

CLARION STRATUM

Investissement immobilier locatif



MINI-SÉRIE — LE DÉCLIC

VOUS AVEZ PEUR DE LA MAUVAISE CHOSE.

Ouvrir un commerce est bien plus risqué qu'investir dans la pierre. Et pourtant, c'est l'immobilier qui vous fait hésiter.

Comprendre, sans jargon ni pression, pourquoi cette porte vous est bien plus accessible que vous ne le croyez.

Par **Morgan Miraucourt**

Investisseur immobilier & boursier — Région de Montpellier

Fondateur de **Clarion Stratum** · clarionconseil.fr

MINI-SÉRIE LE DÉCLIC

Édition 2026 — Région de Montpellier

Si vous avez peur, c'est bon signe.

Si vous tenez ce document, c'est probablement qu'une petite voix, en vous, hésite depuis un moment. Elle dit : « ce serait bien, un jour... » — et juste derrière, une autre ajoute aussitôt : « mais pas pour toi ». Je connais très bien ces deux voix. Je les ai entendues, moi aussi, pendant longtemps.

Alors commençons par le plus important : **avoir peur d'investir n'est pas un défaut. C'est une réaction saine.** Cela veut dire que vous prenez la chose au sérieux, que vous ne voulez pas vous tromper, que l'argent que vous gagnez compte à vos yeux. Ceux qui devraient nous inquiéter, ce sont ceux qui se lancent sans jamais rien craindre. Vous, vous avez déjà la bonne qualité de départ : la prudence.

Je m'appelle Morgan. J'ai 27 ans, je vis dans la région de Montpellier, et je ne suis parti de rien — vous le verrez plus loin, chiffres à l'appui. Ce que je veux faire dans ces quelques pages, ce n'est pas vous « vendre » l'immobilier. C'est vous aider à regarder votre peur bien en face, calmement, pour découvrir une chose troublante : **la plupart du temps, nous avons peur de la mauvaise chose.**

Ce guide va à la racine : le pourquoi. Pourquoi investir n'est ni un privilège, ni un pari, mais l'une des rares décisions qui, prise à temps, change tranquillement le cours d'une vie.

Vous n'y trouverez ni méthode, ni montage, ni recette — ce sont des choses qui se transmettent au cas par cas, pas dans un document ouvert à tous. Ici, il n'y a rien à décider et rien à acheter. Juste à comprendre. Et si, en refermant ces pages, quelque chose a bougé dans votre façon de voir les choses, alors elles auront fait exactement leur travail.

Bonne lecture,

Morgan

SOMMAIRE

Ce que vous allez découvrir.

INTRODUCTION	Le réveil — et les quatre phrases qui vous retiennent.
CHAPITRE 1	Vous avez peur de la mauvaise chose.
CHAPITRE 2	Les mathématiques rassurantes de l'immobilier.
CHAPITRE 3	Le jour où vous revendez — cash-flow, plus-value, réinvestissement.
CHAPITRE 4	Qui tient la porte ? — deux salariés partis de rien.
CHAPITRE 5	Prima Porta — franchir la porte sans la franchir seul.
CONCLUSION	Et maintenant, qu'allez-vous faire ?
CONTACT	Parlons-en, quand vous serez prêt.

Temps de lecture estimé : 25 à 30 minutes. Prenez un café, et laissez le reste de côté un instant.

Le réveil.

Avant de parler d'immobilier, parlons du monde dans lequel vous vous levez chaque matin.

Vous n'avez pas besoin qu'on vous fasse peur : vous le sentez déjà. Chaque année, le même panier de courses coûte un peu plus cher. Le plein d'essence, un peu plus cher. Les vacances, l'énergie, l'école des enfants — un peu plus cher. Pendant ce temps, le salaire, lui, avance à petits pas. C'est ce qu'on appelle, poliment, la baisse du **reste à vivre**. Et ce n'est pas une impression : c'est une mécanique.

Trois forces, aujourd'hui, poussent dans le même sens. Il ne s'agit pas de dramatiser — juste de les nommer clairement.

1. Le salaire seul ne suffit plus.

Tant que vos revenus dépendent à 100 % de votre temps de travail, vous avez un seul moteur. Il tourne bien, tant que tout va bien. Mais un revenu unique, dans un monde qui renchérit chaque année, c'est une couverture un peu trop courte : on la tire d'un côté, elle découvre l'autre. Ce n'est pas une question de mérite. Les gens les plus travailleurs que je connaisse sont, eux aussi, à un seul moteur.

2. Un devoir, plus qu'une envie.

Investir a longtemps été présenté comme un luxe, un supplément d'âme pour gens déjà à l'aise. Ce n'est plus vrai. C'est devenu une forme de **protection** — de soi d'abord, mais aussi de ceux qu'on aime. Nos parents vieillissent et la retraite qu'on leur avait promise se rétrécit. Nos enfants grandissent dans un monde où « travailler dur » ne garantit plus, à soi seul, une vie tranquille. Se construire un patrimoine, ce n'est pas de l'égoïsme. C'est prendre soin, à l'avance, de tout le monde.

3. Le monde accélère.

L'intelligence artificielle, l'automatisation, la numérisation : sans catastrophisme, il faut le dire simplement — le rythme s'accélère, et beaucoup de métiers vont se transformer plus vite qu'on ne l'imagine. Personne ne sait exactement qui sera concerné, ni quand. Mais il existe une seule parade réellement solide face à cette incertitude : **décorrélér ses revenus de son seul temps de travail**. Posséder quelque chose qui produit, même quand vous n'y êtes pas.

Et un mot, surtout, sur la retraite.

On vous a habitué à la traiter comme un acquis, un horizon garanti au bout du chemin. Regardons les choses en face, calmement : **personne — ni un banquier, ni un responsable politique, ni un économiste — ne peut vous garantir aujourd'hui le niveau des pensions dans dix ans**. Et si vous avez moins de 45 ans, il n'est même pas certain que vous en bénéficierez dans les conditions qu'on vous a promises. Ce n'est pas une opinion : c'est de l'arithmétique démographique. Moins d'actifs pour financer plus de retraités, cela veut dire, mécaniquement, moins par tête — ou plus tard. Probablement les deux.

Compter uniquement là-dessus pour financer le dernier tiers de sa vie, c'est confier son avenir à un système dont on n'est pas l'actionnaire.

C'est là que l'immobilier locatif entre en scène. Non pas comme un pari, mais comme l'un des rares outils qui permet, à un salarié ordinaire, de se construire ce deuxième moteur — et une retraite qu'on ne subit pas, parce qu'on se l'est bâtie soi-même. Reste une question — la seule qui compte vraiment aujourd'hui.

TOUT COMMENCE DANS LA TÊTE

La plupart des personnes que j'accompagne n'avaient jamais investi. Et à chaque fois, le vrai blocage n'était pas l'argent. C'étaient **ces quatre phrases** — peut-être les vôtres, à l'instant même.

« *Investir, ce n'est pas pour les gens comme moi.* »

« *Je n'ai pas le temps de chercher, comparer, calculer.* »

« *Et si je tombe sur le mauvais locataire, la mauvaise affaire ?* »

« *Les banques ne suivront jamais.* »

Regardez-les bien. Aucune de ces phrases ne parle d'argent. Elles parlent de **vous** — de ce que vous croyez possible ou non. C'est une excellente nouvelle : une croyance, contrairement à un compte en banque, ça se change. Et c'est exactement le travail de ce document.

À retenir — Vous n'avez sans doute pas un problème d'argent. Vous avez, comme presque tout le monde au départ, un problème de **regard**. Et un regard, ça se change.

Vous avez peur de la mauvaise chose.

Pourquoi ce qui vous effraie n'est pas ce qui devrait vous effrayer.

Faisons ensemble une petite expérience de pensée. Imaginez deux voisins, le même jour, qui décident de « se lancer ».

Le premier ouvre un commerce. Un restaurant, une boutique, un salon. Il signe un bail commercial, investit ses économies, s'endette, embauche peut-être. Il devra trouver des clients tous les jours, gérer des stocks, des salaires, des imprévus, une concurrence féroce, et travailler soixante heures par semaine sans garantie que quiconque pousse la porte. Autour de lui, on hoche la tête avec respect : « quel courage, c'est beau, un entrepreneur ».

Le second achète un petit appartement pour le louer. Un bien qu'il peut visiter, toucher, comprendre. Une banque finance l'essentiel. Un locataire paie un loyer chaque mois. La demande de logements, elle, ne disparaîtra pas demain. Et là, curieusement, on fronce les sourcils : « oh là là, investir dans l'immobilier, c'est risqué, c'est compliqué, c'est pas pour n'importe qui ».

Prenez un instant. **Lequel des deux, honnêtement, a pris le plus gros risque ?**

Ce que disent, calmement, les faits.

Créer une entreprise est une aventure magnifique — je suis moi-même entrepreneur, je la respecte profondément. Mais soyons lucides : c'est aussi, statistiquement, l'une des choses les plus difficiles qui soient. Une large part des entreprises créées ne passe pas le cap des premières années. C'est chronophage, capitalistique, épuisant, et le succès n'est jamais garanti par le travail seul.

