



Loca Verdict

Analyse immobilière complète

RAPPORT DE DÉMONSTRATION

Analyse d'investissement locatif

T3 - Lyon 7^e arrondissement

70 m² | 270 000 € | DPE E | Location meublée / colocation



À NÉGOCIER

Effort modéré, marge à sécuriser

Le projet reste viable, mais le loyer saisi doit être solidement confirmé et une négociation mesurée améliore nettement la marge de sécurité.

CASH-FLOW

-70 €/mois

RENDEMENT NET

5,72%

TRI FONDS PROPRES

10,57%

PRIX D'OFFRE CONSEILLÉ

256 000 €



Synthèse

Le verdict en un coup d'œil



À NÉGOCIER

T3 Lyon 7e : effort modéré, marge à sécuriser

À 270 000 € avec 30 000 € de travaux, le projet génère un cash-flow de -70 €/mois, un rendement net avant impôt de 5,72% et un TRI fonds propres de 10,57% sur 25 ans. Le projet reste viable, mais le loyer saisi doit être solidement confirmé et une négociation mesurée améliore nettement la marge de sécurité.

CASH-FLOW NET

-70 €/mois

Effort modéré

RENDEMENT BRUT

6,34%

immo + notaire + travaux

RENDEMENT NET

5,72%

toutes charges - avant impôt

MENSUALITÉ

1 603 €

assurance incluse

Lecture du score

Composante	Valeur	Score
Cash-flow	-70 €/mois	25 / 55 pts
TRI fonds propres	10,57 % sur 25 ans	28 / 35 pts
Effort financier	136 €/mois	0 / 10 pt
Rendement brut	6,34 %	0 / 5 pt

Hypothèses principales

Bien	Acquisition	Financement
T3 · Lyon 7e · 70 m ² · DPE E	270 000 € + 21 600 € notaire + 30 000 € travaux	25 ans · 3,60 % · assurance 0,20 %
Exploitation	Fiscalité	Projection
1 700 €/mois · vacance 0 · meublé / colocation	LMNP au réel	Revalorisation 1%/an · revente 4 800 €/m ²





Synthèse

Le verdict en un coup d'œil

Données du projet analysé

Toutes les hypothèses utiles de ce scénario sont conservées dans le PDF.

LE BIEN & STRATÉGIE

Type	T3
Ville / CP	Lyon 7e · 69007
Surface / pièces	70 m² · 3 pièces
DPE	E
Stratégie	Meublée · colocation
Régime fiscal	LMNP au réel

ACQUISITION & FINANCEMENT

Prix FAI	270 000 €
Notaire	21 600 €
Apport bancaire	20 000 €
Frais dossier (auto)	1 500 €
Frais garantie (auto)	3 667 €
Emprunt total	306 767 €

CRÉDIT & TRAVAUX

Durée	25 ans
Taux emprunt	3,60 %
Taux assurance	0,20 %
Mensualité	1 603 €/mois
Travaux	30 000 €
Prix de revient total	321 600 €

LOCATION & CHARGES

Loyer CC	1 700 €/mois
Vacance	0 mois/an
Revalorisation loyer	1,0 %/an
Taxe foncière	900 €/an
Copropriété	400 €/an
PNO/GLI + compta/CFE/entretien	700 €/an

REVENTE & VALEUR

Prix de revient au m²	4 594 €/m²
Prix revente estimé	4 800 €/m²
Montant encaissé revente	336 000 €
Valeur latente	+14 400 €
Ancienneté annonce	Plus d'un mois
Horizon principal	25 ans

REPÈRES DE MARCHÉ

DVF Q1	3 855 €/m²
DVF médiane	4 557 €/m²
DVF Q3	5 167 €/m²
Estimation IA	4 200 €/m²
Écart projet / médiane	+0,8 % environ
Volume DVF	869 ventes

Observations & contexte

- Bien vendu occupé : vérifier le bail, le calendrier de sortie et la possibilité de basculer vers la stratégie meublée / colocation.
- Dernier étage et terrasse : atouts qualitatifs renseignés dans le contexte du cas démo.
- Annonce présente depuis plus d'un mois : marge de discussion possible sans négociation agressive.
- Le loyer cible de 1 700 €/mois est élevé pour un T3 classique : à confirmer par des comparables réellement équivalents (colocation / premium).



