

Webinaire 30 Avril 2026



Pascale **SIMON**



Elodie **JOUANEAU**

**Comment investir
efficacement en immobilier
depuis l'étranger en 2026 ?**

avec la participation de
Maître Guillaume Etain

MP MAUBOURG
PATRIMOINE

The graphic features a magnifying glass focusing on a detailed view of a classical building facade with windows and architectural details. The text is overlaid on the left side of the magnifying glass.

Guillaume **ETAIN**

Pourquoi ce webinaire ?

Un contexte qui a profondément changé

- Un marché immobilier qui a connu une correction significative entre 2022 et 2024
 - Une remontée rapide des taux qui a rebattu les cartes
 - Un environnement aujourd'hui plus complexe... mais aussi plus intéressant
- ⇒ **Investir aujourd'hui ne s'improvise plus**



Objectifs du webinar

Vous donner une lecture claire pour :

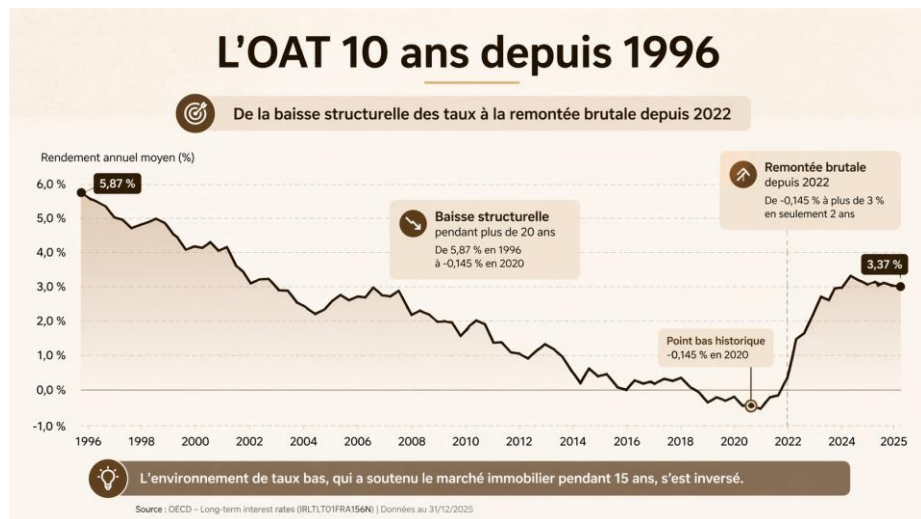
- Comprendre le **moment de marché**
 - Identifier les **bonnes stratégies d'investissement**
 - Éviter les **erreurs les plus fréquentes**
 - Sécuriser vos opérations (juridique & fiscal)
- ⇒ Une approche **patrimoniale globale**, pas opportuniste





- 1. L'environnement**
- 2. Le marché résidentiel**
- 3. Le marché de l'immobilier d'entreprise**
- 4. Les non résidents dans l'immobilier français et européen**

1. L'environnement



2022 – 2024 : une rupture majeure du cycle immobilier

- Inflation du coût de construction
 - Baisse du pouvoir d'achat immobilier
 - Confiance en berne
 - Chocs réglementaires
 - Baisses des prix
- ⇒ Le marché devient **plus sélectif**.

Le rôle des taux : un moteur historique ... qui s'inverse

- 2008–2021 : baisse continue des taux → soutien du marché
- 2022–2024 : remontée brutale → choc immobilier
- 2025 : détente progressive → reprise mécanique

Les taux ont toujours piloté l'immobilier. La seule différence : ils ont changé de direction.



