

RJ Patrimoine

CONSEIL INDÉPENDANT

LES ESSENTIELS
VOLUME VII · 2026

UN GUIDE D'AUTEUR

L'investissement locatif, *décodé.*

*Tous les dispositifs, tous les pièges, tous les calculs – racontés
par quelqu'un qui les a vécus. Pas de théorie. Du terrain.*

Joël Randrianarison

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Joël Randrianarison

RJ PATRIMOINE

Édition de **mai 2026**

Données fiscales en vigueur au 17 mai 2026

ORIAS n° **25004202**

Reproduction interdite sans autorisation écrite



L'investissement immobilier est le seul placement où quelqu'un accepte de vous prêter de l'argent pour investir. La banque vous prête 80 %, 90 %, parfois 110 % du prix du bien. C'est ce qu'on appelle l'effet de levier. Si vous y ajoutez l'optimisation fiscale, vous obtenez la formule la plus puissante de création de patrimoine en France.

JOËL RANDRIANARISON

Ce que vous allez *découvrir*

PARTIE I · LES FONDAMENTAUX

- 01 Pourquoi la plupart des investisseurs perdent de l'argent sans le savoir
- 02 Le rendement net-net : la seule règle qui compte
- 03 Location nue : micro-foncier vs régime réel

PARTIE II · LE LMNP ET LA PIERRE-PAPIER

- 04 LMNP : le régime qui change tout (et la réforme 2025)
- 05 LMNP au régime réel : l'amortissement expliqué
- 06 SCPI : la pierre-papier décryptée

PARTIE III · DÉFISCALISER

- 07 Pinel : ce qui reste (plus rien de neuf)
- 08 Denormandie : le seul dispositif actif dans l'ancien
- 09 Loc'Avantages : le dispositif méconnu
- 10 Malraux : pour ceux qui veulent du patrimoine
- 11 Monuments Historiques : le plus puissant, le plus risqué
- 12 Déficit foncier : faire financer vos travaux par le fisc

PARTIE IV · LE PASSÉ, LE FINANCEMENT ET LES PIÈGES

- 13 Les dispositifs du passé : ce qu'il faut savoir
- 14 Le financement : l'effet de levier en chiffres réels
- 15 Lire un tableau d'amortissement comme un pro
- 16 Le piège du neuf : pourquoi arrêter d'acheter sur plan

PARTIE V · CHOISIR SA STRUCTURE

- 17 La SCI à l'IS : quand, pourquoi, comment
- 18 Acheter en direct ou en société : le match

PARTIE VI · PASSER À L'ACTION

- 19** Les 7 ratios que tout investisseur doit calculer
- 20** Les 10 erreurs que j'ai vues – et parfois commises
- 21** Ma checklist personnelle pour choisir un bien
- 22** Tableau comparatif de tous les dispositifs
- 23** Quel dispositif pour quel profil

POUR ALLER PLUS LOIN

- 24** FAQ – 15 questions de vrais investisseurs
- 25** Lexique
- 26** Le meilleur investissement est celui que vous comprenez

I

PREMIÈRE PARTIE

Les fondamentaux

Avant les dispositifs et les montages, trois fondations à poser : pourquoi tant d'investisseurs perdent de l'argent sans le savoir, comment calculer un rendement qui ne ment pas, et comment choisir entre les deux régimes de la location nue. Trois chapitres pour entrer dans la mécanique.

Pourquoi la plupart des investisseurs perdent de l'argent *sans le savoir*.

La majorité des investisseurs locatifs ne gagnent pas l'argent qu'ils croient gagner. Ils confondent rendement brut et rendement net. Ils oublient les prélèvements sociaux. Ils achètent « pour défiscaliser » et se retrouvent avec un bien invendable en zone détendue.

Ce guide est le document qu'il est indispensable d'avoir entre les mains quand on achète son premier bien. Il ne vous promet pas de rendement miracle — personne d'honnête ne peut vous le promettre. Il vous donne **les outils pour ne pas vous faire avoir**. Les vrais calculs, les vrais pièges, les vraies règles du jeu.

En vingt ans de métier, j'ai identifié trois profils d'investisseurs qui perdent systématiquement de l'argent :

Profil n°1 — Le défiscalisateur compulsif. Il choisit d'abord le dispositif fiscal, puis cherche un bien qui rentre dans les cases. Il achète des Pinel dans des villes où le marché locatif est saturé, des Malraux sans avoir visité le bien, des SCPI fiscales avec 12 % de frais d'entrée. Résultat : la réduction d'impôt ne compense jamais la perte en capital.

Profil n°2 — Le rentier imaginaire. Il achète un bien, le loue, et oublie de provisionner. Pas de budget travaux. Pas d'assurance loyers impayés. Pas de suivi fiscal. Un jour, la chaudière lâche (6 000 €), le locataire arrête de payer (3 mois de procédure), et le fisc lui réclame un arriéré. Le cash-flow positif devient négatif en six mois.

Profil n°3 — Le collectionneur de biens moyens. Il achète « un petit quelque chose » chaque année. Des studios à 70 000 €, des petites surfaces en zone détendue. Au bout de dix ans, il a six biens, trois sont vacants, deux sont en travaux permanents, et aucun ne dégage un vrai rendement. La quantité n'a jamais remplacé la qualité.

Ces trois profils ont un point commun : **ils investissent sans avoir défini leur stratégie**. Acheter un bien, c'est facile — n'importe qui avec un apport et un CDI peut signer un compromis. Le rentabiliser sur vingt ans en traversant des changements de locataires, des travaux imprévus, des évolutions fiscales et des cycles de marché, c'est un métier. Ce guide va vous donner les bases de ce métier.

POURQUOI CE GUIDE

Il n'est pas écrit par un service marketing. Il est écrit par quelqu'un qui a monté des opérations, corrigé des catastrophes, défendu des dossiers fiscaux, et accompagné des centaines d'investisseurs. Chaque section contient quelque chose que j'ai appris en payant le prix — en temps, en argent, ou les deux.

Constantes 2026 utilisées dans ce guide. PFU 31,4 % · PASS 48 060 € · IS 15 % jusqu'à 42 500 € puis 25 % · Plafond déficit foncier 10 700 € (21 400 € bonifié) · Plafond micro-BIC 77 700 € · Plafond micro-foncier 15 000 €. Sources : Légifrance, BOFIP, Service-Public.

Le rendement net-net : *la seule règle qui compte.*

Trop de gens entrent dans le bureau avec une annonce agitant un « rendement de 7 % ». Mon premier réflexe : leur demander de refaire le calcul avec moi. En trois colonnes. Voici la méthode.

Les trois visages du rendement

Le rendement brut, c'est celui des vitrines d'agence : loyer annuel divisé par prix d'achat. Il ne vaut rien. C'est le chiffre qui sert à vendre. Ne vous arrêtez jamais là.

Le rendement net, c'est le rendement brut moins toutes les charges non récupérables : taxe foncière, charges de copropriété non refacturables, assurance PNO, frais de gestion locative, provision pour travaux. C'est déjà plus honnête, mais encore incomplet.

Le rendement net-net, c'est le rendement net moins l'impôt et les prélèvements sociaux. C'est **le seul chiffre qui compte**. Ce qui reste dans votre poche après que tout le monde a pris sa part : le syndic, les impôts locaux, le fisc, la CSG. C'est lui qui détermine si vous gagnez de l'argent ou si vous faites un cadeau à l'administration.

Un cas réel

Studio à Lyon, 180 000 € frais d'agence et notaire inclus. Loyer mensuel : 850 €, soit 10 200 € par an.

ÉTAPE	CALCUL	RENDEMENT
Rendement brut	$10\,200 \div 180\,000$	5,67 %
Charges annuelles (TF 900 €, copro 500 €, PNO 180 €, gestion 720 €, provision travaux 600 €)	-2 900 €	—
Rendement net	$7\,300 \div 180\,000$	4,06 %
Fiscalité micro-foncier TMI 30 % : base = $10\,200 \times 70\% = 7\,140\,€ \rightarrow$ IR 2 142 € + PS 1 228 €	-3 370 €	—
Rendement net-net	$3\,930 \div 180\,000$	2,18 %

VOILÀ LA VÉRITÉ

On passe de 5,67 % à 2,18 %. Une chute de 62 %. Sans même compter un mois de vacance locative, un impayé, ou un ravalement de façade. Quand je présente ce tableau aux clients, il y en a un sur deux qui repose son projet et réfléchit. C'est exactement ce qu'il faut faire.

Maintenant, imaginez le même bien en LMNP au régime réel. L'amortissement vient réduire la base imposable. On obtient potentiellement zéro impôt sur les loyers. Le rendement net-net passe de 2,18 % à environ 3,8 %. **Vous avez doublé votre résultat net sans changer de bien.** C'est ça, la puissance de l'optimisation fiscale.

Comment calculer le rendement net-net en 6 étapes

- 1. Prix total d'acquisition** = prix du bien + frais de notaire (~7,5 % ancien) + frais d'agence + frais de garantie.
- 2. Loyer annuel brut** = loyer mensuel × 11 (provision d'un mois de vacance systématique).
- 3. Charges annuelles** = TF + copro non récupérable + PNO + gestion (6-8 % des loyers) + provision travaux (1 % du prix/an).
- 4. Revenu net avant impôt** = loyer annuel – charges.
- 5. Impôt** = selon TMI et régime (micro-foncier 30 %, réel, micro-BIC 50 %, LMNP réel). Ajouter 17,2 % de PS.
- 6. Rendement net-net** = (revenu net – impôt) ÷ prix total × 100.

Si après ce calcul vous obtenez moins de 3 %, demandez-vous si l'investissement locatif est vraiment le meilleur placement pour votre situation. Un PER, une assurance-vie ou un PEA peuvent offrir un meilleur couple rendement/disponibilité selon votre âge et vos objectifs.

LA RÈGLE D'OR

Calculez toujours le net-net avant d'acheter. Avec votre TMI réelle. Avec les prélèvements sociaux de 17,2 %. Avec une provision vacance d'au moins un mois. Si le résultat est inférieur à 3 %, posez-vous la question de savoir pourquoi vous investissez. En 2026, un net-net de 3 à 5 % est une bonne opération.

CHAPITRE 3

Location nue : micro-foncier vs réel — *quand l'un tue l'autre.*

La location nue, c'est le régime par défaut. Simple sur le papier. Sauf qu'il y a un piège dans lequel tombent presque tous les débutants : rester au micro-foncier alors que le régime réel leur ferait économiser des milliers d'euros.

Le micro-foncier : le piège de la simplicité

Le micro-foncier, c'est le régime automatique si vos loyers annuels sont inférieurs à 15 000 €. Le fisc applique un abattement forfaitaire de 30 % – sans justificatif, sans comptabilité. Vous êtes imposé sur 70 % des loyers.

Ça a l'air confortable. Et c'est confortable. **Sauf si vos charges réelles dépassent 30 % des loyers.** Et devinez quoi : avec un crédit, c'est presque toujours le cas les premières années.

SCÉNARIO	MICRO-FONCIER	RÉGIME RÉEL
Loyers annuels	12 000 €	12 000 €
Charges réelles (intérêts emprunt 4 500 € + TF 800 € + copro 400 € + PNO 200 €)	Non déduites	5 900 €
Base imposable	8 400 € (70 % × 12 000)	6 100 €
IR (TMI 30 %) + PS 17,2 %	3 965 €	2 879 €
Économie régime réel		+1 086 € / an

Mille euros par an, c'est le prix d'une option que vous n'avez pas cochée. Multipliez par 10 ans de dé-tention, et vous avez laissé 10 000 € sur la table.

Quand basculer ? La règle est simple : si vos intérêts d'emprunt + charges non récupérables dépassent 30 % de vos loyers bruts annuels, le régime réel devient mathématiquement gagnant. Faites le calcul chaque année, surtout les premières années du crédit où les intérêts sont les plus élevés.

