

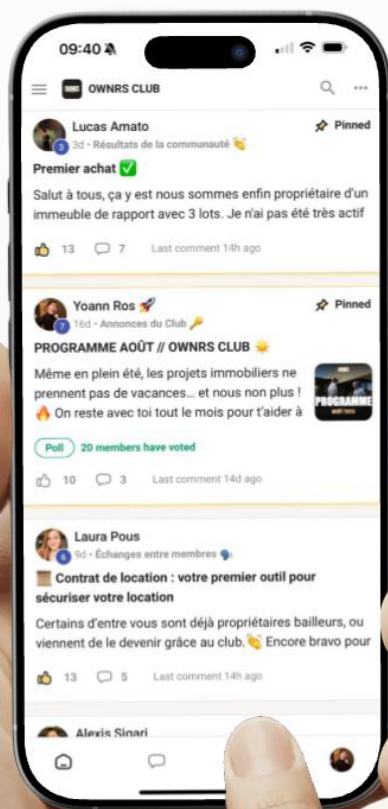
GUIDE COMPLET

OWNRS
Club

Réussir ton premier investissement

Immobilier  en 2025

SANS TE PLANTER AVEC LE CLUB OWNRS



Maxime Expert Ownrs



Ce que vous allez retrouver

Introduction : Et si le vrai risque, c'était de ne rien faire ?

Partie 1 : Pourquoi l'immobilier reste une opportunité en 2025

- 1.1 Une demande structurellement forte
- 1.2 La tension locative explose
- 1.3 L'immobilier, un actif unique

Partie 2 : Poser les bases de ton projet immobilier

- 2.1 Déterminer ta capacité d'emprunt
- 2.2 Comprendre le crédit immobilier
- 2.3 L'apport personnel : comment le construire intelligemment
- 2.4 Le dossier bancaire : convaincre la banque

Partie 3 : Trouver un bien rentable

- 3.1 Choisir le bon emplacement
- 3.2 Repérer les bonnes affaires
- 3.3 Évaluer l'état du bien (avec checklist de visite)
- 3.4 Calculer la rentabilité réelle (et l'analyser intelligemment)

Partie 4 : Fiscalité, gestion, location

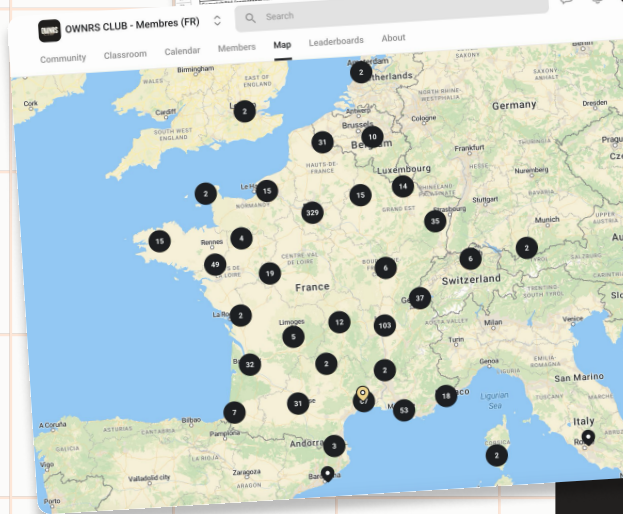
- 4.1 Meublé vs. nu : faire le bon choix
- 4.2 Les régimes fiscaux : microfoncier, micro-BIC, réel, SCI...
- 4.3 Charges déductibles : comment les identifier et les optimiser
- 4.4 Savoir gérer ou déléguer
- 4.5 Bien choisir son locataire
- 4.6 Fiscalité en société : SCI à l'IR, à l'IS et SARL de famille

Partie 5 : Clarifier ta stratégie et passer à l'action

- 5.1 Le grand piège : copier les autres
- 5.2 Définir tes objectifs immobiliers
- 5.3 Connaître ton profil d'investisseur
- 5.4 L'alignement, clé de la sérénité et de la réussite

Partie 6 : Conclusion et passage à l'action

- 6.1 Le meilleur investissement est celui que tu lances
- 6.2 Bâtir une progression réaliste
- 6.3 Reste entouré, reste formé, reste aligné
- 6.4 Ton prochain pas, aujourd'hui



Préface

Ce guide a été co-rédigé avec Ownrs Club et leurs experts, pour une raison simple : rendre l'investissement immobilier accessible à tous.

Que tu sois au début de ton parcours ou déjà dans l'action, tu trouveras ici toutes les bases essentielles pour investir de manière sereine, structurée et rentable.

Notre objectif ? T'aider à passer à l'action, sans te perdre dans les théories, et permettre au plus grand nombre de devenir propriétaire, en évitant les erreurs que beaucoup ont déjà faites.



Introduction : Et si le vrai risque, c'était de ne rien faire ?

Chaque jour, tu entends que l'immobilier est trop cher, trop risqué. Les avis divergent : les réseaux sociaux regorgent d'influenceurs qui promettent des fortunes en un claquement de doigt, tandis que ton entourage te dit d'attendre. Et pendant ce temps, les loyers augmentent, les taux varient, et les bonnes affaires disparaissent.

Ce guide est conçu pour t'aider à démystifier l'investissement immobilier. Il ne s'agit pas d'un rêve inaccessible ou réservé à une élite. En 2025, avec les bons outils, une bonne méthode et une stratégie claire, tu peux toi aussi réussir ton premier achat immobilier. Suis ce plan étape par étape, prends le temps de comprendre, de simuler, de réfléchir... et passe à l'action.

