

MARKETBEAT

INVESTISSEMENT

RÉSIDENTIEL T1-T3 2026

CUSHMAN & WAKEFIELD

LES TROIS PREMIERS TRIMESTRES PORTÉS PAR QUELQUES GRANDES OPÉRATIONS

INDICATEURS CLÉS

	Evol. N-1	Poids
3 116 M€ Volume résidentiel	▲	
2 474 M€ Résidentiel Classique et intermédiaire	▲	**79%**
642 M€ Résidentiel géré	▼	**21%**
Dont **509 M€** résidences étudiantes	▼	**17%**

TYPES DE TRANSACTIONS

58 % Vente en bloc - IDF	▲
9 % Vente en bloc - Régions	▼
32 % Vente en portefeuille - IDF et régions	▲
33 % VEFA	▲
67 % Ancien	▼

RÉSIDENTIEL CLASSIQUE ET INTERMÉDIAIRE : L'INTERMÉDIAIRE PORTE LA HAUSSE

Le résidentiel classique et intermédiaire totalise 2 474 M€ sur les neuf premiers mois de 2026, soit 79 % des volumes résidentiels et une hausse de 55 % sur un an. L'intermédiaire en est le moteur avec 1 044 M€ engagés en seulement quatre transactions, dont l'opération d'un milliard d'euros entre CDC Habitat et APE, sans laquelle le volume résidentiel global resterait inférieur à celui de 2025. Le résidentiel classique existant, avec 1 430 M€ répartis sur 112 transactions, recule légèrement sur un an (-3,6 %). Au T3, il s'impose comme la première classe d'actifs avec 330 M€, tandis que l'intermédiaire n'enregistre aucune transaction après un deuxième trimestre exceptionnel porté par la transaction en portefeuille. Sur le seul T3, l'Île-de-France capte 87 % des volumes résidentiels et les régions ne totalisent que 86 M€, contre 67 M€ un an plus tôt.

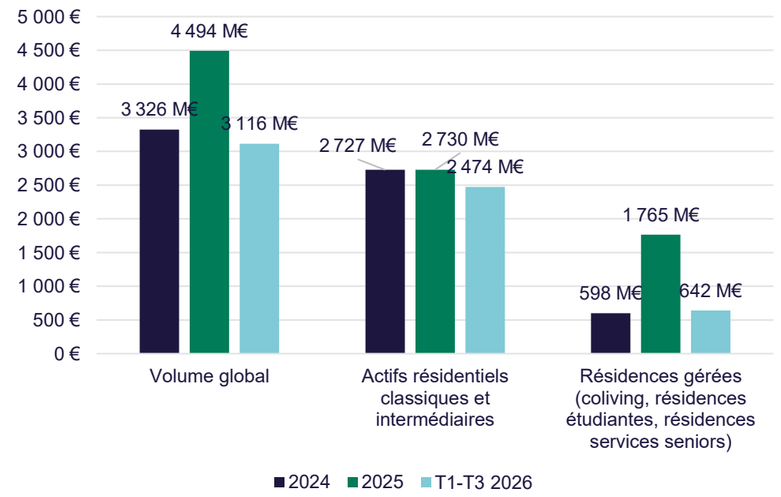
RÉSIDENTIEL GÉRÉ : UN REPLI MARQUÉ, À L'EXCEPTION DU COLIVING

Le résidentiel géré totalise 642 M€ depuis le début de l'année, en recul de 53 % sur un an, et ne pèse plus que 17 % des volumes résidentiels, contre 39 % en 2025. Les résidences étudiantes concentrent l'essentiel des montants (509 M€ sur 15 transactions), mais se replient de 53 % face à une année 2025 hors norme (1 490 M€ sur l'ensemble de l'année). Le segment reste actif au T3 avec 237 M€, porté par la double acquisition d'Invesco Real Estate auprès d'Eternam/Assembly : deux immeubles de bureaux en reconversion à Issy-les-Moulineaux (54 M€) et Boulogne-Billancourt (39 M€), destinés à accueillir plus de 300 logements étudiants. Le coliving progresse de 141 % à 90 M€ en 7 transactions, dont 74 M€ au seul T3 contre 6 M€ un an plus tôt. Les résidences services seniors restent marginales (37 M€, +120 %), tout comme l'intergénérationnel (6 M€).

