

39ème Baromètre MSCI de l'investissement immobilier Français

2026 : À la recherche d'un nouvel équilibre

Juin 2026 — en association avec BPCE Solutions immobilières



Avant-propos

MSCI et BPCE Solutions immobilières vous présentent la 39ème édition de leur Baromètre de l'Investissement sur les anticipations de marché et des intentions d'investissement pour 2026. Cette édition s'appuie sur les retours d'un panel d'investisseurs gérant plus de 300 milliards d'euros d'actifs en patrimoine immobilier, offrant un éclairage et une analyse approfondie sur les perspectives 2026.

Le marché de l'immobilier français s'est retrouvé fortement perturbé par différents chocs, dont une des causes fut une forte remontée des taux. Les signes d'une reprise et d'un regain d'optimisme chez les investisseurs étaient palpables fin 2025. Pour autant, mars 2026 a montré des signes de ralentissement, comme en témoignent les volumes investis en immobilier d'entreprise au 1er trimestre, qui s'établissent à moins de 2 milliards investis.

En effet, le conflit au Moyen-Orient et son impact sur l'inflation ont conduit à une hausse des taux directeurs en ce mois de juin. La Banque de France a d'abord anticipé une inflation de 1,7% en 2026 dans son scénario de base en mars, révisé à 2,5% en juin avec un autre scénario plus défavorable de 4%.

Une réaction immédiate fut la remontée de l'OAT 10 ans, réduisant la prime de risque bureaux QCA *prime* qui était en cours de reconstitution. Elle était de 85 points de base à la veille du conflit, le 27 février 2026, et s'est retrouvée fortement réduite à 36 points de base mi-mars. Elle s'établit à 63 points de base début juin, un niveau encore trop faible.

Les résultats de l'enquête réalisée courant mai témoignent d'un certain attentisme qui se traduit notamment dans les volumes d'investissement attendus en immobilier d'entreprise. Si les investisseurs estimaient que le volume global d'investissement pourrait attendre 16,1 milliards d'euros en 2026 fin 2025, ils l'anticipent désormais à 13,3 milliards d'euros pour 2026. Malgré un marché ralenti, la signature de transactions d'envergure devrait contribuer à atteindre ces volumes.

Pour autant, la situation reste contrastée : peu de répondants anticipent une hausse de leurs acquisitions (38%) tandis qu'une grande majorité s'oriente vers une hausse des cessions (58%) témoignant d'un écart important entre nombre d'acheteurs et de vendeurs.

En termes d'actifs privilégiés à l'achat par les investisseurs, le bureau parisien perd la première place qu'il occupait depuis plus de 4 éditions du Baromètre pour prendre la 4ème place et laisser sur le podium des intentions d'investissement : la logistique et les locaux d'activités, l'hôtel et le résidentiel classique.

Du côté du marché utilisateur, le ralentissement observé sur la demande placée en Île-de-France, conjugué à l'augmentation continue de l'offre immédiate, se traduit par un rallongement marqué du délai d'écoulement théorique des bureaux. BPCE Solutions immobilières l'estime à 4 années au T1 2026 contre 3,3 une année auparavant.

Les investisseurs se tournent également vers l'étranger, avec un attrait tout particulier pour l'Europe du Sud. Cela se traduit sur les taux de rendement. A titre d'exemple, il s'établit à 4,25% pour les bureaux *prime* à Barcelone, en baisse de 25 pb.

Nous vous invitons à consulter les analyses approfondies de ce Baromètre fournissant des perspectives sur le marché immobilier, sur ses défis et les opportunités à venir.



Béatrice de Quinsonas

Directrice Recherche
BPCE Solutions immobilières

À PROPOS DU BAROMÈTRE

Seize ans d'anticipations des grands investisseurs

Depuis seize ans, les principales sociétés d'investissement opérant en France font confiance à MSCI pour recueillir leurs anticipations sur les grandes tendances du marché immobilier. L'étude du Baromètre MSCI, réalisée en association avec BPCE Solutions immobilières, a été menée en mai 2026, après des espoirs de reprise, chahutés par le contexte géopolitique et le retour de l'inflation. Les investisseurs ayant répondu au Baromètre gèrent plus de 300 milliards d'euros de patrimoine immobilier.

En association avec BPCE Solutions immobilières

Nous remercions tous nos panélistes.

ACM

AEW

AG2R LA MONDIALE

Amundi Immobilier

Ardian

BNP AM Alts

BNPP CARDIF

CDC Investissement Immobilier

Ceetrus

CNP Assurances CA

Colliers Global Investors

DENTRESSANGLE Immobilier Logistique

EDF Invest

Euryale

Groupama Immobilier

Groupe Agrica

Immobilière Dassault

La Française REM

La France mutuelliste

La Mutuelle Générale

Makaloff Humanis

OFI Invest Real Estate

PIMCO Prime Real Estate

Remake Asset Management SEGRO

SEGRO

Société de la Tour Eiffel

Swiss Life Asset Managers France

Union Investment



Une allocation à l'immobilier sous pression

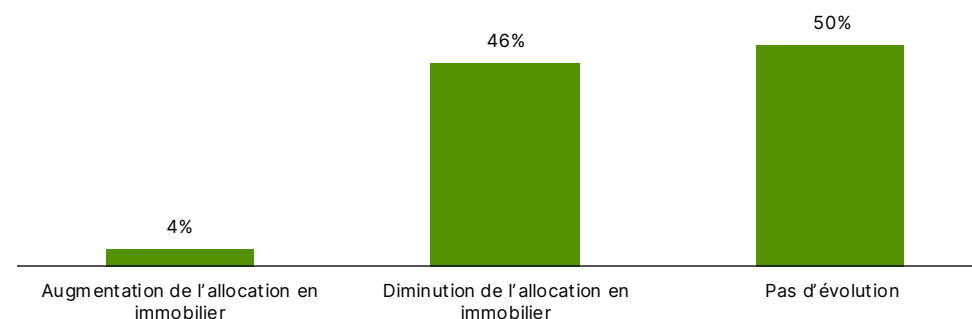
Pour la première fois depuis juin 2024, une proportion significative des répondants anticipe **une diminution de leur allocation en immobilier** par rapport aux actions ou aux obligations en 2026.

Seulement 4% prévoient une hausse et 50% une stabilité. C'est un basculement net par rapport au baromètre précédent à fin 2025, où les opinions se partageaient à parts égales entre hausse et baisse (23% chacune).

En six mois, de nouvelles tensions géopolitiques et un retour de la perspective de remontée des taux ont accentué les interrogations sur la proportion à accorder à l'immobilier dans les portefeuilles. Les modèles d'allocation construits sur plusieurs décennies de taux bas étaient déjà remis en question. La remontée de l'OAT 10 ans début 2026, causée par un retour de l'inflation et des anticipations de taux directeurs plus élevés, a comprimé encore la valorisation de l'immobilier et réduit l'écart de rendement relatif. Dans ce contexte perçu de plus en plus comme un régime normal, non comme un phénomène transitoire, l'immobilier peine à justifier le supplément de rendement qu'il exige, face à des produits plus simples comme les obligations. Une réallocation vers l'infrastructure, les matières premières et la dette privée est également en cours chez plusieurs acteurs institutionnels.

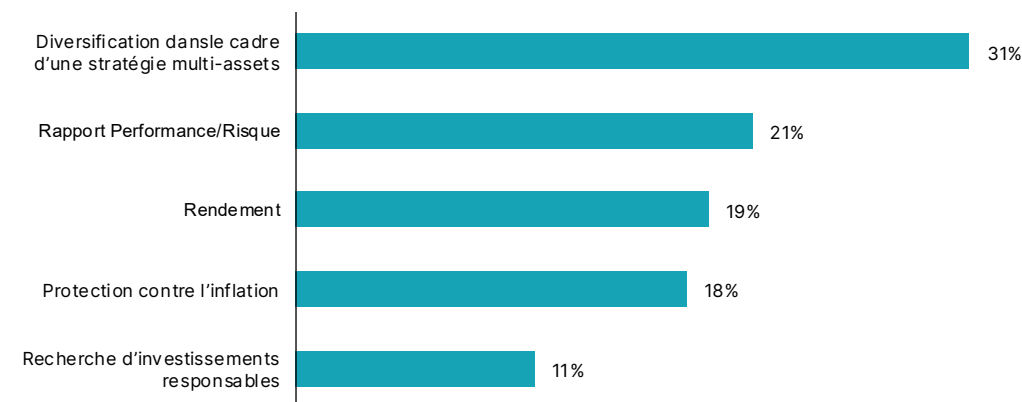
Les moteurs d'une allocation en immobilier non coté se sont réorientés. **La diversification dans une stratégie multi-actifs** arrive largement en tête des opinions : les investisseurs conserveraient l'immobilier d'abord comme outil de décorrélation. Le rapport performance/risque et le rendement suivent, alors que la protection contre l'inflation, autrefois argument central, n'arrive qu'ensuite. Le facteur de la recherche d'investissements responsable favorisant l'immobilier est relégué en fin de classement.

Quelle évolution de l'allocation en immobilier par rapport aux actions ou aux obligations anticipez-vous en 2026 ?



Source : Baromètre MSCI

Quelles seront les principaux facteurs d'allocation en immobilier non coté en 2026 ?



Source : Baromètre MSCI

Anticipations de volumes : une amélioration en 2027

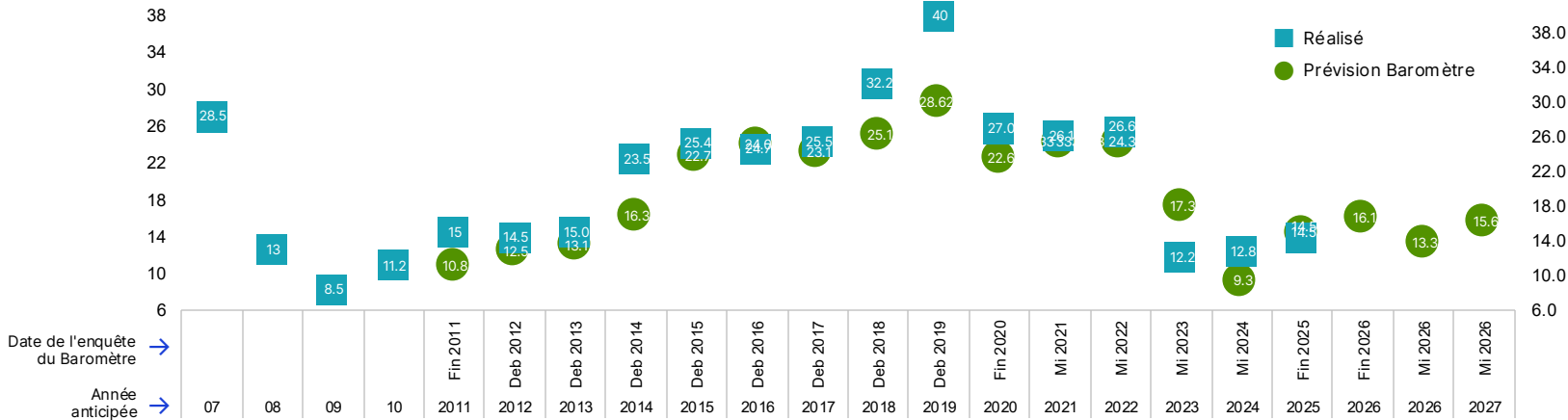
Les prévisions de volumes d'investissement en immobilier d'entreprise banalisé en France s'établissent à **13,3 milliards d'euros pour 2026**, puis à **15,6 milliards pour 2027**. Ce chiffre pour 2026 est en retrait par rapport aux attentes de l'édition précédente et est en deçà du volume d'investissement réalisé en 2025. L'espoir d'une reprise a été contrarié par les conditions macroéconomiques du début d'année. Le premier trimestre 2026, estimé à 1,9 milliard d'euros (source : BPCE Solutions immobilières) s'est d'ailleurs soldé par une contraction de 48% du volume d'investissement par rapport au 1er trimestre 2025. La remontée désormais prévue pour 2027 reflète davantage l'espoir d'une amélioration que l'anticipation d'une reprise franche, une distinction à souligner après cinq années marquées par des incertitudes successives.