Ce livre te propose un cadre clair, des outils concrets et des exemples réalistes pour faire de ton premier achat un investissement maîtrisé et rentable. Pas de promesses miracles, mais une méthode rigoureuse et adaptée à ton profil.

Partie 1 : Pourquoi l'immobilier reste une opportunité en 2025

Une demande structurellement forte

En 2025, la pression démographique reste intense. L'INSEE prévoit 4 millions de foyers supplémentaires d'ici 2050. Les tendances qui en découlent sont claires :

- Urbanisation croissante
- Augmentation du nombre de foyers monoparentaux
- Allongement de la durée de vie (donc maintien de personnes âgées seules dans leur logement)
-

Cela crée une tension sur l'offre immobilière, en particulier dans les métropoles, les villes moyennes bien connectées, et les zones touristiques.

En clair : investir dans l'immobilier, c'est répondre à un besoin durable et croissant.

Zoom : la France des villes moyennes

Les villes moyennes offrent aujourd'hui un rapport prix/rentabilité particulièrement intéressant.

À l'écart des prix délirants des grandes métropoles mais suffisamment dynamiques pour garantir une demande locative stable, elles sont devenues des terrains d'investissement stratégiques.

Exemples de villes à potentiel en 2025 :

- Pau : attractivité, université, tourisme, loyers en hausse
- Saint-Étienne : prix bas, rendement élevé, marché en redéploiement
- Le Mans, Béziers, Albi : effet TGV, dynamisme économique, projets urbains

La tension locative explose

L'offre de logements locatifs n'a jamais été aussi faible. Et ce n'est pas une impression :

- Les restrictions DPE retirent progressivement les biens F et G du marché.
- Les propriétaires particuliers vendent ou se retirent à cause de la complexité réglementaire.
- Les grandes villes régulent les locations courtes, ce qui réduit encore l'offre.

Résultat :

- Loyers en forte augmentation
- Locataires en concurrence (dossier renforcé)
- Durée de vacance locative plus faible

Étude de cas : Perpignan Entre 2022 et 2025, les loyers ont augmenté de 11%. Un bien acheté 80 000 € en 2020, loué 450 € net/mois, se loue aujourd'hui 540 €. À rendement équivalent, cela crée une hausse mécanique de la valeur du bien.

Partie 1 : Pourquoi l'immobilier reste une opportunité en 2025

L'immobilier, un actif unique

Contrairement aux actions, cryptos ou obligations :

- Tu peux emprunter pour acheter de l'immobilier
- Tu maîtrises le timing (achat, revente, travaux)
- Tu génères un revenu stable et prévisible
- Tu crées un patrimoine tangible

L'immobilier est un actif de rendement (cashflow) ET de valorisation (plus-value). Il se finance à crédit, génère des revenus immédiats et te protège de l'inflation.

L'effet de levier : le multiplicateur d'investissement

Prenons deux scénarios :

- Tu investis 20 000 € en actions. Tu peux espérer un rendement de 7 % annuel, soit 1 400 € par an.
- Tu investis les mêmes 20 000 € en apport pour acheter un bien de 120 000 € à crédit. Ce bien te rapporte 600 € de loyers nets/mois (7 200 €/an), remboursés par tes locataires. Ton rendement est ici démultiplié, sans parler de la plus-value potentielle.

C'est le seul actif qui combine effet de levier, revenus, et patrimoine.



Partie 2 : Poser les bases de ton projet immobilier

Lancer un projet immobilier ne commence pas par visiter des biens ou appeler des agences. La première étape, la plus importante, c'est d'évaluer objectivement ta situation. C'est à ce moment que tu vas poser les fondations de ton projet, au sens propre comme au figuré. Un bon investisseur ne commence pas par rêver, il commence par compter.

Déterminer ta capacité d'achat

Tu peux avoir le projet le plus ambitieux, la motivation la plus solide, si tu n'as pas défini clairement ta capacité d'emprunt, tout le reste repose sur du sable. Cette étape est trop souvent négligée, alors qu'elle conditionne tout : la ville où tu peux acheter, le type de bien, la rentabilité espérée...

Étapes pour estimer ta capacité :

1. Additionne tes revenus nets mensuels (salaire, revenus complémentaires, etc.)
2. Déduis tes charges fixes : crédits, pensions, loyers
3. Respecte la règle des 35 % d'endettement (maximum autorisé)
4. Estime ton apport disponible

Exemple simplifié :

- Revenus nets mensuels : 2 200 €
- Charges actuelles : 100 € (abonnement, téléphone, etc.)
- 35 % d'endettement = 770 € max/mois pour un crédit
- Sur 25 ans, à 3,8 %, cela correspond à un emprunt d'environ 115 000 €

Ajoute ton apport, et tu obtiens ton budget global.

Conseil pratique : utilise un simulateur dans le club, meilleur taux ou celui de ta banque pour ajuster avec les taux en vigueur.

💡 **À retenir :** savoir combien tu peux emprunter, ce n'est pas juste un détail financier. C'est ce qui transforme une idée floue en projet concret.

