



IMMOBILIER

**PARKINGS, COLIVING,
VIAGER**

LES FILONS QUE

PERSONNE NE REGARDE

Table des matières

Pourquoi regarder au-delà de l'immobilier classique ?	3
Les parkings : le placement à 10 000 €	4
Le coliving : la colocation premium	6
Le viager : acheter avec une décote de 30 à 50 %	8
Bonus : la nue-propriété	10
Tableau récapitulatif	11
Ce qu'il faut retenir	12

Disclaimer : Ce guide est publié à titre purement informatif et pédagogique. Il ne constitue en aucun cas une recommandation d'investissement. **Les données présentées s'appuient sur des sources publiques (INSEE, bases notariales, Xerfi, ASPIM, professionnels du secteur) au premier semestre 2026.** L'investissement immobilier comporte des risques de perte en capital. Faites vos propres recherches avant toute décision.

Pourquoi regarder au-delà ?

L'immobilier résidentiel classique reste le placement préféré des Français. Mais en 2026, les conditions ont changé : les prix ont augmenté plus vite que les loyers dans les grandes villes, les rendements bruts se compriment, et les règles se durcissent (DPE, encadrement des loyers, réforme LMNP).

Résultat : le rendement locatif moyen d'un appartement en France tourne autour de **5,5 % brut**. À Paris, il descend sous les **4 %**. Après charges et fiscalité, il reste souvent **2 à 3 % net**.

Pendant ce temps, des segments méconnus du marché immobilier offrent des rendements supérieurs, des tickets d'entrée plus bas, ou des mécanismes fiscaux que la plupart des investisseurs ignorent.

Ce guide explore **trois de ces niches** en détail, avec les chiffres, les avantages, les risques et les pièges à connaître avant de se lancer :

Les parkings. Le placement le plus accessible de l'immobilier. Ticket d'entrée dès 10 000 €, gestion quasi inexistante, rendement de 5 à 8 %.

Le coliving. La colocation premium. Rendement majoré de 30 à 50 % par rapport à la location classique, porté par une demande structurelle.

Le viager. Acheter un bien avec une décote de 30 à 50 %. 6 000 transactions par an en France, un marché en croissance de 20 % depuis 2020.

En bonus, nous abordons également la nue-propriété, une variante du viager qui permet d'investir sans aucune gestion locative, avec un rendement annuel moyen de 6,8 % sur un horizon de 14 ans.

Les parkings

Le placement immobilier le plus accessible de France.

5 à 8 %

Rendement brut

10 000 à 35 000 €

Ticket d'entrée

106 €/mois

Loyer moyen

Comment ça marche

Vous achetez une place de parking, un box fermé ou un garage, puis vous le louez. C'est tout. Pas de DPE, pas de travaux de rénovation, pas de problèmes de plomberie à 3h du matin. Le bail est libre (pas de loi de 89), le préavis est d'un mois, et vous fixez le loyer librement.

Le prix moyen d'une place en France est d'environ **22 000 €** selon le Crédit Agricole Immobilier. En province, on trouve dès **8 000 à 15 000 €**. À Paris, comptez **20 000 à 60 000 €** selon l'arrondissement (jusqu'à 60 000 € dans le 7ème).

Les chiffres

- Rendement brut moyen : **5 à 8 %** dans les grandes villes, jusqu'à **10 %** en province sur des biens achetés à prix modéré.
- Loyer moyen : **106 €/mois**, en progression d'environ **1,85 %/an**.
- Charges de copropriété : généralement **200 à 600 €/an**.
- Frais de notaire : **réduits** par rapport à un logement (pas de loi Carrez).
- Plus-value à long terme : **limitée** (+2,6 % sur 10 ans en Île-de-France contre +13,9 % pour les appartements).

Pourquoi ça fonctionne

La raréfaction du stationnement en centre-ville crée une demande structurelle. Les municipalités suppriment des places en surface (végétalisation, pistes cyclables), ce qui pousse les automobilistes vers les parkings privés. En parallèle, l'électromobilité crée une nouvelle demande pour les places équipées de bornes.

