

Communiqué de presse

Investir oui... mais dans des actifs réellement liquides !

Knight Frank révèle une nette polarisation du marché de l'investissement et un potentiel de cession divisé par 2 d'ici 2029

Paris, le 15 décembre 2025 - Knight Frank France publie *Décryptage #2 – De l'intention aux actes*, une analyse croisée des intentions d'investissement et des comportements réels des investisseurs sur le marché français de l'immobilier d'entreprise (2019–2025). L'étude met en évidence un écart persistant entre les intentions déclarées par les investisseurs et les flux de capitaux réellement engagés, et une polarisation accrue de la demande sur les actifs prime et les emplacements les plus liquides. Par ailleurs, si environ 90 milliards d'euros d'actifs immobiliers pourraient *théoriquement* arriver à maturité entre 2026 et 2029*, seulement 41 à 42 milliards d'euros seulement seraient effectivement échangeables dans les conditions actuelles du marché.

Un désir de diversification mais un marché malgré tout polarisé autour du bureau prime

Les intentions d'investir ne se concrétisent pas nécessairement au travers de transactions, rendues plus compliquées à exécuter dans la conjoncture actuelle du marché. L'étude montre que le bureau demeure la classe d'actifs dominante dans les allocations des investisseurs, mais que l'essentiel des transactions se concentre désormais dans Paris intra-muros et les quartiers les plus recherchés. L'immobilier industriel confirme sa solidité structurelle, porté par des taux d'occupation élevés et des baux longs, tandis que le commerce surprend par sa résilience, soutenue par la diversité de ses segments et le regain d'intérêt dans le commerce physique. Les actifs de diversification – santé, résidentiel géré, hôtellerie – peinent, quant à eux, à transformer leur potentiel en volumes investis, freinés par la rareté de l'offre et la spécificité des business models des opérateurs.

Des durées de détention différentes révèlent un marché à plusieurs vitesses

Le calcul et l'analyse des durées de détention des actifs effectivement revendus révèlent des cycles différenciés selon les classes d'actifs et les profils d'investisseurs : environ sept ans pour les bureaux, huit ans pour le commerce, six ans pour l'industriel et quatre ans pour l'hôtellerie. La durée de détention varie également selon le profil des investisseurs : les SCPI et les assureurs privilégient la stabilité et la mutualisation, d'où une possession plus longue. Les foncières cotées et les fonds d'investissement gèrent leur portefeuille d'actifs de manière plus dynamique et sont capables d'exploiter au mieux le momentum du marché en arbitrant plus rapidement. Cette diversité de stratégies crée un marché à plusieurs vitesses, où la rotation du capital devient un marqueur de différenciation.

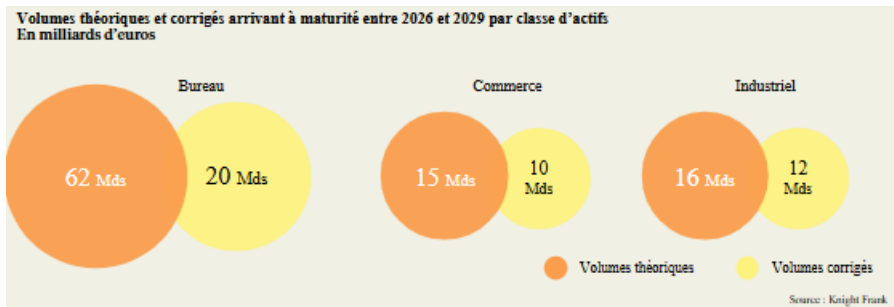
Mur de maturité en vue : seule la moitié des actifs cessibles serait réellement liquide

Knight Frank estime qu'environ 90 milliards d'euros d'actifs (≈ 67 % de bureaux, 16 % de commerce, 18 % d'industriel) pourraient théoriquement arriver à maturité entre 2026 et 2029, dont seulement 41 à 42 milliards d'euros seraient effectivement échangeables dans les conditions actuelles du marché. Ce constat traduit un environnement devenu ultra sélectif, où la valeur d'un actif repose autant sur sa performance financière que sur sa capacité à être cédé dans de bonnes conditions. Les SCPI concentrent une large part des volumes arrivant à maturité mais une part moindre des actifs effectivement cessibles, tandis que les foncières cotées et les fonds à gestion active montrent une capacité supérieure d'arbitrage et de repositionnement de leur portefeuille.

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

knightfrank.fr

Your partners in property



La période 2026–2029 s'annonce donc comme une phase de rééquilibrage et de ré-ancrage, marquée par la sélectivité, la rationalité et la gestion active des portefeuilles.

« Le nouveau cycle du marché de l'investissement qui s'ouvre ne se jouera pas sur le volume, mais sur la lisibilité et la liquidité des actifs. Notre analyse montre qu'à peine la moitié des actifs immobiliers arrivant à maturité d'ici 2029 est réellement échangeable dans le contexte actuel. Les acteurs qui sauront arbitrer avec discernement, anticiper la liquidité et accompagner la transformation de leurs actifs seront les mieux positionnés pour en capter la valeur à partir de 2026. »
analyse Magali Marton, Directrice Études & Recherche, Knight Frank France.

**Estimation basée sur le calcul de durée de détention type par type d'investisseur et classe d'actifs immobiliers (bureaux, commerces, entrepôts et locaux d'activité, hôtellerie).*

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 intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise et résidentiel. Avec 120 collaborateurs intervenant depuis Paris, Knight Frank France est organisée autour de 5 lignes de service : la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier & Landlord Strategy and Solutions), l'aménagement d'espaces de travail (Design & Delivery), l'investissement (Capital Markets), le département locatif commerces (Retail Leasing) et l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory.