



OPTIMISATION PATRIMONIALE & FISCALE INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS & FINANCIERS

ASSURANCES de PRETS, AUTO, HABITAT - PROTECTION SOCIALE - RETRAITE

LETTRÉ D'INFORMATIONS AUTOMNE 2026

RENTREE : la difficulté à trouver un logement dans les villes universitaires

Alors que la rentrée étudiante bat son plein pour les 3,05 millions d'étudiants inscrits dans l'enseignement supérieur, un thème occupe cette année encore le devant de la scène : la difficulté à trouver un logement dans les villes universitaires. Les dernières données de l'Observatoire LocService montre que la pression augmente en Île-de-France, soit 32 % de la demande étudiante nationale (28 % en 2025). Du côté des villes les plus tendues, Paris arrive en tête, avec un score de tension de 11,62 devant Lyon : 8,91, Caen : 8,63, Montpellier : 6,97, Rennes : 6,93 (un score de 8,91 à Lyon signifie que la demande représente près de neuf fois l'offre disponible). Cet environnement est donc propice à la réalisation d'investissements sécurisés offrant :

- ✓ Des emplacements cœur de ville avec des prix au mètre carré cohérents
- ✓ Des prix accessibles assurant une bonne liquidité à la revente
- ✓ Un bail commercial incluant une délégation de gestion et des loyers pérennes

Rendez-vous sur la 2^{ème} page de la présente lettre pour approfondir ce sujet !

JURIDIQUE : Avantages et inconvénients de la détention de la résidence principale en SCI

On me pose souvent la question de la pertinence de créer une SCI pour y mettre sa résidence principale. Qu'en est-il vraiment ?

Rappel des notions

- Une résidence principale désigne une habitation occupée de façon habituelle et à titre principal par un ménage
- Une SCI (Société Civile Immobilière) est destinée à la détention de 1 ou plusieurs biens immobiliers, qui réunit au minimum 2 associés. Chaque associé reçoit des parts sociales au prorata de ses apports, les bénéfices et les dettes sont répartis entre eux.

Avantages et inconvénients à détenir sa résidence principale en SCI

Avantages	Inconvénients / risques
Organisation patrimoniale : permet de détenir le bien sous forme de parts sociales et faciliter la répartition entre les membres de la famille.	Pas d'avantage fiscal à l'acquisition : les frais de notaire et les droits sont comparables à une détention en direct.
Transmission progressive : possibilité de donner des parts de SCI progressivement, notamment avec le démembrement des parts, et conserver le contrôle du bien.	Complexité juridique et administrative : frais de création, assemblées, comptabilité, déclarations fiscales et adhésion à une plateforme de facturation électronique
Facilite la gestion à plusieurs : les statuts peuvent organiser les pouvoirs du gérant et les règles de décision, et éviter les situations d'indivision, prévoir l'entrée ou la sortie d'associés	Financement plus complexe : les banques peuvent être plus exigeantes lorsqu'une SCI acquiert la résidence principale.
Peut être pertinente dans une stratégie familiale de long terme , notamment lorsque le patrimoine immobilier doit être transmis à plusieurs enfants.	Pas de protection automatique du conjoint : la SCI ne remplace pas une réflexion sur les droits du conjoint, la clause bénéficiaire, le testament ou le régime matrimonial.
	IFI : Perte de l'abattement de 30% sur la valeur de la résidence principale
	Plus-value : l'exonération de la résidence principale peut s'appliquer, mais dans des conditions strictes notamment lorsque le bien est occupé par un associé.
	L'insaisissabilité de la résidence principale : ne s'applique pas pour les entrepreneurs individuels

Je ne recommande pas une SCI pour sa résidence principale simplement pour "optimiser la fiscalité" : le gain fiscal est généralement inexistant. C'est plutôt un outil de transmission et d'organisation patrimoniale qu'un outil de réduction d'impôt.

Attention : la SCI ne permet pas, à elle seule, de réduire les droits de succession. Son intérêt vient de la possibilité de combiner : SCI + donation de parts + abattements successoraux + démembrement + réserve d'usufruit, selon la situation familiale.

C'est cette combinaison qui peut donner à la SCI un véritable intérêt patrimonial.