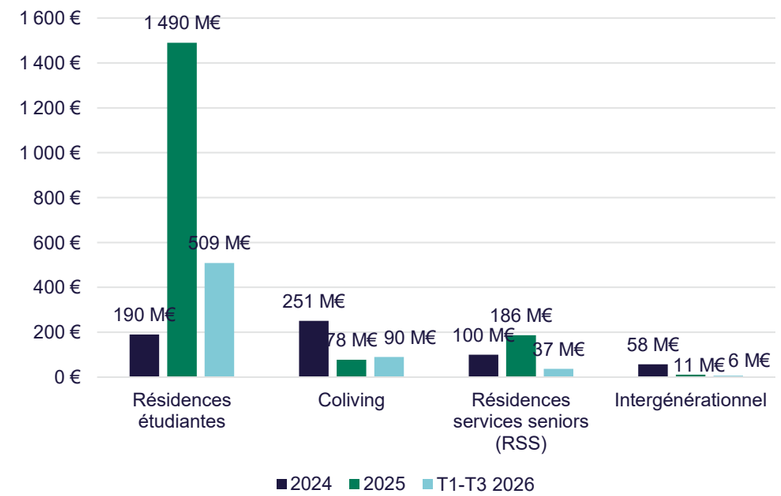
PROMOTION : LES VENTES DE LOGEMENTS NEUFS RESTENT AU PLUS BAS (DONNÉES ARRÊTÉES AU S1 2026)

Les réservations de logements neufs chutent de 23,6 % sur un an au S1 2026, à 19 356 unités. Les ventes en bloc hors résidences gérées reculent de 41 % sur le trimestre. Les ventes au détail baissent de 11 % au S1 ; celles destinées aux investisseurs particuliers se redressent légèrement (+18 %), mais restent très en-deçà de leurs niveaux de 2022. Les mises en vente diminuent de 18 % sur un an au T2 et le délai d'écoulement atteint 21,4 mois, contre 18,3 mois un an plus tôt. En amont, le bilan de la dernière mandature municipale (16 263 autorisations mensuelles moyennes en collectif, contre 18 989 pour la précédente) laisse anticiper une offre neuve durablement contrainte (*source : FPI*).

VOLUME D'INVESTISSEMENT RÉSIDENTIEL



VOLUME D'INVESTISSEMENT RÉSIDENTIEL GÉRÉ PAR CLASSE D'ACTIFS



Source: Cushman & Wakefield Research, France, Immostat, Fédération des Promoteurs Immobiliers

