

## Communiqué de presse

### « Reconversion de bureaux en logements : les clés d'une opération réussie », Cushman & Wakefield France dévoile sa nouvelle étude portant la parole d'experts de la reconversion

Neuilly sur seine, le 17 décembre 2025 – Malgré l'ampleur inédite de la vacance tertiaire en Île-de-France, qui atteint aujourd'hui 6,1 millions de mètres carrés, et un déficit annoncé de plusieurs millions de logements d'ici 2050, la transformation des bureaux en logements demeure un exercice bien plus complexe qu'il n'y paraît. La nouvelle étude publiée par Cushman & Wakefield met en perspective les écueils, les difficultés rencontrées et dresse les bonnes pratiques à travers 9 témoignages d'experts qui ont développé ces opérations atypiques.

Avec près de 14 000 logements<sup>1</sup> issus de la reconversion de bureaux en logements sur ces 10 dernières années et un peu plus de 11 000 logements en cours de production, la reconversion ne représente aujourd'hui qu'une goutte d'eau dans l'océan des besoins en matière de production de logements. Il n'en demeure pas moins qu'elle contribue aux 4 millions de résidences principales estimées manquantes à l'horizon 2050<sup>2</sup>.

À travers le parcours de neuf experts qui sont, ou ont été, amenés à reconvertir des immeubles de bureaux en logements, les témoignages montrent qu'une opération de reconversion est risquée, longue et non garantie. À cela s'ajoute la nécessité de mobiliser des sources de capitaux différenciées de celles des opérations plus traditionnelles, mais surtout de développer une expertise très spécifique, car le modèle d'affaires, la gestion et les compétences des équipes mobilisées ne sont pas parfaitement identiques à celles de la construction.

« Parmi les investisseurs, nombreux sont ceux qui sont encore fortement exposés aux bureaux périphériques. Si, au cours de la dernière décennie, de nombreuses opérations d'arbitrage ont été engagées afin de réduire cette exposition, il n'en demeure pas moins que, dans les conditions de marché actuelles, deux alternatives s'offrent à ces acteurs : être contraints de vendre à un prix fortement dégradé compte tenu des conditions de marché actuelles ou de réaliser lui-même la reconversion. » souligne **Aymeric Sevestre, Head of Capital Markets chez Cushman & Wakefield France.**

Mais, dans ce parcours jalonné de difficultés, les entretiens ont permis d'identifier un chemin critique permettant de minimiser les risques habituels afférents à la conduite de ce type d'opération, ou tout du moins de les anticiper.

La réussite d'un projet tient d'abord au territoire dans lequel il s'inscrit. Les opérations menées dans des quartiers déjà résidentiels ou en transition bénéficient d'une meilleure acceptabilité et d'un ancrage urbain plus naturel.

---

<sup>1</sup> Base Sit@del operations de plus de 1 000 m<sup>2</sup> de reconversion de bureaux vers le logement livrées

<sup>2</sup> Rapport du SDES sur les besoins en logement à l'horizon 2050

Le potentiel de marché constitue un second critère. Dans les secteurs tertiaires fragilisés, la transformation peut devenir un instrument de revitalisation, à condition d'être portée par une volonté politique claire.

Enfin, l'immeuble lui-même reste la pierre angulaire de toute reconversion. Sa structure, la profondeur de sa trame, la capacité à ouvrir des vues ou à créer des espaces extérieurs déterminent la faisabilité du projet.

*« Les défis sont de taille, mais c'est avec l'engagement de tous les acteurs de la filière que nous pourrions nous saisir efficacement de la reconversion des immeubles de bureaux en logements. Cette étude témoigne qu'il existe un chemin critique qui mène au succès de ces opérations. Grâce aux efforts de l'industrie, la connaissance du stock à reconvertir s'améliore, ainsi que les territoires à cibler en priorité et les bonnes pratiques à employer. »*, précise **Laurence Bouard, Head of Research chez Cushman & Wakefield France.**

Dans ce contexte, garantir le succès d'une opération de reconversion passe d'abord par une autre manière de communiquer. Les professionnels rencontrés sont unanimes : il faut placer les discussions avec les collectivités en amont de toute réflexion ou identification de foncier.

-FIN-

#### **CONTACTS MEDIA CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE**

**Galivel & Associés**

**Carol Galivel / Julien Michon / Tiphane Rouaud**

[galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com)

Tel : +33 1 41 05 02 02

#### **À propos de Cushman & Wakefield**

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE : CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec 52 000 collaborateurs, 400 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 9,4 milliards de dollars en 2024, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Animé par la conviction que l'excellence est une quête permanente et fidèle à son positionnement de marque « Better never settles », le Groupe est régulièrement récompensé pour sa culture d'entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.cushmanwakefield.com](http://www.cushmanwakefield.com)