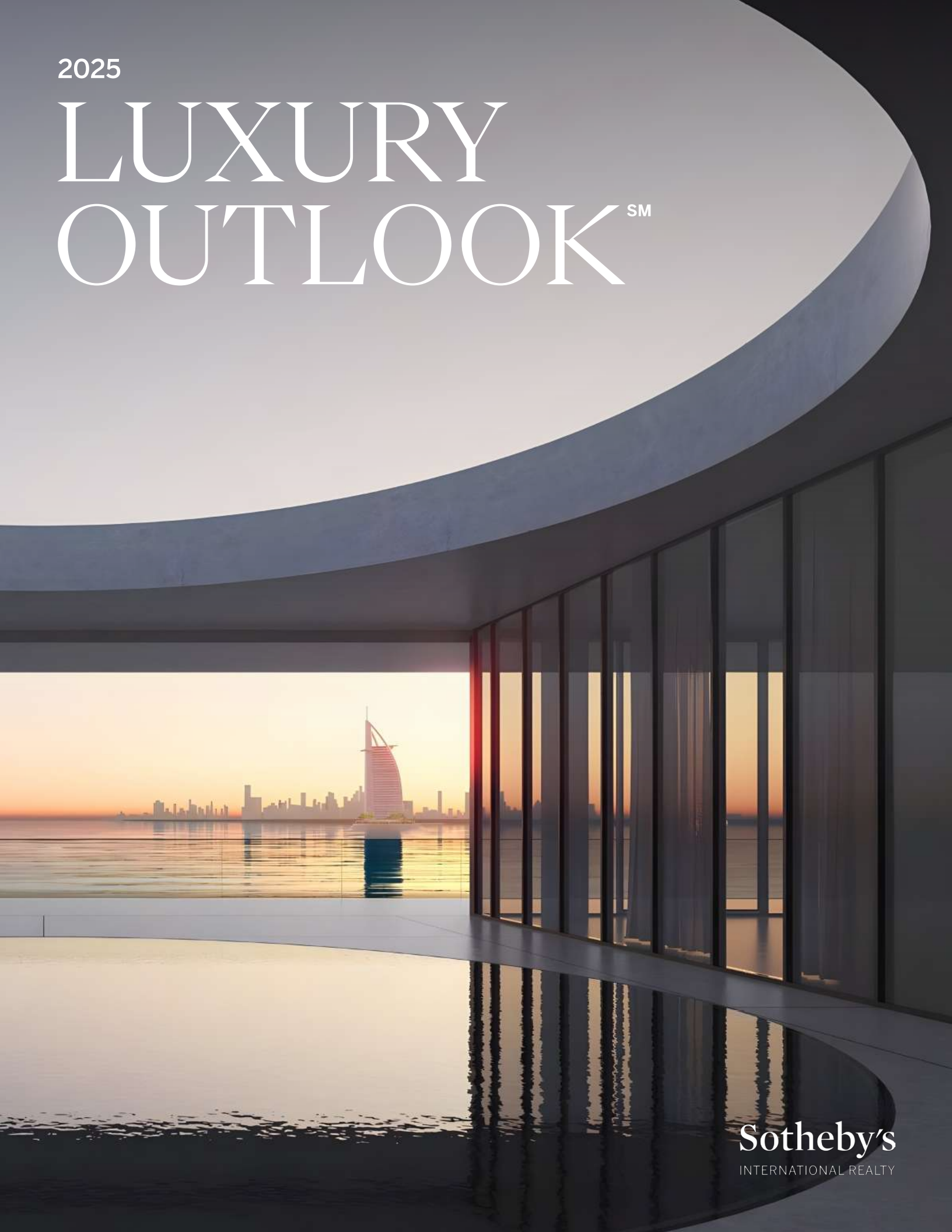


2025

# LUXURY OUTLOOK<sup>SM</sup>



**Sotheby's**  
INTERNATIONAL REALTY



## Sommaire

### 6 Perspectives du marché

L'immobilier de luxe s'adapte à l'année à venir

### 20 Paysage des investissements

Comment la baisse des taux d'intérêt fédéraux et les élections mondiales ont façonné le marché

### 22 Migration des richesses

Les millionnaires se déplacent, et leur argent aussi

### 34 Aperçu des propriétés

Les investisseurs avisés regardent au-delà des frontières traditionnelles

### 46 Changements générationnels

Les transferts de richesse s'accompagnent d'un important pouvoir d'achat

### 53 Goûts des milléniaux

Une nouvelle génération façonne les tendances de l'immobilier de luxe

### 58 Emplacements idéaux

Sur quels critères détermine-t-on qu'une ville est agréable à vivre ?

### 67 Renaissance du Midwest

L'attrait croissant de l'immobilier de la Rust Belt

### 72 Grandes successions

Pourquoi le don d'un bien immobilier constitue-t-il un héritage significatif ?

### 82 Résidences de marque

Les marques de luxe ont tendance à s'implanter dans le secteur des résidences de marque

### 90 Entremetteurs immobiliers

Comment l'IA a dynamisé le secteur de l'immobilier

### 96 Logements hybrides

Pourquoi la durabilité et les caractéristiques hybrides gagnent en popularité

### 102 Index des propriétés

Plus d'informations sur les propriétés présentées dans ce rapport

**Recto et verso :** Les Armani Beach Residences de Palm Jumeirah, qui devraient être terminées fin 2026, sont l'une des résidences de luxe les plus attendues de Dubaï.

**Ci-dessus :** Savourez un luxe inégalé dans la villa de plage à quatre chambres ou plus du Four Seasons Private Residences Tropicalia, El Seibo, République dominicaine.

**À droite :** Cette élégante maison de Freeland (État de Washington), offre le meilleur de la vie en bord de mer.



# Introduction

## Une image plus claire

A. Bradley Nelson, directeur marketing de Sotheby's International Realty, présente le rapport *Luxury Outlook*<sup>SM</sup> 2025 de Sotheby's International Realty.



À notre première présentation du rapport *Luxury Outlook*<sup>SM</sup> en 2021, la définition du logement était en train de subir un revirement complet en raison de la COVID-19. Des changements sans précédent sur le marché de l'immobilier ont créé un besoin critique de fournir à nos clients des informations mondiales en temps réel, que nous avons pu honorer grâce à notre réseau inégalé de plus de 1 100 bureaux dans 83 pays et territoires. L'objectif de ce rapport est de fournir des informations stratégiques afin que vous puissiez prendre des décisions éclairées.

À l'aube de 2025, le marché mondial de l'immobilier de luxe reste solide. Notre rapport *Luxury Outlook*<sup>SM</sup> fournit une analyse approfondie des nombreux indicateurs qui valident les prévisions formulées en

octobre 2024 par PricewaterhouseCoopers pour une reprise imminente du cycle immobilier. Nous observons des signes encourageants sur les marchés clés, avec une stabilisation des stocks et un retour à des niveaux sains dans des emplacements de premier ordre, et nous espérons que la demande refoulée entraînera une augmentation mondiale des transactions dans les mois à venir.

À l'issue d'une année d'élections historiques dans le monde entier, l'orientation du gouvernement dans de nombreuses démocraties est devenue plus claire. La politique est imprévisible, mais aux États-Unis, les marchés financiers ont réagi de manière positive à un résultat décisif, et comme le souligne Philip A. White Jr. – notre président et directeur général –, les particuliers ultra fortunés (UHNWI) prêtent une attention toute particulière aux performances du marché boursier lorsqu'ils prennent des décisions d'investissement immobilier.

Le legs anticipé de 84 000 milliards de dollars US de la génération silencieuse et des baby boomers à leurs enfants des générations X et Y s'intensifie. Ces plus jeunes générations accordent de l'importance au mode de vie, à la communauté et aux liens significatifs, en particulier après des années d'interactions axées sur le numérique.

La proximité de la nature, des arts et de la culture façonne profondément les goûts des nouveaux acheteurs fortunés. L'effet « The White Lotus » – basé sur la célèbre émission de télévision de HBO qui se déroule dans une station balnéaire de luxe – attire des investisseurs jeunes et fortunés, notamment des digital nomads et des professionnels des secteurs de la finance et de la technologie, vers



NOUS OBSERVONS  
DES SIGNES  
ENCOURAGEANTS  
SUR LES MARCHÉS  
CLÉS, AVEC UNE  
STABILISATION  
DES STOCKS ET  
UN RETOUR À DES  
NIVEAUX SAINS DANS  
DES EMPLACEMENTS  
MONDIAUX DE  
PREMIER ORDRE



A. BRADLEY NELSON  
directeur marketing de  
*Sotheby's International Realty*



Une remarquable fusion des styles italien et français dans une maison située dans le quartier le plus prisé de Dallas, Highland Park.

l'attrait intemporel de destinations telles que l'Italie. De même, l'arrivée de grandes marques de mode telles que Dolce&Gabbana sur le marché des résidences de marque à Miami (Floride) souligne une tendance incontestable : nos préférences en matière de style de vie s'entremêlent de plus en plus avec les investissements immobiliers. Les résidences de marque et les services et aménagements qu'elles offrent sont emblématiques de cette tendance à l'achat de biens immobiliers axés sur l'expérience.

Dans notre monde dominé par les médias sociaux, les maisons ont transcendé leur rôle traditionnel, devenant des toiles de fond que nous diffusons dans le monde. Que les acheteurs recherchent des maisons neuves – un segment de marché particulièrement populaire auprès de la génération X et qui représente désormais 16 % de l'ensemble des

ventes de maisons – ou qu'ils entreprennent la restauration de propriétés historiques, force est de constater que le principal argument de vente d'une maison demeure son caractère unique.

Au-delà des États-Unis, la mobilité des personnes ultra fortunées continue de créer de nouveaux hubs pour l'immobilier de luxe mondial. En France, la Côte d'Azur a enregistré des hausses de prix soutenues et un intérêt croissant de la part des acheteurs d'Amérique du Nord, du Moyen-Orient et d'Asie. L'Espagne est également devenue un haut lieu pour les acheteurs internationaux, avec un marché dynamique où Sotheby's International Realty a considérablement augmenté son investissement opérationnel au cours de l'année dernière. Nous poursuivons également le développement de notre présence à Londres (Angleterre), où Claire Reynolds – associée directrice de United Kingdom Sotheby's

International Realty – fait remarquer que l'affinité des Américains pour la capitale britannique n'a jamais été aussi forte. En Australie, le Queensland reste un marché dynamique et en pleine croissance, tandis que Dubai Sotheby's International Realty a conclu une vente record de 65,5 millions de dollars US pour une villa à Jumeirah Bay Island en 2024.

Au moment de la rédaction du présent document, Sotheby's International Realty proposait 44 000 logements à la vente. Les niveaux de stock dans les échelons supérieurs du marché s'améliorent et de nombreux exemples de biens présentant une importance architecturale dans des emplacements de premier ordre – y compris des biens jamais mis en vente auparavant – sont désormais disponibles. Si vous n'avez pas exploré notre portefeuille récemment, je vous invite à renouveler votre intérêt cette année. ■



# PERSPECTIVES *du marché*

L'avenir semble prometteur pour l'immobilier de luxe, car les taux d'intérêt fédéraux des États-Unis et les marqueurs économiques se normalisent



Un magnifique clocher en pierre de plus de 10 mètres couronne cette propriété située à Irvine (Californie).



Située sur l'île Figure Eight, cette propriété en bord de mer a été l'une des maisons les plus chères vendues en Caroline du Nord en 2024.

Après une période de taux d'intérêt élevés, d'élections mondiales et de marqueurs économiques fluctuants en 2024, le marché de l'immobilier de luxe fait preuve d'une capacité d'adaptation impressionnante pour affronter 2025, déclare Philip A. White Jr., président et directeur général de Sotheby's International Realty. « Malgré les incertitudes économiques et les changements géopolitiques mondiaux, le secteur de l'immobilier de luxe a toujours fait preuve d'une remarquable résilience », explique M. White. « Nos investisseurs les plus avisés et les particuliers fortunés [HNWI] continuent de faire preuve d'une confiance inébranlable dans les propriétés haut de gamme – comme en témoignent les conclusions de la Bank of America Private Bank [juin 2024], qui démontrent que ces acheteurs dédient jusqu'à 32 % de leurs portefeuilles d'investissement à des biens immobiliers. Cette allocation importante souligne le prestige et la valeur des propriétés exceptionnelles. De plus, le stock limité des emplacements de premier choix continue de stimuler l'appréciation, reflétant la vigueur soutenue du marché et son esprit concurrentiel. »

Selon un rapport d'avril 2024 de la J.P. Morgan Private Bank, basé sur des données de Miller Samuel, de la National Association of Realtors (NAR) et de Haver Analytics, le marché de l'immobilier de luxe a enregistré des performances bien supérieures à celles du marché de l'immobilier ordinaire au cours des dernières années. D'après ce même rapport, les prix des maisons de luxe ont augmenté de 65 % entre le quatrième trimestre 2019 et le

quatrième trimestre 2023, contre une augmentation de 40 % sur le marché de l'immobilier ordinaire. Et selon le rapport *Emerging Trends in Real Estate 2025* publié par PricewaterhouseCoopers en octobre 2024, « nous sommes sur le point de connaître la prochaine reprise du cycle immobilier, et c'est le moment de penser à la planification et aux préparatifs pour les deux à trois prochaines années de croissance. »

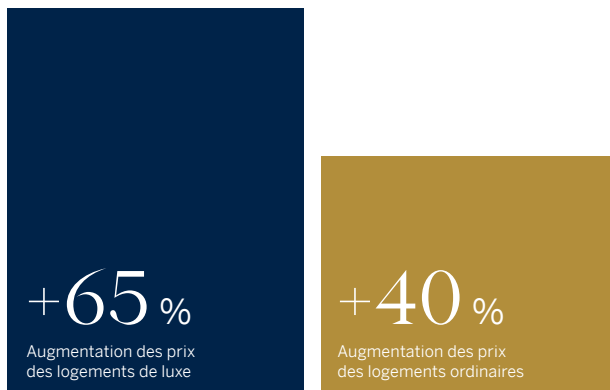
Selon M. White, ce cycle ascendant est déjà perceptible dans les transactions immobilières de luxe réalisées en 2024. L'année dernière, Sotheby's International Realty a enregistré des ventes sans précédent sur plusieurs marchés clés.

White cite l'exemple de la Panhandle de Floride, qui a établi un nouveau record pour la région avec la vente d'une propriété en bord de mer d'une valeur de 28,5 millions de dollars US, négociée par Scenic Sotheby's International Realty. Au niveau international, à Dubaï, un nouveau record a été établi lorsque Dubai Sotheby's International Realty et Saudi Arabia Sotheby's International Realty se sont associés pour vendre une villa pour 65,5 millions de dollars US – le montant le plus élevé jamais atteint sur Jumeirah Bay Island. En Nouvelle-Zélande, la vente d'une maison pour un montant de 21,8 millions de dollars NZ (2,9 millions de dollars US) en mars 2024 a établi un record national pour l'année. En septembre 2024, Puerto Rico Sotheby's International Realty a réalisé la vente d'une maison triplex à San Juan, Porto Rico, pour un montant record de 13,4 millions de dollars US.



## La valeur des logements a augmenté au cours des quatre dernières années.

Source : J.P. Morgan Private Bank, avril 2024.



M. White déclare : « Nous avons également vu des propriétés de luxe s'inscrire à des prix record – notamment l'historique Hitchcock Estate dans la vallée de l'Hudson (New York), inscrit par Heather Croner Real Estate Sotheby's International Realty à 65 millions de dollars US, ce qui en fait la maison la plus chère en vente dans la région ; mais également un manoir au prix record de 12 millions de dollars US dans l'État de Caroline du Sud, représenté par Herlong Sotheby's International Realty –, ce qui souligne la forte demande pour des biens immobiliers haut de gamme et reflète à quel point les acheteurs apprécient ces maisons uniques en leur genre. »

En outre, cette tendance aux prix record s'est poursuivie dans les différentes régions. M. White affirme : « En juin 2024, Sotheby's International Realty - San Francisco Brokerage a mis en vente une maison au prix de 32 millions de dollars US, ce qui en fait la maison la plus chère de la ville. » Il ajoute : « Et nous avons continué à assister à des transactions impressionnantes sur des marchés plus petits, comme en Caroline du Nord, où Premier Sotheby's International Realty a établi un nouveau record pour l'État avec la vente d'une maison au prix de 15,85 millions de dollars US en octobre 2024. Dans le New Jersey, Prominent Properties Sotheby's International Realty a également conclu une vente de 16,7 millions de dollars US en juillet 2024 – la vente la plus prestigieuse de l'État pour cette année. Et TTR Sotheby's International Realty a réalisé une vente record de 25 millions de dollars US juste après les élections américaines – indiquant que les acheteurs du luxe recherchent toujours activement des biens exceptionnels, dans un large éventail d'endroits. »

Malgré les fluctuations économiques, le segment du luxe reste dynamique, avec une activité remarquable qui s'est poursuivie tout au long de l'année et dans le monde entier. « Notre expansion stratégique sur de nouveaux marchés tels qu'Anguilla et la Pologne a élargi notre portée et notre influence au niveau mondial, améliorant ainsi notre capacité à mieux servir nos clients, où qu'ils soient dans le monde », explique M. White.

« Dans le domaine du luxe, les performances des marchés financiers constituent un facteur clé de la vente de logements. Les HNWI prennent souvent leurs décisions immobilières en fonction du marché boursier, car les fluctuations peuvent influencer leur envie d'investir dans des propriétés de luxe », déclare-t-il. « Bien que la croissance économique globale et la stabilité géopolitique jouent également un rôle, les acheteurs et ►

## Le coût des feux de forêt en Californie

Le 7 janvier 2025, des incendies dévastateurs ont ravagé le comté de Los Angeles (Californie), brûlant plus de 16 000 hectares, selon NBC, et détruisant des milliers de maisons et d'entreprises à Pacific Palisades, Malibu, Altadena et Hollywood Hills. Des dizaines de milliers de résidents ont été déplacés et les autorités municipales ont fait état d'au moins 24 décès – ces chiffres devant augmenter à mesure que les évaluations des dommages se poursuivent.

Abiel Reinhart, économiste chez J.P. Morgan, déclare à Reuter : « Les feux de forêt de Los Angeles s'annoncent comme la catastrophe climatique la plus coûteuse de l'histoire des États-Unis, en raison à la fois de leur ampleur et de la valeur élevée des biens immobiliers résidentiels qu'ils ont détruits. »

Selon le New York Times, le maire de Pasadena a prévenu le 8 janvier 2025 que le plus grand défi à relever était de trouver un logement permanent et à long terme pour les nombreux résidents déplacés. Cet afflux soudain exercera une pression supplémentaire sur le marché immobilier de Los Angeles, qui connaissait déjà une pénurie d'environ 337 000 logements, entraînant une hausse des loyers et des coûts de construction, a rapporté le New York Times. Le Wall Street Journal note que « la demande de location pourrait continuer de croître, car certaines personnes déplacées se concentrent encore sur leurs besoins immédiats et n'ont pas encore commencé à chercher un logement ».

Selon la California Association of Realtors (CAR), les ventes de logements dans les zones touchées devraient connaître une forte baisse à court terme et la demande mettra du temps à se redresser, mais le marché global de Los Angeles devrait commencer à rebondir plus tard au printemps 2025.

**Sotheby's International Realty accompagne les personnes touchées par la catastrophe et a dressé une liste de ressources (seulement disponible en anglais) :**





vendeurs de propriétés de luxe suivent de près les tendances du marché afin d'estimer le bon moment et les opportunités d'investissement. »

Bien que les prévisions varient, la plupart des analystes anticipent une croissance du S&P 500 en 2025, UBS prévoyant une hausse de 10 % de cet indice l'année prochaine, selon son rapport de novembre 2024. Aux États-Unis, l'inflation s'est quelque peu stabilisée, atteignant 2,4 % en septembre 2024, selon le Bureau of Labor Statistics, mais des économistes interrogés par Bloomberg en décembre 2024 ont prédit qu'elle pourrait atteindre 2,5 % en 2025 plutôt que de continuer à baisser. Le marché du travail états-unien, quant à lui, est résilient et la dépense des consommations des ménages devrait augmenter.