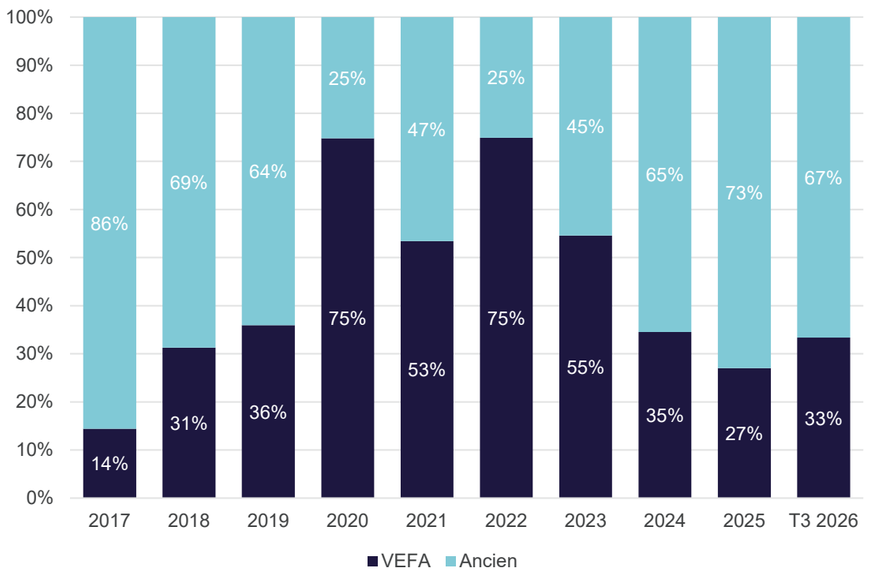
© 2026 Cushman & Wakefield

INVESTISSEMENT
RÉSIDENTIEL T1-T3 2026

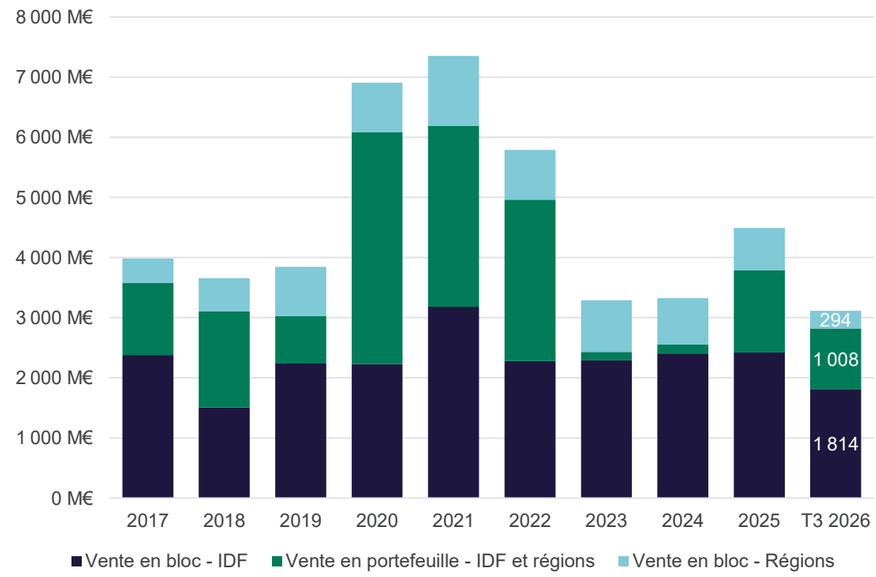
VOLUMES D'ACTIVITÉ

Classe d'actifs	Nombre de transactions	Volume	Volume de transaction moyen	Part dans l'investissement
Résidentiel existant classique et intermédiaire	117	2 474 M€	26,0 M€	79%
Résidences étudiantes	17	509 M€	36,3 M€	17%
Résidences coliving	7	90 M€	44,9 M€	3%
Résidences services seniors (et intergénérationnel)	6	43 M€	5,3 M€	1%
TOTAL	**148**	**3 116 M€**		**100%**

VENTES EN BLOC - NEUF / ANCIEN (%)



VENTES EN BLOC / VENTES EN PORTEFEUILLE (M€)



Source: Cushman & Wakefield Research, France, Immostat

MANON PICAUD
Head of Living - Residential & Healthcare, France
Tel: +33 (0)6 99 29 57 68
manon.picaud@cushwake.com

AYMERIC SEVESTRE
Head of Capital Markets, France
Tel: +33 (0)6 72 08 68 01
aymeric.sevestre@cushwake.com

LAURENCE BOUARD
Head of Research, France
Research France
Tel: 33 (0)6 26 43 32 65
laurence.bouard@cushwake.com

PAUL ANDRIOT, PHD
Senior Research Analyst
Research France
Tel: 33 (0)7 52 67 85 11
paul.andriot@cushwake.com

A CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH PUBLICATION

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE : CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec 53 000 collaborateurs, 350 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 10,3 milliards de dollars en 2025, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Animé par la conviction que l'excellence est une quête permanente et fidèle à son positionnement de marque « Better never settles », le Groupe est régulièrement récompensé pour sa culture d'entreprise.
Pour en savoir plus rendez-vous sur www.cushmanwakefield.com.

Il ne saurait être initié de transaction, basée sur le présent document, sans l'appui d'un avis professionnel spécifique et de qualité. Bien que les données aient été vérifiées de façon rigoureuse, la responsabilité de Cushman & Wakefield ne saurait être engagée en aucune manière en cas d'erreur ou inexactitude figurant dans le présent document. Toute référence, reproduction ou diffusion, totale ou partielle, du présent document et des informations qui y figurent, est interdite sans accord préalable exprès de Cushman & Wakefield. En tout état de cause, toute référence, reproduction ou diffusion devra en mentionner la source.

© 2026 Cushman & Wakefield