Les pièges à connaître

- **L'emplacement est tout.** Un parking mal situé peut rester vacant des mois. Privilégiez les zones où le stationnement en surface est rare ou payant.
- **Les charges de copro peuvent grignoter le rendement.** Vérifiez les PV d'AG et les appels de charges avant d'acheter.
- **Le risque d'évolution des usages.** La montée du vélo et des transports en commun peut réduire la demande dans certaines zones à long terme.

- **Fiscalité.** Les revenus sont imposés en revenus fonciers. Sous 15 000 €/an de revenus locatifs totaux : micro-foncier avec 30 % d'abattement. Au-delà : régime réel avec déduction des charges.

À retenir : le parking est idéal comme premier investissement ou pour diversifier. Le rendement est attractif, la gestion est simple, mais la plus-value reste limitée. C'est un placement de rendement, pas de valorisation.

Le coliving

La colocation premium qui majore le rendement de 30 à 50 %.

4 à 8 %

Rendement net

30 000 lits

Marché FR 2026

95 %

Taux d'occupation

Comment ça marche

Le coliving, c'est une colocation améliorée. Vous achetez un grand appartement ou une maison de ville (T4, T5 ou plus), vous l'aménagez en **5 à 8 chambres meublées** avec des espaces communs de qualité (cuisine équipée, salon, parfois coworking), et vous louez chaque chambre individuellement avec un bail propre.

La différence avec la colocation classique : le coliving inclut des **services** (ménage, internet, linge) et cible des **jeunes actifs en mobilité** (25-35 ans), pas uniquement des étudiants. Le loyer par chambre est supérieur, ce qui est justifié par le niveau de prestation.

Les chiffres

- **24 000 lits** en France en 2025, **30 000 prévus fin 2026** (source : Xerfi).
- Rendement majoré de **+30 à 50 %** par rapport à la location classique du même bien.
- Taux d'occupation moyen : **95 %**, grâce à la forte demande dans les villes en tension.
- Rendement net : **4 à 7 %** selon la ville et le mode de gestion.
- Statut fiscal : **LMNP au régime réel**, qui permet d'amortir le bien et d'annuler l'impôt sur les loyers pendant **8 à 12 ans**.

Pourquoi ça fonctionne

La crise du logement dans les grandes villes françaises crée un déséquilibre structurel entre l'offre et la demande. Le coliving y répond en optimisant l'occupation des surfaces. Un appartement de 100 m² loué à une famille rapporte un loyer unique. Le même appartement aménagé en 5 chambres de coliving génère 5 loyers distincts, pour un total nettement supérieur.

La généralisation du télétravail et la mobilité professionnelle croissante alimentent la demande. Le profil type n'est plus l'étudiant fauché : c'est un jeune actif de 25-35 ans en CDI, prêt à payer plus cher pour un cadre de vie supérieur à la colocation traditionnelle.

Les pièges à connaître

- **Pas de statut juridique propre.** Le coliving n'a pas de cadre légal spécifique en France en 2026. Il faut naviguer entre bail meublé, bail mobilité et règles de copropriété.
- **Gestion plus lourde.** En direct, comptez 5 à 10 heures par semaine. Un opérateur prend en charge la gestion mais prélève 15 à 25 % des loyers.

- **Travaux d'aménagement.** Créer des salles de bain individuelles, cloisonner, meubler : le budget travaux initial est significatif.
- **Turnover.** Les séjours sont souvent courts (6 à 12 mois). La forte demande compense, mais il faut anticiper la rotation.
- **Règlement de copropriété.** Certaines copros interdisent la division en chambres. Vérifiez avant d'acheter.

À retenir : le coliving est le segment immobilier dont la croissance est la plus rapide en France. Le rendement est attractif et le statut LMNP offre un cadre fiscal avantageux. Mais c'est un investissement actif qui demande soit du temps, soit un opérateur de confiance.

Le viager

Acheter un bien avec une décote de 30 à 50 %.

30 à 50 %

Décote

6 000/an

Transactions FR

6,8 %

Rendement moyen

Comment ça marche

Le viager consiste à acheter un bien immobilier à une personne âgée (le crédirentier) en échange d'un **bouquet** (somme versée comptant, généralement 30 % de la valeur) et d'une **rente mensuelle** versée jusqu'au décès du vendeur. Le prix total dépend donc de la durée de vie du vendeur. C'est l'aléa fondamental du viager.