1. L'environnement



Pourquoi le nadir est derrière nous

Un marché qui a absorbé le choc

- Ajustement des prix
- Les vendeurs ont intégré la rupture du cycle
- Retour de la solvabilité grâce à la détente des taux
- Reconstitution progressive de la demande

⇒ La reprise n'est pas spectaculaire ... et c'est une bonne chose. On est dans une phase de normalisation, pas dans un rebond artificiel



2. Le marché résidentiel

Une correction globale, mais deux dynamiques très différentes : ancien vs neuf



L'ancien : un marché en correction mesurée

- **Transactions** : 959.000 en 2025 + 3% par rapport à 2024 (1.200.000 en période post-Covid)
- **Prix** France : -4% à -8% depuis le pic mais globalement stable depuis un an
 - Paris : -8% à -10% depuis le pic
 - Province : -3 à -6 % depuis le pic
- **Délais de vente** en hausse : 3 mois en moyenne (2 mois en période post Covid)

⇒ Les acheteurs sont encore en position de force



2. Le marché résidentiel



Le neuf : un marché en crise

- Effondrement des réservations
- Gonflement des stocks
- Hausse des coûts de construction
- Difficulté à équilibrer les opérations
- Raréfaction de l'offre

- ... Un début de reprise depuis quelques mois

- ⇒ Moins de programmes lancés
- ⇒ Risque de pénurie future
- ⇒ Pression haussière potentielle à moyen terme

La crise du neuf prépare la reprise de demain ... et il y a encore de bonnes affaires à réaliser



3. Le marché de l'immobilier d'entreprise

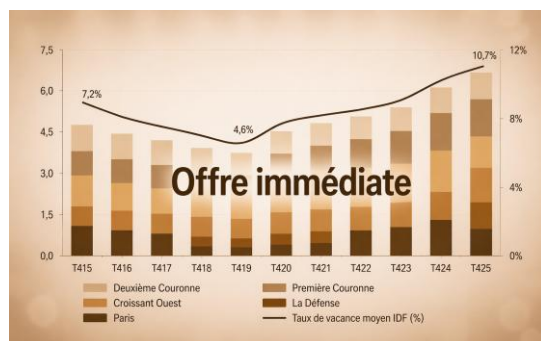


... Du côté des utilisateurs :

Bureaux : mutation profonde

- Baisse de la « demande placée » (notamment en Île-de-France)
- Télétravail = moins de surface par salarié
- Polarisation :
 - Actifs prime (centres, neufs) → résilients
 - Actifs secondaires → vacance en hausse

⇒ Marché en recomposition, pas en disparition



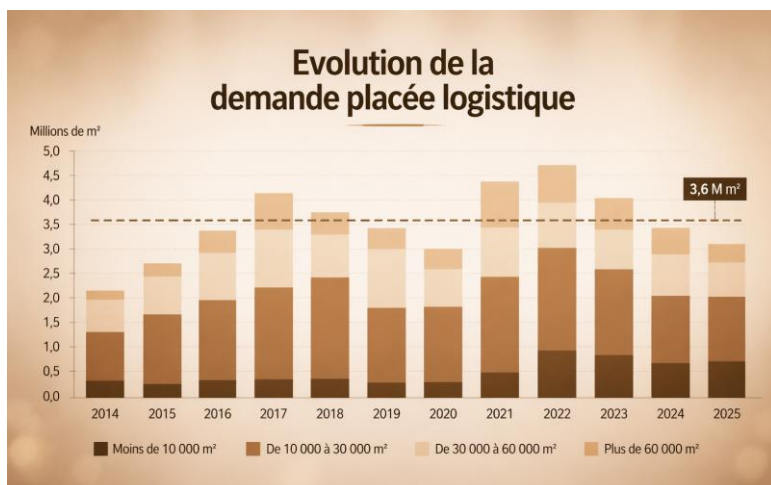
Commerces : forte segmentation

- Centres commerciaux secondaires en difficulté
- Emplacements premium (centres-villes, luxe) → très résistants
- Impact durable du e-commerce

⇒ Location, location, location ...



