



PARTENAIRE D'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

GUIDE · ÉDITION 2026

Le Guide LaMinière

Construire un investissement immobilier solide, de la
recherche à la mise en location

Sourcing · Négociation · Financement · Travaux · AMO · Ameublement · Exploitation · Patrimoine

Informations fiscales et réglementaires à jour au 4e trimestre 2026

« Derrière chaque projet peut se cacher une opportunité. Encore faut-il savoir où creuser. »

Gabriel Valette · LaMinière, partenaire d'investissement immobilier

Sommaire

Avant-propos

Comment lire ce guide

Introduction : un formidable outil, à condition de le traiter comme une opération

01 Pourquoi voulez-vous investir ?

02 Votre vraie capacité financière

03 Choisir sa stratégie

04 Lire un marché, choisir une ville

05 Sourcing : trouver le bon bien

06 Analyser une opération

07 Négocier et sécuriser l'achat

08 Financer intelligemment

09 Travaux et AMO : créer de la valeur sans perdre le contrôle

10 Ameublement et mise en location

11 Exploiter, déclarer, piloter

12 Penser patrimoine

Conclusion : de l'idée au projet

Checklist finale : les 17 étapes de votre projet

À propos de LaMinière

Avant-propos

Ce guide n'est pas un livre de recettes. Vous n'y trouverez pas « la ville où investir en 2026 », ni la promesse de vivre de vos loyers dans trois ans. Vous y trouverez une méthode : celle que nous appliquons sur nos propres immeubles et sur les projets que nous accompagnons.

Nous investissons nous-mêmes depuis 2018 : immeubles de rapport, appartements, locaux commerciaux, garages. Nous avons rénové, divisé, meublé, loué nu et meublé. Nous avons aussi fait des erreurs, et ce sont souvent elles qui ont le plus nourri ces pages. En parallèle, nous enseignons l'investissement immobilier, la gestion de patrimoine et la conduite de travaux dans l'enseignement supérieur depuis 2022. Ce guide est à la croisée des deux : le terrain et la pédagogie.

Notre conviction tient en une phrase : **un bon investissement immobilier ne se juge pas au prix d'achat, ni même au rendement affiché, mais à la cohérence de l'ensemble** : votre situation, le bien, le financement, les travaux, la fiscalité, l'exploitation, et ce que tout cela construit dans le temps.

Le nom LaMinière vient de là. Derrière chaque projet peut se cacher une opportunité. Encore faut-il savoir où creuser.

Bonne lecture.

Gabriel Valette

Fondateur de LaMinière

Comment lire ce guide

Le guide suit l'ordre réel d'une opération, de la première question (« pourquoi investir ? ») jusqu'à la place de votre bien dans votre patrimoine. Vous pouvez le lire d'une traite ou revenir à un chapitre au moment où vous en avez besoin.

Tout au long du guide, vous suivrez **un dossier fil rouge** : Claire et Thomas, un couple de cadres, qui réalisent leur premier investissement. Leur opération est directement inspirée d'un dossier réel accompagné par LaMinière : un petit immeuble ancien de trois logements, rénové, meublé et loué. Les prénoms et la situation personnelle du couple sont fictifs ; les chiffres de l'opération sont ceux du terrain.

Vous croiserez aussi des encadrés récurrents :

Encadré	À quoi il sert
L'œil LaMinière	Notre lecture d'une situation, telle que nous la ferions sur un dossier client.
Le conseil terrain	Un enseignement tiré d'une opération réelle.
Le dossier fil rouge	L'avancée de l'opération de Claire et Thomas.
En clair	La définition simple d'un terme technique.
À vérifier	Les points à contrôler avant de vous engager.
Erreur fréquente	Le piège classique, et ce qu'il coûte.
Attention	Une règle fiscale ou réglementaire susceptible d'évoluer.
Ce qu'il faut retenir	L'essentiel du chapitre en trois lignes.
Aller plus loin	Ce que nous pouvons regarder avec vous, sur votre propre projet.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

Les règles fiscales et réglementaires et les calculs fiscaux de ce guide sont **à jour au quatrième trimestre 2026**. Ils ont été vérifiés sur les sites officiels (impots.gouv.fr, service-public.gouv.fr, economie.gouv.fr, ecologie.gouv.fr). Mais en matière de fiscalité et de logement, les choses changent vite : lois de finances, décrets, nouvelles obligations. Avant toute décision, vérifiez qu'ils sont toujours d'actualité et faites-les confirmer par un professionnel (notaire, expert-comptable, avocat). Si vous n'en avez pas, nous pouvons vous mettre en relation avec ceux de notre carnet d'adresses.

Introduction : un formidable outil, à condition de le traiter comme une opération

L'immobilier locatif reste l'un des rares placements accessibles aux particuliers qui combine quatre choses à la fois : un actif concret, des revenus réguliers, la possibilité d'emprunter pour l'acquérir, et un potentiel de valorisation sur lequel vous pouvez agir vous-même.

C'est le troisième point qui change tout. Aucune banque ne vous prêtera 250 000 € pour acheter des actions. Pour un immeuble, si le dossier est solide, oui. Et ce sont les loyers qui rembourseront une grande partie de ce prêt. C'est ce qu'on appelle **l'effet de levier** : vous construisez un patrimoine avec l'argent de la banque, remboursé en partie par vos locataires.

Mais ce levier fonctionne dans les deux sens. Un crédit mal calibré, des travaux sous-estimés, un logement qui ne se loue pas, et l'effort mensuel devient un poids. Les opérations qui tournent mal échouent rarement pour une seule raison. Elles échouent parce qu'on a regardé une seule ligne du tableau.

Le mythe du « studio à 10 % »

Vous l'avez sans doute lu : « Achetez un studio à 10 % de rentabilité. » Le chiffre est séduisant. Il est aussi presque toujours incomplet. Il ne dit rien des travaux, des charges de copropriété, de la vacance entre deux locataires, de la fiscalité, de la revente, ni de votre situation personnelle.

Un bon investissement dépend de votre projet de vie, de la durée de détention, du financement, de l'effort d'épargne que vous acceptez, de la fiscalité, du niveau de travaux, du risque locatif, du secteur, de la facilité de revente, du potentiel de valorisation, et de votre capacité à gérer le projet. Ce guide les passe tous en revue.

Ce que nous cherchons : l'écart

Notre approche est tournée vers l'immobilier ancien à potentiel. Nous ne cherchons pas forcément le plus beau bien du marché. Nous cherchons **le bien pour lequel il existe un écart intéressant** entre ce qu'il est aujourd'hui, son prix, et ce qu'il pourra devenir après une intervention bien menée : rénovation, redistribution, division, changement de mode d'exploitation.

C'est dans cet écart que se crée la valeur. Et c'est cet écart que ce guide vous apprend à repérer, à chiffrer et à sécuriser.

Actif ou charge : la question à se poser avant tout achat

Tous les livres consacrés à l'argent finissent par dire la même chose, sous une forme ou une autre : **ce qui enrichit, ce sont les biens qui travaillent pour vous**. Un actif met de l'argent dans votre poche, ou fait grossir votre patrimoine net, sans que vous ayez à échanger chaque heure contre un salaire. Une charge, elle, en retire.

Votre résidence principale est un excellent projet de vie, mais elle vous coûte chaque mois : ce n'est pas un investissement locatif. Un appartement loué qui ne couvre pas ses frais et ne prend pas de valeur non plus. Un immeuble bien acheté, dont les loyers remboursent le crédit, en est un.

Il en va de même pour la dette. Un crédit à la consommation finance une dépense qui disparaît. Un crédit immobilier locatif bien calibré finance un actif qui produit des revenus : c'est une **dette productive**, remboursée par les locataires. Toute la méthode de ce guide consiste à s'assurer que votre dette est de cette seconde catégorie.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Claire (38 ans) et Thomas (40 ans) sont cadres, deux enfants, propriétaires de leur résidence principale. Ils ont environ 45 000 € d'épargne disponible et une question : « Est-ce qu'on investit, et si oui, comment ne pas se tromper ? » Nous allons les suivre jusqu'au bout.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ L'immobilier permet d'acheter avec l'argent de la banque, remboursé en partie par les loyers.
- ▶ Une opération se juge dans son ensemble, jamais sur une seule ligne.
- ▶ La valeur se crée dans l'écart entre ce qu'est un bien et ce qu'il peut devenir.

Pourquoi voulez-vous investir ?

La question paraît évidente. Elle ne l'est pas. « Investir dans l'immobilier » peut vouloir dire des choses très différentes, et les meilleures opérations sont d'abord celles qui répondent à un objectif clair.

1.1 Quatre objectifs, quatre stratégies

Objectif	Ce que vous cherchez	Ce que ça implique
Compléter vos revenus	Un cash-flow positif rapidement	Rendement élevé, souvent plus de gestion, fiscalité à optimiser
Préparer votre retraite	Un bien remboursé à une date donnée	Durée de crédit calée sur votre horizon, sécurité avant rendement
Capitaliser	Construire du patrimoine avec un effort maîtrisé	Accepter un petit effort mensuel si l'actif est solide
Transmettre	Un patrimoine facile à organiser et à répartir	Réflexion sur le mode de détention (indivision, SCI...)

Aucun de ces objectifs n'est meilleur qu'un autre. Mais ils ne mènent pas au même bien, ni au même financement. Un investisseur qui cherche des revenus immédiats et un autre qui prépare sa retraite dans 20 ans ne devraient pas acheter la même chose.

Mettez un chiffre sur votre objectif. « Être plus à l'aise » n'est pas un objectif. « Disposer de 1 500 € de revenus complémentaires nets par mois à 60 ans » ou « construire 300 000 € de patrimoine net en 15 ans » en est un. Un objectif chiffré permet de calculer le chemin, de choisir la première opération, et de mesurer vos progrès année après année.

Et une seule priorité à la fois. Les investisseurs qui avancent le plus vite ne sont pas ceux qui mènent cinq pistes en parallèle, mais ceux qui choisissent la prochaine étape la plus utile et s'y consacrent entièrement. Pour la plupart des lecteurs de ce guide, cette étape, c'est une première opération bien construite. Les suivantes viendront plus facilement.

1.2 La durée de détention change tout

Acheter un bien coûte cher : frais de notaire, frais de garantie, éventuellement honoraires et travaux. Ces frais s'amortissent dans le temps. En dessous de 8 à 10 ans de détention, il est difficile de les absorber par la seule valorisation. Au-delà de 15 ans, le crédit est bien avancé, et le patrimoine net a eu le temps de se constituer.

Posez-vous la question franchement : pouvez-vous garder ce bien 10, 15, 20 ans ? Si vous prévoyez une mutation, un changement de vie ou un besoin de trésorerie dans les trois ans, ce n'est peut-être pas le bon moment, ou pas le bon type de bien.

