

CLARION STRATUM

Investissement immobilier locatif

MINI-SÉRIE — MINDSET

DU SALARIÉ À L'INVESTISSEUR

Le mindset qui change tout.

*Ce que ni votre école, ni votre patron,
ni votre banquier ne vous diront jamais
sur l'argent, l'endettement et l'immobilier.*

Par **Morgan Miraucourt**

Investisseur immobilier & boursier — Région de Montpellier

Fondateur de **Clarion Stratum**

MINI-SÉRIE MINDSET

Édition 2026 – Région de Montpellier

AVANT-PROPOS

Pourquoi je vous écris ce document.

Je m'appelle **Morgan Miraucourt**. J'ai 27 ans, je vis entre terre et mer dans la région de Montpellier, et — il faut commencer par là — **je suis encore salarié**. Comme vous, peut-être. Je m'émancipe pas à pas grâce à mes investissements immobiliers, à mes investissements boursiers et à mon travail d'entrepreneur via Clarion Stratum. La route n'est pas finie. Elle est en train d'être tracée.

Je vous dis cela parce que c'est important : **je ne suis pas un coach assis sur une fortune familiale**. Je suis quelqu'un qui a, comme vous, un employeur, une fiche de paie, des charges, des contraintes, un quotidien. La seule différence entre vous et moi, c'est **le savoir et l'action** : j'ai eu la chance — et l'exigence — de me former auprès d'un **ancien banquier d'affaires**, qui m'a transmis non seulement le « comment » de l'investissement immobilier, mais aussi **la mécanique interne des banques** : la façon dont elles analysent un dossier, ce qu'elles regardent vraiment, ce qu'elles ne disent jamais, et comment construire un projet qui leur parle.

Aujourd'hui, je **sais** faire. Et — c'est différent — je **sais pourquoi ça marche**. C'est ce savoir, mis au service d'investisseurs débutants, qui constitue le cœur de Clarion Stratum.

Ce document, lui, n'est pas une formation technique. Vous n'y trouverez ni méthode, ni recette, ni mode d'emploi pour signer un compromis demain matin. Il a un seul objectif : **changer la façon dont vous regardez l'argent, le travail, l'endettement et la propriété**. Parce que *tant que la tête ne change pas, les mains ne signent jamais*.

Cette mini-formation est **la première d'une série**. Dans les semaines et les mois qui viennent, j'en publierai d'autres, toujours dans le même esprit : casser les croyances, ouvrir des portes, donner à voir — sans donner les clés, qui se transmettent, elles, en accompagnement individuel. Au programme de la suite, notamment :

- **La banque** — comment faire de votre banquier un véritable associé : son rôle, les normes HCSF (les fameux 35 %), le bon timing et la bonne manière de présenter une demande de financement.
- **La résidence principale** — comment l'acheter et y vivre **gratuitement**.
- **Locaux commerciaux et bureaux professionnels** — le hack qui change la donne.
- **L'immeuble de rapport** — le mix diversification × ultra-rentabilité.
- et d'autres encore, au fil des questions et des blocages les plus fréquents.

Lisez ce premier opus calmement. Surlignez. Annotez. Revenez-y. Et si, à la fin, vous sentez qu'une porte s'est ouverte dans votre tête — alors vous saurez que vous êtes prêt pour l'étape suivante.

Bonne lecture,
Morgan

SOMMAIRE

Ce que vous allez découvrir.

INTRODUCTION	Une question qui dérange.
CHAPITRE 1	Le mensonge de la sécurité.
CHAPITRE 2	Le quadrant qui vous libère.
CHAPITRE 3	Six croyances limitantes à briser maintenant.
CHAPITRE 4	L'autoroute, pas la voie lente.
CHAPITRE 5	Voir comme un investisseur — exemples du Sud.
CONCLUSION	Et maintenant, qu'allez-vous faire ?
BONUS	L'Accompagnement PRIMA PORTA.

Temps de lecture estimé : 30 à 40 minutes. Prenez votre café, votre stylo, et débranchez le reste.

INTRODUCTION

Une question qui dérange.

Avant de parler immobilier, parlons de vous.

Posez-vous, sincèrement, cette question : **si demain matin votre employeur vous remerciait, combien de mois pourriez-vous tenir votre niveau de vie actuel ?** Trois ? Six ? Douze ?

Pour la majorité des actifs français, la réponse est : « *quelques semaines* ». C'est ce que l'on appelle, très pudiquement, la **fragilité salariale**. Et le plus troublant, c'est que cette fragilité n'a presque rien à voir avec votre salaire. On la retrouve chez l'ouvrier comme chez le cadre supérieur, chez l'infirmière comme chez l'ingénieur. Tant que vos revenus reposent à 100 % sur votre temps de travail, vous êtes **une personne à un seul moteur**. Et un avion à un seul moteur, en cas de panne, atterrit où il peut.

Ce document part d'un constat simple : **la grande majorité des gens qui n'investissent pas ne manquent ni d'argent, ni d'intelligence, ni d'opportunités. Ils manquent d'un cadre mental adapté.** Ils raisonnent encore comme on leur a appris à l'école : étudie, trouve un bon poste, économise, et tout ira bien. Sauf que ce mode d'emploi a été écrit pour un monde qui n'existe plus.