A	B	C
Calculatrice Budget d'Investissement		
Scénario 1		
Apport (€)	30 000,00 €	←/à remplir
Revenus mensuels (€)	3 200,00 €	←/à remplir
Mensualité du (des) crédit(s) en cours	250,00 €	←/à remplir
Taux d'endettement max	35%	
Capacité mensuelle maximale (€)	1 157,50 €	
Taux d'intérêt annuel (%)	3,00%	←/à remplir
Durée du crédit (ans)	20	←/à remplir
Taux d'assurance (%)	0,30%	←/à remplir
Mensualité max disponible (€)	907,50 €	
Montant empruntable (€)	156 574,15 €	
Montant total de l'achat (€)	186 574,15 €	



Les outils du club

Partie 2 : Poser les bases de ton projet immobilier

Comprendre le crédit immobilier

Le crédit immobilier, c'est souvent perçu comme une contrainte. En réalité, c'est un levier. C'est ce qui te permet d'investir sans avoir 100 000 € sur ton compte. Mais pour qu'il soit un atout, encore faut-il en comprendre les mécanismes.

Les composantes d'un prêt immobilier :

- Le capital emprunté : le montant que tu demandes à la banque
- Le taux nominal : le coût du prêt (hors assurance et frais)
- La durée du crédit : plus elle est longue, plus le coût total est élevé
- L'assurance emprunteur : obligatoire, elle te couvre en cas d'incapacité
- Les garanties : hypothèque, caution ou privilège prêteur de deniers

À savoir :

- Le taux d'intérêt est fixe dans 90 % des cas, mais tu peux aussi négocier un taux variable ou capé.
- L'assurance peut être souscrite en externe, souvent moins chère que celle de la banque (grâce à la loi Lemoine).

Exemple chiffré :

- Tu empruntes 130 000 € à 3,9 % sur 25 ans
- Mensualité hors assurance : 683 €/mois
- Intérêts sur 25 ans : ~75 000 €

Tu paies donc bien plus que ce que tu empruntes — mais c'est le prix de l'effet de levier. Ce qui compte, c'est ce que ton bien te rapporte pendant ce temps.

Erreurs fréquentes à éviter :

- Ne pas anticiper l'assurance dans le calcul
- Accepter un taux sans comparer
- Négliger les frais de notaire et garanties

Prends ton temps ici. Le crédit est ton premier partenaire dans ce projet.

Partie 2 : Poser les bases de ton projet immobilier

L'apport personnel : comment le construire intelligemment

L'apport est souvent vécu comme un frein. « Je ne peux pas acheter, je n'ai pas 30 000 € de côté. » En réalité, de nombreux investisseurs débutent avec peu ou pas d'apport. Mais en avoir un peut renforcer ton dossier.

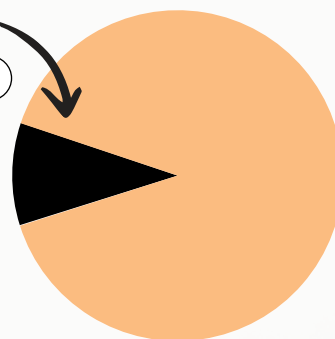
Les banques apprécient les profils qui ont su épargner. Cela rassure, prouve que tu sais gérer ton argent, et montre ton implication dans le projet.

À quoi sert l'apport ?

- À couvrir les frais de notaire (~8 %)
- À payer les garanties (caution, hypothèque)
- À diminuer le montant emprunté

L'apport

10 % à 20 %



Bonnes pratiques :

- Met de côté dès que possible, même de petites sommes
- Utilise ton épargne intelligemment, sans te fragiliser
- Documente l'origine de ton apport (surtout si don ou héritage)

Cas particulier : Tu peux obtenir un financement à 110 % si :

- Tu es en CDI
- Tu n'as pas d'autres crédits en cours
- Tu présentes un bon comportement bancaire (aucun découvert)

L'apport n'est pas une condition absolue, mais il peut faire pencher la balance.

Partie 3 : Trouver un bien rentable

Une fois ton budget défini, ton financement sécurisé ou en cours, et ton profil clarifié, tu entres dans la phase la plus concrète de ton projet : la recherche active du bien. C'est ici que se joue 80 % de la réussite de ton investissement. Un bon financement sur un mauvais bien reste un mauvais projet.

Mais attention : chercher un bien rentable ne veut pas dire chercher un bien "pas cher". Il s'agit de trouver un actif capable de générer une rentabilité équilibrée par rapport à sa valeur d'achat, à son emplacement et au budget de tes futurs locataires. Et ça, c'est tout un art...

Choisir le bon emplacement

Imagine deux appartements similaires. L'un est dans une ville dynamique, à proximité des transports et des universités. L'autre est dans une commune isolée, mal desservie, avec peu d'activité.

Lequel crois-tu se louera plus facilement, au meilleur prix, avec un bon locataire ?

L'emplacement est la pierre angulaire de ta stratégie. Tu ne peux pas le modifier. Il conditionne ton taux de remplissage, ton type de locataire, ta capacité à augmenter les loyers... et même ta capacité à revendre vite.

Les bons réflexes à avoir :

- Étudie le profil démographique de la commune : plus il y a d'étudiants, de jeunes actifs ou de salariés en mobilité, plus le besoin en location est fort.
- Analyse les axes de transport. La présence d'une gare SNCF ou de lignes de tram est un vrai bonus. Les locataires recherchent la facilité.
- Intéresse-toi aux projets d'aménagement : future ligne de bus, rénovation de quartier, ouverture d'une zone d'activité, campus, etc.

Et surtout, n'oublie pas d'y aller physiquement : marche, écoute, observe. Tu apprendras plus en 15 minutes dans le quartier qu'en 1h sur MeilleursAgents.