La **remontée des taux d'intérêt** se renforce comme premier frein à l'investissement pour 35% des répondants, en lien avec les prévisions de hausses de taux de la part de la BCE en juin.

La dégradation de l'environnement économique est le deuxième obstacle identifié tandis que le resserrement des conditions de financement progresse par rapport à l'édition précédente, en raison des inquiétudes sur les taux. À l'inverse, l'incertitude sur la collecte recule nettement (5% des répondants contre 13% précédemment).

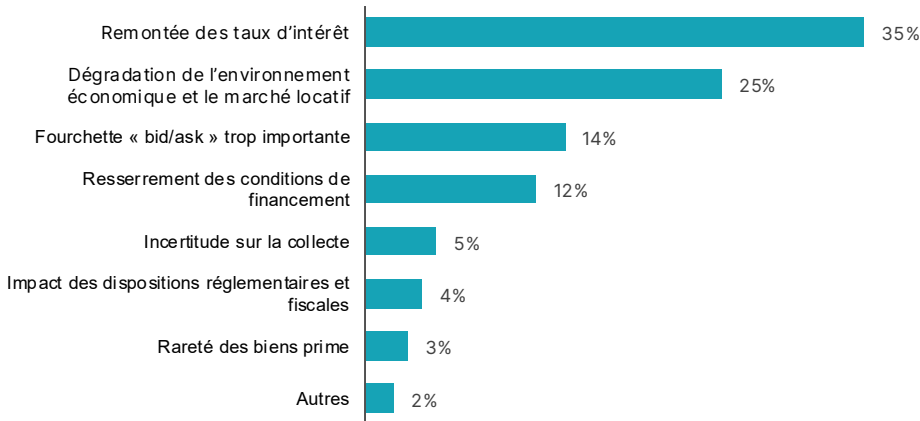
Le troisième point d'attention concerne l'écart « bid/ask ». Les vendeurs maintiennent des prix que les acheteurs jugent parfois incompatibles avec leurs objectifs de rendement, ce qui peut provoquer l'avortement de plusieurs transactions en cours de négociation.

Anticipations du volume global d'investissement en France en immobilier d'entreprise banalisé (en milliards d'euros)



Source : BPCE Solutions immobilières - Baromètre MSCI

Principaux freins à l'investissement anticipés en 2025



Source : Baromètre MSCI



MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

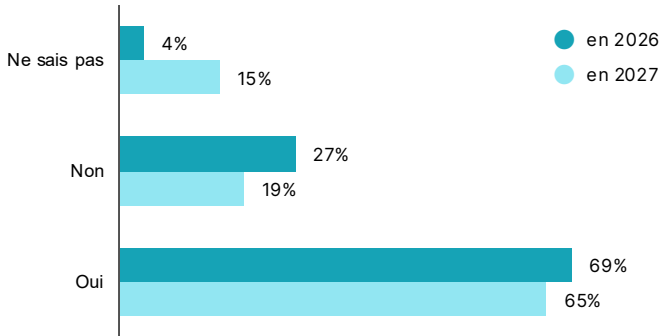
Hausse attendue des ventes forcées

Le phénomène des ventes forcées devrait s'intensifier. **69% des panélistes les attendent en 2026**, et 65% pour 2027 - proportions en hausse notable par rapport au 38ème Baromètre. Les échéances de refinancement reportées en 2023-2024 arrivent progressivement à maturité sans que les conditions de marché ne permettent dans tous les cas un refinancement aux mêmes termes. La proportion de répondants qui « ne savent pas » monte à 15% pour 2027, ce qui révèle la difficulté à appréhender la trajectoire à moyen terme.

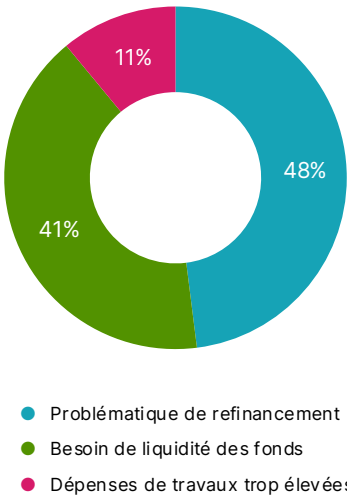
La problématique de refinancement est citée comme cause principale de ces ventes forcées, à quasi-égalité avec les besoins de liquidité des fonds. Les dépenses de travaux, moins citées par les répondants, enregistrent toutefois une hausse par rapport au précédent baromètre (7%) et concernent notamment des actifs tertiaires nécessitant des capex de mise aux normes énergétiques. Plusieurs participants évoquent un phénomène possible de reprise d'actifs par les banques, encore limité mais susceptible de s'intensifier.

62% des répondants anticipent une activité accrue des fonds value-add/opportunistes en 2026, moins que précédemment. En effet, ces fonds demeurent peu représentés sur le marché français, et les actifs value-add restent relativement rares à la transaction. La stratégie value-add/Core+ reste conditionnée à la visibilité sur les perspectives de sortie, toujours affectées par la baisse générale de liquidité et un manque possible de repreneurs acceptant les valorisations demandées.

Vous attendez-vous à des ventes forcées ?



Quelles seraient les principales causes de ces ventes forcées ?



Source : Baromètre MSCI

Tendances sectorielles de volumes d'investissement

Les perspectives suivent une hiérarchie établie depuis l'ère covid : les segments liés au résidentiel et à la logistique seraient les plus attractifs, tandis que les bureaux de périphérie perdraient en volume d'investissement.

L'hôtellerie est le seul secteur pour lequel une majorité d'acteurs prévoient une hausse des volumes. Cette tendance favorable s'appuie sur plusieurs atouts opérationnels : les tarifs des chambres peuvent être ajustés rapidement, permettant aux revenus de s'adapter à l'inflation ; la prime de risque y est plus élevée que dans le secteur des bureaux ; enfin, la distinction entre l'exploitation de l'activité et la détention des murs est bien maîtrisée par les investisseurs institutionnels les plus spécialisés.

Soutenu par les évolutions démographiques, l'immobilier de santé, à forte composante opérationnelle également, gagne du terrain, tandis que le résidentiel en général est attendu

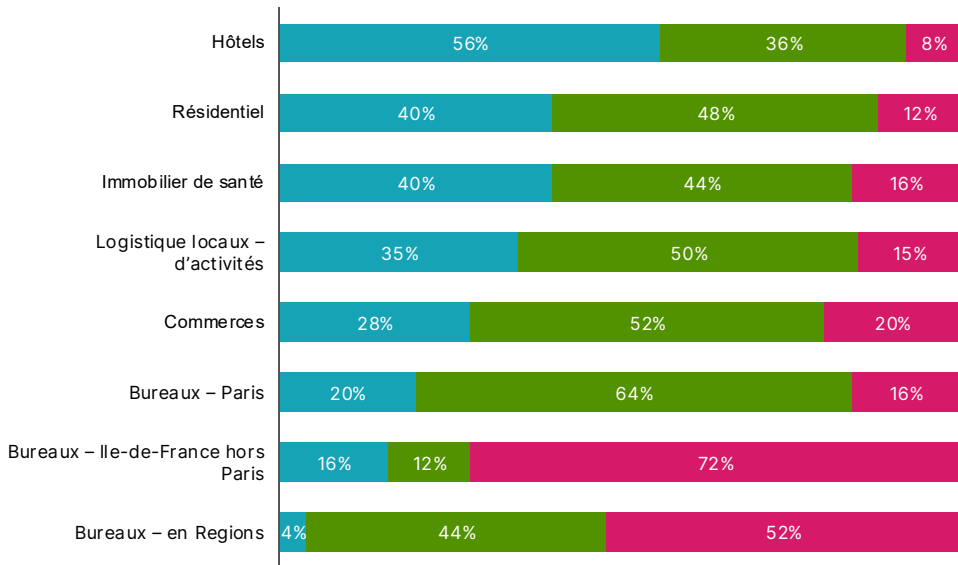
en hausse ou stable pour 88% des répondants.

La logistique quant à elle continue d'afficher un sentiment neutre à positif.

L'attrait pour le bureau parisien est en revanche relativisé. Une majorité des investisseurs attendent des volumes seulement stables. De leur côté, les bureaux IDF hors Paris et en régions sont les seuls segments attendus en baisse par une majorité des investisseurs. Le marché régional, moins soumis à une suroffre en raison d'une profondeur de marché plus limitée qu'en Ile-de-France, requiert une analyse ville-par-ville et concerne davantage les SCPI, assureurs et foncières régionales.

À noter, le commerce, qui avait retrouvé une certaine faveur dans la précédente édition de cette enquête, recueille un sentiment plus nuancé.

A quelle tendance générale vous attendez-vous pour chaque secteur en termes de volume d'investissement en 2026 ?



Source : Baromètre MSCI

● Augmenter ● Reste stable ● Diminue



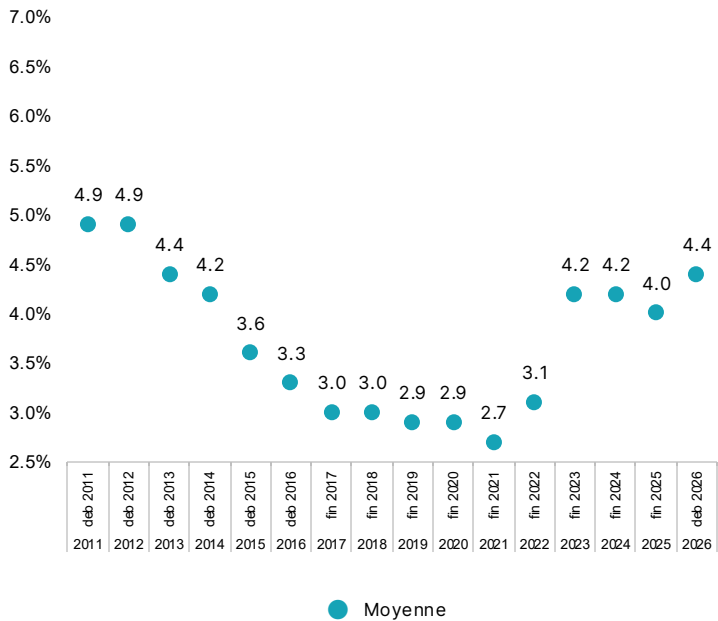
Taux de rendement *prime* : une légère hausse anticipée

