

Les jeunes et l'immobilier : la fin d'un mythe ?

31 juillet 2026 - Denis Favre

Pourquoi la génération des 25-40 ans n'achète plus comme ses parents — et ce que cela change vraiment, chiffres à l'appui

« L'immobilier, c'est la meilleure façon de construire un patrimoine. » Vos parents vous l'ont dit. Ils avaient raison — pour eux. Ils ont acheté dans les années 1990 ou 2000, à des taux de 3 à 5 %, dans des villes où le mètre carré valait deux à trois fois moins qu'aujourd'hui, avec des carrières linéaires et géographiquement stables. Ils ont revendu avec une plus-value confortable et financé une partie de leur retraite avec la pierre.

Si vous avez entre 25 et 40 ans, vous n'arrivez pas sur le même marché. Vous arrivez sur un marché où les prix des grandes métropoles ont doublé ou triplé en vingt ans, où le crédit est remonté de 1 % à plus de 4 % en dix-huit mois avant de se stabiliser autour de 3,3 %, où les banques exigent un apport que très peu de trentenaires peuvent réunir seuls, et où l'âge médian du premier achat est passé d'environ 28-30 ans à 33 ans.

La question n'est donc plus « est-ce que je veux devenir propriétaire ? ». Elle est devenue : dans quel contexte, sur quelle durée, et est-ce que c'est encore le meilleur usage de mon épargne ? Cet article démonte le calcul, pièce par pièce.

1. Le conseil de nos parents était juste — pour eux

Il faut commencer par rendre justice à la génération précédente : leur stratégie n'était pas géniale, elle était simplement adaptée à leur environnement. Trois conditions se cumulaient, et elles ont toutes disparu ou se sont fortement dégradées.

Des prix d'entrée bas rapportés aux revenus. Dans les années 1990, il fallait en moyenne quatre à cinq années de revenu d'un ménage pour acquérir un logement. On est aujourd'hui plutôt autour de huit à dix années dans les grandes agglomérations, et bien davantage à Paris.

Une inflation qui travaillait pour l'emprunteur. Un crédit contracté en 1990 était laminé par une inflation et une progression salariale nominale qui réduisaient mécaniquement le poids réel de la mensualité. Cette érosion favorable a largement disparu entre 2010 et 2021, et n'est revenue que

brièvement en 2022-2023.

Des carrières stables et sédentaires. Acheter à 27 ans avait du sens quand on savait qu'on serait encore dans la même ville, voire la même entreprise, vingt ans plus tard. C'est devenu l'exception plutôt que la règle.

À cela s'ajoute un effet de génération rarement mentionné : nos parents ont bénéficié d'une revalorisation exceptionnelle de l'actif immobilier entre 1998 et 2008, période durant laquelle les prix ont plus que doublé en France. Ce n'était pas la conséquence de leur talent d'investisseur, mais d'un cycle historique. Reproduire mécaniquement leur stratégie aujourd'hui revient à parier que ce cycle va se répéter à l'identique. Rien ne le garantit.

Le marché de 2026 raconte d'ailleurs une tout autre histoire : après deux années de correction, les prix de l'ancien se sont stabilisés — quasiment plats sur un an à l'échelle nationale, avec une légère progression des appartements et un recul des maisons. Le volume de transactions est remonté autour de 900 000 à 950 000 ventes annuelles, loin des 1,2 million du pic de 2021. Nous ne sommes ni dans un krach ni dans une bulle : nous sommes sur un plateau. Et un plateau, pour un acheteur, cela signifie qu'il ne faut plus compter sur la plus-value automatique pour rentabiliser l'opération.

2. Le désir n'a pas disparu — il a été repoussé

Un discours médiatique tenace veut que les jeunes générations aient renoncé à la propriété, par choix de vie, par goût du nomadisme ou par défiance envers la pierre. Les enquêtes disent l'inverse.

Environ 70 % des 18-34 ans en France déclarent que devenir propriétaire reste un objectif de vie. Le désir est intact. Ce qui a changé, c'est la capacité à le réaliser, et la conscience très nette de l'obstacle : près des deux tiers des moins de 35 ans estiment que le chemin vers l'accession est plus difficile pour eux que pour leurs parents. Ils ont raison, et les statistiques d'accession le confirment.