1.3 Combien de temps êtes-vous prêt à y consacrer ?

C'est la question que l'on oublie le plus souvent. Une opération demande du temps, surtout au début : recherche, visites, analyse, banque, notaire, artisans, ameublement, recherche de locataires. Puis, dans la durée : gestion, entretien, relocation, comptabilité.

EN CLAIR

Gestion locative : l'ensemble des tâches liées à la location (encaissement des loyers, relances, états des lieux, gestion des travaux courants, relocation). Vous pouvez la faire vous-même ou la confier à une agence, généralement contre un pourcentage des loyers.

Si vous avez peu de temps, ce n'est pas rédhibitoire. Mais il faudra soit choisir un bien qui demande peu de gestion, soit déléguer, et intégrer ce coût dans vos calculs dès le départ.

1.4 L'effort d'épargne : décidé avant, pas subi après

Une opération n'est pas toujours autofinancée dès le premier jour. Parfois, il faut compléter chaque mois la différence entre les loyers et les dépenses. C'est **l'effort d'épargne**. Il n'a rien de honteux : c'est souvent le prix d'un bien mieux situé, plus sûr, plus facile à revendre.

Ce qui pose problème, c'est l'effort que l'on découvre après avoir signé.

Accepter un effort aujourd'hui pour un patrimoine demain, c'est une question de patience plus que de revenus. Les personnes qui construisent un patrimoine solide ne sont pas forcément celles qui gagnent le plus. Ce sont souvent celles qui savent différer une dépense immédiate au profit d'un objectif plus lointain, et qui s'y tiennent. Fixez-vous un montant mensuel maximal avant même de commencer vos recherches : 0 €, 100 €, 300 €... Ce chiffre deviendra un critère de sélection aussi important que le prix.

1.5 Seul, en couple, en société ?

Vous pouvez investir en nom propre, en couple (marié, pacsé ou en indivision), ou via une société civile immobilière (SCI). Chaque option a des conséquences sur la fiscalité, la transmission, la gestion et la protection du conjoint. Nous y revenons au chapitre 11. À ce stade, retenez seulement qu'il faut se poser la question avant le compromis, pas après.

L'ŒIL LAMINIÈRE

Quand un client nous dit « je veux investir », nos premières questions ne portent jamais sur le bien. Elles portent sur lui : ses objectifs, son horizon, son temps disponible, l'effort qu'il accepte, ses projets personnels des cinq prochaines années. Le bien vient après. C'est ce qui évite de très belles opérations... qui ne correspondent pas à la bonne personne.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Claire et Thomas clarifient leur projet : **capitaliser** en priorité, avec un complément de revenus à terme. Horizon : au moins 20 ans. Temps disponible : faible, ils travaillent tous les deux. Effort d'épargne maximal : 150 € par mois, mais ils préféreraient une opération autofinancée. Ils investiront en couple, en nom propre, et poseront la question de la structure à leur notaire.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Un objectif clair (revenus, retraite, capitalisation, transmission) oriente tout le reste.
- ▶ Fixez votre horizon de détention et votre effort mensuel maximal avant de chercher.
- ▶ Votre temps disponible est une donnée financière : il se délègue, mais il se paie.

Votre vraie capacité financière

Avant de chercher un bien, il faut savoir ce que vous pouvez financer. Pas ce qu'un simulateur en ligne vous affiche, mais ce qu'une banque acceptera, et surtout ce que votre budget supportera sereinement.

2.1 Le taux d'endettement

C'est le premier critère regardé par la banque : la part de vos revenus consacrée au remboursement de vos crédits.

EN CLAIR

Taux d'endettement = total des mensualités de crédit (assurance comprise) ÷ revenus nets mensuels. Exemple : 1 400 € de mensualités pour 4 500 € de revenus = 31 %.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

Les règles du Haut Conseil de stabilité financière (HCSF), obligatoires pour les banques depuis 2022, limitent le taux d'effort à **35 %**, **assurance emprunteur comprise**, et la durée des prêts à **25 ans**. Un **différé de 2 ans** peut s'y ajouter (27 ans au total) pour un logement neuf, ou pour un achat dans l'ancien lorsque les travaux représentent **au moins 10 % du coût total de l'opération**. Les banques peuvent déroger à ces règles pour 20 % de leur production trimestrielle, mais la majeure partie de cette marge est réservée à l'achat de la résidence principale. Source : HCSF, economie.gouv.fr (à jour au 4e trimestre 2026, à vérifier au moment de votre projet).

Pour un investissement locatif, la banque ajoute les futurs loyers bruts à vos revenus, en leur appliquant une décote pour tenir compte du risque locatif (en pratique, beaucoup de banques retiennent environ 70 % des loyers). Les règles du HCSF interdisent en revanche de simplement soustraire les loyers de la mensualité. Chaque banque a sa méthode de calcul, et elles ne donnent pas toutes le même résultat pour le même dossier.

2.2 Le reste à vivre : le critère qu'on oublie

Le taux d'endettement ne dit pas tout. Un foyer qui gagne 10 000 € par mois et un foyer qui en gagne 3 000 n'ont pas la même marge à 35 %. Les banques regardent donc aussi le **reste à vivre** : ce qui reste chaque mois une fois toutes les mensualités payées.

Il n'existe pas de seuil légal. Chaque banque fixe le sien, généralement plusieurs centaines d'euros par adulte et par enfant. Mais le vrai reste à vivre, c'est celui avec lequel vous êtes à l'aise. Faites vos comptes honnêtement : charges fixes, dépenses courantes, loisirs, imprévus.

2.3 Se payer en premier

Avant de parler d'apport, parlons d'épargne. La plupart des gens épargnent ce qui reste à la fin du mois, c'est-à-dire souvent pas grand-chose. Ceux qui construisent un patrimoine font l'inverse : **ils mettent de côté d'abord, et vivent avec le reste**. Un virement automatique le jour de la paie, vers un compte que l'on ne touche pas, même modeste, change tout en quelques années.

C'est cette épargne régulière qui constituera votre apport, puis votre trésorerie de sécurité, puis la mise de départ de l'opération suivante. C'est aussi un signal très fort pour une banque : des comptes bien tenus et une épargne mensuelle régulière valent souvent mieux qu'un gros revenu dépensé chaque mois.

2.4 L'apport : ce qu'il couvre, ce qu'il faut garder

Aujourd'hui, la plupart des banques demandent au minimum de couvrir les **frais d'acquisition** (frais de notaire) et les frais de garantie par un apport personnel. Dans l'ancien, comptez environ 7,5 à 8,5 % du prix pour les frais d'acquisition. Le reste, prix, travaux, voire honoraires, peut être financé.

Faut-il mettre plus d'apport ? Pas forcément. Plus vous empruntez, plus l'effet de levier joue. Mais un apport plus important peut aussi rendre l'opération autofinancée ou obtenir un meilleur taux. Il n'y a pas de bonne réponse universelle. Il y a une règle : **ne jamais mettre toute votre épargne dans l'opération**.

2.5 Durée, mensualité, coût du crédit

La durée est le curseur le plus puissant. Allonger la durée baisse la mensualité, améliore le cash-flow, mais augmente le coût total des intérêts.

Emprunt de 200 000 € à 3,20 % (hors assurance)	Mensualité	Coût total des intérêts
15 ans	1 400 €	52 000 €
20 ans	1 129 €	71 000 €
25 ans	969 €	91 000 €

Taux indicatif, à actualiser selon le marché du moment. En investissement locatif, on privilégie souvent la durée longue : les intérêts sont en partie déductibles des loyers selon le régime fiscal, et une mensualité basse sécurise la trésorerie. Mais la durée doit rester cohérente avec votre âge et votre horizon.

2.6 La trésorerie de sécurité

C'est probablement le conseil le plus important de ce chapitre. Après l'acquisition, vous devez conserver une réserve disponible pour faire face aux imprévus : un mois de vacance, une chaudière à changer, un dégât des eaux, un retard de chantier.

Comme ordre de grandeur, gardez au minimum **trois à six mois de dépenses de l'opération** (mensualités et charges), en plus de votre épargne de précaution personnelle. Un investisseur sans trésorerie transforme le moindre incident en crise.

2.7 Être finançable n'est pas faire une bonne opération

Obtenir un prêt ne valide pas votre projet. La banque vérifie que vous pourrez rembourser, pas que le bien est bien acheté, bien situé ou bien rénové. Beaucoup de mauvaises opérations ont été très bien financées.

ERREUR FRÉQUENTE

Partir à la recherche d'un bien avec pour seul repère « la banque m'a dit que je pouvais emprunter 300 000 € ». Ce chiffre est un plafond, pas un objectif. Le bon budget est celui qui laisse de la trésorerie et une capacité d'emprunt pour la suite.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Claire et Thomas gagnent 7 200 € nets par mois à deux, et remboursent déjà 1 300 € pour leur résidence principale (18 %). Avec la prise en compte d'une partie des futurs loyers, leur banque estime qu'ils peuvent financer une opération d'environ 280 000 € sur 25 ans. Ils décident de garder 20 000 € de trésorerie de côté, et d'engager au maximum 25 000 € d'apport : frais de notaire, ameublement et acompte des honoraires de travaux.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

Depuis le 1er avril 2025 et jusqu'au 31 mars 2028, les départements peuvent relever les droits de mutation (la plus grosse part des « frais de notaire ») jusqu'à 5 % du prix, contre 4,5 % auparavant. Seuls les primo-accédants qui achètent leur résidence principale échappent à cette hausse : un investisseur locatif la paie. Vérifiez le taux appliqué dans le département visé. Source : notaires.fr.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Taux d'endettement, reste à vivre et apport : la banque regarde les trois.
- ▶ La durée est votre principal levier sur la mensualité.
- ▶ Gardez toujours une trésorerie de sécurité : c'est elle qui protège l'opération.

ALLER PLUS LOIN AVEC LAMINIÈRE

Chaque banque calcule votre capacité à sa manière, et le bon montage dépend de votre situation complète. Lors d'un premier échange, nous faisons le point avec vous sur votre capacité réelle, votre effort acceptable et la stratégie qui en découle.

→ **Contactez-nous : 06 07 16 15 22 · contact@laminiere.com · www.laminiere.com**

Choisir sa stratégie

Il n'existe pas de meilleure stratégie immobilière. Il existe une stratégie cohérente avec votre profil. Ce chapitre vous aide à la trouver.

3.1 Trois grandes logiques

La logique patrimoniale. On achète un bien de qualité, dans un emplacement recherché, pour la sécurité et la valorisation à long terme. Le rendement est modéré, l'effort d'épargne fréquent, la revente facile.

La logique de rendement. On cherche avant tout des loyers élevés par rapport au prix, souvent dans des villes moyennes ou avec des stratégies d'exploitation plus intensives (meublé, colocation). Le cash-flow est meilleur, la gestion plus exigeante, la revente parfois plus lente.

La logique de création de valeur. On achète un bien qui a un défaut (état, agencement, exploitation), et on corrige ce défaut par des travaux, une redistribution ou une division. C'est la stratégie la plus technique, et celle qui peut créer le plus de valeur. C'est aussi notre cœur de métier.

Dans la réalité, les meilleures opérations combinent souvent les trois : un emplacement correct, un rendement qui permet l'autofinancement, et une création de valeur par les travaux.

3.2 Neuf ou ancien ?

Le neuf offre des frais de notaire réduits, peu de travaux, des normes énergétiques récentes et parfois des avantages fiscaux. En contrepartie, le prix au mètre carré est plus élevé, le rendement plus faible, et la marge de création de valeur quasi nulle : vous achetez un produit fini.

L'ancien est généralement moins cher, souvent mieux situé (centres-villes, quartiers constitués), et surtout **transformable**. C'est là que se trouvent les écarts de valeur. En contrepartie : des travaux, des diagnostics à lire attentivement, et des risques techniques à maîtriser.

L'ŒIL LAMINIÈRE

Notre parti pris est clair : l'ancien à potentiel. Pas par principe, mais parce que c'est là qu'un investisseur bien accompagné peut réellement agir sur son rendement, par l'achat, les travaux et l'exploitation, au lieu de subir un prix de marché.

3.3 Quel type de bien ?

Type de bien	Points forts	Points de vigilance	Pour qui ?
Appartement en copropriété	Accessible, facile à louer et à revendre	Charges, décisions collectives, travaux votés	Premier investissement
Immeuble de rapport	Plusieurs loyers, pas de syndic, maîtrise totale	Ticket d'entrée, toiture et façade à votre charge, gestion	Investisseur accompagné ou expérimenté
Local commercial	Baux longs, charges refacturables, peu de gestion	Vacance longue si le locataire part, marché local à bien connaître	Profil patrimonial, diversification
Garage / parking	Ticket faible, gestion quasi nulle	Rendement variable, marché très local	Complément, première marche

LE CONSEIL TERRAIN

Dans notre patrimoine, il n'y a pas que des appartements. Il y a aussi des garages et des locaux commerciaux, et ce n'est pas un hasard. Un garage, c'est un petit ticket d'entrée, presque pas de gestion, pas de DPE, pas d'appel à 22 h pour une fuite d'eau. Un local commercial, c'est un bail long, des charges qu'on refacture, et un locataire qui s'occupe de son outil de travail. Mais attention : quand un commerçant part, le local peut rester vide longtemps, et on ne le reloue pas comme un deux-pièces. Ce qu'on en retient : ces biens ne remplacent pas le logement, ils le complètent. Ils diversifient les revenus et stabilisent l'ensemble.

3.4 Le bon compromis pour votre profil

Pour choisir, croisez trois questions : quel rendement il vous faut (au regard de votre effort mensuel maximal), quel temps vous pouvez y consacrer, et quel niveau de risque vous acceptez. Le tableau ci-dessous résume les grandes tendances.

Stratégie	Rendement	Temps demandé	Risque	Revente
Appartement en centre-ville, location nue	Modéré	Faible	Faible	Facile
Appartement rénové, meublé	Bon	Moyen	Moyen	Facile
Immeuble de rapport rénové	Bon à élevé	Élevé (ou délégué)	Moyen	Plus lente

Stratégie	Rendement	Temps demandé	Risque	Revente
Colocation, courte durée	Élevé	Élevé	Plus élevé	Variable

LE DOSSIER FIL ROUGE

Claire et Thomas hésitaient entre un deux-pièces en centre-ville d'une grande agglomération et un petit immeuble. Le deux-pièces demandait un effort d'environ 200 € par mois. Ils s'orientent vers **un petit immeuble ancien à rénover**, en meublé, pour viser l'autofinancement. Comme ils ont peu de temps, ils choisissent de se faire accompagner pour la recherche, les travaux et la mise en location.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Patrimoine, rendement ou création de valeur : chaque logique a son profil.
- ▶ L'ancien à potentiel est le terrain où l'investisseur peut réellement agir sur son rendement.
- ▶ Choisissez la stratégie qui correspond à votre temps et à votre effort acceptable, pas à la mode.

Lire un marché, choisir une ville

Un bon bien dans un mauvais marché reste une mauvaise opération. Avant de regarder les annonces, il faut apprendre à lire une ville et un quartier avec des chiffres, pas avec une impression.

4.1 Les indicateurs qui comptent

Indicateur	Ce qu'il vous dit	Où le trouver
Population et évolution	La ville gagne-t-elle ou perd-elle des habitants ?	INSEE (dossiers complets par commune)
Emploi et bassin économique	Y a-t-il des employeurs, une activité diversifiée ?	INSEE, chambre de commerce, presse locale
Enseignement supérieur	Une demande étudiante régulière	Sites des universités et écoles
Transports	Gare, axes routiers, temps d'accès aux pôles d'emploi	SNCF, cartes, collectivités
Niveau des loyers	Ce que vous pourrez réellement louer	Observatoires locaux des loyers, annonces en ligne
Vacance	La proportion de logements vides	INSEE
Prix au m ²	Ce que le marché paie réellement	Base DVF (valeurs foncières, données publiques)
Tension locative	Le temps qu'un bien reste en location sur les portails	Annonces, agences locales
Projets urbains	Tramway, rénovation de quartier, zone d'activité	Mairie, intercommunalité, PLU

EN CLAIR

DVF (Demandes de valeurs foncières) : base de données publique qui recense les ventes immobilières réelles, avec leur prix. C'est l'outil le plus fiable pour savoir ce qui s'est vendu, et à combien, dans une rue ou un quartier. Les prix des annonces, eux, sont des prix demandés.

4.2 De la ville au quartier, du quartier à la rue

Une ville n'est pas un bloc homogène. Dans une même commune, un quartier peut se louer en une semaine et un autre en trois mois. Regardez à l'échelle de la rue : commerces de proximité, stationnement, bruit, état des immeubles voisins, orientation, luminosité.

Le meilleur test reste simple : consultez les annonces de location de votre future cible. Combien y en a-t-il ? Depuis combien de temps sont-elles en ligne ? À quel prix ? Appelez deux ou trois agences locales et demandez-leur quel type de bien manque sur leur marché. Vous apprendrez plus en une heure qu'en une semaine de lectures.

4.3 « Investir près de chez soi » : ni bon ni mauvais

C'est un réflexe naturel : on connaît le secteur, on peut passer voir le bien. C'est un vrai avantage pour gérer et suivre des travaux. Mais ce n'est pas une stratégie en soi. Si votre ville a des prix élevés et des rendements faibles, investir à côté de chez vous peut vous condamner à l'effort d'épargne.

À l'inverse, investir loin sans équipe sur place (agence, artisans, personne de confiance) expose à de mauvaises surprises. La bonne question n'est pas « près ou loin ? » mais **« les chiffres et le projet ont-ils du sens ici, et ai-je les moyens de le suivre ? »**

4.4 Villes moyennes : ce que le terrain nous a appris

Nous avons réalisé une grande partie de nos opérations dans des villes moyennes. Elles offrent souvent des prix d'achat bas par rapport aux loyers, donc de meilleurs rendements, et des immeubles anciens à fort potentiel. Mais elles demandent plus de discernement.

LE CONSEIL TERRAIN

Dans une ville moyenne, tout se joue à quelques rues près. On l'a vécu : un logement rénové avec soin, bien situé, se loue en quelques jours, parfois avant même la fin du chantier. Le même logement dans une rue délaissée, avec la même rénovation, attend des semaines, et on finit par baisser le loyer. Depuis, avant d'acheter, on fait toujours la même chose : on regarde les annonces de location du quartier, on appelle les agences, on passe dans la rue un soir de semaine. Investir près de chez soi n'est ni bon ni mauvais. Il faut investir là où les chiffres et le projet ont du sens.

À VÉRIFIER

- ▶ La population est-elle stable ou en croissance sur 10 ans ?
- ▶ Le bassin d'emploi est-il diversifié (pas un seul gros employeur) ?
- ▶ Les loyers annoncés correspondent-ils à ce qui se loue réellement ?
- ▶ Combien de temps les annonces de location restent-elles en ligne ?
- ▶ Quel est le prix au m² réel des ventes récentes (DVF) ?
- ▶ Y a-t-il des projets urbains, positifs ou négatifs, à proximité ?
- ▶ Le bien pourra-t-il se revendre facilement dans 15 ans ?

LE DOSSIER FIL ROUGE

Claire et Thomas ciblent un secteur qu'ils connaissent, à moins d'une heure de chez eux, avec des villes bien reliées par la route et des loyers cohérents avec les prix d'achat. La commune retenue présente une demande locative régulière, une bonne desserte et des prix d'achat nettement inférieurs à ceux de la grande ville voisine.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Jugez un marché avec des données (INSEE, DVF, annonces), pas avec des impressions.
- ▶ Descendez jusqu'à l'échelle de la rue : c'est elle qui fait le loyer et la revente.
- ▶ Investissez là où les chiffres ont du sens et où vous pouvez suivre le projet.

Sourcing : trouver le bon bien

On ne cherche pas le plus beau bien. On cherche le bien pour lequel il existe un écart intéressant entre ce qu'il est aujourd'hui, son prix, et ce qu'il pourra devenir.

5.1 La notion d'écart

Imaginez quatre colonnes : ce que le bien est aujourd'hui, ce qu'il coûte, ce qu'il peut devenir, et ce qu'il vaudra (ou rapportera) une fois transformé. Un bien soigné, rénové, vendu au prix du marché, n'a presque pas d'écart : vous payez le travail déjà fait. Un bien défraîchi, mal agencé ou mal exploité peut en avoir beaucoup.

Ce que le bien est	Ce qu'il peut devenir	Où se trouve l'écart
Grand appartement familial difficile à louer	Deux logements plus petits	Plus de loyers pour la même surface
Maison de ville en mauvais état	Immeuble de 3 logements rénovés	Création de lots, valeur locative supérieure
Logement nu mal entretenu	Logement rénové, meublé	Loyer plus élevé, meilleure fiscalité
Rez-de-chaussée vide	Local commercial ou logement (si possible)	Changement d'usage ou de destination

L'ŒIL LAMINIÈRE

C'est le principe même de LaMinière : chercher la valeur qui n'est pas visible au premier coup d'œil. Un bien qui fait fuir la plupart des acheteurs (odeur d'humidité, papiers peints d'un autre temps, distribution absurde) est parfois une pépite, à condition de savoir distinguer ce qui se corrige de ce qui ne se corrige pas.