Au 1er trimestre 2026, le taux *prime* Paris QCA se situait à 4,30%, les plateformes logistiques à 4,80% et les centres commerciaux à 5,75% (source : BPCE Solutions immobilières). Les panélistes projettent des chiffres très proches pour 2026, avec des évolutions à la hausse

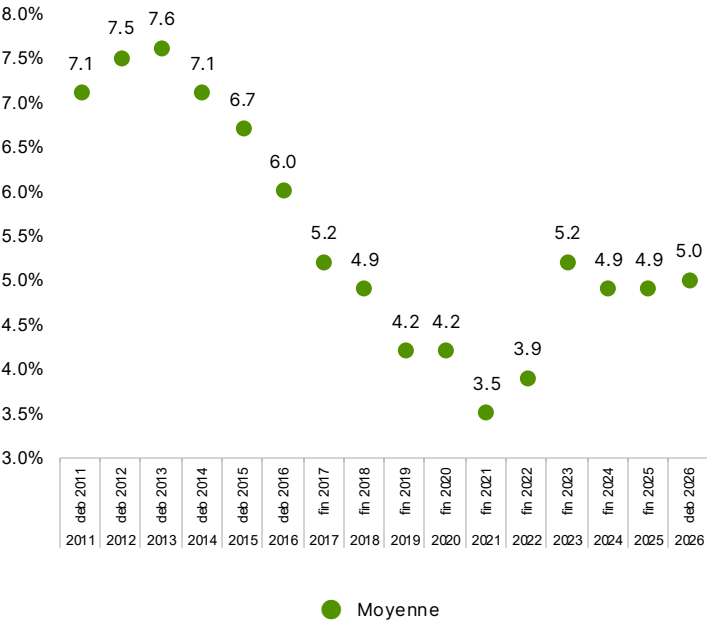
pour les trois segments, signe d'une légère dégradation des anticipations de valeur. Les taux *prime* Bureaux Paris QCA repartiraient à la hausse après stabilisation 2023-2025. Ceux des plateformes logistiques progressent légèrement vers une

normalisation à un niveau pré-Covid, plus en cohérence avec le risque inhérent à ce secteur. Pour les centres commerciaux, la remontée est plus sensible, et soudaine, après une compression sur les trois dernières années.

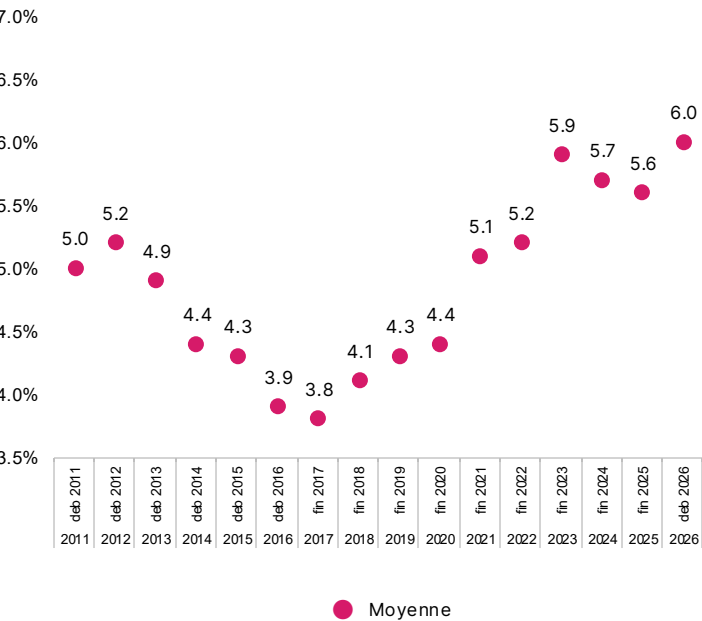
Anticipations des taux *prime* des bureaux Paris QCA



Anticipations des taux *prime* des plateformes logistiques



Anticipations des taux *prime* des centres commerciaux



Source : Baromètre MSCI

Acteurs : les gestionnaires de fonds non cotés resteraient les plus actifs

En 2026, les **gestionnaires de fonds non cotés** sont perçus comme les acteurs les plus actifs, devant les fonds souverains qui cèdent la première place qu'ils occupaient lors de l'édition précédente. Les gestionnaires de SCPI et d'OPCI suivent, soutenus par les récentes annonces de reprise de la collecte et par le dynamisme des nouvelles SCPI diversifiées.

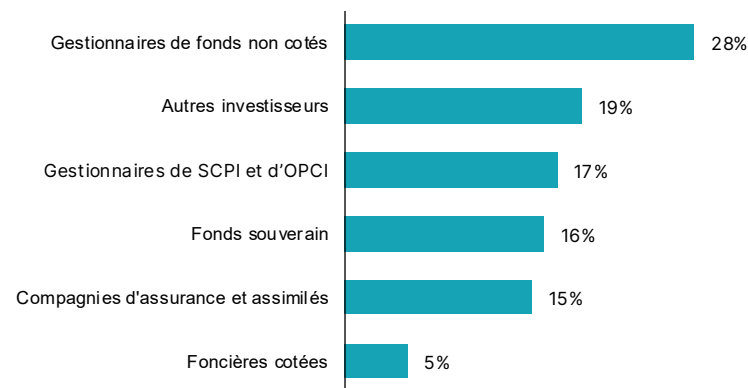
À l'autre extrémité, les compagnies d'assurance et les foncières cotées apparaissent comme les moins dynamiques, ces dernières opérant dans un contexte de décotes sur la valeur nette des actifs.

Sur le plan géographique, les **investisseurs domestiques** redeviennent majoritaires dans les projections. Il y a six mois, les **investisseurs américains** étaient davantage attendus, une tendance illustrée par leurs flux d'investissement ces six derniers

mois, en forte progression par rapport à l'année précédente. Si ce type d'investisseurs affichent toujours une volonté de renforcer leur exposition à l'Europe, leur intérêt se porte davantage sur les régions du sud, les pays nordiques et l'Allemagne que sur la France.

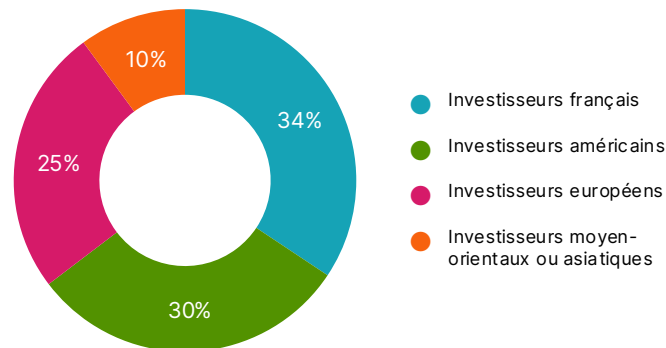
Les investisseurs européens, traditionnellement parmi les plus attendus sur le marché français, sont quant à eux moins cités, tandis que les capitaux moyen-orientaux et asiatiques enregistrent un léger recul à la marge des anticipations.

Quelles typologies d'investisseurs seront les plus actives en 2026 selon vous ?

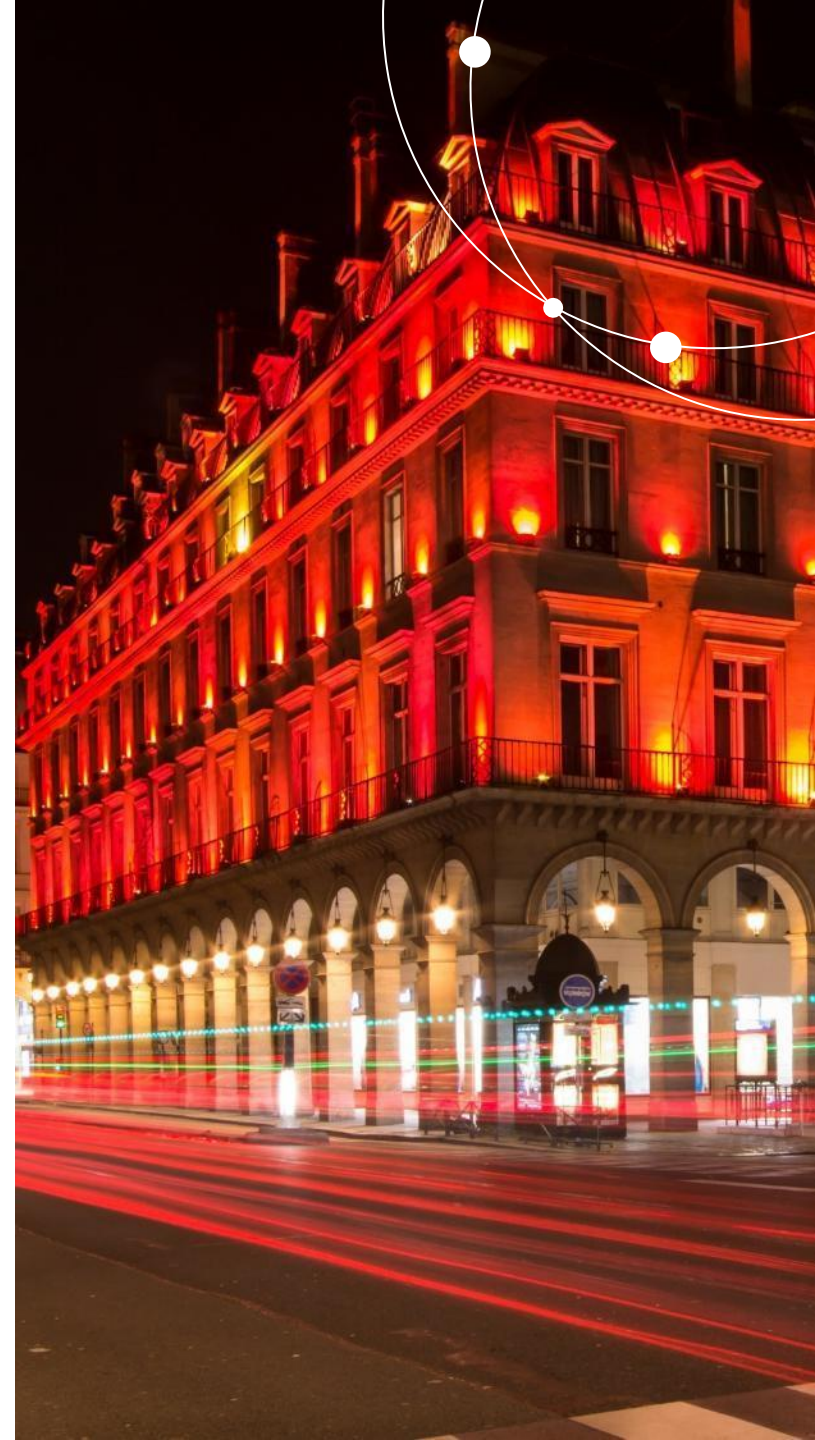


Source : Baromètre MSCI

Quels seront les investisseurs les plus actifs sur l'année 2026 ?



Source : Baromètre MSCI



Plus orientées vers les cessions que les acquisitions

Les intentions pour 2026 creusent un écart net entre acquisitions et cessions, avec un signal de pression aux arbitrages. Une **majorité d'investisseurs prévoit d'augmenter ses cessions** — soit une progression de 12 points par rapport à l'enquête réalisée six mois plus tôt — tandis que pratiquement aucun répondant n'envisage de les réduire.