À 25 ans, les baby-boomers étaient environ 32 % à être propriétaires. Les millennials, au même âge, plafonnaient autour de 28 %. La génération Z fait légèrement mieux que les millennials, mais reste en dessous des boomers. Le décalage le plus parlant est ailleurs : l'âge médian du premier achat a glissé de trois à cinq ans en une génération.

Autrement dit, on n'abandonne pas le rêve de propriété : on le décale de cinq à huit ans. Et ce décalage a un coût — ou pas. Tout dépend de ce que l'on fait de ces années-là. C'est exactement le sujet de cet article.

Deux facteurs expliquent l'essentiel du report. Le premier est l'apport : les banques, encadrées par la règle des 35 % d'endettement maximum assurance comprise, exigent en pratique 10 à 20 % du prix,

auxquels s'ajoutent les frais d'acquisition. Pour un achat à 250 000 €, cela représente entre 45 000 et 70 000 € d'épargne constituée. Le second est le décalage entre la progression des salaires et celle des prix : entre 2000 et 2023, les prix immobiliers ont progressé nettement plus vite que le revenu disponible des ménages, en particulier dans les zones tendues.

Un contrepoids existe pourtant, et il est souvent sous-exploité : le prêt à taux zéro, dont les plafonds de ressources ont été revalorisés de 8 à 13 % selon les zones et qui a été étendu, permet à un primo-accédant de financer une part significative de son opération sans intérêts. Cumulé avec un prêt Action Logement et d'éventuelles aides locales, il peut représenter plusieurs dizaines de milliers d'euros de financement bonifié. C'est le premier levier à examiner avant tout arbitrage — et le plus souvent négligé par ceux qui concluent trop vite que « c'est mort pour ma génération ».

3. Ce que le prix affiché ne dit jamais

La première erreur de raisonnement consiste à comparer une mensualité de crédit à un loyer. Ce sont deux objets financiers différents. La mensualité n'est qu'une fraction du coût réel de la propriété.

Les frais qu'il faut ajouter au prix

Les frais de notaire. Environ 7 à 8,5 % dans l'ancien, 2 à 3 % dans le neuf. Depuis avril 2025, les départements ont été autorisés à relever leurs droits de mutation d'un demi-point, ce que la grande majorité a fait — avec, dans de nombreux cas, une exonération de cette hausse pour les primo-accédants. Sur un achat à 280 000 € dans l'ancien, comptez 21 000 à 24 000 €. Cet argent est définitivement perdu le jour de la signature.

Les frais de dossier et de garantie. 1 à 2 % du montant emprunté, entre les frais bancaires, la caution ou l'hypothèque, et les éventuels frais de courtage.

L'assurance emprunteur. Le poste le plus systématiquement oublié : 0,10 à 0,50 % du capital emprunté par an selon l'âge et le profil de santé. Sur 200 000 € empruntés à 0,30 %, c'est 50 € par mois pendant vingt ans, soit 12 000 € de coût cumulé. La délégation d'assurance permet souvent de diviser ce montant par deux ou trois : c'est l'optimisation au meilleur rapport effort/gain de tout le dossier.

La taxe foncière. En hausse continue dans la quasi-totalité des communes, avec une revalorisation annuelle des bases indexée sur l'inflation à laquelle s'ajoutent les décisions locales. Sur dix ans, il est prudent de tabler sur une progression de 30 à 40 %.

Les charges de copropriété non récupérables. 50 à 150 € par mois selon l'immeuble, davantage avec ascenseur, gardien ou chauffage collectif. À quoi s'ajoute désormais le fonds de travaux

obligatoire, alimenté chaque année, et le plan pluriannuel de travaux imposé aux copropriétés.

Les travaux et le renouvellement. En moyenne 1 à 2 % de la valeur du bien par an sur longue période, si l'on intègre l'entretien courant, le renouvellement des équipements et la quote-part de ravalement ou de toiture.

