %, taxe foncière, PNO, copro non récup.)	2 950 €
Intérêts d'emprunt	2 700 €
Amortissement déduit (plafonné au résultat)	4 190 € (sur ~7 200 € disponibles)
<b>Résultat fiscal BIC</b>	<b>0 €</b> (~3 000 € d'amortissement en report)
<b>Impôt sur les revenus locatifs</b>	<b>0 €</b>
<b>Cash flow réel</b>	<b>~ -425 €/mois</b> (effort d'épargne)

Cash flow réel = loyer HC 9 840 € – annuité de crédit ~12 000 € – charges propriétaire ~2 950 € ≈ -5 100 €/an. L'amortissement efface l'**IMPÔT**, pas la **mensualité** : à Paris, à loyer conforme à l'encadrement, un studio acheté à crédit coûte de la trésorerie tous les mois. C'est un fait, pas un échec — encore faut-il le savoir avant de signer.

**Constat clé** : contrairement à une idée reçue, **le LMNP réel parisien n'est pas performant en flux** — il est performant en fiscalité (0 € d'impôt locatif pendant toute la détention) et en constitution de patrimoine (la mensualité rembourse ~750 €/mois de capital). On achète Paris pour la plus-value de long terme, la liquidité du marché et l'effet de levier sur un actif rare, pas pour le rendement courant. Pour du cash flow positif, il faut viser la région (cf. Cas 1 et 2).

## Le piège LF 2025 anticipé

Si revente en 2030 (10 ans de détention) à 340 000 € : - Amortissements **effectivement déduits** et réintégrés (LF 2025) : ~45 000 € — le surplus mis en report, jamais déduit de l'impôt, n'est **pas** réintégré. - Prix d'acquisition fiscal : 280 000 – 45 000 = 235 000 € - PV brute : 340 000 – 235 000 = 105 000 € - Abattement IR (au-delà de la 5e année) : 30 %. PV IR imposable : 73 500 € × 19 % = 13 965 € - Abattement PS : 8,25 %. PV PS imposable : 96 338 € × 17,2 % = 16 570 € - Surtaxe plus-values élevées : ~1 600 € (barème progressif, montant approché) - **Total fiscalité sortie : ~32 000 €**

Avant LF 2025 (sans réintégration des amortissements), la même cession aurait coûté ~18 000 €. **Surcoût lié à la réforme : ~14 000 €.**

La réintégration ne porte que sur les amortissements **△ admis en déduction**, pas sur ceux laissés en report. Le calcul exact (base, abattements, surtaxe progressive) doit être validé par un comptable ou un notaire : ces montants sont illustratifs.

## Recommandation stratégique

Pour ce profil parisien LMNP réel TMI 41 %, trois pistes :

1. **Détention longue** (22 ans pour l'exonération IR, 30 ans pour les prélèvements sociaux) — la fiscalité de sortie s'estompe avec les abattements, et le temps absorbe l'effort de trésorerie initial.
2. **Arbitrage micro-BIC longue durée 50 %** si l'avantage de l'amortissement devient marginal (TMI qui baisse, charges déjà faibles).
3. **Passage en LMP** sous conditions (mais le seuil de 23 000 € de recettes n'est pas atteint sur ce seul bien).

L'arbitrage doit être fait avec un comptable spécialisé, en simulant 3 scénarios de cession (2028, 2035, 2045).

🔍 **Leçon principale** : À Paris, le LMNP réel efface l'impôt locatif mais pas la mensualité : le cash flow est négatif, et assumé. C'est un pari sur la plus-value, le patrimoine et le levier — qui n'a de sens qu'avec une vraie capacité d'épargne et un horizon long.

## Synthèse des 3 cas

Critère	Cas 1 T2 banlieue	Cas 2 Immeuble	Cas 3 Studio Paris
Profil investisseur	Primo TMI 30 %	Expérimenté TMI 41 %	Cadre TMI 41 %
Enveloppe juridique	Nom propre LMNP	SCI IS	Nom propre LMNP
Cash flow (exercice 2024)	+331 €/an (~+28 €/mois)	~+470 €/mois (SCI)	~ -425 €/mois
Rentabilité brute	4,8 %	8,7 %	3,4 %
Rentabilité net-net	3,9 %	5,8 %	2,2 %
Plus-value latente	+35 000 €	+120 000 €	+60 000 €
Horizon recommandé	15-22 ans	25-30 ans	22 ans +
Risque principal	Sortie LF 2025	Sortie IS double imposition	Sortie LF 2025

Trois projets, trois stratégies, trois enveloppes différentes. **Aucune ne fonctionne en mode "copier-coller" sur un autre profil.** D'où la nécessité de l'arbre de décision du chapitre 2.