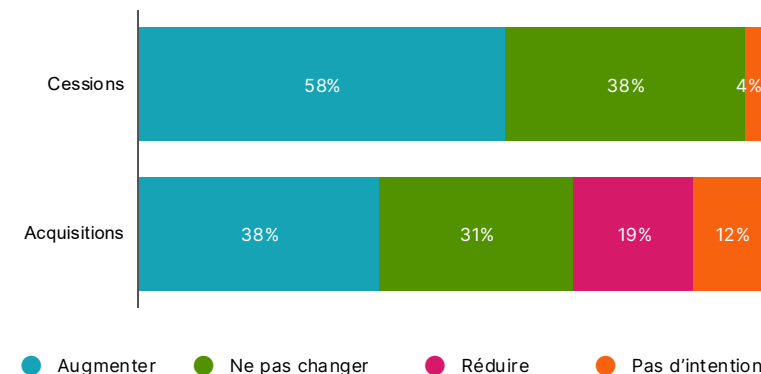
Le besoin de diminuer l'exposition à certains segments en difficulté, ainsi que la recherche de liquidité, prennent désormais le pas sur les stratégies d'expansion pour une majorité d'acteurs. Plusieurs participants décrivent une démarche de sélection active plutôt que de gestion passive des portefeuilles, fondée sur des arbitrages stratégiques explicites : identifier les actifs à conserver et à soutenir par des investissements, des rénovations ou une gestion renforcée, et ceux qui doivent être cédés, y compris dans des conditions de marché dégradées.

Côté **acquisitions**, 38% des répondants s'attendent à augmenter leur activité, 31% à la maintenir, avec pour objectif évident de se repositionner vers de nouvelles classes d'actifs.

L'asymétrie cessions/acquisitions reflète la prudence des acteurs dans un marché en cours de rééquilibrage.

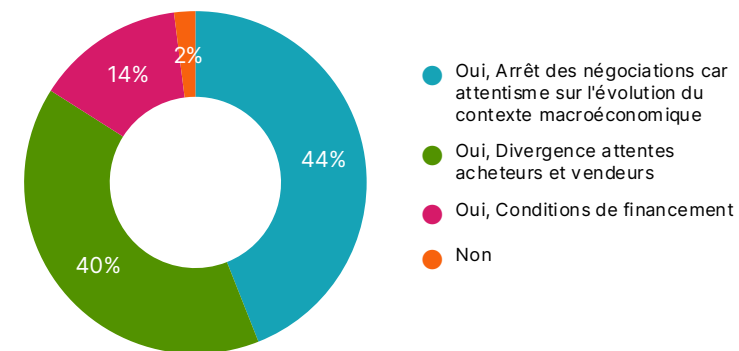
La quasi-totalité des répondants redoute des retraits de mises en vente ou d'offres d'achat dans les six mois à venir. Les raisons principales, et à quasi-égalité, sont l'attentisme macroéconomique et les divergences d'attentes entre acheteurs et vendeurs. Ces causes se combinent souvent : les vendeurs refusent les prix que les acheteurs jugent nécessaires pour atteindre leurs objectifs de rendement. Au second plan, les conditions de financement constituent un autre motif.

Dans le contexte actuel, comment pensez-vous faire évoluer vos investissements immobiliers en 2026 – par rapport à 2025 ?



Source : Baromètre MSCI

Dans les 6 mois à venir, craignez-vous des retraits de mise en vente ou d'offre d'achat, et si oui pour quelle raison ?



Source : Baromètre MSCI

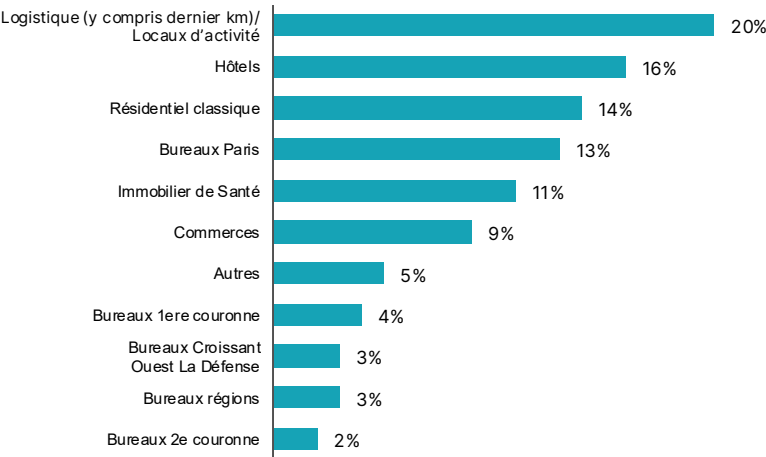
Produits privilégiés à l'achat et à la vente

La hiérarchie des produits privilégiés à l'achat poursuit la rotation sectorielle observée depuis plusieurs éditions. La logistique et les locaux d'activité prennent la première place (20%) et co-dominent avec l'hôtellerie et le résidentiel classique.

Les bureaux du QCA parisien, qui occupaient la première position lors du précédent baromètre, enregistrent un net recul et se situent désormais derrière ces trois classes d'actifs dans les intentions d'investissement. L'immobilier de santé entre dans le top 5, porté par le vieillissement de la population.

Les commerces arrivent en sixième position avec 9% des intentions d'achat, un niveau modeste qui nuance l'élan observé lors du 38ème Baromètre, où le secteur avait émergé comme souhaité dans les portefeuilles après plusieurs années de désaffection. L'intérêt existe mais demeure très sélectif - notamment vers des retail parks bien situés, pieds d'immeuble *prime* – et ne traduit pas de conviction sectorielle large.

Quels produits allez-vous privilégier à l'achat en France en 2026 ?

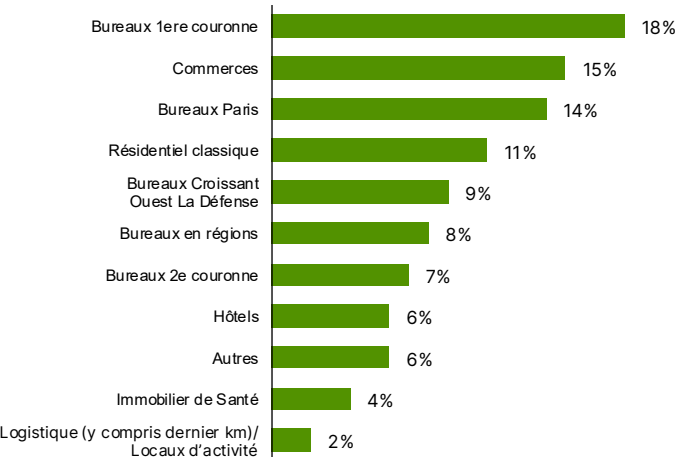


L'effet ZAN (Zéro Artificialisation Nette) incite par ailleurs certains acteurs à des prises de position foncières anticipées, notamment en logistique et en résidentiel, avant que la contrainte réglementaire ne rende les terrains encore plus rares.

Les intentions de cession traduisent la volonté de réduire l'exposition aux bureaux. Les bureaux de 1ère couronne représentent la plus grande proportion, souffrant d'une hausse du taux de vacance et de capex parfois importants à engager, suivis des commerces et des bureaux Paris. Le résidentiel classique apparaît ensuite, puisque la vente en découpe de cette typologie constituerait un levier de liquidité intéressant. Les autres types de bureau suivent, ces derniers reflétant des arbitrages sélectifs sur actifs secondaires.

À l'inverse, la logistique, l'immobilier de santé et dans une moindre mesure les hôtels restent très peu ciblés à la vente, confirmant leur statut d'actifs à conserver.

Quels produits allez-vous privilégier à la vente en France en 2026 ?



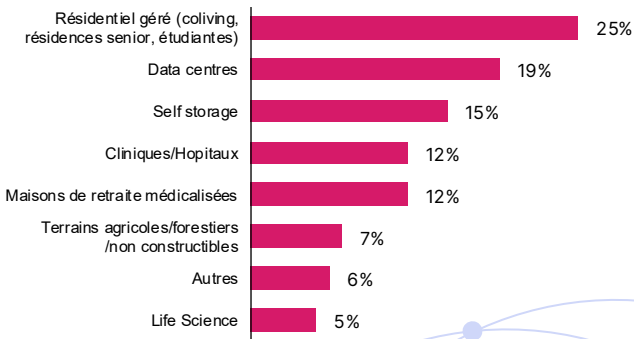
Le résidentiel géré (coliving, résidences senior, étudiantes) recueille la meilleure perspective à un horizon de 5 ans, suivi par les Data centres, portés par l'essor de l'IA et des besoins en infrastructure numérique.

Le self-storage gagne soudainement du terrain, perçu comme une alternative nouvelle, peu coûteuse en capex, avec l'espoir d'un marché en rattrapage par rapport aux États-Unis.

Les cliniques/hôpitaux conservent un attrait structurel bien que secondaire, alors que les actifs Life Science ont vu leur engouement post-Covid retomber.

De manière générale, une logique d'opportunité de cycle guide les acteurs disposant de capitaux disponibles et recherchant des points d'entrée favorable avant la reprise.

Quelles classes d'actifs alternatives présentent pour vous les meilleures perspectives à horizon 5 ans ?



Géographie hors France : l'Europe du Sud en tête, l'Allemagne qui revient

Pour les investissements réalisés hors de France, l'Espagne et le Portugal constituent la première destination privilégiée. Cette attractivité repose sur des fondamentaux économiques solides, un ajustement des prix déjà largement réalisé dans certaines métropoles et une fréquentation en hausse des centres commerciaux.

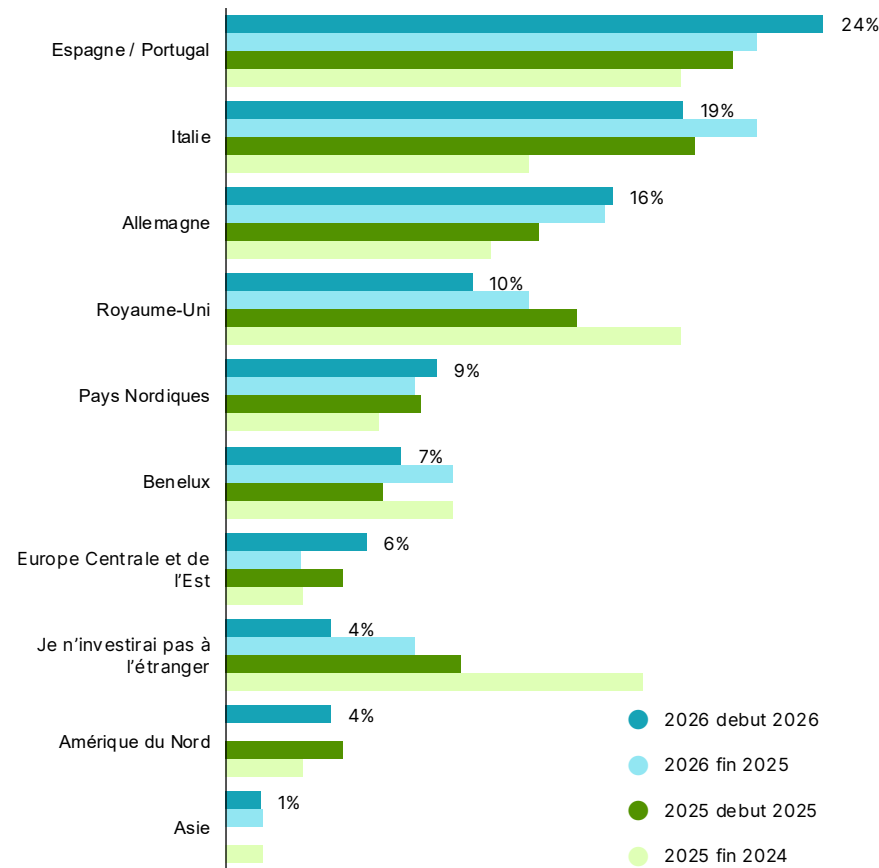
L'Italie arrive en deuxième position. Ce marché attire une part importante des capitaux français, à des niveaux relativement stables depuis une dizaine d'années, à l'exception de l'année 2020. Cette résilience s'observe malgré des perspectives économiques et immobilières globalement moins favorables que celles de la péninsule ibérique.

