



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

7^{ème} édition de l'étude « Le Marché Français du Financement de l'immobilier des professionnels »

Paris, le 30 juin 2025

Pour la 3^{ème} année consécutive, le marché du financement de l'immobilier des professionnels baisse en 2024 : -22 % en 2024 après avoir reculé de -13 % et -11 % en 2022 et 2023.

Cette baisse est plus significative en 2024 en raison, d'une part, de la crise de la promotion immobilière résidentielle sur l'ensemble du territoire, et, d'autre part, de l'allongement de la durée d'exécution des transactions d'investissement institutionnel.

Pour autant, le financement est toujours disponible pour les années 2025 et au-delà et les financeurs continuent d'accompagner les emprunteurs sur des opérations qui prennent plus de temps.

Certains signaux, notamment une compétition accrue entre prêteurs sur les bons dossiers, indiquent que les acteurs du financement sont prêts à suivre la reprise qui se fait attendre et certaines évolutions du marché se profilent : plus de compétition entre les prêteurs ; amélioration de la liquidité des fonds de dettes ; évolution des modèles d'intervention des banques ...

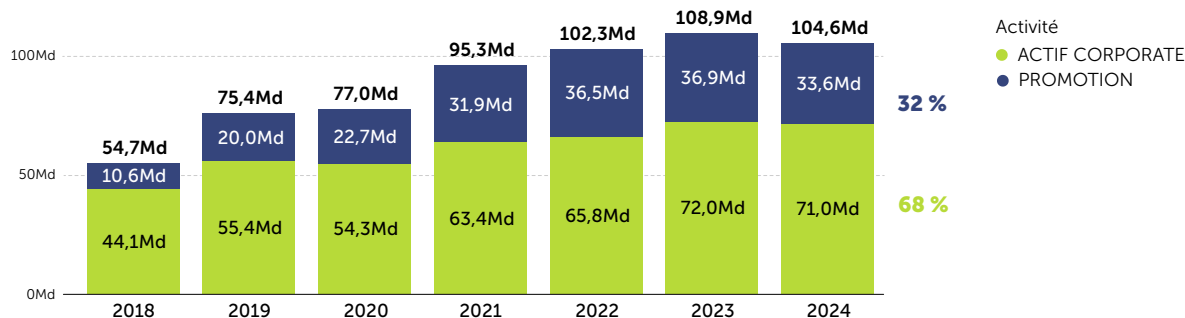
Depuis 2019, l'Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière (IEIF) réalise chaque année une étude de place sur le marché français du financement de l'immobilier des professionnels, en partenariat stratégique avec l'IFPImm.

Après 7 années d'existence, cette étude s'est imposée comme l'outil de référence pour décrypter les mutations du financement immobilier des professionnels. Le panel de contributeurs regroupe une diversité de profils : banques de financements et d'investissements, banques de réseau, fonds de dettes et assureurs. Cette étude est également sponsorisée par plusieurs grandes entreprises et associations professionnelles du secteur immobilier que nous remercions.

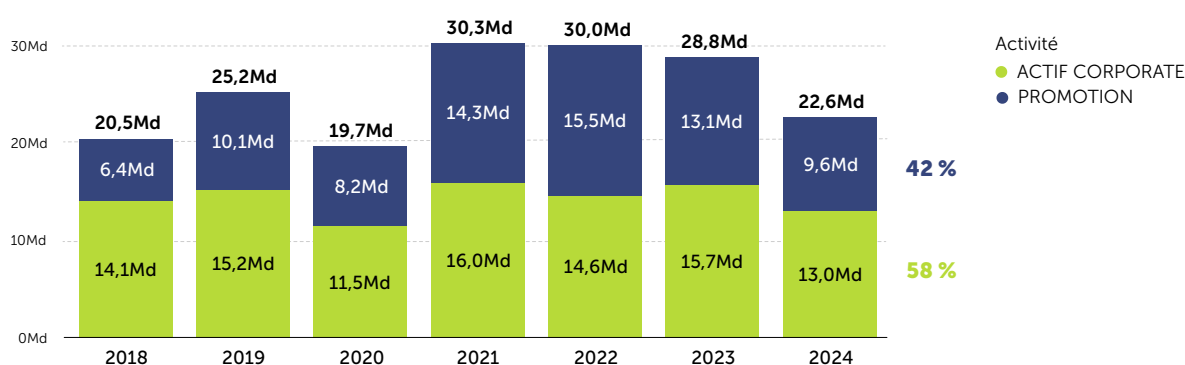
2024 : une production de crédits en fort repli, des encours en légère diminution