Le nouveau poste que personne n'anticipait : la rénovation énergétique

C'est la grande nouveauté de la décennie, et elle change substantiellement l'équation. Les logements les plus énergivores sont progressivement exclus du marché locatif — les étiquettes G d'abord, les F ensuite, les E à horizon 2034. Pour un propriétaire occupant, l'interdiction ne s'applique pas directement, mais elle se répercute sur deux choses essentielles : la valeur de revente et le coût des travaux votés en assemblée générale.

Concrètement, un appartement classé F ou G dans une copropriété ancienne se négocie aujourd'hui avec une décote qui peut atteindre 10 à 20 % par rapport à un bien équivalent en B ou C. Et la remise à niveau — isolation par l'extérieur, changement de système de chauffage, menuiseries — peut représenter 20 000 à 60 000 € de quote-part par lot dans une copropriété classique. Les dispositifs d'aide existent et sont substantiels, mais ils ne couvrent jamais l'intégralité de la dépense, et leur calendrier est instable.

Pour un jeune acheteur au budget contraint, la tentation est forte de se rabattre sur un bien mal noté parce qu'il est moins cher. C'est souvent un piège : la décote à l'achat est régulièrement inférieure au coût réel de la mise aux normes, et le différentiel se paiera à la revente.

4. Le point mort : la seule question qui compte vraiment

Toute la littérature financière converge vers une même règle : sur une durée de détention courte, la location bat l'achat presque systématiquement. La raison est arithmétique. Les frais d'acquisition, qui représentent l'équivalent de dix à quinze mois de loyer, sont payés d'avance et ne sont jamais récupérés. Il faut du temps pour les amortir.

À l'échelle nationale, le point mort — le nombre d'années au-delà duquel l'achat devient plus avantageux que la location — se situe autour de douze ans. Mais cette moyenne nationale ne veut presque rien dire, parce que l'écart entre territoires est considérable. Le paramètre décisif est le rapport entre le prix d'achat au mètre carré et le loyer annuel au mètre carré.

Marché	Point mort indicatif	Lecture
--------	----------------------	---------

Paris	15 à 25 ans	Ratio prix/loyer supérieur à 28. L'achat n'a de sens qu'en logique très longue ou successorale.
Lyon, Bordeaux	12 à 15 ans	Prix élevés, rendements locatifs parmi les plus faibles de France (3,8 à 4 %). L'achat suppose un ancrage durable.
Nantes, Rennes, Toulouse, Lille	9 à 12 ans	Zone d'équilibre. L'arbitrage dépend surtout de la stabilité professionnelle.
Grenoble, Marseille, Montpellier	8 à 11 ans	Meilleur couple prix d'entrée / rendement parmi les grandes villes.
Villes moyennes dynamiques	5 à 8 ans	Nettement favorable à l'achat, à condition de vérifier la liquidité à la revente.

La lecture pratique est simple. Si vous achetez à 33 ans dans une grande métropole et que vous revendez à 45 ans, vous êtes à peu près à l'équilibre. Si vous restez vingt ans, vous êtes largement gagnant. Si vous partez au bout de six ans parce qu'une opportunité professionnelle vous fait changer de région, vous perdez de l'argent — mécaniquement, sans avoir commis la moindre erreur de jugement.

Cette fracture géographique est le point aveugle du discours parental. Le conseil « achète le plus tôt possible » est excellent à Saint-Étienne, à Limoges ou à Mulhouse. Il est douteux à Lyon et franchement discutable à Paris pour quelqu'un dont l'horizon professionnel n'excède pas dix ans.

Un correctif s'impose toutefois : le point mort n'est pas une fatalité si l'on ne revend pas. Un bien acheté dans une métropole et conservé en location après un déménagement peut parfaitement rester une bonne opération, à condition que le rendement locatif couvre la mensualité et les charges. Le

point mort mesure le coût d'un achat-revente, pas le coût d'une détention longue.

5. Le coût d'opportunité : le calcul que personne ne fait

Il existe un coût de l'achat immobilier que ni le notaire ni le banquier ne mentionnent, parce qu'il ne figure sur aucune facture : le rendement auquel vous renoncez en immobilisant votre apport.