L'Allemagne continue de regagner en attractivité depuis la fin de l'année 2024. La profondeur de son marché et un certain ajustement des prix renforcent son intérêt auprès des investisseurs.

Le Royaume-Uni demeure également une destination attractive, mais son attrait est tempéré par le coût des couvertures de change ainsi que par des mécanismes de marché moins familiers pour les investisseurs continentaux.

À noter, la part des répondants indiquant ne pas vouloir investir à l'étranger ne cesse de se réduire.

Si vous souhaitiez investir hors de France en 2026, quelles seraient vos principales zones cibles ?



Source : Baromètre MSCI

Baromètre MSCI de l'investissement immobilier français



Les investisseurs toujours attentifs aux enjeux de décarbonation

Les préoccupations liées au manque de liquidité, à l'incertitude économique et au **repricing** des actifs prennent désormais le dessus sur les considérations ESG.

L'adaptation aux réglementations devrait cependant se traduire en premier lieu par l'adaptation des actifs, tandis que l'achat d'immeubles neufs/certifiés recule. Cette évolution s'explique à la fois par des contraintes d'offre plus générales et par une possible compression de la prime verte dans les expertises. À l'inverse, la cession d'actifs fortement émetteurs apparaît comme un levier d'action de plus en plus souhaité.

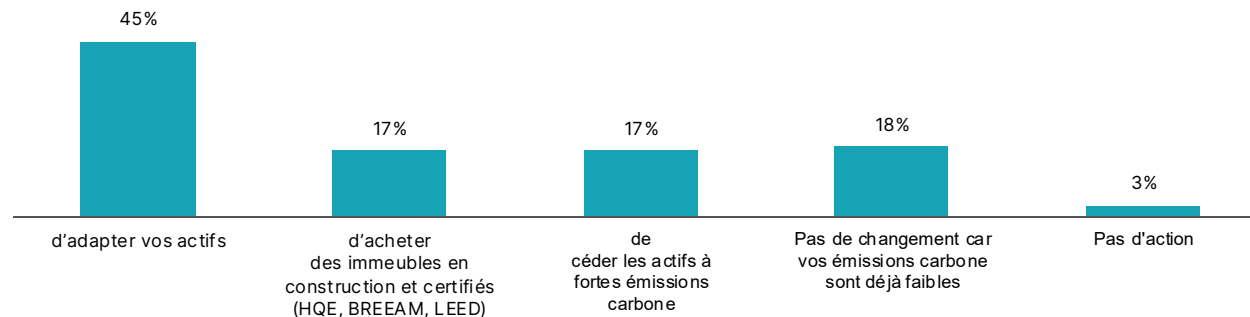
En moyenne, les panélistes estiment que 57% de leurs portefeuilles sont alignés sur des chemins de décarbonation à 1,5 °C ou 2°C (en valeur), un chiffre extrêmement stable au fil de nos enquêtes.

Les critères environnementaux et sociaux les plus déterminants dans la sélection des actifs concerneraient d'abord leur impact environnemental en phase d'exploitation, notamment les émissions, le profil des locataires ou encore la gestion des déchets. Viennent ensuite les stratégies de rénovation et d'amélioration des actifs existants, puis les leviers liés à la construction durable.

En effet, la création de valeur issue des capex de construction ou rénovation durable bénéficie encore largement d'abord au locataire, tandis que l'intégration de la performance énergétique dans les expertises de valeur vénale reste en cours de généralisation.

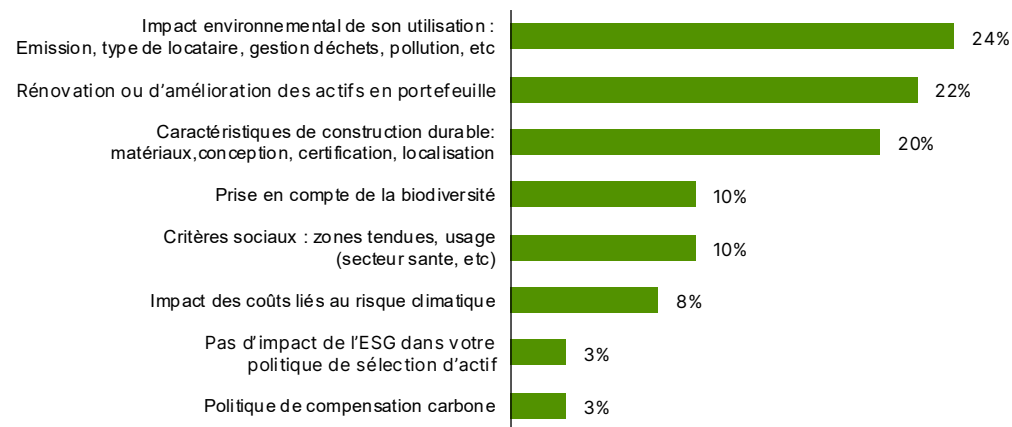
Seuls 3% des investisseurs interrogés n'indiquent pas d'impact de l'ESG dans leur politique de sélection d'actif.

Comment les réglementations liées au risque climatique impacteront-t-elles vos investissements en 2026 ?
Vous prévoyez...



Source : Baromètre MSCI

Votre politique de durabilité : Quelles caractéristiques environnementales et sociales appliquerez-vous dans votre sélection d'actifs?



Source : Baromètre MSCI

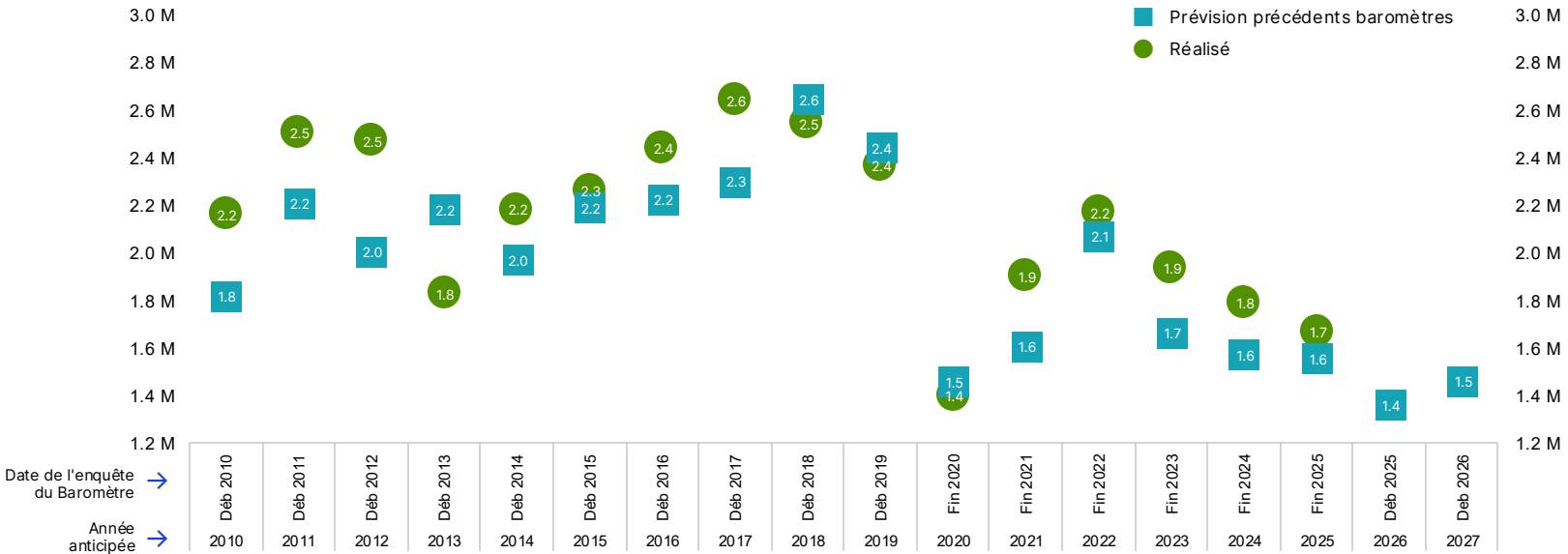
Une tension qui se poursuit sur le marché locatif

Après trois années consécutives de ralentissement, la demande placée des bureaux en Île-de-France est parvenue à 1,7 million de m² en 2025. En 2026, le marché locatif resterait sous contrainte d'après les investisseurs. Alors que la demande placée a de nouveau reculé au T1 2026 à 367 700 m², ils tablent sur un atterrissage à 1,4 million de m² en 2026, en baisse par rapport au précédent baromètre.

L'attentisme sur l'évolution du contexte économique et géopolitique demeure le premier frein, suivi par les difficultés économiques des entreprises. Celles-ci continueraient d'impacter la croissance de l'emploi tertiaire non-marchand, toujours atone selon l'INSEE (-0,3% sur un an au T1 2026), alors que les impacts potentiels du développement de l'intelligence artificielle ne sont pas encore évalués.

La rationalisation des espaces liée au télétravail est toujours présente mais dans une moindre mesure, les créations d'emplois ne se traduisant plus systématiquement par une consommation supplémentaire de surfaces de bureaux. Les panélistes anticipent une amélioration en 2027, avec une demande placée qui remonterait à 1,5 million de m².