JOUR 1 - Analyser la rentabilité de votre secteur

#1 - 7 jours pour dénicher une bonne affaire

- JOUR 1 - Analyser la rentabilité de ... ✓
- JOUR 2 : Le marché locatif ! ✓
- JOUR 3 : Définir votre budget d'inv... ✓
- JOUR 4 : Dialoguez avec des profe... ✓
- JOUR 5 : Comment réussir vos visi... ✓
- JOUR 6 : Tester son marché : Ann... ✓
- JOUR 7 : Fin du challenge et récap... ✓

Faire
Le challenge 1

Partie 3 : Trouver un bien rentable

Repérer les bonnes affaires

C'est souvent là que la magie opère. Le bon investisseur ne se jette pas sur le premier bien qui correspond à son budget. Il chasse. Il piste. Il compare.

La bonne affaire, c'est souvent :

- Un bien mal présenté dans l'annonce (photos sombres, texte peu vendeur)
- Une annonce qui traîne depuis des mois
- Un vendeur pressé qui accepte une baisse rapide
- Un appartement avec un défaut léger, mais réversible (vieille cuisine, déco vieillotte, mais pas de gros travaux)

Le piège à éviter : acheter "vite" au lieu d'acheter "bien". Ne te laisse pas presser par les agents immobiliers ou la peur de rater une opportunité. Pose tes critères, respecte-les, sois méthodique.

Mon conseil : crée un tableau comparatif de toutes les annonces intéressantes que tu vois, avec des colonnes comme : prix au m², état général, DPE, charges, loyer potentiel, rentabilité brute. Tu verras vite émerger les vrais bons plans.

Évaluer l'état du bien (avec checklist de visite)

Tu entres dans un appartement. Il sent bon, il est bien rangé, la lumière est jolie. Super. Maintenant... oublie tout ça. Ouvre les yeux comme un technicien. Oublie l'émotion, pense aux chiffres.

La visite, c'est un audit.

- Est-ce que les fenêtres sont en bon état ?
- Est-ce que la chaudière date d'il y a moins de 10 ans ?
- Y a-t-il des traces d'humidité ou de fissures ?
- Le tableau électrique est-il aux normes ?

Utilise la checklist fournie pour ne rien oublier. Et pose des questions, même si elles te semblent "bêtes". Tu achètes un bien à 100 000 € ou plus : c'est normal d'être exigeant.

N'hésite pas à prendre des photos et à filmer. Tu oublieras 70 % de ce que tu as vu une fois rentré chez toi. Les photos seront ton deuxième cerveau.



[Téléchargez la checklist](#)

Partie 3 : Trouver un bien rentable

Calculer la rentabilité réelle (et l'analyser intelligemment)

Une rentabilité brute à 10 % ? Alléchant. Mais que reste-t-il une fois que tu enlèves les charges, les impôts, la gestion, la taxe foncière ? Peut-être 3 %. Et là, tout change.

Les bons investisseurs raisonnent en net, voire en TRI (Taux de Rendement Interne), jamais uniquement en brut.

Voici les questions à te poser :

- Quel est le loyer réaliste, pas le loyer espéré ?
- Combien me coûte la copropriété chaque année ?
- Quel est le montant de la taxe foncière ?
- Ai-je des frais de gestion (agence, conciergerie) ?

Une bonne rentabilité, ce n'est pas un chiffre fixe. C'est un équilibre entre ton budget, la tension locative, le risque de vacance, et ta stratégie long terme.

Exemple : Julien trouve un bien à 95 000 € à Limoges. Loyer espéré : 500 €. Brut : 6,3 %. Mais après charges (1 200 €/an), taxe foncière (850 €), assurance, entretien... il reste 3,8 % net. Mais ce logement est dans une rue calme, proche fac, avec des locataires sérieux. Julien dort bien, même si son rendement est modéré.

À l'inverse, Chloé achète à Béziers à 8 % brut. Mais elle galère à louer. Vacance locative de 2 mois/an. Dégâts après départ. Résultat : elle tombe à 3 % net. Plus de stress que de cash.



Obtenir le tableau de rentabilité

Partie 4 : Fiscalité, gestion et location

— Ce que tu dois absolument comprendre

Investir, ce n'est pas juste acheter. C'est aussi savoir comment tu vas déclarer, optimiser et gérer tes revenus. Et c'est souvent là que tout se complique...

La bonne nouvelle ? Tu n'as pas besoin d'être expert-comptable pour comprendre les bases de la fiscalité immobilière. Tu dois juste savoir répondre à deux questions simples :

1. Est-ce que tu loues en nu (non meublé) ou en meublé ?
2. Est-ce que tu choisis un régime simplifié (micro) ou réel (plus optimisé mais plus complexe) ?

À partir de là, tu peux faire des choix stratégiques pour payer moins d'impôts, sans rien frauder.

Location meublée vs. nue : quelle différence ?

Location nue : Tu loues ton bien vide. Le locataire installe ses meubles. Les baux sont plus longs (3 ans) et les locataires plus stables.

Location meublée : Tu proposes un logement prêt à vivre (meubles, électroménager, vaisselle...). Les baux sont plus courts (1 an), mais tu peux générer plus de rentabilité (loyers plus élevés).

