



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

L'IEIF PUBLIE LES RÉSULTATS DE SON ÉTUDE SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS DU FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER DES PROFESSIONNELS*

Un rebond en 2025, témoin de la solidité des banques françaises et européennes et une année 2026 qui s'ouvre dans un climat d'attentisme durable

Paris, le 24 juin 2026

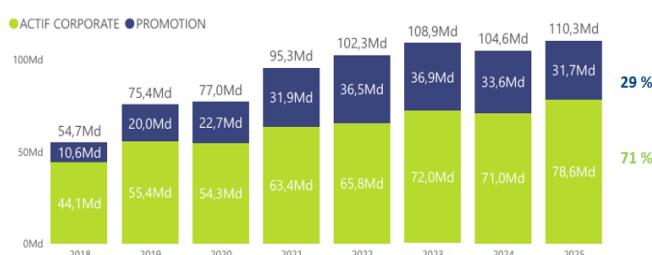
Le marché français du financement de l'immobilier des professionnels rebondit en 2025 et interrompt ainsi un cycle de 3 années de baisse : la production progresse de + 19%, portée par le redémarrage des financements d'*actifs & corporate* et par une liquidité bancaire redevenue abondante. Cette reprise ne marque toutefois pas un retour à un cycle pleinement normalisé, le marché restant très polarisé dans un environnement de plus en plus concurrentiel.

Les prêteurs interviennent de manière sélective en soutien du marché de l'investissement.

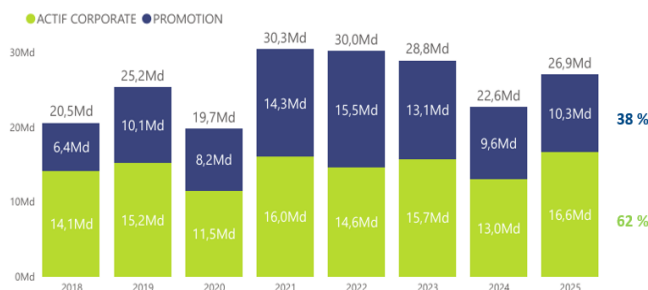
Les modalités de prêts reflètent cette nouvelle phase de marché : les leviers remontent sur les dossiers *core* ou *value add* extrêmement bien placés, les marges se resserrent, les maturités de 5 à 7 ans restent dominantes...

« Le rebond de 2025 confirme que la liquidité est revenue sur le marché du financement immobilier et témoigne de la solidité des banques en France et en Europe, mais elle s'exprime de manière très sélective. Les prêteurs disposent d'enveloppes à déployer, mais ils privilégient les actifs de qualité, les sponsors solides et les opérations dont les fondamentaux sont clairement établis », analyse Denis Moscovici, Senior Advisor à l'IEIF.

Stock d'encours
(en milliards d'euros,
2018-2025)



Production
(en milliards d'euros,
2018-2025)



Source : IEIF

Des modalités de prêts plus favorables pour les meilleurs dossiers de financement des investisseurs

Les banques continuent d'avoir de l'appétence pour le secteur de l'immobilier et disposent de liquidités à déployer, alors même que l'offre de produits à financer demeure plus limitée et très polarisée.

La concurrence entre prêteurs se concentre ainsi sur les meilleurs dossiers et se traduit par un resserrement des marges ainsi qu'une légère remontée des leviers sur les immeubles *prime*, en raison de la concurrence des autres prêteurs. À l'inverse, les bureaux périphériques, les actifs obsolètes ou les sponsors insuffisamment capitalisés rencontrent des conditions de financement beaucoup plus restrictives.

Les niveaux de *Loan to Value* (LTV) témoignent ainsi d'une détente sélective : les tranches inférieures à 50 % représentent encore une part significative de la production, mais les financements compris entre 55 % et 65 % de LTV voient leur part progresser. Les critères d'ICR demeurent également discriminants, dans un environnement où la génération de revenus par les loyers connaît des progressions plus limitées alors que les coûts de financement sont tendanciellement en augmentation dans un contexte plutôt haussier sur les taux d'intérêt.

Le refinancement continue de peser sur l'activité des prêteurs

Le refinancement reste un élément central dans la production Actifs & Corporate, même si le retour de nouvelles opérations d'investissement contribue à rééquilibrer l'activité des prêteurs.

Les dettes à maturité dans les 3 prochaines années demeurent significatives : les dettes *actifs & corporate* arrivant à maturité représentent environ 12 Md€ en 2026, 12 Md€ en 2027 et 13 Md€ en 2028. Les stratégies d'ajustement, de renégociation et d'allongement de maturité restent donc importantes, mais le marché dispose désormais d'une capacité d'absorption plus confortable qu'au pic de la crise de taux.

Le «*work-out*» des actifs non productifs de *cash-flow* (gestion des créances non performantes) va se poursuivre de manière plus intense dans la période 2026-2028. En effet, les prêteurs ont procédé à une revue complète de leurs portefeuilles pendant la crise de l'inflation, procédant au provisionnement nécessaire selon les situations et les dossiers.