Anticipation de la demande placée des bureaux en Île-de-France, en millions de m²



Sources : Immostat - Baromètre MSCI

Anticipation de la vacance et des loyers

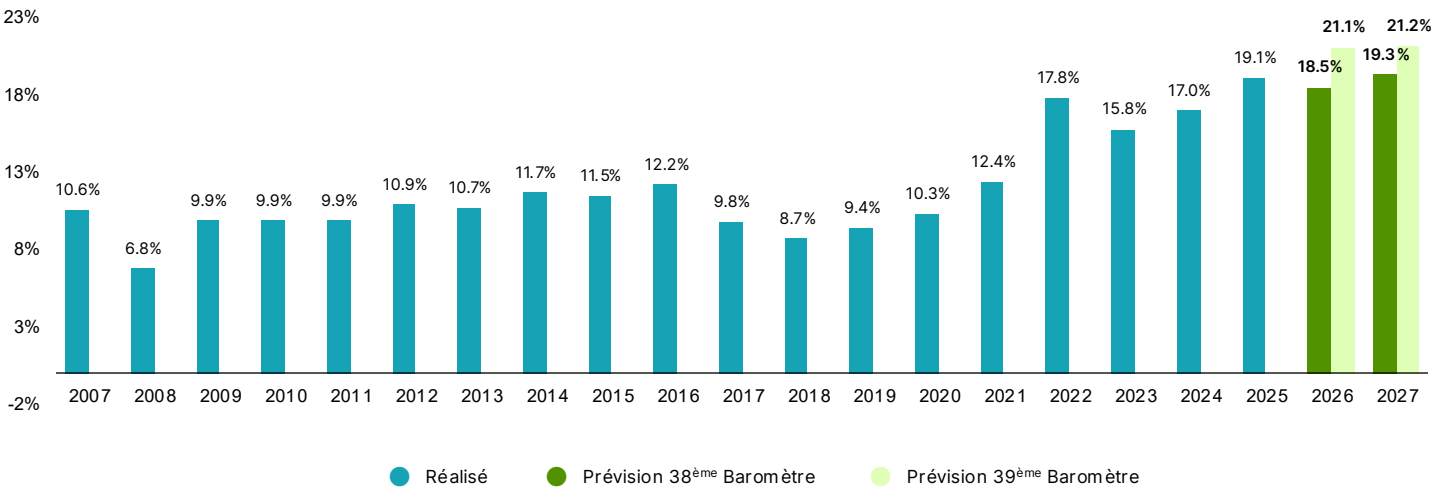
En toute logique, le panel prévoit une augmentation du taux de vacance dans les portefeuilles institutionnels d’Île-de-France, qui atteindrait 21,1% fin 2026 et 21,2% en 2027. Alors que le Quartier Central des Affaires bénéficie toujours de son attractivité, les périphéries parisiennes resteraient fortement impactées.

Tandis que les loyers faciaux des bureaux *prime* du QCA parisien atteindraient 1 169 €/m², certains investisseurs s'interrogent sur un possible report de la demande vers des localisations périphériques bénéficiant d'une bonne desserte en transports en commun.

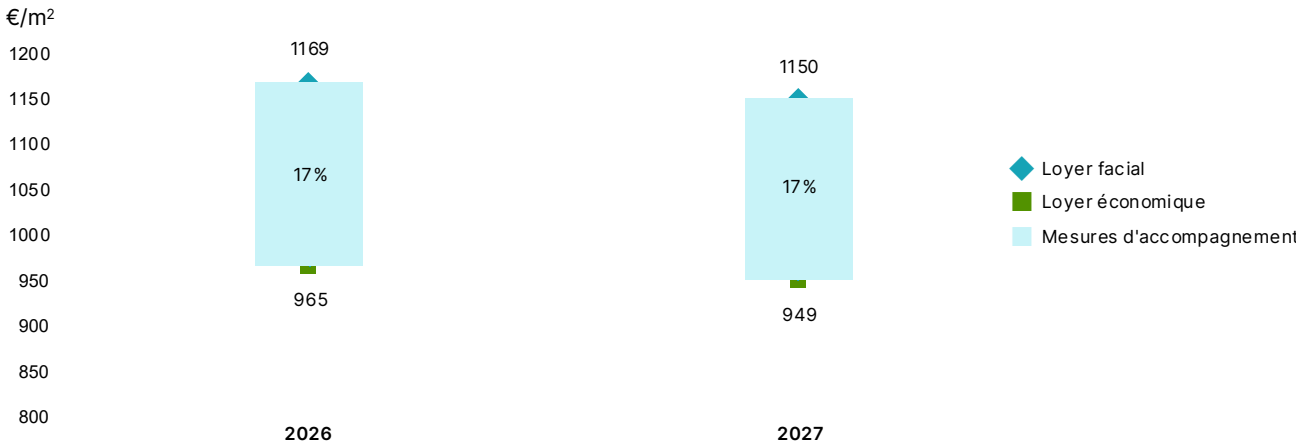
Les nombreuses renégociations de baux observées actuellement, notamment sous l'effet de l'article L145-39 du Code de commerce, pèsent sur les anticipations des investisseurs. Les panélistes prévoient ainsi pour 2026 une légère baisse des loyers faciaux *prime*, à 1 150 €/m². L'article L145-39 du Code de commerce permet au locataire de demander une révision du loyer dès lors que l'indexation a conduit à une hausse de plus de 25% par rapport au dernier loyer fixé contractuellement à n'importe quel moment du bail.

Les mesures d'accompagnement se stabiliseraient à 17%, et le loyer économique s'établirait à 965 €/m² en 2026, puis 949 €/m² en 2027.

Anticipation de la vacance des bureaux en Île-de-France des portefeuilles des investisseurs institutionnels



Anticipations – Gamme des loyers et mesures d'accompagnements des Bureaux *prime* Paris QCA



Source : Baromètre MSCI

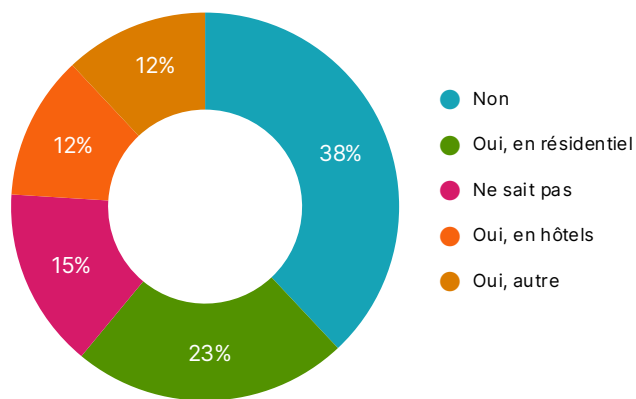
Quelles perspectives de transformation de bureaux ?

Les perspectives sur le marché locatif des bureaux mettent en lumière des stratégies de conversion, envisagées par 60% des répondants envisagent des stratégies de conversion, avec 1 à 2 immeubles transformés en moyenne dans les 2 prochaines années.

Près d'un quart des répondants projettent de convertir une partie de leurs immeubles de bureaux en résidentiel classique ou géré. Moitié moins citent une transformation en hôtels, à part égale avec d'autres usages alternatifs, comme la santé ou le self-storage.

Près de 40% des acteurs ne prévoient aucune reconversion, tandis que 15% restent indécis, compte tenu des difficultés rencontrées sur ce type de transformation.

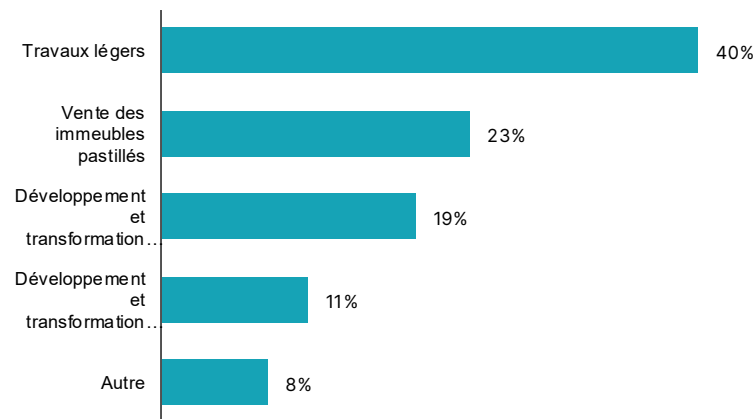
Prévoyez-vous de transformer un ou plusieurs de vos immeubles de bureaux en un autre usage dans les 2 prochaines années ?



Source : Baromètre MSCI

À Paris, alors que le PLU bioclimatique vise à favoriser l'accès au logement via des reconversions, son impact serait limité : seuls 11% des répondants prévoient une transformation totale en logement de leurs immeubles de bureaux, 19% une transformation partielle. En revanche, 40% n'envisagent que des travaux légers compte tenu des pertes potentielles liées à ce type d'opérations. Lorsque les travaux à réaliser semblent trop importants, la vente des immeubles pastillés serait privilégiée pour 23% d'entre eux.

Quel sera l'impact, à votre avis, du PLU bioclimatique sur le marché des bureaux à Paris ?



Source : Baromètre MSCI



RÉSIDENTIEL

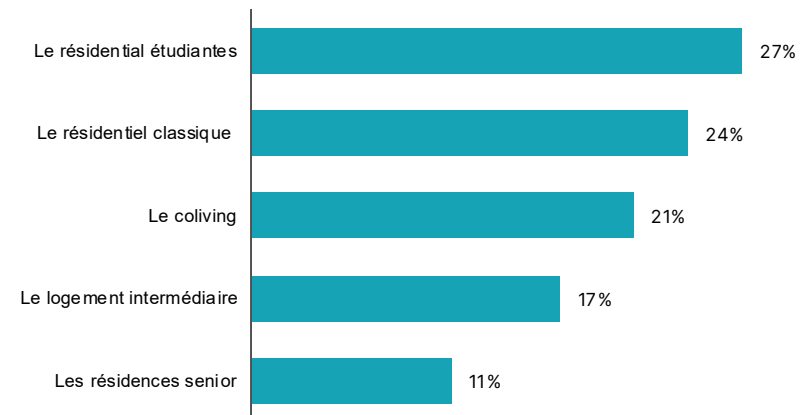
Les résidences étudiantes et le résidentiel classique plébiscités

Dans un environnement toujours marqué par les incertitudes économiques, le résidentiel continuerait de bénéficier de sa demande locative structurellement élevée et d'une volatilité plus limitée que celle observée sur les autres marchés. Malgré des projections démographiques contrastées, la pénurie de logements étudiants conduit 27% des investisseurs interrogés à les privilégier, juste devant le résidentiel classique.

Le coliving est la troisième typologie citée (21% des intentions), tandis que le logement intermédiaire suscite l'intérêt de 17% des investisseurs interrogés, en réponse aux besoins de logement à loyer abordable.

Ils restent prudents concernant le segment des résidences seniors (11%), qui pâtit encore d'une perception de risques opérationnels malgré des besoins démographiques porteurs.

Si vous investissez en résidentiel, quel type allez-vous privilégier ?



Source : Baromètre MSCI

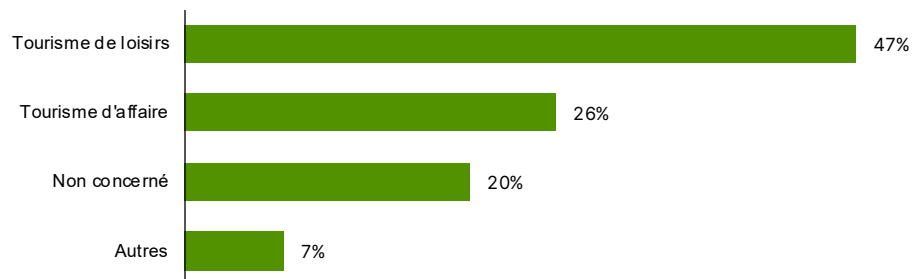
Immobilier hôtelier : un intérêt renouvelé

Avec un rendement locatif résilient de 5,7% en 2025 (Source : MSCI), l'attrait des investisseurs pour l'hôtellerie se confirme dans cette édition, soutenu par des fondamentaux plus résistants à une conjoncture économique difficile : grâce à une capacité d'ajustement plus rapide des revenus à l'évolution de l'inflation, le prix des chambres peut s'ajuster plus rapidement qu'un loyer dans le cadre d'un bail 3/6/9 classique. L'exposition conjointe à la détention et à l'exploitation immobilière apparaîtrait attractive dans le contexte actuel, car, selon le panel, elle pourrait s'intégrer dans des stratégies de *Private Equity*. Cet intérêt reste néanmoins majoritairement tourné vers le tourisme de loisirs, et plus mesuré pour le tourisme d'affaires.

