



GUIDE PRATIQUE · VENDEURS

Vous venez de vendre un bien immobilier.

Et si le plus important
commençait maintenant ?

Revenus, croissance, transmission, nouvel achat : que faire du produit de votre vente ? Les bons choix se décident avant de réinvestir.

Emilien DELGRANGE

Fondateur · Le Phare Invest

CONSEIL · STRATÉGIE · TRANSMISSION · SÉRÉNITÉ



Éclairer aujourd'hui.
Bâtir pour demain.

Vendre est un aboutissement. Réemployer est un départ.

Une vente immobilière libère souvent le capital le plus important d'une vie. Et pourtant, une fois les fonds sur le compte, beaucoup laissent cet argent « dormir », faute d'un cap clair.

C'est dommage et coûteux. Une trésorerie qui attend perd de la valeur avec l'inflation, tandis qu'un réemploi réfléchi peut **générer des revenus, préparer votre retraite ou organiser votre transmission**.

Ce guide vous aide à poser la bonne question : **non pas « où placer ? », mais « pour quoi faire ? »**. Une fois l'objectif clair, la solution devient évidente.

AU SOMMAIRE

Avant de réinvestir : 3 questions	03
Quatre caps possibles	04
Générer des revenus	05
Faire fructifier votre capital	06
Transmettre à vos proches	07
Réinvestir dans la pierre	08
Synthèse & pièges à éviter	09
Traçons votre cap ensemble	10

Avant de réinvestir, trois questions **essentielles**.

La pire décision est souvent la précipitation ou l'inaction. Prenez le temps de répondre à ces trois questions : elles valent plus que n'importe quel « bon plan ».



Quel est mon horizon ?

Ai-je besoin de cet argent dans 2 ans, dans 10 ans, ou est-il destiné à mes enfants ? L'horizon dicte le risque acceptable et les enveloppes adaptées.



Quel est mon objectif réel ?

Compléter mes revenus, faire croître le capital, protéger mes proches, ou racheter un bien ? Un même montant appelle des solutions très différentes.



Quelle est ma fiscalité ?

Ma vente est-elle exonérée (résidence principale) ou imposée ? Quelle est ma tranche d'imposition ? Cela oriente le choix des enveloppes.

Rappel fiscal utile. La vente de votre **résidence principale est exonérée** d'impôt sur la plus-value. Pour un bien locatif ou une résidence secondaire, la plus-value est en principe taxée à **19 % + 17,2 %** de prélèvements sociaux, avec des abattements selon la durée de détention (exonération d'impôt à 22 ans, de prélèvements sociaux à 30 ans).

Quatre caps possibles pour **votre capital**.

Le produit d'une vente peut suivre quatre directions souvent combinées.
Identifiez la vôtre : c'est le point de départ de toute stratégie.



CAP → P.05

Générer des revenus

Transformer le capital en compléments réguliers, aujourd'hui ou pour la retraite.



CAP → P.06

Faire fructifier

Faire croître le capital sur le long terme, avec une fiscalité maîtrisée.



CAP → P.07

Transmettre

Organiser en avance le passage à vos proches, en réduisant les droits.



CAP → P.08

Réinvestir dans la pierre

Racheter mieux : rendement, meilleure localisation, ou démembrement.

Bonne nouvelle : ces caps ne s'excluent pas. Une stratégie bien construite **répartit** souvent le capital entre plusieurs objectifs : un peu de revenus, une part de croissance, une enveloppe dédiée à la transmission.

Transformer le capital **en revenus**.

Vous souhaitez que votre argent «travaille» et vous verse des compléments dès maintenant ou à la retraite. Quatre familles de solutions, à combiner selon votre fiscalité.

SCPI de rendement

Vous percevez des loyers sans gérer : l'immobilier « pierre-papier », mutualisé sur des centaines de biens. Rendement de l'ordre de 5 % brut.

Location meublée (LMNP)

Des loyers largement, voire totalement défiscalisés grâce à l'amortissement au régime réel.

Assurance-vie & rachats

Un capital placé, dont vous retirez chaque mois une somme définie. Après 8 ans, une fiscalité allégée et une grande souplesse.

Obligations & produits datés

Pour un horizon défini, un rendement contractuel connu à l'avance, en contrepartie d'un risque mesuré.

L'IDÉE CLÉ

Un revenu solide n'est jamais un seul produit.

On combine souvent plusieurs sources : SCPI, meublé, assurance-vie pour lisser le risque et optimiser l'imposition selon votre tranche.

Faire croître votre **capital**.

Pas besoin de revenus immédiats ? L'objectif devient la valorisation dans le temps. La clé n'est pas « le » placement miracle, mais une diversification alignée sur votre horizon.



Assurance-vie multisupport

L'enveloppe reine : souple, diversifiée (fonds euros + unités de compte), fiscalité avantageuse après 8 ans et atout majeur pour la transmission.