L'ŒIL LAMINIÈRE

Dans l'immobilier ancien, l'essentiel du résultat se joue à l'achat. Un bien payé trop cher ne se rattrape presque jamais, même avec de beaux travaux. Un bien acheté au bon prix pardonne beaucoup. C'est pourquoi nous consacrons l'essentiel de notre énergie à la recherche, à l'analyse et à la négociation : c'est la petite partie du travail qui produit la plus grande partie du résultat.

5.2 Où chercher ?

Les portails d'annonces restent incontournables pour mesurer le marché. Mais les meilleures affaires y restent rarement longtemps : soyez prêt à visiter vite et à décider vite, ce qui suppose d'avoir fait votre travail de préparation (chapitres 1 à 4).

Les agences locales connaissent les biens avant leur mise en ligne. Présentez-vous avec un projet clair, un budget validé par la banque, et des critères précis. Un agent immobilier propose d'abord ses biens aux acheteurs sérieux et réactifs.

Les notaires vendent aussi des biens, notamment des successions. **Le réseau** (artisans, gestionnaires, syndics) est souvent au courant avant tout le monde. Enfin, les biens qui ne se vendent pas depuis des mois méritent un second regard : ils sont parfois simplement mal présentés ou mal pensés.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

La recherche de biens pour le compte d'un tiers contre rémunération est une activité réglementée (loi Hoguet) : elle exige une carte professionnelle (carte T) et un mandat écrit. Vérifiez que la personne qui vous accompagne dispose bien de ces autorisations.

5.3 Ce qui fait fuir à tort, et ce qui fait fuir à raison

Fait fuir à tort (souvent corrigeable)	Fait fuir à raison (à analyser de très près)
Décoration datée, sols abîmés	Fissures structurelles, affaissement de plancher
Cuisine et salle de bains à refaire	Humidité par remontée capillaire mal traitée
Mauvaise distribution des pièces	Copropriété en difficulté, gros travaux votés
Électricité ancienne (à budgéter)	Environnement bruyant ou dégradé, sans perspective
DPE F ou G (si la rénovation est faisable)	DPE F ou G sans solution technique ou financière réaliste

La différence entre les deux colonnes, c'est la **capacité à chiffrer**. Un défaut que l'on sait mesurer et corriger est une source de négociation. Un défaut que l'on ne comprend pas est un risque.

5.4 Visiter avec méthode

Une première visite sert à éliminer, une seconde à chiffrer. Lors de la seconde, venez accompagné d'un artisan, d'un maître d'œuvre ou de quelqu'un qui sait lire un bâtiment. Regardez la toiture, la charpente si elle est accessible, les murs porteurs, les réseaux, les compteurs, les menuiseries, les traces d'humidité. Prenez des photos et des mesures.

Posez des questions : pourquoi le bien est-il vendu ? Depuis quand ? Quels travaux ont été faits ? Quels sont les montants de taxe foncière et de charges ? Demandez les diagnostics et, en copropriété, les derniers procès-verbaux d'assemblée générale.

ERREUR FRÉQUENTE

Tomber sous le charme lors de la première visite, puis construire le tableau de rentabilité pour justifier une décision déjà prise. L'analyse doit précéder la décision, pas la suivre.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Après plusieurs semaines de recherche, un bien sort du lot : une maison de ville ancienne de 167 m², déjà divisée en trois logements, dans un état qui demande une rénovation importante (électricité, plomberie, cuisines, salles de bains, charpente à reprendre en partie). Affichée à 185 000 €, frais d'agence inclus. Un bien qui fait peur à la plupart des acheteurs. C'est précisément ce qui crée l'écart.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Cherchez l'écart entre ce qu'un bien est et ce qu'il peut devenir.
- ▶ Un défaut que l'on sait chiffrer est une source de négociation, pas un risque.
- ▶ Visitez une fois pour éliminer, une seconde fois pour chiffrer, idéalement avec un professionnel.

On le voit déjà : trouver le bon bien demande du temps, de la réactivité et un œil technique. C'est souvent l'étape où un accompagnement fait gagner le plus de temps, et évite les erreurs les plus coûteuses.

Analyser une opération

C'est le cœur technique du guide. Savoir calculer, bien sûr, mais surtout savoir interpréter. Une rentabilité brute élevée ne signifie pas automatiquement qu'un investissement est meilleur.

6.1 Le coût global de l'opération

La première règle : raisonner en coût global, jamais en prix d'achat.

Coût global = prix d'acquisition + frais d'acquisition + honoraires éventuels + travaux + ameublement + frais bancaires.

C'est ce coût global qui sert de base à tous les calculs de rentabilité, et c'est lui qui est financé.

6.2 Les indicateurs de rentabilité

EN CLAIR

Rentabilité brute = loyers annuels hors charges ÷ coût global × 100.

Rentabilité nette = (loyers annuels – charges non récupérables, taxe foncière, assurance, gestion, entretien) ÷ coût global × 100.

Cash-flow = ce qui reste chaque mois une fois toutes les dépenses payées, crédit compris. Positif : l'opération vous verse de l'argent. Négatif : c'est votre effort d'épargne.

Rendement sur fonds propres = gain annuel ÷ argent que vous avez réellement apporté. C'est l'indicateur qui mesure l'effet de levier.

La rentabilité brute sert à comparer rapidement des annonces. La rentabilité nette dit si le bien produit réellement. Le cash-flow dit si votre budget le supporte. Et le rendement sur fonds propres dit si votre argent travaille bien. Il faut regarder les quatre.

6.3 Ce qui mange la rentabilité

- **La vacance locative** : le temps entre deux locataires. Un mois de vacance par an, c'est 8 % de loyers en moins.
- **Les charges non récupérables** : une partie des charges de copropriété (honoraires du syndic, gros entretien) reste à votre charge.
- **La taxe foncière** : elle varie énormément d'une commune à l'autre et a fortement augmenté ces dernières années. Demandez toujours le dernier avis.

- **Les assurances** : assurance propriétaire non occupant (PNO), éventuellement garantie loyers impayés.
- **L'entretien et les petites réparations** : prévoyez une provision annuelle, même sur un bien rénové.
- **La gestion** : agence, comptabilité, logiciel.
- **Le financement** : intérêts, assurance emprunteur, frais de garantie.

6.4 Le dossier fil rouge chiffré

Voici l'opération de Claire et Thomas, telle qu'elle a été présentée lors de l'étude de rentabilité.

Coût du projet	Montant
Prix d'acquisition négocié (affiché 185 000 €)	165 000 €
Frais d'acquisition (frais dits de notaire, ≈ 8,7 %)	14 292 €
Frais de dossier bancaire et courtage	0 €
Honoraires de recherche et d'accompagnement	11 550 €
Travaux de rénovation	70 697 €
Travaux de charpente	4 341 €
Honoraires d'assistance à maîtrise d'ouvrage (dont 3 000 € d'acompte)	4 499 €
Ameublement des trois logements	6 000 €
Coût global du projet	276 379 €
Apport personnel (frais d'acquisition, meubles, acompte d'AMO)	23 292 €
Capital emprunté (25 ans + 2 ans de différé partiel)	253 087 €

Exploitation (après la période de différé)	Mensuel	Annuel
Loyers hors charges (3 × 560 €)	1 680 €	20 160 €
Taxe foncière (dont ordures ménagères)	- 184 €	- 2 208 €
Assurance propriétaire non occupant	- 43 €	- 516 €
Gestion locative (8,4 % des loyers)	- 141 €	- 1 693 €
Crédit et assurance emprunteur	- 1 272 €	- 15 267 €
Cash-flow avant impôt	+ 40 €	+ 475 €

Indicateur	Valeur
Rentabilité brute	7,29 %
Rentabilité nette (avant crédit)	5,70 %
Cash-flow mensuel	+ 40 €
Capital remboursé la première année d'amortissement	≈ 6 800 €

Comment lire ce résultat ? Avec 23 292 € d'apport, Claire et Thomas deviennent propriétaires d'un immeuble de trois logements dont le coût global dépasse 276 000 €. Les loyers couvrent le crédit, les charges, la gestion, et tous les honoraires d'accompagnement : l'opération **s'autofinance**. Et chaque année, environ 6 800 € de capital sont remboursés par les locataires. C'est ça, l'effet de levier.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

Ce tableau ne contient ni provision pour vacance, ni entretien, ni frais de comptabilité. Or les 475 € de cash-flow annuel ne couvrent même pas un mois de vacance sur un seul logement (560 €). L'opération est autofinancée, **à condition de disposer d'une trésorerie de sécurité**. C'est exactement pour cela que Claire et Thomas ont gardé 20 000 € de côté (chapitre 2).

LE CONSEIL TERRAIN

Le cash-flow ne se juge pas seul. Une opération à + 40 € par mois qui rembourse 6 800 € de capital par an est souvent bien plus intéressante qu'une opération à + 200 € par mois dans un bien difficile à revendre. Ce que nous regardons, c'est l'équilibre entre le cash-flow, la sécurité de l'actif et le patrimoine qui se construit.

6.5 La checklist avant d'acheter

À VÉRIFIER

Documents

- ☐ Diagnostics obligatoires (DPE, amiante, plomb, électricité, gaz, termites selon zone, ERP)
- ☐ Dernier avis de taxe foncière
- ☐ En copropriété : règlement, trois derniers PV d'AG, montant des charges, fonds de travaux, travaux votés ou à venir
- ☐ Baux et quittances si le bien est loué
- ☐ Surface (loi Carrez en copropriété) et plans si disponibles

Urbanisme

- ☐ Zonage au PLU, servitudes, secteur protégé éventuel
- ☐ Conformité des lots existants (surtout en cas de division antérieure)
- ☐ Autorisations nécessaires pour les travaux envisagés

Technique

- ☐ Toiture, charpente, façade, structure
- ☐ Humidité (remontées, infiltrations, condensation)
- ☐ Installation électrique, plomberie, chauffage, ventilation
- ☐ Menuiseries et isolation
- ☐ Compteurs (individuels ou non), réseaux, assainissement (collectif ou individuel)

Marché

- ☐ Loyers réalistes, vérifiés sur des biens comparables
- ☐ Demande locative et délai moyen de location
- ☐ Potentiel et facilité de revente

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Raisonniez toujours en coût global, jamais en prix d'achat.
- ▶ Regardez ensemble rentabilité brute, nette, cash-flow et rendement sur fonds propres.
- ▶ Une opération autofinancée doit aussi être sécurisée par une trésorerie de réserve.

ALLER PLUS LOIN AVEC LAMINIÈRE

Vous avez repéré un bien ? Envoyez-nous l'annonce. Nous vous donnons notre première lecture : prix, potentiel, points de vigilance. En accompagnement, nous allons plus loin : chiffrage des travaux sur place, simulation de plusieurs scénarios de financement et de fiscalité, et contre-visite technique avant toute offre.

→ **Contactez-nous : 06 07 16 15 22 · contact@laminiere.com · www.laminiere.com**

Négocier et sécuriser l'achat

La négociation n'est pas un bras de fer. C'est une démonstration. Plus votre offre est argumentée, plus elle a de chances d'être acceptée.