Il existe deux types principaux :

- **Viager occupé** (66 % des transactions) : le vendeur reste dans le logement. L'acheteur ne peut pas l'occuper ni le louer. La décote est maximale (35-50 %).
- **Viager libre** : le vendeur a quitté le bien. L'acheteur peut l'occuper ou le louer immédiatement. La décote est plus faible.

Les chiffres

- **6 000 transactions** par an en France, en progression de **20 %** depuis 2020.
- Volume du marché : **1,1 milliard d'euros** redistribués à plus de 80 000 retraités chaque année.
- Rendement annuel moyen : **6,8 %** sur un horizon de **14,3 ans** en moyenne (source : Junot Viager, Conseil supérieur du notariat).
- Décote moyenne : **30 à 50 %** selon l'âge du vendeur et le type de viager.
- Bouquet moyen : **30 %** de la valeur estimée du bien.
- **27 %** des acheteurs sont multi-acquéreurs, signe que ceux qui essaient y reviennent.

Pourquoi ça fonctionne

Le viager permet d'acheter un bien immobilier à un prix significativement inférieur au marché, sans passer par un crédit bancaire classique. Le bouquet + rente remplace l'emprunt. Et en viager occupé, il n'y a aucune gestion locative : pas de locataire, pas d'impayés, pas de travaux d'entretien courant (c'est le vendeur qui reste occupant).

C'est aussi un placement qui bénéficie de tendances démographiques lourdes : le vieillissement de la population, la pression sur les retraites, et le souhait des seniors de rester chez eux tout en complétant leurs revenus.

Les pièges à connaître

- **L'aléa de longévité.** Si le vendeur vit beaucoup plus longtemps que prévu, le coût total peut dépasser la valeur du bien. Le TRI calculé repose sur l'espérance de vie statistique, mais la durée réelle peut varier de -5 à +10 ans.
- **Pas de cashflow.** En viager occupé, vous ne percevez aucun loyer. Votre capital est immobilisé pendant toute la durée du viager. Il faut pouvoir assumer la rente sans compter sur des revenus du bien.
- **Frais non négligeables.** Taxe foncière (souvent à la charge de l'acheteur), assurance, éventuels gros travaux (toiture, ravalement).
- **Dimension éthique.** Le viager repose sur un aléa lié à la durée de vie d'une personne. Certains investisseurs ne sont pas à l'aise avec ce mécanisme.
- **Marché peu liquide.** Revendre un viager en cours est possible mais complexe et souvent décoté.

À retenir : le viager est un placement patrimonial de long terme qui offre une décote réelle sur la pierre. Il convient aux investisseurs patients, qui n'ont pas besoin de cashflow immédiat et qui acceptent l'aléa de longévité comme contrepartie de la décote.

Bonus : la nue-propriété

Investir sans locataire, sans gestion, sans impôt foncier.

6,8 %

Rendement annuel moy.

14 ans

Horizon moyen

30 à 40 %

Décote à l'achat

La nue-propriété est une variante du démembrement de propriété. Vous achetez les **murs** d'un bien (la nue-propriété), tandis qu'un bailleur institutionnel achète l'**usufruit** (le droit de louer et de percevoir les loyers) pour une durée déterminée (généralement 15 à 20 ans).

Pendant cette période, vous ne percevez aucun loyer, mais vous n'avez également **aucune charge** : pas de taxe foncière, pas d'entretien, pas de gestion, pas de risque d'impayé. Et le bien ne rentre pas dans l'assiette de l'IFI pendant toute la durée du démembrement.

À l'échéance, vous récupérez la **pleine propriété** sans frais supplémentaires. Vous pouvez alors occuper le bien, le louer ou le revendre à sa valeur de marché.

Le rendement annuel moyen d'un investissement en démembrement s'établit à **environ 6,8 %** sur un horizon moyen de **14,3 ans**, selon le Conseil supérieur du notariat et Junot Viager. Cette performance dépasse l'investissement locatif classique, sans aucune des contraintes de gestion.

Pour qui ?

La nue-propriété est particulièrement adaptée aux **contribuables fortement imposés** (TMI 41-45 %) et aux personnes **assujetties à l'IFI**. Elle permet de constituer du patrimoine immobilier sans augmenter ses revenus imposables ni son assiette IFI.