« On peut supposer que les actifs dont l'avenir est lourdement handicapé ne trouveront plus de financement sans restructuration lourde de l'equity et une nouvelle histoire immobilière à raconter. Un plus grand nombre de dossiers issus des portefeuilles des banques devraient être concernés dans les 3 prochaines années, » explique Denis Moscovici.

La promotion immobilière demeure dans un long creux de cycle

Le financement de la promotion immobilière ne connaît qu'un rebond limité en 2025 (10,3 Md€ - + 7% en un an). Les indicateurs d'activité restent à des niveaux historiquement bas, malgré les premières mesures de soutien public et les annonces en faveur de la relance de la construction.

« Les banques donnent du temps aux opérateurs qui ont restructuré leur bilan et revu leurs opérations. Mais le financement de la promotion reste conditionné à une réelle sécurisation commerciale et à un apport en fonds propres durs significatif », souligne Denis Moscovici.

L'ESG reste un critère structurant du financement immobilier

Les critères ESG continuent de s'imposer dans les politiques d'octroi, de suivi et de *reporting* des prêteurs, qui les considèrent comme un facteur essentiel de liquidité et de valorisation des actifs. En 2025, les financements verts et durables représentent désormais la moitié de la production globale.

Perspectives 2026 et au-delà : liquidité disponible supérieure au nombre de dossiers à financer, défis à venir pour la finance paneuropéenne ; les opérations de transformation d'actifs se font attendre.

Malgré le rebond observé en 2025, l'année 2026 s'ouvre dans un climat d'attentisme qui va durer. Les incertitudes géopolitiques, le risque de reprise de l'inflation, la hausse prévisible des taux longs pèsent sur les décisions d'investissement et menacent les valeurs d'actifs de nouvelles baisses à venir. Dans ce contexte, la liquidité bancaire demeure disponible, mais restera très sélective et souligne les enjeux futurs liés à la transformation des actifs existants.

Les bureaux obsolètes, les actifs secondaires ou les immeubles confrontés à une perte de liquidité ne peuvent plus être analysés uniquement sous l'angle de leur valeur actuelle : leur potentiel de restructuration, de changement d'usage, de repositionnement locatif et leur trajectoire carbone deviennent déterminants. Le marché du financement devrait donc rester marqué par un *flight to quality* renforcé, une dislocation accrue entre classes d'actifs et une attention croissante portée à la capacité des actifs à être transformés, adaptés et refinancés.

Les actifs sans revenus futurs et les sponsors peu capitalisés auront du mal à trouver un financement.

La prochaine phase de marché devrait ainsi se structurer autour d'une logique de nouvelle production et de gestion active des encours existants. Le refinancement, la restructuration des dettes, l'allongement des maturités et l'ajustement des plans d'affaires resteront au cœur de l'activité des prêteurs. Les dettes *actifs & corporate* arrivant à échéance entre 2026 et 2028 constituent un enjeu significatif, dans un marché où les valeurs ne sont pas totalement stabilisées et où la liquidité demeure très différenciée selon les classes d'actifs et les localisations.

Il faudra composer avec la concurrence des fonds de dette anglo-saxons

Les fonds de dettes en Europe dont le modèle est orienté sur la dette Senior et à destination des assureurs européens ont encore des difficultés à lever des fonds auprès d'assureurs européens.

A l'inverse, des fonds de dettes anglo-saxons ont levé beaucoup d'argent sur leur marché domestique et profitent de leur position pour faire appel aux banquiers anglo-saxons pour *leverager* leur capital («*back-leverage*») et obtenir des conditions et des structures de financement tout à fait attractives.

Ces fonds sont ainsi capables de monter en levier et de proposer des conditions très concurrentielles.

Cette concurrence anglo-saxonne commence à arriver sur le marché continental et sera sans doute susceptible de saisir des opportunités quand les prêteurs traditionnels seront dans l'impossibilité de suivre en cas d'accélération du marché.

* À propos de l'étude

Depuis 2019, l'Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière (IEIF) réalise une étude annuelle de place sur le marché français du financement de l'immobilier des professionnels, en partenariat stratégique avec l'IFPImm. Après 8 années d'existence, cette étude s'est imposée comme un outil de référence pour suivre les évolutions du financement immobilier en France.

L'édition 2026 s'appuie sur un panel de 24 contributeurs représentatifs de la diversité des prêteurs intervenant sur le marché : banques de financement et d'investissement, banques de réseau, fonds de dettes et compagnies d'assurance. L'étude est également sponsorisée par plusieurs acteurs et associations de place du secteur immobilier.

À propos de l'IEIF :

Créé en 1986, l'IEIF est un centre d'études et de prospective indépendant, spécialisé dans l'immobilier. Il accompagne les professionnels de l'investissement et de l'immobilier avec des études, notes et clubs de réflexion. L'IEIF compte aujourd'hui 135 sociétés membres (2/3 d'investisseurs).

Contacts presse : Agence SHADOW Communication

Leslie TOLEDANO / 06.10.20.79.60 / leslie@shadowcommunication.fr
Aurélien VINCENT / 06.58.66.80.49 / aurelievincent@shadowcommunication.fr
Karima DOUKALI – 07.77.36.64.10 – karimadoukali@shadowcommunication.fr