 **Rappel :** le type de location détermine aussi ta fiscalité !



Obtenir le guide fiscalité

Partie 4 : **Fiscalité, gestion et location**

— Ce que tu dois absolument comprendre

Les régimes fiscaux possibles

LOCATION NUE

Microfoncier :

- Tu encaisses moins de 15 000 €/an ?
- Tu bénéficies d'un abattement forfaitaire de 30 %.
- Tu ne déduis pas tes charges réelles.
- Très simple, mais parfois pas avantageux si tu as beaucoup de frais.

Régime réel :

- Tu déduis toutes tes charges : travaux, intérêts de crédit, taxes, gestion, etc.
- Idéal si tu fais beaucoup de travaux ou si tu veux réduire tes impôts au maximum.

LOCATION MEUBLÉE (LMNP – Loueur Meublé Non Professionnel)

Micro-BIC :

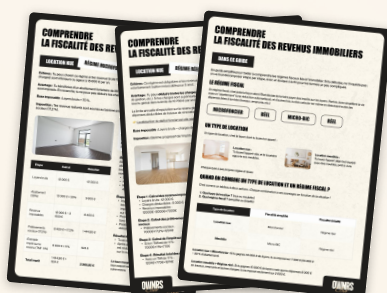
- Jusqu'à 77 700 € de recettes.
- Abattement de 50 % (ou 71 % en meublé classé).
- Simple, pratique, rapide. Mais aucune charge réelle n'est déduite.

Régime réel LMNP :

- Tu déduis tout : frais, intérêts, amortissements (oui, tu peux amortir ton bien !)
- Le plus optimisé mais demande un comptable et un peu plus d'organisation.

📌 À noter : l'amortissement te permet d'étaler le coût de ton bien dans le temps pour réduire tes revenus imposables sans créer de déficit fiscal.

Obtenir le guide
fiscalité



Partie 4 : **Fiscalité, gestion et location**

— Ce que tu dois absolument comprendre

Charges déductibles et astuces pour optimiser ta fiscalité

Quand tu es au régime réel (nu ou meublé), tu peux déduire :

1. Les travaux : entretien, amélioration (mais pas construction ou agrandissement)
2. Les intérêts d'emprunt : crédit travaux ou achat
3. Les taxes : taxe foncière, taxe d'aménagement
4. Les assurances : PNO, loyers impayés, multi-risques
5. Les frais de gestion : agence, syndic, recherche locataire
6. Les consommations : charges non récupérables sur le locataire
7. Les diagnostics : DPE, amiante, plomb, etc.

Conseils pratiques :

- Garde tous tes justificatifs (factures, relevés, contrats)
- Anticipe les gros travaux (ravalement, isolation...) pour les passer en charges
- Distingue ce qui est amortissable (mobilier, immeuble hors terrain) et ce qui est déductible immédiatement

💡 Astuce Ownrs : si tu dépasses 10 000 € de charges, le régime réel est quasiment toujours plus avantageux que le micro.

Gérer soi-même ou déléguer ?

Tu peux choisir de gérer ton bien en direct — ou déléguer à une agence ou une conciergerie.

Gérer soi-même :

- Plus rentable (pas de frais de gestion)
- Demande du temps : gestion locataire, visites, papiers, entretien

Déléguer :

- Tranquillité, suivi professionnel
- Coût de 6 à 12 % des loyers (voire 20-25 % en courte durée)

Mon conseil :

- Gère en direct pour ton 1er bien (tu apprends énormément)
- Délègue si tu veux scaler ou que tu es à distance

Partie 4 : **Fiscalité, gestion et location**

— Ce que tu dois absolument comprendre

Bien choisir son locataire

Un bon locataire, c'est la clé d'un investissement serein. Un mauvais... c'est des impayés, des procédures et des nuits blanches.

Critères à vérifier :

- Revenu 3 fois supérieur au loyer
- CDI ou garanties solides (caution, Visale)
- Dossier complet : fiches de paie, avis d'imposition, contrat

À éviter :

- Dossiers incomplets
- Réponses floues ou pressées
- Locataires "en transition" sans preuve de solvabilité

👉 Ton instinct joue aussi : si tu ne le sens pas, passe ton tour.

Fiscalité en société : SCI à l'IR, à l'IS et SARL de famille

Quand tu commences à investir sérieusement — plusieurs biens, des opérations avec associés ou en famille — se pose naturellement la question de l'investissement via une société.

Les structures les plus courantes sont :

- **La SCI** (Société Civile Immobilière) : soumise par défaut à l'IR, mais qui peut opter pour l'IS
- **La SARL de famille** : une forme particulière de société commerciale qui peut bénéficier du régime LMNP



[Obtenir le guide fiscalité pro](#)

Partie 4 : **Fiscalité, gestion et location**

— Ce que tu dois absolument comprendre

La SCI à l'IR (Impôt sur le Revenu)

👉 C'est le régime par défaut. Chaque associé est imposé personnellement sur sa quote-part des revenus fonciers.

Avantages :

- Simplicité de gestion
- Déduction des charges réelles (comme en régime réel en nom propre)
- Imposition à l'IR selon la tranche marginale de chaque associé

Inconvénients :

- Pas d'amortissement possible
- Moins d'optimisation fiscale si tu es fortement imposé
- Pas de déficit global imputable (contrairement à l'investissement en nom propre)

À privilégier si :

- Tu vises la stabilité patrimoniale
- Tu investis avec ta famille ou ton conjoint
- Tu n'as pas de lourds travaux ou de charges à amortir

La SCI à l'IS (Impôt sur les Sociétés)

👉 Tu optes volontairement pour une imposition au taux IS (15 % jusqu'à 42 500 €, puis 25 %). Tu paies l'IS sur les bénéfices générés, et tu peux amortir ton bien sur plusieurs années.

