

## SOCIÉTÉ

# La location meublée, touristique ou non, suscite des rêves de rentier

Acheter pas cher et faire des travaux, déléguer les tâches chronophages... De nouveaux investisseurs vendent leurs conseils sur Internet, avec une promesse d'affranchissement du salariat.

Par Isabelle Rey-Lefebvre

Publié aujourd'hui à 05h18, mis à jour à 10h27 • Lecture 5 min.

Article réservé aux abonnés



AUREL

Pas encore millionnaire et rentier ? C'est pourtant si simple, à croire les vidéos publicitaires qui pullulent sur Internet dans cette époque de salaires stagnants et de débat anxiogène sur les futures retraites. D'après elles, il suffit de se lancer dans l'immobilier et de louer des appartements meublés quelques jours à des touristes, quelques mois à des étudiants, mais rarement plus d'un an.

« La location en courte durée est un générateur puissant de cash-flow », soutient ainsi Sébastien More, alias « Le Sous-Loueur », qui propose formations, master class et logiciels issus de son expérience. Il est possible d'« investir en partant de rien », selon Christopher Wangen, qui se dit propriétaire de quarante appartements, s'adresse aux « futurs rentiers » et vante sa réussite dans des mises en scène soignées, au volant d'une voiture de luxe, sortant d'une piscine à Bali ou depuis le Grand Canyon. On peut aussi suivre la « méthode des investisseurs rentables » que propose Yann Darwin ou écouter Loïc Cardin haranguer ses troupes depuis Dubaï. Dans une de ses vidéos, il déniche deux collègues, investisseurs comme lui, en train de barboter dans la piscine de l'hôtel, et les interviewe illico sur « les recettes de la réussite », en toute humilité...

« Secrets » et « formules magiques »

C'est du même paradis fiscal que Michael Ferrari adresse des messages sur son blog, dont le nom, « Esprit riche », rivalise avec d'autres baptisés « Esprit millionnaire », « Rentier à temps plein » (RATP), « Mon capital immo » ou « Le stratège immobilier »... Tous partagent un lexique précis : ils parlent de « *cash-flow* » – mais ne prononcent pratiquement jamais le mot « argent » – livrent des « *astuces* », des « *secrets* », des « *formules magiques* » et les « *clefs* » d'une « *stratégie* » pour « *booster la rentabilité* » et viser « *la liberté financière* », Graal du rentier ainsi affranchi du salariat.

LA SUITE APRÈS CETTE PUBLICITÉ

---

« *J'ai vite compris qu'avec un salaire on ne paie que les factures et que, pour avoir plus, il faut se constituer un patrimoine immobilier qui rapporte* », explique Alex Ferreira, ancien carrossier, « *Portugais arrivé en France dans les années 1990 sans parler français, avec un bac moins 5 en poche* », sourit-il, aujourd'hui à la tête d'un patrimoine patiemment constitué, en vingt ans, de « *plusieurs millions d'euros* » d'appartements franciliens, loués meublés.

Et si la banque refuse de prêter pour acheter, il y a une solution : la sous-location professionnelle, nouvel eldorado de ces chercheurs d'or éblouis par la réussite des sites type Airbnb, qui consiste à tirer un revenu d'appartements qu'on ne possède pas. Vincent Aulnay, militant du collectif Paris vs Bnb, qui se définit comme un « *observatoire citoyen* » des conséquences « *de la prolifération* » des locations touristiques à Paris, raconte avoir « *vérifié cette nouvelle tendance lorsque, en publiant de fausses annonces de locations classiques sur LeBonCoin, [il a] été contacté par des dizaines de sociétés [lui] proposant de [lui] garantir le paiement du loyer en échange de l'autorisation de sous-louer en courte durée* ». « *J'ai remarqué qu'ils ne prononcent jamais les mots "touristes" ou "Airbnb" et parlent plutôt de "clientèle d'affaires"* », témoigne-t-il.

**Lire aussi | [Ile-de-France : un rapport mesure l'emprise de la location touristique au détriment du logement des Franciliens](#)**

## Sous-location

« *Pour convaincre les bailleurs de signer un bail professionnel qui nous autorise à sous-louer plus cher que ce que nous nous engageons à leur verser, nous leur garantissons l'entretien de leur appartement* », détaille Sébastien More, qui gère ainsi, à Angers et au Mans, une quarantaine d'appartements, dont seuls quatre lui appartiennent en propre. « *Avec l'aide d'avocats, j'ai mis au point un bail professionnel spécifique que je recommande à ma communauté de 500 sous-loueurs, et chaque appartement rapporte au moins 400 euros par mois* », précise M. More, qui reconnaît, avec franchise, tirer 350 000 euros par an des locations et autant de son activité de formateur : « *La moitié des membres de ma communauté sont en reconversion professionnelle, l'autre, des salariés qui veulent quitter leur boulot.* »

Car tous ces candidats à la liberté financière vendent leurs conseils, proposent leurs modules de formation en ligne ou en séminaire, des livres, du coaching... et leurs vidéos accessibles gratuitement

ne sont que la vitrine de leurs cours payants, jusqu'à 2 000 euros le cursus, finançable par Pôle emploi ou le compte personnel de formation.