B

ANNEXE B

# Glossaire 2026

---

## Glossaire 2026

---

**ALUR** — Loi pour l'Accès au Logement et un Urbanisme Rénové (2014). Encadre la profession d'agent immobilier, les baux, les états des lieux, les honoraires d'agence.

**Amortissement** — Mécanisme comptable de répartition d'une dépense (le bien) sur sa durée d'utilisation. Permet de réduire le résultat imposable en LMNP réel, SCI IS, SBP/Jeanbrun.

**ANAH** — Agence Nationale de l'Habitat. Gère MaPrimeRénov', Loc'Avantages, et accompagne les bailleurs sociaux et privés.

**ANIL** — Agence Nationale pour l'Information sur le Logement. Source de référence pour la veille réglementaire.

**Audit énergétique** — Diagnostic complet obligatoire pour la vente d'un logement F/G (depuis 04/2023) et E (depuis 01/2025). Valable 5 ans, prix 500-1 500 €.

**Bail mobilité** — Bail de 1 à 10 mois, non renouvelable, créé par la loi ELAN 2018. Locataire ciblé : étudiant, formation, mutation pro. Pas de dépôt de garantie. Visale obligatoire.

**BIC** — Bénéfices Industriels et Commerciaux. Catégorie d'imposition des revenus de location meublée (LMNP/LMP).

**Cash flow** — Solde mensuel net entre les loyers encaissés et toutes les charges (mensualité de prêt, charges non récupérables, fiscalité estimée).

**CEE** — Certificats d'Économies d'Énergie. Primes versées par les fournisseurs d'énergie pour financer des travaux de rénovation énergétique. 6e période 2026-2030.

**CGI** — Code Général des Impôts.

**Compromis de vente** — Avant-contrat de vente immobilière, équivalent à une promesse synallagmatique. Engage les deux parties sous conditions suspensives.

**Conditions suspensives** — Clauses du compromis qui doivent se réaliser pour que la vente puisse être conclue (financement, urbanisme, etc.).

**Cotisation foncière des entreprises (CFE)** — Impôt local dû par les LMNP réel et LMP, calculé sur la valeur locative cadastrale du bien.

**DDT (Dossier de Diagnostic Technique)** — Ensemble des diagnostics obligatoires à fournir lors d'une vente ou location (DPE, ERP, amiante, plomb, gaz, électricité, etc.).

**Décret 87-712** — Décret du 26 août 1987 listant les réparations locatives à la charge du locataire.

**Décret 87-713** — Décret du 26 août 1987 listant les charges récupérables sur le locataire.

**Déficit foncier** — Lorsque les charges déductibles d'un bien loué nu dépassent les revenus fonciers. Imputable sur le revenu global à hauteur de 10 700 € (classique) ou **21 400 €** (majoré rénovation énergétique, jusqu'au 31/12/2027).

**Délégation d'assurance** — Possibilité de souscrire une assurance emprunteur externe à la banque qui finance le prêt (Loi Lagarde 2010, Loi Lemoine 2022 pour la résiliation infra-annuelle).

**Démembrement** — Séparation de la propriété en **usufruit** (jouissance, perception des loyers) et **nue-propriété** (titre, valorisation). Outil de transmission patrimoniale.

**Denormandie** — Dispositif de réduction d'impôt 12-21 % sur 6/9/12 ans pour l'achat-rénovation dans l'ancien en zones ORT / Action cœur de ville. Prolongé jusqu'au 31/12/2027.

**DMTO** — Droits de Mutation à Titre Onéreux. Composante principale des "frais de notaire". 5 % depuis 1/4/2025 (vs 4,5 %) dans la majorité des départements.

**DPE** — Diagnostic de Performance Énergétique. Classement A à G du logement. Méthode 3CL-2021, coefficient électricité revu au 1/1/2026 (2,3 → 1,9).

**Encadrement des loyers** — Plafonnement du loyer dans certaines agglomérations (10+ en 2026). Loyer de référence majoré = loyer de référence × 1,20. Fin théorique de l'expérimentation au 23/11/2026.

**ELAN** — Loi Évolution du Logement et de l'Aménagement Numérique (2018). Notamment création du bail mobilité.

**ERP / État des risques** — Document obligatoire annexé au bail listant les risques naturels, technologiques, sismiques, etc. de la zone.