Pour cette 7^{ème} édition, l'étude s'appuie sur un échantillon particulièrement représentatif de 25 contributeurs totalisant **105 Md€ d'encours et 23 Md€ de production**. Si les encours se replient légèrement (-3 %), pour la première fois depuis le lancement de l'étude, la baisse de la production de crédits s'accroît : -22 % en 2024, après -13 % en 2022 et -11 % en 2023. Cela s'explique par un **fort recul du financement de la promotion immobilière qui chute de -27 %**, poursuivant une trajectoire négative depuis trois ans. Les financements d'actifs & corporate reculent également de -17 %.

Stock d'encours (en milliards d'euros, 2018-2024)

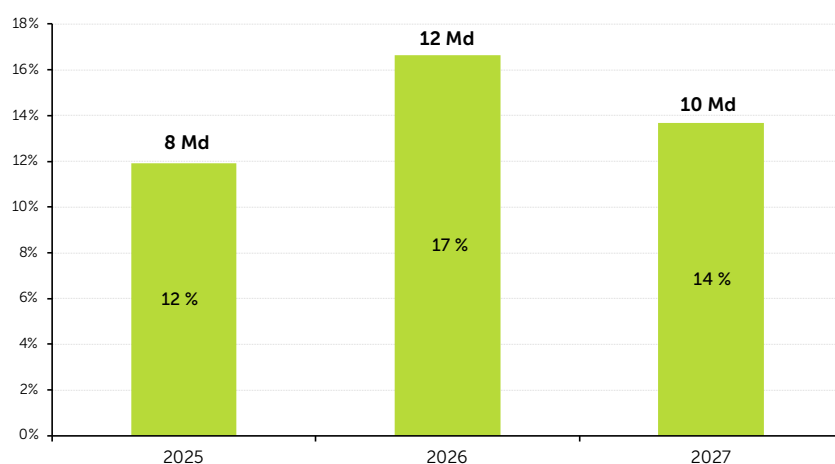


Production (en milliards d'euros, 2018-2024)



Le cycle du refinancement se poursuit et les banquiers montrent plus d'entrain sur les gros dossiers

Le refinancement reste central : il représente 46 % des volumes produits en 2024, les banquiers passant plutôt 60 à 80 % de leur temps sur ce type de dossiers. Ce cycle devrait se poursuivre, avec un pic de dettes à échéance en 2026 (12 Md€, soit 17 % des encours actifs & corporate).



« En 2025, nous anticipons que l'activité des prêteurs sera consacrée à 50/60 % aux refinancements. Ces montants devraient être gérés et absorbés en donnant du temps aux sponsors pour aller au bout du traitement de ces opérations », précise Christopher Puyraimond, Analyste Senior à l'IEIF.

Chez les banques, le modèle « *originate to distribute* » s'impose, avec des tickets moyens stables à 65 M€. Les fonds de dettes ciblent des opérations de grande taille, tout en conservant des expositions modérées.

Les tendances du marché du financement des actifs reflètent l'appétit des investisseurs pour les classes d'actifs les plus attractives : avec un recul des bureaux (en dehors des localisations prime) et un intérêt marqué pour les actifs logistique, les commerces ayant adopté les nouveaux standards de marché et ceux autour du résidentiel et de l'*hospitality* au sens large, et certaines niches émergentes comme les datacenters ou les actifs liés à la réindustrialisation.