7.1 Négocier avec des faits

Oubliez le « on propose 10 % en dessous, c'est l'usage ». Le vendeur n'a aucune raison d'accepter un pourcentage de principe. En revanche, il est difficile de contester un chiffrage précis : montant des travaux, état de la toiture, mise aux normes électriques, prix des ventes récentes comparables (DVF), temps de présence de l'annonce.

Une bonne offre s'appuie sur votre analyse : « Voici ce que coûte la remise en état, voici ce que le bien rapporte une fois rénové, voici donc le prix qui rend l'opération viable. » Le vendeur peut refuser, mais il comprend votre logique, et c'est souvent le début d'une discussion sérieuse.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Le bien était affiché à 185 000 €. L'offre, appuyée sur le chiffrage détaillé des travaux, dont la reprise de charpente, a été acceptée à **165 000 €**, soit 20 000 € de moins. Cette seule négociation représente plus de 10 % du prix affiché : elle couvre à elle seule largement les honoraires de recherche.

7.2 L'offre écrite

Une offre d'achat écrite, acceptée par le vendeur, engage les deux parties sur le prix. Indiquez le prix, la durée de validité de l'offre, les conditions (obtention d'un prêt, notamment) et le délai souhaité pour la signature du compromis.

7.3 Le compromis et les conditions suspensives

Le compromis (ou la promesse de vente) est le vrai engagement. Il contient des **conditions suspensives** : si l'une d'elles ne se réalise pas, vous pouvez vous retirer sans perdre votre dépôt de garantie.

- **Condition d'obtention de prêt** : précisez le montant, la durée et le taux maximal.
- **Condition d'urbanisme** : obtention d'une déclaration préalable ou d'un permis si votre projet en dépend (division, changement de destination, modification de façade).

- **Autres conditions** possibles selon le projet : absence de servitude, obtention de devis, résultat d'une étude technique.

EN CLAIR

Délai de rétractation : après la signature du compromis, l'acheteur non professionnel dispose de 10 jours pour se rétracter, sans justification ni pénalité.

7.4 Le rôle du notaire, les délais réels

Comptez généralement trois mois entre le compromis et l'acte authentique : délai d'obtention du prêt, purge des droits de préemption, collecte des documents d'urbanisme. Profitez de cette période pour finaliser les devis de travaux, préparer le planning du chantier et consulter les entreprises. Le jour de la signature, vous devez être prêt à démarrer.

ERREUR FRÉQUENTE

Signer un compromis sans condition d'urbanisme alors que tout le projet repose sur une division ou un changement d'usage. Si l'autorisation est refusée, vous êtes propriétaire d'un bien qui ne correspond plus à votre plan de financement.

L'ŒIL LAMINIÈRE

Nos honoraires de recherche sont calculés sur le prix d'achat. En obtenant 20 000 € de baisse, nous avons réduit notre propre rémunération d'environ 1 400 €. Ce n'est pas ce qui nous anime. Notre objectif, c'est que le client obtienne un projet qui s'autofinance, **honoraires compris**. Une négociation réussie, c'est d'abord une opération rentable pour celui qui investit.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Négociez avec un chiffrage, pas avec un pourcentage.
- ▶ Protégez-vous par des conditions suspensives adaptées à votre projet.
- ▶ Utilisez la période avant l'acte pour préparer les travaux.

Financer intelligemment

Le financement n'est pas une formalité administrative à régler après avoir trouvé le bien. C'est un levier de rentabilité à part entière. Deux opérations identiques, financées différemment, peuvent donner des résultats opposés.

8.1 L'effet de levier, en clair

Reprenons l'opération de Claire et Thomas.

Sans crédit	Avec crédit
Ils devraient apporter 276 379 €	Ils apportent 23 292 €
Rendement net $\approx 5,7\%$ sur 276 379 €	Le même bien, avec près de 12 fois moins d'argent immobilisé
Leur épargne est entièrement bloquée	Il leur reste de la trésorerie et de la capacité d'investir ailleurs

Loyers des locataires



remboursent la banque



le capital remboursé devient
votre patrimoine

Le levier, c'est cela : vous contrôlez un actif important avec peu de fonds propres, et ce sont les loyers qui construisent votre patrimoine. Mais le levier amplifie aussi les erreurs. Un mauvais achat financé à 100 % reste un mauvais achat, avec en plus une dette.

8.2 Financer les travaux dans le prêt

Dans l'ancien, les travaux peuvent généralement être intégrés au prêt principal, à condition d'être chiffrés par des devis d'entreprises. C'est un point clé : **les devis doivent être prêts avant le rendez-vous bancaire**, ce qui suppose d'avoir visité avec des artisans et préparé le projet en amont (chapitre 9).

8.3 Le différé : respirer pendant le chantier

EN CLAIR

Différé d'amortissement : période pendant laquelle vous ne remboursez pas le capital du prêt. En **différé partiel**, vous ne payez que les intérêts et l'assurance. En **différé total**, vous ne payez rien, mais les intérêts s'ajoutent au capital restant dû.

Pendant un chantier, le bien ne rapporte rien. Sans différé, vous payez des mensualités pleines sur un bien vide. Avec un différé, la mensualité est réduite pendant les travaux et la mise en location, puis le remboursement complet démarre quand les loyers sont là. Dans nos montages, nous privilégions toujours le **différé partiel** : on paie les intérêts au fil de l'eau, ils ne s'ajoutent pas au capital, et le coût total du crédit reste maîtrisé.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Claire et Thomas ont obtenu un prêt de 253 087 € sur **25 ans, avec 2 ans de différé partiel**. Leur projet y a droit : les travaux (environ 75 000 €) représentent plus de 25 % du coût total, bien au-dessus du minimum de 10 % fixé par le HCSF. Pendant ces deux ans, ils ne paient que les intérêts et l'assurance : **752,02 € par mois**. Le calendrier est le suivant : achat le 15 juin 2026, travaux, ameublement et mise en location autour de mars 2027. Le différé couvre donc tout le chantier, puis continue environ 15 mois alors que les trois logements sont déjà loués.

Période	Loyers	Charges	Mensualité	Reste chaque mois
Juin 2026 → mars 2027 : chantier	0 €	≈ - 227 €	- 752 €	≈ - 979 €
Mars 2027 → juin 2028 : loué, en différé	1 680 €	≈ - 368 €	- 752 €	≈ + 560 €
Dès juin 2028 : mensualité complète	1 680 €	≈ - 368 €	- 1 272 €	≈ + 40 €

La fin du différé leur permet de **reconstituer leur épargne et leur trésorerie** : environ 560 € par mois pendant une quinzaine de mois, soit près de 8 400 €, avant que la mensualité complète ne démarre. Le chantier a coûté un effort, la période louée en différé le rembourse.

Pendant le chantier, seules la taxe foncière et l'assurance sont dues : pas de gestion locative tant qu'il n'y a pas de locataire. C'est cet effort temporaire que la trésorerie de sécurité doit couvrir.

8.4 Le vrai coût du crédit

Le taux nominal n'est qu'une partie du coût. Regardez aussi :

- **L'assurance emprunteur** : elle peut représenter une part importante du coût total. Vous pouvez choisir une autre assurance que celle de la banque (délégation), et en changer en cours de prêt.
- **La garantie** : caution d'un organisme spécialisé ou hypothèque. Elle a un coût, souvent réglé à la signature.
- **Les frais de dossier** : ils se négocient, parfois jusqu'à zéro.
- **Le TAEG** : le taux annuel effectif global, qui regroupe l'ensemble. C'est lui qu'il faut comparer entre les offres.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

Depuis la loi Lemoine (2022), vous pouvez changer d'assurance emprunteur à tout moment, sans frais, à condition que le nouveau contrat offre des garanties équivalentes. Sur un prêt de 20 ou 25 ans, l'économie peut être significative. Source : economie.gouv.fr.

8.5 Présenter son dossier à la banque

Une banque finance d'abord un emprunteur, ensuite un projet. Préparez un dossier propre : situation professionnelle stable, comptes bien tenus sans découverts, épargne régulière. Puis présentez l'opération comme un professionnel : descriptif du bien, devis de travaux, estimation des loyers (idéalement par une agence), tableau de rentabilité, planning.

Un courtier peut mettre plusieurs banques en concurrence et savoir laquelle accepte le mieux votre type de projet (immeuble, différé, travaux financés). C'est souvent décisif pour des opérations qui sortent du cadre d'un achat classique. Dans notre accompagnement, nous vous aidons à monter un dossier bancaire solide, et nous partageons notre carnet d'adresses : banquiers et courtiers habitués à financer des immeubles, des travaux et des différés.

8.6 Garder de la trésorerie après la signature

Nous l'avons dit au chapitre 2, nous le répétons : ne sortez pas de l'opération sans réserve. Les travaux dépassent parfois le budget, les premiers mois de location peuvent tarder. La trésorerie est l'assurance de votre sérénité, et elle rassure aussi la banque.

ERREUR FRÉQUENTE

Mettre toute son épargne en apport pour obtenir quelques centièmes de taux en moins. Vous gagnez un peu sur les intérêts, et vous perdez toute capacité à absorber un imprévu.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Le financement est un levier de rentabilité, pas une formalité.
- ▶ Intégrez les travaux au prêt et négociez un différé pour la période de chantier.
- ▶ Comparez les offres au TAEG, et gardez toujours de la trésorerie.

Travaux et AMO : créer de la valeur sans perdre le contrôle

C'est là que se crée la plus grande partie de la valeur d'une opération dans l'ancien. C'est aussi là que se perdent le plus de budgets. Un devis de travaux n'est pas une ligne dans un tableur : c'est un projet technique, réglementaire, humain et financier.

9.1 Le diagnostic technique avant l'achat

Tout commence avant la signature. En visite, on repère les grands postes : toiture, charpente, structure, façade, humidité, électricité, plomberie, chauffage, ventilation, menuiseries, isolation. Certains points se voient à l'œil nu. D'autres exigent un professionnel : un charpentier pour une charpente douteuse, un bureau d'études pour une fissure, un électricien pour une installation ancienne.

L'objectif n'est pas de tout savoir, mais de **ne rien laisser dans l'angle mort** au moment de faire l'offre.

LE CONSEIL TERRAIN

Un devis travaux ne doit pas être considéré comme une simple ligne dans un fichier Excel. Sur le dossier fil rouge, la charpente faisait partie des points à reprendre. Elle a été chiffrée avant l'achat, 4 341 €, et intégrée au plan de financement. Découverte après la signature, la même charpente aurait été un imprévu à payer de sa poche. Repérée avant, elle devient une ligne du budget, et un argument de négociation.