**État des lieux (EDL)** — Document décrivant l'état du logement à l'entrée et à la sortie du locataire. Détermine la restitution du dépôt de garantie.

**Frais de notaire** — Ensemble des frais d'acquisition (DMTO + émoluments + débours). ~7-8 % du prix dans l'ancien, ~2-3 % dans le neuf.

**Garant** — Personne physique (ou Visale, ou GLI) qui s'engage à payer le loyer en cas de défaut du locataire.

**GLI** — Garantie Loyers Impayés. Assurance souscrite par le bailleur, coût 2,5-4 % du loyer CC. Conditions locataire : revenus 3× loyer, CDI hors essai.

**HCSF** — Haut Conseil de Stabilité Financière. Fixe les règles d'octroi des crédits immobiliers (35 % d'endettement, 25 ans).

**IFI** — Impôt sur la Fortune Immobilière. Dû par les foyers dont le patrimoine immobilier net dépasse 1,3 M€. Barème progressif 0,50-1,50 %.

**IRA** — Indemnité de Remboursement Anticipé. Pénalité due en cas de remboursement anticipé d'un prêt. Plafonnée à 3 % du capital restant dû OU 6 mois d'intérêts (le minimum).

**IRL** — Indice de Référence des Loyers. Publié par l'INSEE chaque trimestre. T1 2026 : 146,60. Permet l'indexation annuelle du loyer (interdite pour DPE F/G).

**Jeanbrun (dispositif)** — Voir SBP / Statut du Bailleur Privé.

**Loi 89** — Loi du 6 juillet 1989 sur les rapports locatifs. Cadre principal du bail d'habitation en France.

**LMNP** — Loueur Meublé Non Professionnel. Statut fiscal qui s'applique aux locations meublées générant <23 000 € de revenus, ou <50 % des revenus du foyer.

**LMP** — Loueur Meublé Professionnel. Statut fiscal applicable au-delà de 23 000 € de revenus + revenus locatifs > 50 % des revenus du foyer.

**Loi Climat & Résilience** — Loi du 22 août 2021. Notamment calendrier d'interdiction de location des passoires thermiques (G 2025, F 2028, E 2034) et gel des loyers F/G.

**Loi Le Meur** — Loi du 19 novembre 2024. Régule la location meublée touristique : abattements micro-BIC réduits, pouvoirs accrus des communes.

**Loi Lemoine** — Loi du 28 février 2022. Résiliation infra-annuelle de l'assurance emprunteur, suppression du questionnaire de santé sous conditions.

**Loc'Avantages** — Dispositif Anah : réduction d'impôt 15-65 % en échange d'un loyer plafonné. 3 niveaux Loc 1/2/3. Jusqu'au 31/12/2027.

**Loyer de référence** — Loyer médian fixé par arrêté préfectoral dans les zones d'encadrement. Le loyer de référence majoré = +20 %.

**MaPrimeRénov'** — Aide d'État à la rénovation énergétique. Rouvert 23/02/2026 avec accompagnement France Rénov' obligatoire, plafonds 30-40 k€ selon classes gagnées.

**Mandat ALUR** — Mandat de gestion locative conforme à la loi ALUR : durée 1 an, périmètre précis, honoraires détaillés.

**Micro-BIC** — Régime fiscal simplifié pour LMNP. Plafonds 2026 : 77 700 € longue durée (50 %), 77 700 € tourisme classé (50 %), 15 000 € tourisme non classé (30 %).

**Micro-foncier** — Régime fiscal simplifié pour location nue. Plafond 15 000 €, abattement 30 %.

**Nue-propriété** — Voir Démembrement.

**Opposabilité du DPE** — Depuis le 1/7/2021, le DPE engage la responsabilité du diagnostiqueur et du propriétaire-vendeur en cas d'erreur.

**Pacte Dutreil** — Mécanisme d'exonération à 75 % des droits de mutation à titre gratuit en cas de transmission d'entreprise. Engagement collectif 2 ans + individuel 6 ans (8 depuis LF 2026).

**Pinel** — Dispositif de réduction d'impôt sur le neuf locatif neuf. **Supprimé au 31/12/2024.** Successeur : Statut du Bailleur Privé.

**PNO** — Assurance Propriétaire Non Occupant. Obligatoire en copropriété depuis ALUR (2014). Coût 80-200 €/an.

**Prélèvements sociaux (PS)** — 17,2 % sur les revenus du capital et plus-values. Composante CSG/CRDS.

**Prêt in fine** — Prêt où l'emprunteur ne rembourse que les intérêts pendant toute la durée, et rembourse le capital à l'échéance.