Les investissements se tourneraient davantage vers le milieu et le haut de gamme supérieur, ainsi que vers les chaînes haut de gamme répondant davantage aux besoins de la clientèle actuelle.

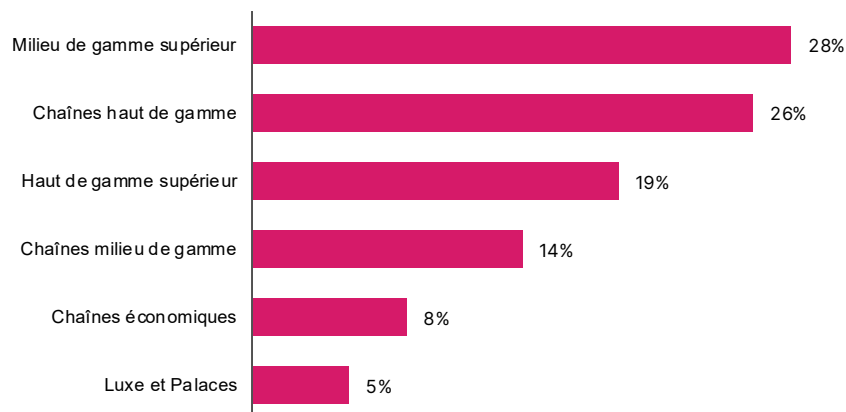
En revanche, les chaînes économiques peineraient à retrouver un attrait. Les répondants à l'enquête indiquent que les formats économiques ne sont plus alignés avec les attentes en termes d'expérience client et souffrent de la concurrence d'Airbnb.

Quel segment d'hôtellerie vous paraît le plus intéressant à l'achat en 2026, si envisagé ?

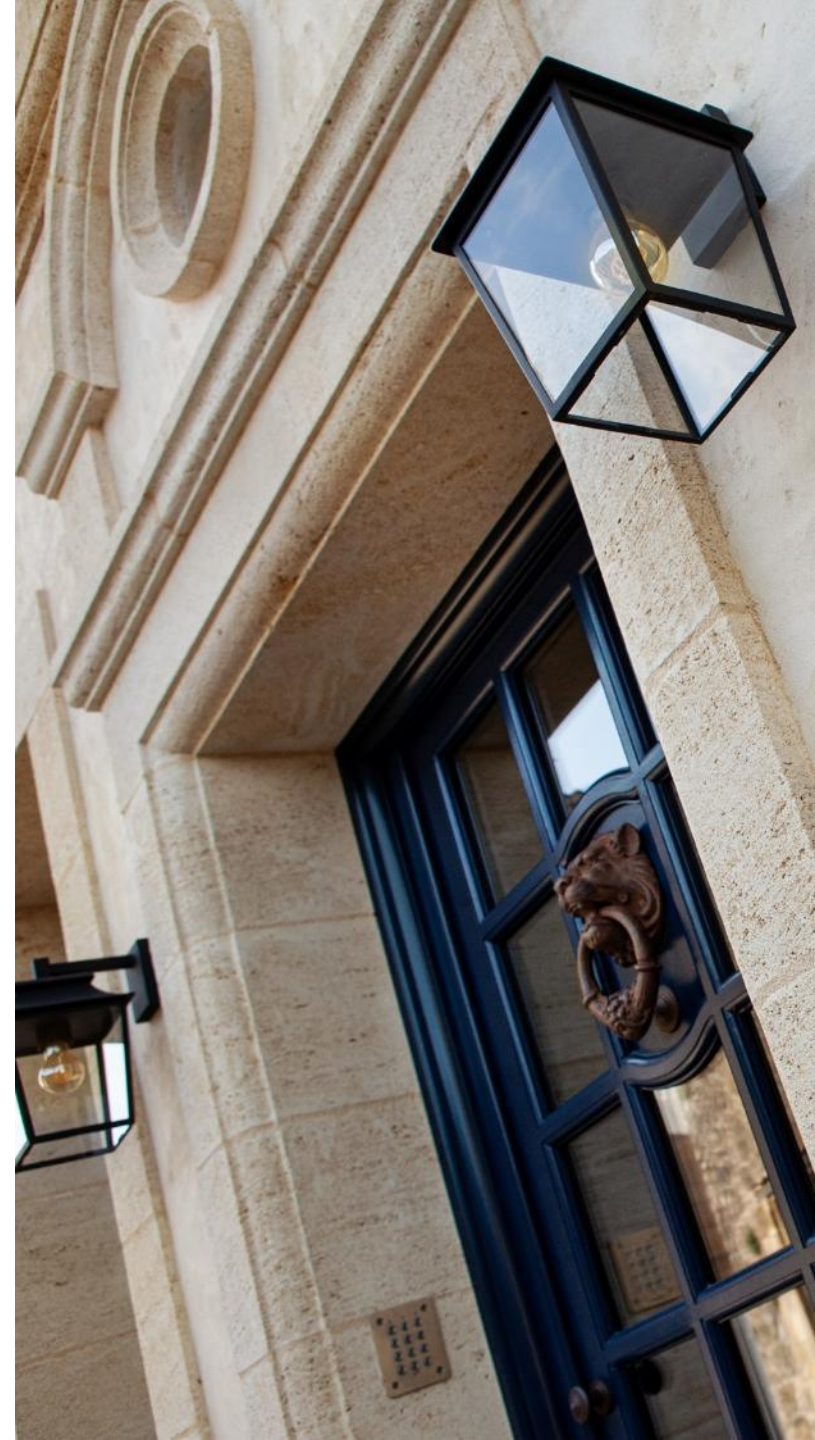


Source : Baromètre MSCI

Quelles catégories d'hôtels vous paraissent les plus intéressantes à l'achat, si envisagé ?



Source : Baromètre MSCI



Les retail parks confirment leur attrait

Dans un contexte d'augmentation de l'inflation, impliquant un repli du pouvoir d'achat des ménages (-0,1% au T1 2026 selon l'INSEE) et une hausse du taux d'épargne, les panélistes confirment leur stratégie très sélective, avec des investissements davantage tournés vers les retail parks, jugés plus robustes (33% d'entre eux). Ils mentionnent également la faible offre de centres commerciaux *prime* échangés en France.

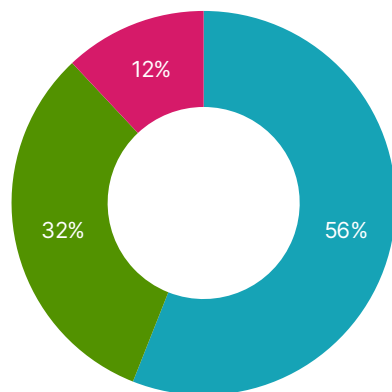
De manière générale, plus des deux tiers des répondants anticipent une stabilisation voire une baisse des loyers des commerces.

Les centres commerciaux resteraient les plus touchés, avec un taux de vacance en hausse selon 68% des répondants : leurs loyers sont jugés élevés par les commerçants par rapport à ceux des retail parks. Certains centres plus *prime* pourraient cependant mieux résister. Les panélistes notent par ailleurs qu'en Espagne, les centres commerciaux se montrent plus résilients, le marché ayant été bien repricié et la fréquentation restant solide selon eux.

Les retail parks tireraient leur épingle du jeu, avec un taux de vacance restant stable selon 68% d'entre eux, bien que 20% des répondants envisagent une augmentation.

Les risques climatiques sont cités comme un enjeu croissant, susceptible d'influencer la fréquentation des actifs et leurs besoins futurs d'adaptation.

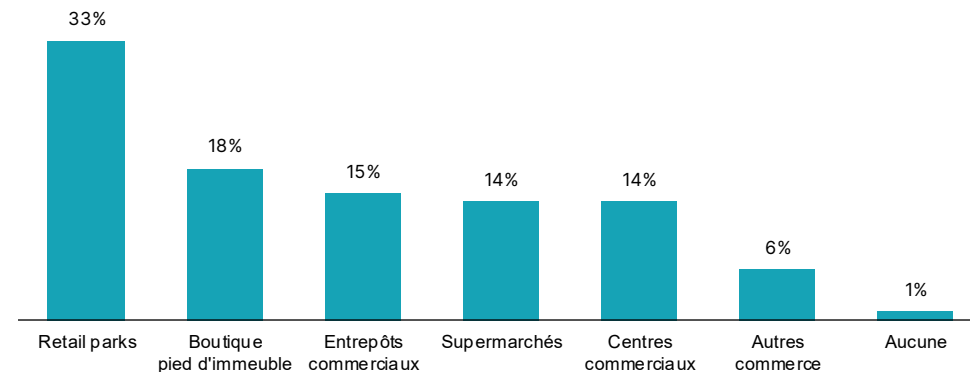
Quelle évolution des loyers des commerces physiques anticipez-vous en 2026 par rapport à 2025 ?



● Stabilité ● Baisse ● Hausse

Source : Baromètre MSCI

Quelles sont les catégories de commerces qui résisteront le mieux en 2026 ?



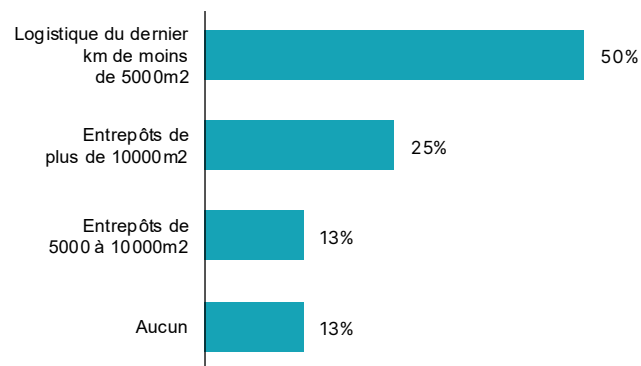
Un marché résilient malgré un environnement plus incertain

Malgré les tensions géopolitiques et l'instabilité entourant les accords commerciaux internationaux, les loyers des entrepôts logistiques ont poursuivi leur croissance en 2025 (Source : MSCI), alors même que le taux de vacance est resté contenu à 6,0%.

Dans ce contexte, les investisseurs interrogés croient en une relative résistance du marché en 2026. Plus de la moitié d'entre eux tablent sur une stabilisation de la demande placée, tandis qu'un tiers environ envisagent une progression.

Les perspectives les plus favorables concerneraient la logistique du dernier kilomètre, citée par la moitié des répondants. Ces actifs continueraient de bénéficier des besoins de proximité liés aux schémas de distribution urbains. Les entrepôts de plus de 10 000 m² recueillent également une part significative des anticipations

Quels types d'entrepôts pourraient, selon vous, voir leur demande placée augmenter en 2026 ?



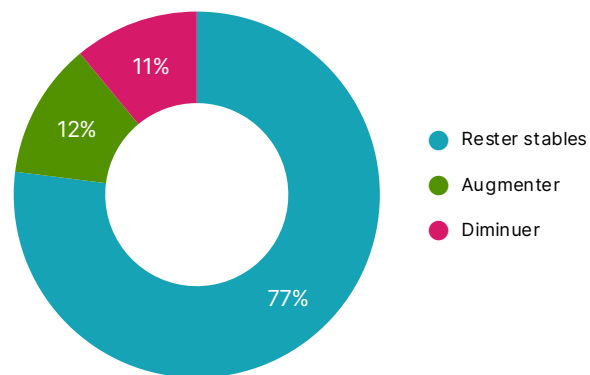
Source : Baromètre MSCI

positives. Moins nombreux, ces actifs pourraient néanmoins représenter une part importante de la demande placée compte tenu de leur taille.