Plan d'Épargne Retraite (PER)

Vous déduisez vos versements de vos revenus imposables : un gain fiscal immédiat si votre tranche est élevée, pour préparer la retraite.



PEA & compte-titres

Pour investir en actions et diversifier. Le PEA offre une exonération d'impôt sur les gains après 5 ans (hors prélèvements sociaux).



Private equity & diversifiants

Une part mesurée en actifs non cotés ou tangibles, pour viser une performance supérieure sur le long terme : risque et liquidité à cadrer.

Le principe qui protège : ne jamais concentrer toute une trésorerie sur un seul actif. Répartir entre enveloppes, classes d'actifs et horizons, c'est réduire le risque sans renoncer à la performance.

Transmettre **sereinement**.

La vente d'un bien est le moment idéal pour anticiper. Transmettre de son vivant, c'est protéger ses proches et réduire drastiquement les droits qu'ils auront à payer.

Donation aux enfants

Chaque parent peut donner **100 000 € par enfant** en franchise de droits, renouvelable tous les **15 ans**.

Donation démembrée

Donner la nue-propriété en conservant l'usage : l'assiette taxable est fortement réduite, et le bien revient libre à vos enfants.

Assurance-vie

Avant 70 ans, **152 500 € par bénéficiaire** transmis hors succession et hors droits : un outil incomparable.

SCI familiale

Organiser la détention et transmettre des parts progressivement, tout en gardant la main sur la gestion.

EXEMPLE

Un couple transmet **400 000 €** à ses 2 enfants : grâce aux abattements (100 000 € par parent et par enfant), la donation passe **sans aucun droit à payer**.

0€

DE DROIT DE
SUCCESSION

Réinvestir dans la pierre.

Attaché à l'immobilier ? Le réemploi peut rester tangible mais mieux pensé. L'enjeu : passer d'un bien « subi » à un actif choisi pour son rendement ou sa fiscalité.



Racheter mieux

Profiter de la vente pour viser une meilleure localisation, un meilleur rendement locatif, ou un bien plus adapté à votre vie.



Nue-propriété

Acheter la seule nue-propriété avec une décote de 30 à 40 % : aucune fiscalité ni gestion pendant le démembrement, pleine propriété à terme.



SCPI

Vous percevez des loyers sans gérer : l'immobilier « pierre-papier ». Vous êtes diversifiés sur des biens professionnels (commerces, bureaux, santé, entrepôts, ...)



Garder du levier

Plutôt que tout payer comptant, conserver une part de crédit : l'effet de levier démultiplie souvent la rentabilité.

À arbitrer : tout réinjecter dans un seul bien reconcentre le risque. Souvent, la meilleure stratégie mêle une part de pierre et une part d'actifs financiers plus liquides.

Votre objectif, **vos** solutions.

T A B L E A U D E S Y N T H È S E

VOTRE OBJECTIF	SOLUTIONS À ÉTUDIER
Revenus immédiats	SCPI, LMNP, rachats programmés en assurance-vie
Croissance long terme	Assurance-vie (unités de compte), PER, private equity
Transmission	Donation, démembrement, assurance-vie, SCI familiale
Rester dans la pierre	Nue-propriété, LMNP, rachat avec effet de levier, SCPI

LES QUATRE PIÈGES À ÉVITER

⚠ Laisser dormir les fonds

Sur un compte ou un livret, l'inflation grignote le capital chaque année, en silence.

⚠ Se précipiter

Investir dans l'urgence ou sur un « bon plan » sans lien avec vos objectifs mène souvent au regret.

⚠ Tout concentrer

Réinjecter la totalité dans un seul actif expose à un risque inutile. Diversifiez.

⚠ Oublier la fiscalité

Vente et réemploi ont chacun leur fiscalité : mal anticipée, elle peut effacer le gain espéré.

Vous venez de vendre ?

Donnons un cap à ce **capital**.

CONTACT

Emilien DELGRANGE

07 77 37 05 32

contact.patrimoine@emiliendelgrange.com



CONSTRUISONS LA SUITE

Votre projet commence **par** **un échange.**

01 Un premier échange

On clarifie votre objectif et votre horizon. 20 minutes, sans engagement : [ici pour réserver](#).

02 Un bilan offert

J'analyse votre situation : fiscalité, projets, famille et je chiffre les scénarios.

03 Une stratégie sur mesure

Vous repartez avec un plan de réemploi clair, hiérarchisé et actionnable.

INFORMATIONS PROFESSIONNELLES

RSAC MONTPELLIER n° 882 729 338

Inscription à l'ORIAS sous le n° 26 008 343

Document d'information à caractère pédagogique ; il ne constitue pas un conseil personnalisé ni une offre de contrat. Les performances et rendements évoqués sont indicatifs et non garantis ; tout investissement comporte un risque de perte en capital. Toute décision doit reposer sur une analyse individuelle de votre situation.