Dans ses prévisions économiques de décembre 2024 pour les États-Unis, le cabinet de conseil Deloitte prédit que les prix du logement augmenteraient de 4,8 % d'ici la fin 2024, avec une croissance qui devrait ralentir de 2,9 % en 2025, avant de repartir à la hausse vers 2026.

Sur le marché de l'immobilier de luxe, les taux d'intérêt ont un impact moins prononcé, en partie parce que de nombreux acheteurs préfèrent payer comptant, ce qui atténue l'influence des fluctuations des taux d'intérêt sur leurs décisions d'achat, ajoute M. White. Selon une enquête menée en 2025 auprès des agents de Sotheby's International Realty, près de la moitié des agents interrogés ont déclaré que 75 % ou plus de leurs acheteurs avaient payé comptant en 2024.

Au-delà des considérations financières, les facteurs liés au mode de vie jouent un rôle important dans la dynamique des acheteurs du luxe. M. White explique : « L'envie d'acquérir des biens uniques et de haute qualité susceptibles d'améliorer un mode de vie est toujours aussi forte. Les acheteurs sont toujours en quête de propriétés en accord avec leurs aspirations et valeurs personnelles. » Des tendances telles que le travail hybride, la demande accrue d'aménagements de bien-être et le développement durable façonnent le marché de l'immobilier de luxe et influencent les décisions des acheteurs.



Au cœur d'une végétation tropicale luxuriante, sur près d'un hectare de terrains paysagers, ce luxueux havre de paix sur mesure est situé en bord de mer, au St. Regis Bahia Beach Resort, à Porto Rico.

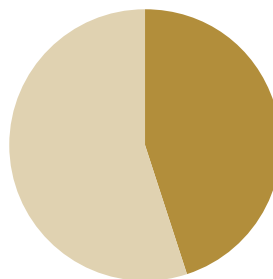
« Nous constatons que les nouveaux riches sont de plus en plus orientés par le mode de vie auquel ils aspirent, et que leurs choix immobiliers s'appuient souvent sur leurs intérêts et valeurs personnels », explique M. White. « Par exemple, un acheteur qui aime la randonnée peut choisir une maison dans une communauté de montagne parce qu'elle correspond à sa passion pour le plein air – il se souciera de la logistique plus tard. Cette évolution montre que les préférences en matière de mode de vie deviennent un facteur central dans les décisions relatives à l'immobilier de luxe. »

L'évolution des pratiques en matière de commissions est un facteur dont l'impact sur les marchés est actuellement limité. Bien que les changements du secteur figurent dans les journaux, M. White souligne que les commissions ont toujours été négociables et que les agents de Sotheby's International Realty connaissent bien cette pratique, compte tenu de la nature unique des biens haut de gamme.

« Nous avons toujours des clients qui valorisent le service personnalisé et de haute qualité que leur fournissent des agents

#### L'argent comptant est roi.

Source : Enquête menée en 2025 auprès des agents de Sotheby's International Realty.



45%

des agents de Sotheby's International Realty interrogés ont déclaré que la plupart de leurs clients achetant des maisons de luxe payaient comptant.

expérimentés », explique M. White. « Dans le secteur du luxe, ceci est particulièrement vrai pour les transactions complexes où l'expertise est essentielle. Au final, les plus grosses transactions du marché du luxe restent liées à des facteurs économiques plus larges et à l'évolution des préférences en matière de style de vie. Ces éléments fondamentaux, auxquels s'ajoute la demande de plus d'espace ou d'emplacements de premier choix, continuent de doper le marché plus que les structures de commissions. »

## Les prix atteignent un niveau record

Pour l'avenir, M. White estime que les prix et les ventes sur le marché du luxe devraient rester élevés, et que les propriétés devraient continuer à surpasser le marché immobilier moyen. « Alors que les taux d'intérêt fédéraux entament une trajectoire descendante, nous pouvons nous attendre à voir agir des ►



# NOUS SOMMES À L'AUBE DE LA PROCHAINE REPRISE DU CYCLE IMMOBILIER ET LE MOMENT EST VENU DE PLANIFIER LES DEUX OU TROIS PROCHAINES ANNÉES DE CROISSANCE



RAPPORT 2025 SUR LES EMERGING TRENDS IN REAL ESTATE, *PricewaterhouseCoopers*, octobre 2024

propriétaires qui se sont abstenus d'agir jusque-là », note M. White. « En attendant, les stocks sur les marchés de premier ordre restent limités, ce qui continuera à pousser les prix à la hausse. Cela crée également une dynamique où davantage de transactions se font hors marché, avant que les propriétés ne soient cotées en bourse. »

Aux États-Unis, le prix médian de l'immobilier a battu des records en juin 2024 atteignant les 426 900 dollars US, selon un rapport de la NAR publié ce mois-là, et les maisons de luxe ont également atteint de nouveaux sommets. Par exemple, au cours du deuxième trimestre 2024, le prix de vente médian à San Jose (Californie) a atteint 2 008 000 dollars US – c'est la première fois qu'une zone métropolitaine enregistre un prix médian supérieur à 2 millions de dollars US, selon un rapport de la NAR d'août 2024.

En juillet 2024, la chaîne de télévision CNBC a rapporté que les ventes de maisons à 100 millions de dollars US et plus étaient en passe de doubler en 2024 par rapport à 2023 et de dépasser le record de neuf maisons vendues dans cette fourchette de prix extrêmement élevée en 2021. Entre le quatrième trimestre 2019 et le quatrième trimestre 2023, les prix médians ont bondi de 56 % à Miami (Floride), et de 28 % à New York, selon le rapport d'avril 2024 de la J.P. Morgan Private Bank. Mais les analystes du secteur s'attendent à un début de normalisation des prix en 2025, Fannie Mae prévoyant un ralentissement de la croissance des prix de 3,6 %, et la NAR de 1,8 %, selon un rapport de décembre 2024 de Morningstar Market.

« À New York, il y a des gens riches qui achètent des maisons dont le prix se situe entre 5 et 15 millions de dollars US ; puis il y a les personnes ultra riches, en particulier les professionnels des nouvelles technologies de la côte ouest, les investisseurs en capital-risque et les professionnels du secteur du capital-investissement et des fonds spéculatifs », déclare Jeremy Stein, conseiller en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - Downtown Manhattan Brokerage. « Les personnes ultra riches sont celles qui ont été les plus actives sur notre marché, qui a été très bon dans la gamme des 15 millions de dollars US et plus. » M. Stein y a également constaté une augmentation des transactions payées comptant, pouvant atteindre jusqu'à 75 % des achats en 2024.

Selon un article de Bloomberg datant de décembre 2024, le marché de l'immobilier de luxe de New York a commencé à pencher en faveur des acheteurs, avec une baisse des prix et de nouveaux développements offrant plus d'options. L'un des

changements majeurs sur le marché new-yorkais est que les penthouses sont désormais les premiers, plutôt que les derniers, à être vendus dans les condominiums (immeubles en copropriété) neufs, ce qui, selon Stein, reflète le stock limité qui a freiné l'activité commerciale en 2024. « Je pense que nous sommes prêts pour un nouveau cycle de hausse à New York, car certains vendeurs sont restés sur la touche et sont prêts à agir maintenant », déclare-t-il.

Les faibles niveaux de stock posent également problème à Palm Beach (Floride), en particulier pour les propriétés en bord de mer, déclare Todd Peter, conseiller senior en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - Palm Beach Brokerage. Le marché du luxe commence à 25 millions de dollars US et les prix ont grimpé pour le nombre limité de propriétés en bord de mer.

En 2024, Todd Peter a vendu une parcelle en bord de mer, sans maison, pour 50 millions de dollars US, et réalisé une vente record de 74,5 millions de dollars US pour une inscription hors marché, toutes deux sur la voie navigable intracôtière Intracoastal Waterway.

« Au cours des deux dernières années, le volume des ventes a été similaire, mais depuis la pandémie, nous observons un boom dans ce domaine », explique-t-il. « Les gens ont emménagé ici pour voir si l'endroit leur plaisait, et maintenant ils y restent pour les conditions météorologiques, le style de vie et les avantages fiscaux. » Parmi les nouveaux arrivants de la région, citons le milliardaire de fonds spéculatifs et collectionneur d'art Ken Griffin, qui y a transféré sa société Citadel et a acheté un ensemble de 10 hectares d'une valeur estimée à 450 millions de dollars US, selon le Palm Beach Post.

Dans le comté d'Orange (Californie), l'activité du marché du luxe – qui commence à 10 millions de dollars US – a plus que doublé en 2021 et 2022 par rapport à 2019 et 2020, indique Sean Stanfield, conseiller en immobilier mondial chez Pacific Sotheby's International Realty.

« Les choses ont quelque peu ralenti en 2023 et 2024 et, bien que le segment supérieur du marché ait été plus actif en 2024 qu'en 2023, ces transactions ont pris plus de temps et ont été un peu plus difficiles qu'au cours des deux années précédentes », explique M. Stanfield. « L'appréciation s'est poursuivie sur le marché du luxe, mais chaque poche du comté a connu des degrés d'augmentation différents. Pour 2025, nous prévoyons davantage d'activité dans la fourchette de prix de 3 à 10 millions de dollars US, mais l'activité au-delà de 10 millions de dollars US devrait se poursuivre au même rythme que cette année, d'après les rapports de marché que nous suivons. » ►

Cette maison de Manalapan (Floride) offre à la fois une vue spectaculaire sur l'océan et une construction moderne.



À New York, le 111 West 57th Street est une élégante tour de verre, de terre cuite et de bronze, s'élevant à 435 mètres, surplombant Central Park.



Selon M. Stanfield, l'un des principaux facteurs susceptibles d'influencer les prévisions est l'éventuelle baisse des taux d'intérêt. « Des baisses de taux pourraient inciter un grand nombre de vendeurs, jusqu'alors contraints par leur prêt immobilier, à envisager un changement. Si les stocks augmentent considérablement, les prix devraient rester assez stables ; mais si les taux baissent sans augmentation importante des stocks, nous assisterons probablement à une hausse des prix plus forte. Depuis deux ans, le nombre de transactions n'a jamais été aussi bas, si bien qu'il existe une demande comprimée de la part des acheteurs et des vendeurs. Nous pensons que le nombre de transactions augmentera de manière significative en 2025. »

Selon le cabinet de conseil Cerulli Associates, un autre facteur susceptible d'influencer les classes supérieures dans les années à venir est l'estimation des 84 000 milliards de dollars US qui devraient être transférés de la génération silencieuse et des baby-boomers à leurs jeunes héritiers d'ici 2045.

« Le transfert de richesse attendu au cours de la prochaine décennie aura un impact majeur sur le marché de l'immobilier de luxe, en particulier lorsque les jeunes générations hériteront de cette richesse », explique M. White.

## La normalisation de l'économie mondiale entraînera celle des marchés immobiliers

« Après l'instabilité des années de pandémie, l'économie s'est en grande partie normalisée, ce qui a conduit à des ajustements sur le marché de l'immobilier », explique M. White. « Le rythme extrême et la frénésie de la pandémie ont cédé la place à un marché plus stable, avec un retour à des conditions plus équilibrées. Les acheteurs sont en mesure de prendre des décisions d'achat plus réfléchies. Toutefois, les transactions se poursuivent à un rythme soutenu et les zones à forte demande suscitent toujours un vif intérêt. »

Selon Lawrence Yun, économiste en chef à la NAR, le volume des ventes de logements aux États-Unis en 2024 a été légèrement inférieur à celui de 2023, mais le marché du luxe a obtenu de meilleurs résultats que le marché standard. « Le marché boursier n'a cessé d'atteindre de nouveaux sommets pendant la majeure partie de l'année, et la concentration de la richesse sur le marché est principalement le fait de personnes qui achètent des biens immobiliers haut de gamme », déclare-t-il. « En outre, le stock de biens immobiliers dont le prix est supérieur ou égal à un million de dollars US a augmenté de 20 à 30 % en 2024 par rapport à 2023, ce qui a offert un plus grand choix aux acheteurs. »

En 2024, les taux hypothécaires anormalement élevés ont eu un impact psychologique sur les acheteurs et les vendeurs.

« Normalement, alors que les acheteurs du haut de gamme disposent d'une plus grande marge de manœuvre en termes de liquidités, l'activité de vente – même pour les maisons de luxe – se comporte souvent comme si les taux d'intérêt hypothécaires étaient importants », explique M. Yun.

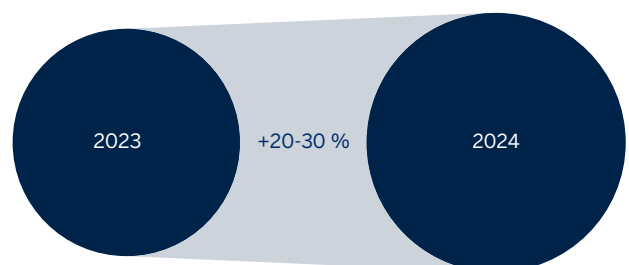
Mais 2024 a été une exception. Les taux hypothécaires sont restés proches ou supérieurs à 7 % pendant la majeure partie de l'année, se rapprochant de 6 % à la fin du mois d'août et remontant légèrement à 6,81 % à la fin du mois de novembre 2024, selon les données publiées par Freddie Mac. Si cette situation a freiné l'activité des acheteurs dans la majeure partie du marché, l'activité dans le haut de gamme a augmenté. Selon M. Yun, il est plus que probable que cela soit dû aux rendements élevés des marchés boursiers, qui ont apporté un effet de levier et une confiance supplémentaires. « Les marchés où les maisons sont chères – comme en Californie, de San Diego à San Francisco – ont connu une forte reprise cette année, alors que New York et Boston sont restés stables. Cela est dû à l'augmentation des ventes sur ces marchés et à l'augmentation des prix. »

D'une manière générale, l'activité des acheteurs internationaux ne s'est pas encore normalisée et a même diminué en 2024 par rapport à 2023, qui a également été une année plus lente que la normale, selon les données de la NAR publiées en juillet 2024. Aux États-Unis, seulement 54 300 biens ont été vendus à des acheteurs étrangers entre avril 2023 et mars 2024, soit une baisse de 36 % par rapport à l'année précédente et le niveau le plus bas depuis que l'organisation a commencé à suivre ces ventes en 2009. Selon M. Yun, les facteurs qui ont contribué à cette baisse, comprennent le retrait des acheteurs chinois et la force du dollar, qui a renchéri les coûts d'achat.

Toutefois, M. White indique que les acheteurs internationaux demeurent un segment essentiel du marché de l'immobilier de luxe. « Ces acheteurs investissent souvent des ►

**20 à 30 % plus de biens immobiliers dont le prix est supérieur ou égal à un million de dollars US en 2024 par rapport à 2023.**

Source : Lawrence Yun, National Association of Realtors.



capitaux importants, ce qui peut augmenter la valeur des biens immobiliers et favoriser la croissance économique dans diverses régions. Nous constatons un regain d'intérêt de la part des acheteurs internationaux de Hong Kong, et des acheteurs de Corée du Sud, du Royaume-Uni et du Moyen-Orient sont particulièrement actifs à New York. Les acheteurs grecs convoitent Los Angeles (Californie), alors que les acheteurs indiens ont les yeux rivés sur New York et Miami (Floride). Ils sont attirés par les États-Unis en raison de la stabilité de son marché immobilier, de ses possibilités d'investissement attrayantes et de sa qualité de vie agréable. »

Par exemple, le mélange unique de charme, d'innovation technologique et d'aménagements de classe mondiale à Austin (Texas) transforme la ville « d'une étoile montante à un phare étincelant dans l'immobilier de luxe », déclare Kumara Wilcoxon, conseillère en immobilier mondial chez Kuper Sotheby's International Realty, à Austin.

« À Austin, le marché de l'immobilier de luxe a connu une période de transition en 2024, marquée par un attentisme prudent de la part des acheteurs », explique Mme Wilcoxon. « Cette hésitation résulte de la forte hausse des prix enregistrée entre 2020 et 2022, qui a créé un écart entre les attentes des vendeurs et la volonté des acheteurs. En ce moment, le marché favorise les biens exceptionnels et les offres de valeur. »

En octobre 2024, les maisons de luxe à Austin se situaient entre 1,5 et 2 millions de dollars US dans de nombreux quartiers de premier choix, atteignant jusqu'à 35 millions de dollars US et plus, selon les données du marché local. Ce large éventail reflète la diversité du marché et l'attrait qu'il exerce sur différents acheteurs fortunés, explique-t-elle.

« Avec la normalisation de l'économie mondiale, nous prévoyons un retour progressif de la confiance des acheteurs et une stabilisation potentielle des prix. Les principaux facteurs influençant le marché sont la conjoncture économique, les performances de l'industrie technologique, les fluctuations des marchés boursiers et l'évolution des modes de travail. L'afflux d'entreprises technologiques devrait stimuler la croissance de l'emploi ainsi que le secteur de l'immobilier de luxe. »

Wilcoxon prévoit une reprise lente mais constante en 2025, avec une croissance modeste des prix et une augmentation des transactions. Les acheteurs resteront probablement sélectifs, privilégiant la valeur et les caractéristiques uniques. « Malgré les défis actuels, les perspectives à long terme d'Austin restent prometteuses », déclare-t-elle. « La ville continue d'attirer des acheteurs étrangers, attirés par son environnement familial, son absence d'impôt sur le revenu et sa scène technologique florissante. Des projets novateurs tels que Sixth & Blanco, qui associent hôtels-boutiques, boutiques et résidences de luxe,

témoignent de l'évolution d'Austin vers une destination de classe mondiale. Ces projets redessinent l'horizon de la ville et rehaussent son statut dans le paysage national de l'immobilier de luxe. »

Austin n'est qu'un endroit parmi tant d'autres que les riches acheteurs américains convoitent dans tout le pays, à mesure qu'ils adoptent des horaires de travail flexibles. Cette tendance a été renforcée par la disponibilité croissante de l'aviation privée. Au cours du premier semestre 2024, 1 363 nouveaux jets ont été livrés à des propriétaires privés, soit une augmentation de 5,3 % par rapport au premier semestre 2023, selon un rapport de septembre 2024 de la General Aviation Manufacturers Association (GAMA).

« L'abondance de l'aviation privée montre que les gens sont prêts à dépenser de l'argent et à se déplacer pour profiter de leurs résidences secondaires », explique M. Yun. « Dans le Montana, nous avons vu le marché du luxe se développer, malgré la faible population de cet État. Les gens voyagent depuis Seattle et San Francisco. »

L'aviation privée profite également à Palm Beach (Floride), explique M. Peter car, bien qu'il y ait de nombreux vols commerciaux quotidiens dans les trois aéroports voisins, il existe également de nombreux aéroports privés. L'effet est même perceptible à l'étranger. « L'utilisation accrue de jets privés a rendu la Côte d'Azur (France) encore plus accessible aux acheteurs internationaux, soulignant l'attrait de la région en tant que centre mondial du luxe », déclare Frederic Barth, président-directeur général de Côte d'Azur Sotheby's International Realty.

Les marchés étrangers profitent également de la reprise qui a suivi l'instabilité liée à la pandémie. Le marché immobilier de luxe sur la Côte d'Azur est resté résilient en 2024, avec une croissance des prix soutenue par la qualité de vie et l'offre limitée. « La demande de résidences uniques, sécurisées et privées ne devrait pas faiblir », affirme M. Barth. « Le retour à la stabilité économique globale soutiendra encore davantage les investissements, bien que les facteurs macroéconomiques, y compris les politiques d'inflation et de taux d'intérêt, puissent influencer la dynamique du marché à court terme. »

Au niveau mondial, l'inflation a diminué en 2024 et devrait s'établir à moins de 5 % contre près de 8 % en 2022, selon le rapport S&P Global Market Intelligence publié en septembre 2024. Celui-ci prévoit une nouvelle baisse de l'inflation mondiale à environ 3 % en 2025 et 2026.

La Côte d'Azur continue d'attirer des acheteurs européens, en particulier originaires du Royaume-Uni et de l'Allemagne, mais les facteurs géopolitiques et les changements fiscaux ont diversifié le bassin d'acheteurs, avec un intérêt croissant d'acheteurs provenant d'Amérique du Nord, du Moyen-Orient et de l'Asie. ►





La Villa La Favorite, une résidence Belle Époque surplombant la mer à Cannes, a été construite vers 1884 pour Maxime Outrey, ancien ambassadeur de France aux États-Unis et au Japon.