La part des bureaux progresse dans la production 2024, malgré leur recul dans les portefeuilles. Cette hausse peut s'expliquer par l'importance des refinancements.

→ Sur les bureaux : on observe une différenciation marquée. Les marchés périphériques franciliens peinent à retrouver un équilibre, La Défense se repositionne, et le bureau *prime* parisien reste très recherché.

→ D'autres classes d'actifs concentrent l'attention : logistique, résidentiel, hôtellerie, résidences gérées pour étudiants, *data centers* et actifs industriels, ces derniers actifs se situant à cheval entre financement d'immobilier et d'infrastructure.

Le secteur de la promotion immobilière reste en profonde crise. Les ventes stagnent à des niveaux historiquement faibles et le cycle du financement dédié à la promotion immobilière s'allonge (ratio entre encours et production à 3,5x en 2024 contre 2,4x en 2022). Seules les opérations sécurisées — via des ventes en bloc et des niveaux plus élevés de pré-commercialisation aux particuliers sur la base restante hors bloc — obtiennent des financements.

L'IEIF n'anticipe pas de reprise de la promotion immobilière avant 2027, compte tenu d'un calendrier électoral chargé et d'un écoulement lent des projets.

ESG : entre ambitions, contraintes et sélectivité, l'ESG demeure une dimension très importante en France et en Europe

La dynamique d'implémentation se poursuit, mais les acteurs expriment le besoin de standards plus lisibles. En Europe, malgré une légère inflexion, l'ESG reste un axe structurant, soutenu par la BCE et intégré aux critères d'analyse.

« La question se pose désormais : faut-il être « *best-in-class* » ou simplement un bon élève ? » interroge Denis Moscovici, Senior Advisor à l'IEIF.

Perspectives 2025 et au-delà : pas de rebond significatif attendu sauf si les grandes opérations de transactions lancées sur le marché aboutissent dans de bonnes conditions ; on assiste à un retour de la concurrence entre les établissements sur certaines typologies de dossiers

« Sans incertitudes géopolitiques majeures, le marché pourrait amorcer un rebond... mais les risques freinent encore la reprise », analyse Denis Moscovici.

Les prêteurs se montrent sélectifs, mais très actifs sur les meilleurs dossiers. Les marges reculent à nouveau sur ces opérations et les LTV/LTC remontent légèrement (60–65 %). La stratégie « *amend & extend* »¹ reste privilégiée pour éviter les ventes forcées des dossiers qui mettent du temps à sortir.

¹ *Amend & extend* : accord résultant d'une négociation entre emprunteurs et prêteurs pour allonger la durée d'un prêt accordé moyennant une revue des modalités des contrats, des conditions du prêt et parfois un apport en fonds propres des sponsors de l'emprunteur.

Les fonds de dettes et assureurs devraient être plus présents dès 2025

Les fonds de dettes et assureurs reprennent progressivement position, tandis que de nouveaux montages émergent (*back leverage*², co-intervention banque-assureur) et que les grands fonds internationaux sont en capacité d'intervenir, en *equity* comme en dette.

Les opérations de transformation-restructuration d'actifs existants (notamment de bureaux obsolètes) suscitent un intérêt croissant et sont analysées au cas par cas. Si les prêteurs n'ont pas vocation à financer des fonciers en risque de permis de construire ou de PLU, ils sont capables d'analyser le risque à prendre finement en fonction de chaque dossier.

« Bonne nouvelle : alors qu'il y a 2 ans, au démarrage de la hausse des taux d'intérêt, nous nous interrogeons sur la solidité du marché, les prêteurs ont fait preuve de leur capacité à absorber les chocs et le financement demeure disponible ; c'est le signal que les prêteurs accompagneront la reprise même si elle tarde à venir », conclut Denis Moscovici.



² *Back leverage* : modalité de financement par laquelle un prêteur alternatif de type fond de dettes finance tout ou partie des prêts qu'il accorde en faisant appel au prêt d'un tiers prêteur (une banque en l'occurrence).