L'immobilier locatif bien mené, lui, s'appuie sur quatre béquilles que l'entrepreneur n'a pas : **un actif tangible** que la banque accepte de financer, **un locataire** qui rembourse une grande partie du crédit, **une demande structurelle** (il faudra toujours se loger), et **le temps** qui joue pour vous. Ce n'est pas la même cour. Ce n'est pas le même risque.

Alors pourquoi la peur s'est-elle trompée de cible ? Parce qu'on nous a raconté, depuis l'enfance, que l'entrepreneuriat était « le courage » et l'immobilier « un truc de riches ou de fous ». Ce n'est pas votre faute. C'est simplement une histoire que personne n'a pris le temps de corriger. Faisons-le maintenant.

LA CROYANCE

« Investir dans l'immobilier, c'est risqué et réservé à ceux qui s'y connaissent déjà. »

LA RÉALITÉ

Le vrai risque n'est presque jamais l'appartement lui-même : c'est de l'acheter **seul, sans repère**. Le logement est concret, la banque le finance, le locataire le rembourse, et des milliers de débutants s'y lancent chaque année — bien moins nombreux, pourtant, que ceux qui ouvrent un commerce autrement plus exigeant.

« Les pauvres et la classe moyenne utilisent la dette pour acheter des passifs. Les riches l'utilisent pour acheter des actifs. »

— Robert Kiyosaki (clin d'œil au passage)

Retenez surtout ceci : le courage que vous admirez chez l'entrepreneur du coin, vous l'avez déjà. Simplement, on ne vous a jamais dit qu'il suffisait d'en dépenser bien moins pour bâtir quelque chose de bien plus solide.

Et les autres murs que vous vous êtes construits ?

La peur du risque n'est jamais seule. Elle s'entoure de trois ou quatre certitudes qui ont l'air de bon sens — et qui, examinées de près, ne tiennent pas. Reprenons calmement celles que vous vous êtes peut-être déjà dites.

« Je n'ai pas le temps de chercher, comparer, calculer. »

C'est vrai — et c'est précisément la partie qui ne repose pas uniquement sur vous quand vous êtes accompagné. La recherche, l'analyse, les chiffrages, la négociation : c'est le gros du travail, et c'est justement celui qu'on porte avec vous. Votre part, elle, se compte en heures, pas en soirées sacrifiées. On ne vous demande pas de devenir expert. Seulement d'être présent aux quelques décisions qui comptent.

« Et si je tombe sur le mauvais locataire ? »

Le mauvais locataire n'est pas une fatalité : c'est presque toujours un défaut de sélection en amont. Un dossier vérifié, une caution solide, une assurance loyers impayés — et le risque devient marginal. Bien plus faible, en tout cas, que celui du commerçant dont le client, lui, peut ne jamais revenir sans prévenir.

« Les banques ne suivront jamais. »

C'est souvent l'inverse. Les banques adorent les dossiers lisibles : un actif stable, un projet qui se rembourse tout seul, une présentation carrée. Ce n'est presque jamais votre profil qui bloque — c'est la manière dont le dossier leur est présenté. Et ça, ça se prépare.

LÀ OÙ L'ACCOMPAGNEMENT CHANGE TOUT

Si le risque n'est pas le logement mais la **solitude** face à la première opération, alors la solution est évidente : ne pas la mener seul. C'est précisément ce que nous verrons plus loin dans ce guide.

À retenir — Vous n'avez pas peur de l'immobilier. Vous avez peur de vous tromper **seul**. Ce n'est pas du tout le même problème — et le second se règle très bien.

Les mathématiques rassurantes de l'immobilier.

Rendement, cash-flow, effet de levier : trois notions qu'on croit compliquées, et qui ne le sont pas.

On croit souvent que l'immobilier, « c'est des maths compliquées ». C'est faux. Les mécanismes qui font la différence tiennent en trois idées, expliquées ci-dessous en langage clair. Une fois que vous les aurez comprises, plus personne ne pourra vous éblouir avec du jargon.

Idée n°1 — Le rendement, tout simplement.

Le rendement, c'est le rapport entre ce qu'un bien vous *rapporte* en un an et ce qu'il vous a *coûté*. Un exemple : un bien acheté 100 000 € (tout compris) qui rapporte 10 000 € de loyers dans l'année, c'est un rendement brut de **10 %**. C'est tout. Une division. Plus le pourcentage est élevé, plus le bien « travaille » fort pour vous.

Chez Clarion Stratum, la règle est simple et non négociable : **on ne vise que des opérations à 10 % de rendement brut minimum**. Pas par gourmandise — parce que c'est ce seuil qui rend possible la deuxième idée, celle qui change vraiment la vie de fin de mois.

Idée n°2 — La frontière du cash-flow (autour de 6,5 %).