Le premier conseil, c'est d'acheter pas cher et de faire des travaux. Le deuxième, de soigner la décoration pour susciter « *l'effet waouh* » du client. Le troisième, d'automatiser ou de déléguer autant que possible les tâches chronophages : les réservations se font à l'aide d'un logiciel dit « channel manager » ; la correspondance et la relation avec les locataires grâce à des mails automatisés ; les tâches de ménage et de lingerie sont confiées à des autoentrepreneuses (car ce sont souvent des femmes, et tout aussi souvent mal payées...) ; et la transmission des clefs se fait... sans clef, grâce à des serrures connectées et des SMS.

« *Je tiens à ce qu'il y ait un accueil physique pour éviter tout problème, notamment la prostitution, qui est un risque réel* », confie Benjamin Etienne, 33 ans, investisseur à Nantes (deux appartements) et Vannes (trois biens), qui fait référence à une affaire au Havre où des loueurs ont été inquiétés avant d'être relaxés. Le jeune homme est aussi « ambassadeur Airbnb » en Loire-Atlantique, c'est-à-dire représentant de la « communauté des loueurs », à qui il a la lourde tâche d'expliquer la réglementation, de plus en plus restrictive, concernant le changement d'usage d'habitation en activité touristique, donc commerciale.

## Tensions immobilières et sociales

Car une soixantaine de villes en France ont pris conscience des tensions immobilières et sociales qu'engendre la massification des locations touristiques, et exigent une telle autorisation dès qu'il ne s'agit pas de la résidence principale. Nantes et sa métropole, par exemple, n'accordent qu'une autorisation provisoire de quatre ans, pour un seul logement à la fois, loué en nom propre, donc pas par l'intermédiaire d'une société. Paris exige bien plus : la compensation des mètres carrés loués aux touristes par des mètres carrés d'appartements d'habitation, ce qui est quasi impossible à réaliser.

**Lire aussi** | [Immobilier : ces métropoles qui voient leur prix grimper](#)

Cette réaction des grandes villes touristiques pousse ces nouveaux loueurs et sous-loueurs à s'intéresser aux banlieues et villes moyennes. C'est un des conseils vidéo de Quentin Doucier, 28 ans, « superhost Airbnb » – soit loueur vedette – qui possède vingt-deux appartements situés à moins d'une heure de Toulouse : « *Prospectez les petites villes économiquement actives, touristiquement attractives et bien desservies, par exemple Soissons, Mâcon, Angoulême, Draguignan, Bergerac, où les locataires sont des touristes, mais aussi des étudiants, des travailleurs de passage, contactés notamment grâce à un partenariat avec les centres de formation.* » Le Covid-19 et les confinements ont d'ailleurs eu peu de répercussions sur leur activité : les hôtels étant fermés, ces loueurs de meublés ont récupéré la clientèle des salariés en déplacement, personnels soignants, ouvriers de chantiers ou étudiants venus passer des concours.

**Lire aussi** | [Immobilier : comment Airbnb cannibalise le logement dans les grandes villes](#)

Ce commerce suscite en outre de nouveaux métiers. Bassel Abedi et son site Rendement locatif a mis au point un simulateur de rentabilité que consultent déjà 10 000 abonnés. Des « chasseurs immobiliers » se chargent de dénicher les bonnes affaires ou de fournir des appartements clefs en main avec travaux achevés. Eux aussi ont des conseils à vendre. C'est le cas de Mickael Zonta, avec son livre au titre enthousiaste, *Vive l'immobilier et vive la rente* (Paca Editions, 2019). Avec Manuel Ravier, il a fondé, en 2012, la société Investissement locatif, qui compte une soixantaine de salariés. « *Beaucoup de nos clients ne sont pas riches ni propriétaires de leur résidence principale, déclare M. Ravier. Ils veulent avant tout s'assurer un revenu pour leur retraite.* »

**Isabelle Rey-Lefebvre**

## Services

**CODES PROMOS**

avec Global Savings Group

- Yves Rocher : -50% sur une sélection d'articles
- Europcar : -15% sur votre location de voiture
- Red SFR : 15€ de remise sur votre panier
- Boohoo : -50% sur plusieurs catégories
- AliExpress : 5€ offerts dès 10€ d'achats
- Made.com : 50€ offerts dès 500€ d'achats
- Nike : jusqu'à -50% sur les articles en promotion

**Tous les codes promos**