Avantages :

- Amortissement du bien et des équipements → réduction mécanique de la base imposable
- Revenu réinvestissable sans taxation immédiate
- Fiscalité connue et stable

Inconvénients :

- Imposition des plus-values à la revente sur la base amortie → plus forte
- Comptabilité plus complexe
- Dividendes soumis à prélèvement (Flat Tax à 30 % ou barème IR)

À privilégier si :

- Tu veux amortir ton patrimoine
- Tu as beaucoup de charges à passer
- Tu veux construire une stratégie long terme avec réinvestissement

Partie 4 : Fiscalité, gestion et location

— Ce que tu dois absolument comprendre

La SARL de famille (meublé, SCI à l'IS...)

👉 C'est une société commerciale entre membres d'une même famille. Elle permet d'investir en meublé et de bénéficier du régime réel LMNP... mais dans une structure collective.

Avantages :

- Fiscalité souple : tu peux opter pour l'IR ou l'IS
- Transmission facilitée entre membres de la famille
- Idéale pour les projets familiaux : colocation, location meublée, immeuble entier

Inconvénients :

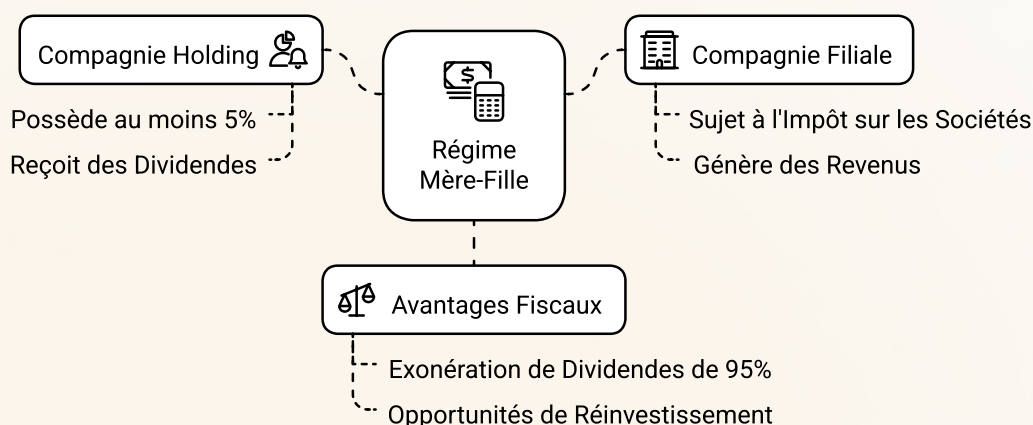
- Tous les associés doivent être de la même famille jusqu'au 4e degré
- Fiscalité plus complexe si passage à l'IS

Exemple : Vous êtes trois frères. Vous créez une SARL de famille pour acheter un immeuble de rapport. Vous optez pour le régime réel LMNP. Résultat : vous amortissez le bien, vous déduisez les charges, et vous partagez les bénéfices en limitant l'imposition. Idéal pour construire ensemble un patrimoine familial.

SCI/SARL + Holding = la stratégie ultime ?

Enfin, si tu veux pousser encore plus loin ta stratégie fiscale, tu peux créer une holding. Cette société détiendra des parts dans ta SCI ou SARL, recevra les dividendes... et bénéficiera de l'exonération partielle via le régime mère-fille (95 % d'exonération sur les dividendes).

En résumé : les sociétés permettent une grande flexibilité et une optimisation fiscale poussée, mais elles demandent une rigueur administrative et comptable. Si tu veux aller plus loin, fais-toi accompagner par un comptable spécialisé.



Partie 5 : Clarifier ta stratégie et passer à l'action

Tu as désormais toutes les clés techniques pour te lancer : capacité d'emprunt, rentabilité, fiscalité, gestion, structure juridique... Mais une dernière chose essentielle reste à faire avant de foncer tête baissée : définir une stratégie claire, alignée avec tes objectifs et ton profil.

Pourquoi ? Parce qu'un bon investissement, ce n'est pas juste une bonne affaire. C'est une affaire qui te correspond vraiment, dans ta vie actuelle, avec tes contraintes, ton temps, ton appétence au risque, tes envies futures.

Le grand piège : copier les autres

Tu entends que la location courte durée rapporte plus. Que les colocations sont à la mode. Que la division foncière est "l'arme ultime"...

Mais si tu n'as pas envie de gérer des ménages tous les week-ends, si tu ne veux pas gérer 4 colocataires, ou si tu n'as pas le temps de suivre un chantier complexe, alors ces stratégies peuvent vite devenir un enfer.

C'est pourquoi la première étape stratégique, c'est de te poser les bonnes questions :

- Combien de temps suis-je prêt à consacrer à mon investissement chaque mois ?
- Suis-je à l'aise avec la gestion locative ?
- Est-ce que je dors bien avec un prêt sur 25 ans ?
- Est-ce que je préfère un projet patrimonial ou générateur de cashflow immédiat ?
- Est-ce que je veux faire un seul investissement ou bâtir un patrimoine ?