Performance

Ce que le projet produit réellement

Cash-flow mensuel

Poste	Mensuel	Annuel
Loyer CC (vacance 0 mois)	+1 700 €	+20 400 €
Mensualité crédit (ass. incluse)	-1 603 €	-19 236 €
Taxe foncière	-75 €	-900 €
Charges copropriété	-33 €	-400 €
Assurances PNO / GLI	-8 €	-100 €
Compta + CFE + entretien	-50 €	-600 €
Cash-flow net réel	-70 €	-836 €

Effort modéré. Le bien n'est pas autofinancé dans la saisie actuelle, mais l'écart reste limité. Le stress test ci-dessous montre toutefois que cette conclusion dépend fortement du loyer réellement atteignable.

Tableau des rendements

Rendement	Immo + not. + trav.	+ frais banc.	Tout inclus
Brut	6,34%	6,24%	6,24%
Net (-TF & copro)	5,94%	5,85%	5,85%
Net av. impôt	5,72%	5,63%	5,63%

Base 1 - immo + notaire + travaux : 321 600 €.

Base 2 - tout inclus : 326 767 €.

Rendement net avant impôt : loyers 20 400 € - toutes charges 2 000 €, rapportés à la base d'investissement.



Performance

Ce que le projet produit réellement

Enrichissement & patrimoine

Indicateur	Valeur
TRI fonds propres (revente an 25)	10,57% - très correct
TRI fonds propres (revente an 10)	17,59%
TRI fonds propres (revente an 15)	14,02%
TRI projet total (revente an 25)	-0,14%
Enrichissement brut mois 1	+562 €
Enrichissement brut an 1	+6 874 €
Prix de revente estimé	336 000 €
+/- Value latente	+14 400 €
Cash-flow total 25 ans	-20 900 €
Total loyers perçus 25 ans	+510 000 €
Total loyers revalorisés 25 ans	+576 161 €
Loyer moyen revalorisé	1 921 €/mois

Effort financier

Indicateur	Valeur
% payé de ma poche - immo+not+trav	12,72%
% payé de ma poche - tout inclus	12,52%
Effort financier mensuel	136 €/mois
Effort financier annuel	1 636 €/an
Effort total cumulé	40 900 €
Mensualité hors assurance	1 552 €/mois
Assurance emprunteur	51 €/mois



Performance

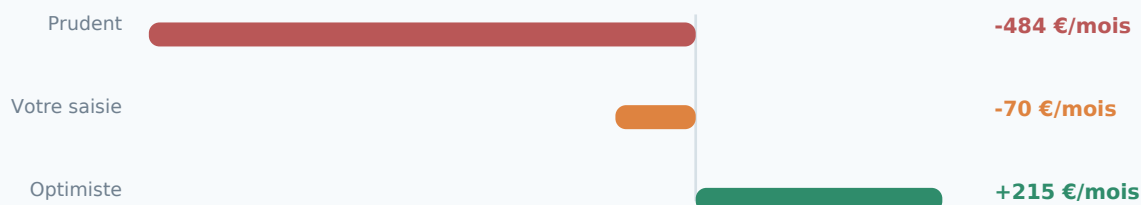
Ce que le projet produit réellement

Et si le projet se passe autrement ?

On fait varier les paramètres négociables ou incertains. Tout part de vos hypothèses : si votre saisie est déjà optimiste, regardez surtout la colonne prudente.

Paramètre	Prudent	Votre saisie	Optimiste
Prix d'achat	283 500 € (+5%)	270 000 €	256 500 € (-5%)
Travaux	34 500 € (+15%)	30 000 €	25 500 € (-15%)
Taux (25 ans)	3,70%	3,60%	3,50%
Loyer mensuel	1 530 € (-10%)	1 700 €	1 870 € (+10%)
Vacance / an	1 mois	0	0
Cash-flow net	-484 €/mois	-70 €/mois	+215 €/mois

Lecture visuelle du cash-flow



Scénario prudent : prix +5%, travaux +15%, taux +0,10 point, loyer -10% et +1 mois de vacance. C'est volontairement un cumul défavorable ; l'inverse est appliqué au scénario optimiste.