Prenons un apport de 60 000 €. Placé sur un ETF actions mondial pendant quinze ans, avec un rendement annualisé de 7 % — l'ordre de grandeur historique des marchés actions développés sur longue période, dividendes réinvestis —, ce capital devient environ 165 000 €. Cette somme n'apparaît nulle part dans le calcul d'un achat immobilier, et pourtant c'est bien de l'argent auquel vous renoncez.

Sur un plan d'épargne en actions détenu plus de cinq ans, la fiscalité se limite aux prélèvements sociaux, ce qui rend cette comparaison encore plus défavorable à la pierre, dont les revenus locatifs sont imposés au barème progressif ou au régime micro avec abattement, et dont les plus-values sont taxées jusqu'à une exonération obtenue seulement après vingt-deux ans (trente ans pour les prélèvements sociaux).

Mais ce calcul, tel quel, est malhonnête

Il faut le dire clairement, car il circule beaucoup et il est incomplet sur trois points majeurs.

L'immobilier est le seul actif que l'on achète massivement à crédit. Personne ne vous prêtera 180 000 € sur vingt-cinq ans pour acheter un ETF. Avec 60 000 € d'apport, vous pilotez un actif de 280 000 €. Si ce bien s'apprécie de 1,5 % par an — un scénario modeste —, la plus-value porte sur 280 000 €, pas sur 60 000 €. C'est l'effet de levier, et il n'a aucun équivalent en Bourse pour un particulier.

Le propriétaire n'épargne pas seulement son apport : il rembourse du capital tous les mois. Sur les 1 100 € de coût mensuel total d'un achat, une part croissante — faible au début, majoritaire après une dizaine d'années — constitue de l'épargne forcée. Le locataire qui dépense 780 € et ne place pas la différence n'a pas fait un meilleur choix : il a simplement consommé l'écart.

Le rendement de 7 % n'est ni garanti ni régulier. Il suppose une discipline d'investissement de quinze à vingt ans sans arbitrage émotionnel, et la capacité à traverser des reculs de 30 à 50 % sans vendre. Statistiquement, une majorité d'épargnants particuliers n'y parvient pas. Le crédit immobilier, lui, impose une discipline mécanique : le prélèvement tombe, qu'on le veuille ou non.

La comparaison honnête n'est donc pas « apport placé en Bourse » contre « achat ». Elle est : capital final du propriétaire (bien revendu, net de frais et de capital restant dû) contre capital final du locataire

ayant investi son apport plus l'intégralité du différentiel mensuel, mois après mois, sans jamais y toucher. Faite ainsi, l'équation se resserre nettement — et bascule d'un côté ou de l'autre selon la ville, la durée et la discipline d'épargne, pas selon un principe général.

Un dernier argument mérite d'être posé sur la table, parce qu'il est décisif et rarement chiffré : à 67 ans, un propriétaire ayant fini de rembourser n'a plus de loyer à payer. Dans un contexte où les taux de remplacement des retraites baissent, cette dépense en moins équivaut à un complément de revenu net d'impôt de plusieurs centaines d'euros par mois, indexé sur le marché locatif. C'est probablement l'argument le plus solide en faveur de l'accession, et il n'est ni spéculatif ni conjoncturel.

6. Louer là où l'on vit, investir là où ça rapporte

Une stratégie s'est diffusée chez les jeunes actifs urbains, et elle mérite d'être examinée sérieusement plutôt que présentée comme une astuce : rester locataire dans la ville chère où l'on travaille, et investir dans un bien locatif là où les rendements sont réellement attractifs.

Le raisonnement tient en une phrase : pourquoi immobiliser 45 000 € d'apport dans un marché où le rendement locatif implicite plafonne à 3,8 %, alors que le même apport génère 5,5 à 7 % ailleurs ?