**PTZ** — Prêt à Taux Zéro. Réservé à la résidence principale, prolongé jusqu'au 31/12/2027 avec extension à tout le territoire pour le neuf.

**Quittance** — Reçu fourni par le bailleur au locataire prouvant le paiement du loyer.

**Régime réel (foncier ou BIC)** — Régime fiscal permettant la déduction des charges réelles (et des amortissements en BIC). Plus complexe que les régimes micro mais souvent plus avantageux.

**Rentabilité brute** — Loyer annuel / Prix d'achat × 100.

**Rentabilité nette** — Rentabilité brute moins toutes les charges récurrentes (hors fiscalité).

**Rentabilité net-net** — Rentabilité nette moins l'impôt sur les revenus locatifs.

**Réintégration des amortissements** — Mécanisme introduit par la LF 2025 (art. 84) : depuis le 15/02/2025, les amortissements LMNP sont réintégrés au calcul de la plus-value de cession.

**RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données. Encadre la collecte et le traitement des données personnelles, notamment des candidats locataires (durée de conservation 3 mois pour les non-retenus).

**SBP (Statut du Bailleur Privé)** — Aussi appelé dispositif Jeanbrun. Successeur du Pinel (2026-2028). Amortissement 3,5-5,5 %, plafond 8-12 k€/an/foyer, location nue RP, 9 ans, sans zonage.

**SCI** — Société Civile Immobilière. Structure juridique pour détenir un bien à plusieurs ou organiser la transmission. Option IR (transparence) ou IS.

**SCPI** — Société Civile de Placement Immobilier. "Pierre-papier" : ticket d'entrée bas, gestion déléguée, rendement moyen 4,5 % en 2026.

**Surtaxe plus-value** — Surtaxe progressive 2-6 % sur la part de plus-value imposable supérieure à 50 000 €.

**Taux d'effort** — Voir HCSF. Plafonné à 35 % des revenus nets mensuels (assurance incluse).

**TMI** — Tranche Marginale d'Imposition. Tranche d'IR la plus élevée applicable au revenu du foyer. Tranches 2026 : 0 %, 11 %, 30 %, 41 %, 45 %.

**Trêve hivernale** — Interdiction d'expulsion du 1er novembre au 31 mars (sauf cas exceptionnels).

**Usufruit** — Voir Démembrement.

**Vacance locative** — Période pendant laquelle le bien est inoccupé. Moyenne France 2026 : 7,8 %.

**VEFA** — Vente en l'État Futur d'Achèvement. Achat d'un bien neuf sur plan, avant ou pendant la construction.

**Visale** — Caution gratuite délivrée par Action Logement. Plafonds loyer 2026 (revalorisés le 6 janvier 2026) : 1 940 € IDF salarié, 1 000 € IDF étudiant. Plafond de ressources locataire +30 ans : 1 710 €/mois. Couverture des 3 premières années du bail.

**Zone tendue** — Zone où la demande de logement excède l'offre. Plafonds spécifiques (préavis locataire 1 mois, encadrement loyer possible, etc.).

C

ANNEXE C

# Sources & textes de référence

---

## Sources & textes de référence

---

Toutes les données chiffrées et règles citées dans ce guide ont été vérifiées à l'écriture (mai 2026) sur les sources officielles ou de référence. Voici la cartographie pour aller plus loin.

---

## Textes législatifs et réglementaires

---

### Lois structurantes

- **Loi du 6 juillet 1989** — Cadre du bail d'habitation. Consultable sur Légifrance.
- **Loi du 22 août 2021 n° 2021-1104** — Climat et Résilience. Calendrier DPE. Consultable sur Légifrance.
- **Loi du 28 février 2022 n° 2022-270** — Loi Lemoine, assurance emprunteur. Consultable sur Légifrance.
- **Loi du 19 novembre 2024 n° 2024-1039** — Loi Le Meur, régulation des meublés de tourisme. Consultable sur Légifrance : [JORFTEXT000050612711](#)
- **Loi de finances pour 2025** — Notamment article 84 (LMNP plus-value) et article 116 (DMTO). Consultable sur Légifrance.
- **Loi de finances pour 2026** — Notamment Statut du Bailleur Privé (promulgation 20/02/2026), prorogation déficit foncier majoré, pacte Dutreil.