ATTENTION À L'IRRÉVOCABILITÉ

L'option pour le régime réel est irrévocable pendant trois ans en location nue. Contrairement au LMNP où vous pouvez alterner chaque année, le choix en nu vous engage. Ne le prenez pas à la légère, mais ne restez pas non plus au micro-foncier par inertie. Faites le calcul.

LE VRAI DU FAUX

Micro-foncier = simplicité mais souvent sous-optimal si crédit ou travaux. Régime réel = un peu plus de paperasse mais potentiellement plusieurs milliers d'euros d'économie par an. Et il ouvre la porte au déficit foncier, détaillé plus loin.

II

DEUXIÈME PARTIE

Le LMNP et la *pierre-papier*

Le LMNP est le régime que j'utilise le plus dans mes stratégies patrimoniales. Il transforme un revenu foncier passif en activité commerciale, avec des règles du jeu totalement différentes. Et bien plus favorables. Nous verrons aussi les SCPI, l'immobilier sans les clés, pour ceux qui ne veulent rien gérer.

LMNP : le régime qui change tout (et la réforme 2025 qui a tout changé).

En LMNP, vous n'êtes plus dans la catégorie « revenus fonciers ». Vous basculez dans les BIC – Bénéfices Industriels et Commerciaux. Ce n'est pas un détail administratif. C'est un changement de monde fiscal.

Ce qui change fondamentalement

D'abord, le bail est plus court : un an renouvelable (ou neuf mois pour un bail mobilité). Ensuite, le dépôt de garantie peut monter à deux mois de loyer hors charges. Et surtout, **la fiscalité est radicalement différente.**

Le micro-BIC : la porte d'entrée

Le régime de base du LMNP, c'est le micro-BIC. Un abattement forfaitaire de 50 % sur les loyers. Vous déclarez 15 000 € de recettes, vous êtes imposé sur 7 500 € seulement. Aucune charge à justifier, aucun comptable. Plafond de recettes : 77 700 € par an. Pour un ou deux biens, vous avez de la marge.

Pour qui ? Pour l'investisseur qui commence, qui n'a pas de travaux lourds, et dont les charges réelles sont inférieures à 50 % des loyers. Simple, efficace, zéro paperasse.

La réforme de février 2025 : ce que vous devez absolument savoir

CHANGEMENT MAJEUR — LMNP ET PLUS-VALUE

Jusqu'en février 2025, les amortissements déduits pendant la phase de détention étaient « oubliés » au moment du calcul de la plus-value à la revente. Vous déduisiez vos amortissements chaque année, vous réduisiez votre impôt sur les loyers, et à la sortie, l'administration fiscale calculait la plus-value comme si de rien n'était.

Depuis la réforme, **les amortissements pratiqués en LMNP sont réintégrés dans le prix d'acquisition fiscal** pour le calcul de la plus-value. Chaque euro amorti aujourd'hui réduit votre prix d'achat fiscal, ce qui mécaniquement augmente votre plus-value imposable demain.

Exemple concret : vous achetez un bien 200 000 €, vous l'amortissez à hauteur de 8 000 € par an pendant 10 ans. Soit 80 000 € d'amortissements cumulés. Votre prix d'acquisition fiscal passe de 200 000 € à 120 000 €. Si vous revendez 260 000 €, votre plus-value imposable n'est plus de 60 000 € mais de 140 000 €. À 36,2 % d'imposition (19 % IR + 17,2 % PS), l'impôt passe de 21 720 € à 50 680 €. **La réforme vous coûte 28 960 € de plus.** C'est brutal, mais c'est la réalité 2026.

TÉMOIGNAGE TERRAIN

« J'ai un client qui a acheté en LMNP réel en 2018. Belle opération, fiscalité loyers à zéro. Avec la réforme 2025, sa plus-value future sera imposée sur une base élargie de 60 000 € d'amortissements cumulés. On a dû revoir complètement sa stratégie de sortie. »

L'ARBITRAGE LMNP EN 2026

Le LMNP conserve deux atouts majeurs : l'abattement de 50 % au micro-BIC (toujours intact), et l'amortissement au réel qui annule la fiscalité des loyers. Mais la note à la sortie est devenue significative. Si vous gardez le bien très longtemps (20 ans et plus), l'avantage annuel compense encore le coût à la revente. Si vous pensez revendre dans 10 ans, refaites vos calculs.

CHAPITRE 5

LMNP au régime réel : *l'amortissement expliqué simplement.*

C'est le dispositif le plus puissant de l'investissement locatif français. Et le plus mal compris. Laissez-moi vous l'expliquer avec un langage de terrain.

Le principe en une phrase

En LMNP au régime réel, vous traitez votre bien comme un outil de travail qui s'use. Chaque année, vous constatez comptablement qu'il perd de la valeur — même si en réalité il en prend. Cette « perte » comptable — l'amortissement — vient réduire votre bénéfice imposable. **C'est parfaitement légal**, et c'est prévu par le Code général des impôts.

La mécanique en détail

Le bien est décomposé en plusieurs « composants », chacun avec sa durée d'amortissement propre :

COMPOSANT	DURÉE D'AMORTISSEMENT	EXEMPLE : BIEN DE 200 000 € (170 000 € AMORTISSABLES)
Gros œuvre (structure, murs porteurs)	30 à 50 ans	$170\,000 \times 55\% \div 40 \text{ ans} = 2\,338 \text{ €/an}$
Second œuvre (cloisons, électricité, plomberie)	10 à 25 ans	$170\,000 \times 20\% \div 20 \text{ ans} = 1\,700 \text{ €/an}$
Équipements (meubles, électroménager)	5 à 10 ans	$170\,000 \times 12\% \div 7 \text{ ans} = 2\,914 \text{ €/an}$
Aménagements (peinture, revêtements)	5 à 10 ans	$170\,000 \times 8\% \div 8 \text{ ans} = 1\,700 \text{ €/an}$
Agencements divers	5 à 10 ans	$170\,000 \times 5\% \div 6 \text{ ans} = 1\,417 \text{ €/an}$
Amortissement annuel total		≈ 10 069 €/an

Exemple complet avec des vrais chiffres

Achat : Studio meublé, 160 000 € (dont 140 000 € amortissables). Loyer : 800 €/mois, soit 9 600 €/an.

Charges réelles annuelles : intérêts d'emprunt 3 200 €, taxe foncière 750 €, copropriété 480 €, PNO 180 €, gestion locative 672 €, comptable 900 € = **6 182 €**

Amortissement annuel : ≈ 7 800 €

Total déductions : 6 182 € + 7 800 € = **13 982 €**

Résultat fiscal : 9 600 € - 13 982 € = **-4 382 €** (déficit BIC, reportable 6 ans)

Impôt à payer sur les loyers : **0 €**

CE QUE ÇA CHANGE CONCRÈTEMENT

Vous encaissez 9 600 € de loyers. Vous payez zéro impôt dessus. Votre locataire rembourse votre crédit, et le fisc n'en prélève rien. C'est ça, la puissance de l'amortissement. Mais — et c'est le grand mais de 2025 — ces 7 800 € amortis chaque année viendront réduire votre prix d'achat fiscal à la revente.

Les obligations comptables

Le régime réel impose une déclaration 2031 et une liasse fiscale complète. Je vous le dis franchement : **ne faites pas ça vous-même**. Prenez un expert-comptable. C'est 600 à 1 200 € par an, déductibles de votre résultat. L'économie d'impôt générée couvre très largement ce coût.

LMNP réel vs location nue : le match en 2026

CRITÈRE	LMNP RÉEL	LOCATION NUE + DÉFICIT FONCIER
Fiscalité des loyers	Excellente : résultat fiscal souvent à zéro grâce à l'amortissement	Bonne : déduction des charges réelles. Déficit foncier imputable au global.
Fiscalité à la revente (post-2025)	Dégradée : amortissements réintégrés dans la PV	Inchangée : abattements pour durée de détention. Exonération IR après 22 ans.
Flexibilité du bail	Élevée : 1 an (meublé), 9 mois (mobilité)	Faible : 3 ans minimum
Loyer	Supérieur de 15-25 % (meublé)	Standard
Complexité administrative	Élevée : comptable obligatoire, liasse BIC	Modérée : déclaration 2044
Profil idéal	Investisseur long terme (20 ans+), prêt à déléguer la compta	Investisseur en travaux, TMI élevée (41-45 %), horizon 10-15 ans

En résumé, si votre horizon est de 20 ans et plus et que vous êtes prêt à gérer la comptabilité, le LMNP réel reste gagnant. Si votre horizon est plus court et que vous avez des travaux à réaliser, la location nue avec déficit foncier redevient très compétitive.

CHAPITRE 6

SCPI : la pierre-papier *décryptée*.

Les SCPI – Sociétés Civiles de Placement Immobilier – c'est l'immobilier sans les clés. Vous achetez des parts d'une société qui détient et gère un parc de bureaux, de commerces ou de logements. Vous ne gérez rien. Et c'est précisément le problème si vous ne savez pas lire entre les lignes.

Ce qu'on vous vend et ce que vous achetez vraiment

TYPE DE SCPI	STRATÉGIE	RENDEMENT BRUT INDICATIF	CE QU'ON NE VOUS DIT PAS TOUJOURS
De rendement	Bureaux, commerces, entrepôts. Revenu régulier.	4,5 à 6 %	Très sensible au cycle économique. Bureaux en souffrance depuis le télétravail.
Fiscale	Biens éligibles Pinel, Malraux, Denormandie.	2 à 3,5 %	Frais d'entrée très élevés (jusqu'à 12 %). Liquidité problématique.
De capitalisation	Achat avec décote, travaux, revente. Objectif plus-value.	Très variable	Rendement faible pendant des années. Pari sur la gestion.
En nue-propriété	Achat des murs sans l'usufruit. Décote 30-40 %.	0 % puis PV	Liquidité nulle pendant le démembrement. Bon outil retraite si bien choisi.

Comment analyser une SCPI

Quand un client vient me voir avec une brochure de SCPI, voici les quatre indicateurs que je vérifie avant tout :

- 1. Le TDVM (Taux de Distribution sur Valeur de Marché).** C'est le dividende annuel divisé par la valeur réelle de la part. C'est le seul rendement comparable entre SCPI. Le rendement facial affiché dans la publicité est souvent calculé sur le prix de souscription (incluant la commission), ce qui le gonfle artificiellement.
- 2. Le TOF (Taux d'Occupation Financier).** Le pourcentage de surface louée par rapport à la surface totale. Un TOF inférieur à 90 % signale une vacance problématique. Pour les SCPI de bureaux en 2026, c'est un indicateur particulièrement scruté.
- 3. Le report à nouveau.** C'est la réserve dans laquelle la SCPI puise pour lisser ses dividendes. Si le report à nouveau baisse année après année, la SCPI distribue plus qu'elle ne gagne – ce n'est pas soutenable.
- 4. L'écart entre prix de souscription et prix de retrait.** Si vous achetez une part à 1 000 € et que le prix de retrait est de 850 €, vous commencez avec une décote implicite de 15 %. C'est le prix de l'illiquidité.

UNE HISTOIRE VRAIE QUI M'A MARQUÉ

En 2019, un client est venu me voir avec 80 000 € placés dans une SCPI fiscale. Frais d'entrée : 10 %. Rendement facial : 4,2 %. En 2024, le taux d'occupation financier était tombé à 78 %, le dividende avait été réduit de 40 %, et la valeur de retrait des parts était inférieure de 25 % au prix de souscription. Il voulait sortir. Délai de retrait estimé : 18 mois. Il a fini par vendre avec une décote de 30 %.

QUAND UNE SCPI A DU SENS

Pour quelqu'un qui ne veut absolument pas gérer, qui veut diversifier avec un ticket d'entrée modeste (quelques milliers d'euros), ou qui souhaite investir les murs de son activité en SCI à l'IS. Pour tout le reste, l'immobilier direct bien géré offre généralement un meilleur couple rendement/risque. Et si vous achetez des SCPI, diversifiez entre au moins deux ou trois sociétés de gestion, et ne dépassez jamais 30 % de votre patrimoine immobilier total en pierre-papier.