« *Le mot le plus dangereux du vocabulaire de l'argent est : sécurité.* »

— Inspiré de Robert T. Kiyosaki, *Le Quadrant du Cash Flow*

Actif ou passif : la règle qui change tout.

Avant d'aller plus loin, une distinction que l'école ne vous apprendra jamais — et qui, une fois comprise, ne se désapprend plus. Elle tient en une phrase :

Un actif met de l'argent dans votre poche. Un passif en sort.

Un passif, c'est tout ce qui vous **coûte** chaque mois — même déguisé en « patrimoine » : une voiture, un crédit à la consommation, une résidence principale qui se rembourse sans rien vous rapporter. La plupart des gens passent leur vie à accumuler des passifs qu'ils prennent pour des actifs.

Un actif, c'est l'inverse : il vous **paie** pendant que vous dormez. Un appartement locatif bien monté — dont le loyer couvre le crédit, les charges et les impôts, et vous laisse un surplus **dès le premier mois** — met de l'argent dans votre poche. L'investisseur n'achète que ce qui le paie : il fait travailler l'argent qu'il n'a pas encore (celui de la banque) et celui qu'il ne sortira jamais (celui du locataire).

Cette mini-formation parle exclusivement de la deuxième catégorie. Parce que **la première ne rendra jamais personne libre**.

Avant de vous expliquer pourquoi l'immobilier locatif est l'un des leviers les plus puissants pour reprendre le contrôle, il faut commencer par démonter ce qui vous bloque. Et ce qui vous bloque, dans 9 cas sur 10, n'est pas votre situation : c'est votre logiciel.

À RETENIR — Vous n'avez pas un problème d'argent. Vous avez, comme presque tout le monde, un problème de regard sur l'argent. Cette formation s'adresse à ce regard.

CHAPITRE 1

Le mensonge de la sécurité.

Pourquoi la « stabilité » du salariat est la cage la plus confortable jamais inventée.

Le contrat invisible que vous avez signé.

Quand vous avez accepté votre premier CDI, on ne vous a pas seulement remis un contrat de travail. On vous a remis **un mode de vie complet, avec ses promesses, ses interdits et son horizon**. La promesse : un revenu prévisible, une mutuelle, des congés payés, et — au bout de 42 ans — une retraite. L'interdit, jamais formulé : ne posez pas trop de questions sur ce qui se passe au-dessus.

Ce contrat est, en apparence, un excellent deal. Il l'est d'ailleurs pour beaucoup. Le problème n'est pas le salariat en lui-même. **Le problème, c'est de croire qu'il suffit**. Croire que cocher la case « CDI + crédit immobilier de la résidence principale + livret A » est un plan financier. Ce n'est pas un plan. C'est une trajectoire par défaut. Et une trajectoire par défaut produit, par définition, des résultats par défaut.

La sécurité que vous croyez avoir.

On répète aux jeunes actifs : « *trouve un bon poste, c'est plus sûr* ». Voyons cette « sûreté » de plus près. Votre revenu dépend d'une seule entreprise, parfois d'un seul manager. Votre niveau de vie dépend de la pérennité de votre secteur, de la santé d'un actionnaire, d'une fusion-acquisition décidée à l'autre bout du monde. Vous n'avez aucun pouvoir sur la fixation de votre salaire au-delà de la grille. Vous devez demander la permission pour partir trois jours en vacances en juillet.

C'est l'exact contraire de la sécurité. C'est de la **dépendance organisée**. Confortable, lissée, présentée comme un acquis social — mais une dépendance tout de même. La vraie sécurité, en finances personnelles, ne vient jamais d'un employeur. Elle vient de la **multiplicité des sources de revenus** et de la **capacité à générer du revenu sans avoir à échanger son temps contre lui**.

« Si vous travaillez pour de l'argent, vous donnez le pouvoir à votre employeur. Si l'argent travaille pour vous, vous gardez le pouvoir et vous le contrôlez. »

— Robert T. Kiyosaki, *Père riche, père pauvre* (cité dans *Le Quadrant du Cash Flow*)

L'effet anesthésiant du virement automatique.

Le 27 du mois, votre salaire tombe. Les charges partent. Il reste ce qu'il reste. Vous recommencez. Cette régularité endort. Elle endort si bien qu'on finit par oublier la question fondamentale : **est-ce que le système dans lequel je suis va m'amener là où je veux aller ?**

Faites le calcul, une fois, à froid. Multipliez votre salaire net mensuel par le nombre de mois qu'il vous reste à travailler avant la retraite. Soustrayez vos charges incompressibles. Ce qui reste, c'est, en gros, le capital maximal que votre travail vous permettra d'accumuler dans une vie. Pour beaucoup, ce chiffre suffit à se loger, manger, partir en vacances. Il ne suffit presque jamais à **être libre**.

LA CROYANCE

« Mon salaire augmentera avec l'ancienneté, donc plus j'attends, mieux ce sera. »

LA RÉALITÉ

Votre salaire augmente linéairement (quelques %), pendant que la vie augmente géométriquement (loyers, énergie, alimentation). Sans actifs qui produisent un revenu indépendant, votre pouvoir d'achat **diminue** avec le temps.

La salaire-mentalité, en trois symptômes.

Vous reconnaîtrez probablement au moins un de ces trois symptômes. Ils ne sont pas une honte. Ils sont une étape.

Symptôme 1 — Le réflexe « combien je gagne par mois ». Quand on parle d'argent, vous pensez en mensualités. L'investisseur, lui, pense en **capital**, en **rendement** et en **flux**. Il ne se demande pas combien il touche, il se demande combien il *possède* et combien ce qu'il possède produit.

Symptôme 2 — La peur de l'endettement. Pour le salarié, la dette est un poids, une menace. Pour l'investisseur immobilier, la dette est **un outil** — peut-être le plus puissant qui soit, parce que c'est le seul moment où la banque accepte de financer un actif à *votre place*. Nous y reviendrons.

Symptôme 3 — La quête perpétuelle de l'augmentation. Demander une augmentation, c'est rester dans le même quadrant. Vous échangez juste plus de votre temps contre un peu plus d'argent. Vous n'êtes pas en train de changer de jeu, vous êtes en train de mieux jouer le mauvais jeu.

À RETENIR — La « sécurité » du salariat est l'histoire qu'on raconte à ceux qui ne doivent surtout pas en sortir. Vous, vous êtes en train de la lire. C'est déjà un signal.

POURQUOI CE QUE VOUS LISEZ DÉRANGE

Si en lisant ce chapitre quelque chose résiste en vous, c'est normal. La salaire-mentalité est une couche déposée sur 20 ans d'école et 10 ans de vie professionnelle. On ne la déboulonne pas en 3 pages. C'est exactement le travail qu'on fait ensemble dans **l'Accompagnement PRIMA PORTA**.

CHAPITRE 2

Le quadrant qui vous libère.

Comprendre où vous êtes, pour décider où vous voulez aller.

Robert Kiyosaki a popularisé un schéma qu'il faut absolument avoir en tête avant d'investir où que ce soit. Il appelle ça **Le Quadrant du Cash Flow**. L'idée est lumineuse : il existe quatre façons de gagner sa vie, et **la plupart des gens en connaissent seulement deux**. Ce sont précisément ces deux-là qui rendent libre... ou pas.

Les quatre façons de gagner de l'argent.

E — Employee (salarié). Vous échangez votre temps contre un salaire. Vous vendez vos heures à quelqu'un qui les revend plus cher.

S — Self-employed (indépendant). Vous travaillez pour vous-même : artisan, profession libérale, freelance. Vous gagnez plus, mais si vous arrêtez, le revenu s'arrête aussi. Vous êtes votre propre patron — et votre propre salarié.

B — Business owner (entrepreneur). Vous possédez un système qui produit du revenu sans dépendre de votre présence individuelle. L'entreprise tourne avec ou sans vous.

I — Investor (investisseur). Votre argent travaille pour vous. Vos actifs (immobilier locatif, parts d'entreprise, dividendes...) génèrent des revenus indépendants de votre temps.

« Le quadrant E et le quadrant S — les salariés et les travailleurs indépendants — sont tous deux du côté où **vous travaillez pour de l'argent**. Le quadrant B et le quadrant I sont du côté où **l'argent travaille pour vous**. »

— Robert T. Kiyosaki, *Le Quadrant du Cash Flow*

La frontière invisible du milieu.

Au milieu du schéma, il existe une frontière. À gauche (E + S), vous êtes **actif** dans le sens financier : votre revenu dépend de votre présence. À droite (B + I), vous êtes **levier** : votre revenu dépend de systèmes ou d'actifs que vous possédez. La grande majorité de la population vit toute sa vie à gauche de cette frontière. Pas par paresse — par **absence de carte**. Personne ne leur a montré qu'il existait une autre rive.

L'immobilier locatif est, pour le salarié français, **l'une des passerelles les plus accessibles** entre la rive gauche (E) et la rive droite (I). Pourquoi ? Parce qu'il combine trois éléments rares :

- **Un actif tangible**, que la banque accepte de financer à crédit.
- **Un revenu locatif**, qui peut couvrir tout ou partie des mensualités.
- **Un effet de levier**, où la banque (et le locataire) paient à votre place.

Ce que change vraiment un seul appartement.

Imaginons un appartement acheté en investissement locatif, financé à crédit. Il y a deux façons d'aborder cette opération, et elles décident de tout.

La première — celle de la grande majorité des « investisseurs » débutants — consiste à acheter un bien qui rapporte, *sur le papier*, un peu de loyer, mais qui exige de **compléter de sa poche tous les mois** pour rembourser le crédit. On vous a dit que « *c'est normal* », que « *c'est ça l'immobilier* », que « *vous récupérerez à la revente* ». Ce n'est pas faux. Mais ce n'est pas non plus l'immobilier que je pratique, ni celui que j'enseigne.

La deuxième approche, la mienne, est plus exigeante mais radicalement plus efficace : n'acheter **que des actifs qui produisent un cash-flow positif dès le mois 1**. Concrètement, dès la première quittance encaissée, l'opération **augmente votre reste à vivre** au lieu de le grignoter. Le locataire couvre le crédit, les charges, la fiscalité, et il reste de l'argent pour vous. Tous les mois.

C'est ce que je m'impose chez Clarion Stratum et c'est ce que je fais pour mes propres opérations : **10 % de rentabilité brute minimum**, et **un cash-flow positif dès le premier loyer**. Pas dans dix ans. Pas « à la revente ». Tout de suite.

LA CROYANCE	LA RÉALITÉ
« Quand on achète à crédit, c'est normal de mettre 100, 200, 300 € de sa poche tous les mois. »	Non. Ça, c'est ce qu'on raconte aux investisseurs qui n'ont pas appris à sélectionner les bons actifs. Un investissement bien monté vous enrichit dès le premier mois : il rembourse seul, il vous rapporte, et il valorise votre patrimoine. Acheter pour perdre tous les mois, ce n'est pas investir — c'est se constituer un passif déguisé en actif.

C'est ça, l'essence du quadrant I bien compris. Ce n'est pas la complexité, ni le risque, ni le « miracle ». C'est simplement **posséder un actif qui produit du revenu pendant que vous dormez**, et qui le produit **dès la première nuit**. La technique vient ensuite. Le mindset vient d'abord.

LA CROYANCE

« Pour devenir investisseur, il faut déjà avoir de très gros revenus, ou avoir hérité. »

LA RÉALITÉ

C'est exactement l'inverse. **On devient investisseur AVANT d'être à l'aise.** L'immobilier est l'un des rares domaines où la banque vous prête l'argent que vous n'avez pas encore — à condition d'avoir une situation lisible et un dossier propre. Ni gros salaire, ni héritage exigés.

À RETENIR — Le but n'est pas de quitter le quadrant E demain. Le but est d'avoir un pied dans le quadrant I **en plus** de votre activité actuelle. C'est la définition même d'un patrimoine.

CHAPITRE 3

Six croyances limitantes à briser maintenant.

Aucune de ces phrases n'est vraie. Toutes vous coûtent cher.

Croyance n°1 — « Je suis trop jeune. »

C'est probablement la plus injuste. À 25, 27, 30 ans, vous avez précisément ce que les investisseurs de 50 ans donneraient cher pour récupérer : **du temps** et **une capacité d'emprunt intacte**. L'immobilier locatif est un sport d'enchaînement : premier crédit, deuxième, troisième.

Et contrairement à ce que beaucoup pensent, **la libération financière n'est pas affaire de décennies**. Quand les opérations sont sélectionnées avec rigueur — 10 % brut minimum, cash-flow positif dès le premier mois — et qu'elles sont enchaînées proprement, on parle généralement d'**une fenêtre de 3 à 8 ans** pour construire un complément de revenus significatif, voire suffisant selon le niveau de vie visé. Ce n'est ni magique, ni instantané. Mais ce n'est pas non plus « à la retraite ».

Et puis, soyons clairs : les banques aiment les jeunes actifs en CDI ou avec une activité stable. Vous présentez **moins de risque** qu'un quinquagénaire à 7 ans de la retraite. C'est paradoxal, mais c'est mathématique.

Croyance n°2 — « Je suis trop vieux. »

Le miroir de la précédente. À 50 ans, vous avez généralement ce qu'un jeune actif n'a pas : **de l'épargne, une situation stable, parfois une résidence principale déjà partiellement remboursée**, et une capacité d'analyse qui vient avec l'expérience. Les banques prêtent encore très bien à 50 ans, sur 15 voire 20 ans, à condition que l'assurance suive.

Le piège, c'est de croire qu'à cet âge il est « trop tard ». Trop tard pour quoi, exactement ? Pour acheter, sur les 15 ans qui restent, **un ou deux appartements bien sélectionnés** qui produisent du cash-flow chaque mois (un vrai complément de revenu, pas 70 € symboliques) **et** qui constitueront, le jour du départ en retraite, **une plus-value latente** mobilisable ? L'effet est double : pendant les 15 ans, ils améliorent votre quotidien ; au moment de la retraite, ils peuvent être revendus, refinancés ou conservés selon votre stratégie. Le seul vrai « trop tard », c'est celui qu'on se raconte.

Croyance n°3 — « L'endettement, c'est dangereux. »

Cette phrase est vraie et fausse en même temps. Elle est vraie pour la **mauvaise dette** : un crédit conso à 7 % pour acheter une voiture qui perd 20 % par an. Elle est *profondément fausse* pour la **bonne dette**, celle qui finance un actif qui produit du revenu.

« Les pauvres et les classes moyennes utilisent la dette pour acheter des passifs. Les riches utilisent la dette pour acheter des actifs. »

— Robert T. Kiyosaki, *Père riche, père pauvre*

Demandez-vous : **connaissez-vous un autre actif que la banque accepte de financer à 80, 90, parfois 100 % à un taux raisonnable, sur 20 ou 25 ans, avec un revenu (le loyer) qui rembourse l'essentiel à votre place ?** Il n'y en a pas. C'est ce qui rend l'immobilier locatif structurellement unique. Refuser cet outil au nom d'une peur de la dette, c'est refuser le seul levier qui vous est tendu.

Le secret que personne ne vous a expliqué : l'inflation joue dans votre camp.

Voici un mécanisme que **la majorité des gens ignore complètement**, et qui, à lui seul, justifie la dette bien employée.

L'argent perd de la valeur avec le temps. C'est ce qu'on appelle l'**érosion monétaire**, ou plus simplement l'inflation. Un euro de 2010 ne vaut plus, en pouvoir d'achat réel, qu'environ 75 à 80 centimes en 2025. Concrètement : avec le même billet de 100 €, vous achetez aujourd'hui moins de courses, moins d'essence, moins de tout. C'est mécanique.

Maintenant, comparons deux acheteurs face à un même bien à 100 000 € en 2010.

Acheteur A — il achète CASH. Il sort 100 000 € de son épargne. Quinze ans plus tard, son bien vaut peut-être 130 000 € sur le papier. Mais ces 130 000 € de 2025, en pouvoir d'achat réel, valent à peine plus que les 100 000 € de 2010. Pendant tout ce temps, c'est **lui** qui a porté le risque de l'érosion monétaire sur son capital.

Acheteur B — il achète À CRÉDIT. Il emprunte 100 000 € à la banque en 2010, qu'il rembourse petit à petit pendant 20 ans. Sa mensualité est **fixe**. Or, chaque année, à cause de l'inflation, cette mensualité fixe lui coûte, en pouvoir d'achat réel, **de moins en moins cher**. Une mensualité de 500 € en 2010 lui « pèse », en 2025, autant qu'une mensualité de 380 € d'aujourd'hui. Pendant ce temps, son loyer, lui, a été indexé chaque année et a augmenté.

Et la banque dans tout ça ? La banque récupère, certes, ses 100 000 € — mais en euros 2025, qui valent moins que ceux de 2010. **C'est ELLE qui s'est exposée à l'érosion monétaire à votre place.** C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles elle prélève des intérêts : elle compense, entre autres choses, cette perte mécanique de valeur.

Autrement dit : **quand vous achetez à crédit, vous transférez le risque d'inflation à la banque, et vous remboursez avec des euros qui valent de moins en moins cher.** Quand vous achetez cash, vous gardez ce risque pour vous. C'est l'une des plus belles asymétries que la finance personnelle vous offre — et elle est, littéralement, gratuite.

Croyance n°4 — « L'immobilier locatif, c'est réservé aux gros revenus, ou aux héritiers. »

L'immobilier *de prestige*, oui. L'immobilier **locatif à taille humaine**, non. À l'instant où vous lisez ces lignes, partout en France, il existe des actifs accessibles dès quelques milliers d'euros : parkings, box, studios, petits appartements, locaux. Aucun de ces tickets n'exige un gros salaire, ni un patrimoine familial transmis. La plupart demandent simplement **un dossier propre, un projet structuré et une banque rassurée**. C'est de la mécanique fine, pas de la magie.

« Oui mais ma capacité d'endettement va être écrasée. »

C'est, à juste titre, la vraie question que se pose un futur acquéreur de résidence principale : « *Si j'achète un investissement locatif maintenant, ma banque ne me prêtera plus pour ma maison* ». Et son miroir, chez les plus avancés dans la vie : « *Mon endettement sur ma résidence principale est déjà plein, je ne peux rien faire de plus* ».

Première chose : **ces deux affirmations ne sont pas vraies pour tout le monde**. Tout dépend de votre profil, de votre revenu, de la nature de l'opération, du montage. Beaucoup d'investisseurs débutants se censurent alors qu'ils ont, en réalité, encore toute la place nécessaire pour une première opération.

Deuxième chose, et c'est important : **même quand la contrainte des 35 % d'endettement HCSF est réellement atteinte**, il existe des leviers — légaux, structurés, parfaitement maîtrisés par les banques quand on sait les leur présenter — pour **protéger votre capacité à investir** sans rogner sur votre résidence principale, et inversement. C'est exactement ce que j'utilise pour mes propres opérations, et que j'ai appris auprès de mon mentor ancien banquier d'affaires.

Ce sujet — **comment dépasser intelligemment les 35 % et préserver sa puissance d'investissement** — fera l'objet d'une **prochaine mini-formation** entièrement dédiée. Pour l'instant, reprenez simplement que **la limite que vous croyez infranchissable ne l'est, presque jamais, totalement**.

Croyance n°5 — « Il faut un gros apport. »

Encore une demi-vérité. Pour acheter votre *résidence principale* dans une zone tendue, oui, l'apport demandé monte. Pour de **l'investissement locatif structuré**, les banques peuvent encore — selon votre profil et votre projet — financer une part importante du prix, parfois la totalité avec les frais. Le levier reste considérable.

Là encore, ce n'est pas l'apport qui fait la différence. C'est **la qualité du dossier, la lisibilité du projet et la relation avec la banque**. Beaucoup d'investisseurs débutent avec très peu d'épargne mais un dossier irréprochable. À l'inverse, beaucoup d'épargnants ne font rien parce qu'ils attendent « le moment idéal » qui n'arrive jamais.

Croyance n°6 — « De toute façon, j'aurai ma retraite. »

Là, on parle peu, mais il faut parler. Le système de retraite par répartition repose sur un principe simple : les actifs d'aujourd'hui paient les pensions des retraités d'aujourd'hui. La question n'est pas politique. Elle est démographique. **Moins d'actifs pour plus de retraités, c'est mécaniquement moins de pension par tête, ou des départs plus tardifs**. Probablement les deux.

Compter exclusivement sur sa retraite future pour financer ses 25 dernières années de vie, c'est **déléguer son avenir à un système dont vous n'êtes pas l'actionnaire**. Personne ne vous demande de paniquer. On vous demande simplement de **diversifier le risque**. L'immobilier locatif, sur 15 à 25 ans, est l'une des rares solutions qui se construit pendant votre vie active et qui **vous appartient ensuite**.

LA CROYANCE

« Quand j'aurai fini de payer ma maison, je commencerai à investir. »

LA RÉALITÉ

Vous avez perdu 20 ans d'effet de levier et 20 ans de loyers encaissés. La résidence principale et l'investissement locatif sont deux logiques **différentes et compatibles**. Beaucoup d'investisseurs les mènent en parallèle.

À RETENIR — Une croyance limitante n'est jamais « la vérité ». C'est une **histoire que vous vous racontez assez souvent** pour finir par y croire. La bonne nouvelle, c'est qu'une histoire, ça se réécrit.

VOUS RECONNAISSEZ-VOUS DANS L'UNE D'ELLES ?

La plupart des futurs investisseurs en cumulent 3 ou 4 sans s'en rendre compte. Le travail n'est pas de « se motiver davantage » — c'est d'identifier précisément quelle croyance bloque votre passage à l'action. C'est l'une des premières choses que nous démontrons ensemble dans **FIRST OP**.

CHAPITRE 4

L'autoroute, pas la voie lente.

Pourquoi épargner 50 € par mois sur un livret ne vous rendra jamais libre.

Dans *L'Autoroute du Millionnaire*, MJ DeMarco propose une métaphore qui devrait être enseignée dans toutes les écoles de France. Selon lui, il existe trois grandes routes financières dans la vie. Trois routes, trois destinations.

Le Trottoir.

Le Trottoir, c'est la trajectoire de ceux qui vivent au mois le mois, dépensent ce qu'ils gagnent, parfois un peu plus, et n'ont aucune stratégie patrimoniale. Pas de jugement : la majorité des Français y sont, par défaut. Le Trottoir, ce n'est pas la pauvreté — c'est **l'absence de plan**. Sur le Trottoir, la liberté financière est, statistiquement, hors d'atteinte.

La Voie Lente.

La Voie Lente, c'est la trajectoire qu'on vous a probablement enseignée comme étant « *la bonne* » : travaillez dur, économisez 10 % de votre salaire, placez le tout sur un livret ou une assurance-vie en fonds euros, et à 65 ans vous serez tranquille. C'est, en théorie, une voie raisonnable. C'est, en pratique, une promesse qui ne tient plus.

Pourquoi ? Parce que la Voie Lente repose sur trois variables que vous ne contrôlez pas : **la durée de votre vie active (dépend du marché du travail), le rendement de vos placements (dépend des taux), et la valeur de la monnaie (dépend de l'inflation)**. Si l'une des trois déraile, votre plan déraile avec.

« Suivre la Voie Lente, c'est confier 40 ans de sa vie à un GPS qui n'a pas été mis à jour. Vous arrivez à destination — mais la destination a bougé. »

— Inspiré de MJ DeMarco, *L'Autoroute du Millionnaire*

L'Autoroute.

L'Autoroute, ce n'est pas une recette de spéculation, ni une promesse d'enrichissement rapide. C'est une logique : **construire ou acquérir des actifs qui produisent un revenu indépendant de votre temps**, et faire tourner ces actifs avec de l'effet de levier intelligent. L'autoroute n'est ni magique, ni réservée à une élite. Elle exige simplement un autre logiciel mental.

L'immobilier locatif, pour le salarié français, est **l'une des rampes d'accès les plus accessibles à l'Autoroute**. Pourquoi ? Parce qu'il combine cinq éléments :

- **Une banque** qui finance l'essentiel,
- **Un locataire** qui rembourse une grosse partie du crédit,
- **Un actif tangible** que vous pouvez visiter, comprendre, valoriser,
- **Un cadre fiscal** structuré (régimes LMNP, foncier, SCI à l'IS, etc.),
- **Un effet temps** qui joue dans votre sens (remboursement, valorisation, inflation des loyers).

Pourquoi la « Voie Lente » est devenue dangereuse.

Il y a 30 ans, mettre son épargne sur un livret rapportait davantage que l'inflation. Aujourd'hui, c'est souvent l'inverse : votre épargne dort, l'inflation grignote. Chaque année, ce que vous laissez sur un livret réglementé **perd silencieusement du pouvoir d'achat**. Vous croyez « ne rien risquer ». Vous risquez en réalité le pire des risques : celui de **ne rien construire**.

LA CROYANCE

« Je préfère placer mon argent sans risque. »

LA RÉALITÉ

Le « sans risque » du livret n'est **pas sans coût**. Sur 20 ans, l'inflation peut éroder 30 à 40 % du pouvoir d'achat de votre épargne. Le vrai risque, c'est de l'ignorer.

« Le pauvre et la classe moyenne travaillent pour l'argent. Le riche fait travailler l'argent. »

— Robert T. Kiyosaki, *Père riche, père pauvre*

À RETENIR — Vous ne deviendrez pas libre en économisant 50 € de plus par mois. Vous deviendrez libre en **changeant de véhicule**. L'Autoroute n'est pas plus risquée — elle est plus rapide, parce qu'elle utilise un autre moteur.

CHAPITRE 5

Voir comme un investisseur.

Quelques exemples concrets, à taille humaine, pour entraîner votre regard.

Pour terminer ce changement de regard, regardons concrètement à quoi peut ressembler une opération immobilière à taille humaine. Les chiffres qui suivent sont des **tickets d'entrée plancher** — le « à partir de » — rencontrés dans la vraie vie. Ils sont **non-exhaustifs** et **non-représentatifs** des prix pratiqués partout sur le territoire : ils représentent simplement une **moyenne basse réelle**, pour vous montrer qu'à ce niveau d'entrée, le marché existe. L'objectif n'est pas de vous donner le « comment » — c'est de vous donner le **quoi**, pour que vous compreniez la diversité des terrains de jeu.

Précision importante : ces ordres de grandeur proviennent de mes propres recherches d'investissement. J'ai fait le choix d'investir **près de chez moi** — j'y vois trois avantages : connaissance fine du terrain, réactivité, et meilleure relation avec les acteurs locaux (notaires, artisans, banques, agences). Mais c'est **un choix personnel, pas une règle**. Partout en France, à **moins d'une heure de chez vous**, il existe des biens rentables à **10 % brut minimum** avec cash-flow positif dès le premier mois de loyer. C'est une question de méthode, pas de localisation.

Exemple 1 — Le parking.

Ticket d'entrée : **à partir de 2 000 €**. Pas de locataire complexe, pas de fuite d'eau, pas de chaudière. C'est **l'actif le plus simple à comprendre et à gérer**. Beaucoup d'investisseurs commencent ici, non pour la rentabilité absolue, mais pour **casser la barrière psychologique de la première signature**. Une fois cette barrière tombée, tout devient possible.

Exemple 2 — Le box fermé.

Ticket : **à partir de 7 000 €**. Demande locative très forte dans certaines micro-zones (résidents secondaires, motards, professionnels). Le box combine **simplicité de gestion** et **tension de la demande** sur des marchés bien identifiés.

Exemple 3 — Le studio meublé.

Ticket : **à partir de 46 000 €**. Régime fiscal souvent très intéressant via le statut de loueur en meublé. Forte demande locative dans les villes étudiantes ou à pôle médical. C'est l'un des terrains de jeu favoris du débutant qui veut combiner **cash-flow positif** et **constitution de patrimoine** sur un ticket maîtrisable.

Exemple 4 — Le T2 / T3.

Ticket : **à partir de 70 000 €**. Locataires familiaux, baux plus longs, vacance locative limitée. Souvent en moyenne ville plutôt qu'en grande métropole, avec des **rendements bruts supérieurs** et une logique de **cash-flow réelle**. Excellent terrain de jeu pour ceux qui visent une indépendance progressive.

Exemple 5 — Le local commercial / bureau professionnel.

Une parenthèse personnelle, parce qu'elle compte : **mon tout premier investissement immobilier était un local commercial**. Pas un studio, pas un parking, pas un T2 « facile ». Un local pro. Et c'est, encore aujourd'hui, l'une des opérations dont je suis le plus fier — parce qu'elle a posé, dès le départ, **une logique d'investisseur sérieux et non d'épargnant qui se cherche**.

Le local commercial et le bureau professionnel ne sont absolument pas réservés aux investisseurs « avancés ». Ils peuvent parfaitement constituer une **première opération** à condition d'être bien accompagné. Ils offrent des baux longs et stables (3-6-9), une indexation contractuelle des loyers, une charge mentale très inférieure au résidentiel (pas de gestion locative type habitation, pas d'impayés « CAF »), et des rendements souvent supérieurs.

Exemple 6 — L'immeuble de rapport.

Ticket : **à partir de 115 000 €**. Plusieurs lots dans un seul achat : **économies d'échelle**, négociation au global, diversification du risque locatif dans une seule opération. Logique très puissante quand elle est bien montée — elle fera l'objet d'une **mini-formation dédiée**, tant le sujet mérite qu'on s'y arrête en détail.

Le vrai changement.

Notez bien ceci : **vous venez de regarder cinq fois la même chose et de la voir cinq fois différemment**. Là où votre voisin voit « un studio », vous voyez désormais un actif financé à crédit, qui rembourse seul, qui dégage un cash-flow positif chaque mois, et qui sera, dans 20 ans, **à vous**. C'est ça, voir comme un investisseur. Ce n'est pas un don. C'est un **entraînement du regard**.

À RETENIR — Avant de chercher la « bonne affaire », apprenez à voir comme un investisseur. Une fois ce regard installé, vous trouverez des opportunités là où, hier, vous ne voyiez que des biens à louer.

POURQUOI LE PREMIER ACHAT EST SI DIFFICILE

Acheter un parking, un box, un studio ou un T2 n'est pas techniquement compliqué, c'est de le faire la première fois, seul, sans repère, sans regard extérieur, et sans savoir si l'opération tient la route. C'est exactement ce trou que **l'Accompagnement PRIMA PORTA** vient combler.

CONCLUSION

Et maintenant, qu'allez-vous faire ?

Vous venez de lire, en une trentaine de minutes, ce que la majorité des Français n'entendra jamais clairement de leur vie : **la sécurité du salariat est un mythe utile, l'endettement bien employé est un levier, l'immobilier locatif n'est pas réservé aux riches, et il n'y a pas d'âge pour démarrer.**

Vous comprenez désormais, dans les grandes lignes : ce qu'est le quadrant du cash-flow, pourquoi la Voie Lente est devenue dangereuse, et à quoi ressemblent concrètement les opérations à taille humaine dans le Sud de la France. C'est déjà, en soi, un changement majeur. La grande majorité des investisseurs qui réussissent ont commencé exactement là, **par un changement de regard.**

Mais comprendre n'est pas faire.