AVEC LA NORMALISATION DE L'ÉCONOMIE MONDIALE,  
NOUS PRÉVOYONS UN RETOUR PROGRESSIF DE LA  
CONFIANCE DES ACHETEURS ET UNE STABILISATION  
POTENTIELLE DES PRIX



—

KUMARA WILCOXON, *conseillère en immobilier mondial chez Kuper Sotheby's International Realty*



Les Vineyard Homes at Stanly Ranch Auberge Resorts Collection à Napa Valley (Californie), dont la conception est axée sur le bien-être et le confort, avec des espaces destinés aux rassemblements de générations.

## La construction de logements neufs reste solide

Les nouveaux projets ont un impact sur de nombreux marchés du luxe. L'extrême pénurie de logements aux États-Unis, à tous les niveaux de prix, a entraîné une augmentation de la construction de nouveaux logements. Selon un rapport d'avril 2024 d'ING Financial Services, les logements neufs représentent environ 16 % de toutes les ventes de logement, contre 12 % avant la pandémie. Toutefois, le nombre de logements construits chaque année reste inférieur à la demande. Selon l'analyse d'ING, environ 670 000 nouveaux logements devraient être vendus en 2024, ce qui est similaire à la moyenne annuelle depuis 1990. Mais au cours de cette même période,

la population américaine est passée de 250 à 340 millions d'habitants.

De nombreux acheteurs d'aujourd'hui, en particulier dans le haut de gamme, préfèrent acheter du neuf pour éviter les travaux de rénovation, chose parfois difficile à trouver, explique M. Peter. « À Chicago, les condominiums de luxe ont été délaissés au profit de nouveaux immeubles locatifs haut de gamme en raison du coût du financement », ajoute Tim Salm, vice-président senior des ventes chez Jameson Sotheby's International Realty (Illinois). « Les constructeurs sont moins enclins à prendre des risques et il est plus facile de louer des appartements de luxe que de vendre des appartements haut de gamme. »

Les maisons personnalisées récemment construites dans la ville de Chicago (Illinois) et sur les marchés voisins de résidences secondaires voisins – tels que les banlieues de North Shore et de ►



Lake Geneva – sont extrêmement populaires car elles permettent aux propriétaires de se rendre occasionnellement dans la ville. « L'année 2024 a été tiède pour les maisons de luxe situées en ville, mais le marché des maisons secondaires continue de faire des affaires record », explique M. Salm. « Les gens ont envie de rattraper le temps qu'ils ont perdu pendant la COVID, ils achètent donc un petit appartement de luxe en ville et une maison de vacances à proximité, pour profiter du meilleur des deux modes de vie. Nous vendons également des maisons de luxe à des jeunes qui ont hérité d'une fortune ou dont les parents veulent les aider à se constituer un capital. »

Le segment de la construction de logements neufs sur le marché du luxe évolue en fonction de plusieurs tendances clés, explique M. White. « Les promoteurs se concentreront probablement sur la création de propriétés haut de gamme innovantes qui répondent à l'évolution des préférences des acheteurs en constante évolution en matière d'espace, d'intimité et d'aménagements de luxe, ainsi que de durabilité », explique-t-il. « Nous constatons une forte demande en résidences de marque qui offrent un mélange unique de vie haut de gamme et de services exclusifs. Souvent développées en collaboration avec des marques renommées, ces résidences offrent aux acheteurs non seulement un logement, mais aussi une expérience de vie, associant immobilier haut de gamme et prestations exceptionnelles. Nous avons récemment repris les ventes pour le 111 West 57th Street à New York, qui offre d'incroyables prestations de luxe – c'est le seul complexe de Manhattan comportant un terrain de padel. »

Compte tenu des réglementations en vigueur dans des communautés prisées comme la Napa Valley (Californie), il est surprenant de constater la disponibilité de propriétés nouvellement construites. « Les acheteurs de propriétés de luxe ont été plus actifs en 2024 qu'en 2023 », déclare Hillary Ryan, conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - St. Helena Brokerage. « L'augmentation du stock de propriétés de luxe disponibles et le nouveau stock de propriétés ultra luxueuses amèneront sur notre marché plus d'acheteurs, n'ayant pas encore trouvé de maison répondant à leurs critères. »

Si la Napa Valley est depuis longtemps un marché solide pour les acheteurs de résidences secondaires de la région de la baie de San Francisco, M. Ryan a récemment constaté une augmentation des achats de résidences principales, car les acheteurs peuvent faire la navette en cas de besoin. « Ici, les acheteurs recherchent des propriétés de type compound, axés sur le bien-être », déclare-t-elle. « Dans la catégorie de l'ultra luxe, les acheteurs espèrent disposer d'une salle de sport, de jardins potagers pour des repas de la ferme à la table, de salles de bains de type spa, de courts de tennis et de pickleball et même de jardins zen et de saunas infrarouges. L'influence de la culture de labiologie participative (biohacking) a eu un impact sur ce que les acheteurs attendent d'une résidence viticole. »

Le marché s'est installé à un rythme plus prévisible, mais la demande de propriétés de luxe reste forte, explique M. White. « Nous ne nous attendons pas à ce que cela change et bien que nous n'ayons pas de boule de cristal, nous pensons que le marché immobilier de luxe continuera à voir des transactions record et un intérêt soutenu pour les propriétés haut de gamme. » ■

# Paysage des investissements

Lorsque Sotheby's International Realty a publié son rapport 2024 Mid-Year Luxury Outlook en juillet 2024, deux grandes questions ouvraient l'agenda de l'année : si la réduction tant attendue des taux d'intérêt américains se produirait et quel serait l'impact des nombreuses élections dans le monde sur les marchés de l'immobilier. À la fin de l'année, ces deux questions avaient trouvé leur réponse.

Le 18 septembre 2024, la Réserve fédérale des États-Unis (Fed) – la banque centrale du pays – a abaissé son taux d'intérêt directeur de 0,5 point de pourcentage pour atteindre un taux situé entre 4,75 et 5 %. C'est la première baisse des taux depuis mars 2020, alors que les taux avaient atteint un niveau record en 20 ans – ils étaient situés entre 5,25 et 5,50 %. La Fed a procédé à une nouvelle réduction d'un quart de point en novembre et en décembre 2024, et ne prévoit plus que deux réductions supplémentaires en 2025. Cependant, Jerome Powell, président de la banque centrale, a laissé entendre, lors de l'annonce de ces changements – dont le premier a eu lieu dans le cadre de l'élection présidentielle américaine –, que les décideurs politiques surveilleraient de près les données économiques à venir, alors qu'une nouvelle administration présidentielle prendra le pouvoir en janvier 2025, avant de procéder à des ajustements futurs.

L'indicateur clé qui influencera toute nouvelle décision prise par la Fed en matière de taux d'intérêt est l'inflation. Lorsqu'elle a procédé à une première baisse en septembre 2024, l'inflation était de 2,4 %, se rapprochant ainsi du seuil de 2 % de la Fed pour la stabilité des prix, alors qu'elle n'avait jamais été aussi élevée depuis 20 ans (9,1 % en juin 2022), selon le U.S. Bureau of Labor Statistics. Suite à l'élection présidentielle américaine et à l'anticipation des droits de douane promis par l'administration entrante en 2025, l'inflation a commencé à augmenter de 2,7 % en novembre 2024, selon le Bureau of Labor Statistics, et pourrait continuer à évoluer au cours de l'année à venir.

De son côté, la Fed a adopté une approche prudente pour ce qui concerne toute nouvelle baisse des taux d'intérêt. « Nous savons qu'une

réduction trop rapide ou trop importante de la politique de restriction pourrait entraver les progrès en matière d'inflation », a déclaré M. Powell lors d'une conférence de presse à la suite de la baisse des taux de la Fed en décembre 2024. « Dans le même temps, une réduction trop lente de la politique monétaire pourrait affaiblir indûment l'activité économique et l'emploi. En examinant l'ampleur et le calendrier des ajustements supplémentaires de la fourchette cible du taux des fonds fédéraux, le comité évaluera les données entrantes, l'évolution des perspectives et l'équilibre des risques. Nous n'avons pas de parcours prédéfini. » M. Powell ajoute que, malgré une hausse de l'inflation prévue en 2025, la Fed est en bonne voie pour continuer à baisser les taux d'intérêt. « Je ne pense pas que les baisses que nous effectuerons l'année prochaine seront dues à ce qui a été écrit aujourd'hui », déclare-t-il. « Nous réagissons en fonction des données. »

Les variations des taux d'intérêt ont un effet direct sur les taux hypothécaires. En prévision des réductions de la Fed, les taux hypothécaires ont commencé à baisser en août 2024 pour atteindre une moyenne de 6,7 %, après avoir atteint leur plus haut niveau en 20 ans (7,79 %) en octobre 2023. Mais avec la baisse des attentes concernant les réductions futures de la Fed et les inquiétudes concernant l'inflation, les taux hypothécaires ont également ralenti, la Mortgage Bankers Association (MBA) ajustant ses prévisions pour se situer entre 6,4 et 6,6 % en 2025, selon un rapport de novembre 2024 de Housing Wire. Fannie Mae a également revu ses projections à 6,4 % en 2025 et à plus de 6 % en 2026.

Selon un rapport de CNN datant de début décembre 2024, les taux hypothécaires seraient encore plus affectés si le nouveau président des États-Unis relançait les efforts visant à reprivatiser les deux plus grands garants hypothécaires du pays, Fannie Mae et Freddie Mac, qui ont mis sous tutelle publique à la suite de la crise du logement de 2008. « La loi stipule qu'à terme, ils doivent être privatisés », déclare Susan Wachter, professeure d'immobilier et de finance à la Wharton School de l'université de Pennsylvanie, selon CNN. « Mais en ce qui



UNE RÉDUCTION TROP RAPIDE OU TROP IMPORTANTE DE LA POLITIQUE DE RESTRICTION POURRAIT ENTRAVER LES PROGRÈS EN MATIÈRE D'INFLATION



JEROME POWELL,  
*président, Réserve fédérale des États-Unis (Fed)*

concerne le mode de mise en œuvre, les enjeux sont très élevés. » L'un des moyens d'atténuer les fluctuations du marché qui pourraient se produire serait que le gouvernement fasse payer aux entreprises une redevance pour la garantie d'un renflouement en cas de crise future.

Dans le même temps, l'impact de la décision de la Fed sur le taux d'intérêt a également commencé à se répercuter à l'échelle mondiale. Alors que les taux au Royaume-Uni étaient passés de 5,25 % en juin 2024 à 4,75 % en novembre 2024, les responsables politiques de la Banque d'Angleterre ont déclaré à la BBC que toute réduction future des taux serait probablement plus progressive, étant donné que les inquiétudes concernant l'inflation persistaient et que le budget et les plans fiscaux du nouveau gouvernement travailliste risquaient d'augmenter les prix à la consommation.

En parallèle, la Banque populaire de Chine a demandé aux banques commerciales du pays d'abaisser les taux immobiliers existants d'au moins 30 points de base en dessous du taux d'intérêt préférentiel de prêt. Le taux de prêt à un an a été fixé à 3,35 % et celui à cinq ans à 3,85 %.



Cette maison de style néocolonial à Washington, D.C. a une présence imposante au cœur du prestigieux East Village de Georgetown.

## Changements politiques

L'impact de nombreuses élections nationales se faisait encore sentir au moment de la rédaction de ce rapport. Selon Reuters et The Economist, environ la moitié de la population mondiale en âge de voter – dans près de 80 pays, représentant collectivement plus de 60 % du PIB mondial – pouvait participer aux élections de 2024.

C'est aux États-Unis, première économie mondiale et troisième pays en termes de population, que l'élection du prochain président a eu lieu en novembre. Le parti républicain a remporté une victoire décisive lors des élections, en gagnant la présidence et en obtenant une majorité dans les deux chambres du Congrès. Selon un article du New York Times du 6 novembre 2024, ce résultat a fait bondir le marché boursier américain, le lendemain de l'élection, et a renforcé la valeur du dollar américain par rapport aux devises des

principaux partenaires commerciaux, notamment le Japon, le Mexique et la Chine, en raison des droits de douane que la nouvelle administration a promis d'imposer sur les produits étrangers. Selon les analystes cités par le New York Times, le programme économique du nouveau président républicain devrait stimuler la croissance, mais aussi l'inflation, ce qui pourrait entraîner une hausse des taux d'intérêt à terme.

Au Royaume-Uni, la victoire écrasante du parti travailliste en juillet 2024 a stimulé le marché de l'immobilier, les prix des logements augmentant en septembre à leur rythme le plus rapide depuis près de deux ans. Le prix moyen était en hausse de 4,7 % par rapport à l'année précédente et avait augmenté pour le troisième mois consécutif, selon le prêteur britannique Halifax. Toutefois, une augmentation prévue des impôts sur les riches du pays a conduit les agents immobiliers du secteur du luxe

à rechercher des acheteurs américains pour leurs propriétés haut de gamme, selon Bloomberg.

Et en Inde, le parti sortant, le Bharatiya Janata Party (BJP), s'est maintenu au pouvoir malgré l'absence de majorité absolue, ce qui a conduit à un gouvernement de coalition avec le Telugu Desam Party et le Janata Dal (United). La tiède victoire du BJP n'a toutefois pas eu d'effet négatif sur les marchés immobiliers du pays, puisqu'un sondage Reuters de septembre 2024 auprès d'experts du logement a révélé que les prix de l'immobilier en Inde devraient augmenter de 7,75 % en 2024, soit près du double de la croissance de 4,3 % enregistrée en 2023, principalement sous l'effet de la demande de propriétés de luxe. ■



La résidence Las Palmas, construite en 2020 pour honorer l'essence du design australien influencé par le milieu du XXe siècle, se déploie depuis un vestibule central vers deux grandes ailes linéaires.



# MIGRATION *des richesses*

Pour connaître les tendances mondiales des propriétés, il suffit de suivre l'argent

Occupant les 10e et 11e étages, ce penthouse de cinq chambres situé dans le prestigieux immeuble One Hyde Park offre une vue ininterrompue sur Londres.



Les millionnaires se déplacent. La grande migration des richesses, qui s'est brièvement interrompue pendant la pandémie, a atteint des niveaux record en 2024, avec environ 128 000 particuliers fortunés (HNWI) ayant migré vers de nouveaux pays, selon le 2024 Henley Private Wealth Migration Report – une publication annuelle qui analyse les mouvements des HNWI et de leur richesse.

Cette tendance a été confirmée par le géant bancaire UBS, qui a constaté dans son rapport Billionaire Ambitions de décembre 2024 que les ultra-riches du monde déménagent plus fréquemment depuis 2020 – 176 d'entre eux ayant déménagé, sur une population totale de 2 682 personnes, soit une personne sur 15.

Bien qu'il n'existe pas de définition juridique standard, un HNWI est généralement défini comme une personne dont le patrimoine d'actifs investissables est d'au moins un million de dollars US. L'évolution de la démographie des HNWI est un baromètre important de la santé économique et de la stabilité politique d'un pays, les départs importants étant souvent le signe de problèmes sous-jacents graves. Selon une enquête réalisée en 2025 auprès des agents de Sotheby's International Realty, la principale préoccupation des acheteurs et des vendeurs au moment d'acheter un logement est le climat politique d'un pays, suivi des taux d'intérêt, de l'inflation et des réformes fiscales.

Selon le rapport Henley, plus de 135 000 HNWI devraient migrer en 2025. Il est

#### Nombre de HNWI migrant vers de nouveaux pays.

Source : Henley & Partners.

128 000

135 000



2024

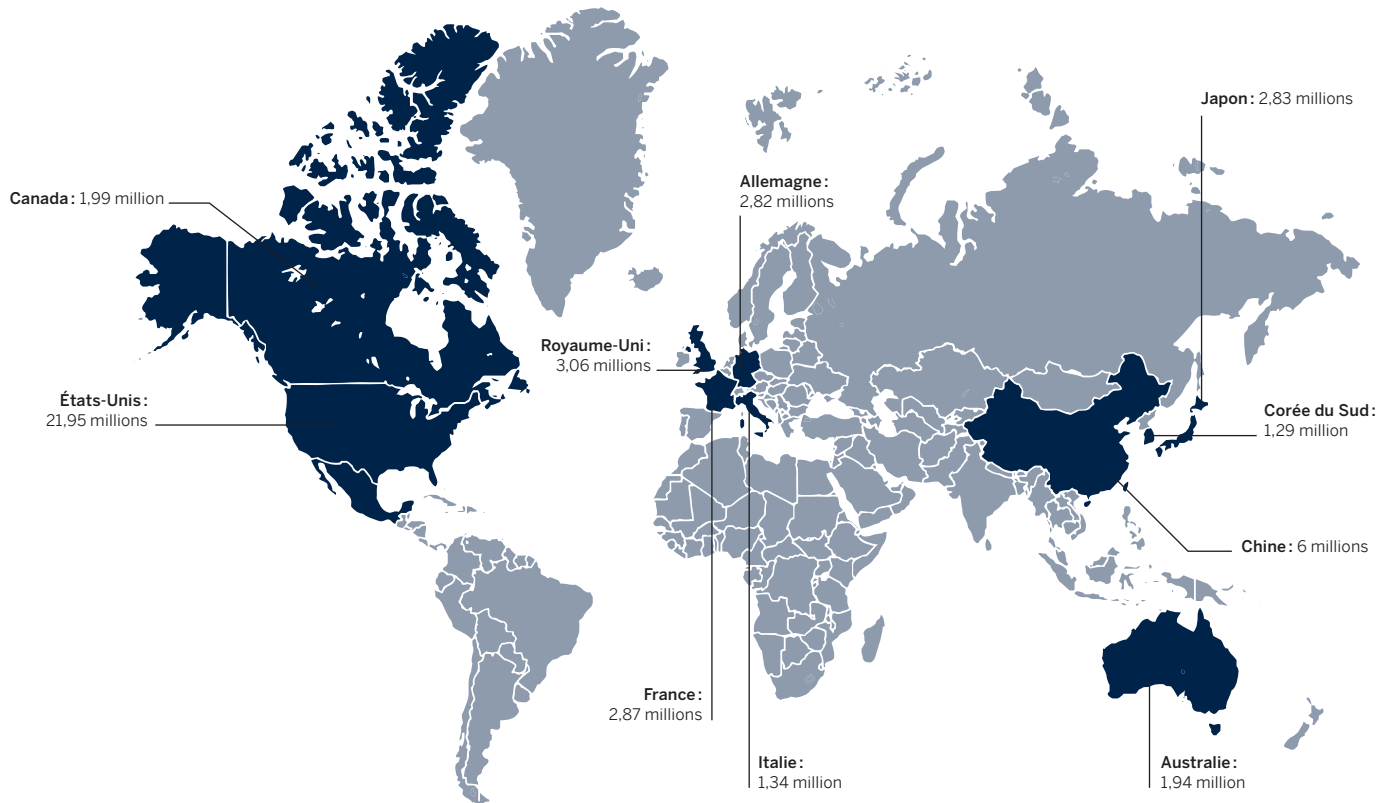


2025



## Les 10 premiers pays où les HNWI sont installés.

Source : Global Wealth Report 2024 d'UBS.



donc essentiel de comprendre ces tendances pour les investisseurs et les professionnels de l'immobilier qui cherchent à naviguer dans la dynamique évolutive des marchés du luxe tout en capitalisant sur les opportunités émergentes.

## Où les HNWI sont actuellement basés

Selon le rapport Global Wealth d'UBS datant de 2024, les États-Unis abritent 21,95 millions de HNWI, soit 38 % du total mondial. D'après le rapport Henley USA Wealth Report pour 2024, la plupart des HNWI vivent à New York (349 500), en Californie, dans la baie de San Francisco (305 700) et à Los Angeles (212 100), dans l'Illinois, à Chicago (120 500), au Texas, à Houston (90 900) et à Dallas (68 600), puis à Seattle (Washington), Boston (Massachusetts), Miami (Floride), Austin (Texas) et Washington, D.C.