III

TROISIÈME PARTIE

Défiscaliser

Six dispositifs, du plus connu au plus confidentiel. Pinel, Denormandie, Loc'Avantages, Malraux, Monuments Historiques et déficit foncier. Pour chacun, le mécanisme, les plafonds, les pièges, et le profil auquel il convient. Avec une mise en garde constante : le bien avant la fiscalité.

Pinel : ce qui reste

pour ceux qui ont souscrit avant 2025.

Le Pinel, c'est fini. Définitivement. Plus aucune souscription possible depuis le 1^{er} janvier 2025. Et franchement, entre nous, c'est une bonne nouvelle pour les investisseurs.

En quinze ans d'observation, j'ai vu des investisseurs acheter des appartements neufs en Pinel, convaincus qu'ils faisaient une « bonne affaire » parce que le fisc leur rendait 18 % du prix. Certains ont gagné de l'argent. Beaucoup plus ont perdu — non pas à cause du dispositif lui-même, mais parce qu'ils achetaient n'importe quoi, n'importe où, en se focalisant uniquement sur la carotte fiscale.

Ceux qui sont encore engagés

Si vous avez souscrit un Pinel avant le 31 décembre 2024, votre réduction d'impôt continue jusqu'au terme de votre engagement — 6, 9 ou 12 ans selon votre choix initial. Les taux étaient de 10,5 % (6 ans), 15 % (9 ans) et 17,5 % (12 ans) en Pinel classique 2024. En Pinel+, c'était 12 %, 18 % et 21 %.

NE RELÂCHEZ RIEN

Le piège classique de l'investisseur en fin de Pinel : il oublie de vérifier que son locataire respecte toujours les plafonds de ressources. L'administration fiscale contrôle, y compris rétrospectivement. Si votre locataire de l'année 3 dépassait les plafonds, la réduction d'impôt de l'année 3 est reprise, avec pénalités. Oui, même quatre ans plus tard. Vérifiez chaque année.

Quand votre engagement Pinel arrivera à échéance, deux options : continuer en location nue et basculer au régime réel si votre TMI le justifie, ou **meubler le bien et passer en LMNP** — ce qui vous fera perdre le bénéfice du plafonnement Pinel mais vous ouvrira l'amortissement. C'est un calcul à faire au cas par cas, à la fin de l'engagement.

Denormandie : le seul dispositif de défiscalisation *actif dans l'ancien.*

Le Denormandie, c'est le dispositif que j'aime bien proposer aux clients qui veulent créer de la valeur plutôt que simplement défiscaliser. Acheter un bien ancien à rénover dans un centre-ville éligible, faire les travaux, et bénéficier d'une réduction d'impôt de 12 à 21 % sur le coût global.

Pourquoi le préférer au Pinel

Parce que vous achetez **moins cher**. Un bien ancien dans une ville moyenne, ça se négocie. Un bien neuf en VEFA, vous payez le prix fort – prix du foncier + marge du promoteur + TVA. En Denormandie, vous avez un vrai levier de négociation à l'achat, et les travaux créent une valeur intrinsèque qui reste même si le marché baisse.

Autre point crucial : en Denormandie, **vous choisissez vos artisans et vos matériaux**. En VEFA, vous subissez les choix du promoteur. Vous maîtrisez la qualité de la rénovation, ce qui est un avantage considérable pour la revente.

Dans une ville comme Châteauroux, Saint-Dié ou Montluçon – toutes éligibles Action Cœur de Ville – le prix au mètre carré dans l'ancien oscille entre 800 et 1 200 €. Avec travaux, vous ressortez à 1 500-1 800 €/m², soit moitié moins qu'un neuf standard. La réduction d'impôt de 18 ou 21 % vient en bonus, pas en justification de l'achat.

PARAMÈTRE	VALEUR
Taux de réduction	12 % (6 ans), 18 % (9 ans), 21 % (12 ans)
Assiette	Prix d'achat + travaux, plafonné à 300 000 € par an et 5 500 €/m ²
Travaux minimum	25 % du coût total de l'opération
Zonage	Communes « Action Cœur de Ville » (245 villes) ou communes sous ORT
Plafonds loyers et ressources	Identiques au Pinel selon zonage ABC
Plafond niches fiscales	10 000 € / an
Date limite	31 décembre 2027 pour la signature de l'acte authentique

TÉMOIGNAGE TERRAIN

« J'ai accompagné un couple en 2025 sur un Denormandie à Nevers. Achat 55 000 €, travaux 45 000 €. Coût total 100 000 €. Réduction d'impôt 18 % sur 9 ans = 18 000 €. Loyer 558 €/mois pour 60 m². Rendement net-net après réduction d'impôt : plus de 7 %. Et le bien est dans un quartier en pleine revitalisation. »

Comment choisir la bonne ville pour un Denormandie

Le piège du Denormandie, c'est de choisir une ville simplement parce qu'elle est éligible. Les 245 communes « Action Cœur de Ville » sont très hétérogènes. Voici ma méthode :

1. **Regardez l'évolution démographique** sur les 10 dernières années (source : INSEE). Une ville qui perd des habitants est un risque locatif.
2. **Vérifiez le taux de vacance locative** (source : ANIL, observatoires locaux). En dessous de 5 %, c'est sain. Au-dessus de 8 %, méfiance.
3. **Identifiez les projets structurants** : arrivée du TGV, création d'un campus universitaire, implantation d'un hôpital.
4. **Visitez la ville** un mardi matin en novembre. Pas un samedi de juillet. Regardez les commerces : sont-ils ouverts ? Les rues sont-elles animées ? Y a-t-il des grues (signe d'investissement) ?

CHAPITRE 9

Loc'Avantages : le dispositif méconnu qui peut rapporter plus que Pinel.

Loc'Avantages, c'est le dispositif dont personne ne parle dans les dîners en ville. Et pourtant, pour un contribuable à 45 % de TMI, il peut être plus intéressant que ne l'était le Pinel.

Le deal : vous baissez le loyer, le fisc vous récompense

Vous conventionnez votre logement avec l'ANAH et vous vous engagez à pratiquer un loyer inférieur au marché. En échange, vous recevez une réduction d'impôt calculée sur les loyers bruts.

NIVEAU	LOYER (% DU PLAFOND LOCATIF SOCIAL)	RÉDUCTION D'IMPÔT	EXEMPLE : LOYER 600 €/MOIS → 7 200 €/AN
Loc1	~80 %	15 %	1 080 € de réduction
Loc2	~60 %	35 %	2 520 € de réduction
Loc3	~45 %	65 %	4 680 € de réduction

En Loc3, vous touchez 65 % des loyers bruts en réduction d'impôt – et vous touchez aussi les loyers eux-mêmes. Le rendement net-net peut devenir excellent pour un contribuable fortement imposé.

Prenons un cas concret : un T3 loué 700 € par mois (8 400 €/an) en Loc3. Réduction d'impôt : $8\,400 \times 65\% = 5\,460$ €. Ajoutez les 8 400 € de loyers encaissés. Même avec une TMI à 41 %, l'IR sur les loyers nets est souvent inférieur à la réduction d'impôt. L'opération peut devenir **fiscalement positive** – vous gagnez plus en réduction d'impôt que vous ne payez d'impôt sur les loyers.

LES CONTRAINTES — NE LES SOUS-ESTIMEZ PAS

Conventionnement de 6 ans minimum avec l'ANAH. Location nue obligatoire. Plafonds de ressources du locataire à respecter scrupuleusement. La réduction d'impôt entre dans le plafond des niches fiscales de 10 000 €. Et surtout : trouver le bon locataire sous plafond peut prendre du temps.

POUR QUEL PROFIL

Propriétaire d'un bien déjà amorti ou sans crédit, fortement imposé (TMI 41-45 %), prêt à accepter un rendement locatif facial plus faible en échange d'une forte économie d'impôt. Intéressant aussi en complément d'un déficit foncier.

CHAPITRE 10

Malraux : pour ceux qui veulent du patrimoine, *pas de la défiscalisation.*

Le Malraux n'est pas un dispositif pour débutants. Mais pour qui peut y accéder, c'est l'un des rares dispositifs non plafonnés par le plafond des niches fiscales.

Le mécanisme

Vous achetez un bien dans un secteur sauvegardé (PSMV) ou un Site Patrimonial Remarquable (SPR). Vous réalisez des travaux de restauration validés par l'Architecte des Bâtiments de France. Vous obtenez une réduction d'impôt de **22 % ou 30 %** du montant des travaux, selon le type de secteur.

SECTEUR	TAUX	PLAFOND TRAVAUX	RÉDUCTION MAX
SPR avec PSMV approuvé	22 %	400 000 € / 4 ans	88 000 € sur 4 ans
Quartier Ancien Dégradé (QAD) ou SPR avec PVAP	30 %	400 000 € / 4 ans	120 000 € sur 4 ans

L'AVANTAGE DÉCISIF

Le Malraux est **hors plafond des niches fiscales**. Si vous avez déjà saturé votre plafond de 10 000 € avec d'autres dispositifs (Denormandie, Loc'Avantages, PER), le Malraux peut encore produire une réduction d'impôt supplémentaire. C'est le seul dispositif de réduction d'impôt immobilier avec cette caractéristique, en dehors des Monuments Historiques.

Mais ne vous y trompez pas : le Malraux n'est pas une opération purement financière. Vous devenez propriétaire d'un bien dans un secteur protégé, avec des contraintes architecturales fortes. L'ABF peut exiger des matériaux spécifiques, des techniques traditionnelles, des artisans qualifiés. Les travaux coûtent systématiquement plus cher qu'une rénovation classique – comptez 20 à 40 % de surcoût. Vous vous engagez à louer pendant 9 ans minimum.

CHAPITRE 11

Monuments Historiques : le plus puissant — *et le plus risqué.*

Si le Malraux est le haut de gamme, les Monuments Historiques sont le sur-mesure absolu. Aucun plafond de déduction, aucun plafond de niches, aucune limite de montant. Vous pouvez déduire l'intégralité des travaux de votre revenu global.

Le mécanisme en bref

Le Monument Historique est un immeuble classé ou inscrit. Ce classement impose des contraintes fortes (avis conforme de l'ABF pour toute modification) mais ouvre droit au régime fiscal le plus favorable qui existe en France. Vous pouvez déduire de votre revenu global l'intégralité des charges foncières et des travaux de restauration — **sans aucun plafond**. Si vous gagnez 500 000 € par an et que vous dépensez 500 000 € de travaux dans un château classé, votre revenu imposable est ramené à zéro. Légalement.

PARAMÈTRE	VALEUR
Taux de déduction	100 % des charges foncières et travaux
Imputation	Sur le revenu global , sans plafond
Durée de conservation	15 ans minimum
Validation des travaux	Obligatoire par l'Architecte des Bâtiments de France (ABF)
Ouverture au public	Si le bien n'est pas loué et pas ouvert au public, la déduction est limitée aux seuls intérêts d'emprunt

L'avantage supplémentaire — et il est considérable — c'est que le déficit généré par un Monument Historique n'est pas limité aux 10 700 € du déficit foncier classique. Il est **intégralement imputable sur le revenu global, sans plafond**. Pour un contribuable à 45 %, c'est la possibilité d'effacer des centaines de milliers d'euros de revenu imposable.

LEÇONS TIRÉES DE L'EXPÉRIENCE

J'ai vu un client acheter un corps de ferme classé dans le Perche. Magnifique. Travaux estimés par le premier architecte : 400 000 €. Coût réel final : 680 000 €. Pourquoi ? L'ABF a exigé des tuiles plates traditionnelles au lieu de mécaniques, des enduits à la chaux au lieu de ciment, des menuiseries en chêne sur mesure. Les artisans agréés monuments historiques coûtent 30 à 50 % plus cher que des artisans classiques. Résultat : l'économie d'impôt théorique ($680\,000 \times 45\% = 306\,000$ €) est considérable, mais la facture nette restait à 374 000 €.