Le **cash-flow**, c'est ce qu'il reste dans votre poche chaque mois, une fois que le loyer a tout payé : le crédit, les charges, les impôts. S'il reste de l'argent, on parle de **cash-flow positif**. L'appartement ne vous coûte alors plus rien — au contraire, il vous verse un petit salaire tous les mois.

Or il existe une sorte de frontière. En dessous d'environ **6,5 % de rendement brut**, le loyer ne couvre pas tout : vous devez remettre de l'argent de votre poche chaque mois. Au-dessus, la bascule s'opère : le loyer paie tout, et il reste un surplus pour vous. Un petit exemple, volontairement arrondi, pour le voir de vos yeux :

SOUS LA FRONTIÈRE

*Un bien à 4 % de rendement : le loyer ne suffit pas. Vous complétez 150 à 300 € chaque mois. Le bien vous **coûte**. On vous a dit que « c'est normal ». Ça ne l'est pas.*

AU-DESSUS DE LA FRONTIÈRE

Un bien à 10 % : le loyer paie le crédit, les charges, les impôts — et il **reste**. Dès la première quittance, l'opération augmente votre reste à vivre au lieu de le grignoter. C'est la seule sorte que nous visons.

Vous n'avez pas besoin de savoir refaire ce calcul aujourd'hui. Vous avez juste besoin de retenir la règle : **viser haut (10 %) n'est pas de la cupidité, c'est ce qui fait la différence entre un bien qui vous nourrit et un bien qui vous saigne.**

Idée n°3 — La « bonne dette », votre meilleure alliée.

On vous a appris que la dette était un danger. C'est vrai... pour la **mauvaise** dette : le crédit à la consommation pour une voiture qui perd de la valeur. Mais il existe une **bonne** dette, et elle fonctionne à l'envers.

Le principe est limpide : la banque vous prête de l'argent à un certain coût (par exemple 4 %), pour acheter un logement qui, lui, rapporte davantage (par exemple 10 %). L'écart entre les deux, c'est de la richesse créée **avec l'argent des autres**. Connaissez-vous un seul autre placement que la banque accepte de financer à 90, 100, parfois même 110 % — c'est-à-dire non seulement le prix, mais aussi les travaux et les frais de notaire, sans que vous ne sortiez un centime de votre poche — sur vingt ans, avec un locataire qui rembourse à votre place, mois après mois, pendant que le logement prend de la valeur ? Il n'en existe aucun. C'est exactement ce qui rend l'immobilier structurellement unique.

Détail que peu de gens connaissent : le temps joue aussi pour vous. Votre mensualité, elle, est fixe. Mais avec l'inflation, cette même mensualité vous « pèse » un peu moins chaque année, pendant que le loyer, lui, est réévalué à la hausse. Vous remboursez avec des euros qui valent de moins en moins cher. Autrement dit, le risque de l'inflation, c'est la **banque** qui le porte à votre place.

LA CROYANCE

« S'endetter, c'est dangereux. Il vaut mieux payer comptant, ou ne rien faire. »

LA RÉALITÉ

La bonne dette est le levier le plus puissant d'enrichissement accessible à un salarié. Refuser cet outil par peur, c'est **refuser la seule échelle qu'on vous tend**. Payer comptant, à l'inverse, c'est porter seul un risque que la banque était prête à assumer pour vous.

« Oui, mais je ne vais pas me traîner une dette pendant vingt ans ! »

C'est sans doute la peur la plus répandue — et la plus facile à défaire, parce que les faits la contredisent. **Presque personne ne rembourse un crédit immobilier jusqu'à son terme** : la grande majorité des emprunteurs revendent, refinancent ou renégocient bien avant, souvent avant même la septième année de détention. Le « sur vingt ans » n'est pas une chaîne que vous porterez vingt ans — c'est seulement ce qui rend votre mensualité légère aujourd'hui. La durée longue ne vous engage pas à rester ; elle allège, tout simplement. Le crédit est un outil qu'on ajuste, pas un boulet qu'on traîne.

À retenir — Rendement, cash-flow, bonne dette : trois idées simples, pas trois pièges. Vous venez de comprendre l'essentiel de ce qui fait la force de l'immobilier. Le reste, ce sont des détails d'exécution — et ils s'apprennent.

Le jour où vous revendez.

L'immobilier ne rapporte pas d'une seule façon. Il rapporte sur trois plans, en même temps.

Beaucoup de débutants croient que l'immobilier « rapporte » d'une seule manière : un peu de loyer, chaque mois. La réalité est bien plus riche. Un même bien vous fait gagner de trois façons différentes, qui se cumulent — et c'est ce cumul, pas un coup de chance, qui construit un patrimoine. Suivons une opération complète, du premier jour à la revente, avec quelqu'un dont le profil vous parlera peut-être : une personne seule, payée au SMIC.

