

Communiqué de presse

Les grandes fortunes mondiales renforcent leur empreinte immobilière dans un contexte de recomposition des stratégies d'investissement

Paris, 27 mai 2026

À l'occasion de la publication de la 20^{ème} édition du Wealth Report, Knight Frank met en lumière les grandes tendances qui structurent aujourd'hui les stratégies immobilières des grandes fortunes à travers le monde. Dans un environnement économique marqué par des incertitudes géopolitiques et une croissance plus modérée, les Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI*) affichent une capacité d'adaptation et une sélectivité croissante dans leurs choix d'allocation d'actifs.

Points clés

- Une croissance soutenue des grandes fortunes mondiales, avec une progression plus rapide que le PIB et une augmentation attendue de près de +33 % des UHNWI d'ici 2031, confirmant la solidité de la création de richesse.
- Des stratégies d'investissement de plus en plus globales et sophistiquées, marquées par une forte mobilité géographique des investisseurs et le développement du multi-ancrage pour capter opportunités, réseaux d'informations et talents.
- Un secteur immobilier, qui reste un pilier central de l'allocation patrimoniale, représentant une part significative des portefeuilles (~21 %) et bénéficiant de son statut d'actif tangible et résilient dans un environnement incertain.
- Une sélectivité accrue des investissements (« flight to quality »), avec une préférence pour les actifs prime et les secteurs portés par des fondamentaux structurels solides (data centers, résidentiel et logistique).
- Une montée en puissance des capitaux privés, de plus en plus présents sur l'ensemble des classes d'actifs immobiliers (hôtellerie, résidentiel en bloc ou encore commerces), contribuant à la transformation des marchés et à l'émergence de nouveaux formats d'investissement.

Une croissance structurelle des grandes fortunes mondiales

Le nombre d'individus disposant de plus de 30 millions de dollars d'actifs (UHNWI) continue de progresser à un rythme soutenu, supérieur à celui de l'économie mondiale (+5,3 % par an entre 2021 et 2026). Il atteint ainsi plus de 713 000 personnes en 2026 et pourrait approcher le million à horizon 2031. Cette dynamique confirme la solidité des fondamentaux de la création de richesse à l'échelle mondiale, portée notamment par l'Amérique du Nord, qui concentre, à elle seule, 37 % de cette population, mais aussi par l'Asie-Pacifique et le Moyen-Orient, dont la croissance s'accélère.

Au-delà de leur progression, ces fortunes se caractérisent par une mobilité accrue et une diversification géographique stratégique, avec une tendance à s'implanter dans plusieurs lieux géographiques afin d'accéder aux meilleures opportunités d'investissement, aux réseaux d'informations et aux collaborateurs les plus talentueux à l'échelle globale.

L'immobilier, pilier central de l'allocation patrimoniale

Dans ce contexte, l'immobilier continue de s'imposer comme une classe d'actifs incontournable. Les grandes fortunes détiennent plusieurs biens immobiliers et consacrent environ 21 % de leur patrimoine à l'immobilier d'investissement. Au-delà de son rôle financier, l'immobilier est perçu comme un actif tangible et sécurisé, particulièrement recherché dans les périodes d'incertitude. Cette appétence se traduit également par le développement de stratégies de co-investissement, permettant de mutualiser les risques et d'accéder à des opérations de plus grande envergure.

Une sélectivité accrue des stratégies d'investissement

Face à un environnement plus contraint en capitaux, les investisseurs privés privilégient désormais une approche sélective, orientée vers des actifs soutenus par des fondamentaux structurels solides.

Parmi les secteurs les plus recherchés figurent notamment les data centers et les infrastructures énergétiques, portés par l'essor de l'intelligence artificielle, le résidentiel, soutenu par des dynamiques démographiques durables, et la logistique, renforcée par les enjeux de résilience des chaînes d'approvisionnement. Dans l'immobilier traditionnel, cette évolution se traduit par un phénomène de « flight to quality », au profit des actifs prime, mieux localisés et offrant des performances durables, tandis que les actifs secondaires font face à une pression accrue.

Knight Frank

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

knightfrank.fr

Your partners in property

Résidentiel haut de gamme : des dynamiques différenciées mais résilientes

Le segment résidentiel prime affiche une croissance de ses prix d'acquisition de +3,2 % à l'échelle mondiale en 2025, avec une accélération notable en Europe (de +2,6% en 2024 à 3,3% en 2025) et une surperformance des marchés liés aux résidences de loisirs, notamment dans les Alpes. En France, la progression des prix du résidentiel haut de gamme atteint +3,5 % en 2025, portée par la vitalité des marchés de villégiature et la résilience de Paris (+1,3%). La capitale française confirme ainsi son statut de valeur refuge, avec une clientèle majoritairement internationale – représentant environ 75 % des acquéreurs – et une diversification des profils d'investisseurs, marquée notamment par la montée en puissance des acheteurs du Moyen-Orient et le retour des fortunes asiatiques. Parmi les villes monde, Paris présente la meilleure progression des prix de son segment haut de gamme (+0,8% pour New York et -4,7% pour Londres).

Les stations alpines françaises mais aussi les destinations de la Côte d'Azur affichent une croissance de prix de l'ordre de 4,6% et 2,5% ; la rareté des produits combinée à une montée en gamme généralisée explique ce phénomène. S'agissant des Alpes, le changement climatique et l'évolution des modes de vie modifient en profondeur la vision des investisseurs privés qui considèrent désormais ces destinations comme des alternatives pertinentes pour une occupation à plein temps.

Une montée en puissance des capitaux privés

Le rôle des capitaux privés dans l'immobilier ne cesse de se renforcer, en particulier sur le segment résidentiel en bloc, où plus de 2,2 milliards d'euros ont été investis en France entre 2021 et 2025. Ces investisseurs privilégient des opérations de taille intermédiaire et contribuent à faire évoluer le marché vers des formats plus diversifiés, intégrant notamment des résidences services, du coliving ou encore des concepts « branded » (résidences de marque haut de gamme), un produit en phase de développement en France.

Plus largement, leur agilité et leur capacité à se positionner rapidement sur des opportunités renforcent leur poids dans l'ensemble des classes d'actifs, du résidentiel à l'hôtellerie en passant par le commerce. En immobilier d'entreprise, le poids des capitaux privés a été multiplié par deux en 5 ans pour atteindre 22% des volumes investis en 2025 en commerces et 44% en hôtellerie. Les perspectives à court et moyen terme sont porteuses pour les capitaux privés alors que les taux obligataires et ceux de financement sont orientés à la hausse : leur compréhension des fondamentaux des classes d'actifs immobiliers les plus plébiscités leur permet d'identifier les opportunités les plus intéressantes dans un panel croissant de géographies. Les grandes fortunes devraient donc continuer d'animer le marché de l'investissement immobilier direct en 2026 et 2027.

« Cette 20^{ème} édition du Wealth Report met en évidence une évolution majeure des stratégies des grandes fortunes : plus globales, plus sélectives et de plus en plus structurées. Dans ce contexte, l'immobilier s'impose plus que jamais comme un pilier de diversification et de sécurisation des patrimoines, avec une préférence marquée pour les actifs prime et les marchés les plus liquides et internationalisés, à l'image de Paris. » souligne Magali Marton, directrice du département Études & Recherche de Knight Frank.

* Individus disposant de plus de 30 millions de dollars d'actifs (UHNWI)

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 120 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.

7, place Vendôme, 75001 Paris
www.knightfrank.fr