3. Le marché de l'immobilier d'entreprise



Logistique : le grand gagnant

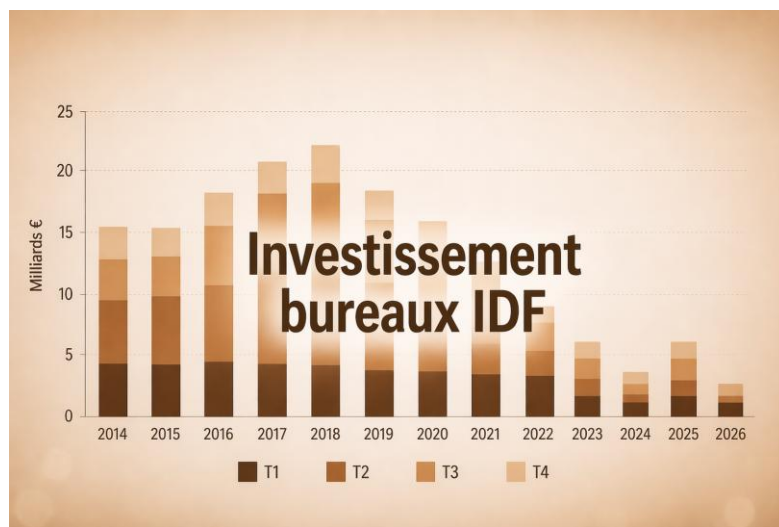
- Forte demande liée au e-commerce
 - Taux de vacance très faible
 - Pression haussière sur les loyers
- ⇒ Actif stratégique aujourd'hui

Santé & éducation & hôtellerie

- Demande structurelle (vieillesse, besoins sociaux)
 - Moins cyclique
- ⇒ Logique long terme & défensive



3. Le marché de l'immobilier d'entreprise



... Du côté des investisseurs :

Choc de valorisation

- Ajustement des taux de rendement (« cap rates »)
- Baisse des valeurs d'actifs (notamment bureaux)
- Forte baisse des volumes d'investissement -40% à -60% selon segments en Europe
- Attentisme des investisseurs

⇒ Marché grippé

Bureaux : segment le plus touché

- Volume d'investissement divisé par 2 à 3 depuis 2022
- Rendements prime passés de 3% à 4,5% - 5%
- Décotes importantes sur actifs secondaires (-20% à -40% possibles)
- Ajustement des taux de rendement (« cap rates »)

⇒ Cœur du problème



3. Le marché de l'immobilier d'entreprise



Logistique : pas loin du zenith

- Volume d'investissement : 3 à 5 Md€ / an en France
- Taux de vacance : < 5% sur les meilleures zones
- Rendements prime : 4,5% à 5,5%

Commerce : forte polarisation

- Prime (centres-villes, pieds d'immeubles) : actifs liquides
- Centres secondaires: baisse de valeur significative (-10% à -20% depuis 2022 sur certains actifs)

Durcissement des conditions de financement

- Taux de financement immobilier pro : de 1,5% à 4% & 5% → baisse de la capacité d'endettement de 20% à 30%
- LTV (loan-to-value) plus faible : 50% à 60% max
- Sélectivité accrue

⇒ Volume d'investissement France : 30 Md€ en 2021 → 12-15 Md€ en 2024



4. Les non-résidents



Impact sur le premium :

- Prix d'achat supérieurs à la moyenne
- Ciblage des zones centrales
- Logique patrimoniale (pied-à-terre, diversification)
- Concentration sur certains arrondissements

Un marché de plus en plus internationalisé :

- Américains, Européens, Moyen-Orient
- Arbitrages liés aux devises
- Stratégies patrimoniales globales
- Paris : marché refuge



Une dynamique partagée à l'échelle européenne :

- Reprise des prix en Europe
- Rôle central des politiques monétaires
- Fortes disparités entre pays
- France dans une position intermédiaire



1. Le marché immobilier



- 1. Usage personnel**
- 2. Distribution de revenus**
- 3. Valorisation du capital**
- 4. Spécificité des non-résidents**

1^{er} objectif : immobilier de jouissance

Disposer d'un bien en France :

- Pied-à-terre
 - Anticipation retour
 - Logement familial
- ⇒ Logique émotionnelle + patrimoniale



2^{ème} objectif : créateur de revenus

Générer des revenus complémentaires :