Le point de départ : un salaire au SMIC, et rien d'autre.

Oublions tout de suite l'idée qu'il faut « gagner beaucoup ». Notre acheteur repère un appartement affiché **75 000 €** — un prix honnête, représentatif du marché, rien de bradé. Mais le vendeur est pressé de conclure. Il négocie, calmement, et l'emporte à **68 000 €**. Une baisse de près de **9,3 %** (7 000 €) qui, à elle seule, couvre la quasi-totalité des frais de notaire (environ 5 500 €). L'avance que la plupart des acheteurs sortent de leur poche vient d'être effacée.

Coût total du projet : environ **73 500 €** (68 000 € + 5 500 €). Financé sur 20 ans à 3,8 %, cela donne une mensualité de crédit d'environ **438 € par mois**. Retenez ce chiffre — tout se joue autour de lui.

« Mais au SMIC, la banque ne suivra jamais ! »

C'est ce qu'on croit. Regardez plutôt ce que la banque examine vraiment. La mensualité est de 438 €. Le loyer attendu tourne autour de **700 € par mois**. Or les banques comptent, prudemment, 70 % des loyers comme revenu — soit environ **490 €**. Et 490 € couvrent, à eux seuls, les 438 € de crédit. Autrement dit : **l'opération se rembourse toute seule**. Elle ne pèse quasiment pas sur votre taux d'endettement — c'est même ce qui, une fois le premier bien digéré, laisse la porte ouverte pour en financer un deuxième, puis un troisième. Ce n'est pas votre salaire qui plafonne. C'est la qualité du dossier, et le fait que l'opération se porte elle-même.

1. Le loyer chaque mois — le cash-flow.

Une fois le crédit et les charges payés, il reste, chaque mois, de l'argent dans la poche. Ici : loyer 700 € – crédit 438 € – charges (taxe foncière, assurance, provisions) d'environ 110 € = un cash-flow positif d'environ **+150 € par mois**, dès la première quittance.

Imaginez maintenant une personne disciplinée, qui ne touche pas à ce surplus et l'épargne, mois après mois. Au bout des cinq années d'exploitation, elle a mis de côté, sans le moindre effort, **environ 9 000 €** — de l'argent qu'elle n'avait pas, produit par un bien que le locataire a payé à sa place.

Et je ne vous parle même pas de la location courte durée (type Airbnb) : elle rapporterait sensiblement plus sur l'exploitation, mais elle vous embarque dans un véritable métier de gestion — ménages, arrivées,

saisonnalité, réglementation — qui n'a plus rien à voir avec la tranquillité d'un bail longue durée. Ici, on reste volontairement sur le plus simple et le plus serein. Et c'est déjà très bien.

2. La plus-value — et la règle qui vaut de l'or.

Cinq ans passent. Mais attention au tempo, car c'est ici que la plupart se trompent. Au bout de **3 ans**, le quartier n'avait pas encore « pris » : les prix stagnaient. Un investisseur pressé aurait revendu à plat, déçu — ou pire, aurait paniqué. Pas le nôtre. Pourquoi ? **Parce qu'il ne vit pas dans ce bien.** Aucune urgence de déménager, aucune pression de vie. Il peut attendre le bon moment.

Et le bon moment arrive à la **cinquième année** : le quartier s'est valorisé, le bien prend **20 %**. Sur la base de son prix de marché honnête (75 000 €), il vaut désormais **90 000 €**. C'est là — et pas avant — qu'il revend.

« On vend la poule tant qu'elle est grasse. »

— La règle simple qui vaut de l'or en investissement.

Retenez-la, parce qu'elle change tout : **un investisseur serein n'est jamais pressé. Et si vous n'êtes jamais pressé, vous avez déjà à moitié gagné.** Cette patience-là ne vous coûte rien — et elle vient d'ajouter, gratuitement, plusieurs milliers d'euros à votre poche. Regardons le décompte, sans rien cacher.

LA REVENTE, SANS RIEN CACHER	
Prix de revente	90 000 €
Prix payé (négocié)	– 68 000 €
Plus-value brute	22 000 €
Frais de notaire avancés à l'achat	– ~5 500 €
Impôt sur la plus-value (bien locatif)	– ~6 000 €
Net réellement empoché	≈ 10 500 €

Un mot sur cet impôt, pour rester parfaitement honnête : sur un bien locatif, la plus-value est bel et bien taxée — autour de **36 %** (impôt et prélèvements sociaux) avant les *abattements pour durée de détention*, qui commencent à réduire la note à partir de la 6e année et l'effacent totalement après plusieurs années. Nous l'avons donc intégré, sans tricher. Et malgré cela, il reste, net, **environ 10 500 €** — rien que sur la revente.

3. Le total — et ce que vous en faites.

Faisons maintenant la somme, pour cette personne seule, partie d'un simple salaire au SMIC et d'une mise de départ proche de zéro :

Cash-flow épargné sur 5 ans (~9 000 €)
+ plus-value nette à la revente (~10 500 €)

≈ 19 500 €

Près de **20 000 €**, générés par un bien que le locataire a remboursé, pour quelqu'un qui n'a « pas les moyens ». Et maintenant, la vraie question : qu'en faites-vous ? Cet argent est à vous, disponible, et personne ne peut décider à votre place.

Allez-vous partir en vacances, en famille, sans regarder le prix pour une fois ? Offrir quelque chose de beau à vos enfants, à votre conjoint ? Le mettre de côté, pour dormir plus tranquille ? Ou le réinjecter dans une nouvelle opération, plus grande, qui produira à son tour du loyer chaque mois et, un jour, une nouvelle plus-value ?

Et voici la vraie beauté de la chose : **vous n'avez pas à choisir une seule réponse**. Une plus-value encaissée permet, en même temps, plusieurs choses — réinvestir une partie, épargner une autre, et s'offrir un vrai moment. C'est vous, selon votre objectif, qui décidez de la répartition. Aucun choix n'est le mauvais — parce que, cette fois, l'argent travaille pour vous.

Prenez un instant pour mesurer le chemin parcouru. Au début de ce guide, votre salaire était le seul moteur qui pesait sur la façon dont votre argent se distribuait. Regardez maintenant : **trois moteurs tournent en parallèle** — votre salaire, le cash-flow encaissé chaque mois pendant l'exploitation, et la plus-value dégagée à la revente. Vous voilà, au sens propre, **diversifié en revenus**. C'est exactement ce que nous cherchions dès la première page.

Et ce n'est que le premier tour : l'effet boule de neige.

Imaginez maintenant que, plutôt que de tout dépenser, vous décidiez de réinjecter **80 % de ce gain** — soit environ 15 600 € — dans l'immobilier. Avec ce capital de départ, vous n'accédez plus au même petit bien : vous accédez, **sur le même seuil de rentabilité**, à un projet bien plus grand — qui peut rapporter **potentiellement trois fois plus** que le premier.

Autrement dit, sur les cinq années suivantes, ce ne sont plus ~20 000 € que vous viseriez, mais de l'ordre de **60 000 €**.

Premier cycle ≈ 20 000 € → vous réinjectez 80 % (~15 600 €)
dans un projet ~3× plus grand, au même rendement

≈ 60 000 €

C'est ça, **l'effet boule de neige** : un processus long, passif, et peu rémunérateur au départ — mais qui se trouve, dès qu'on l'enclenche, sur une courbe **exponentielle**. Pensez-y. Et sortez vos calculatrices pour imaginer ce qu'un tel enchaînement pourrait vous rapporter, non plus sur 5 ans... mais sur 15. ;)

À retenir — L'immobilier rapporte de trois façons à la fois — loyer, plus-value, et réinvestissement — auxquelles s'ajoute une richesse invisible : le temps. Chaque cycle nourrit le suivant, plus grand. C'est lent au début, puis ça s'emballe. La seule condition, c'est d'avoir commencé.

Qui tient la porte ?

Vous avez le droit de savoir qui vous parle, et d'où il vient.

Vous n'avez pas besoin d'un discours. Vous avez besoin de deux réponses : est-ce que celui qui vous tend la main est parti d'un endroit qui ressemble au vôtre — et sait-il, vraiment, ce qu'il fait ? Voici les deux, sans détour.

Morgan — l'habitude de la première ligne.

J'ai 27 ans, et j'ai été gendarme. Ce métier ne vous apprend pas seulement la rigueur : il vous apprend à lire une situation avant qu'elle ne bascule, à garder la tête froide quand les autres la perdent, et à décider vite avec des informations incomplètes. Je n'ai jamais cessé de cultiver ça. Je lis beaucoup — stratégie, négociation, psychologie des rapports de force — non par curiosité, mais parce que c'est là que se jouent les opérations.

Car une acquisition ne se gagne presque jamais sur le prix affiché. Elle se gagne en amont, sur la préparation, la lecture de l'autre et la qualité du rapport de force. C'est exactement là que j'évolue : **en première ligne, face aux agents, aux banquiers, aux notaires** — là où tout se décide vraiment. Ce que d'autres abordent au feeling, je l'aborde comme un plan : avec un objectif, des scénarios, et une longueur d'avance.

Axelle — le chiffre qui ne ment jamais.