New York se distingue par des incitations financières attrayantes, notamment des possibilités d'investissement, l'accès aux marchés mondiaux et des services de gestion de patrimoine, sans oublier une riche scène culturelle.

« New York reste la capitale financière du monde, avec le meilleur de l'art, de la mode, de la gastronomie, de la musique, du théâtre, de la médecine et, surtout, la ville rassemble certaines des personnes les plus intéressantes du monde », déclare Nikki Field, conseillère senior en immobilier mondial et courtière associée chez Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage. « L'immobilier new-yorkais est l'ultime réserve de valeur, un actif tangible semblable à l'or, mais dont on peut réellement profiter et dans lequel on peut vivre. »

Non loin derrière New York, San Francisco (Californie) est un centre secondaire de la richesse aux États-Unis, attirant les HNWI grâce à son secteur technologique en plein essor et à son économie axée sur l'innovation.

« La Silicon Valley a toujours attiré des talents internationaux », déclare John Young, conseiller en immobilier mondial chez Golden Gate Sotheby's International Realty.

« Je m'attends à ce que le marché de l'immobilier de luxe soit assez similaire dans un an, car les principaux moteurs – le déséquilibre entre les nouveaux emplois et les nouvelles unités de logement, le fait d'être le centre de l'économie de l'innovation et la création rapide

de richesse (les employés de NVIDIA étant l'exemple récent le plus marquant) – semblent rester forts dans un avenir prévisible. »

L'American Immigration Council a déclaré en 2021 que 40,6 % de la population du comté de Santa Clara (Californie), où se trouve la Silicon Valley, est née à l'étranger. « Lors d'une vente récente pour 14,5 millions de dollars US, les acheteurs étaient pour un tiers des locaux, pour un tiers des Chinois d'outre-mer et pour un tiers des autres pays, y compris New York, la Suisse, la Floride, l'Angleterre, la Russie, Boston et Hawaï », explique M. Young.

Bien que la ville de New York et région de la baie de San Francisco soient susceptibles de rester dans le top 5 pour les années à venir, les États les plus populaires pour la relocalisation sont actuellement la Floride, le Texas, la Caroline du Nord, l'Arizona et la Caroline du Sud, soulignant une préférence croissante pour le Sud, comme l'a rapporté MarketWatch en août 2024.

« Houston (Texas) est une plaque tournante du secteur de l'énergie. Nous continuons d'observer un afflux de HNWI dans des postes liés à l'énergie », déclare Walter Bering, courtier associé chez Martha Turner Sotheby's International Realty. « Le Texas ►

n'ayant pas d'impôt sur le revenu, nous avons également constaté un afflux d'acheteurs d'autres États à la recherche d'un allègement fiscal. Les prix d'une maison de luxe à Houston sont généralement inférieurs à ceux qu'un acheteur relocalisé paierait dans son ancien lieu de résidence ; par conséquent, les HNWI relocalisés sont généralement très satisfaits de leur choix de logement. »

D'après le rapport d'UBS, la Chine, deuxième économie mondiale, compte plus de six millions de HNWI. Et ils ont tendance à vivre dans les plus grandes villes du pays, Pékin étant en tête avec 125 600 HNWI, suivie de Shanghai (123 400), Shenzhen (50 300), Hangzhou (31 600) et Guangzhou (24 500), selon Henley & Partners.

Le Royaume-Uni occupe la troisième place dans le rapport UBS, avec 3,06 millions de HNWI, dont la plupart vivent à Londres (227 000) et Manchester (23 300). Le reste du top 10, par ordre décroissant, se compose de la France (2,87 millions), du Japon (2,83 millions), de l'Allemagne (2,82 millions), du Canada (1,99 million), de l'Australie (1,94 million), de l'Italie (1,34 million) et de la Corée du Sud (1,29 million).

## Allées et venues des HNWI

Les Émirats arabes unis (EAU) sont le premier pôle d'attraction de la richesse au monde, avec des flux entrants en provenance du Royaume-Uni et de l'Europe contribuant à un record de 6 700 HNWI qui y immigreront en 2024, souvent attirés par le marché florissant de l'immobilier de luxe des EAU, des incitations fiscales attrayantes, des visas dorés offrant la résidence en échange d'investissements et d'options de style de vie qui s'adressent exclusivement aux personnes fortunées.

En deuxième position, les États-Unis ont accueilli 3 800 millionnaires supplémentaires en 2024, tandis que Singapour arrive en troisième position avec un afflux net de 3 500 millionnaires. Ces pays sont suivis par le Canada (3 200), l'Australie (2 500), l'Italie (2 200), la Suisse (1 500), la Grèce (1 200), le Portugal (800) et le Japon (400), selon Henley & Partners.

En première position du classement des pays les plus quittés par les HNWI, figure la Chine, qui ne cesse de perdre des

millionnaires – 15 200 HNWI devraient quitter la Chine en 2024, alors que 13 800 sont déjà partis en 2023. La majorité d'entre eux s'installent à Singapour, au Canada, au Japon ou aux États-Unis.

Puis le Royaume-Uni : en 2023, 4 200 millionnaires ont quitté le pays, et ce nombre a plus que doublé en 2024, avec 9 500 HNWI quittant le pays. Suite au Brexit, le paysage politique et économique du Royaume-Uni a considérablement changé, les millionnaires attribuant leur départ à la hausse des taxes, à l'incertitude politique et économique, ainsi qu'à des options de préservation du patrimoine plus favorables et plus compétitives à l'étranger, selon Henley & Partners.

Troisième pays ayant perdu le plus de HNWI : l'Inde. Malgré un processus considérablement ralenti, plus de 4 300 HNWI devraient quitter le pays en 2024, contre 5 100 en 2023. Le quatrième pays est la Corée du Sud, qui devait perdre 1 200 HNWI en 2024, contre 800 en 2023. Enfin, la Russie, avec un exode de millionnaires qui s'est finalement ralenti : 1 000 HNWI devraient quitter le pays en 2024, contre 2 800 HNWI en 2023 et 8 500 HNWI en 2022.

Ces cinq pays sont suivis par le Brésil (800), l'Afrique du Sud (600), Taïwan (400), le Nigeria (300) et le Vietnam (300). Toutes les données sur les entrées et sorties des HNWI ont été recueillies dans le Henley Private Wealth Migration Report 2024.

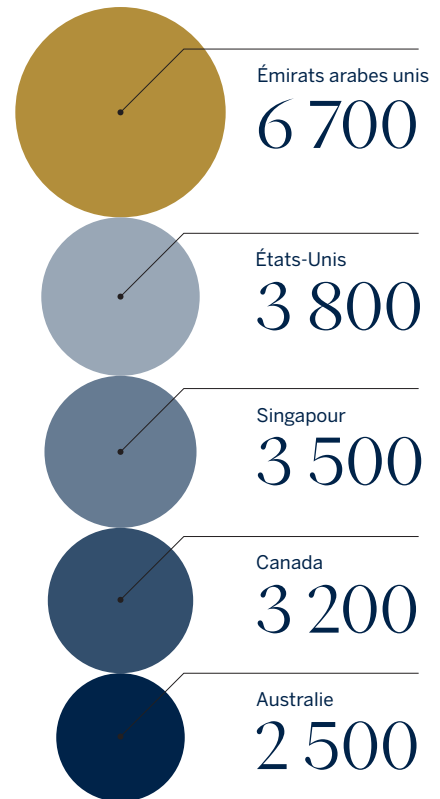
Le marché de l'immobilier de luxe a connu de nombreux progrès au cours de cette période, quelques pays en particulier ayant connu des changements majeurs en raison des entrées et sorties de fonds des HNWI.

## Australie

Le marché de l'immobilier de luxe en Australie a « grimpé en flèche » au cours des cinq dernières années, selon un rapport publié en juillet 2024 par le premier Prestige Property Report de Westpac Private Bank, le nombre de maisons vendues à plus de 5 millions de dollars AU ayant augmenté de 240 % entre 2019 et 2021 avant de se stabiliser entre 2022 et 2023. Cette croissance a été largement observée à Sydney, qui représente près des deux tiers des ventes de produits de

### Les 5 principaux pays où les HNWI se sont installés en 2024 (nombre de personnes).

Source : Henley & Partners.





En Australie, les biens de luxe, tels que Las Palmas (Byron Bay), sont très prisés par les HNWI qui migrent.

luxe selon Westpac, suivie de Melbourne, Brisbane, Perth et Adélaïde.

« Il est intéressant de noter qu'en dépit de l'incertitude économique mondiale, la demande des acheteurs australiens est restée forte », indique le rapport de Westpac. « Nous pouvons attribuer cette résistance à des taux d'intérêt historiquement bas, mais aussi à une préférence pour les actifs immobiliers dont les valeurs ont toujours été moins vulnérables aux chocs. L'Australie a également enregistré une hausse de l'activité d'investissement étranger, bien qu'elle soit partie d'un niveau relativement bas pendant la pandémie. »

« Le marché de l'immobilier de luxe a été alimenté par une forte demande pour les propriétés permettant un certain mode de vie », explique Lana Faulkner, responsable de la croissance et des performances de Queensland Sotheby's International Realty. « Les HNWI sont de plus en plus attirés par ces régions. Au cours de l'année écoulée, nous avons constaté un afflux important d'acheteurs à la recherche de maisons en bord de mer, de domaines ruraux et de propriétés situées à proximité de ces destinations tropicales. »

L'envie croissante de disposer d'équipements sur mesure, tels que des installations de bien-être, une conception durable et l'accès aux trésors naturels

mondialement connus de l'Australie a attiré les riches vers le marché de l'immobilier de luxe du Queensland.

« Ce regain d'intérêt a fait grimper la valeur des biens immobiliers, ce qui nous a permis d'assister à plusieurs transactions haut de gamme », explique Mme Faulkner. « À l'avenir, grâce à l'attrait continu des destinations agréables du Queensland, à la flexibilité du travail à distance et à la stabilité de l'économie australienne, nous nous attendons à ce que le marché de l'immobilier de luxe reste fort et continue de croître. »

Au moment de la publication de ce rapport, plus de 250 maisons de luxe sont en vente en Australie, ce qui témoigne d'un marché de l'immobilier de luxe actif et dynamique. L'un des faits marquants de 2024 a été la vente, pour 30,39 millions de dollars australiens (20,1 millions de dollars US), par Sydney Sotheby's International Realty, d'un manoir de quatre chambres et cinq salles de bain situé au bord de l'eau, appelé Rockpool, à Vacluse, dans la banlieue de Sydney. L'intérêt croissant des HNWI pour les propriétés de luxe en Australie renforce la tendance à la hausse des valeurs immobilières et à l'augmentation des transactions haut de gamme, signalant le potentiel d'une expansion continue.



Le pittoresque domaine de Wetherly est situé sur l'île de Saltspring (Canada), dans un parc et des jardins d'une superficie de 12 hectares.

## Canada

En 2024, le marché de l'immobilier de luxe au Canada affiche une stabilité remarquable. Selon le rapport « Top-Tier Real Estate: 2024 State of Luxury Annual Report » publié par Sotheby's International Realty Canada en octobre 2024, le marché des condominiums à Toronto et Vancouver a évolué en faveur des acheteurs, les prix se stabilisant alors que l'offre est supérieure à la demande. « Alors que la demande de maisons individuelles de luxe est restée soutenue, la dynamique globale du marché a évolué pour favoriser les acheteurs dans ces deux marchés clés, créant des conditions avantageuses pour l'achat de maisons de luxe dans des villes généralement réputées pour leur hyper-concurrence. »

Selon le rapport, les ventes de maisons dont le prix est supérieur à 4 millions de dollars CA sont restées stables d'une année sur l'autre dans la région du Grand Toronto pendant la haute saison estivale (juillet-août 2024), avec une hausse d'environ 3 %. « Dans la région du Grand Toronto, les ventes résidentielles de plus de 4 millions de dollars CA ont connu une augmentation annuelle de 9 % entre le 1er et le 30 septembre [2024] », indique le rapport.

Cependant, l'activité la plus impressionnante a été observée à Calgary, qui « a continué à surpasser les grandes villes du Canada au troisième trimestre 2024, les gains de population dus à l'immigration et à la migration interne ayant stimulé la demande pour tous les types de logements résidentiels. » Le rapport ajoute que les ventes de luxe de septembre 2024 laissent présager un marché actif et sain, avec une augmentation de 15 % pour les ventes de plus de 1 million de dollars CA et deux propriétés vendues à plus de 4 millions de dollars CA.

« Le Canada est depuis longtemps reconnu comme une destination mondiale pour les HNWI, et ce pour de nombreuses raisons », explique Don Kottick, président et chef de la direction de Sotheby's International Realty Canada. « Très conservateur et très stable, notre système bancaire a non seulement résisté, mais même prospéré pendant la crise financière mondiale de 2008, ce que de nombreux HNWI ont remarqué. Le Canada est également un pays aux vastes ressources, à l'eau illimitée, aux réserves excédentaires de gaz naturel et de pétrole, doté d'un système de santé performant et de filets de sécurité sociale, et qui dispose encore de nombreuses terres disponibles pour se développer et s'étendre. Le taux d'imposition

permettant d'assurer le niveau élevé des soins de santé et des infrastructures au Canada est légèrement plus élevé que dans d'autres destinations mondiales, mais les changements de gouvernement impliquent souvent des ajustements. Le Canada demeurera une destination mondiale, car il bénéficie également de la proximité de la plus grande économie du monde, les États-Unis. »

« En 2024, les mois de mai et de juin ont été légèrement plus légers qu'en 2023, mais le rythme des autres mois a permis d'atteindre un niveau d'activité tel que l'année sera plus forte », ajoute M. Kottick. « Au Canada, nous comptons environ 2 500 inscriptions au total. Le prix de vente le plus élevé en 2024 a été de 14,27 millions de dollars CA, au Québec, et la transaction d'achat la plus chère a été de 14,75 millions de dollars CA à West Vancouver. »

Par rapport à 2023, les ventes de maisons de luxe ont augmenté au cours des huit premiers mois de 2024, Halifax (Nouvelle-Écosse) ayant enregistré la plus forte hausse du prix médian d'une année sur l'autre (+8,6 %), comme l'a indiqué le ministère des Finances de la Nouvelle-Écosse en avril 2024.

# « LE CANADA EST DEPUIS LONGTEMPS RECONNU COMME UNE DESTINATION MONDIALE POUR LES HNWI, ET CE POUR DE NOMBREUSES RAISONS



—  
DON KOTTICK, *président et directeur général  
de Sotheby's International Realty Canada*

« Nous avons constaté que l'Alberta était l'une des provinces en tête du marché du luxe pour l'ensemble de l'année 2024, en particulier Calgary, suivie d'Edmonton », explique M. Kottick. « Calgary et Montréal sont en tête des grands centres en termes d'accessibilité au logement. Et Toronto a été la destination choisie par les nouveaux arrivants. »

Alors que les ventes restent soutenues dans l'ensemble du Canada, beaucoup attendent de voir si la Loi sur l'interdiction d'achat d'immeubles résidentiels par des non-Canadiens, adoptée en 2022 et prolongée jusqu'en janvier 2027, sera levée. Au cours de l'année à venir, l'interaction entre les réglementations gouvernementales et l'évolution des préférences des acheteurs sera déterminante pour l'avenir du marché de l'immobilier de luxe au Canada.

« L'interdiction d'achat par des étrangers instaurée par le gouvernement actuel vise principalement les marchés urbains, et non les propriétés rurales », explique M. Kottick. « Il a été déterminé que cette interdiction n'a pas eu le résultat escompté, mais elle restera en vigueur jusqu'aux prochaines élections, qui pourraient avoir lieu à tout moment au cours des 12 prochains mois. Cette interdiction a également eu des conséquences inattendues, puisque de nombreuses petites provinces ont souffert d'un ralentissement économique dû à la baisse du tourisme. Elle a également limité les investissements dans les nouvelles constructions, ce qui a ralenti l'apport nécessaire de nouveaux stocks sur le marché. Le Canada comptabilise le nombre d'étrangers qui achètent au Canada, mais ce nombre n'a jamais dépassé 1 à 2 % du marché. »

## Émirats arabes unis

Le marché de l'immobilier de luxe de Dubaï continue de connaître une croissance sans précédent, avec un afflux record de HNWI ayant généré 4,4 milliards de dollars US d'investissements et une augmentation notable de la vente de propriétés haut de gamme. En juillet 2024, Arabian Business a rapporté que plus de 100 maisons d'un prix supérieur ou égal à 10 millions de dollars US ont été vendues au cours du premier trimestre 2024, soit une augmentation de 19 % par rapport à la même période de l'année précédente.

« Parmi les tendances les plus notables dans les segments immobiliers du luxe et de l'ultra luxe de Dubaï cette année, on peut citer la montée en puissance des résidences de

marque, qui ont connu une hausse impressionnante de 44 % du volume des transactions au cours du premier semestre 2024 », déclare Chris Whitehead, associé directeur, Dubai Sotheby's International Realty. Les propriétés de marque (voir page 82), actuellement très demandées et peu nombreuses, comprennent Baccarat Residences, Four Seasons Private Residences DIFC, One&Only et Eden House.

« Cette année, les investisseurs ont manifesté un intérêt encore plus marqué pour les résidences de marque, en particulier celles qui sont encore en construction », explique M. Whitehead. « Ces logements peuvent facilement coûter jusqu'à 25 % plus cher pour une taille et une qualité à peu près identiques à celles de leurs équivalents sans marque. Il convient là de tenir compte de l'héritage de certaines de ces marques, en particulier de marques historiques comme Baccarat, qui reposent sur des siècles de confiance et d'héritage. »

Vivre aux Émirats arabes unis offre de nombreux avantages aux HNWI, notamment des visas dorés, qui accordent la résidence ou la citoyenneté en échange d'un investissement (voir page 34), un impôt sur le revenu nul et un mode de vie adapté aux personnes fortunées. Les Émirats arabes unis, qui offrent un cadre juridique fiable permettant de préserver et d'accroître la richesse, ont réussi à attirer des HNWI du monde entier, principalement de l'Inde, d'autres régions du Moyen-Orient, de la Russie et de l'Afrique, selon le Henley Private Wealth Migration Report 2024.

« Des services de conciergerie 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 aux équipements plus spécialisés tels que les salons de cigares réservés aux résidents, ces résidences de marque offrent une expérience de vie digne d'un hôtel cinq étoiles », explique M. Whitehead. « Pour les investisseurs très occupés qui se déplacent fréquemment, ces équipements apportent une valeur ajoutée et une commodité considérables. » Alors que la demande de résidences de marque ne cesse de croître, l'attrait unique des Émirats arabes unis en tant que havre de paix pour les personnes fortunées souligne leur position de leader mondial dans le domaine de l'habitat de luxe.

## Royaume-Uni

Malgré une sortie nette de 9 500 HNWI, le Royaume-Uni reste un pôle d'attraction pour les personnes fortunées qui émigrent des ►



Inspirée des villas italiennes classiques, cette maison de Portola Valley (Californie) évoque la campagne toscane.

États-Unis, de Chine, d'Inde et du Moyen-Orient, selon Henley & Partners, bien que les récents changements politiques et fiscaux – y compris un nouveau gouvernement, des décisions fiscales strictes et des décisions budgétaires – pourraient avoir un impact sur cette tendance.

« En ce qui concerne le facteur le plus important – le changement de gouvernement –, nous sommes passés des conservateurs aux travaillistes », déclare Claire Reynolds, associée directrice de United Kingdom Sotheby's International Realty. « Certains des résidents les plus fortunés ayant investi au Royaume-Uni seraient restés sous un gouvernement conservateur, mais la politique relative aux non domiciliés va changer. À l'heure actuelle, ils ne paient des impôts que sur ce qu'ils font au Royaume-Uni, mais bientôt, ils seront taxés sur tous leurs revenus mondiaux. Nous ne savons

pas encore à quoi ressemblera ce changement de politique. »

Heureusement, les acheteurs américains entrent en jeu. Comme l'a rapporté Bloomberg en août 2024, en réponse à la politique intérieure américaine et aux défis sociaux, et encouragés par un dollar fort, un nombre croissant de HNWI investissent dans des propriétés britanniques.