Seuil d'achat

Jusqu'où le projet reste cohérent

Prix d'achat plafond

Repère	Montant	Lecture
Base immobilier (dont notaire et travaux)	283 333 €	Sous plafond
Base tout inclus (frais bancaires + apport HC)	278 549 €	Sous plafond
Prix affiché	270 000 €	Situation actuelle
Prix cible cash-flow à l'équilibre	256 159 €	-13 841 € (-5,1%)

Repères de prix



Le prix plafond mesure la protection patrimoniale à la revente. Le cash-flow mesure la performance mensuelle. Un projet peut être sous son plafond tout en demandant un effort d'épargne.

À ne pas confondre : le plafond ne signifie pas que le dossier est rentable. Il indique jusqu'où le prix reste cohérent dans une logique patrimoniale à la revente. Pour améliorer l'autofinancement, le repère pertinent est ici le prix cible de cash-flow à l'équilibre : environ 256 159 €.



Points clés

Ce qui renforce ou fragilise le projet

Points de vigilance

- Le loyer saisi de 1 700 €/mois (24,3 €/m²) est très supérieur au repère d'un T3 meublé classique à Lyon 7e. S'il s'agit d'une colocation ou d'un produit premium, il faut valider ce niveau avec des comparables strictement équivalents.
- DPE E : aucune interdiction immédiate, mais des travaux énergétiques sont à anticiper avant l'échéance réglementaire de 2034.
- Bien vendu occupé alors que la stratégie visée est meublée / colocation : vérifier le bail, le calendrier de sortie et la possibilité réelle de changer de stratégie.
- TRI projet total à -0,14% : la performance dépend fortement de l'effet de levier bancaire et de l'hypothèse de revente.

Points positifs

- Prix d'achat seul de 3 857 €/m², inférieur aux repères de vente 2025/2026 utilisés dans cette démonstration.
- Charges de copropriété très faibles : 5,7 €/m²/an, favorables à la rentabilité récurrente.
- TRI fonds propres de 10,57% sur 25 ans et enrichissement brut mois 1 de +562 €.
- Dernier étage et terrasse : atouts différenciants renseignés dans le contexte du cas démo, utiles pour la location et la revente.



Marché

Situer le bien avant de négocier

DVF · BENCHMARK DÉTAILLÉ

4 557 €/m²

médiane · 869 ventes · T3 · Lyon 7e (69007)

Q1 3 855 · Médiane 4 557 · Q3 5 167 €/m²

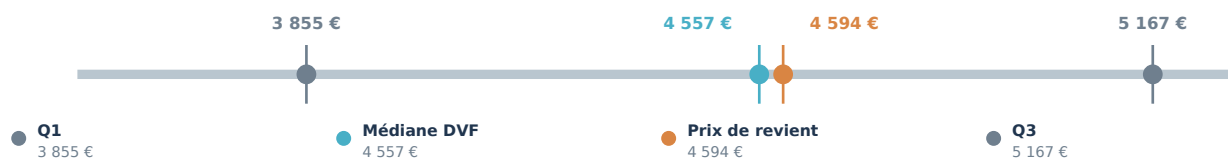
ESTIMATION IA · INDÉPENDANTE

4 200 €/m²

repère contextuel · contrôle indépendant

jamais moyenné avec la DVF

Positionnement du projet au m²



DVF : ventes notariées réelles agrégées sur les 36 derniers mois disponibles. Loca Verdict privilégie le benchmark le plus précis disponible (commune + type de bien + typologie) lorsque le volume de ventes est suffisant, puis utilise un repère plus large si nécessaire. La médiane DVF sert d'ancrage de marché ; Q1 et Q3 montrent la dispersion des transactions. L'estimation IA reste indépendante et sert de repère complémentaire.



PRIX DE L'IMMOBILIER

Lyon 7e affiche des prix entre 4 000 et 4 500 €/m² pour les appartements selon les secteurs, avec une médiane autour de 4 200 €/m². Le 7e arrondissement bénéficie de la proximité du Rhône et des universités mais reste plus abordable que les arrondissements centraux.