9.2 Les autorisations

Type de travaux	Autorisation généralement requise
Rénovation intérieure sans changement d'aspect extérieur	Aucune (hors copropriété et secteur protégé)
Modification de façade, fenêtres, toiture	Déclaration préalable
Création de surface au-delà de certains seuils	Déclaration préalable ou permis de construire
Changement de destination (commerce → logement...)	Déclaration préalable ou permis selon les travaux
Division d'un logement, création de lots	Selon la commune : déclaration, permis, voire autorisation de diviser
Travaux sur parties communes en copropriété	Vote en assemblée générale

Type de travaux	Autorisation généralement requise
Secteur protégé (abords de monument historique)	Avis de l'architecte des Bâtiments de France

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

Les seuils et procédures d'urbanisme dépendent du code de l'urbanisme et du PLU de chaque commune. **À vérifier systématiquement auprès du service urbanisme de la mairie avant l'achat.**

9.3 Choisir les entreprises

- Demandez plusieurs devis **comparables** : même descriptif, mêmes quantités, mêmes prestations. Sinon, vous comparez des projets différents.
- Vérifiez les **assurances** : responsabilité civile professionnelle et garantie décennale, en cours de validité pour les travaux concernés.
- Demandez des **références** et allez voir un chantier terminé si possible.
- Méfiez-vous du devis nettement moins cher que les autres : il manque souvent quelque chose.
- Prévoyez un **échancier de paiement** lié à l'avancement, jamais un paiement complet d'avance.

9.4 Délais, imprévus et marge de sécurité

Dans l'ancien, il y a toujours des surprises : un mur plus abîmé que prévu, un réseau à refaire, un plancher à renforcer. Prévoyez une **marge d'imprévus de 10 à 15 % du budget travaux**, et un planning réaliste. Un chantier de rénovation complète d'un logement dure rarement moins de trois mois, souvent plus.

ERREUR FRÉQUENTE

Construire le plan de financement sur le devis le plus bas, sans marge. Le jour où un imprévu arrive (et il arrive), il faut le financer avec son épargne personnelle, ou arrêter le chantier.

9.5 Suivre le chantier et réceptionner

Un chantier se suit : visites régulières, compte rendu, coordination entre les corps de métier (l'électricien doit passer avant le plaquiste, le plombier avant le carreleur). La fin du chantier se formalise par une **réception des travaux**, avec la liste des éventuelles réserves. C'est elle qui fait démarrer les garanties légales.

EN CLAIR

AMO (assistance à maîtrise d'ouvrage) : un professionnel qui vous représente et vous conseille pendant le projet de travaux. Il aide à définir les besoins, consulter et sélectionner les entreprises, analyser les devis, suivre le planning et le budget, et préparer la réception. Vous restez le maître d'ouvrage (celui qui commande et paie), mais vous n'êtes plus seul.

9.6 Division et optimisation : une division n'est pas une cloison

Transformer un grand logement en deux, une maison en immeuble de trois lots, un rez-de-chaussée commercial en logement : c'est souvent là que se trouve le plus grand écart de valeur. Le principe est celui du commerce : acheter « en gros » une grande surface, au prix au mètre carré le plus bas, puis la louer « au détail », en logements plus petits dont le loyer au mètre carré est plus élevé. Mais c'est aussi l'opération la plus encadrée. Avant de diviser, il faut vérifier :

À VÉRIFIER

- ☐ Le PLU : la division est-elle autorisée ? Règles de surface minimale, de stationnement par logement créé ?
- ☐ La commune : existe-t-il un permis de diviser ou un permis de louer ?
- ☐ La copropriété : le règlement autorise-t-il la division ? Un vote est-il nécessaire ?
- ☐ Les réseaux : eau, électricité, gaz, assainissement peuvent-ils être individualisés ?
- ☐ Les compteurs : coût et délais de création auprès des concessionnaires
- ☐ L'assainissement : capacité du réseau ou de l'installation individuelle
- ☐ La sécurité : isolement entre logements, sécurité incendie, accès
- ☐ La décence : surface minimale, hauteur sous plafond, éclairage naturel
- ☐ La fiscalité : conséquences de la création de lots (TVA, taxe d'aménagement, plus-value)
- ☐ La faisabilité technique : structure, acoustique, distribution

LE CONSEIL TERRAIN

Une division ne consiste pas simplement à ajouter une cloison. Sur nos propres immeubles, ce ne sont presque jamais les murs qui nous ont pris le plus de temps. Ce sont les compteurs, les réseaux, les délais des concessionnaires, les échanges avec la mairie. Créer un logement, c'est créer une adresse, un compteur, une boîte aux lettres, une sécurité incendie, parfois une place de stationnement. Quand tout ça est anticipé avant l'achat, la division est l'un des meilleurs leviers de création de valeur qu'on connaisse. Quand ça ne l'est pas, c'est un chantier qui s'éternise pendant que le crédit court.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Pour Claire et Thomas, le programme de travaux comprend : électricité et plomberie complètes, trois cuisines et trois salles d'eau, sols, peintures, menuiseries ciblées, ventilation, et reprise partielle de la charpente. Budget total : environ 75 000 €, intégré au prêt. L'accompagnement en AMO a permis de consulter les entreprises, comparer les devis, tenir le planning et réceptionner les trois logements.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Identifiez les travaux avant l'achat : c'est ce qui transforme un risque en argument.
- ▶ Vérifiez les autorisations, les assurances des entreprises, et prévoyez 10 à 15 % d'imprévus.
- ▶ Une division se prépare comme un projet d'urbanisme, pas comme un chantier de cloisons.

Rénover un bien, c'est coordonner des artisans, des délais, un budget et des règles. C'est l'étape la plus technique d'une opération, et celle où un accompagnement professionnel évite le plus de dérives.

ALLER PLUS LOIN AVEC LAMINIÈRE

Un doute sur l'ampleur des travaux d'un bien que vous visez, ou sur la faisabilité d'une division ? C'est notre cœur de métier. Nous pouvons l'étudier avec vous avant que vous ne vous engagiez.

→ **Contactez-nous : [06 07 16 15 22](tel:0607161522) · contact@laminiere.com · www.laminiere.com**

Ameublement et mise en location

Le bien est rénové. Il reste à choisir comment l'exploiter, à le préparer, puis à trouver le bon locataire. Aucune stratégie n'est universellement meilleure : chacune correspond à un bien, un marché et un investisseur.

10.1 Choisir son mode d'exploitation

Mode	Principe	Avantages	Contraintes	Pour qui ?
Location nue	Bail de 3 ans (particulier), logement vide	Locataires stables, peu de rotation, gestion simple	Loyer plus bas, fiscalité souvent moins favorable	Profil patrimonial, peu de temps
Location meublée	Bail d'1 an (9 mois pour un étudiant)	Loyer plus élevé, fiscalité souvent avantageuse (LMNP)	Plus de rotation, mobilier à entretenir	La majorité des investisseurs dans l'ancien
Bail mobilité	Meublé de 1 à 10 mois, non renouvelable, dépôt de garantie interdit	Souplesse, cible formation, études, stage, mutation, mission	Rotation élevée, réservé à ces publics	Villes avec forte mobilité professionnelle ou étudiante
Colocation	Plusieurs locataires, bail unique ou individuel	Rendement élevé sur les grandes surfaces	Gestion intense, aménagement spécifique	Villes étudiantes, investisseurs impliqués
Courte durée	Location touristique à la nuitée	Revenus potentiellement élevés	Réglementation stricte et évolutive, gestion quotidienne, fiscalité durcie	Zones touristiques, gestion déléguée
Local commercial	Bail commercial (souvent 3-6-9 ans)	Baux longs, charges refacturables	Vacance longue en cas de départ, marché spécifique	Diversification, profil patrimonial

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

La location courte durée a été fortement encadrée ces dernières années (enregistrement obligatoire, exigences de DPE, pouvoirs accrus des communes et des copropriétés). Côté fiscal, un meublé de tourisme non classé ne bénéficie plus que d'un abattement micro-BIC de 30 % dans la limite de 15 000 € de recettes (50 % jusqu'à 77 700 € s'il est classé). Source : impots.gouv.fr. Les règles locales, elles, se vérifient commune par commune.

10.2 Meubler pour le locataire visé, et pour durer

Un logement meublé doit contenir une liste minimale d'équipements fixée par décret : literie avec couette ou couverture, occultation des fenêtres dans les chambres, plaques de cuisson, four ou micro-ondes, réfrigérateur avec compartiment congélation, vaisselle, ustensiles de cuisine, table et sièges, rangements, luminaires, matériel d'entretien ménager. La liste complète figure sur service-public.gouv.fr (décret du 31 juillet 2015).

Au-delà de la liste, meublez pour votre locataire cible : un jeune actif, un étudiant, un salarié en mission n'ont pas les mêmes attentes. Privilégiez des meubles solides, faciles à remplacer, et une décoration neutre et soignée. Les photos de l'annonce se jouent là.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Claire et Thomas ont prévu 6 000 € pour meubler les trois logements, soit 2 000 € par logement, financés par leur apport. Un budget raisonnable pour des logements d'une à deux pièces, avec du mobilier simple et durable.

10.3 Louer vite et bien

- **L'annonce** : photos lumineuses, description précise, loyer cohérent avec le marché. Un loyer surévalué fait perdre des semaines ; un mois de vacance coûte plus qu'une petite baisse de loyer.
- **La sélection** : dossier complet, revenus cohérents avec le loyer, stabilité professionnelle. Respectez la liste des pièces qu'il est légalement permis de demander.
- **Les garanties** : caution d'une personne physique, garantie Visale d'Action Logement (gratuite, sous conditions d'éligibilité du locataire), ou assurance loyers impayés (GLI). Attention : un bailleur particulier qui a souscrit une GLI ne peut exiger une caution que si le locataire est étudiant ou apprenti. Source : service-public.gouv.fr.
- **Le bail et l'état des lieux** : utilisez un bail conforme au modèle réglementaire, et réalisez un état des lieux d'entrée précis, avec photos. C'est lui qui vous protégera à la sortie.

EN CLAIR

Décence : un logement loué doit respecter des critères minimaux de surface, de sécurité, d'équipement et de performance énergétique. Un logement non décent peut donner lieu à une baisse de loyer ou à des travaux imposés.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Choisissez le mode d'exploitation qui correspond au bien, au marché et à votre temps.
- ▶ Meublez pour votre locataire cible, avec des équipements solides et la liste obligatoire.
- ▶ Un loyer juste et une annonce soignée valent mieux qu'un mois de vacance.