Si vous envisagez un Monument Historique, ma règle est simple : **votre budget travaux doit être au moins égal à deux fois votre revenu imposable annuel** pour que le dispositif soit vraiment pertinent. En dessous, le Malraux ou le déficit foncier sont probablement plus adaptés. Et surtout, **faites valider tous vos devis par l'ABF avant d'acheter**.

CHAPITRE 12

Déficit foncier : comment faire financer vos travaux par le fisc.

Le déficit foncier, c'est l'outil le plus accessible et le plus puissant pour un investisseur qui rénove. En location nue au régime réel, quand vos charges dépassent vos loyers, la différence s'appelle un déficit foncier. Ce déficit vient réduire votre revenu imposable global.

Les deux étages du déficit

Étage 1 : jusqu'à 10 700 € par an, le déficit foncier est imputable sur votre **revenu global**. Si votre TMI est à 45 %, vous économisez $10\,700 \times 45\% = 4\,815$ € d'impôt.

Étage 2 : au-delà de 10 700 €, le surplus est reportable sur vos **revenus fonciers** des 10 années suivantes. Il effacera la fiscalité de vos futurs loyers.

La bonification énergétique

Si vos travaux de rénovation énergétique permettent de faire passer un logement d'une classe E, F ou G à une classe A, B, C ou D, le plafond d'imputation sur le revenu global passe à **21 400 €**. Soit jusqu'à 9 630 € d'économie d'impôt en une année pour un contribuable à 45 %.

La stratégie que j'utilise le plus

Acheter en location nue → générer du déficit foncier → basculer en LMNP une fois les travaux terminés. C'est parfaitement légal. Pendant la phase travaux, vous imputez le déficit sur votre revenu global. Une fois le bien rénové et meublé, vous passez en LMNP au réel et vous amortissez. Le meilleur des deux mondes.

À RETENIR

Le déficit foncier est d'autant plus puissant que votre TMI est élevée. Si vous êtes à 11 %, l'économie est modeste. Si vous êtes à 45 %, chaque euro de déficit imputé vous fait économiser 45 centimes. C'est un outil de contribuables fortement imposés.

Cas réel — comment 70 000 € de travaux deviennent 9 000 € après impôt

Un client médecin, TMI à 45 %, achète un immeuble de trois lots pour 250 000 €. Deux lots inhabitables. Travaux : 70 000 € sur deux ans.

Année 1 : travaux 45 000 €, charges diverses 9 700 €. Total charges : 54 700 €. Loyers : 6 000 €. Déficit : 48 700 €. Imputation sur revenu global : $10\,700\text{ €} \times 45\% = 4\,815\text{ €}$ d'économie d'impôt. Report : 38 000 €.

Année 2 : travaux restants 25 000 €, charges 8 000 €, loyers 10 000 €. Déficit : 23 000 €. Imputation : $10\,700\text{ €} \times 45\% = 4\,815\text{ €}$. Report cumulé : 50 300 €.

Années 3-4 : tous les lots loués. Loyers : 28 000 €/an. Le report de 50 300 € efface la fiscalité sur les loyers. Économie indirecte : environ 13 000 € d'IR évités. **Bilan : 70 000 € de travaux, dont plus de 22 000 € financés par l'économie d'impôt.** Et l'immeuble rénové vaut maintenant 320 000 €.

IV

QUATRIÈME PARTIE

Le passé, le financement *et les pièges*

Un regard sur les dispositifs disparus pour comprendre d'où viennent les règles actuelles, puis la mécanique du crédit – ce qui fait de l'immobilier le seul placement à effet de levier accessible à tous – et le piège du neuf, qui a coûté cher à tant d'investisseurs.

Les dispositifs du passé : *ce qu'il faut savoir.*

Scellier, Besson, Robien, Censi-Bouvard, Girardin... Ces noms reviennent souvent dans les conversations entre investisseurs. Voici ce que vous devez savoir, rapidement, pour comprendre d'où viennent les règles actuelles.

Scellier (2009-2014)

L'ancêtre direct du Pinel. Réduction d'impôt de 18 à 30 % sur le prix du neuf, étalée sur 9 ans. Les derniers engagements (2014) sont arrivés à échéance en 2023. Plus personne n'est en cours.

Besson / Robien (1999-2009)

Le Besson offrait une déduction forfaitaire. Le Robien introduisait un amortissement de 50 % du prix sur 15 ans. Totalement éteints. Mais ils ont inspiré le mécanisme d'amortissement du LMNP réel.

Censi-Bouvard (terminé le 31/12/2022)

Dispositif pour résidences services (étudiantes, seniors, EHPAD, tourisme). Réduction d'impôt de 11 % + récupération de la TVA à 20 %. Plafond 300 000 € HT. Si vous avez investi avant fin 2022, votre réduction continue jusqu'au terme de vos 9 ans. Attention à la revente avant 20 ans : la TVA est remboursée au prorata.

Girardin immobilier (terminé)

Investissement locatif en Outre-Mer avec réduction d'impôt pouvant atteindre 64 %. Remplacé progressivement par le Pinel Outre-Mer (lui-même arrêté fin 2024). Le déficit foncier Outre-Mer bénéficie encore d'un plafond rehaussé à 15 300 €.

Conclusion partielle : avant de passer à l'action

À ce stade du guide, vous avez une vision d'ensemble de tous les dispositifs actifs en 2026. Voici ce que je vous conseille de retenir avant d'aller plus loin :

- **Pour la fiscalité des loyers** (annuler l'impôt sur vos revenus locatifs) : LMNP au régime réel avec amortissement. C'est le meilleur outil disponible.
- **Pour réduire votre impôt global** (pendant que vous rénovez) : déficit foncier en location nue. Imputation de 10 700 €/an sur votre revenu global.
- **Pour défiscaliser à l'achat** (réduire le prix net de votre investissement) : Denormandie jusqu'à fin 2027 dans l'ancien avec travaux. Malraux ou MH pour les budgets patrimoniaux.

- **Pour ne rien gérer** (déléguer intégralement) : SCPI de rendement à crédit, ou SCPI en assurance-vie pour la fiscalité allégée.
- **Pour capitaliser sur le long terme** (stratégie entrepreneuriale) : SCI à l'IS avec réinvestissement systématique des loyers.

Et dans tous les cas, rappelez-vous : **le bien avant la fiscalité**. Un mauvais bien avec un bon dispositif fiscal reste un mauvais investissement.

CHAPITRE 14

Le financement : l'effet de levier *en chiffres réels.*

L'immobilier est le seul placement où quelqu'un accepte de vous prêter de l'argent pour investir. La banque vous prête 80 %, 90 %, parfois 110 % du prix du bien. C'est ce qu'on appelle l'effet de levier. Et c'est la raison numéro un pour laquelle l'immobilier surclasse tous les autres placements sur le long terme.

La démonstration qui parle à tout le monde

Prenons 200 000 €. Deux stratégies. Même bien, même marché, même durée de 20 ans.

Stratégie A – Sans levier. Vous investissez 200 000 € cash dans un bien qui rapporte 4 % net. Revenu annuel : 8 000 €. Dans 20 ans, avec une appréciation prudente de 1,5 % par an, le bien vaut environ 269 000 €. Gain total : $(8\,000 \times 20) + (269\,000 - 200\,000) = 229\,000$ €.

Stratégie B – Avec levier. Vous investissez 50 000 € d'apport et empruntez 150 000 € à 3,5 % sur 20 ans. Mensualité : 870 €. Loyer net de charges : 800 €. Le locataire couvre 92 % de la mensualité. Vous complétez 70 € par mois, soit 840 € par an. Au bout de 20 ans, le bien est libre de crédit et vaut 269 000 €. Votre mise totale : $50\,000 + 840 \times 20 = 66\,800$ €. Gain total : $269\,000 - 66\,800 = 202\,200$ €.

Le calcul qui tue. Avec levier, votre rendement annuel sur votre apport est de $202\,200 \div 20 = 10\,110$ €, soit **20,2 % par an**. Sans levier : 4 %. C'est cinq fois plus. Et ce calcul est volontairement conservateur.

Il y a une condition : **le rendement net du bien doit être supérieur au coût du crédit**. Si vous empruntez à 4 % et que le bien rapporte 3 % net, le levier joue contre vous. C'est l'effet de massue. Ne faites jamais de levier négatif.

LA LEÇON

Sans levier : 4 % de rendement sur votre argent. Avec levier : 20 % de rendement sur votre apport. C'est la différence entre épargner et investir. Le crédit n'est pas une charge : c'est le seul outil qui transforme un rendement locatif ordinaire en création de patrimoine extraordinaire.

Les règles du jeu en 2026

RÈGLE	POURQUOI ELLE COMPTE
Taux fixe obligatoire	Un taux variable sur 20 ans peut détruire votre cash-flow si les taux remontent. Fixe, toujours.
Assurance déléguée	Changez l'assurance groupe de la banque pour une externe. Économie : 30 à 60 % sur le coût total.
Différé d'amortissement	Si vous avez des travaux, négociez un différé partiel de 6 à 12 mois.
Apport 10-20 %	Principalement pour couvrir les frais de notaire (7-8 % ancien, 2-3 % neuf).
Taux d'endettement \leq 35 %	Recommandation HCSF. Les loyers sont pondérés à 70-80 % dans le calcul.
Cash-flow à l'équilibre	Ne tolérez pas un cash-flow négatif chronique.

CHAPITRE 15

Lire un tableau d'amortissement *comme un pro.*

Le banquier va vous tendre un tableau d'amortissement. La plupart des gens regardent la mensualité et signent. Erreur. Voici les points à vérifier.

Les trois chiffres que je vérifie systématiquement

- 1. Le coût total du crédit** : c'est la somme de toutes les mensualités (capital + intérêts + assurance) moins le capital emprunté. Si vous empruntez 150 000 € sur 20 ans à 3,5 %, le coût total sera d'environ 58 000 €. Vérifiez que ce chiffre est cohérent avec le taux annoncé.
- 2. La part d'intérêts dans les premières mensualités** : en début de prêt, vous remboursez surtout des intérêts et très peu de capital. C'est normal (amortissement progressif), mais ça a une conséquence fiscale majeure : **c'est à ce moment-là que les intérêts déductibles sont les plus élevés**. Plus vous êtes en début de prêt, plus le régime réel est avantageux par rapport au micro.
- 3. Le point de bascule** : c'est le mois à partir duquel la part de capital remboursée dépasse la part d'intérêts. Notez cette date. C'est le moment où votre stratégie fiscale doit potentiellement évoluer.

Le TAEG : le seul taux qui compte

Le taux nominal n'est pas le taux réel de votre crédit. Le **TAEG** (Taux Annuel Effectif Global) intègre TOUS les frais : intérêts, assurance, frais de dossier, parts sociales, garantie. C'est le seul taux comparable entre deux offres de prêt. Regardez toujours le TAEG, pas le taux nominal.

NOTRE CONSEIL

Demandez toujours un tableau d'amortissement détaillé avant la signature de l'offre de prêt. Vérifiez la colonne assurance mois par mois. Comparez le TAEG entre au moins deux banques. Si votre banquier refuse de vous communiquer le TAEG ou le tableau avant l'offre, changez de banquier.

Le TRI : l'indicateur que les pros utilisent

Au-delà du rendement net-net annuel, il y a un indicateur plus sophistiqué : le **Taux de Rendement Interne** (TRI). C'est le taux qui égalise la somme des flux futurs actualisés avec l'investissement initial. Il prend en compte TOUS les flux : l'apport, les mensualités de crédit, les loyers, les charges, la fiscalité, et le prix de revente net d'impôt. Un bon TRI en 2026 se situe entre 5 et 8 % net. En dessous de 4 %, l'investissement n'est probablement pas assez performant par rapport au risque pris.

CHAPITRE 16

Le piège du neuf : pourquoi *arrêter d'acheter sur plan.*

J'ai acheté du neuf. Plusieurs fois. J'ai même gagné de l'argent avec. Mais aujourd'hui, je le déconseille à la plupart de mes clients. Voici pourquoi.

