

Communiqué de presse

Diversification et montée en gamme pour le résidentiel en bloc en 2025

Paris, le 12 Mars 2025 – A l’occasion du MIPIM 2025 et de la structuration de la ligne de métier Capital Markets Résidentiel en France, les experts de Knight Frank publient ce jour une nouvelle étude consacrée à la vente en bloc d’actifs résidentiels sur le marché en France.

Cette classe d’actif a généré à l’échelle mondiale plus de 192 milliards d’euros de transaction en 2024 (+12% en un an), dont 41 milliards d’euros investis en Europe. Dans ce contexte, la France – avec 3,5 milliards d’euros d’opérations relevées - reste encore assez loin du Royaume-Uni et de l’Allemagne où le niveau d’activité est proche des 10 milliards d’euros engagés. L’absence de portefeuilles d’envergure en 2024 a pénalisé les volumes d’investissement tant dans la poche classique (3 milliards d’euros d’acquisitions) que dans celle du géré (550 millions d’euros, -55% en un an) dominée à nouveau cette année par le coliving, produit phare plébiscité par les investisseurs. Le grippage du crédit immobilier et donc de l’accession à la propriété maintient le marché locatif libre sous pression comme en atteste un indice de tension au plus haut niveau tant en Ile-de-France qu’en région (4,38 sur l’ensemble de la France en 2024, contre 3,35 en 2023 et 2,71 en 2022). Les loyers des logements en Ile-de-France affichent une croissance moyenne de 3% en 2024 alors qu’en région les évolutions sont plus contrastées, de -4,6% pour Saint-Etienne à +4,3% à Metz.

Les fonds d’investissement, les family office et les bailleurs de logements intermédiaires ont été les grands animateurs du marché de la vente en bloc résidentielle en 2024 – 30% de parts de marché chacun – profitant de la période compliquée que traversent les SCPI /OPCI (10% du montant total investi) et de la contraction d’activité du côté des assurances.

Pour autant, l’appétence des investisseurs pour le résidentiel reste forte et s’inscrit dans une recherche de diversification des classes d’actifs et de leurs risques. L’appétit d’un nombre croissant d’investisseurs pour les classes d’actifs résidentielles résilientes dont les fondamentaux démographiques (vieillesse de la population totale, augmentation et internationalisation des étudiants, morcellement et spécialisation du parcours résidentiel, mobilité des salariés entre autres) garantissent une pérennité de la demande. Ce phénomène de diversification des portefeuilles d’actifs immobiliers des investisseurs devrait ainsi les conduire à augmenter leur exposition au résidentiel via une détention directe des actifs. La limite de cet exercice tient dans la faible rotation de cette classe d’actifs où les durées de détention sont plus longues et où le ralentissement de la production neuve de logements prive aujourd’hui les acquéreurs institutionnels d’un pipeline d’opérations fourni et diversifié. De surcroît, les deux prochaines années vont voir un enchaînement d’échéances électorales (municipales en 2026 et présidentielles en 2027) peu propices à la délivrance de permis de construire et au soutien d’une politique de logements ambitieuse.

Le retour des investisseurs étrangers sur le marché français en 2025 et au-delà, pourrait être une chance pour le marché résidentiel en bloc en France. En plus d’apporter un renouveau dans les flux de capitaux, ces acteurs seront apporteurs de concepts novateurs en termes de résidentiel avec services (étudiants et coliving), ils participeront également à

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

knightfrank.fr

Your partners in property

l'émergence du BTR (Built to Rent avec services) ou encore, sur le segment haut de gamme, à la multiplication des « branded residences » adossées à des marques de luxe hôtelières. Plus classiquement, l'attrait de « la belle pierre » parisienne reste fort chez certains investisseurs long terme (assurances, fonds souverains étrangers, fonds moyens orientaux, family office) dont les capacités d'investissement sont importantes. Une logique opérateurs – investisseurs pourrait aussi trouver son modus operandi à l'image de ce qui s'observe sur les actifs de santé, en attendant des levées de fonds d'investissement thématiques à destination du résidentiel.

*« Fort de fondamentaux sains et pérennes et d'une conjoncture financière en voie de normalisation, le marché résidentiel en bloc aborde l'année 2025 avec de sérieux atouts, mais aussi quelques défis à relever. » analyse **Chrystèle Villotte, Head of Capital Markets Living & Care de Knight Frank France.** « Le renouveau des concepts résidentiels est un relais de croissance puissant pour le marché de l'investissement alors que beaucoup d'acteurs disent vouloir accroître leur exposition sur cette classe d'actifs où la partie servicielle et une montée de gamme aux standards internationaux deviennent centrales dans la réussite des opérations en cours de développement. Reste à pérenniser un cadre normatif lisible et soutenable pour les investisseurs institutionnels, tant français qu'étrangers ».*

Contact 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

Contact Knight Frank :

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 27 000 collaborateurs intervenant depuis plus de 740 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 plus de 100 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.

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