C'est ici que se joue l'essentiel. Entre « **j'ai compris** » et « **j'ai signé ma première opération** », il y a un fossé que peu de gens franchissent seuls. Pas par incompetence — par **solitude**. La première opération est la plus difficile parce qu'elle agrège, en même temps, la peur de se tromper, la pression des proches, l'opacité des banques, la complexité fiscale, et la simple **charge mentale** de tout faire en même temps.

Une fois cette première opération faite — proprement, avec méthode et 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. »

— Inspiré de MJ DeMarco, *L'Autoroute du Millionnaire*

À RETENIR — La pire décision n'est pas de faire la mauvaise opération. La pire décision est de **ne jamais en faire** et d'arriver à 60 ans avec, pour seul actif, un livret A et 42 ans de fiches de paie.

ACCOMPAGNEMENT

PRIMA PORTA

Faites votre première opération immobilière, sans la faire seul.

PRIMA PORTA — « *la première porte* » — est l'accompagnement individuel de Clarion Stratum dédié à **une seule chose** : vous amener à signer, sereinement et avec méthode, votre **première opération immobilière locative**. Pas la dixième. Pas la « parfaite ». La première — celle qui change tout, parce qu'elle est, par définition, la plus difficile à faire seul.

La ligne directrice, non négociable.

Chez Clarion Stratum, je ne vous accompagne que sur des opérations qui respectent **deux exigences** :

- **10 % de rentabilité brute minimum,**
- **un cash-flow positif dès le premier mois de loyer.**

Aucune opération qui vous fait sortir de l'argent de votre poche tous les mois. Aucune opération « espérance de plus-value ». Du concret, qui enrichit dès la première quittance.

À qui s'adresse PRIMA PORTA ?

Aux salariés, indépendants ou jeunes actifs qui :

- ont compris qu'ils ne pouvaient pas dépendre uniquement d'un salaire,
- veulent construire un patrimoine immobilier locatif **sérieux**, pas spéculatif,
- n'ont jamais signé d'opération locative et **ne veulent pas se planter sur la première**,
- cherchent un regard extérieur, structuré et bienveillant, pour avancer pas à pas.

Comment se déroule un accompagnement PRIMA PORTA.

Chaque parcours est **entièrement sur mesure** — il n'y a pas deux investisseurs identiques, et il ne peut donc pas y avoir deux accompagnements identiques. Le cadre, lui, est commun :

1. Le questionnaire préalable. Avant tout, vous remplissez un questionnaire détaillé qui me permet de poser proprement **la base de votre situation** : revenus, charges, projets, capacité d'épargne, appétence au risque, contraintes personnelles, horizon visé. Sans ça, aucun accompagnement sérieux n'est possible.

2. Une série d'appels en visio, programmés à chaque étape clé de l'acquisition : recherche du bien, analyse des opportunités, calcul de rentabilité et de cash-flow, stratégie bancaire, montage fiscal, négociation, compromis, et — l'objectif — **signature de l'acte authentique**.

3. Un accompagnement à la stratégie bancaire : comment présenter votre dossier, à qui, dans quel ordre, avec quels arguments. C'est ce que j'ai appris auprès de mon mentor ancien banquier d'affaires, et c'est probablement la couche la plus précieuse de l'accompagnement.

4. Le montage fiscal adapté à votre projet (régime réel, LMNP, SCI à l'IS, etc.), choisi en fonction de votre situation personnelle et patrimoniale, pas en fonction d'un modèle préétabli.

Inclus dans l'accompagnement : vos premiers pas en bourse.

Pour les accompagnés qui le souhaitent, je vous **guide aussi sur vos premiers pas en bourse**, en parallèle de l'immobilier. Diversifier les classes d'actifs, comprendre la logique d'un portefeuille long terme, éviter les erreurs classiques de débutant. Ce volet boursier est **compris dans PRIMA PORTA** — **ce n'est en aucun cas une prestation supplémentaire**. C'est simplement une couche d'accompagnement que vous activez ou non, selon votre projet.

Ce que PRIMA PORTA n'est pas.

Pour être parfaitement clair : **PRIMA PORTA n'est pas du conseil en investissement réglementé**. Je ne suis ni CIF, ni courtier, ni conseiller en gestion de patrimoine au sens réglementaire. Ce que je vous propose est de la **formation**, du **coaching** et de **l'accompagnement** — c'est-à-dire la transmission structurée de mon expérience d'investisseur et de la méthode apprise auprès de mon mentor. Toutes vos décisions d'investissement restent **les vôtres**, prises en connaissance de cause, avec, si vous le souhaitez, l'appui de vos propres conseils habituels (notaire, expert-comptable, banquier).

PROCHAINE ÉTAPE — UN PREMIER ÉCHANGE

Si ce document a fait bouger quelque chose en vous, c'est le bon moment pour en parler. Répondez au questionnaire, puis réservez votre **appel découverte** : 30 minutes, offert, en visio ou par téléphone. On voit ensemble où vous en êtes et si Prima Porta est fait pour vous — sans engagement, et rien à acheter en ligne.

CONTACT

Parlons-en directement.

Clarion Stratum

Investissement immobilier locatif — Accompagnement individuel

Morgan Miraucourt

Investisseur immobilier & boursier — Région de Montpellier

✉ 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. 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.