L'offre de propriétés ultra luxe au Royaume-Uni a augmenté depuis 2023, les vendeurs continuant à entrer sur le marché, tandis que la demande a légèrement diminué, rapporte TwentyCi, un analyste de l'immobilier résidentiel au Royaume-Uni, dans son rapport Property & Homemover d'avril 2024. Cela a conduit à un marché concurrentiel, les acheteurs ayant un plus grand pouvoir de négociation. Sur quatre transactions avec des acheteurs étrangers pour un montant de 250 millions de dollars US,



M. Reynolds indique que trois ont été conclues avec succès et qu'une seule est restée sans suite.

« Les Américains aiment Londres plus que jamais et c'est la première fois que je vois autant d'acheteurs à Londres », déclare M. Reynolds. « C'est un marché très résistant en raison du mode de vie londonien, de la stabilité, du système éducatif et de la langue. Londres reste l'une des régions les plus prisées pour acheter. »

Dans un paysage dynamique façonné par les changements politiques, l'attrait durable de Londres, soutenu par une vague d'investissements américains, met en évidence la résilience de la ville et son statut continu de destination privilégiée pour les HNW.

## États-Unis

Bien qu'ayant le deuxième plus grand nombre de millionnaires, les États-Unis enregistrent le plus faible niveau d'achats par des étrangers depuis 2009 (voir page 34), en partie à cause de la hausse des taux d'intérêt et de la vigueur du dollar.

Comme le détaille le rapport 2024 Profile of International Transactions in U.S. Residential Real Estate de la National Association of Realtors (NAR), entre avril 2023 et mars 2024, les acheteurs internationaux ont investi 42 milliards de dollars US dans l'immobilier résidentiel aux États-Unis (soit une baisse de 21,2 % par rapport à l'année précédente), pour l'achat de 54 300 logements (soit une baisse de 36 %).

Selon John Young, conseiller en immobilier mondial chez Golden Gate Sotheby's International Realty, la Silicon Valley (Californie) continue d'attirer les HNW et son marché de l'immobilier de luxe n'est pas affecté par la baisse du nombre d'acheteurs internationaux. « Nous avons constaté une diminution du nombre d'acheteurs chinois en quête de biens dans la fourchette de 2 à 5 millions de dollars US, car il est devenu plus difficile pour eux de transférer de l'argent aux États-Unis », explique M. Young. « Dans la fourchette des 10 millions de dollars US et plus, de nombreux acheteurs très fortunés ont déjà de l'argent en dehors de la Chine et ne sont donc pas aussi touchés. Toutefois, de nombreux acheteurs locaux comblent ce manque et maintiennent les prix à un niveau élevé. »

Selon le rapport Henley & Partners 2024 USA Wealth Report, la Floride et le Texas font

également figure d'exceptions et accumulent régulièrement un plus grand nombre de HNW tout en renforçant leurs marchés de l'immobilier de luxe.

« La Floride attire les HNW pour de nombreuses raisons », explique Joel Schemmel, conseiller en immobilier mondial chez Premier Sotheby's International Realty en Floride. « L'environnement d'investissement solide et la stabilité du marché américain en font certainement partie. D'autre part, la Floride a conservé une combinaison étonnante de facteurs qui alimentent cette migration, notamment l'absence d'impôt sur le revenu, un climat doux et chaud, une multitude d'options de style de vie tout au long de l'année, la mobilité sur le lieu de travail et des investissements importants dans l'infrastructure, tels que les écoles et les aéroports. »

« La forte migration vers la Floride joue certainement un rôle sur le marché de l'immobilier de luxe. Alors que nous avons assisté à des augmentations spectaculaires de valeur pendant les années de pandémie, nous avons continué à observer une tendance positive plus modeste au cours des dernières années », explique M. Schemmel. « Depuis environ un an, nous constatons une tendance à l'augmentation de la disponibilité des biens immobiliers sur le marché du luxe. Les acheteurs sont contents d'avoir plus d'options. »

Le Texas est un autre État à ne pas imposer d'impôt sur le revenu, ce qui a également entraîné un afflux d'acheteurs souhaitant bénéficier d'un allègement fiscal, selon M. Bering. « À Houston, le prix d'une maison de luxe est généralement inférieur à ce qu'un HNW relocaté paierait dans son lieu de résidence actuel, et il est donc généralement très satisfait de son choix. En août 2024, j'ai vendu une propriété à une famille chinoise, au prix de 6,399 millions de dollars US. » Pour cette famille, le plus grand attrait de l'endroit était la proximité d'une école privée que leurs enfants pouvaient fréquenter. « La proximité de bonnes écoles est souvent un facteur décisif dans le choix de l'emplacement », explique M. Bering.

Bien que la plupart des HNW paient comptant leur logement, les taux d'intérêt peuvent quand même influencer leurs décisions. « Les propriétaires souhaitant acquérir un logement plus grand ou mieux situé seront enclins à passer à l'action lorsque les taux ►



L'emplacement étant primordial, le plus judicieux est de choisir une résidence située dans l'un des quartiers les plus prisés de Chicago.



# LA PROXIMITÉ AVEC DE BONNES ÉCOLES EST SOUVENT UN CRITÈRE DÉCISIF DANS L'ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER

WALTER BERING, *courtier associé, Martha Turner Sotheby's International Realty*

d'intérêt baisseront. Cela entraînerait une augmentation de la demande et, en fin de compte, une hausse des prix », explique M. Bering.

Alors que le marché américain de l'immobilier de luxe navigue dans un paysage complexe marqué par la fluctuation des taux d'intérêt et l'évolution démographique des acheteurs, des régions comme la Floride et le Texas font preuve de résilience et d'un attrait croissant pour les HNWI, ce qui garantit un marché compétitif pour l'avenir.

## Singapour

Selon Henley & Partners, Singapour apparaît comme un nouveau point névralgique pour l'afflux de richesses, se classant au troisième rang des lieux les plus prisés par les HNWI en raison de sa réputation de ville la plus accueillante pour les entreprises sur la planète. « Singapour se classe systématiquement parmi les premières destinations des millionnaires qui émigrent », a constaté Henley & Partners. « C'est aussi le centre de family office (bureau de gestion de patrimoine) qui connaît la croissance la plus rapide au monde, grâce à l'absence d'impôt sur les plus-values dans la ville-État. »

C'est impressionnant que pour une population totale de seulement 5,9 millions d'habitants, Singapour compte plus de 300 000 HNWI, soit 5 % de sa population. Tous ces millionnaires sont à la recherche d'un endroit où vivre, de sorte que la valeur totale des maisons de luxe à Singapour atteindra 482,5 millions de dollars US au deuxième trimestre 2024, soit une hausse de 26,2 % par rapport au premier trimestre (382,4 millions de dollars US), selon le Straits Times.

« Singapour est en mesure d'attirer des étrangers fortunés en raison de son État de droit solide, de son régime réglementaire robuste et prévisible, de son environnement sûr et favorable aux familles, ainsi que de ses systèmes d'éducation et de santé de classe mondiale », explique Veniz Kwong, responsable des ventes chez List Sotheby's International Realty, à Singapour. « Pourtant, on observe une baisse sensible des investissements immobiliers depuis la mi-2023. »

Selon les données de l'Autorité de réaménagement urbain de Singapour, le droit de timbre supplémentaire de 60 % imposé aux non-résidents a freiné les investissements étrangers, notamment dans les propriétés résidentielles haut de gamme.

« Le marché du luxe a ralenti au cours de l'année écoulée, à l'instar de l'ensemble du marché. Pourtant, les prix se maintiennent, principalement en raison de la rareté des propriétés de luxe à vendre et de la capacité des vendeurs à rester en place si les offres ne répondent pas à leurs attentes », explique M. Kwong. « Nous avons observé une tendance croissante des étrangers à attendre d'obtenir leur résidence permanente avant d'investir dans l'immobilier résidentiel. »

Malgré les difficultés récentes, le cadre juridique solide et la qualité de vie de la ville-État continuent d'attirer les investisseurs, ce qui laisse entrevoir des perspectives prometteuses pour le secteur de l'immobilier de luxe, qui s'adapte à l'évolution des tendances en matière d'investissements étrangers.

Comme le montrent ces exemples, la migration continue des HNWI est en train de remodeler les marchés immobiliers mondiaux, l'année 2024 marquant un afflux record de

millionnaires à la recherche de nouveaux paysages et de nouvelles opportunités. Des régions comme les Émirats arabes unis, les États-Unis et Singapour sont devenues des destinations clés, grâce à des conditions économiques favorables, à une stabilité politique et à des modes de vie attrayants. Malgré certains défis, tels que les obstacles réglementaires à Singapour et l'évolution des politiques fiscales au Royaume-Uni, les marchés de l'immobilier de luxe dans ces régions continuent de prospérer, reflétant une concurrence saine et une forte demande.

Alors que les HNWI naviguent dans leurs choix de relocalisation, leurs préférences ont un impact significatif sur la dynamique immobilière locale, soulignant l'importance pour les acheteurs comme pour les vendeurs de comprendre les tendances de la migration de la richesse. ■



# *Aperçu des* PROPRIÉTÉS

Débloquer des opportunités internationales pour les acheteurs et les investisseurs



L'Infinite House à Lisbonne (Portugal), est une œuvre architecturale unique composée de deux structures interconnectées qui forment un symbole d'infinité.

Alors que les riches du monde entier émigrent vers de nouveaux pays en nombre record (voir page 22), le marché mondial de l'immobilier haut de gamme connaît une évolution dynamique, les investisseurs avisés regardant au-delà de leurs frontières traditionnelles pour s'assurer des biens immobiliers de premier ordre.

Aux États-Unis, l'intérêt des étrangers pour les propriétés résidentielles est au plus bas depuis 15 ans, selon un rapport de juillet 2024 de la National Association of Realtors (NAR) sur les transactions internationales dans l'immobilier résidentiel américain, en partie à cause de la force du dollar américain et de l'augmentation des prix des logements. La NAR a également estimé que 50 % des ventes de logements américains à des acheteurs étrangers étaient payées comptant, ce qui rend la force du dollar un facteur dissuasif pour les ventes de logements à l'étranger. Toutefois, cette tendance pourrait changer dans les mois à venir, selon Lawrence Yun, économiste en chef de la NAR :

« L'engagement international aux États-Unis pourrait sembler incertain début 2025, en raison des droits de douane élevés que le président élu a suggéré d'instaurer contre des pays comme le Canada, le Mexique et la Chine – qui, d'après la NAR, font partie des pays dont les ressortissants ont acheté le plus grand nombre de logements aux États-Unis. « Pourtant, l'administration [entrante] est susceptible d'accueillir favorablement les investissements et les achats étrangers aux États-Unis, étant donné que les Américains s'inquiètent d'acheter trop de produits étrangers [par rapport à ceux fabriqués aux États-Unis] », déclare M. Yun, ajoutant qu'en tant que promoteur immobilier possédant un certain nombre de propriétés aux États-Unis, le président élu accueillerait sans aucun doute favorablement les acheteurs étrangers. « En outre, la Réserve fédérale des États-Unis (Fed) et de nombreuses autres banques centrales sont en train de baisser les taux d'intérêt, ce qui a souvent pour effet de stimuler les ventes immobilières, y compris les ventes internationales », explique M. Yun. « Je m'attends à une augmentation du nombre d'acheteurs étrangers en 2025. »

Les principaux facteurs qui influencent l'activité des acheteurs étrangers aux États-Unis

sont la baisse des taux d'intérêt et la poursuite de la croissance de l'emploi, ajoute M. Yun, ce qui témoigne de la bonne santé de l'économie américaine. « Il est également intéressant de voir la forte hausse de l'or et du bitcoin au cours de l'année écoulée. Cela est probablement dû à la dette nationale élevée aux États-Unis et, d'une manière générale, dans de nombreux autres pays », explique-t-il. « En période de tensions financières, il y a une envie d'actifs dont l'offre est plus limitée, comme l'or et le bitcoin. L'immobilier peut certainement être considéré comme faisant partie de cette catégorie. L'immobilier américain pourrait donc susciter un intérêt accru en tant que moyen de diversification des actifs détenus par les personnes fortunées, à l'échelle nationale et internationale. »

La destination la plus populaire pour les acheteurs étrangers aux États-Unis a été la

Floride, qui a occupé la première place pendant 16 années consécutives, selon le rapport de la NAR, et M. Yun s'attend à ce que cet État continue d'attirer le plus grand nombre d'acheteurs étrangers en 2025. « Il reste plus abordable par rapport à [d'autres marchés] », déclare-t-il.

« L'immobilier reste un vecteur essentiel pour les acheteurs étrangers qui recherchent non seulement la croissance financière, mais aussi la sécurité et la mobilité mondiale », déclare Tammy Fahmi, vice-présidente principale de Sotheby's International Realty, chargée des services et de la stratégie au niveau mondial. « L'an dernier, nos entreprises ont vu des acheteurs internationaux du Canada, du Royaume-Uni, des Émirats arabes unis, du Mexique, de France, de Hong Kong et du Portugal investir dans des propriétés américaines. » Pour les investisseurs, ce moment présente un potentiel de rendement important, ►

### Activité des acheteurs étrangers aux États-Unis

Source : National Association of Realtors.

Année	Valeur totale	Nombre d'unités
2011	66,4 milliards USD	210 800
2012	82,5 milliards USD	206 200
2013	68,2 milliards USD	192 500
2014	92,2 milliards USD	232 600
2015	103,9 milliards USD	208 900
2016	102,6 milliards USD	214 900
2017	153 milliards USD	284 500
2018	121 milliards USD	104 821
2019	77,9 milliards USD	183 100
2020	74 milliards USD	154 000
2021	54,4 milliards USD	107 000
2022	59 milliards USD	98 600
2023	53,3 milliards USD	84 600
2024	42 milliards USD	54 300



Occupant 26 hectares de forêt, ce spectaculaire domaine de la Valle de Bravo (Mexique) est agrémenté de rivières, des lacs et des cascades.

Installé sur un archipel privé des Caraïbes, au large de la côte d'Antigua, Jumby Bay Island est un complexe de plus de 121 hectares, qui offre intimité, sérénité et vue imprenable sur l'océan.



en particulier sur des marchés tels que l'immobilier de luxe, où les transactions au comptant restent courantes. En agissant de manière stratégique, les acheteurs internationaux peuvent tirer parti de la dynamique favorable des devises et des corrections des prix de l'immobilier, ce qui leur permet de se positionner en vue de gains futurs sur un marché en rebond.

Au-delà des États-Unis, des pays du monde entier ont recours à des programmes de résidence par investissement, communément appelés « visas dorés » (Golden Visa), pour attirer les personnes fortunées à la recherche d'un nouveau domicile, d'une stabilité financière ou même d'une seconde nationalité. Ces programmes, dont les conditions d'investissement et les avantages varient considérablement, se sont révélés particulièrement attrayants dans des pays comme la Grèce, le Portugal et Singapour, où la promesse de résidence ou de citoyenneté en échange d'une contribution financière est en train de modifier les schémas migratoires mondiaux.

Immigrer dans un nouveau pays peut s'avérer difficile, même dans les meilleures

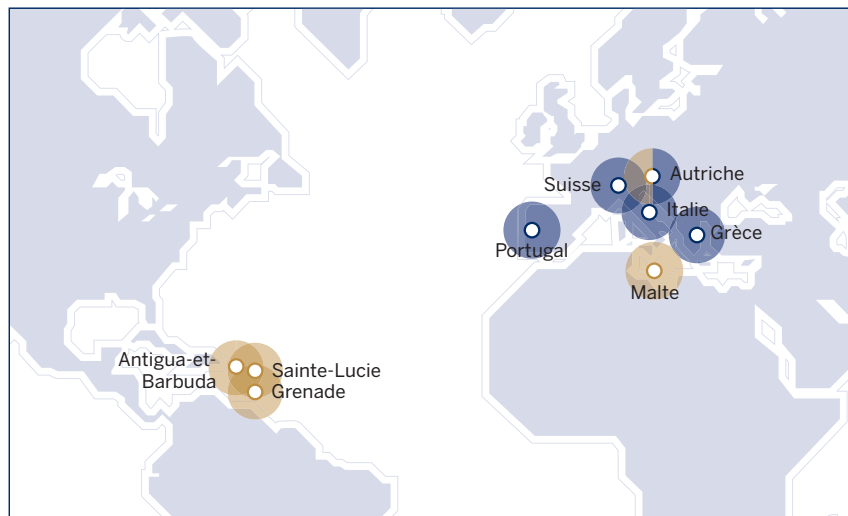
circonstances, d'où l'importance vitale des permis de résidence et de citoyenneté. À titre d'exemple, moins de 1 % des personnes souhaitant s'installer définitivement aux États-Unis peuvent le faire légalement, selon l'institut Cato. Les visas dorés offrent une alternative aux voies d'immigration classiques et peuvent constituer une voie rapide vers la résidence à l'étranger. Ces visas dorés sont particulièrement intéressants pour les acheteurs étrangers qui souhaitent acquérir des propriétés de luxe en tant que résidence principale ou secondaire, ou en tant qu'investissement, et ils rapportent des milliards de dollars de recettes économiques aux pays qui les offrent. La Grèce, par exemple, a vu près de 6 milliards de dollars US d'acheteurs étrangers entrer sur le marché immobilier au cours des dix années qui ont suivi l'ouverture de son programme de visas dorés, selon les données publiées par le ministère grec de la migration et de l'asile en février 2024.

Bien qu'il ne s'agisse pas d'un terme juridique, un visa doré permet à une personne fortunée d'immigrer avec des droits de résidence en échange d'une « contribution économique définie » ou d'un investissement, ►

### Les visas dorés les plus intéressants.

Source : Henley & Partners.

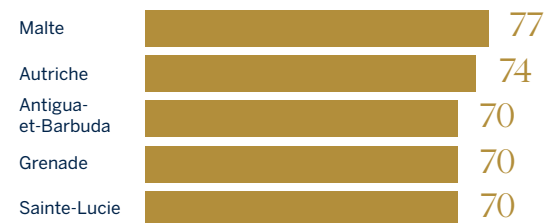
Chaque année, Henley & Partners publie des rapports comparant la valeur relative des programmes de résidence et de citoyenneté les plus réputés dans le monde, avec l'aide de chercheurs universitaires de premier plan, de spécialistes du risque pays, d'économistes et d'experts indépendants en droit de l'immigration et de la citoyenneté. Les pays sont classés en fonction de facteurs tels que la réputation, la qualité de vie, les impôts et les exigences en matière d'investissement. Vous trouverez ci-dessous les cinq meilleurs programmes de résidence et de citoyenneté de son rapport 2024, ainsi que leur note globale sur 100.



#### Résidence



#### Citoyenneté



explique Henley & Partners, une société spécialisée dans les questions de résidence et de citoyenneté. Selon le pays, les programmes de visas dorés accordent la résidence, qui facilite l'accès à la citoyenneté – parfois de façon accélérée.

Selon Investment Migration Insider, les premiers visas dorés ont été délivrés par les îles caribéennes de Saint-Christophe-et-Nièves, en 1984. Depuis, ils ont été introduits dans le monde entier et dans de nombreuses versions différentes. Les exigences varient d'un pays à l'autre, mais les options d'investissement standard comprennent les liquidités et les emprunts d'État, généralement achetées dans la monnaie du pays, ainsi que l'immobilier.

La présence d'une importante population de HNWI peut être matériellement bénéfique pour un pays d'accueil. Selon Henley & Partners, leur présence accroît les recettes en devises, soutient les marchés boursiers locaux par des investissements en actions et contribue à la création directe et indirecte d'emplois. Le rapport Henley & Partners de juin 2024 révèle qu'environ 20 % des HNWI délocalisés sont des entrepreneurs et des fondateurs d'entreprise. Ce pourcentage passe à 60 % pour les personnes dont la fortune dépasse 100 millions de dollars US.

Si quelques pays, dont l'Irlande et le Royaume-Uni, ont modifié ou supprimé entièrement leurs programmes de visas dorés, selon Henley & Partners, plus de 100 pays les proposent encore, dont 60 % dans l'Union européenne. Un rapide coup d'œil sur les options de résidence par investissement dans divers marchés en vogue met en évidence les nombreuses voies que les HNWI peuvent emprunter pour obtenir la résidence ou la citoyenneté dans le monde.