Exploiter, déclarer, piloter

La fiscalité ne doit pas guider le choix d'un bien. Mais elle peut transformer une bonne opération en très bonne opération, ou l'inverse. Ce chapitre ne remplace pas un expert-comptable : il vous donne les clés pour comprendre et poser les bonnes questions. Dans notre accompagnement comme dans nos séances de coaching, nous mettons à votre disposition notre carnet d'adresses : expert-comptable, notaire, avocat, qui ont l'habitude de ces montages.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

La fiscalité immobilière a beaucoup évolué en 2025 et 2026, et elle continuera d'évoluer. Les règles et les calculs fiscaux de ce chapitre sont **à jour au quatrième trimestre 2026** (sources : impots.gouv.fr, economie.gouv.fr, service-public.gouv.fr). Les choses changent vite : une loi de finances peut modifier un seuil ou un régime d'une année sur l'autre. Vérifiez-les au moment de votre projet, et faites valider votre situation par un expert-comptable, par exemple l'un de ceux avec qui nous travaillons.

11.1 Location nue : les revenus fonciers

Les loyers d'une location nue sont imposés dans la catégorie des **revenus fonciers**, au barème de l'impôt sur le revenu, plus les prélèvements sociaux.

- **Micro-foncier** : si vos loyers bruts annuels ne dépassent pas 15 000 €, vous bénéficiez d'un abattement forfaitaire de 30 %. Simple, mais souvent peu avantageux si vous avez des intérêts d'emprunt et des travaux.
- **Régime réel** : vous déduisez vos charges réelles (intérêts, assurance, taxe foncière, travaux d'entretien et d'amélioration, gestion). Si les charges dépassent les loyers, vous créez un **déficit foncier**, imputable sur votre revenu global dans la limite de 10 700 € par an (hors intérêts d'emprunt), le surplus étant reportable sur les revenus fonciers des 10 années suivantes. Cette limite est portée à 21 400 € jusqu'au 31 décembre 2027 pour des travaux de rénovation énergétique qui font passer un logement de la classe E, F ou G à la classe A, B, C ou D. Vous devez alors maintenir la location pendant 3 ans.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

La loi de finances pour 2026 (loi du 19 février 2026) crée, pour trois ans, un **statut du bailleur privé** : il permet de déduire chaque année une partie du prix d'achat d'un logement loué nu, jusqu'à 12 000 € par an selon le niveau de loyer pratiqué. Conditions principales : un appartement en immeuble collectif, neuf ou ancien avec des travaux représentant au moins 30 % de la valeur du bien, loué comme résidence principale pendant 9 ans (hors famille proche), avec des loyers plafonnés. Source : economie.gouv.fr. Les taux et plafonds détaillés sont à confirmer au Bulletin officiel des finances publiques (BOFiP) avant tout engagement.

11.2 Location meublée : le statut LMNP

Les loyers d'une location meublée sont imposés dans la catégorie des **bénéfices industriels et commerciaux (BIC)**. Tant que vous restez sous certains seuils, vous êtes **loueur en meublé non professionnel (LMNP)**.

- **Micro-BIC** : abattement forfaitaire de 50 % sur les loyers pour la location meublée longue durée, dans la limite de 77 700 € de recettes. Pour les meublés de tourisme non classés, l'abattement est réduit à 30 %, dans la limite de 15 000 €.
- **Régime réel** : vous déduisez vos charges réelles... et vous **amortissez** le bien et le mobilier.

EN CLAIR

Amortissement : chaque année, vous déduisez une fraction de la valeur du bien (hors terrain), des travaux et des meubles, pour tenir compte de leur usure. Ce n'est pas une dépense que vous payez : c'est une charge comptable. C'est pour cela qu'en LMNP au réel, on peut encaisser des loyers et ne déclarer aucun bénéfice imposable pendant de nombreuses années.

Recettes et bénéfice fiscal, ce n'est pas la même chose. Vos recettes, ce sont les loyers encaissés. Votre bénéfice fiscal, c'est ce qui reste après déduction des charges et des amortissements. Règle importante : l'amortissement ne peut pas créer de déficit. La part non utilisée est reportée sur les années suivantes, sans limite de durée. Les autres charges, si elles dépassent les loyers, créent un déficit qui ne s'impute que sur vos revenus de location meublée des 10 années suivantes.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Illustration simplifiée pour Claire et Thomas, en LMNP au réel, sur une année pleine après le différé (ordres de grandeur calculés selon les règles en vigueur au 4e trimestre 2026, à valider avec un expert-comptable) :

- ▶ Loyers encaissés : $\approx 20\,160$ €
- ▶ Charges déductibles (taxe foncière, assurance, gestion, intérêts, assurance emprunteur, comptabilité) : $\approx 13\,500$ €
- ▶ Résultat avant amortissement : $\approx 6\,600$ €
- ▶ Amortissements possibles (immeuble hors terrain, travaux, meubles) : $\approx 11\,000$ €
- ▶ **Bénéfice imposable : 0 €**, et environ 4 400 € d'amortissements reportés sur les années suivantes

Concrètement : les loyers de l'opération ne génèrent pas d'impôt pendant plusieurs années.

L'**intérêt historique du régime** tient à ce mécanisme : des revenus locatifs peu ou pas fiscalisés, légalement, pendant longtemps.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

Pour les ventes réalisées depuis le 15 février 2025, les amortissements déduits en LMNP au réel sont **retirés du prix d'achat** dans le calcul de la plus-value : la plus-value imposable est donc plus élevée (exception pour les résidences étudiantes, seniors ou pour personnes handicapées). L'avantage du réel reste entier pendant la détention, mais il faut l'anticiper au moment de revendre. Le principe de l'amortissement en LMNP, lui, n'a pas été remis en cause par la loi de finances 2026. Source : impots.gouv.fr.

11.3 LMNP ou LMP : le seuil de 23 000 €

Vous devenez **loueur en meublé professionnel (LMP)** si les deux conditions suivantes sont réunies :

- les recettes annuelles de location meublée du foyer dépassent 23 000 € ;
- et ces recettes dépassent les autres revenus d'activité du foyer (salaires, bénéfices professionnels...).

Le statut LMP change beaucoup de choses : affiliation aux cotisations sociales des indépendants, imputation possible des déficits sur le revenu global, régime des plus-values professionnelles, traitement au regard de l'impôt sur la fortune immobilière. Il peut être avantageux ou pénalisant selon votre situation. Il se prépare.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Avec 20 160 € de loyers annuels, Claire et Thomas restent sous le seuil de 23 000 €. Une deuxième opération meublée les ferait dépasser ce seuil, mais leurs salaires restant supérieurs à leurs recettes, ils resteraient LMNP. C'est typiquement la question à poser à un expert-comptable avant la deuxième acquisition.

11.4 Prélèvements sociaux, plus-value et structure de détention

- **Prélèvements sociaux** : ils s'ajoutent à l'impôt sur les revenus locatifs imposables. La loi de finances 2026 a relevé la CSG sur une partie des revenus du patrimoine, mais **les revenus fonciers et les plus-values immobilières restent au taux de 17,2 %**. Le traitement exact des revenus de location meublée (LMNP) est à confirmer avec votre expert-comptable.
- **Plus-value à la revente** (particuliers, hors résidence principale) : imposée à 19 % d'impôt plus 17,2 % de prélèvements sociaux, avec des abattements progressifs à partir de la 6^e année. Exonération d'impôt après 22 ans de détention, et de prélèvements sociaux après 30 ans. Source : impots.gouv.fr.
- **SCI** : à l'impôt sur le revenu, elle facilite surtout la gestion à plusieurs et la transmission. À l'impôt sur les sociétés, elle permet d'amortir mais change le régime de la revente et de la distribution des bénéfices. C'est un choix à faire avec un professionnel, en fonction de votre stratégie globale.

11.5 Quand un expert-comptable devient indispensable

En LMNP au réel, un expert-comptable est fortement recommandé dès le premier bien : il calcule les amortissements par composant, établit la liasse fiscale et sécurise vos déclarations. Ses honoraires sont déductibles. Il devient indispensable dès que la situation se complique : plusieurs biens, approche du statut LMP, SCI, revente. Si vous n'en avez pas, nous pouvons vous mettre en relation avec des cabinets qui connaissent bien la location meublée et les opérations de rénovation.

11.6 Piloter l'investissement dans le temps

Un investissement ne s'arrête pas à la signature du bail. Il se pilote comme un actif. Et comme toute chose qui dure, il repose sur des habitudes plutôt que sur des coups d'éclat : **30 minutes par mois** pour vérifier les loyers et les dépenses, **une revue annuelle** pour comparer au prévisionnel et décider de la suite. Ce petit rituel, tenu dans le temps, fait plus pour votre patrimoine que n'importe quelle astuce.

- **Tenez un tableau de bord** simple : loyers encaissés, charges, travaux, capital restant dû, trésorerie disponible. Une fois par an, comparez avec le prévisionnel.
- **Entretenez de manière préventive** : un logement bien entretenu se reloue vite et se dégrade moins.

- **Réviser le loyer** chaque année selon l'indice de référence, dans les limites prévues au bail (indice de référence des loyers publié par l'INSEE). Un logement classé F ou G ne peut plus voir son loyer augmenter.
- **Anticipez les relocations** : remise en état rapide, nouvelles photos, annonce prête.
- **Surveillez le DPE** : le calendrier des interdictions de louer s'applique aux logements les moins performants.
- **Réinterrogez votre financement** : renégociation, changement d'assurance emprunteur.
- **Préparez l'opération suivante** : la première opération bien menée rassure la banque pour la deuxième.

ATTENTION · RÈGLE DATÉE

Calendrier DPE : les logements classés G ne peuvent plus être proposés à la location depuis le 1er janvier 2025, les logements F ne le pourront plus à partir de 2028, et les logements E à partir de 2034. Depuis le 1er janvier 2026, le coefficient de conversion de l'électricité dans le calcul du DPE est passé de 2,3 à 1,9, ce qui peut améliorer l'étiquette des logements chauffés à l'électricité : un nouveau diagnostic peut valoir la peine. Les DPE réalisés entre 2018 et le 30 juin 2021 ne sont plus valables. Source : service-public.gouv.fr (à jour au 4e trimestre 2026).

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ En location meublée, le régime réel et l'amortissement peuvent neutraliser l'impôt pendant des années.
- ▶ Attention au seuil LMP et à la réintégration des amortissements à la revente.
- ▶ Pilotez votre bien comme un actif : tableau de bord, entretien, financement, DPE.

Penser patrimoine

Un bien immobilier est une brique. Ce n'est pas un patrimoine à lui seul. Ce dernier chapitre ouvre la réflexion au-delà de l'immobilier, parce qu'une bonne opération doit aussi être une bonne décision pour votre foyer.

12.1 L'immobilier ne doit pas tout absorber

Un foyer qui a mis toute son épargne dans l'immobilier, qui a atteint son taux d'endettement maximal et qui n'a plus de réserve disponible est fragile, même si ses biens sont excellents. Un accident de la vie, un changement professionnel, un projet familial, et tout se tend.



On construit un patrimoine comme un bâtiment : d'abord les fondations, ensuite les étages.