Ce que vous payez vraiment dans le neuf

Le prix d'un logement neuf se décompose en quatre parts : le prix du terrain (25-35 % du total), le coût de construction (30-40 %), la marge du promoteur (10-15 %), et la TVA à 20 %. La marge du promoteur et la TVA représentent ensemble 25 à 35 % du prix d'achat. **Le jour où vous signez l'acte, cette valeur est déjà perdue.**

À cela s'ajoute le fait que le promoteur fixe son prix en intégrant sa marge, ses frais de commercialisation et le coût du foncier qu'il a souvent acheté au prix fort. En VEFA, vous êtes le dernier maillon de la chaîne — celui qui paie tout le monde.

Le vrai risque : la valeur de revente

Un appartement neuf se revend dans un marché où il est en concurrence avec... d'autres appartements neufs. Dès qu'un nouveau programme sort à côté, le vôtre n'est plus « le neuf ». Il devient « l'ancien récent ». Et l'écart de prix entre neuf et ancien récent peut atteindre 15 à 20 % en quelques années.

TÉMOIGNAGE PERSONNEL

« J'ai acheté un T2 neuf à Bordeaux en 2015 sur plan, livré en 2017 : 230 000 €. En 2024, un T2 quasi identique dans la résidence construite en 2022 à 200 mètres se vendait 200 000 €. Le mien ? Un agent l'a estimé à 175 000 €. La perte a été de 55 000 € en sept ans sur un bien que tout le monde me disait "sûr". La décote "neuf vers ancien récent" est réelle, et elle fait mal. »

Les seules exceptions

Le neuf peut avoir du sens si vous achetez dans une zone ultra-tendue avec pénurie structurelle de logements (Paris intra-muros, première couronne, certains quartiers de Lyon). Et encore, à condition d'acheter au bon prix. Le bon prix dans le neuf, c'est quand le prix au mètre carré est inférieur d'au moins 10 % au prix médian du quartier pour le même type de bien.

L'autre exception, c'est l'achat pour **occuper le bien soi-même**. La qualité de construction (isolation phonique, thermique, normes RE2020) est sans comparaison avec la plupart des biens anciens. Mais là, on ne parle plus d'investissement locatif – on parle d'achat de résidence principale.

V

CINQUIÈME PARTIE

Choisir *sa structure*

Le choix de la structure juridique est l'une des décisions les plus lourdes de conséquences. SCI à l'IR ou à l'IS ? Achat en direct ou en société ? Deux chapitres pour poser les bases, comprendre les arbitrages, et ne pas se tromper de montage.

La SCI à l'IS : quand, *pourquoi*, *comment*.

La SCI à l'IS est l'un des sujets auxquels je consacre le plus de temps en rendez-vous. Parce que c'est un outil très puissant — et très souvent mal utilisé.

Le mécanisme

Contrairement à la SCI à l'IR qui est fiscalement « transparente » (les résultats remontent directement aux associés), la SCI à l'IS est une personne morale qui paie elle-même l'impôt sur les sociétés. Ce changement de paradigme ouvre des possibilités que l'IR n'offre pas — mais impose aussi des contraintes qu'il faut bien mesurer.

CRITÈRE	SCI À L'IR (TRANSPARENCE)	SCI À L'IS
Imposition des loyers	Au nom des associés (IR + PS 17,2 %)	À l'IS : 15 % jusqu'à 42 500 €, 25 % au-delà
Amortissement	Non	Oui — amortissement comptable du bien
Déficit	Imputable sur le revenu global des associés	Reportable indéfiniment sur les bénéfices de la SCI
Plus-value de cession	PV des particuliers (19 % + PS 17,2 %)	PV professionnelle : IS 15/25 % puis distribution PFU 31,4 %
Transmission	Démembrement, donation simple	Donation de parts avec décote possible (pacte Dutreil)

Quand la SCI à l'IS devient intéressante

La bascule vers l'IS se justifie quand votre TMI est supérieure à **30 %**. Pourquoi ? Parce qu'à l'IS, vos loyers sont taxés à 15 % (jusqu'à 42 500 € de bénéfice), contre 30 % + 17,2 % = 47,2 % à l'IR. L'écart est de 32 points. Vous gardez beaucoup plus de cash dans la société pour rembourser vos emprunts ou réinvestir.

Attention au piège : si vous voulez récupérer l'argent dans votre poche, il faudra distribuer des dividendes et supporter le PFU de 31,4 %. Pour 100 € de bénéfice : 100 - 15 (IS) = 85 €, puis 85 × 31,4 % = 26,69 € de PFU. Net dans votre poche : **58,31 €**. À l'IR à 30 %, vous auriez eu 100 - 47,2 = **52,80 €**. L'avantage existe mais il est modeste si vous sortez les fonds. En revanche, si vous **réinvestissez** sans distribuer, chaque euro ne subit que l'IS à 15 %, contre 47,2 % à l'IR — la différence devient massive sur la durée.

LA RÈGLE QUE J'APPLIQUE

SCI à l'IS = stratégie de capitalisation longue. Vous ne sortez pas l'argent, vous le réinvestissez. Si votre objectif est un complément de revenu immédiat, restez en direct ou en SCI à l'IR. Si votre objectif est de constituer un patrimoine sur 20 ans en réinvestissant les loyers, la SCI à l'IS est imbattable.

CHAPITRE 18

Acheter en direct ou en société : *le match.*

Question qui revient dans 80 % de mes premiers rendez-vous. Voici la matrice de décision que j'utilise.

CRITÈRE	ACHAT EN DIRECT	SCI À L'IR	SCI À L'IS
Simplicité	Maximale	Moyenne (comptabilité, AG)	Lourde (bilan, liasse fiscale)
Fiscalité loyers	IR + PS ou micro-BIC	IR + PS (revenus fonciers)	IS 15/25 %
Amortissement	Oui en LMNP	Non	Oui (comptable)
Déficit imputable	Oui (foncier ou BIC)	Oui (foncier)	Non (report interne)
Transmission	Droits de mutation élevés	Donation de parts, démembrement	Donation de parts, décote Dutreil
Protection du patrimoine	Faible	Bonne (patrimoine d'affectation)	Bonne
Coût de fonctionnement	Nul	500-1 000 €/an	1 500-3 000 €/an

L'ERREUR QUE JE VOIS TROP SOUVENT

Créer une SCI pour un seul petit bien locatif. Pour un studio à 100 000 €, le coût de la structure (création 1 500-2 500 €, comptabilité 800-1 500 €/an) peut dépasser l'avantage fiscal. La SCI commence à avoir du sens à partir de deux ou trois biens, ou à partir d'un patrimoine d'au moins 300 000 €.

Les trois erreurs de montage que j'ai corrigées

Erreur n°1 : la SCI à l'IS pour un seul bien. Un client avait créé une SCI à l'IS pour un appartement de 180 000 €. Coût annuel de la structure : 2 200 €. Avantage fiscal par rapport à l'IR : environ 1 100 €. Perte nette : 1 100 € par an. J'ai conseillé la dissolution et le retour en nom propre.

Erreur n°2 : la résidence principale dans la SCI. Ne mettez jamais votre résidence principale dans une SCI. Vous perdez l'exonération de la plus-value sur la résidence principale (article 150 U du CGI).

Erreur n°3 : la SCI sans comptable. Une SCI, même à l'IR, doit tenir une comptabilité d'engagement, établir des comptes annuels, et convoquer une assemblée générale. Un client a ignoré ces obligations pendant cinq ans. Coût de la régularisation : 8 000 € d'honoraires + 2 500 € de pénalités. Le comptable qu'il n'a pas pris lui aurait coûté 800 € par an.

VI

SIXIÈME PARTIE

Passer à *l'action*

Toute la théorie de ce guide n'a de valeur qu'à condition d'être traduite en décisions. Cinq chapitres pour calculer vos ratios, éviter les erreurs classiques, appliquer une checklist rigoureuse, comparer tous les dispositifs en un coup d'œil et choisir le bon outil pour votre profil.

Les 7 ratios que tout investisseur *doit calculer avant d'acheter.*

Voici les 7 indicateurs que je calcule pour chaque dossier qui passe sur mon bureau. Certains sont simples, d'autres demandent un tableur. Tous sont indispensables.

1. Rendement net-net

$(\text{Loyer annuel} - \text{charges} - \text{impôt}) \div \text{prix total d'acquisition.}$

En dessous, votre capital travaille moins bien qu'un livret A ou un fonds euros. C'est le thermomètre qui ne ment jamais.

2. Cash-flow mensuel

$\text{Loyer} - \text{mensualité crédit} - \text{charges mensuelles} - \text{provision travaux.}$

Un cash-flow négatif chronique vous appauvrit chaque mois et dégrade votre capacité d'emprunt pour vos projets futurs.

3. Taux d'effort

$(\text{Mensualité crédit} - 70 \% \text{ du loyer}) \div \text{revenus mensuels nets du foyer.}$

Respectez la norme HCSF. Un taux d'effort qui explose, c'est le signal que l'investissement est trop gros pour vous.

4. Prix au m² vs prix médian

Prix total ÷ m² habitable, comparé au prix médian DVF du quartier.

Ne payez jamais au-dessus du marché. Si le vendeur justifie un prix supérieur par « le charme » ou « le potentiel », c'est du marketing.

5. Ratio loyer/prix

Loyer mensuel ÷ prix total d'acquisition.

En dessous (moins de 6 % brut annuel), le rendement brut de départ est structurellement trop faible pour absorber charges et fiscalité.

6. Taux de vacance

Observatoires locaux ANIL, données INSEE, agences immobilières.

Un taux de vacance élevé est le premier destructeur de rendement. Vérifiez-le avant le prix.

7. Délai de revente

Données DVF, notaires, agents locaux.

Un bien invendable n'est pas un investissement. La liquidité de sortie est aussi importante que le rendement d'entrée.

Si au moins 5 de ces 7 ratios sont dans le vert, vous avez un dossier solide. Si moins de 4 sont au vert, reposez le dossier ou renégociez le prix. J'ajoute un conseil de vieux briscard : **calculez toujours le ratio n°2 (cash-flow) dans trois scénarios** — optimiste (loyer plein, pas de vacance), réaliste (11 mois de

loyer, provision travaux de 1 %), et pessimiste (10 mois de loyer, un sinistre non couvert). Si le scénario pessimiste vous met dans le rouge au point de ne plus pouvoir assumer votre train de vie, votre projet est trop ambitieux pour votre situation actuelle.

Les signaux d'alarme que j'ai appris à reconnaître

Après vingt ans, certains signaux ne trompent pas. Voici les six drapeaux rouges qui me font reposer un dossier immédiatement :

- 1. Un rendement brut supérieur à 8 %.** Soit le bien est sous-évalué (vice caché probable), soit il est dans une zone sinistrée (vacance structurelle), soit le vendeur ment sur le loyer. Dans tous les cas, suspicion maximale.
- 2. Un prix au m² 20 % en dessous du marché.** Pourquoi le vendeur brade-t-il ? Divorce, succession, urgence – ou vice structurel ? La réponse est dans les diagnostics. Exigez-les tous.
- 3. Un DPE F ou G.** Non seulement c'est interdit à la location depuis 2025, mais même avec des travaux de rénovation, le coût peut être prohibitif. Un DPE G, c'est souvent 50 000 à 100 000 € de travaux pour atteindre D. Fuyez, sauf si vous avez un budget travaux conséquent et une stratégie Denormandie ou déficit foncier bien calibrée.
- 4. Des charges de copropriété qui explosent.** Comparez les charges sur 3 ans. Une tendance haussière de plus de 10 % par an signale un immeuble mal géré ou des travaux à venir.
- 5. Un vendeur pressé qui refuse les diagnostics.** Un vendeur honnête fournit tous les diagnostics. Un vendeur qui les retarde ou les refuse cache quelque chose. Passez votre chemin.
- 6. Une ville sans dynamique économique.** Pas d'université, pas d'hôpital, pas de bassin d'emploi diversifié, solde migratoire négatif. Le plus beau bien du monde ne se louera pas s'il n'y a personne pour y vivre.