## Hong Kong

Le visa doré proposé par Hong Kong est le New Capital Investment Entrant Scheme (New CIES). Pour déposer une demande, les particuliers doivent investir un minimum de 30 millions de dollars HK (3,86 millions de dollars US) dans des « actifs autorisés », tels que des actions et des obligations libellées en dollars hongkongais. En septembre 2024, le South China Morning Post dénombrait 47 candidats au programme, un nombre qui devrait augmenter au cours de l'année 2025.

Selon le Global Property Guide – une source de tendances et d'informations sur l'achat de propriétés à l'étranger – les étrangers

peuvent acheter ou louer des biens immobiliers à Hong Kong sans restriction, sauf les ressortissants de certains pays. « Le gouvernement de Hong Kong met en œuvre des mesures pour relancer l'économie en encourageant les talents mondiaux, les immigrants et les entreprises à investir dans le pays et à renforcer le secteur immobilier », explique Kenichi Tamamura, directeur général du développement commercial à l'étranger chez List Sotheby's International Realty, Hong Kong.

La région administrative spéciale de Chine est réputée pour être une ville accueillante pour les entreprises et dotée d'une infrastructure de classe mondiale. Toutefois, son marché de l'immobilier de luxe a connu des difficultés ces dernières années en raison d'une pénurie de l'offre, de taux d'intérêt élevés et de l'imposition de trois droits de timbre supplémentaires visant les spéculateurs locaux, les acheteurs de résidences secondaires et les investisseurs étrangers dans le but de refroidir un marché en surchauffe. La situation a changé en février 2024, lorsque le gouvernement a supprimé les trois droits de timbre supplémentaires.

M. Tamamura déclare : « Après la pandémie, de nombreux cadres d'entreprises multinationales sont partis. Mais depuis le milieu de l'année 2024, nous avons vu davantage de personnes se relocaliser à Hong Kong, ce qui soutient grandement le marché de la location de biens immobiliers de luxe. Les HNWI y développent leur portefeuille immobilier grâce à la récente suppression du droit de timbre supplémentaire pour les acheteurs étrangers, à l'assouplissement des restrictions hypothécaires, à la baisse des taux d'intérêt et au programme New Capital Investment Entrant Scheme. »

## Mexique

Le Mexique ne propose pas de programme officiel de visas dorés, mais le ministère des Affaires étrangères délivre un permis aux résidents souhaitant acheter un bien

### Visa Active Investor Plus sur quatre ans.

Source : Henley & Partners.

5 – 15  
millions NZD millions NZD



DEPUIS LA COVID, DE NOMBREUSES JEUNES FAMILLES SE SONT INSTALLÉES [À SAN MIGUEL DE ALLENDE, MEXIQUE]



SHERYL CLARK, *propriétaire et courtière, San Miguel Sotheby's International Realty et Querétaro Sotheby's International Realty*





Cette résidence côtière d'Auckland (Nouvelle-Zélande) a été conçue pour tirer le meilleur parti de sa situation en bord de mer, à Takapuna.

immobilier, pour une somme de 7 500 pesos (382 de dollars US). « Pour obtenir le permis, il suffit de présenter un passeport valide avec un visa touristique, qui est fourni à l'entrée au Mexique », explique Sheryl Clark, propriétaire et courtière, chez San Miguel Sotheby's International Realty et Querétaro Sotheby's International Realty.

D'après l'Unité de politique migratoire du Mexique, les demandes de résidence permanente ont augmenté de 44 % entre 2022 et 2024. Les Américains sont les principaux acheteurs de biens immobiliers mexicains et au premier trimestre 2024, ils représentaient 60 % de tous les étrangers entrant au Mexique.

« San Miguel de Allende, ville située à environ 273 kilomètres au nord-est de Mexico, est un important marché de résidences secondaires pour les citoyens américains », explique Mme Clark. « Auparavant, notre marché était essentiellement constitué de retraités, mais depuis la COVID, de nombreuses

jeunes familles se sont installées et San Miguel de Allende constitue un point d'entrée facile pour vivre au Mexique. »

En dehors de Querétaro et de San Miguel de Allende, la ville de Mexico continue à attirer l'attention pour ses quartiers uniques et ses prix de l'immobilier relativement bas, bien que le prix moyen des maisons y soit le plus élevé du Mexique.

« Comme nous continuons à assister au plus grand transfert de richesse vers les jeunes générations, nous pensons qu'un nombre croissant de jeunes familles viendront s'installer dans ces régions », explique Mme Clark.

## Nouvelle-Zélande

Les anciens visas dorés de la Nouvelle-Zélande ont été remplacés en 2022 par l'Active Investor Plus Visa, qui permet aux demandeurs de vivre ou de travailler en Nouvelle-Zélande pour une durée indéterminée. Pour être éligibles, les

candidats doivent investir entre 5 millions et 15 millions de dollars NZ (entre 3,2 et 9,5 millions de dollars US) sur une période de quatre ans, tout en s'engageant à vivre au moins 117 jours en Nouvelle-Zélande au cours de cette période. Les investissements peuvent comprendre des investissements directs dans des entreprises agréées, des fonds gérés, des actions cotées en bourse ou des actions philanthropiques.

« En dehors de ce programme, les étrangers ne peuvent pas acheter de biens immobiliers en Nouvelle-Zélande, sauf s'ils sont australiens ou singapouriens », explique Mark Harris, cofondateur et directeur général de New Zealand Sotheby's International Realty. Des négociations sont en cours au sein du gouvernement pour rouvrir le marché de l'immobilier aux acheteurs étrangers en abaissant les seuils d'investissement.

Les taux d'intérêt élevés, qui sont passés de 0,25 % en octobre 2021 à 5,5 % en ►

Niché dans l'un des endroits les plus prisés de Bangkok, le 528 Estate est un manoir conçu par Baccarat pour incarner l'opulence.



mai 2023, ont refroidi un marché immobilier en surchauffe. Malgré une année 2024 morose, un sondage Reuters réalisé en novembre 2024 auprès de stratèges immobiliers prévoit une hausse de 5,1 % des prix de l'immobilier en 2025, à mesure que les réductions de taux d'intérêt prévues par la Banque de réserve de Nouvelle-Zélande prendront effet.

« La Nouvelle-Zélande reste populaire auprès des Australiens et des expatriés qui rentrent d'Europe et de l'étranger », explique M. Harris. « C'est toujours un endroit relativement abordable où acheter et détenir un bien immobilier, et les troubles géopolitiques au Moyen-Orient et en Europe suscitent de plus en plus de demandes d'information sur ces "lieux sûrs". »

## Singapour

Singapour propose l'une des politiques de visa doré les plus recherchées en Asie : le Global

Investor Programme. Les investissements admissibles commencent à 10 millions de dollars SG (7,8 millions de dollars US) et les candidats retenus reçoivent généralement un permis de résidence permanente dans les 9 à 12 mois suivant leur demande.

L'augmentation du nombre de family offices – sociétés qui gèrent les actifs d'une seule famille fortunée – enregistrés dans le pays a été un moteur important de l'économie singapourienne. Chee Hong Tat, ministre des Transports et deuxième ministre des Finances du pays, a récemment indiqué que le nombre de family offices était passé de 400 à 1 650 entre 2020 et août 2024.

« La croissance a été robuste, et nous prévoyons une hausse du nombre de nouveaux family offices pour 2024, allant au-delà des 300 créés en 2023 », déclare Veniz Kwong, responsable des ventes, List Sotheby's International Realty, Singapour. « La richesse qui afflue à Hong Kong et à Singapour provient



LA POURSUITE DE  
LA BAISSÉ DES TAUX  
D'INTÉRÊT POURRAIT  
PERMETTRE AUX  
HNWI DE REVOIR  
LEURS PORTEFEUILLES  
D'INVESTISSEMENT  
ET D'ORIENTER  
DAVANTAGE DE FONDS  
VERS L'IMMOBILIER



VENIZ KWONG, *directrice commerciale,*  
*List Sotheby's International Realty, Singapour*

principalement de l'Asie, avec en tête les HNWI de Chine continentale, d'Inde et d'Indonésie. »

Pour acheter une propriété de luxe, l'obtention de la résidence est très avantageuse – les non-résidents paient un droit de timbre de 60 % sur l'achat de biens immobiliers. « À Singapour, nous avons observé une tendance croissante des étrangers à attendre d'obtenir leur résidence permanente avant d'investir dans l'immobilier », explique Mme Kwong, qui note que les citoyens des États-Unis, de Suisse, d'Islande, de Norvège et du Liechtenstein sont exonérés du droit de timbre supplémentaire de 60 % sur leur premier achat d'un bien immobilier résidentiel. « La poursuite de la baisse des taux d'intérêt pourrait permettre aux HNWI de revoir leurs portefeuilles d'investissement et d'orienter davantage de fonds vers l'immobilier. Dans ce contexte, nous nous attendons à une certaine amélioration de la demande en biens immobiliers de luxe. »

## Thaïlande

Figurant parmi les destinations les plus recherchées en Asie du Sud-Est, la Thaïlande offre des logements de luxe abordables et un niveau de vie élevé. Le Thailand Privilege Residence Program, dont les candidats retenus reçoivent le Thailand Elite Visa, est un visa touristique de longue durée permettant de résider pendant 5, 10, 15 ou 20 ans et comprenant des avantages fiscaux. Selon l'ambassade de Thaïlande, les frais de dossier, payés directement au gouvernement, dépendent du programme d'adhésion choisi.

« Nous ne proposons pas de visa doré, mais les étrangers ont la possibilité de demander à adhérer au programme », explique Phakrjira Jansakran, directeur des ventes chez List Sotheby's International Realty, en Thaïlande. « Le visa Thailand Elite est un visa longue durée conçu pour attirer les ressortissants étrangers qui souhaitent séjourner en Thaïlande pendant de longues périodes. Géré par la Thailand Privilege Card Company – une filiale de la Tourism Authority of Thailand (TAT) – le visa Elite propose plusieurs formules d'adhésion, chacune avec des avantages, des coûts et des durées différents. » Les différentes formules sont :

**Formule Gold :** Un visa multi-entrées de 5 ans, pour 900 000 bahts (26 800 de dollars US).

**Formule Platinum :** Un visa multi-entrées de 5 ans (renouvelable 1 fois, soit 10 ans). Le coût pour le demandeur principal est de 1,5 million de bahts (44 680 de dollars US), plus 1 million de bahts (29 782 de dollars US) pour chaque demandeur supplémentaire.

**Formule Diamond :** Un visa multi-entrées de 5 ans (renouvelable 2 fois, soit 15 ans). Le coût pour le demandeur principal est de 2,5 millions de bahts (74 452 de dollars US) et de 1,5 million de bahts (44 680 de dollars US) pour chaque demandeur supplémentaire.

**Formule Reserve :** Un visa multi-entrées de 5 ans (renouvelable 3 fois, soit 20 ans). Cette formule coûte 5 millions de bahts (148 900 de dollars US) et n'est disponible que sur invitation.

« Les étrangers peuvent acheter et posséder des condominiums en Thaïlande – 49 % de la surface totale d'un immeuble pouvant être achetés par des étrangers et 51 % étant réservés aux acheteurs thaïlandais. Avec l'aide d'un avocat, les étrangers peuvent acheter une maison et/ou un terrain en créant une société thaïlandaise – dont les actionnaires doivent être composés de 49 % d'étrangers et de 51 % de Thaïlandais. La plupart des étrangers qui achètent des villas dans le sud de la Thaïlande doivent suivre cette procédure », explique Mme Jansakran. « À Bangkok, les acheteurs étrangers préfèrent largement acheter des condominiums plutôt qu'une maison en raison des complications liées à la propriété, mais ceux qui préfèrent une maison peuvent consulter un avocat. » Les recherches menées par Global Commercial Real Estate Services de CBRE sur les ventes de condominiums pour le premier semestre 2024 ont révélé que les acheteurs étrangers représentaient 33 % du marché – une progression constante par rapport aux 25 % de 2022-2023.

« Dans le secteur de l'immobilier de luxe, où les unités coûtent 350 000 bahts (10 300 de dollars US) par mètre carré et plus, et dans les propriétés résidentielles de marque, les ventes ont été fortes au cours du premier semestre 2024, atteignant des taux respectifs de 86 et 90 % », déclare Mme Jansakran. « Ce succès est en partie dû à la rareté de l'offre, qui a probablement suscité l'intérêt des acheteurs et contribué au rythme soutenu des ventes. Les facteurs clés qui influencent la ►



# LES CHANGEMENTS À VENIR COMPRENNENT, À PARTIR D'AVRIL 2025, LA SUPPRESSION DU RÉGIME FISCAL « NON-DOMS » POUR LES CITOYENS BRITANNIQUES NE RÉSIDANT PAS AU ROYAUME-UNI



CLAIRE REYNOLDS, *partenaire de gestion, United Kingdom Sotheby's International Realty*

décision d'un promoteur de lancer de nouveaux projets comprennent les conditions économiques mondiales et thaïlandaises, qui sont susceptibles d'avoir un impact sur les marchés du haut de gamme et du luxe, ainsi que sur les segments de milieu et de bas de gamme, plus que sur le marché du super-luxe. »

La plupart des HNWI résident à Bangkok et à Phuket, où se trouve le « Millionaire's Mile », qui comprend les plages de Nai Thon, Layan, Bang Tao et Kamala et qui est réputé pour ses propriétés de luxe haut de gamme.

## Royaume-Uni

Ces dernières années, le Royaume-Uni a apporté de nombreuses modifications à ses règles de résidence, notamment à son programme de visa doré. Le visa Tier 1 (Investisseur) permet aux citoyens non européens de vivre au Royaume-Uni en échange d'un investissement financier important. Il a été supprimé en 2022 afin de limiter l'afflux de fonds potentiellement illicites, notamment en provenance de pays ou de personnes faisant l'objet de sanctions internationales.

Par ailleurs, le Royaume-Uni propose un grand nombre de visas – assortis de conditions d'éligibilité différentes et valables pour des durées variables – aux personnes qui souhaitent vivre, travailler ou étudier au Royaume-Uni. Il s'agit notamment du visa « Innovator Founder » pour les entrepreneurs, et du visa « Global Talent » pour les personnes de secteurs spécifiques (sciences, art). Toutefois, les ressortissants étrangers qui souhaitent acheter des biens immobiliers au Royaume-Uni n'ont

pas à remplir de conditions de résidence.

Le marché britannique des maisons de luxe se distingue par sa stabilité à long terme et continue d'offrir de bons rendements, même si des modifications fiscales sont en préparation et pourraient affecter certains investisseurs.

« Nous avons connu un changement d'orientation gouvernementale à la suite des élections générales de juillet 2024 », explique Claire Reynolds, associée gérante de United Kingdom Sotheby's International Realty. « Les changements à venir comprennent, à partir d'avril 2025, la suppression du régime fiscal « non-doms » pour les citoyens britanniques ne résidant pas au Royaume-Uni. »

Selon un rapport de la BBC datant d'octobre 2024, les changements apportés à la politique « non-dom » concernent tous les résidents britanniques n'ayant pas établi leur domicile au Royaume-Uni. Actuellement, les « non-doms » (résidents non domiciliés) ne paient l'impôt que sur ce qu'ils gagnent au Royaume-Uni, ce qui permet aux HNWI de réaliser d'importantes économies si leur résidence principale se trouve dans un pays où l'impôt est moins élevé.

## États-Unis

Le programme EB-5 (Immigrant Investor Program) du gouvernement américain a été lancé en 1990 pour stimuler l'économie en attirant des investissements étrangers dans des entreprises commerciales. Chaque candidat doit présenter un plan visant à créer ou à préserver au moins 10 emplois américains. En retour, ils se voient accorder le droit de vivre

et de travailler librement aux États-Unis et de demander la résidence permanente.

Le visa EB-5 requiert également un investissement minimal de 1 million de dollars US. Les investissements peuvent être réalisés en espèces, en actions, en infrastructures ou en équipements, ou encore dans une entreprise établie qui connaît des difficultés financières.

Les taux d'intérêt ont fait patienter de nombreux acquéreurs ; après les hausses de taux d'intérêt visant à juguler l'inflation en 2022, les investisseurs ont finalement été soulagés en septembre 2024, lorsque la banque centrale américaine a ramené le taux des fonds fédéraux dans une fourchette de 4,75 à 5 %.

Si les taux d'intérêt restent essentiels pour les acheteurs de biens immobiliers de luxe, la santé des marchés boursiers et des actions joue un rôle encore plus important dans la plupart des décisions d'achat. Dans le monde entier, une tendance croissante aux transactions au comptant a été observée sur les marchés de l'immobilier de luxe.

Alors que les marchés immobiliers continuent d'évoluer, les investisseurs peuvent tirer parti de l'évolution des conditions mondiales, politiques et économiques grâce à des programmes de résidence par investissement pour s'assurer des actifs de grande valeur à l'étranger.

Compte tenu de ces options, les investisseurs sont bien placés pour tirer parti de la demande croissante de propriétés de luxe sur les marchés établis et émergents, ce qui fait de 2025 une année prometteuse pour le marché de l'immobilier de luxe. ■



Ce luxueux domaine situé à Dallas (Texas)  
a été méticuleusement conçu pour offrir  
une retraite privée parfaite.



# CHANGEMENTS *générationnels*

Le transfert d'une richesse estimée à 84 milliards de dollars US entre les générations plus âgées et plus jeunes entraîne des changements sur le marché des maisons haut de gamme



En Espagne, 25% des nouveaux projets (un chiffre record) – y compris cette propriété de quatre chambres à coucher à Majorque – sont axés sur le luxe.

Le marché mondial de l'immobilier a connu des changements spectaculaires au cours des cinq dernières années, sous l'effet de la fluctuation des taux d'intérêt et de la révolution du télétravail déclenché par la pandémie mondiale de COVID-19. Le secteur de l'immobilier de luxe est plutôt à l'abri d'éléments tels que les changements de taux d'intérêt, selon les experts du marché, dont J.P. Morgan Private Bank. Mais un facteur qui pourrait l'influencer est le transfert massif de richesses entre générations qui se profile à l'horizon.

#### Transfert de richesse de la génération silencieuse et des baby-boomers vers les générations plus jeunes (en dollars US).

Source : Cerulli Associates.

# 84 000

milliards USD

Selon un rapport publié en janvier 2022 par le cabinet de conseil Cerulli Associates, d'ici 2045, 84 000 milliards de dollars US auront été transférés de la génération silencieuse et des baby-boomers (personnes nées entre 1928 et 1964) vers les comptes bancaires de leurs enfants et petits-enfants. En réponse, le marché du luxe évolue pour refléter les goûts et les préférences des jeunes générations.

Selon un rapport d'avril 2024 de la National Association of Realtors (NAR), de nombreux jeunes acheteurs utilisent leur héritage pour acheter un premier logement ou pour changer de logement et acheter plus grand. Les parents fortunés achètent également des maisons pour leurs enfants adultes, parfois avec de l'argent placé dans un trust, selon un rapport de Business Insider datant de novembre 2024.

Dans le même temps, les femmes s'affirment en tant qu'acheteuses indépendantes. Selon un rapport de la NAR de novembre 2024, elles sont 12 % plus nombreuses que les hommes célibataires. Ces grandes tendances n'affectent pas seulement le marché du luxe post-pandémique, elles pourraient contribuer à le définir pour les années à venir.

## La montée en puissance de la génération X

Selon l'enquête menée en 2025 auprès des agents de Sotheby's International Realty, le groupe d'acheteurs de maisons de luxe qui connaît la croissance la plus rapide est la génération X (personnes nées entre 1965 et 1980). Ce sont eux qui devraient hériter le plus d'argent de leurs parents, soit environ 30 000 milliards de dollars US, selon les données du cabinet de conseil Cerulli Associates. La génération X, qui représentera 24 % des acheteurs de logements en 2024, selon le rapport de la NAR, fait également partie des personnes qui gagnent le plus, avec un revenu médian de 126 900 dollars US en 2023, ce qui lui permet de s'offrir des logements plus grands, d'une superficie médiane de plus de 180 mètres carrés.