Cas 1 — Acheter sa résidence principale à Lyon

Paramètre	Valeur
Bien	T2 de 35 m ² à 220 000 €
Apport (20 %)	44 000 € + environ 17 000 € de frais d'acquisition
Crédit	176 000 € sur 25 ans à 3,40 %
Mensualité (capital + intérêts)	environ 872 €
Assurance emprunteur	environ 45 €
Charges de copropriété + taxe foncière	environ 200 €

Coût mensuel total	environ 1 117 €
Loyer d'un bien équivalent	environ 780 €
Surcoût mensuel de la propriété	environ + 337 €
Point mort estimé	12 à 15 ans

Bilan : vous payez sensiblement plus cher chaque mois, vous constituez du patrimoine — mais lentement, car sur les premières années l'essentiel de la mensualité part en intérêts, et vous immobilisez 61 000 € d'épargne. En échange, vous êtes chez vous, à l'abri des révisions de loyer et des congés pour vente.

Cas 2 — Rester locataire à Lyon, investir à Nantes

Paramètre	Valeur
Loyer payé à Lyon	environ 780 €
Bien acquis	T2 de 60 m ² à 170 000 € à Nantes
Apport (20 %)	34 000 € + environ 13 000 € de frais
Crédit	136 000 € sur 20 ans à 3,31 %
Mensualité assurance comprise	environ 810 €
Loyer perçu	environ 720 € (rendement brut ≈ 5,1 %)
Charges non récupérables, taxe foncière, gestion, vacance	environ 150 € par mois

Effort d'épargne mensuel réel	environ 240 € avant fiscalité
Point mort estimé	8 à 11 ans

Bilan : l'effort d'épargne mensuel est inférieur au surcoût de l'achat lyonnais, la flexibilité géographique est préservée, et le patrimoine se constitue avec l'argent des locataires. Sur le papier, l'opération est plus efficiente.

Ce que cette stratégie coûte réellement

Il faut être lucide : elle n'est pas gratuite, et elle est nettement plus exigeante que l'achat de sa résidence principale.

La vacance locative. Un mois sans locataire, c'est 8 % du revenu annuel envolé. Deux mois, 16 %. Les simulations qui l'ignorent surestiment systématiquement le rendement.

Les impayés et la dégradation. Le contentieux locatif est long, coûteux et émotionnellement usant. L'assurance loyers impayés coûte 2,5 à 4 % des loyers et impose une sélection stricte des dossiers.

La gestion à distance. Déléguer coûte 6 à 9 % TTC des loyers encaissés. Gérer soi-même à 400 kilomètres, c'est possible, mais cela consomme du temps et suppose un réseau d'artisans fiables.

La fiscalité. Les loyers sont imposables. Au régime réel, l'amortissement du bien en location meublée neutralise longtemps l'imposition, mais depuis 2025 les amortissements pratiqués sont réintégrés dans le calcul de la plus-value de revente : l'avantage est désormais un décalage dans le temps, plus une exonération définitive.

Le risque de concentration. Un seul bien, un seul locataire, un seul marché local. C'est l'inverse de la diversification. Un investisseur qui met 34 000 € dans un appartement unique prend un risque idiosyncratique qu'il ne prendrait jamais sur une seule action.

Cette stratégie est donc rationnelle, mais elle transforme un choix de logement en une activité. C'est une décision d'entrepreneur, pas une décision de confort. Ceux qui la présentent comme un raccourci évident en sous-estiment la charge mentale.

7. Airbnb : l'eldorado s'est refermé

Entre 2018 et 2022, une stratégie a dominé toutes les conversations sur l'investissement locatif : la location de courte durée. Le raisonnement était imparable. Un T2 loué 800 € par mois en location

classique pouvait rapporter 2 000 à 3 000 € en meublé touristique. Le différentiel était tel qu’il justifiait à lui seul l’achat.

La France est devenue l’un des premiers marchés mondiaux de la plateforme, avec plus d’un million d’annonces actives et une présence dans plus de huit communes sur dix. Paris seule a compté jusqu’à 90 000 annonces. Cette croissance a mécaniquement retiré du parc locatif permanent des dizaines de milliers de logements dans les zones les plus tendues.

L’État et les communes ont réagi, et la réaction a été d’une ampleur qu’il faut mesurer : elle a purement et simplement retourné l’équation économique.

Ce qui a changé sur le plan fiscal

La réforme intervenue fin 2024 et applicable aux revenus perçus depuis 2025 a divisé le régime en deux, et durci les deux branches.

Type de meublé	Avant	Depuis 2025
Meublé de tourisme non classé	Abattement 50 % — plafond 77 700 €	Abattement 30 % — plafond 15 000 €
Meublé de tourisme classé	Abattement 71 % — plafond 188 700 €	Abattement 50 % — plafond 77 700 €

L’effondrement du plafond à 15 000 € pour les biens non classés est la mesure la plus lourde de conséquences : au-delà de ce seuil, le passage au régime réel devient obligatoire, avec la comptabilité et les honoraires d’expert-comptable qui vont avec. Le classement en meublé de tourisme, autrefois une formalité facultative pour bénéficier d’un avantage marginal, est devenu un passage quasi obligé.

Ce qui a changé sur le plan réglementaire

Le plafond de jours. Une résidence principale reste louable 120 jours par an au maximum au niveau national — mais toute commune peut désormais, par délibération motivée, abaisser ce seuil à 90 jours. Paris l’a fait dès le 1er janvier 2025, d’autres villes tendues ont suivi. Les plateformes sont tenues de bloquer automatiquement les annonces au-delà du plafond.

Le changement d’usage. Pour une résidence secondaire mise en location touristique dans une zone tendue, une autorisation de changement d’usage est nécessaire. À Paris, elle est assortie d’une

obligation de compensation qui la rend, en pratique, quasi inaccessible à un particulier. Et désormais, toute commune peut instaurer ce régime par simple délibération.

L'enregistrement généralisé. L'obligation d'enregistrement, jusque-là réservée à certaines communes, s'étend à l'ensemble du territoire via un téléservice national. Un numéro à treize chiffres doit figurer sur chaque annonce, et les plateformes transmettent les données aux collectivités.

Les sanctions. Jusqu'à 10 000 € — bientôt 15 000 € — par année de dépassement du plafond de jours, jusqu'à 100 000 € pour une location sans autorisation de changement d'usage à Paris, avec astreinte journalière, et jusqu'à 5 000 € pour défaut d'enregistrement.

La contrainte énergétique. Les meublés de tourisme sont progressivement alignés sur les exigences de la location classique : interdiction des étiquettes G, puis F à partir de 2028, puis E à horizon 2034.

La copropriété. Tout nouveau règlement de copropriété doit désormais se prononcer explicitement sur l'autorisation ou l'interdiction de la location meublée touristique — et les assemblées générales votent de plus en plus souvent l'interdiction.

Ce que cela donne en chiffres

Reprenons le cas le plus favorable en apparence : un studio parisien, résidence principale, loué 90 nuits par an à 80 € la nuit. Le chiffre d'affaires brut plafonne à 7 200 €. Il faut en retirer la commission de la plateforme, les frais de ménage entre chaque rotation, le linge, les consommables, la taxe de séjour, l'usure accélérée du mobilier et l'assurance spécifique. Puis appliquer la fiscalité, avec un abattement ramené à 30 % si le logement n'est pas classé. Le revenu net descend sous les 5 000 €.

Sur un bien valorisé 200 000 €, cela représente moins de 2,5 % de rendement net — pour une activité qui exige une gestion quasi hôtelière, une disponibilité permanente et une exposition réglementaire élevée. Rapporté au temps investi, le taux horaire est souvent dérisoire.

La location de courte durée conserve un intérêt réel dans les zones à forte saisonnalité — littoral, montagne, destinations patrimoniales — où le prix à la nuitée en haute saison n'a pas d'équivalent en location classique, et où la réglementation reste plus souple. Mais comme stratégie patrimoniale systématique pour un jeune actif en grande ville, l'équation est cassée. Ce n'est pas une opinion : c'est le résultat mécanique d'un abattement divisé par deux et d'un plafond de jours contraint.

8. Les autres façons de construire un patrimoine

Si la résidence principale n'est pas toujours le meilleur usage de l'épargne, encore faut-il savoir ce qu'on en fait à la place. Voici les principales alternatives, avec leurs contreparties — car il n'existe

aucun placement à rendement élevé sans risque correspondant.

