

Communiqué de presse

Le luxe redéfinit les règles du marché immobilier français

Paris, 6 juillet 2026

La croissance des grandes fortunes et l'évolution des attentes des clientèles aisées transforment en profondeur le marché immobilier français. Dans une étude consacrée au luxe et à son impact immobilier, Knight Frank met en évidence une mutation structurelle : le luxe ne constitue plus un segment, mais un facteur déterminant de création de valeur. Dans un environnement plus contraint et sélectif, les critères traditionnels, à commencer par la localisation, ne suffisent plus. La performance des actifs repose désormais sur leur capacité à combiner rareté, services, image et expérience.

Points clés

- **Le luxe, pilier stratégique de l'économie française**, avec une industrie ultra-compétitive et structurante pour l'ensemble des territoires : les grandes villes comme leur périphérie, la France rurale comme celle d'Outre-mer.
- **Une croissance continue des grandes fortunes**, moteur durable de la demande immobilière haut de gamme.
- **Une mutation des attentes : du produit à l'expérience**, qui redéfinit les critères de valeur immobilière.
- **Une premiumisation généralisée des marchés immobiliers**, du résidentiel aux bureaux en passant par l'hôtellerie.
- **Une polarisation accrue des marchés**, au profit des actifs capables d'offrir un univers complet et différenciant.

Le luxe, une industrie structurante au cœur de l'économie française

Leader mondial du luxe, la France bénéficie d'un positionnement unique porté par ses grands groupes (LVMH, Hermès, L'Oréal, Kering) et par un savoir-faire historique, qui irrigue l'ensemble du territoire. Avec plus de **76 milliards d'euros d'exportations en 2025**, le secteur constitue un moteur majeur de création de richesse et un levier de compétitivité à l'international. Au-delà de sa performance économique, le luxe se distingue par sa capacité à structurer des écosystèmes territoriaux complets, associant production, distribution et valorisation immobilière.

Une nouvelle équation de la valeur immobilière

Dans un marché plus exigeant, la simple localisation ne suffit plus. L'étude met en évidence l'émergence d'un nouveau standard de valeur, fondé sur cinq piliers : **rareté, service, usage, image et expérience**. Cette évolution reflète la transformation du luxe lui-même : d'un modèle centré sur la possession, il évolue vers une logique d'expérience globale, ce qui se traduit directement dans l'immobilier.

Ainsi, les actifs les plus performants ne sont plus seulement les mieux situés, mais ceux capables d'offrir une expérience utilisateur complète, des services différenciants et une identité forte et reconnaissable.

La croissance des grandes fortunes, moteur clé de l'immobilier de luxe

Le nombre d'Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI, individus dont le patrimoine est estimé à plus de 30 millions de dollars US) continue de progresser à l'échelle mondiale, avec une dynamique qui devrait encore s'accélérer à horizon 2031. Cette croissance soutient directement les marchés immobiliers haut de gamme, à la fois **comme débouché résidentiel**, avec une demande internationale renforcée, et **comme une classe d'actifs d'investissement**, privilégiée pour sa dimension tangible et sécurisante. L'immobilier s'impose ainsi comme un pilier central des stratégies patrimoniales, combinant usage, diversification et création de valeur.

Knight Frank
7 Place Vendôme, 75001 Paris,
+33 1 43 16 88 88

knightfrank.fr

Your partners in property

Une premiumisation généralisée des marchés immobiliers

Sous l'effet de ces dynamiques, l'ensemble des classes d'actifs immobiliers connaît une montée en gamme qui se décline autour de marqueurs spécifiques à chaque classe d'actifs :

Résidentiel

- Forte progression des prix et des volumes sur les marchés prime (supérieure au marché conventionnel à Paris, dans les Alpes et dans la French Riviera).
- Essor des résidences de marque et des biens « clé en main ».
- Importance croissante des services (conciergerie, gestion, expériences).

Bureaux

- Émergence de bureaux ultra-premium, intégrant services, flexibilité et networking.
- Montée des clubs privés et espaces hybrides.
- Transformation du bureau en lieu d'expérience et d'appartenance à l'entreprise.

Commerce et hôtellerie

- Concentration accrue sur des artères iconiques.
- Développement de concepts expérientiels.
- Montée en gamme rapide de l'hôtellerie, notamment sur le segment 5 étoiles.

Une polarisation accrue des marchés immobiliers

L'étude souligne une fragmentation croissante des marchés désormais structurés autour d'actifs capables d'incarner les codes du luxe qui concentrent la valeur, et, les autres actifs qui subissent une pression accrue. Cette logique s'observe à toutes les échelles, c'est-à-dire entre territoires (Paris vs destinations lifestyle comme les Alpes ou la Côte d'Azur), entre quartiers et jusqu'au niveau des immeubles eux-mêmes.

Le luxe n'est plus un segment, mais un principe structurant de l'immobilier

« Ce que montre cette étude, c'est une transformation en profondeur des marchés immobiliers. Le luxe ne se contente plus de soutenir certains segments : il redéfinit les critères mêmes de ce qui crée de la valeur. Dans un environnement plus sélectif, les actifs capables d'intégrer expérience, service et image capteront l'essentiel de la demande et des investissements. » conclut **Magali Marton, Directrice Etudes & Recherche, Knight Frank France.**

Contacts Presse :

Galivel & Associés – Carol Galivel / Doriane Fougères
01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63 | galivel@galivel.com
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - www.galivel.com

Magali Marton – Directrice Études & Recherche
06 12 17 18 94 | magali.marton@fr.knightfrank.com

Mathilde Capbern – Directrice Marketing & Communication
07 63 04 46 30 | mathilde.capbern@fr.knightfrank.com

Knight Frank en bref

Fondé il y a plus de 125 ans en Grande-Bretagne, le groupe Knight Frank apporte aujourd'hui son expertise comme conseil international en immobilier grâce à plus de 20 000 collaborateurs intervenant depuis plus de 600 bureaux dans 50 pays. Sa branche française, créée il y a plus de 50 ans à Paris intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise et résidentiel.

Avec 130 collaborateurs, Knight Frank France est organisée autour de 7 lignes de service : l'investissement (Capital Markets), la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier & Landlord Strategy and Solutions), l'aménagement d'espaces (Design & Delivery), le département locatif commerces (Retail Leasing), l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory, le résidentiel prime. Knight Frank est également présent à Lyon.