CHAPITRE 20

Les 10 erreurs que j'ai vues — *et parfois commises.*

En vingt ans, j'ai rencontré toutes les erreurs possibles. En voici dix qu'il aurait été utile de connaître avant de démarrer.

- 1. Acheter pour défiscaliser.** C'est l'erreur reine. On ne choisit pas un bien parce qu'il réduit l'impôt. On choisit un bien parce qu'il est bon, et ensuite on optimise sa fiscalité. L'ordre est capital.
- 2. Sous-estimer les travaux.** Ajoutez toujours 20 % au devis. Toujours. Les mauvaises surprises sont la norme en rénovation, pas l'exception.
- 3. Oublier la vacance locative.** Un mois sans locataire = 8 % de vos revenus annuels perdus. Provisionnez 1 à 2 mois dans votre plan de financement.
- 4. Négliger l'assurance GLI.** Pour 2 à 4 % du loyer, elle vous couvre contre les impayés. Je ne lance aucune opération sans.
- 5. Rester au micro-foncier avec un crédit.** Si vous avez un emprunt, le régime réel est presque toujours plus intéressant. Faites la simulation.

- 6. Dépasser les plafonds (Pinel, Denormandie, Loc'Avantages).** L'administration vérifie, même des années après. Un dépassement de loyer ou de ressources entraîne la reprise de l'avantage fiscal.
- 7. Ignorer les prélèvements sociaux.** 17,2 % de CSG/CRDS sur vos revenus locatifs. Ne les oubliez jamais dans le calcul de votre rendement net-net.
- 8. Ne pas penser à la sortie avant l'entrée.** Comment revendre ? À qui ? Dans quel délai ? Si vous ne pouvez pas répondre, vous achetez à l'aveugle.
- 9. Faire l'impasse sur le comptable en LMNP réel.** Une liasse fiscale BIC mal remplie, c'est un redressement à 40 % de pénalités. Payez le comptable.
- 10. Ignorer la réforme LMNP 2025.** Les amortissements sont désormais réintégrés dans la plus-value. Si vous avez un plan de revente à 10 ans, refaites vos calculs.

Si je devais n'en retenir qu'une : **l'erreur numéro 1**, acheter pour défiscaliser. J'ai vu plus de patrimoines détruits par l'obsession de la carotte fiscale que par n'importe quel autre facteur. Achetez un bon bien d'abord. L'optimisation fiscale vient après.

Si je devais recommencer : les 4 choses que je ferais différemment

Avec vingt ans de recul, voici ce que je modifierais.

Un : commencer plus petit. Le premier bien était trop ambitieux. Cash-flow négatif pendant trois ans. Aujourd'hui, je conseille un studio ou petit T2, dans une ville qu'on connaît, avec un financement qui laisse de la trésorerie disponible. Mieux vaut un petit bien maîtrisé qu'un grand bien subi.

Deux : prendre un comptable dès le premier jour. J'ai perdu des milliers d'euros d'économies d'impôt les premières années en voulant tout faire seul. Un bon comptable coûte 800 € par an. Il vous en fait économiser 3 000. ROI imbattable.

Trois : me concentrer sur moins de biens, mais meilleurs. Trois excellents biens valent mieux que dix biens médiocres. La qualité de l'emplacement et le potentiel de revente sont ce qui compte sur 20 ans.

Quatre : avoir une vision patrimoniale globale dès le départ. L'investissement locatif n'est pas une île. Il doit s'articuler avec votre résidence principale, votre épargne financière, votre retraite, votre transmission. Faites un bilan patrimonial avant d'acheter, pas après.

Comment je choisis un bien aujourd'hui : *ma checklist personnelle.*

Après vingt ans et plusieurs centaines de dossiers, j'ai réduit ma méthode à une checklist en douze points. Voici ce que je vérifie avant même de réfléchir au dispositif fiscal.

1. **Emplacement.** Proximité transports en commun, commerces, écoles. **À pied.** Pas « à 10 minutes en voiture ». À pied. Un locataire sans voiture doit pouvoir vivre normalement. C'est le critère n°1.
2. **Marché locatif local.** Taux de vacance < 5 %, délai moyen de relocation < 1 mois. Vérification sur les observatoires de l'ANIL et en appelant trois agences locales.
3. **Prix d'achat.** Inférieur ou égal au prix médian du quartier pour un bien comparable. Source : données DVF en open data. Ne jamais payer au-dessus du marché.
4. **État du bâti.** Diagnostic technique complet : amiante, plomb, termites, électricité, gaz. Pas de mauvaise surprise structurelle. Si le vendeur refuse un diagnostic, fuyez.
5. **DPE.** Minimum D. Classe G interdite à la location depuis 2025. Classe E interdite en 2028. Anticipez la réglementation, pas seulement l'état actuel.
6. **Charges de copropriété.** Lecture des trois derniers PV d'AG. Couloirs chauffés ? Ascenseur ancien ? Jardin coûteux ? Gardien ? Tout pèse sur le rendement net.
7. **Taxe foncière.** Demandez l'avis de TF avant de signer. Un T2 à 1 200 € de TF, ce n'est pas le même rendement qu'un T2 à 450 €. L'écart représente parfois 1 point de rendement.
8. **Loyer de marché.** Vérification sur les annonces récentes du loyer réellement pratiqué. Pas ce que promet le vendeur : ce qui se signe dans les baux.
9. **Travaux prévisibles.** Toiture, façade, chaudière, électricité. Liste de tout ce qui arrivera dans les 10 ans et budgétisation au prix actuel + 20 % de marge.
10. **Plan de financement.** Crédit, apport, mensualité, assurance, cash-flow. Un tableur complet sur 20 ans avec scénarios optimiste, réaliste et pessimiste.
11. **Stratégie fiscale.** Quel régime (nu/meublé, micro/réel) ? Pour combien de temps ? Quel dispositif ? Quel plan B si la loi change ?
12. **Scénario de sortie.** Revente à qui ? Dans quel délai ? À quel prix probable ? Quelle fiscalité sur la plus-value ? La sortie fait partie de l'investissement.

RATIO DE RÉFÉRENCE

Si 10 cases sur 12 sont cochées, j'achète. Si 8 ou 9, je négocie le prix à la baisse. En dessous de 8, j'écarte l'opération. La discipline est votre meilleure alliée.

Négociateur comme un investisseur, pas comme un particulier

La négociation est le moment où se joue une part significative de votre rendement. Un bien acheté 10 % sous le prix de marché, c'est un rendement immédiatement majoré de 10 %. Voici ce que j'ai appris sur le terrain.

Arrivez avec un financement prêt. Une attestation bancaire ou un accord de principe change radicalement le rapport de force. Le vendeur préférera une offre à -7 % avec financement garanti qu'une offre au prix avec condition suspensive. Votre solidité financière est votre meilleur argument.

Chiffrez tout ce qui ne va pas. Un DPE en E ? Chiffrez l'isolation. Une chaudière de 15 ans ? Chiffrez son remplacement. Une copropriété qui a voté un ravalement ? Déduisez-le du prix. Chaque défaut devient une ligne de négociation factuelle, vérifiable, imparable.

Repérez les signaux de faiblesse. Un bien en vente depuis plus de 90 jours, un vendeur en instance de divorce, une succession, un bien occupé par un locataire âgé : ce sont des situations où le vendeur a besoin de vendre plus vite que vous n'avez besoin d'acheter. Utilisez cet avantage, avec élégance.

Ne faites jamais une offre au prix. Même si le bien vous semble parfaitement évalué, proposez 5 à 8 % en dessous. Vous verrez la réaction. Au pire, le vendeur refuse et vous montez. Au mieux, il accepte et vous avez gagné une année de rendement.

Tableau comparatif de *tous les dispositifs*.

Un panorama complet pour comparer en un coup d'œil. À imprimer et à garder sous le coude.

DISPOSITIF	TYPE D'AVANTAGE	TAUX / VALEUR	PLAFOND	ENGAGEMENT	NEUF/ANCIEN	STATUT 2026
Micro-foncier	Abattement forfaitaire	30 %	15 000 €/an	—	Les deux	Actif
Régime réel foncier	Déduction charges	Charges réelles	Déficit 10 700 € sur global	—	Les deux	Actif
LMNP micro-BIC	Abattement forfaitaire	50 %	77 700 €/an	—	Les deux	Actif
LMNP réel	Amortissement + charges	Résultat BIC → 0 €	Aucun	—	Les deux	Actif
SCPI	Revenus fonciers ou AV	4-6 % brut indicatif	Aucun	—	n/a	Actif
Pinel / Pinel+	Réduction d'impôt	10,5 à 21 %	300 000 €/an	6/9/12 ans	Neuf	Arrêté 31/12/2024
Denormandie	Réduction d'impôt	12 / 18 / 21 %	300 000 €/an	6/9/12 ans	Ancien	Actif — 31/12/2027
Loc'Avantages	Réduction d'impôt	15 / 35 / 65 %	Niche 10 000 €	6 ans	Les deux	Actif
Malraux	Réduction d'impôt	22 ou 30 %	400 000 €/4 ans	9 ans	Ancien	Actif
Monuments Historiques	Déduction revenu global	100 % travaux	Aucun	15 ans conservation	Ancien	Actif
Déficit foncier	Déduction revenu global	TMI × déficit	10 700 / 21 400 €	—	Ancien	Actif
Scellier	Réduction d'impôt	18 à 30 %	300 000 €	9 ans	Neuf	Terminé 2014
Besson / Robien	Déduction	8 à 50 % amort.	Variable	9-15 ans	Neuf	Terminé 2009

Censi-Bouvard	Réduction + TVA	11 % + 20 % TVA	300 000 € HT	9 ans	Neuf	Terminé 31/12/2022
Girardin immobilier	Réduction d'impôt	23 à 64 %	Variable	5 ans	Neuf	Terminé

LECTURE RAPIDE

En 2026, le tiercé gagnant pour la fiscalité des loyers : LMNP au réel (amortissement), déficit foncier (imputation au global), et SCI à l'IS (capitalisation à 15 %). Pour la défiscalisation à l'achat : Denormandie jusqu'à fin 2027 (12-21 %), Malraux hors plafond (22-30 %), et Loc'Avantages Loc3 (65 % de réduction). Pour la tranquillité absolue : SCPI de rendement à crédit.

Quand faut-il vendre ? Les 5 signaux qui ne trompent pas

Savoir acheter, c'est bien. Savoir vendre, c'est mieux. Voici les cinq situations où je conseille à mes clients d'envisager sérieusement la sortie.

- 1. Le marché local est en surchauffe.** Quand le prix au mètre carré a augmenté de plus de 30 % en cinq ans dans le quartier, la probabilité d'une correction augmente. Prenez vos bénéfices.
- 2. Le rendement net-net passe sous les 2 %.** Avec l'usure du bien, la hausse de la taxe foncière et l'évolution de la fiscalité, le rendement s'érode. Quand il tombe trop bas, le capital serait mieux employé ailleurs.
- 3. Un projet de vie change la donne.** Divorce, expatriation, rapprochement des enfants, besoin de liquidités pour une résidence principale. L'immobilier est un outil au service de votre vie, pas l'inverse.
- 4. La copropriété part à la dérive.** Impayés chroniques, absence d'entretien, conflits entre copropriétaires. Un immeuble mal géré voit sa valeur fondre. Sortez avant que le marché ne sanctionne le bien.
- 5. L'avantage fiscal arrive à échéance sans stratégie de remplacement.** Votre engagement Pinel ou Denormandie se termine. Vous n'avez pas de plan pour le régime suivant. Plutôt que de laisser le bien en gestion passive sous-optimisée, vendez et réinvestissez dans une opération mieux structurée.

Quel dispositif *pour quel profil.*

Il n'y a pas de dispositif universel. Il y a des dispositifs adaptés à des situations. Voici ma matrice de décision.