La nue-propriété représente environ 20 % des transactions de démembrement en France (le viager occupé représentant 66 %). C'est un segment en forte croissance, porté par les investisseurs patrimoniaux haut de gamme.

Tableau récapitulatif

Niche	Ticket d'entrée	Rendement	Gestion	Horizon	Risque principal
Parking	8 000-60 000 €	5-8 % brut	Très faible	Moyen terme	Emplacement / usages
Coliving	150 000-400 000 €	4-8 % net	Active	Long terme	Gestion / réglementation
Viager occupé	Bouquet + rente	6-8 % (TRI)	Nulle	15-20 ans	Longévité du vendeur
Nue-propriété	Variable	6,8 % moy.	Nulle	14 ans moy.	Immobilisation longue

En comparaison : un appartement locatif classique en France affiche un rendement brut moyen de 5,5 % et un rendement net de 2 à 3 % après charges et fiscalité. Il nécessite une gestion active (locataire, travaux, DPE, encadrement des loyers) et un ticket d'entrée généralement supérieur à 100 000 €.

Ce qu'il faut retenir

Ces quatre niches ne remplacent pas l'immobilier classique. Elles le complètent. Chacune répond à un profil différent et à un objectif différent.

① Chaque niche a son profil

Le parking est pour celui qui veut commencer petit et simple. Le coliving est pour l'investisseur actif qui cherche du rendement. Le viager est pour le patrimonial patient. La nue-propriété est pour l'optimisateur fiscal.

② Le rendement n'est pas tout

Un parking à 8 % dans une zone où le stationnement est gratuit ne vaut rien. Un coliving à 10 % géré par un opérateur qui prend 25 % redescend vite. Un viager à 7 % dont le vendeur vit 25 ans de plus que prévu change tout. Le rendement affiché n'est jamais le rendement réel.

③ La diversification fonctionne aussi en immobilier

Combiner un appartement classique, un parking et des parts de SCPI crée un portefeuille immobilier plus résilient qu'une seule ligne. Les niches permettent de diversifier sans multiplier les crédits.

④ Les niches deviennent mainstream

Le coliving est passé de 0 à 30 000 lits en quelques années. Le viager a progressé de 20 % depuis 2020. Les parkings sont le premier investissement de milliers de Français chaque année. Ces segments ne sont plus des curiosités : ce sont des marchés à part entière.

⑤ L'information est votre meilleur atout

La plupart des investisseurs passent à côté de ces opportunités simplement parce qu'ils ne les connaissent pas. Vous venez de lire ce guide. Vous avez déjà une longueur d'avance.

Chaque lundi, LCDG Immobilier décrypte l'actualité immobilière en 5 minutes.

Réformes, marché, DPE, crédit, SCPI, fiscalité : tout ce qui impacte vos décisions d'investissement. Le jeudi, un édito creuse un sujet en profondeur pour vous aider à y voir plus clair.

Sources

Toutes les données citées dans ce guide proviennent de sources publiques :

- Xerfi : Étude de marché du coliving en France, projections 2025-2026 (24 000 lits en 2025, 30 000 prévus fin 2026).
- Crédit Agricole Immobilier : Prix moyen des places de parking en France (environ 22 000 € en 2024).
- Notaires du Grand Paris : Prix médians des parkings en Île-de-France (12 400 à 60 000 € selon les départements).
- Conseil supérieur du notariat, Junot Viager : Rendement annuel moyen du démembrement (6,8 %, horizon 14,3 ans), volume du marché (6 000 transactions/an, 1,1 Md€).
- Renée Costes, Univers Viager : Baromètre viager 2025-2026, structure du marché (66 % viager occupé, 20 % nue-propriété).
- ASPIM : Indicateurs des fonds immobiliers grand public, T4 2025.
- MeilleursAgents, Foncia : Données de rendement locatif par ville, tension locative 2026.
- Finary, CapiFrance, LeBonCoin : Guides investissement parking 2026, données de prix et rendements.
- Loi de finances 2026, LFSS 2026 : Barème impôt sur le revenu, prélèvements sociaux (17,2 %).