LOYERS DE MARCHÉ

Les loyers Lyon 7e s'établissent autour de 16-19 €/m²/mois pour un T3, soit 1 120-1 330 €/mois pour 70m². Le loyer saisi de 1 700 €/mois (24,3 €/m²) paraît élevé même en meublé ; à valider impérativement par des comparables réels sur le secteur.



POPULATION & DÉMOGRAPHIE (INSEE)

Lyon compte 516 000 habitants (1,4M pour la métropole) avec 70% de locataires. Population jeune (35% de moins de 30 ans) portée par 3 universités (150 000 étudiants). Le 7e arrondissement attire étudiants et jeunes actifs par sa proximité campus universitaire.



SYNTHÈSE & ATTRACTIVITÉ LOCATIVE

Lyon 7e bénéficie d'une forte demande locative portée par les universités et la dynamique économique métropolitaine. Secteur attractif pour l'investissement locatif étudiant/jeunes actifs. Vigilance sur les prix qui ont fortement progressé ces dernières années.

Meilleurs Agents : Prix immobilier Lyon · SeLoger : Loyers Lyon · INSEE : Statistiques Lyon

Le lien Meilleurs Agents ci-dessus pointe sur la ville entière (Lyon). Une fois sur le site, naviguez vers votre arrondissement précis pour des données plus ciblées. Les données de marché peuvent présenter un léger décalage. Pour compléter l'analyse, consultez les transactions immobilières réelles récentes dans le secteur : DVF ou Pappers Immobilier.





Négociation

Quel prix viser et quoi faire ensuite

PRIX AFFICHÉ

270 000 €

point de départ

NÉGOCIATION

-14 000 €

-5,2 %

PRIX D'OFFRE CONSEILLÉ

256 000 €

FAI

Pourquoi ce prix ?

Le prix d'achat seul revient à 3 857 €/m² et n'est pas, à lui seul, surévalué. En revanche, avec 30 000 € de travaux et 21 600 € de frais de notaire, le prix de revient atteint 321 600 € soit 4 594 €/m², quasiment au niveau des repères de marché. La négociation reste donc volontairement mesurée : elle vise à recréer une marge de sécurité sans prétendre que le vendeur affiche un prix aberrant.

Arguments à utiliser

- Budget travaux estimé à environ 30 000 €, suffisamment important pour peser dans le coût total d'acquisition.
- DPE E : amélioration énergétique à anticiper à moyen terme ; à présenter comme un besoin de rénovation, pas comme une décote automatique.
- Annonce présente depuis plus d'un mois : marge de discussion possible, sans négociation agressive.

Proposition de négociation prête à envoyer

Bonjour,

Je souhaite vous confirmer mon intérêt pour ce T3 de 70 m² à Lyon 7e, dont la configuration et les atouts restent intéressants pour un projet locatif.

Après avoir repris l'ensemble du dossier, le projet nécessite toutefois un budget travaux estimé à environ 30 000 €, avec notamment des améliorations énergétiques à anticiper au regard du DPE E. Une fois le prix, les frais d'acquisition et les travaux intégrés, le prix de revient atteint environ 321 600 €, soit 4 594 €/m², ce qui laisse peu de marge de sécurité par rapport aux niveaux de marché observés dans le secteur.

Dans cette logique, et en tenant compte également de l'ancienneté de l'annonce, je souhaite vous soumettre une offre à 256 000 € FAI.

Cette proposition reflète simplement l'équilibre économique du projet compte tenu des travaux à engager. Je reste disponible pour échanger et souhaite pouvoir avancer rapidement si ce niveau peut convenir au vendeur.

Bien cordialement,



Négociation

Quel prix viser et quoi faire ensuite

Si vous négociez par téléphone

1

« Le bien m'intéresse et je souhaite avancer sur le dossier. »

2

« J'ai cependant environ 30 000 € de travaux à intégrer, avec un DPE E qui implique aussi d'anticiper l'amélioration énergétique. »

3

« Sur cette base, je peux me positionner à 256 000 € FAI. »

4

« Je reste disponible pour avancer rapidement si ce niveau peut convenir au vendeur. »

Après avoir annoncé le prix, laissez l'agent ou le vendeur réagir avant de développer davantage.

Recommandation - 7 prochains jours

J1-J2

Valider le loyer avec des comparables de colocation / T3 meublé premium de 70 m² dans Lyon 7e, et non avec la moyenne générale d'un T3.

J2-J3

Obtenir 2 devis travaux, dont un chiffrage énergétique lié au DPE E, pour confirmer ou corriger l'enveloppe de 30 000 €.

J3-J4

Vérifier avec la banque ou le courtier le scénario 25 ans à 3,60% et le coût réel de l'assurance emprunteur.

J5-J7

Si les comparables confirment le loyer, le bail et les devis, soumettre l'offre à 256 000 € FAI avec les éléments objectifs à l'appui.



Fiscalité

Comparer les régimes et anticiper la sortie

REVENUS LOCATIFS ANNUELS

20 400 €

TMI APPLIQUÉE

30 %

PS LMNP/BIC

18,6%

PS FONCIER

17,2%

Simulation année 1 : les régimes au réel prennent en compte charges, assurance emprunteur, intérêts et, quand applicable, amortissements. L'année de bascule est estimée à paramètres constants selon la logique du moteur.

Régime fiscal	Impôt estimé/an	Note
LMNP au réel - optimal / sélectionné	0 €	Amortissement efface le bénéfice imposable · résultat fiscal positif vers l'an 9
SARL de famille à l'IR - optimal	0 €	Transparence BIC proche du LMNP réel · gérant majoritaire TNS · résultat fiscal positif vers l'an 9
SCI à l'IS - optimal	0 €	IS 15% sur bénéfice société · pas de PS tant que bénéfices restent en société · résultat positif vers l'an 9
SARL à l'IS - optimal	0 €	Fiscalité du projet identique à SCI/SAS à l'IS · différence surtout sociale / juridique
SAS à l'IS - optimal	0 €	Fiscalité du projet identique à SCI/SARL à l'IS · président assimilé salarié
LMP au réel	1 200 €	SSI ~35% sur bénéfice + minimum forfaitaire ~1 200 €/an
SCI à l'IR	3 242 €	En meublé : requalification automatique à l'IS
LMP Micro-BIC	3 570 €	Abattement 50% + SSI ~35% · statut professionnel requis
LMNP Micro-BIC	4 957 €	Abattement 50% en longue durée



Fiscalité

Comparer les régimes et anticiper la sortie

Base de calcul

Élément	Hypothèse / montant
Charges déductibles	2 000 €/an (TF + copro + assurances + compta + CFE + entretien)
Assurance emprunteur	614 €/an
Intérêts crédit an 1	~10 917 €
Amortissement LMNP / SCI IS	10 650 €/an (bien 85% sur 30 ans + travaux sur 10 ans)

Attention : estimation indicative. Régime social, situation du foyer, comptabilisation des frais d'acquisition et fiscalité de sortie doivent être validés avec un professionnel. Les frais d'acquisition ne sont pas intégrés dans cette démonstration fiscale alors qu'ils peuvent, selon le régime et le traitement comptable, être déductibles ou amortissables.

Année de bascule

Le moteur estime l'année où le résultat annuel devient positif à paramètres constants. Cela ne signifie pas forcément que l'impôt est effectivement payé dès cette année : les déficits et amortissements reportables peuvent décaler l'imposition réelle. Dans ce cas démo, les régimes amortissables basculent autour de l'an 9.

Et à la revente ?

En LMNP au réel, les amortissements fiscalement déduits peuvent augmenter la plus-value brute retenue lors de la vente. Pour les sociétés à l'IS, la fiscalité de sortie suit une logique différente et peut être significative. Le choix d'un régime ne doit donc pas être fait uniquement sur l'impôt de l'année 1.

Conservez ce rapport

Loca Verdict n'enregistre pas vos projets dans un espace personnel. Le PDF constitue donc la sauvegarde de votre scénario : conservez-le pour comparer différentes hypothèses, différents biens ou différentes offres de prix.

Exemple : [Projet initial](#) · [Offre à 256 k€](#) · [Scénario travaux révisé](#)