12.2 Le temps, votre meilleur allié

La plupart des gens surestiment ce qu'ils peuvent faire en un an, et sous-estiment ce qu'ils peuvent construire en quinze. C'est l'effet du temps sur un capital qui produit des revenus, eux-mêmes réinvestis.

EN CLAIR

La règle des 72 : divisez 72 par le rendement annuel, vous obtenez approximativement le nombre d'années nécessaires pour doubler un capital. À 6 % par an, un capital double en 12 ans environ ; à 3 %, en 24 ans. C'est une estimation, mais elle montre une chose : commencer tôt et laisser le temps travailler compte autant que le rendement.

En immobilier, trois moteurs travaillent en même temps : le capital remboursé chaque mois par les loyers, la valorisation éventuelle du bien, et la capacité d'emprunt que vous retrouvez à mesure que le crédit avance. Une première opération bien menée ne vaut pas seulement par elle-même : elle prépare la suivante. Un patrimoine se construit rarement en une fois. C'est une succession d'opérations cohérentes, chacune un peu plus facile que la précédente.

12.3 Les autres briques à regarder

- **L'épargne disponible et la trésorerie de sécurité** : de quoi tenir plusieurs mois sans revenus, en plus de la réserve de vos opérations immobilières.
- **L'assurance-vie** : un outil souple d'épargne à moyen et long terme, et un cadre de transmission spécifique.
- **La retraite** : l'immobilier en est souvent une composante, mais pas nécessairement la seule. D'autres solutions d'épargne retraite existent, avec leurs propres avantages fiscaux.
- **La diversification** : ne pas dépendre d'un seul actif, d'une seule ville, d'un seul type de locataire.
- **La protection de la famille** : assurance emprunteur bien choisie, prévoyance, organisation du patrimoine entre conjoints.
- **La capacité d'endettement** : chaque opération consomme une part de votre capacité d'emprunt. Préservez-en pour les projets qui comptent (résidence principale, projet professionnel, opération suivante).

L'ŒIL LAMINIÈRE

Quand nous accompagnons un investissement, nous regardons toujours ce qu'il laisse après lui : l'épargne disponible, la capacité d'emprunt restante, la protection du foyer. Une opération qui rapporte mais qui fragilise la famille n'est pas une bonne opération.

LE DOSSIER FIL ROUGE

Après leur opération, Claire et Thomas conservent 20 000 € de trésorerie, une capacité d'emprunt réduite mais non épuisée, et un immeuble qui s'autofinance. Leur prochaine étape n'est pas forcément un deuxième bien : c'est de faire le point sur leur épargne de précaution, leur protection (assurances emprunteur et prévoyance), et leur préparation à la retraite. L'immobilier a trouvé sa place dans leur patrimoine. Il n'a pas pris toute la place.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- ▶ Un bien immobilier est une brique d'un patrimoine, pas le patrimoine entier.
- ▶ Sécurité, protection, construction, transmission : dans cet ordre.
- ▶ Préservez votre épargne disponible et votre capacité d'emprunt pour la suite.

C'est à ce moment que la réflexion immobilière rejoint la réflexion patrimoniale : financement, assurances, épargne, retraite. Ce sont des sujets que l'on gagne à traiter ensemble, et non l'un après l'autre.

ALLER PLUS LOIN AVEC LAMINIÈRE

Vous avez déjà un ou deux biens et vous vous demandez quelle est la prochaine étape ? Nous pouvons faire avec vous un point global : vos opérations actuelles, votre capacité d'emprunt restante, votre épargne et votre protection, pour construire la suite dans le bon ordre.

→ **Contactez-nous : 06 07 16 15 22 · contact@laminiere.com · www.laminiere.com**

Conclusion : de l'idée au projet

Vous avez maintenant une méthode. Vous savez clarifier votre projet, mesurer votre capacité, choisir une stratégie, lire un marché, repérer un bien, l'analyser, le négocier, le financer, le transformer, le louer et le piloter. Vous savez aussi que l'immobilier doit trouver sa juste place dans votre patrimoine.

Une dernière chose, peut-être la plus importante. Ce qui sépare ceux qui construisent un patrimoine de ceux qui en rêvent n'est presque jamais l'intelligence ou les revenus. C'est le passage à l'action, avec méthode, et le fait de bien s'entourer. Attendre le moment parfait a aussi un coût : celui des années qui ne travaillent pas pour vous.

À partir d'ici, deux chemins s'offrent à vous.

Premier chemin : avancer seul, avec cette méthode

C'est tout à fait possible, et ce guide a été écrit pour ça. Reprenez la checklist des pages suivantes, avancez étape par étape, entourez-vous des bons professionnels (notaire, courtier, artisans, expert-comptable, avocat), et prenez le temps nécessaire. Beaucoup d'investisseurs ont commencé ainsi.

Second chemin : être accompagné

Comprendre une opération et la mener jusqu'au bout sont deux choses différentes. Entre les deux, il y a des dizaines d'annonces à trier, des visites, une négociation, un dossier bancaire, des artisans à consulter et à coordonner, un chantier à tenir, des logements à meubler et des locataires à trouver. Tout cela prend du temps, et demande des compétences très différentes.

C'est précisément là qu'intervient LaMinière. Nous vous accompagnons de la définition de votre projet jusqu'à sa mise en exploitation :

Étape	Ce que nous faisons avec vous
Projet	Audit de votre situation, définition de la stratégie
Recherche	Sourcing du bien, analyse du potentiel, étude de rentabilité
Acquisition	Négociation, aide au montage du dossier bancaire, coordination avec le notaire
Travaux	Étude et optimisation des travaux, assistance à maîtrise d'ouvrage
Exploitation	Ameublement, mise en location, suivi du projet
Carnet d'adresses	Banquiers et courtiers spécialisés, expert-comptable, notaire, avocat, artisans habitués à nos montages
Patrimoine	Mise en perspective avec votre épargne, votre protection et vos projets

Nous accompagnons volontairement un nombre limité de projets chaque année, pour rester disponibles pour chacun. Si le vôtre est prêt à passer de l'idée à la réalité, parlons-en.

ALLER PLUS LOIN AVEC LAMINIÈRE

Parlons de votre projet. Un premier échange permet de faire le point sur votre situation, vos objectifs et la stratégie la plus adaptée, puis de vous dire honnêtement si et comment nous pouvons vous aider.

→ **Contactez-nous : 06 07 16 15 22 · contact@laminiere.com · www.laminiere.com**

L'ŒIL LAMINIÈRE

Derrière chaque projet peut se cacher une opportunité. Encore faut-il savoir où creuser.

Construisons votre patrimoine, ensemble.

Checklist finale : les 17 étapes de votre projet

À VÉRIFIER

Préparer

- ☐ 1. Définir votre stratégie : objectif, horizon, temps disponible, effort acceptable
- ☐ 2. Définir votre budget et votre trésorerie de sécurité
- ☐ 3. Comprendre votre financement : capacité, durée, apport, différé
- ☐ 4. Sélectionner un marché avec des données

Trouver et acheter

- ☐ 5. Rechercher : portails, agences, notaires, réseau
- ☐ 6. Analyser : coût global, rentabilité, cash-flow, risques
- ☐ 7. Visiter, une fois pour éliminer, une fois pour chiffrer
- ☐ 8. Chiffrer les travaux avec un professionnel
- ☐ 9. Négocier avec des faits
- ☐ 10. Faire une offre écrite
- ☐ 11. Signer un compromis avec les bonnes conditions suspensives
- ☐ 12. Obtenir le financement (travaux et différé inclus)
- ☐ 13. Signer l'acte chez le notaire

Transformer et exploiter

- ☐ 14. Réaliser les travaux : entreprises assurées, planning, suivi, réception
- ☐ 15. Meubler si nécessaire, selon la liste obligatoire et votre cible
- ☐ 16. Mettre en location : annonce, sélection, garanties, bail, état des lieux
- ☐ 17. Suivre votre investissement : tableau de bord, fiscalité, entretien, patrimoine

À propos de LaMinière

LaMinière accompagne les particuliers dans la construction et le développement de leur patrimoine immobilier. Notre conviction : un bon investissement ne se résume pas à un bon prix d'achat. Il se construit dans la cohérence entre votre situation, votre financement, le bien, les travaux, la fiscalité et l'exploitation.

Nous investissons nous-mêmes depuis 2018. Immeubles de rapport, appartements, locaux commerciaux, garages : nous appliquons d'abord à nos propres opérations la méthode que nous vous proposons.

Gabriel Valette accompagne les investisseurs sur la stratégie patrimoniale, l'investissement locatif, le financement, la fiscalité, l'analyse et la négociation. Il intervient également depuis 2022 dans l'enseignement supérieur (Bac+3 à Bac+5) sur l'investissement immobilier, la gestion de patrimoine, l'asset management et la conduite de travaux.

Anaïs coordonne le parcours de chaque client : organisation des étapes, suivi des intervenants et relation au quotidien. Elle apporte une vision tournée vers l'organisation et l'accompagnement humain.

Nos valeurs : **clarté, terrain, implication, pédagogie, transparence.**

Nous ne vendons pas du rêve. Nous cherchons, analysons, transformons et optimisons.

Contact

Téléphone : **06 07 16 15 22** · E-mail : contact@laminiere.com · Site internet : www.laminiere.com

Mentions légales

LA MINIÈRE, SAS au capital de 1 000 €, immatriculée au RCS de Nîmes sous le numéro 933 989 402. Siège social : L'Atrium, 100 route de Nîmes, 30132 Caissargues. TVA intracommunautaire : FR28 933 989 402. Carte professionnelle « Transaction sur immeubles et fonds de commerce » n° CPI30022026000000002, délivrée par la CCI du Gard. Assurance responsabilité civile professionnelle souscrite auprès de Markel Insurance SE, 93 avenue Charles de Gaulle, 92200 Neuilly-sur-Seine, contrat n° RK0002483. Garantie financière : néant. LA MINIÈRE ne détient pas de fonds : elle ne peut recevoir ni détenir d'autres fonds, effets ou valeurs que ceux représentatifs de sa rémunération.

Ce guide est fourni à titre informatif et pédagogique. Il ne constitue ni un conseil personnalisé en investissement, ni un conseil fiscal ou juridique. Les exemples chiffrés sont illustratifs et ne préjugent pas des résultats d'autres opérations. Les informations fiscales et réglementaires ainsi que les calculs sont à jour au quatrième trimestre 2026. Elles évoluent rapidement : faites-les vérifier par un professionnel avant toute décision.



Construisons votre patrimoine, ensemble.

Derrière chaque projet peut se cacher une opportunité. Encore faut-il savoir où creuser.

PARLONS DE VOTRE PROJET

Téléphone : **06 07 16 15 22**

E-mail : **contact@laminiere.com**

Site : **www.laminiere.com**