IMMOBILIER : LMNP 2026 : ce que les réformes changent

Trois réformes législatives majeures en 18 mois

- La loi Le Meur du 19 novembre 2024 a abaissé le plafond (15 000 € au lieu de 77 700 €) et diminué le taux d'abattement (30% au lieu de 50%) en micro-BIC des meublés de tourisme non classés. Elle a aussi renforcé les pouvoirs de régulation des communes, avec l'enregistrement obligatoire de tous les meublés de tourisme via le portail national DéclaLoc.
- L'article 84 de la loi de finances 2025 du 14 février 2025 a introduit la réintégration des amortissements dans le calcul de la plus-value à la revente. Mais il faut nuancer :
 - Ne s'applique pas aux biens déclarés au micro-BIC puisqu'aucun amortissement n'ayant été déduit, la réintégration est sans objet
 - Les amortissements du mobilier, fournitures et travaux ne sont pas réintégrés
 - L'abattement pour durée de détention diminue l'impact de cette réintégration en adoptant une stratégie de détention à long terme (au moins 15 ans)
 - Les résidences services Séniors, EHPAD et Etudiantes ne sont pas concernées : ces actifs conservent donc le double avantage historique du LMNP !
- La loi de finance 2026 du 19 février 2026 a augmenté les prélèvements sociaux de 17,2% à 18,6%

Ces réformes ne sonnent pas le glas du LMNP. Le cadre devient plus technique mais les leviers restent puissants

- L'amortissement du bien, levier central → il rend ces revenus locatifs meublés non imposés dans la majorité des cas
- La déduction des charges réelles dans leur intégralité → intérêts d'emprunt, assurances, taxe foncière, frais de gestion...
- Le levier de transmission → au décès du propriétaire, la plus-value est purgée et les amortissements ne sont pas réintégrés

La stratégie optimale post-réforme = les résidences services !

Elles cumulent 3 avantages majeurs :

- Récupération de la TVA (notamment si achat neuf = 20% du prix !)
- Bail commercial à un exploitant spécialisé pour une vision clair des loyers et des charges
- Exemption de la réintégration des amortissements à la revente

Quelques unes de nos opportunités qui arrivent avec la rentrée (liste non exhaustive) :

RÉSIDENCES ÉTUDIANTES

COLOMBES - 92

NOMAD CAMPUS - Azimut



98 340 € HT

T1 DE 18 M² EN RDC

À 10 MIN DE LA DEFENSE ET DE NANTERRE

Rentabilité de 4,35 %

BRON - 69

STUDELITES - Studélites Bron Lumière



68 428 € HT

T1 DE 19 M² EN R+2

PROCHE CAMPUS COMMERCE ET TRANSPORTS

Rentabilité de 4,9 %

BORDEAUX - 33

OVELIA - Le Patio Vaillant



120 161 € HT

T2 DE 33 M² EN R+2

BAIL FERME 2018 - 2028

Rentabilité de 4,8 %

NANTES - 44

Les Jardins d'Arcadie Nantes



197 742 € HT

T2 DE 40 M² EN R+3

BAIL FERME 2022 - 2031

Rentabilité de 4,3 %

FLOURENS - 31

EMEIS - La Résidence du Lac



92 728 € HT

CHAMBRE MÉDICISÉE DE 20 M²

NOUVEAU BAIL 2026-2035

Rentabilité de 5,5 %

RÉSIDENCES SENIOR

RÉSIDENCES EHPAD

Des questions ? Besoin d'informations complémentaires ou d'une simulation ?
Ecrivez-moi à contact@nbconseil.net

PLACEMENTS : Assurance-vie : faites des versements programmés !

Les versements programmés sont plus que jamais d'actualité dans un contexte de marchés toujours plus volatils : ils vous permettent d'investir avec discipline, régulièrement, quelle que soit la configuration des marchés et sans que vos sentiments ou l'émotion ne prennent le pas, sous l'influence des médias notamment : Ils vous évitent de prendre de mauvaises décisions !

Mettre en place un versement programmé, c'est investir le même montant chaque mois, ou trimestre pour l'acquisition de parts de supports en Unités de Comptes (UC), et ce, que les marchés financiers soient en hausse ou en baisse.

Ainsi vous épargnez en achetant plus de parts UC quand les marchés baissent et moins de parts quand ces derniers montent.

Or, nous savons que pour générer des gains, il faut investir sur les points bas lors d'une baisse des marchés financiers. Dans les faits, c'est une démarche que l'investisseur met rarement en œuvre quand l'opportunité se présente.

Ainsi, en choisissant de faire des versements programmés on n'a pas à anticiper les évolutions des marchés financiers. Cette approche évite de chercher, au fil du temps, le « bon moment » pour investir, exercice particulièrement difficile, y compris pour les professionnels, compte tenu des incertitudes et de l'imprévisibilité des marchés. Elle permet ainsi d'investir régulièrement et de lisser les points d'entrée dans le temps.

Les versements programmés vous permettent d'aller à l'essentiel : vous concentrer sur l'atteinte de vos objectifs d'investissement et d'horizon de placement.

PLACEMENT : Bénéficiez d'un taux boosté sur votre fonds euros garanti !

UNE CAMPAGNE ÉPARGNE ET RETRAITE ACCOMPAGNÉE D'UNE OFFRE

Taux Boosté

Du 1er septembre au 12 décembre 2026 inclus

+1,30 % en plus du taux net servi
pour tout versement réalisé sur la période de campagne !

Ce taux boosté s'appliquera sur le support en euros
du 31/12/2026 et au 31/12/2027

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Exemple : un client verse 10 000 € le 01/10/2026 sur son contrat Signature Premium (le produit est éligible à la campagne et au bonus de rendement)

En partant des **hypothèses** :

- Taux net servi Euro en 2026 pour le produit Signature Premium = 2,20 % (iso taux servi en 2025)
- Taux de bonus de rendement 2026 = 0,40 % si + 20% UC
- Taux de bonus de rendement 2026 = 0,80 % si + 40% UC

La partie du versement investie sur **l'euro** pendant la campagne pourrait être revalorisée ainsi :

Au 31/12/2026	Cas 1 : Taux d'UC contrat < 20 %	Cas 2 : Taux d'UC contrat ≥ 20 %	Cas 3 : Taux d'UC contrat ≥ 40 %
Taux servi produit	2,20 %	2,20 %	2,20 %
+ Boost	1,30 %	1,30 %	1,30 %
+ Bonus rendement		0,40 %	0,80 %
Taux net client	3,50 %	3,90 %	4,30 %

! Importance de la diversification du contrat

Au 31/12/2027 : c'est le même principe, avec le Taux net servi sur le produit et le bonus de rendement qui seront définis pour 2027
Le taux boosté de 1,30 % est garanti

C'est le moment parfait pour faire un versement et/ou des versements programmés d'ici le 12 décembre 2026.
Contactez-moi sans plus attendre pour en profiter !

COMMUNICATION : Quelques articles parus sur linkedin durant l'été :

<https://www.gestion-patrimoine-annecy.com/article-22-378-reforme-du-per-apres-70-ans-qui-est-concerne-et-queelles-alternatives-pour-epargner.php>

<https://www.gestion-patrimoine-annecy.com/article-22-376-le-contrat-de-capitalisation-l-allie-oublie-de-l-assurance-vie-pour-transmettre.php>

<https://www.gestion-patrimoine-annecy.com/article-22-375-preparer-sa-retraite-quand-on-est-frontalier-suisse-les-specificites-a-anticiper.php>

<https://www.gestion-patrimoine-annecy.com/article-22-374-quasi-usufruit-et-clause-beneficiaire-demembree-protger-le-conjoint-en-reduisant-la-base-taxable.php>

Tous les articles sont visibles sur le site internet

<https://www.gestion-patrimoine-annecy.com/blog.php>

Et suivez-moi sur LinkedIn :



Nadege Belville



Assurance emprunteur : Faire évoluer l'assurabilité au rythme des progrès de la médecine

Les connaissances médicales évoluent en permanence. Les traitements progressent, les prises en charge s'améliorent et de nombreuses pathologies sont aujourd'hui mieux maîtrisées qu'il y a quelques années.

La sélection médicale des assureurs avec lesquels nous travaillons accompagne cette évolution en assurance emprunteur. Leurs contrats s'adaptent aux réalités de santé actuelles et permettent à davantage de personnes d'accéder à une couverture adaptée.

Un regard renouvelé sur les pathologies les plus fréquentes

Après avoir renforcé l'assurabilité de certaines pathologies lourdes, comme certains cancers ou le VIH, nos assureurs poursuivent leur démarche en élargissant leur approche à des pathologies plus courantes, mais encore pénalisantes en assurance :

Hypertension artérielle, hypercholestérolémie, certaines maladies auto-immunes... Ces situations concernent aujourd'hui une part importante de la population.

Quelques chiffres illustrent cet enjeu :

- 25 % des personnes âgées de 45 à 54 ans sont concernées par l'hypertension artérielle.
- 45 % des hommes de cette tranche d'âge présentent une hypercholestérolémie.
- Plus de 8 millions de Français vivent avec une maladie auto-immune.

Ces réalités de santé nécessitent une approche toujours plus individualisée de l'évaluation du risque, avec une analyse approfondie des connaissances médicales les plus récentes et sur l'expertise des équipes de Sélection des risques.

L'objectif est de mieux prendre en compte les spécificités de chaque dossier afin de proposer, lorsque cela est possible, une solution d'assurance adaptée à chaque profil, et rendre l'assurance emprunteur toujours plus accessible, sans jamais faire de compromis sur la qualité de l'analyse du risque.

Vous avez un ou plusieurs prêts en cours ? Je vous propose d'analyser votre assurance emprunteur afin de vérifier si une solution plus avantageuse pourrait être envisagée. Pour cela, il vous suffit de m'adresser votre contrat de prêt à contact@nbconseil.net. Je pourrai ainsi étudier les garanties, le coût de votre assurance actuelle et, le cas échéant, vous proposer une alternative adaptée.