« De nombreux membres de la génération X ont déjà bien entamé leur carrière et la révolution du télétravail façonne en partie leurs besoins », explique Cathy Taub, conseillère en

immobilier international chez Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage. « À New York, les membres de la génération X veulent des aménagements avec un espace bureau séparé des pièces à vivre et des chambres à coucher », explique Cathy Taub. « Ils préfèrent que la surface soit allouée aux cuisines et aux espaces de vie plutôt qu'aux chambres à coucher, même s'ils semblent tous vouloir une salle de bains avec cinq robinets. Les espaces extérieurs – terrasse, balcon ou toit commun – sont souvent une priorité absolue, de même que les espaces d'agrément pour la remise en forme et les salles de conférence. »

Selon un rapport du New York Times datant d'avril 2024, la génération X, qui sera la prochaine à atteindre l'âge de la retraite, commence également à s'intéresser aux logements dans lesquels ils pourront loger ultérieurement.

Attirés par une plus grande superficie et un espace extérieur, certains acheteurs recherchent des maisons dans l'État du jardin (New Jersey). Comme l'indique Dennis McCormack, courtier et associé gérant de Prominent Properties Sotheby's International Realty, qui possède trois sites dans le nord du New Jersey, « à seulement 27 kilomètres de Midtown Manhattan, la banlieue du New Jersey peut offrir un sanctuaire luxueux aux travailleurs de la ville. »

Les taux d'intérêt élevés n'ont pas freiné les achats de ses clients, comme cela aurait pu être le cas auparavant, car la quasi-totalité d'entre eux paie comptant. Environ la moitié de ses acheteurs travaillent dans la finance, tandis que beaucoup d'autres sont des professionnels de la santé.

« Tout le monde veut de nouvelles constructions », dit-il. « Personne ne veut faire des rénovations. Cela signifie qu'il existe de très bonnes affaires pour les personnes qui n'hésitent pas à se retrousser les manches et à rénover une salle de bains et une cuisine. Mais le temps de mes clients est précieux et ils sont prêts à payer plus pour acquérir un nouveau bien. »

L'une des principales préoccupations des acheteurs de la génération X de McCormack est d'obtenir la maison la plus connectée qu'ils puissent trouver sur le marché. « Plus elle est automatisée, plus elle peut faire de choses pour vous, mieux c'est », dit-il.

## Les parents achètent pour leurs enfants

Le marché actuel du luxe est une affaire de famille. Selon un rapport publié en septembre 2024 par la société britannique de services financiers Legal & General, les dons de membres de la famille pour l'achat d'un bien immobilier atteignent un niveau record : 42 % des biens immobiliers achetés au Royaume-Uni en 2024 par des personnes de moins de 55 ans ont été financés ►

#### Les agents de Sotheby's International Realty ont cité la génération X comme le groupe démographique qui connaît la croissance la plus rapide parmi les acheteurs de logements.

Source : Enquête menée en 2025 auprès des agents de Sotheby's International Realty.

# 53 %





Surplombant le golfe du Mexique depuis une plage de sable fin, cette maison personnalisée de six chambres allie sophistication, confort et vues à couper le souffle depuis presque toutes les pièces.

Chef-d'œuvre de l'architecture moderne, cette maison ultramoderne située à Madrid (Espagne) offre une vue imprenable à 360 degrés.



---

#### Prêts et dons familiaux.

Source : Legal & General.

**42 %**

des acheteurs britanniques interrogés âgés de moins de 55 ans en 2024 ont bénéficié de l'aide de leurs parents.

**14,8** milliards USD

seront donnés par les parents pour aider leurs enfants à acheter un logement d'ici 2026 (en dollars US).



## LES PROMOTEURS ONT FINI PAR COMPRENDRE QUE C'ÉTAIT UNE QUESTION DE STYLE DE VIE, PAS SEULEMENT D'UN BIEN IMMOBILIER EN SOI, MAIS DE TOUT CE QUI L'ENTOURE



PALOMA PÉREZ BRAVO, *directrice générale de VIVA Sotheby's International Realty*

avec l'aide de leurs parents. D'ici 2026, Legal & General estime que le montant annuel des dons atteindra 11,3 milliards de livres sterling (14,8 milliards de dollars US). Cette tendance s'observe également sur d'autres marchés, notamment à New York et en Espagne.

« Dans le passé, l'Espagne n'a jamais été considérée comme un marché de luxe comparé à la France, à l'Angleterre ou à l'Italie, mais au cours des deux dernières années, il y a eu un changement incroyable », déclare Paloma Pérez Bravo, directrice générale de VIVA Sotheby's International Realty. « Les promoteurs et tous les autres ont fini par comprendre que c'était une question de style de vie, pas seulement d'un bien immobilier en soi, mais de tout ce qui l'entoure. »

Sur son marché, Mme Pérez Bravo souligne que 25 % des nouveaux projets (un chiffre record) sont axés sur le luxe. « Les acheteurs internationaux s'intéressent désormais à l'Espagne et constatent que c'est le moment d'acheter, car les prix augmentent », dit-elle.

« Les parents pensent qu'il s'agit d'un bon moyen de transmettre un patrimoine à leurs enfants, notamment en termes d'avantages fiscaux », explique-t-elle. « Ils savent également que l'immobilier est une protection contre l'instabilité financière et qu'il peut les aider à diversifier leur portefeuille d'investissement. Dans tout le monde latin, au Mexique, au Venezuela et à Miami, les gens sont heureux que leurs enfants adultes étudient ou créent une entreprise à Madrid, et ils savent que la ville possède certains des plus grands atouts culturels du monde. »

Selon Mme Pérez Bravo, il existe une différence notable entre les préférences des générations plus âgées et plus jeunes en matière d'immobilier. Alors que les parents sont plus enclins à mettre l'accent sur l'emplacement et à considérer la maison comme un symbole de statut, leurs enfants pensent davantage au style de vie que la maison leur offrira. Ils peuvent privilégier la proximité d'un terrain de golf ou d'un centre commercial haut de gamme, par exemple. Ces acheteurs font grimper le marché du luxe dans des quartiers où l'ancienne génération n'aurait pas forcément envisagé de vivre.

Une autre question qui concerne principalement la jeune génération est celle de la durabilité. Ils veulent une maison « verte et respectueuse de l'environnement », dit Mme Pérez Bravo. Si les pays de l'Union européenne disposent déjà d'une législation environnementale stricte, la jeune génération se fait un plaisir d'aller encore plus loin.

De retour à New York, Mme Taub constate également une augmentation du nombre de parents qui choisissent d'acheter plutôt que de louer des biens immobiliers pour leurs enfants. « Compte tenu de l'étroitesse du marché locatif et de l'attrait des ventes au comptant pour les vendeurs, les acheteurs étrangers préfèrent acheter plutôt que de louer des appartements pour leurs enfants », explique-t-elle.

Les réglementations récemment adoptées ont également influencé la croissance des ventes au comptant. « La législation de 2019 sur la protection des locataires interdit aux propriétaires d'accepter plus d'un mois de loyer et d'un mois de garantie, et il est plus difficile pour les investisseurs étrangers de louer une propriété aux États-Unis s'ils n'ont pas d'antécédents de crédit dans le pays, de déclarations fiscales américaines et d'autres documents exigés par les propriétaires », explique Cathy Taub.

### La montée en puissance des femmes qui agissent pour elles-mêmes

En 1981, les couples représentaient 73 % des propriétaires américains, selon les données publiées en novembre 2024 par la NAR. Au cours des trois décennies suivantes, cette proportion est tombée à 62 %. Au cours de la même période, l'accession à la propriété des femmes seules est passée de 11 à 20 %. Le même phénomène s'observe pour l'immobilier de luxe, en particulier chez les jeunes acheteurs.

La présence des femmes sur le marché de l'immobilier haut de gamme devrait augmenter, malgré un manque de rémunération persistant entre les hommes et les femmes. Selon une étude de McKinsey & Company citée par Bloomberg News en décembre 2024, les femmes devraient être à la tête de 34 000 milliards de dollars US, soit environ 38 % de tous les actifs investissables aux États-Unis d'ici 2030. Dans un discours prononcé en décembre 2024, Ida Liu, directrice mondiale de Citi Private Bank, a déclaré que les femmes contrôleraient plus de 50 % du marché mondial de la richesse au cours des cinq prochaines années. De plus, les données d'un rapport de mars 2024 de l'institut Bank of America indiquent que le transfert de richesse intergénérationnel à venir « contribuera à ce que les femmes contrôlent plus de richesses que jamais auparavant. » ►

## L'accession à la propriété des femmes par rapport aux couples.

Source : National Association of Realtors.

### 1981

11 %  
Femmes



73 %  
Couples



### 2024

20 %  
Femmes



62 %  
Couples



« Les femmes sont plus nombreuses que jamais à acheter des maisons », déclare Marsha Burke, conseillère en immobilier à Scenic Sotheby's International Realty, sur l'Emerald Coast (Floride). Elle ajoute qu'aujourd'hui les femmes représentent environ 20 % de ses clients. Le territoire immobilier de Burke comprend certaines des meilleures plages du golfe du Mexique, et la beauté des environs est un attrait majeur pour ces acheteuses. « Elles sont financièrement avisées et savent ce qu'elles veulent », dit-elle. « L'autonomie financière est le principal point ayant propulsé le nombre de femmes qui achètent leur propre maison. »

« D'après mon expérience personnelle, les jeunes femmes souhaitent acheter leur propre maison en partie parce qu'elles ont la possibilité de se constituer un patrimoine », explique Mme Burke. « Pour les jeunes femmes, la sécurité à long terme et la possibilité de travailler à domicile sont des éléments à prendre en compte. Elles ont tendance à privilégier les zones où elles pourront créer des liens communautaires et mener une vie active. » Et ces femmes sont prêtes à s'affirmer, dit-elle.

« J'ai constaté à plusieurs reprises que les femmes étaient prêtes à quitter la table des négociations si leurs objectifs n'étaient pas atteints, tant du côté de la vente que de celui de l'achat », explique Mme Burke. « Le temps où il y avait une différence de négociation entre les femmes et les hommes est révolu. De nombreuses femmes tirent parti de leur expérience professionnelle et sont en mesure de prendre en charge le processus d'achat d'un logement. »

Selon un rapport de novembre 2024 de la NAR, l'âge des acheteurs a également atteint des sommets historiques l'année dernière, l'âge médian des acheteurs atteignant un pic de 56 ans. Alors que le primo-accédant type avait 38 ans, la NAR a constaté qu'environ 50 % des secundo-accédants avaient 61 ans ou plus. Il s'agit notamment de femmes célibataires plus âgées qui cherchent un logement plus petit pour emménager dans

des logements mieux adaptés à leurs besoins. « Certaines sont dans la seconde moitié de leur vie, elles ont perdu leur conjoint ou sont divorcées et ont les moyens de choisir leur lieu de vie », explique Mme Burke. Nombreuses sont celles qui recherchent un mode de vie actif, et donc un accès à des installations telles que des plages, des salles de sport, des pistes cyclables et des sentiers de randonnée, et qui optent pour l'achat d'une nouvelle maison plutôt que pour un logement dans une résidence-services.

Bien qu'elle offre une gamme complète de services à tous ses clients, Mme Burke ajoute que les femmes qui achètent seules peuvent s'adresser à leur agent immobilier pour d'autres requêtes. « Elles recherchent un partenaire qui les accompagne tout au long du processus », dit-elle. « Même une fois dans leur nouveau logement, nous pouvons les aider à nouer des liens sociaux. Je ne vois pas cela comme un rôle commercial, mais comme un partenariat visant à les aider à trouver une maison qui fera leur bonheur pour les années à venir. »

Sur la côte ouest des États-Unis, Lori Berris, conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - Beverly Hills Brokerage, représente également de nombreuses femmes âgées. « Elles recherchent souvent des biens situés dans des communautés fermées et sécurisées », déclare-t-elle. « Elles veulent aussi du terrain, et s'installent donc dans des complexes de 8 hectares. Elles veulent vivre dans un lieu de villégiature, mais en pleine ville. »

Et bien qu'elles réduisent la taille de leur résidence individuelle, elles tiennent à conserver de l'espace pour leurs biens les plus précieux. « Mes clientes apportent leurs œuvres d'art, leurs sculptures et leurs meubles », explique Mme Berris. « Dans l'un de mes complexes de Century City, j'ai l'impression d'être au musée d'art du comté de Los Angeles. »

La seule certitude concernant le marché de l'immobilier de luxe pourrait être qu'il ne restera pas statique. Les experts continuent de surveiller de près les taux d'intérêt et les taux hypothécaires, alors même que des billions de richesses, dont une partie sous forme de propriétés de luxe, vont être légués aux générations plus jeunes. Entre-temps, les femmes continueront à affirmer leur propre place sur le marché, sous l'effet d'une concentration croissante des richesses. Si l'on ajoute l'évolution de la technologie et une demande croissante de maisons intelligentes de la part des acheteurs de la génération X, l'évolution du marché du luxe sera sans aucun doute passionnante. ■

# GOÛTS *des milléniaux*

**Pour la première fois, une nouvelle génération a dépassé les baby-boomers en tant que groupe le plus important d'acheteurs de logements, et leurs préférences en matière de propriété sont différentes**

La génération des milléniaux (ou génération Y) a fait une entrée fracassante sur le marché de l'immobilier de luxe. Dans l'enquête menée en 2025 auprès des agents de Sotheby's International Realty, les personnes nées entre 1981 et 1996 – actuellement âgées de 29 à 44 ans – ont été identifiées comme le deuxième groupe d'acheteurs de logements à la croissance la plus rapide par quelque 32 % des courtiers ayant répondu. Ils sont quelque 72,7 millions aux États-Unis et, selon la National Association of Realtors (NAR), ils dépasseront les baby-boomers en 2024 pour devenir le plus grand groupe d'acheteurs de logements (38 %, contre 28 % en 2023).

Cette tendance s'accroît depuis un certain temps. En 2022, le Washington Post a rapporté que l'impact des milléniaux sur le marché du logement se faisait sentir surtout dans le haut de gamme, et Toll Brothers – une entreprise de construction de maisons classée au Fortune 500 – a rapporté en mai 2024 que 30 % de ses clients étaient des primo-accédants, et que la plupart d'entre eux étaient des milléniaux.

Selon un rapport publié en janvier 2022 par le cabinet de conseil Cerulli Associates, la génération silencieuse et les baby-boomers devraient transmettre aux jeunes générations quelque 84 000 milliards de dollars US, et les jeunes générations pourraient hériter de 27 000 milliards de dollars US d'ici 2045. Il est donc essentiel de savoir comment attirer leur attention, où ils se renseignent sur l'immobilier et quels sont leurs goûts.

Que ce soit en raison de l'évolution des régimes fiscaux, de l'impact culturel de médias populaires tels que la série télévisée de HBO « The White Lotus » ou de l'augmentation rapide des prix de l'immobilier, les agents de Sotheby's International Realty, des rives du lac de Côme en Italie à Washington, D.C., naviguent dans une nouvelle réalité.

## Tout est une question d'attention

Sans surprise, l'un des aspects distinctifs des acheteurs milléniaux est leur utilisation intensive des médias sociaux dans leur recherche de biens immobiliers. « Les médias sociaux sont omniprésents », déclare Daniel Heider, conseiller immobilier mondial chez TTR Sotheby's International Realty à Washington, D.C. « Presque tout le monde utilise les médias sociaux. Cela fait un certain temps que TikTok est l'application la plus téléchargée. Le smartphone est pour notre génération ce que la télévision était pour nos parents et la radio pour nos grands-parents. Capter l'attention est primordial et aujourd'hui, la plupart des gens se trouvent sur les médias sociaux. »

Les milléniaux font partie des groupes d'âge les plus actifs sur les médias sociaux. Un rapport de McKinsey & Company datant de juin 2024 révèle que les milléniaux et la génération Z font quatre fois plus souvent des achats via les médias sociaux que les générations précédentes. Plus d'un tiers des personnes interrogées appartenant à ces jeunes générations ont déclaré ►



# LA GÉNÉRATION Y VEUT DES PROPRIÉTÉS CLÉS EN MAIN, ET ELLE EST PRÊTE À Y METTRE LE PRIX



DANIEL HEIDER, conseiller en immobilier mondial chez TTR Sotheby's International Realty

avoir effectué un achat sur les médias sociaux au cours des trois derniers mois.

Au moins 50 % des clients d'Heider sont des milléniaux. « En général, les acheteurs de cette tranche d'âge ne sont pas des primo-accédants », précise-t-il. « Ils gagnent plus d'argent et beaucoup d'entre eux passent de leur première maison à leur deuxième maison. » Dans d'autres cas, le résident d'une propriété est un millénial, mais c'est une personne plus âgée qui signe le document. « Ce n'est pas la première fois que nous vendons au comptant une propriété à 3, 4 ou 5 millions de dollars US à des parents dont un enfant s'apprête à faire des études supérieures », explique-t-il. « Nous avons des bâtiments de luxe qui regorgent d'étudiants. » Bien que certains de ses acheteurs soient des entrepreneurs, la plupart de ceux qui achètent pour plus de 3 millions de dollars US utilisent un héritage ou de l'argent placé en fiducie par leurs parents.

Que recherchent les acheteurs de la génération Y ? « Des propriétés clés en main », explique M. Heider. « Ils ne veulent pas avoir à améliorer quoi que ce soit. Ils veulent que tout soit prêt, jusqu'à l'aménagement paysager, et ils sont prêts à y mettre le prix. » Il peut s'agir d'équipements, parmi lesquels « les installations de bien-être, les bains froids, les hammams, les terrains de pickleball et les saunas à infrarouge » sont très appréciés. Les milléniaux ne sont pas les seuls à donner la priorité aux actifs liés à la santé : le Global Wellness Institute note que le marché de l'« immobilier du bien-être » – des maisons conçues pour favoriser la santé holistique – pourrait atteindre une valeur de 887 milliards de dollars US d'ici 2027.

La valeur de l'« immobilier du bien-être » d'ici 2027.

Source : Global Wellness Institute.

**887** milliards USD

## L'effet « The White Lotus »

En Italie, le mode de vie est peut-être plus lent qu'à Washington, mais Diletta Giorgolo Spinola, responsable du secteur résidentiel chez Italy Sotheby's International Realty, affirme que les médias sociaux y sont tout aussi importants. Il y a dix ans, elle réalisait de longues vidéos pour promouvoir ses propriétés, alors qu'aujourd'hui, elle fait des Reels Instagram de quelques secondes seulement. « Maintenant, nous avons des stars hollywoodiennes qui appellent directement à cause d'un Reel Instagram », dit-elle.

Mme Giorgolo Spinola a également constaté une augmentation du nombre d'acheteurs de la génération Y. Selon elle, les particuliers fortunés se délocalisent parce qu'en transférant leur résidence fiscale en Italie, ils n'ont plus qu'à payer un impôt forfaitaire sur leurs revenus perçus dans le monde entier. Cette taxe a été introduite en 2017 pour stimuler l'économie morose et, bien qu'elle ait doublé en août 2024, elle ne représente toujours que 200 000 euros [218 000 de dollars US] par an. Aujourd'hui, même les acheteurs mexicains ou sud-américains, qui se seraient normalement installés dans des villes comme Miami, se dirigent vers l'Italie. Entre-temps, au Royaume-Uni, le nouveau gouvernement a décidé de mettre fin à un avantage fiscal dont bénéficient les résidents non domiciliés, c'est-à-dire ceux dont le domicile principal n'est pas situé au Royaume-Uni. Pour l'instant, les « non-doms » ne paient l'impôt que sur leurs revenus gagnés au Royaume-Uni, mais selon les nouvelles propositions, ils paieraient les taux d'imposition britanniques sur leurs revenus gagnés n'importe où dans le monde.

Selon Mme Giorgolo Spinola, la qualité de vie en Italie est plus abordable que dans des villes comme Paris ou Londres. Même les acheteurs de produits de luxe apprécient le fait qu'ils peuvent très bien y dîner pour seulement 30 euros [32,90 de dollars US] par personne. Alors que les familles sont plus susceptibles d'acheter dans des villes comme Milan et Rome, les jeunes acheteurs fortunés, y compris les « nomades numériques » et ceux qui travaillent dans le capital-risque ou la technologie, sont plus susceptibles d'acheter dans des endroits comme le lac de Côme et le lac Majeur.