PROFIL	TMI	OBJECTIF PRINCIPAL	DISPOSITIF RECOMMANDÉ	POURQUOI
Jeune actif, primo-investisseur	11-30 %	Capitalisation long terme	LMNP micro-BIC ou LMNP réel si crédit lourd	Abattement 50 % simple. Passage au réel possible plus tard.
Cadre supérieur	41-45 %	Réduire IR + préparer retraite	Déficit foncier puis LMNP réel. Denormandie si ancien à rénover.	Déficit imputé à 45 % = max d'économie. Couplage avec LMNP.
Profession libérale / TNS	Variable	Murs professionnels + diversification	SCI à l'IS pour les murs pro. LMNP pour le locatif résidentiel.	Capitalisation à l'IS. Protection du patrimoine pro.
Pas envie de gérer	Toutes	Revenu régulier sans contrainte	SCPI de rendement à crédit. SCPI en nue-propriété si pas besoin de revenu.	Zéro gestion. Diversification immédiate. Décote en nue-pro.
Investisseur avec travaux	30-45 %	Créer de la valeur + optimiser	Déficit foncier → bascule LMNP réel. Denormandie si ville éligible.	Double optimisation : IR pendant travaux, amortissement après.
Budget limité (< 50 000 €)	Toutes	Premier placement locatif	SCPI à crédit ou nue-propriété. Crowdfunding en complément.	Ticket d'entrée faible. Effet de levier possible.
Budget élevé (> 500 000 €)	41-45 %	Défiscalisation massive	Malraux + Monuments Historiques si affinité patrimoniale.	Hors plafond niches. Déduction illimitée pour MH.
Investisseur engagé	30-45 %	Impact social + fiscalité	Loc'Avantages Loc3 (65 %). Intermédiation locative.	Réduction puissante. Impact social mesurable.

NE JAMAIS OUBLIER

Le bien fait le rendement. Le dispositif fiscal l'améliore. L'inverse n'est jamais vrai. J'ai vu des Denormandie désastreux sur des biens mal situés, et des LMNP superbes sur des studios bien placés. L'emplacement est le socle. La fiscalité est l'étage.

POUR ALLER PLUS LOIN

FAQ, lexique *et conclusion*

Quinze questions parmi les plus fréquentes des investisseurs, un lexique pour décoder les termes techniques, et la règle la plus importante que j'ai apprise en vingt ans de métier. La matière brute, pour ceux qui veulent creuser et décider.

FAQ — 15 questions *de vrais investisseurs.*

🔗. LMNP ou location nue : comment choisir ?

Si vous voulez maximiser la fiscalité pendant la détention, LMNP au réel (amortissement). Si vous avez une TMI élevée et des travaux à faire, location nue avec déficit foncier. Le LMNP nécessite un meublé — loyer plus élevé mais investissement initial supérieur. En 2026, avec la réforme de février 2025, le LMNP perd un peu de son avantage à la sortie. Intégrez ce paramètre.

🔗. Peut-on cumuler Denormandie et LMNP sur le même bien ?

Non. Le Denormandie impose une location nue. Vous ne pouvez pas être en LMNP pendant l'engagement Denormandie. Une fois l'engagement de 6, 9 ou 12 ans terminé, vous pouvez basculer en LMNP librement.

🔗. Le Pinel est-il vraiment fini ?

Oui. Arrêté au 31 décembre 2024. Aucune nouvelle souscription possible. Si vous êtes engagé dans un Pinel, continuez à respecter les plafonds jusqu'au terme. Si vous cherchez un dispositif équivalent dans le neuf, il n'y en a plus. Dans l'ancien avec travaux, c'est le Denormandie.

🔗. Quel est le meilleur dispositif pour préparer sa retraite ?

Le LMNP au réel sur 20 ans. Vous financez à crédit, le locataire rembourse, l'amortissement efface la fiscalité. À la retraite, vous avez un bien libre de crédit générant un complément de revenu. Alternative : la SCPI en nue-propriété (décote 30-40 %, pas de revenu pendant 10-15 ans, pleine propriété au moment de la retraite).

🔗. Peut-on basculer d'un Pinel vers un LMNP ?

Oui, mais **seulement après la fin de l'engagement Pinel**. Si vous basculez avant, vous perdez la réduction d'impôt et devez rembourser les avantages perçus. Le jour où l'engagement Pinel s'éteint, vous êtes libre de meubler et de passer en LMNP.

🔗. SCPI ou immobilier direct ?

SCPI si vous ne voulez aucune gestion, si vous avez un petit ticket, ou si vous cherchez une diversification immédiate. Immobilier direct si vous voulez le contrôle, un meilleur rendement net, et une maîtrise de la plus-value. Pour du rendement pur bien géré, le direct l'emporte presque toujours. Pour de la tranquillité, la SCPI a du sens.

🔗 L'achat en nue-propriété : pour qui ?

Pour ceux qui n'ont pas besoin de revenus immédiats. Vous achetez avec 30-40 % de décote, pas de loyers pendant 10-15 ans, et à terme la pleine propriété sans frais. Fiscalité zéro pendant le démembrement. Idéal pour la retraite, ou pour une donation aux enfants en gardant l'usufruit.

🔗 Réduction vs déduction d'impôt : différence concrète ?

La déduction réduit votre revenu imposable. Plus votre TMI est élevée, plus l'économie est grande. La réduction diminue directement l'impôt dû, quel que soit votre taux. Exemple : 10 000 € de déduction à 45 % = 4 500 € économisés. 10 000 € de réduction = 1 500 € d'économie, point. Moralité : si votre TMI est élevée, cherchez les dispositifs à déduction (déficit foncier, MH).

🔗 Quand le déficit foncier est-il vraiment rentable ?

Quand vous avez trois choses : une TMI élevée ($\geq 30\%$), des travaux importants à réaliser, et la certitude de pouvoir imputer le déficit (revenu global suffisant). À 45 %, 10 700 € de déficit foncier vous font économiser 4 815 € d'impôt. Ce n'est pas négligeable.

🔗 À partir de quel rendement net-net un bien vaut-il le coup ?

En 2026, avec un crédit à 3,5 % et une inflation autour de 2 %, un rendement net-net de 3 % constitue un bon plancher. En dessous, la performance réelle de votre capital est discutable. Au-dessus de 5 %, c'est une excellente opération — mais vérifiez que le prix d'achat n'est pas anormalement bas (vice caché, quartier sinistré).

🔗 Faut-il privilégier le neuf ou l'ancien en 2026 ?

L'ancien, sans hésitation. Le prix au mètre carré est 30 à 50 % inférieur. Les frais de notaire sont certes plus élevés (7-8 % contre 2-3 %), mais la décote à l'achat compense très largement. Surtout, l'ancien permet de créer de la valeur par la rénovation — ce qui active le déficit foncier ou les dispositifs Malraux/De Normandie. Le neuf n'a plus de dispositif de défiscalisation dédié depuis la fin du Pinel. La seule raison d'acheter du neuf en 2026, c'est pour l'occuper soi-même.

🔗 Comment gérer la relation avec son locataire pour éviter les impayés ?

Trois règles que j'applique depuis vingt ans. Premièrement : **sélectionnez rigoureusement**. Un dossier locatif complet comprend les trois derniers bulletins de salaire, le dernier avis d'imposition, le contrat de travail, et une attestation de l'employeur. Refusez les dossiers incomplets — poliment mais fermement. Deuxièmement : **souscrivez une GLI** (Garantie Loyers Impayés). Pour 2 à 4 % du loyer, vous externalisez le risque. Troisièmement : **communiquez**. Un locataire qui vous prévient d'une difficulté temporaire est un locataire qui veut payer. Un locataire qui disparaît est un locataire qui ne paiera pas. Répondez au téléphone.

🔗 Quelle est la durée idéale de détention d'un bien locatif ?

Au moins 15 ans, idéalement 20 à 25 ans. À 15 ans, l'abattement pour durée de détention sur la plus-value devient significatif. À 22 ans, exonération totale d'IR sur la PV. À 30 ans, exonération totale de prélèvements sociaux. L'immobilier récompense la patience. Les allers-retours en moins de 10 ans sont fiscalement punitifs et rarement rentables.

🔗. Faut-il investir dans sa ville ou ailleurs ?

Pour un premier investissement, **investissez dans une ville que vous connaissez** — idéalement la vôtre ou une ville proche que vous fréquentez. Vous connaissez les quartiers, les prix, la demande locative. Vous pourrez visiter facilement, gérer les urgences, rencontrer les artisans. La connaissance du terrain est un avantage compétitif que les investisseurs distants n'ont pas. Pour les investissements suivants, vous pourrez diversifier géographiquement, mais le premier doit être sur vos terres.

🔗. Quel est le budget minimum pour commencer ?

Avec 20 000 à 40 000 € d'apport, vous pouvez financer un studio entre 80 000 et 150 000 € dans une ville moyenne (frais de notaire inclus). C'est le ticket d'entrée standard pour un primo-investisseur en 2026. En dessous, tournez-vous vers les SCPI à crédit ou le crowdfunding immobilier. Au-dessus, vous avez accès à des T2 ou petites surfaces dans des villes plus tendues. L'important n'est pas le montant absolu, c'est que l'apport ne représente pas plus de 50 % de votre épargne disponible — gardez toujours une réserve de précaution.

Lexique

TERME	DÉFINITION
ABF	Architecte des Bâtiments de France. Incontournable pour les travaux en secteur protégé (MH, SPR).
Amortissement	Charge comptable sans décaissement. Représente la perte de valeur théorique du bien. Réduit le résultat fiscal en LMNP réel et SCI à l'IS.
ANAH	Agence Nationale de l'Habitat. Gère les conventionnements Loc'Avantages et subventionne la rénovation.
BIC	Bénéfices Industriels et Commerciaux. Catégorie d'imposition des revenus de location meublée (LMNP et LMP).
Cash-flow	Solde entre loyers perçus et décaissements (crédit, charges, impôts). Positif = enrichissement mensuel.
CSG/CRDS	Prélèvements sociaux (17,2 %) applicables aux revenus fonciers et BIC.
Déficit foncier	Excédent des charges sur les loyers en location nue au régime réel. Imputable à 10 700 €/an sur le revenu global.
DPE	Diagnostic de Performance Énergétique. Classes A à G. La location des G est interdite depuis 2025.
DVF	Demandes de Valeurs Foncières. Base de données publique des transactions immobilières. Accessible gratuitement.
GLI	Garantie Loyers Impayés. Assurance couvrant les impayés et détériorations. Indispensable.
HCSF	Haut Conseil de Stabilité Financière. Recommande un taux d'endettement maximum de 35 %.
LMP	Loueur en Meublé Professionnel. Recettes LMNP > 23 000 € ET > autres revenus du foyer.
LMNP	Loueur en Meublé Non Professionnel. Régime de la location meublée sous le seuil LMP.
Micro-BIC	Régime simplifié LMNP : abattement 50 %, plafond 77 700 € de recettes.
Micro-foncier	Régime simplifié location nue : abattement 30 %, plafond 15 000 € de loyers.
ORT	Opération de Revitalisation de Territoire. Permet l'éligibilité au Denormandie.
PASS	Plafond Annuel de la Sécurité Sociale : 48 060 € en 2026.
PFU	Prélèvement Forfaitaire Unique / Flat Tax : 31,4 % en 2026. S'applique aux dividendes et plus-values.

PNO	Assurance Propriétaire Non Occupant. Obligatoire pour tout bien mis en location.
PSMV	Plan de Sauvegarde et de Mise en Valeur. Document d'urbanisme des secteurs sauvegardés (Malraux).
PVAP	Plan de Valorisation de l'Architecture et du Patrimoine. Alternative au PSMV pour les SPR.
QAD	Quartier Ancien Dégradé. Zone éligible au Malraux au taux majoré de 30 %.
SCI	Société Civile Immobilière. Structure de détention et gestion de biens immobiliers. À l'IR ou à l'IS.
SCPI	Société Civile de Placement Immobilier. Fonds immobilier non coté gérant un parc de biens.
SPR	Site Patrimonial Remarquable. Territoire protégé, éligible Malraux.
TAEG	Taux Annuel Effectif Global. Inclut tous les frais du crédit. Le seul taux comparable entre offres de prêt.
TMI	Taux Marginal d'Imposition. La tranche la plus élevée de votre barème IR. Le chiffre clé de toute stratégie.
TRI	Taux de Rendement Interne. Rendement annuel moyen sur la durée totale, incluant la plus-value finale.
VEFA	Vente en l'État Futur d'Achèvement. Achat sur plan. Engagement sur descriptif, pas sur un bien existant.