### Articles principaux du CGI (Code Général des Impôts)

- **Article 150 VB** — Calcul de la plus-value immobilière (réintégration amortissements LMNP).
  - **Article 156** — Déficit foncier classique et majoré.
  - **Article 278-0 bis A** — TVA à 5,5 % sur la rénovation énergétique.
  - **Article 669** — Barème fiscal de l'usufruit.
- 

## Sources institutionnelles

---

### Administrations

- **Service-public.gouv.fr** — Référence pour les démarches, droits et obligations bailleur/locataire. [service-public.gouv.fr](#)
- **Économie.gouv.fr** — Information sur les dispositifs fiscaux. [economie.gouv.fr](#)
- **BOFiP** (Bulletin Officiel des Finances Publiques) — Doctrine fiscale officielle. [bofip.impots.gouv.fr](#)
- **DGFIP** (Direction Générale des Finances Publiques) — Administration fiscale.

## Organismes publics et opérateurs

- **ANIL** (Agence Nationale pour l'Information sur le Logement) — [anil.org](http://anil.org)
- **ANAH** (Agence Nationale de l'Habitat) — [anah.gouv.fr](http://anah.gouv.fr) (MaPrimeRénov', Loc'Avantages)
- **France Rénov'** — Accompagnement rénovation énergétique. [france-renov.gouv.fr](http://france-renov.gouv.fr)
- **Action Logement** — Visale, aides bailleurs. [actionlogement.fr](http://actionlogement.fr)
- **HCSF** (Haut Conseil de stabilité financière) — Décisions sur l'encadrement du crédit immobilier.
- **INSEE** — Données statistiques (IRL, prix immobilier, démographie). [insee.fr](http://insee.fr)

## Données ouvertes

- **DVF** (Demandes de Valeurs Foncières) — Transactions notariées. [app.dvf.etalab.gouv.fr](http://app.dvf.etalab.gouv.fr)
- **Cadastre data** — [cadastre.data.gouv.fr](http://cadastre.data.gouv.fr)

---

## Sources professionnelles

---

### Notariat

- **Notaires de France** — [notaires.fr](http://notaires.fr) (rapports trimestriels, immo.notaires.fr pour les ventes)

### Statistiques marché

- **Observatoire des Loyers** (OLAP à Paris) — [www.observatoire-des-loyers.fr](http://www.observatoire-des-loyers.fr)
- **ASPIM / IEIF** — Pour les SCPI et OPCI

### Réseaux d'agences et données immobilières

- MeilleursAgents PRO, PriceHubble, Yanport, Castorus

---

## Sources spécialisées 2025-2026 mobilisées dans ce guide

---

Liste non exhaustive des publications consultées à l'écriture (mai 2026) :

- **CAFPI** (taux crédit immobilier, HCSF) — [cafpi.fr](http://cafpi.fr)
- **Pretto** (taux, marché) — [pretto.fr](http://pretto.fr)
- **Crédit Agricole e-immobilier** — [e-immobilier.credit-agricole.fr](http://e-immobilier.credit-agricole.fr)
- **LégiFiscal** (fiscalité immobilière) — [legifiscal.fr](http://legifiscal.fr)
- **Lefebvre Dalloz** (Statut Bailleur Privé) — [formation.lefebvre-dalloz.fr](http://formation.lefebvre-dalloz.fr)
- **Qlower** (LMNP, vacance locative) — [qlower.com](http://qlower.com)
- **Hagnéré Patrimoine** (IFI, SCPI, Dutreil) — [hagnere-patrimoine.fr](http://hagnere-patrimoine.fr)
- **Hellio, Effy, La Prime Énergie** (rénovation énergétique, DPE)
- **Foncia, PAP, Bouygues Immobilier** (encadrement loyers, marché)

- **Manda, Smartloc** (gestion locative)
  - **Visale** (visale.fr), **Manda** (GLI)
- 

## Lectures recommandées

---

Pour aller plus loin que ce guide :

- **"L'investissement immobilier locatif intelligent"** de Julien Delagrèdanne — fondamentaux pédagogiques.
  - **"Tout l'immobilier"** Éditions Francis Lefebvre — référence technique (mise à jour annuelle).
  - **"Fiscalité immobilière"** de Jean-François Buet — référence sur l'optimisation fiscale.
  - **Newsletter "Le Particulier"** — hebdomadaire, bonne synthèse actualité fiscale et immobilière.
- 

## Avertissement

---

Ce guide a été rédigé en mai 2026 sur la base du droit positif en vigueur et des projets de réforme publiés au moment de l'écriture. La fiscalité immobilière française évolue rapidement (4-6 réformes majeures en 24 mois entre 2024 et 2026).