Définir tes objectifs immobiliers

Un objectif, c'est ce qui transforme une envie vague en cap concret. Sans objectif, tu risques de t'éparpiller, de procrastiner ou de te lancer dans un projet qui ne t'apporte rien d'aligné avec ta vie

Utilise ce cadre simple :

- Objectifs court terme (1 à 3 ans) :
 - Ex : acheter mon premier bien, générer un complément de revenu, tester une stratégie
- Objectifs moyen terme (3 à 5 ans) :
 - Ex : acheter 2 ou 3 biens, commencer à structurer une stratégie (LMNP, SCI)
- Objectifs long terme (5 à 10 ans) :
 - Ex : quitter mon emploi, vivre de l'immobilier, transmettre un patrimoine

📌 Conseil : écris-les, même si c'est flou. Ce sera ton point de départ pour construire un plan réaliste.

Partie 5 : Clarifier ta stratégie et passer à l'action

Connaître ton profil d'investisseur

Chez Ownrs, on distingue deux axes principaux :

- Ton niveau d'ambition : es-tu là pour sécuriser, accélérer, ou viser l'indépendance ?
- Ton profil de risque : es-tu prudent, modéré ou audacieux ?

Ces deux dimensions vont te guider vers les stratégies adaptées. Par exemple :

- Ambitieux + prudent = investissement à haut potentiel avec gestion externalisée
- Ambitieux + audacieux = marchand de biens, achats complexes, levier maximal
- Modéré + prudent = patrimonial longue durée en LMNP ou nue

Utilise notre outil d'alignement (tableau Ownrs) pour croiser :

- ton profil
- tes objectifs
- tes contraintes

Et obtenir une recommandation de stratégie prioritaire adaptée à ton cas.

(CRÉEZ UNE COPIE) Profil investisseur OWNRS

Obtenez des informations plus précises grâce à l'IA. Demandez à Gemini d'analyser les données d'une feuille de calcul, d'extraire des informations exploitables et de générer des graphiques.

Critères	Réponses	Score Actuel	Score Max
Temps à consacrer	2h/semaine - Faible	1	5
Capital disponible (€)	100K - 300K€	4	5
Capacité d'emprunt (€)	50K - 100K€	1	5
Risque prêt à prendre	Élevée (recherche de rendement)	3	4
Horizon de vente	Long terme (7 ans +)	1	3
Gain financier attendu	7 % et + = Très rentable	3	3

(CRÉEZ UNE COPIE) Alignement Objectifs_Ownrs

Obtenez des informations plus précises grâce à l'IA. Demandez à Gemini d'analyser les données d'une feuille de calcul, d'extraire des informations exploitables et de générer des graphiques.

Critère	Réponse	Évaluation
Critère : Capital disponible		★★★★☆
Avez-vous déjà un apport dédié à cet investissement ?	Oui	
Votre capital actuel vous permet-il d'atteindre cet objectif sans modifier toutes vos liquidités ?	Non	
Seriez-vous à l'aise d'augmenter votre apport si nécessaire pour atteindre cet objectif ?	Oui	
Est-ce que cet objectif vous permet de préserver une partie de votre capital pour d'autres projets ?	Non	
Êtes-vous en mesure de couvrir les frais additionnels (notaire, rénovation, gestion) pour atteindre cet objectif ?	Oui	
Critère : Temps à consacrer		★★★★☆
Disposez-vous de suffisamment de temps pour suivre et gérer cet investissement ?	Oui	
Êtes-vous prêt à consacrer du temps pour vous former aux spécificités de cet investissement ?	Non	
Ce projet est-il compatible avec vos autres engagements personnels ou professionnels ?	Oui	
Êtes-vous à l'aise avec le niveau de gestion qu'implique cet investissement ?	Oui	
Si nécessaire, seriez-vous prêt à déléguer une partie de la gestion de cet investissement ?	Oui	
Critère : Horizon d'investissement		★★★★☆
Votre horizon d'investissement actuel est-il en adéquation avec le temps nécessaire pour cet objectif ?	Oui	
Seriez-vous prêt à allonger votre horizon d'investissement si nécessaire ?	Non	
Cet objectif peut-il être atteint dans l'horizon d'investissement que vous vous êtes fixé ?	Non	
Êtes-vous prêt à immobiliser votre capital pour la durée nécessaire à cet objectif ?	Oui	
L'horizon de cet investissement est-il compatible avec votre situation actuelle et vos futurs projets ?	Non	
Critère : Tolérance au risque		★★★★☆
Seriez-vous prêt à accepter des variations dans les revenus ou les gains pour cet objectif ?	Oui	
En cas de baisse de rendement, cet investissement resterait-il confortable pour vous ?	Oui	
Ce niveau de risque est-il compatible avec vos autres investissements ?	Non	
Est-ce que l'impact potentiel sur votre capital est tolérable pour vous ?	Oui	
Acceptez-vous l'incertitude liée à cet objectif en fonction de votre profil ?	Non	
Critère : Gains Espérés		★★★★☆
Les gains attendus de cet investissement répondent-ils à vos attentes financières ?	Oui	
Les rendements estimés sont-ils compatibles avec vos objectifs de croissance patrimoniale ?	Non	
Cet objectif vous permettrait-il d'atteindre une liberté financière progressive ?	Non	
Acceptez-vous l'incertitude liée à cet objectif en fonction de votre profil ?	Oui	
Score de correspondance à votre objectifs		★★★★☆
Correspondances de l'objectifs →	★★★★☆	
Commentaire	Alignement modéré, ajustements recommandés	VOTRE PLUS