Les marchés actions via un PEA ou un compte-titres

C'est la comparaison de référence. Un ETF monde ou un ETF S&P 500 logé dans un plan d'épargne en actions offre des frais de gestion très faibles, une liquidité totale et, après cinq ans de détention, une fiscalité limitée aux prélèvements sociaux sur les gains. La contrepartie est la volatilité : il faut accepter psychologiquement de voir son capital reculer de 30 à 50 % lors d'une crise, sans vendre. L'horizon minimum raisonnable est de huit à dix ans.

L'assurance-vie multisupport

Enveloppe souple, utile pour la transmission, et fiscalement avantageuse après huit ans. Le fonds en euros a retrouvé un rendement décent grâce à la remontée des taux, autour de 2,5 à 3,5 % selon les contrats, sans risque de perte en capital. Le point de vigilance absolu : les frais. Un contrat bancaire chargé à 0,80 % de frais de gestion sur les unités de compte détruit une part considérable de la performance sur vingt ans. Les contrats en ligne à frais réduits changent radicalement le calcul.

Les SCPI

Elles permettent d'accéder à l'immobilier locatif sans gestion, avec un ticket d'entrée faible et une mutualisation du risque locatif. Elles peuvent aussi s'acheter à crédit, ce qui reproduit partiellement l'effet de levier. Mais la période 2023-2024 a servi de leçon : plusieurs SCPI investies en bureaux ont dévalorisé leur part de 10 à 20 %, et certaines ont connu des difficultés de liquidité sur le marché secondaire. Les frais de souscription, de 8 à 12 %, imposent une détention d'au moins huit à dix ans. Le tri entre véhicules est indispensable : la catégorie est très hétérogène.

Le financement participatif immobilier

Rendements affichés de 8 à 11 % sur des durées courtes, ce qui a séduit massivement. La réalité 2023-2025 a été moins souriante : les taux de retard et de défaut ont fortement augmenté avec le retournement de la promotion immobilière. C'est un placement à risque de perte en capital qui ne devrait représenter qu'une fraction marginale d'un patrimoine, et jamais sur un seul projet.

La nue-propriété

Acquisition d'un bien avec une décote de 30 à 40 % en échange de l'abandon des revenus pendant quinze à vingt ans, l'usufruit étant confié à un bailleur institutionnel. Aucune gestion, aucune fiscalité sur des revenus qu'on ne perçoit pas, aucun impôt sur la fortune immobilière pendant la période. C'est un excellent véhicule de constitution de patrimoine pour quelqu'un qui n'a pas besoin de revenus

complémentaires immédiats — typiquement un actif de 35-45 ans qui prépare sa retraite. La contrepartie est l'illiquidité quasi totale.

Le plan d'épargne retraite

Les versements sont déductibles du revenu imposable, ce qui en fait un outil pertinent à partir d'une tranche marginale de 30 %, et surtout de 41 %. Le capital est bloqué jusqu'à la retraite, sauf achat de la résidence principale — une passerelle intéressante pour qui hésite justement entre les deux logiques.

Une remarque transversale s'impose : la question n'est jamais « immobilier ou Bourse », mais « quelle allocation ». Un patrimoine composé à 100 % d'une résidence principale dans une seule ville est aussi mal diversifié qu'un portefeuille composé à 100 % d'actions d'une seule entreprise. Le réflexe français de tout concentrer sur la pierre est un biais culturel, pas une stratégie.

9. Sept questions à se poser avant de signer

Voici une grille de décision opérationnelle. Elle ne remplace pas une simulation chiffrée sur votre situation, mais elle élimine 80 % des erreurs.

Combien de temps vais-je rester ? Si la réponse honnête est « moins de cinq ans », la question est réglée : restez locataire. Entre cinq et huit ans, c'est une zone grise qui dépend entièrement du marché local. Au-delà de dix ans, l'achat redevient favorable presque partout hors Paris.