À mes côtés, Axelle n'est pas une simple compagne de route : c'est une associée à part entière. Gestionnaire de paie de formation, elle vit dans les chiffres comme d'autres dans les mots. Là où une belle annonce en séduit beaucoup, elle voit d'abord la ligne qui cloche. **C'est elle qui repère les opérations qui tiennent réellement**, qui pose les premiers chiffrages au centime près, et qui pilote ensuite la gestion du parc sans qu'une seule échéance ne lui échappe. Là où j'ouvre les portes, elle vérifie que le sol est solide derrière. Sa rigueur est notre meilleur garde-fou.

À deux, nous couvrons les deux moitiés d'une même opération : **la stratégie et le chiffre**. L'une sans l'autre fait les débutants qui se plantent. Ensemble, plus rien ne passe entre les mailles.

Nous ne sommes pas nés dedans. Nous nous sommes formés — sérieusement, auprès d'un ancien banquier d'affaires — à la mécanique interne des banques : ce qu'elles regardent vraiment, et ce qu'elles ne disent jamais. Puis, avec **deux salaires à peine au-dessus du SMIC**, nous sommes passés à l'acte. Ensemble.

Un an plus tard : **trois opérations menées, et près de 400 000 € de patrimoine brut** — immobilier et Bourse, logés en SCI. Si je vous montre ces chiffres, ce n'est pas pour impressionner. C'est pour une seule raison, la plus importante de tout ce document : si *nous* sommes partis de là, alors la porte n'est réservée à personne d'autre que ceux qui décident de la pousser. Regardez plutôt.

« Personne n'y croit. » Alors regardez les chiffres.

≈ 13,8 % brut

ACHAT, TRAVAUX
COMPRIS

126 000 €

APPORT — FRAIS
DE NOTAIRE
SEULS

11 000 €

FINANCEMENT

4,19 % · 20
ans

LOYERS
ENCAISSÉS

1 450 €/mois

CASH-FLOW NET-
NET

+450 €/mois

Voici l'une de nos trois opérations — un immeuble de rapport, chiffres réels. **+450 € qui restent chaque mois**, net-net : après le crédit, toutes les charges et les impôts. Pour un apport limité aux seuls frais de notaire. Et ce n'est qu'une pièce du parc bâti en un an.

Chiffres réels d'une opération personnelle. Chaque projet est unique ; ceci ne constitue pas une promesse de performance.

Vous remarquerez que ces chiffres ne demandent aucun génie. Ils demandent une méthode, de la rigueur, et quelqu'un qui connaît les rouages. Le talent n'a rien à voir là-dedans ; la préparation, tout. Et l'objectif, avec vous, ne sera jamais que vous appliquiez notre méthode à la lettre : ce sera que vous repartiez avec la vôtre.

À retenir — Deux salaires à peine au-dessus du SMIC, aucun héritage, aucun réseau. Si le point de départ vous ressemble, alors le point d'arrivée vous est ouvert aussi. La seule variable, c'est le premier pas.

Prima Porta.

Ce que change, concrètement, le fait de ne pas avancer seul.

Nous l'avons vu : le risque n'est pas le logement, c'est de mener sa toute première opération seul. Elle est la plus difficile parce qu'elle réunit, au même moment, la peur de se tromper, la pression des proches, l'opacité des banques, la complexité fiscale, et la charge mentale de tout gérer à la fois. Ce n'est pas un manque de compétence. C'est la **solitude**.

C'est précisément ce vide que comble **Prima Porta** — l'accompagnement individuel de Clarion Stratum. Le nom vient du latin : *la première porte*. Celle qui change tout, parce qu'une fois franchie, vous n'êtes plus jamais tout à fait la même personne face à l'argent.

Ce que Prima Porta met à vos côtés.

- ✦ **Un diagnostic préalable offert.** Un questionnaire, puis un premier appel. Et si je vois que je ne peux pas vraiment vous aider, je vous le dis franchement — et ce premier échange reste offert. Vous ne risquez rien à regarder.
- ✦ **Un accompagnement one-to-one, de A à Z.** Stratégie, recherche, analyse, négociation, financement, travaux, mise en location. Pas un cours enregistré : quelqu'un à vos côtés, sur *votre* dossier, jusqu'aux premiers loyers encaissés.
- ✦ **Un appel à chaque moment charnière.** Avant la visite, avant le banquier, avant le notaire... et dès que le doute apparaît. Sans compteur, sans « c'est en supplément ». Quand ça compte, je décroche.
- ✦ **Un canal WhatsApp direct.** Une question à 21 h ? Vous m'écrivez, je réponds. Un allié dans votre poche, pas un service client.
- ✦ **Tout mon carnet d'adresses.** Les banquiers qui financent vraiment, le notaire réactif, les artisans de confiance. Ce que l'on met des années à se constituer seul, vous l'avez dès le premier jour.
- ✦ **Pour objectif final : votre autonomie.** À l'issue de l'opération, vous savez refaire chaque étape par vous-même. Je ne vous donne pas un poisson — je vous apprend à pêcher. C'est, à mes yeux, la seule réussite qui compte.