A	B	C	D	E	F	G
1	OWNRS	Votre ambition		Réponses	Points	Max point
2		Complément de revenu		Oui	1	1
3		Laisser un héritage		Non	0	1
4		Études des enfants		Non	0	1
5		Préparation retraite		Oui	1	1
6		Liberté financière		Oui	3	3
7		Liberté financière & géographique		Oui	3	3
8		Réduction d'impôts		Non	0	1
9		Votre situation		Réponses	Points	Max point
10		Temps à consacrer		2h/semaine - Faible	1	5
11		Capital disponible (€) Apport		100K - 300K€	4	5
12		Capacité d'emprunt (€) - Connaitre sa capacité		50K - 100K€	1	5
13		Revenus actuels avec partenaire / associé		60K-100K€/an	3	4
14		Risque prêt à prendre		Élevée (recherche de rendement)	3	4
15		Gain financier attendu		7 % et + = Très rentable	3	3
16		Partenaires ou associés		Non	0	2
17		Horizon de vente		Long terme (7 ans +)	1	3

Bilan personnalisé de votre profil

Partie 5 : Clarifier ta stratégie et passer à l'action

L'alignement, clé de la sérénité et de la réussite

Quand ton projet est aligné avec :

- **Ce que tu veux**
- **Ce que tu peux**
- **Ce que tu es prêt à gérer**

Tu avances beaucoup plus vite, avec clarté et confiance. L'investissement immobilier devient un moteur de progression, pas une source de stress.

Tu éviteras :

- **De changer d'avis tous les mois**
- **De te comparer sans cesse**
- **De perdre du temps sur des projets inadaptés**

Et surtout, tu progresseras sereinement, avec des étapes claires, un cap solide et la satisfaction de construire un projet cohérent avec ta vie.

Prochaine étape : transforme ta stratégie en plan d'action. On te montre comment dans la dernière partie du guide.

	A	B	C	D	E	F	G
1	OWNRS	Votre ambition		Réponses	Points	Max point	
2		Complément de revenu	Oui		1	1	
3		Laisser un héritage	Non		0	1	
4		Etudes des enfants	Non		0	1	
5		Préparation retraite	Oui		1	1	
6		Liberté financière	Oui		3	3	
7		Liberté financière & géographique	Oui		3	3	
8		Réduction d'impôts	Non		0	1	
9		Votre situation		Réponses	Points	Max point	
10		Temps à consacrer	2h/semaine - Faible		1	5	
11		Capital disponible (€) Apport	100K - 300K€		4	5	
12		Capacité d'emprunt (€) - Connaitre sa capacité	50K - 100K€		1	5	
13		Revenus actuels avec partenaire / associé	60K-100K€/an		3	4	
14		Risque prêt à prendre	Élevée (recherche de rendement)		3	4	
15		Gain financier attendu	7 % et + = Très rentable		3	3	
16		Partenaires ou associés	Non		0	2	
17		Horizon de vente	Long terme (7 ans +)		1		

Bilan personnalisé
de votre profil

Partie 6 : Conclusion et passage à l'action

Tu as maintenant toutes les cartes en main. Tu connais les fondamentaux, tu comprends les règles du jeu, tu sais comment identifier une bonne affaire, financer un projet, maîtriser ta fiscalité, et surtout construire une stratégie alignée avec ton profil.

Mais une chose reste encore à faire : **agir**.

Le meilleur investissement est celui que tu lances

Trop de personnes attendent "le bon moment". Mais en immobilier, comme en entrepreneuriat, ce moment parfait n'existe pas. Il y aura toujours des doutes, des incertitudes, des obstacles. Ce qui fait la différence, c'est ta capacité à avancer malgré ça.

Un projet imparfait exécuté vaut toujours mieux qu'un projet parfait imaginé.

Bâtir une progression réaliste

Tu n'as pas besoin d'acheter un immeuble entier en 6 mois. Commence petit, mais commence bien. Un studio bien placé, une colocation modeste, un bien en LMNP proprement géré... c'est déjà un énorme pas.

Construis ton chemin par étapes :

1. Premier achat maîtrisé (bonne rentabilité, financement bien structuré)
2. Optimisation (gestion, fiscalité, cashflow)
3. Réinvestissement (effet de levier, refinancement, stratégie long terme)

C'est ce qu'on appelle l'effet boule de neige. Un bon projet t'en permet un autre, puis un autre.

Et en quelques années, tu auras bâti un patrimoine solide, rentable, pérenne.

Reste entouré, reste formé, reste aligné

Tu vas apprendre énormément. Et parfois, tu douteras, tu feras des erreurs, tu changeras d'avis. C'est normal. L'important, c'est de ne pas rester seul.

Rejoins une communauté, échange avec d'autres investisseurs, challenge-toi, pose tes questions. Et surtout : continue à te former. Car le marché bouge, les règles changent, et ta situation évolue.

Le savoir est un actif. Plus tu le développes, plus tu investis intelligemment.

Ton prochain pas, aujourd'hui

Ne referme pas ce guide sans action.

Voici 3 choses concrètes que tu peux faire maintenant :

- ✅ Télécharge et remplis ton tableau de stratégie et d'objectifs Ownrs
- ✅ Choisis un secteur et poste une fausse annonce pour tester la tension locative
- ✅ Planifie un appel avec un expert, un courtier ou un investisseur du Club pour confronter ton plan

Et surtout, écris ta phrase d'engagement :

"D'ici 30 jours, j'aurai fait _____

pour concrétiser mon projet immobilier."

On en discute dans le club !



+1000 investisseurs



[Ouvrir le club](#)