Quel est le rapport prix/loyer de ma ville ? Divisez le prix d'un bien par le loyer annuel du même bien. En dessous de 20, l'achat est structurellement intéressant. Au-dessus de 28, il faut une raison non financière pour acheter. C'est l'indicateur le plus utile et le plus simple à calculer soi-même.

Ma situation professionnelle est-elle stable, et ma mobilité est-elle un atout que je veux préserver ? Devenir propriétaire réduit objectivement la capacité à saisir une opportunité dans une autre ville. Pour certains métiers et à certains âges, cette flexibilité vaut plus cher que l'économie de loyer.

Ai-je épuisé les dispositifs d'aide ? Prêt à taux zéro, prêt Action Logement, prêts des collectivités, TVA réduite en zone ANRU, exonération temporaire de taxe foncière : les cumuls disponibles pour un primo-accédant sont aujourd'hui plus généreux qu'ils ne l'ont été depuis longtemps, et largement sous-utilisés par méconnaissance.

Ai-je intégré le DPE dans mon prix d'achat ? Un bien classé F ou G n'est pas une bonne affaire parce qu'il est décoté : demandez un devis de rénovation avant de faire une offre, et comparez la décote au coût réel des travaux et à la quote-part de copropriété prévisible.

Mon apport me laisse-t-il une épargne de précaution ? Se retrouver propriétaire sans trésorerie est la configuration la plus fragile qui soit : la première panne de chaudière ou le premier appel de fonds exceptionnel se finance alors à crédit à la consommation. Conservez l'équivalent de six mois de dépenses en dehors de l'opération.

Si je reste locataire, vais-je réellement investir la différence ? C'est le test décisif, et le seul auquel on ne peut pas mentir longtemps. La supériorité théorique de la location suppose une discipline d'épargne rigoureuse et automatisée. Si vous savez que l'écart mensuel sera consommé, l'achat — malgré ses frais — reste probablement votre meilleur plan d'épargne forcée.

10. La pierre est un outil, pas un rite de passage

La génération de nos parents avait un modèle unique : acheter sa résidence principale le plus tôt possible, la plus grande possible, et ne plus y penser. Ce modèle fonctionnait parce que les taux étaient bas rapportés à l'inflation, parce que les prix montaient régulièrement, et parce que les carrières étaient linéaires et sédentaires.

Aucune de ces trois conditions n'est aujourd'hui garantie. Les carrières sont mobiles, les prix des grandes métropoles ont rendu le point mort structurellement long, et le marché s'est installé sur un plateau où la plus-value automatique n'existe plus. Dans ce contexte, reproduire le schéma parental sans le recalculer n'est pas de la sagesse : c'est de la superstition.

Ce que la génération des 25-40 ans a compris — souvent intuitivement, parfois à ses dépens — c'est que la propriété immobilière est un outil parmi d'autres pour construire un patrimoine. Un outil puissant, parce qu'il est le seul qui donne accès à un effet de levier bancaire et à une épargne forcée. Un outil coûteux, parce qu'il est illiquide, chargé de frais d'entrée et fortement corrélé à un unique marché local. Un outil qui, comme tout outil, se juge à l'usage qu'on en fait et au contexte dans lequel on l'emploie.

Ne pas acheter à 28 ans dans une métropole où le point mort est à quinze ans n'est pas un échec générationnel. C'est une adaptation rationnelle à un marché qui a changé. Et acheter à 33 ans dans une ville moyenne où le point mort est à six ans n'est pas un renoncement à l'ambition : c'est souvent le calcul le plus intelligent de la décennie.

La vraie question n'a jamais été « est-ce que j'achète ? ». Elle est : où, sur quelle durée, avec quel financement, et est-ce que cela reste, à ce moment précis de ma vie, le meilleur usage de mon épargne ? Ceux qui répondent honnêtement à ces quatre questions font rarement de mauvais choix — qu'ils achètent ou non.

Les ordres de grandeur présentés ici sont des repères de marché destinés à éclairer un raisonnement général. Ils ne constituent pas un conseil en investissement personnalisé : toute décision d'achat, de financement ou de placement gagne à être chiffrée sur votre propre situation, si nécessaire avec un professionnel du financement ou de la gestion de patrimoine.