Prenez un instant pour mesurer ce que cela représente vraiment. Ce n'est pas « des conseils ». C'est un carnet d'adresses ouvert, une présence à chaque étape décisive, et une méthode qui vous rend libre à la fin. Comparez cela au coût d'**une seule erreur de débutant** — un logement mal choisi, un montage bancal, un cash-flow négatif que l'on traîne pendant des années. Ce sont des milliers, parfois des dizaines de milliers d'euros. À côté, un accompagnement qui vous évite ce faux pas *et* vous fait encaisser un surplus dès la première quittance ne se compte pas comme une dépense. Il se compte comme l'investissement qui rend tous les autres possibles.

La ligne directrice, non négociable.

Je n'accompagne que des opérations qui respectent deux exigences : **10 % de rendement brut minimum**, et un **cash-flow positif dès le premier mois de loyer**. Aucune opération qui vous fait sortir de l'argent chaque mois. Aucun pari « en espérant la plus-value ». Du concret, qui vous enrichit dès la première quittance.

LA PROMESSE QUI DEVRAIT VOUS RASSURER

Aucun paiement avant le diagnostic. On vérifie d'abord, ensemble, que c'est réellement fait pour vous. Si ce n'est pas le cas, je vous le dis — et vous repartez quand même avec un regard plus clair. Vous ne pouvez pas y perdre.

À retenir — Se former et être accompagné coûte infiniment moins cher qu'une seule erreur sur une opération. La bonne question n'est pas « combien ça coûte », mais « combien me coûterait de me tromper seul ». Vue sous cet angle, la réponse devient évidente.

CONCLUSION

Et maintenant, qu'allez-vous faire ?

Vous venez de comprendre, en une trentaine de minutes, ce que la plupart des gens n'entendront jamais clairement : que le salaire seul ne suffit plus, que votre peur s'est probablement trompée de cible, que les mathématiques de l'immobilier sont simples et de votre côté, qu'un même bien rapporte de trois façons à la fois — et qu'on peut partir d'un salaire au SMIC pour se construire, patiemment, un vrai patrimoine.

C'est déjà, en soi, un changement immense. La grande majorité des investisseurs qui réussissent ont commencé exactement là : par un changement de regard.

Mais comprendre n'est pas encore agir.

Entre « j'ai compris » et « j'ai signé ma première opération », il y a un pas que peu franchissent seuls. Non par manque de capacité — par manque d'une main tendue au bon moment. Une fois cette première porte franchie, proprement, avec quelqu'un à vos côtés, vous changez de catégorie : vous n'êtes plus quelqu'un qui *voudrait* investir. Vous êtes quelqu'un qui *investit*. Et ce changement-là est définitif.

« *Ce que vous faites aujourd'hui est en train d'acheter, ou de vendre, vos lendemains.* »

— MJ DeMarco (en clin d'œil, pour finir)

À retenir — La pire décision n'est pas de faire une opération imparfaite. C'est de n'en faire aucune, et d'arriver dans vingt ans avec, pour seul actif, un livret et des fiches de paie. Vous méritez mieux — et c'est à votre portée.

Parlons-en, quand vous serez prêt.

Clarion Stratum

Investissement immobilier locatif — Accompagnement individuel Prima Porta

Morgan Miraucourt — Investisseur immobilier & boursier, Région de Montpellier

clarionconseil.fr

✉ **contact@clarionconseil.fr**

Ce document est diffusé gratuitement à titre informatif et pédagogique. Il ne constitue ni un conseil en investissement personnalisé, ni une recommandation au sens réglementaire, ni un démarchage bancaire ou financier. Clarion Stratum exerce une activité de formation, de coaching et d'accompagnement — et non de conseil en investissement réglementé. Les chiffres et exemples cités (notamment l'exemple d'acquisition, de financement et de revente) sont fournis à titre illustratif ou correspondent à des opérations réelles et personnelles ; ils ne constituent pas une promesse de performance. Les mensualités, taux, loyers et la fiscalité dépendent de votre situation, du marché et de la réglementation en vigueur. Tout investissement immobilier comporte des risques et doit faire l'objet d'une analyse personnelle, d'un avis professionnel adapté à votre situation, et d'une étude bancaire approfondie.

© 2026 — Clarion Stratum — Tous droits réservés. Reproduction interdite sans autorisation écrite.