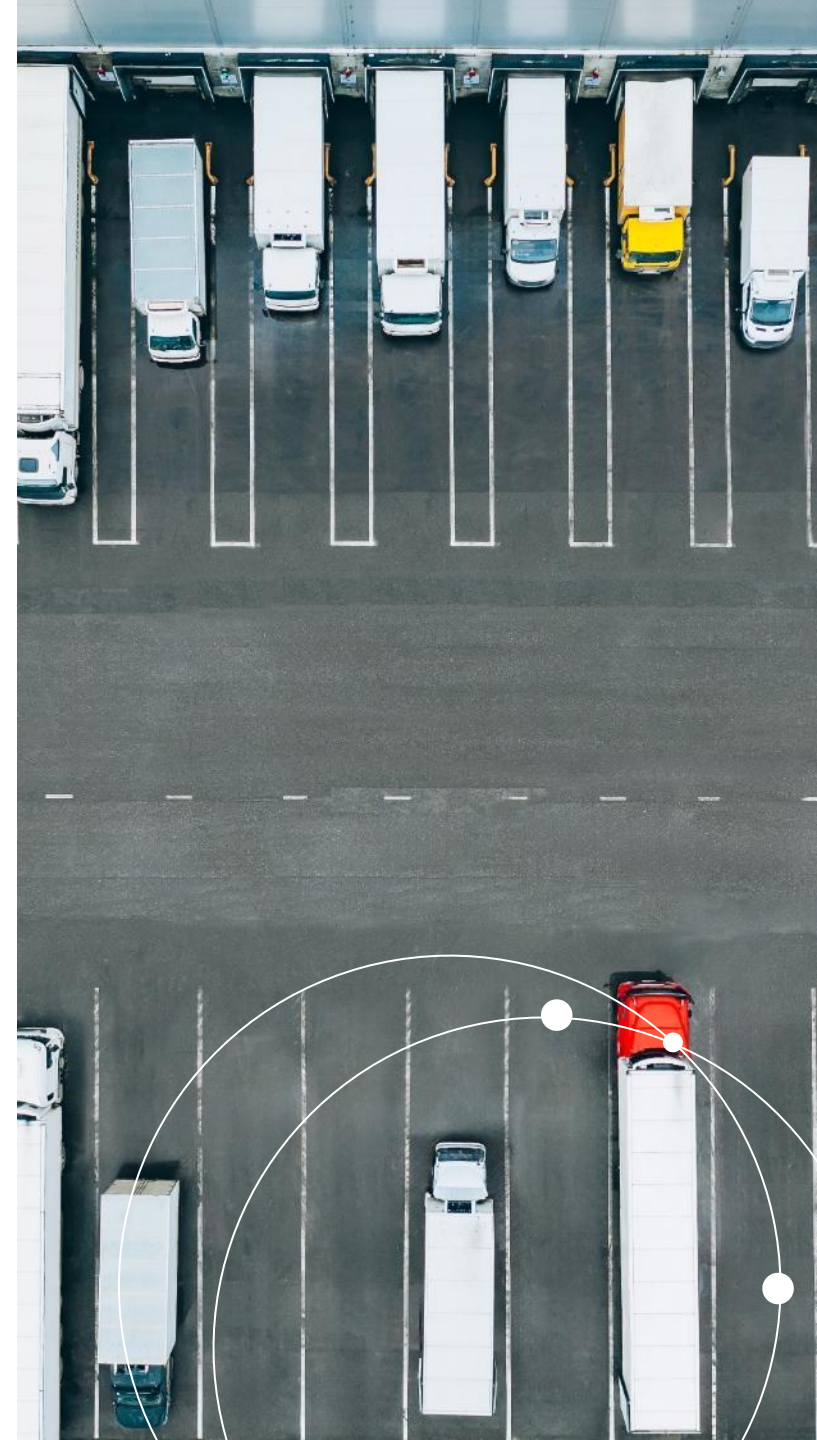
À l'inverse, les plateformes intermédiaires apparaissent moins privilégiées par le panel.

Cette phase de stabilisation se reflète également dans les loyers. Près de huit investisseurs sur dix anticipent leur maintien en 2026, tandis qu'une minorité envisage encore une progression. Les répondants considèrent ainsi que le marché logistique conserverait des fondamentaux solides, même si les perspectives de croissance apparaissent aujourd'hui plus modérées qu'au cours des années précédentes.

Comment vont évoluer les loyers des entrepôts logistiques en 2026 ?



Source : Baromètre MSCI



Conclusion

Alors que les tensions géopolitiques affectent de nouveau les indicateurs de conjoncture, les investisseurs renvoient à 2027 leurs espoirs de légère reprise de l'activité sur le marché immobilier, avec des volumes d'investissement en immobilier d'entreprise banalisé qui atterriraient à 13,3 milliards d'euros en France en 2026, puis 15,6 milliards en 2027.

Selon les investisseurs interrogés, le réajustement des valeurs immobilières demeurerait insuffisant, repoussant ainsi un retour plus marqué des allocations vers cette classe d'actifs. Plus de 60% d'entre eux s'attendent encore à des ventes forcées en 2026 et 2027. Le marché des bureaux reste délaissé, notamment dans une moindre mesure à Paris, qui avait pourtant maintenu une activité jusqu'alors. Les acteurs restent pessimistes sur une véritable amélioration du taux de vacance en périphérie parisienne et anticipent une baisse de la demande placée à 1,4 million de m² en Île-de-France en 2026. Ils espèrent néanmoins une légère amélioration en 2027.

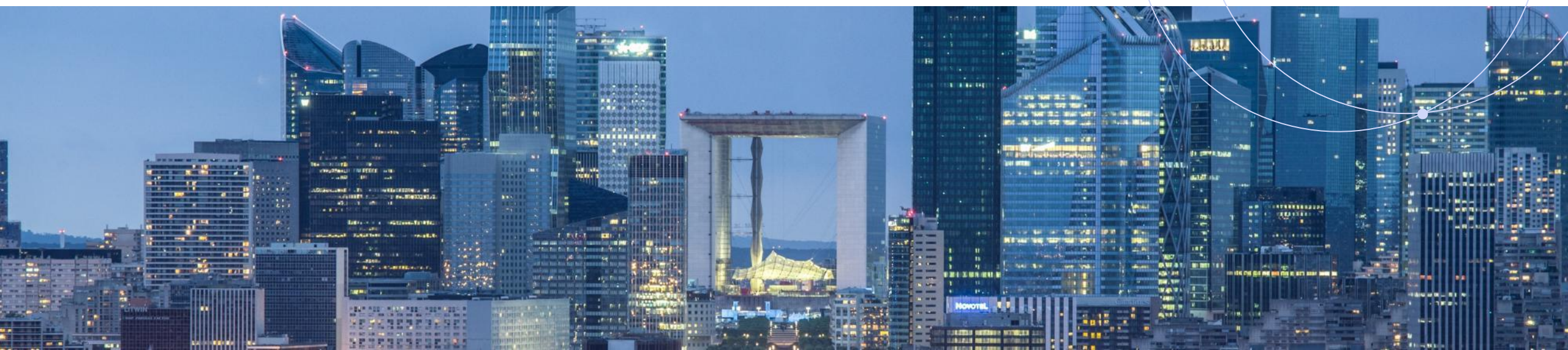
Les hôtels, le résidentiel, l'immobilier de santé et la logistique continueraient de susciter l'intérêt des investisseurs, en raison de fondamentaux jugés plus résilients et de leur capacité à générer des revenus dans des contextes économique et financier dégradés. Cette recherche de diversification favoriserait également l'émergence de classes d'actifs alternatives, telles que le self-storage. À l'échelle européenne, l'Europe du Sud confirme son attractivité et concentrerait une part croissante des intentions d'investissement hors de France.

Carine Dassé

Executive Director, Real Asset Client Coverage France, MSCI

Béatrice Ginieis

Senior Associate, Real Assets Research, MSCI



About MSCI Inc

MSCI is a leading provider of critical decision support tools and services for the global investment community. With over 45 years of expertise in research, data and technology, we power better investment decisions by enabling clients to understand and analyze key drivers of risk and return and confidently build more effective portfolios. We create industry-leading research-enhanced solutions that clients use to gain insight into and improve transparency across the investment process. To learn more, please visit www.msci.com.

A propos de BPCE Solutions immobilières

Filiale du Groupe BPCE, BPCE Solutions immobilières accompagne les grands propriétaires, promoteurs, investisseurs, établissements financiers et particuliers, dans leurs projets immobiliers et la valorisation de leur patrimoine. Fort d'une présence nationale à travers 23 implantations sur tout le territoire et 15 représentations européennes, BPCE Solutions immobilières cultive une forte proximité avec ses clients et offre une large gamme de prestations autour de 3 pôles de compétences : Expertise et Conseil, Résidentiel, et Investissement et Transactions.

Un pôle **Expertise & Conseil** qui offre des solutions personnalisées dans le domaine de l'expertise pour tous types d'actifs immobiliers et réalise des études de repositionnement d'actifs et de reconversion de sites.

Un pôle **Résidentiel** qui accompagne les promoteurs nationaux et régionaux ainsi que les professionnels de l'immobilier dans la commercialisation de leurs opérations sous la forme de vente en bloc à investisseur, de vente intermédiée par des réseaux de prescripteurs, dont les Etablissements du Groupe BPCE, ou de vente directe à des acquéreurs particuliers.

Un pôle **Investissement & Transactions** spécialisé dans le conseil à la vente et à l'acquisition d'immeubles tertiaires et résidentiels mais également la location de bureaux.

Le département **Etude et Recherche** accompagne les clients de BPCE Solutions immobilières, en synergie avec l'ensemble de nos trois lignes de métiers.

Pour plus d'informations : www.solutionsimmobilières.bpce.fr

The process for submitting a formal index complaint can be found on the index regulation page of MSCI's website at: <https://www.msci.com/index-regulation>.

The information contained herein may not be reproduced or redistributed without MSCI's prior approval. Unless expressly licensed by MSCI in writing, it may not be used as a benchmark for portfolio or manager performance, as a basis for financial products, or in connection with investment vehicles, or to create any derivative works. None of the information is intended to constitute investment advice or a recommendation to make (or refrain from making) any kind of investment decision and may not be relied on as such. The information is provided "as is". TO THE MAXIMUM EXTENT PERMITTED BY LAW, MSCI Inc. and its subsidiaries make no express or implied warranties or representations and shall have no liability whatsoever with respect to the Information. No regulated use of any MSCI PRIVATE REAL ASSETS INDEXES in any jurisdiction is permitted without MSCI's EXPRESS written authorization. The process for applying for MSCI's EXPRESS WRITTEN authorization can be found on the Index Regulation page of MSCI's website at: <https://www.msci.com/index-regulation>.

Privacy notice: For information about how MSCI collects and uses personal data, please refer to our Privacy Notice at <https://www.msci.com/privacy-pledge>.



Clarity Drives Action