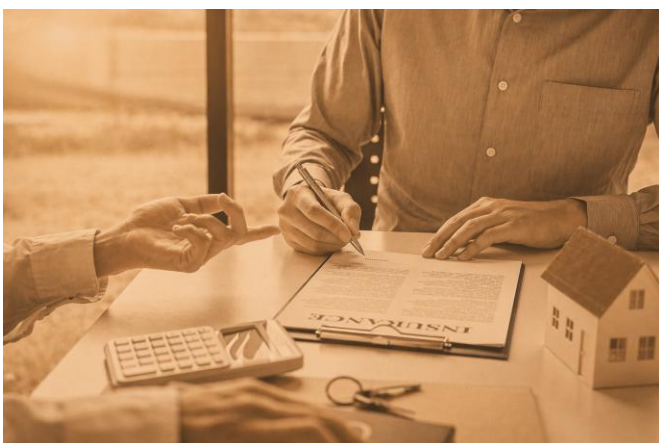
- Revenus locatifs
 - Préparation retraite
 - Diversification des flux
- ⇒ Nécessite une sélection rigoureuse



3^{ème} objectif : valorisation du capital

Construire un patrimoine dans le temps :

- Valorisation long terme
 - Effet de levier du crédit
 - Transmission
- ⇒ Vision patrimoniale globale



Spécificité des non-résidents

La sécurité comme priorité :

- Cadre juridique français
 - Intervention du notaire
 - Protection du droit de propriété
- ⇒ Un actif "refuge" dans un contexte international



2. Quels sont vos objectifs ?



- 1. Le choix de l'actif**
- 2. Le véhicule d'investissement**
- 3. Le financement**
- 4. La structuration**
- 5. Les erreurs à éviter**

1. Le choix de l'actif

Le point de départ : l'actif :

- Emplacement
- Qualité intrinsèque
- Marché locatif
- Liquidité

⇒ On n'achète pas un rendement, on achète un bien



Investir depuis l'étranger : une contrainte supplémentaire

- Distance = perte de contrôle
- Fiscalité spécifique non-résidents
- Contraintes bancaires / financement

⇒ La stratégie prime sur l'opportunité



3. Quelle stratégie patrimoniale ?

1. Le choix de l'actif

Les critères d'un bon choix :

- Ville dynamique
 - Demande locative forte
 - Bon DPE
 - Faible risque travaux
- ⇒ Objectif : sécuriser rendement + revente



Les erreurs classiques :

- Achat à distance sans analyse
 - Mauvais emplacement
 - Produit « marketé »
 - Fiscalité ignorée
- ⇒ Erreurs très fréquentes chez les expatriés & français de l'étranger



3. Quelle stratégie patrimoniale ?

2. Le véhicule d'investissement

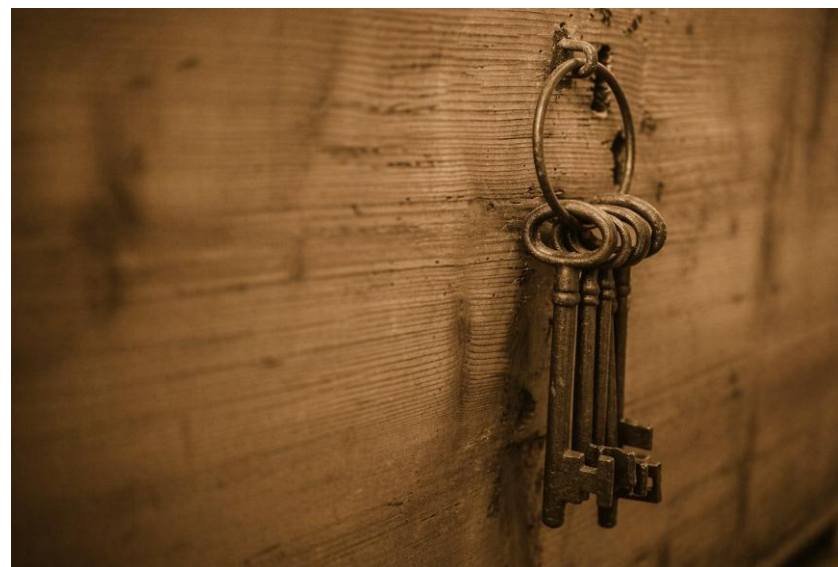
⇒ Le choix dépend de votre situation, pas du produit