**Pour toute opération significative**, je recommande vivement la consultation préalable d'un **expert-comptable spécialisé immobilier** et/ou d'un **avocat fiscaliste**. Le coût d'une consultation (300-800 €) est dérisoire face aux conséquences d'un mauvais choix d'enveloppe ou d'un oubli réglementaire.

Ce livre **ne constitue pas un conseil patrimonial personnalisé**. Il fournit des informations générales destinées à éclairer la décision, qui reste celle de l'investisseur, sous sa propre responsabilité.

D

ANNEXE D

# Bio Brice Moutinho & écosystème Open Door

---

## Bio Brice Moutinho & écosystème Open Door

---

### À propos de l'auteur

---

**Brice Moutinho** est le fondateur et dirigeant d'**Open Door**, société de gestion locative basée en région parisienne et active sur l'ensemble du territoire français.

Investisseur immobilier depuis ses 25 ans, Brice a construit son expertise en partant de la pratique du terrain : recherche de biens, négociation, rénovation, mise en location, gestion. Cette double casquette — propriétaire-bailleur et professionnel de la gestion — guide l'écriture de ce livre.

Aujourd'hui, Open Door gère **plus de 250 lots en France** pour le compte de bailleurs privés, réalise environ **50 placements par an**, et accompagne ses clients sur l'ensemble du cycle de vie du bien locatif : recherche, acquisition, financement, rénovation, mise en location, gestion, suivi, transmission.

---

### L'écosystème Open Door

---

Au-delà de la gestion locative, Open Door développe un écosystème de services autour de l'investissement immobilier :

#### Open Door Gestion

Le cœur de métier : gestion locative complète pour bailleurs particuliers. Frais en 2026 : **7 % TTC** sur les encaissements + **3 % TTC** pour la GLI (soit 10 % TTC total). Frais de mise en location et EDL facturés séparément, conformément à la loi ALUR.

Services inclus dans le mandat : - Encaissement des loyers, quittances, avis d'échéance - Régularisation annuelle des charges - Indexation IRL automatique (hors F/G) - Suivi des impayés (relances, mise en demeure) - Gestion des sinistres et travaux d'entretien - Compte rendu fiscal annuel (foncier, BIC LMNP) - Veille réglementaire active

#### Open Door Recherche locative

Service de recherche d'investissement locatif pour bailleurs qui souhaitent acheter et déléguer la gestion en sortie. Briefing personnalisé, sourcing multi-canaux, accompagnement à la négociation et au compromis.

#### Open Door Rénovation

Coordination de chantiers de rénovation pour les biens du parc gestion. Accompagnement DPE F/G en C/D, dossiers MaPrimeRénov' + CEE + éco-PTZ, suivi des entreprises RGE.

## Open Door Syndic

Gestion de copropriétés en France, avec approche moderne (digitalisation, transparence, accompagnement aux travaux énergétiques).

## Open Door Vente

Transactions immobilières — accompagnement à la vente d'un bien du parc ou hors parc.

---

## Pour aller plus loin

---

Si après la lecture de ce guide tu souhaites : - **Faire évaluer ton projet d'investissement** ou ton patrimoine locatif - **Confier ta gestion locative** à Open Door - **Lancer une rénovation énergétique** sur ton bien - **Préparer une transmission patrimoniale**

Tu peux nous contacter via : - Le site web Open Door - Instagram **@don\_moutinho** - Email professionnel disponible sur le site

L'écosystème Open Door est conçu pour un accompagnement long terme : pas de pression commerciale, pas de "produits financiers" déguisés, pas de niche fiscale qui sera démolie l'année prochaine. Du conseil de praticien, sur la base du cadre réglementaire réel, dans le respect du temps de l'investisseur.

---

## Remerciements

---

Merci aux équipes Open Door qui font ce métier vivre au quotidien, aux clients-bailleurs qui m'ont autorisé à anonymiser leurs dossiers pour les études de cas de ce guide, et aux locataires de nos lots gérés dont la confiance fait notre métier.

Merci aussi à Anthropic et aux outils d'IA qui ont permis d'accélérer significativement le travail de recherche et de mise en forme de ce guide, sans jamais se substituer au jugement humain et à l'expérience terrain qui sont le cœur de ces pages.

Brice Moutinho Mai 2026