Sources et références

Code général des impôts (articles 28, 31, 32 bis, 150 U et suivants, 156, 199 novovicies, 199 terovicies) · BOFIP-Impôts · Légifrance · Service-Public · ANIL · Données DVF (app.dvf.etalab.gouv.fr) · INSEE · impots.gouv.fr.

ORIAS et statut

RJ Patrimoine est immatriculé au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance sous le n° 25004202, en qualité de Courtier en Assurances et Mandataire d'Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement. Cette immatriculation, vérifiable sur orias.fr, garantit le respect des obligations réglementaires en matière de conseil en investissement.

Avertissement

Ce guide a été rédigé avec le plus grand soin et les données vérifiées aux sources officielles. Il ne constitue en aucun cas un conseil personnalisé en investissement ou en stratégie patrimoniale. Chaque situation est unique et mérite une analyse individuelle par un professionnel qualifié, prenant en compte l'ensemble du patrimoine, de la situation familiale, des objectifs et de la sensibilité au risque du souscripteur. Les taux, seuils et plafonds cités sont en vigueur au 17 mai 2026. Les calculs présentés sont des simulations sous hypothèses constantes ; les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Le meilleur investissement est celui que vous comprenez.

Ce guide se conclut par la règle qui m'a le plus servi en vingt ans de métier. Elle tient en une phrase : n'investissez jamais dans quelque chose que vous ne comprenez pas.

J'ai vu des investisseurs très intelligents – médecins, avocats, chefs d'entreprise – perdre des centaines de milliers d'euros dans des montages qu'on leur avait « expliqués » en une heure. Des SCPI fiscales à 12 % de frais d'entrée. Des dispositifs Girardin mal calibrés. Des monuments historiques sans visite de l'ABF. Pourquoi ? Parce qu'ils avaient délégué la compréhension à quelqu'un d'autre. Ils faisaient confiance au commercial, au promoteur, au conseiller – sans jamais avoir vérifié par eux-mêmes le mécanisme économique de l'opération.

La délégation est nécessaire – vous n'allez pas devenir expert-comptable, notaire, fiscaliste et agent immobilier. Mais la **compréhension** ne se délègue pas. Vous devez comprendre comment l'argent rentre, comment il sort, qui prend quoi au passage, et ce qui se passe quand vous voulez récupérer votre mise. Si vous ne savez pas répondre à ces quatre questions pour un investissement donné, ne signez pas. C'est aussi simple que ça.

Les trois questions que je pose à chaque investisseur avant qu'il signe

Quand un client vient me voir avec un projet, je lui pose systématiquement trois questions. Pas sur le dispositif fiscal, pas sur le TRI. Sur lui.

Première question : pourquoi investissez-vous ? Pour un complément de revenu ? Pour préparer votre retraite ? Pour réduire vos impôts ? Pour transmettre ? Votre réponse détermine tout le reste : le type de bien, la durée de détention, le régime fiscal, la structure juridique.

Deuxième question : quel est votre pire scénario ? Que se passe-t-il si le bien reste vacant six mois ? Si les taux remontent au renouvellement du prêt ? Si vous divorcez et devez vendre ? Si le dispositif fiscal est supprimé ? Si vous ne pouvez pas répondre à ces questions sans angoisse, votre projet n'est pas assez solide.

Troisième question : dormirez-vous tranquille ? L'investissement immobilier est un marathon, pas un sprint. Vous allez vivre avec ce bien pendant quinze, vingt, trente ans. Si l'idée de recevoir un appel du syndic vous angoisse, ne prenez pas d'immeuble de rapport. Si la paperasse vous paralyse, ne faites pas de LMNP au réel. Le meilleur rendement du monde ne vaut pas une nuit blanche.

Ce que 2026 change et ce qu'elle ne change pas

- **Le Pinel est mort et enterré.** C'est une clarification bienvenue. Les investisseurs doivent maintenant se tourner vers le Denormandie (ancien avec travaux, jusqu'à fin 2027) ou les dispositifs de droit commun (déficit foncier, LMNP).

- **La réforme LMNP de février 2025 change radicalement la donne à la sortie.** Le LMNP reste le meilleur outil pour annuler la fiscalité des loyers pendant la phase de détention. Mais la facture à la revente a augmenté. Il faut désormais intégrer le coût fiscal de sortie dans le plan de financement initial.
- **Le Denormandie est prolongé jusqu'à fin 2027.** Une fenêtre de tir à ne pas manquer pour ceux qui veulent investir dans l'ancien avec travaux dans les centres-villes éligibles. Choisissez d'abord la ville pour son marché locatif, ensuite seulement regardez si elle est éligible.
- **Les fondamentaux ne changent pas.** L'emplacement, le prix d'achat par rapport au marché, la qualité du bâti, le dynamisme du marché locatif local. Ces quatre piliers étaient vrais en 2004, ils sont vrais en 2026, ils seront vrais en 2046.

L'investissement locatif est le pilier patrimonial le plus solide qui existe en France. Il combine création de revenu régulier, effet de levier du crédit, optimisation fiscale puissante et transmission facilitée — le tout dans un actif tangible qui ne disparaît pas au premier krach boursier. Mais il ne récompense que ceux qui prennent le temps de comprendre, de calculer, et de choisir.

En vingt ans, une constante : les investisseurs qui réussissent ne sont pas les plus riches, ni les mieux informés, ni les plus audacieux. Ce sont les plus disciplinés. Ceux qui refusent un bien quand les ratios ne sont pas bons. Ceux qui calculent avant de signer et qui vérifient après.

LE MOT DE LA FIN

« Le meilleur investissement que j'aie jamais fait n'est pas le plus rentable sur le papier. C'est celui que j'ai le mieux compris avant de signer. Et ce n'est pas un hasard si c'est aussi le plus rentable en réalité. »

Si vous avez lu ce guide jusqu'ici, vous en savez déjà plus que 90 % des gens qui achètent un bien locatif. Maintenant, ce qu'il vous faut, c'est une simulation personnalisée — avec **vos** chiffres, **votre** TMI, **votre** capacité d'emprunt, **vos** objectifs de vie. Parce qu'entre la théorie et la pratique, il y a votre situation personnelle. Et cette situation est unique.

LA PROCHAINE ÉTAPE

Le premier rendez-vous est sans engagement. C'est un audit de votre situation, pas une vente. Venez avec vos questions — y compris celles que vous n'osez pas poser à votre banquier. C'est pour ça que le cabinet est à votre disposition.

Post-scriptum : ce qu'il aurait été utile de savoir à 30 ans

À 30 ans, j'ai acheté mon premier bien locatif. J'étais impatient. Je voulais que ça aille vite. Avec le recul, voici ce que je dirais à ce jeune homme de 30 ans :

Ralentis. Prends six mois pour chercher le bon bien, pas six semaines. Visite trente appartements avant d'en choisir un. Apprends à reconnaître une bonne affaire d'une mauvaise. Le temps passé à chercher est le meilleur investissement que tu puisses faire.

Ne crois personne sur parole. Ni le banquier qui te dit que le taux est imbattable. Ni le promoteur qui te promet une plus-value de 20 % en cinq ans. Ni le vendeur de SCPI qui t'annonce un rendement de 6 % net. Vérifie tout. Calcule tout. Le seul garant de ton argent, c'est toi.

Concentre-toi sur le cash-flow, pas sur la plus-value. La plus-value, c'est la cerise sur le gâteau. Elle viendra — ou pas. Personne ne peut prédire le marché dans 15 ans. En revanche, le cash-flow mensuel, lui, tu peux le calculer, le sécuriser et le percevoir dès le premier mois. C'est lui qui paie ton crédit, tes vacances, et ta tranquillité d'esprit.

Et surtout : n'investis pas pour échapper à l'impôt. L'impôt est le prix à payer pour vivre dans un pays développé avec des services publics. Le réduire est légitime. Structurer toute sa stratégie autour de la défiscalisation ne l'est pas. J'ai vu trop d'investisseurs acheter des biens dont ils ne voulaient pas, dans des villes qu'ils ne connaissaient pas, pour des réductions d'impôt dont ils n'avaient pas besoin. Ne soyez pas cet investisseur.

L'immobilier locatif est un marathon, pas un sprint. Les fortunes immobilières se construisent en vingt ans, pas en deux. Si vous retenez une seule chose de ce guide, retenez celle-ci : **le temps est votre allié, la précipitation votre ennemie.**

Mes convictions après vingt ans

Ce guide se conclut par ce en quoi je crois, et que l'expérience n'a fait que confirmer.

L'immobilier reste le meilleur placement pour constituer un patrimoine — à condition de le faire intelligemment. Pas de raccourci, pas de miracle fiscal, pas de « combine ». Du travail, de la discipline, des calculs.

La fiscalité change, les fondamentaux restent. En vingt ans, j'ai vu le Besson, le Robien, le Scellier, le Censi-Bouvard, le Pinel naître et mourir. Le LMNP a été réformé, le déficit foncier bonifié. À chaque fois, ceux qui avaient acheté un bon bien au bon prix s'en sont sortis. Ceux qui avaient acheté un dispositif fiscal se sont retrouvés piégés.

Personne ne peut prédire le marché. Ni moi, ni votre banquier, ni le directeur de la publication immobilière que vous lisez. Accepter cette incertitude, c'est se donner les moyens de la gérer : en achetant en dessous du prix de marché, en provisionnant les risques, en diversifiant, et en se donnant du temps.

L'accompagnement fait la différence. Les meilleurs investisseurs que je connais ne sont pas ceux qui savent tout. Ce sont ceux qui savent s'entourer : un bon comptable, un bon notaire, un bon CGP. L'investissement locatif est un sport d'équipe. Les solitaires finissent par faire des erreurs coûteuses.

Vous avez lu ce guide. *Et maintenant ?*

Ce guide vous a transmis les règles, les dispositifs et les stratégies de l'investissement locatif. Mais une stratégie patrimoniale ne se construit pas sur des règles générales : elle se construit sur *votre* situation. Votre TMI, votre capacité d'emprunt, votre composition familiale, vos objectifs de revenu ou de retraite, votre tolérance au risque.

Le premier rendez-vous permet d'analyser votre situation – avis d'imposition, crédits en cours, projets de vie – et de simuler des scénarios dispositif par dispositif. À l'issue, vous repartez avec une feuille de route documentée, qu'elle débouche ou non sur une collaboration. C'est sans engagement, en visioconférence ou au cabinet.

Mon approche est simple : comprendre votre situation avant de proposer quoi que ce soit, ne recommander que ce qui sert vos objectifs, et documenter chaque décision. Pas de produit « maison », pas de pression commerciale, pas d'engagement caché. Un cabinet indépendant doit ses choix à ses clients, pas à ses partenaires.

Joël Randrianarison

Conseiller en gestion de patrimoine
Fondateur de RJ Patrimoine
ORIAS n° 25004202

Pour échanger

Visioconférence ou cabinet
30 min · sans engagement
Réponse sous 24 h ouvrées

Investissez dans la pierre avec *les bonnes règles*.

Un audit patrimonial structuré, en 30 minutes, pour clarifier votre projet locatif et identifier le dispositif adapté à votre profil.

PRENDRE RENDEZ-VOUS

Premier échange offert, sans engagement.

cal.com/joel-randrianarison-rjpatrimoine

30 min · visio ou cabinet · réponse sous 24 h ouvrées

RJ Patrimoine

CONSEIL INDÉPENDANT

ORIAS n° 25004202
rj-patrimoine.fr