2.1. Immobilier en direct :

La solution classique

- ✓ Effet de levier
- ✓ Plein contrôle
- ✗ Gestion à distance
- ✗ Complexité administrative

⇒ Souvent sur-utilisé... pas toujours adapté



2. Le véhicule d'investissement

2.2. SCPI :

Solution adaptée aux expatriés & Français de l'Étranger

- ✓ Gestion 100% déléguée
- ✓ Diversification immédiate
- ✓ Revenus réguliers



Les « plus » pour les non-résidents :

- ✓ Pas de travaux
- ✓ Fiscalité moins pénalisante (SCPI européennes)
- ✓ En pleine propriété ou en démembrement

⇒ Très pertinente dans une logique internationale



3. Le financement

Un levier stratégique ...

- Simplicité de mise en place
- Gestion directe
- Fiscalité personnelle immédiate



... Mais dont l'obtention est semée d'embûches pour les non-résidents

- Peu de banques acceptent de financer les non-résidents et celles qui acceptent sont plus sélectives
- Revenus en France ?
- Fonds propres
- Epargne placée à la banque
- Pays de résidence ?
- Opération de financement locative vs :
 - Résidence secondaire
 - SCPI
 - Nue-propriété



3. Quelle stratégie patrimoniale ?

4. Le montage

4.1. Le montage juridique :

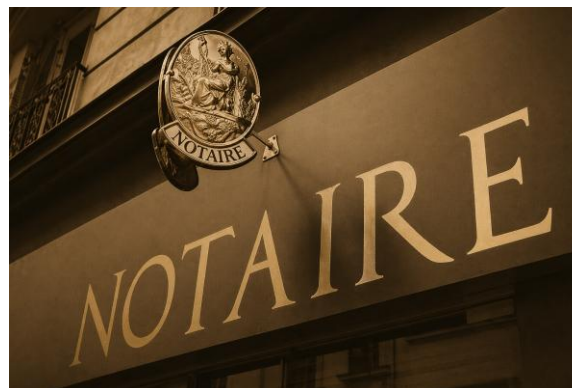


Détention en nom propre

- Simplicité de mise en place
- Gestion directe
- Fiscalité personnelle immédiate

Détention via une structure (SCI, SA, ...)

- Organisation du patrimoine
 - Facilitation de la transmission
 - Possibilité d'optimisation selon les cas
- ⇒ Ce choix détermine :
- Votre niveau de fiscalité
 - Votre capacité de transmission
 - La souplesse de gestion



3. Quelle stratégie patrimoniale ?

4.1. Le montage juridique :



Le démembrement :

La stratégie patrimoniale long terme

- Achat avec décote
- Pas de revenus → pas de fiscalité
- Remise en pleine propriété au terme d'une période de 5 à 20 ans

⇒ Idéal pour préparer un retour en France



3. Quelle stratégie patrimoniale ?

4.2. Le montage fiscal :

3 paramètres clés :

Votre statut fiscal

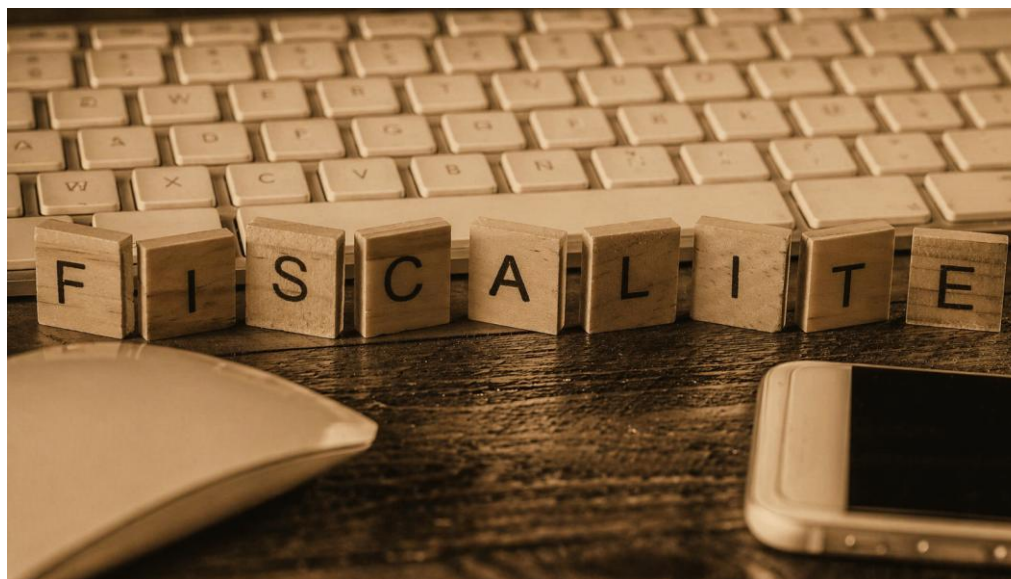
- Pays d'imposition
- Conventions fiscales

Le type d'investissement

- Location nue
- Location meublée
- SCPI
- Nue-propriété

Le mode de détention :

- Nom propre
- SCI



Conséquences

- Niveau d'imposition
- Revenus nets perçus
- Fiscalité à la revente



3. Quelle stratégie patrimoniale ?

5. Les erreurs à éviter



- Choisir un produit avant une stratégie
- Sous-estimer l'impact du montage
- Négliger la contrainte de distance

La recette gagnante :

- ✓ Raisonner en stratégie globale
- ✓ Anticiper la fiscalité
- ✓ Choisir le bon véhicule
- ✓ Structurer au démarrage de la réflexion



Matignon Notaires

Un partenaire juridique de référence

- Étude située au cœur de Paris 8e arrondissement

- Accompagnement en :
 - Immobilier
 - Droit de la famille
 - Structuration patrimoniale
 - Droit international privé

- Approche :
 - Expertise juridique pointue
 - Vision globale patrimoniale
 - Forte réactivité et exigence



⇒ Un partenaire clé pour sécuriser les opérations des non-résidents



Matignon Notaires

Maître Guillaume Etain – Expert en problématiques internationales

➤ Notaire au sein de Matignon Notaires

➤ Spécialités :

- Droit de la famille
- Droit international privé

➤ Intervient sur :

- Structuration des investissements
- Fiscalité des non-résidents
- Sécurisation juridique des opérations

⇒ Une expertise particulièrement adaptée aux Français de l'étranger

Le Cabinet Maubourg Patrimoine

1. Histoire

- Depuis 40 ans, cabinet indépendant et familial de gestion de patrimoine.
- Spécialiste de l'accompagnement des Français expatriés depuis 2008
- +2 000 clients
- 300 M€ d'actifs sous gestion (dont 50 M€ via le Pôle International).



2. Vos interlocuteurs



▪ **Pascale SIMON :**

⇒ 30 ans d'expérience (banque privée, immobilier)

Relais internationaux



Experts métiers

- Assurance santé
- Allocation d'actifs
- Avocat fiscaliste

▪ **Elodie JOUANEAU :**

⇒ Co-fondatrice d'un cabinet de gestion de patrimoine, banquière Privée en France



3. Nos métiers

▪ Gestion de patrimoine & Investissements

- ⇒ Assurance-Vie
- ⇒ SCPI
- ⇒ Private Equity
- ⇒ Compte Titres



▪ Immobilier

- ⇒ Transactions
- ⇒ Défiscalisation
- ⇒ Viager
- ⇒ Français de l'Étranger



▪ Protection

- ⇒ Santé individuelle (internationale et France)
- ⇒ Santé collective
- ⇒ Prévoyance



▪ Conseil & Crédits

- ⇒ Financements
- ⇒ Accompagnement patrimonial



4. Comment nous nous rencontrer ?



☎ (33)1.42.85.80.00

✉ info@maubourg-patrimoine.fr

🌐 www.maubourg-patrimoine.fr

5. Pourquoi faire confiance à Maubourg Patrimoine ?



- **Indépendance** : pas de produits maison, recherche des meilleures solutions
- **Expertise internationale**
- **Accompagnement sur-mesure** : suivi long terme, conseiller dédié
- **Transparence** des frais.

Des questions ?

⇒ Utilisez la fonction « Questions Réponses » sur Zoom