Les nouveaux acquéreurs veulent des maisons alliant ancien et contemporain. « Le rêve, c'est une maison du XX<sup>e</sup> siècle ►

Cette grande villa située sur les collines  
au-dessus de la ville de Verbania (Italie) offre  
une vue magnifique sur le lac Majeur.



Au cœur d'Austin (Texas), cette maison méticuleusement conçue offre une oasis privée et sereine dans un emplacement central prisé.



### La génération Y (personnes nées entre 1981 et 1996) en chiffres.

Source : National Association of Realtors, Enquête menée en 2025 auprès des agents de Sotheby's International Realty.

72,7

millions de personnes aux États-Unis

38%

des acquéreurs de logement en 2024

32%

des agents de Sotheby's International Realty interrogés ont cité la génération Y comme la génération de propriétaires qui connaît la croissance la plus rapide

27 000

milliards USD  
de richesse héritée d'ici 2045



dans un bâtiment historique », explique Mme Giorgolo Spinola. De nombreuses villes italiennes sont en fait des musées en plein air et des réglementations strictes régissent les modifications de l'extérieur des bâtiments anciens. Cependant, les acheteurs rénovent souvent l'intérieur des logements pour les adapter aux normes de consommation d'énergie du XXI<sup>e</sup> siècle, tout en y installant les équipements les plus récents. « Ils veulent être plus autosuffisants », explique Mme Giorgolo Spinola. « Ils veulent acheter des propriétés présentant des caractéristiques telles qu'une oliveraie, un vignoble, des orangers ou des citronniers. » Tout aussi soucieux de la santé de la planète, ils sont également à la recherche de logements durables.

Si les médias ont toujours façonné la perception du luxe, la présence croissante du streaming (diffusion en continu) a changé la donne. Des séries et des films à succès tels que « La Chronique des Bridgerton » et « Saltburn » alimentent le goût pour le glamour du Vieux Continent, et Mme Giorgolo Spinola a pu constater de première main « l'effet The White Lotus » après que la comédie dramatique de HBO a tourné sa 2022<sup>e</sup> saison en Sicile (Italie). « Deux mois plus tard, nous avons deux fois plus d'acheteurs américains et britanniques sur place », dit-elle. « Il se peut que, grâce à ces émissions, les jeunes comprennent que posséder un morceau d'histoire est un symbole de statut social. Les séries télévisées façonnent sans aucun doute leur perception du luxe. »

## Instagram est le Mood Board

Si les acheteurs italiens s'inspirent de « The White Lotus », ceux de Nashville (Tennessee) sont plus susceptibles d'être attirés par le type de maisons haut de gamme présentées dans les émissions de divertissement et sur les médias sociaux.

Kelly Ladwig, conseillère en immobilier chez Zeitlin Sotheby's International Realty à Nashville, déclare : « Je travaille avec de nombreux milléniaux et ils ont certainement été influencés par les émissions télévisées et les médias sociaux. Instagram a attiré l'attention de nombreuses personnes sur un grand nombre d'idées et d'éléments de la maison. Aujourd'hui, mes clients peuvent souhaiter une arrière-cuisine de plain-pied, un coin repas ou une salle de séjour. » Déjà en 2019, selon un rapport de Statista cette année-là, environ 65 % des milléniaux décrivaient les réseaux sociaux comme étant « extrêmement » ou « plutôt » influents sur leurs décisions en matière de décoration d'intérieur.

Nashville, la ville de la musique, a vu ses prix du luxe grimper en flèche dans les années 2000, en partie grâce à des

clients disposant de fonds provenant de la vente de maisons précédentes sur des marchés plus onéreux, explique Mme Ladwig. « Il y a quelques années, une maison de luxe à Nashville coûtait environ 1,5 million de dollars US ; aujourd'hui, c'est plutôt de l'ordre de 4 à 5 millions de dollars US. »

Certains de ses clients milléniaux travaillent dans la technologie et l'immobilier, tandis que d'autres sont des athlètes ou des influenceurs. « C'est passionnant de travailler avec eux », explique Mme Ladwig. « Ils sont avisés, intelligents et beaucoup mieux informés sur ce qu'est le luxe. Ils souhaitent des caves à vin, des bars et des espaces de divertissement en plein air, et une maison câblée pour le son et les médias. Beaucoup veulent des simulateurs de golf, des salles de musique et des salles de sport. Et nous voyons maintenant des constructeurs installer des chargeurs de véhicules électriques dans les garages. »

En fonction de la composition de leur foyer, certains milléniaux recherchent une surface plus grande pour que leurs enfants puissent recevoir leurs amis. Les salles de jeux, les salles de cinéma et les piscines peuvent faire de la maison un lieu de rassemblement. Les clients sans enfants peuvent apprécier des finitions plus haut de gamme de plus grande taille. Certains d'entre eux s'inspirent d'Instagram, qu'ils qualifient de « nouveau Pinterest », et suivent des architectes d'intérieur pour trouver de nouvelles idées.

Des quartiers entiers de Nashville reflètent aujourd'hui l'arrivée de la génération Y, explique Mme Ladwig. « Nous voyons beaucoup de milléniaux s'installer dans des endroits comme Green Hills, ainsi que dans les quartiers toujours populaires d'East Nashville et de Nations. Nous voyons également des gens s'installer dans des quartiers comme The Grove à College Grove, ce qui, il y a cinq ans, était inconcevable. »

« Des acheteurs de plus en plus jeunes peuvent aspirer à des prix de luxe », explique Mme Ladwig. « Il y a quatre ans, j'avais des clients âgés de 24-25 ans qui cherchaient des maisons de luxe mais qui redoutaient d'être les plus jeunes du quartier. Quatre ans plus tard, le quartier est rempli de personnes de leur âge. »

Cette tendance s'observe non seulement dans le Tennessee, mais aussi dans tout le pays, les jeunes générations cherchant à accroître leur patrimoine par l'accession à la propriété. « Cette hausse notable est attribuée à la fois aux milléniaux primo-accédants et aux milléniaux plus âgés qui font la transition vers des maisons plus grandes et plus adaptées à leurs besoins en constante évolution », note Jessica Lautz, cheffe économiste adjointe de la NAR et vice-présidente de la recherche. ■

# Emplacements IDÉAUX

Quelles sont les villes les plus agréables à vivre dans le monde ? Découvrez les destinations qui revendiquent ce titre

Année après année, un certain nombre de villes se classent régulièrement parmi les meilleurs endroits où vivre dans le monde, sur la base d'études menées par des organisations telles que l'Economist Intelligence Unit (EIU) et l'U.S. News & World Report. Ce qui les rend si accueillantes pour les résidents et les investisseurs tient à un certain nombre de facteurs, dont la stabilité économique, les avantages culturels et sociaux tels que les musées et l'accès à des équipements tels que les loisirs de plein air. La plupart de ces villes offrent également des possibilités de vie luxueuse aux propriétaires souhaitant améliorer leur mode de vie, tant sur le plan immobilier que géographique.

Ces listes peuvent avoir un impact réel sur les villes qu'elles couronnent. « Les classements tels que le EIU Global Liveability Index jouent un rôle de plus en plus important sur le marché de l'immobilier de luxe », déclare Andreas Kron, directeur général de Zürich Sotheby's International Realty en Suisse. Kron note que le fait que Zurich soit régulièrement classée parmi les villes les plus agréables à vivre au monde « rehausse son prestige et renforce son attrait pour les acheteurs et les investisseurs potentiels », ajoutant que les listes suscitent un intérêt particulier de la part des clients internationaux, qu'ils soient à la recherche d'un bien d'investissement ou d'une nouvelle résidence.

Vivienne Huisman, conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty Canada, partage ce sentiment : « Lorsqu'une ville comme Calgary [en cinquième position du classement de l'EIU] se classe régulièrement en haut de l'échelle, elle renforce sa réputation mondiale, attirant des personnes à la recherche d'un meilleur style de vie ainsi que des entreprises à la recherche d'un environnement économique solide. Ce type de reconnaissance suscite souvent un regain d'intérêt, en particulier de la part d'acheteurs d'autres provinces ou d'investisseurs internationaux. Ils peuvent également affirmer le potentiel de croissance et de stabilité à long terme d'une ville, augmentant ainsi la valeur perçue des investissements immobiliers. » ►





Dans un quartier historique du centre-ville de Vienne, cette résidence royale de type penthouse, située dans un bâtiment du XIXe siècle, a été revitalisée pour offrir un cadre de vie moderne et luxueux.



Cette maison d'inspiration caribéenne bénéficie d'un emplacement convoité à Naples (Floride) – ville en tête du classement des 10 meilleurs endroits où vivre aux États-Unis, établi par le U.S. News & World Report.

Pour le Global Liveability Index 2024, publié en juillet, l'EIU a attribué à 173 villes du monde entier une note de 1 à 100, sur la base de 30 indicateurs répartis en cinq catégories : stabilité, santé, culture et environnement, éducation et infrastructures. Selon ces indicateurs, les 10 villes les plus agréables à vivre en 2024 étaient Vienne (Autriche), Copenhague (Danemark), Zurich (Suisse), Melbourne (Australie), Calgary (Canada), Genève (Suisse), Sydney (Australie), Vancouver (Canada), Osaka (Japon) et Auckland (Nouvelle-Zélande).

Comme le montre le top 10, l'Europe occidentale a conservé sa position de région la plus agréable à vivre au monde. C'est également la troisième année consécutive que Vienne occupe la première place, qu'elle a obtenue avec un score de 98,4. Pour ce faire, la ville a obtenu une note parfaite de 100 sur 100, pour quatre des cinq indicateurs suivis par l'EIU. L'exception est un score de 93,5 dans la catégorie culture et environnement, en raison de « l'absence de grands événements sportifs. »

L'attrait de Vienne est étayé par les données du recensement municipal publiées en 2024 par le département des affaires économiques, du travail et des statistiques de la ville de Vienne, qui montrent que la population de Vienne – qui compte environ deux millions d'habitants – a augmenté d'environ 13 % au cours de la dernière décennie – un taux relativement élevé par rapport à d'autres villes européennes – et que les nuitées touristiques ont augmenté de plus de 35 % au cours de la même période. La ville prévoit une augmentation de sa population totale de

310 000 personnes (15,6 %) au cours des 30 prochaines années, pour atteindre 2 292 000 habitants en 2053.

En quoi est-ce une ville si accueillante ? Comme pour toutes les villes de la liste, il existe une combinaison d'avantages tangibles – stabilité économique, sécurité, soins de santé, infrastructures, culture, accès à la nature et aux espaces verts, shopping et restauration – et d'éléments intangibles tels que la façon dont ils s'harmonisent pour influencer le quotidien des résidents.

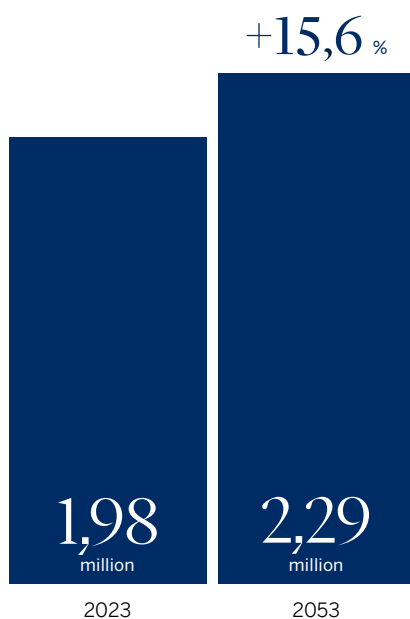
« L'obtention du titre de « ville la plus agréable à vivre » est étroitement liée à la réputation d'une ville en termes de sûreté et de préparation pour l'avenir », explique Nuaar Gušmirovičova, responsable des relations internationales et conseillère en immobilier mondial chez Austria Sotheby's International Realty. « Lorsque les infrastructures et les politiques d'une ville favorisent la stabilité politique et économique, l'intégration, la sécurité et la responsabilité environnementale, la ville devient un choix attrayant pour les investissements à long terme des particuliers et des entreprises. »

Mme Gušmirovičova ajoute que le rang élevé de Vienne « attire de nombreux expatriés du monde entier, attirés par la promesse d'un mode de vie offrant des opportunités de travail parallèlement à des expériences culturelles et de loisirs diversifiées. » Elle cite la « combinaison d'excellentes infrastructures, de richesse culturelle, de services publics solides et de planification urbaine bien pensée » comme le fondement ►

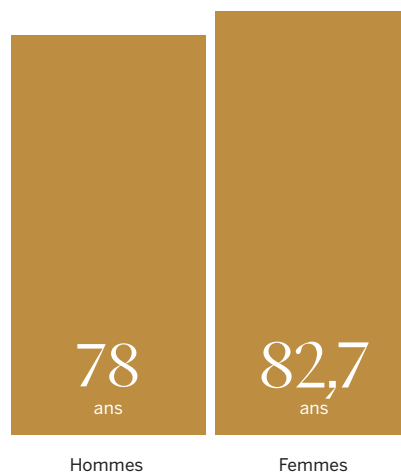
### Indicateurs de qualité de vie à Vienne (Autriche), en chiffres.

Source : Ville de Vienne, Austria Sotheby's International Realty.

#### Population



#### Espérance de vie (2022)



#### Prix actuels des résidences de luxe



du succès continu de la ville, ajoutant que « plusieurs aspects de la vie quotidienne font que Vienne se démarque des autres : un système de santé de haute qualité, des transports publics bien organisés, des logements de qualité, une stabilité politique, une sécurité et un engagement fort en faveur de la durabilité environnementale. »

Vienne offre un mélange particulièrement attrayant d'élégance historique et de commodités modernes. Les transports en commun de la ville sont efficaces, nombreux et faciles à utiliser. Malgré l'absence supposée d'événements sportifs majeurs, Vienne est une puissance culturelle, avec un riche patrimoine musical, artistique et architectural. L'engagement de la ville en faveur de la durabilité environnementale contribue également à son haut niveau d'habitabilité, avec une abondance de parcs, de jardins et de possibilités de loisirs en plein air. Les quartiers de luxe de Vienne offrent un large éventail de possibilités aux futurs résidents, allant des quartiers historiques et culturels denses comme l'Innere Stadt à ceux de Döbling et Hietzing, qui jouxtent l'ouest de la ville et offrent des maisons et des villas indépendantes avec un accès facile aux forêts, aux collines et à l'abondante beauté naturelle de la région.

Zurich, une autre favorite de longue date, allie également expériences et plaisirs culturels dans une ville sûre et économiquement saine, dotée d'infrastructures efficaces. « Zurich a connu une croissance démographique constante. Entre 2010 et 2020, sa population a augmenté d'environ 10 %. Aujourd'hui, environ 440 000 personnes vivent à Zurich même et plus de 1,5 million dans l'agglomération », explique M. Kron.

Selon les données municipales de 2024 publiées par la ville de Zurich, en 2018, environ un tiers des résidents étaient d'origine non suisse, ce qui souligne à quel point la ville est accueillante et attrayante. « En tant que centre financier mondial et centre d'innovation, Zurich attire des professionnels hautement

qualifiés du monde entier », explique M. Kron. « L'environnement politique et économique stable de la Suisse, sa monnaie forte – le franc suisse qui, sur la base des taux de change de la mi-décembre 2024, vaudra environ 1,12 USD – et ses faibles taux d'inflation en font une destination sûre et attrayante pour les investisseurs internationaux. Le faible taux de criminalité et le système de santé de premier plan font de Zurich l'un des endroits les plus sûrs et les plus agréables à vivre. »

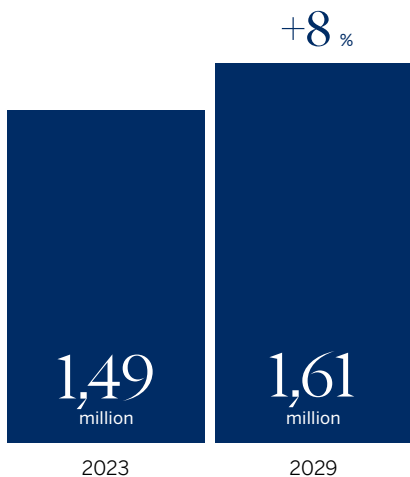
À l'instar de Vienne, Zurich n'a jamais perdu de vue l'importance de la beauté naturelle pour l'expérience humaine, et cette combinaison – que Kron appelle un « mélange de luxe urbain et de proximité avec la nature » – est une recette toujours gagnante. Selon lui, même les quartiers les plus huppés et les plus recherchés de Zurich, tels que Zürichberg, Seefeld et Enge, « offrent un accès rapide à la nature, que ce soit pour une promenade au bord du lac, une randonnée dans les montagnes voisines ou des excursions de ski le week-end. » Dans ces lieux privilégiés, le coût de l'immobilier « commence généralement à 25 000 CHF par mètre carré [28 710 dollars US par pied carré] et peut atteindre 40 000 CHF par mètre carré [47 520 dollars US par pied carré]. » Il convient également de souligner que, par rapport à des pays comme l'Allemagne, le Royaume-Uni et les États-Unis, la Suisse offre des taux d'imposition nettement inférieurs pour les personnes fortunées, ce qui contribue sans aucun doute à l'attrait de ce pays.

Deux villes nord-américaines figurent dans le top 10 de l'EIU : Calgary (capitale de la province de l'Alberta, dans l'ouest du Canada) et Vancouver. À Calgary, on peut vivre en métropole tout en profitant de la proximité de magnifiques paysages – la ville est située au pied des Rocheuses canadiennes. Les salaires y sont élevés et l'économie solide, tout en étant relativement abordable par rapport à d'autres villes canadiennes telles que Toronto ou Vancouver.

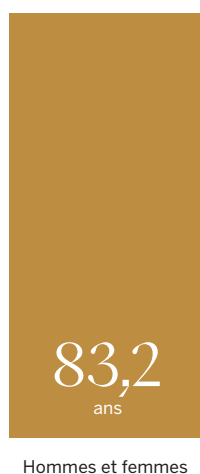
### Indicateurs de qualité de vie à Calgary (Canada), en chiffres.

Source : Ville de Calgary, Sotheby's International Realty Canada.

#### Population



#### Espérance de vie (2018-2020)



#### Prix actuel des résidences de luxe



Nichée au cœur d'un paysage verdoyant, cette magnifique demeure, l'une des plus grandes propriétés résidentielles de Vancouver, offre des vues panoramiques qui s'étendent jusqu'aux îles Gulf.



Avec près de 1,5 million d'habitants, Calgary connaît une croissance régulière, beaucoup plus rapide que celle de Vancouver. « Au cours de la dernière décennie, Calgary a toujours figuré parmi les villes à la croissance la plus rapide au Canada, avec un taux de croissance annuel d'environ 2 à 3 % », déclare Mme Huisman. « Une part importante de la croissance démographique est due à des migrations internationales et interprovinciales. » Huisman estime que la population de Calgary atteindra environ 1,6 million d'habitants au cours des 20 prochaines années.

L'augmentation de la demande de biens immobiliers s'est également traduite par une hausse de la valeur, le prix moyen des maisons à Calgary augmentant de près de 10 % en un an – passant d'environ 505 000 dollars CA (375 000 dollars US) à 550 000 dollars CA (408 000 dollars US) entre mi-2022 et mi-2023 – et les ventes à plus d'un million de dollars US augmentant de 31 % en glissement annuel entre 2023 et 2024. Huisman note que la croissance devrait se poursuivre, « mais à un rythme plus modéré. Le taux de croissance annuel moyen prévu est de l'ordre de 3 à 5 %. Cette évolution est plus lente

que la hausse récente, mais reflète un taux d'appréciation plus durable. »

Calgary a également connu un boom sur le marché du luxe, avec une augmentation notable des ventes de logement de plus d'un million de dollars CA (742 000 dollars US). « Contrairement à d'autres villes canadiennes, où l'activité du marché du luxe s'est ralenti en raison de la hausse des taux d'intérêt, le marché du luxe de Calgary reste relativement résistant », déclare Mme Huisman. « Des facteurs tels que la reprise économique, les préférences en matière de mode de vie et l'attrait croissant de la ville en tant que destination pour les travailleurs à distance et les personnes fortunées ont permis de maintenir la demande à un niveau élevé. »

Elle fait également remarquer qu'en raison de l'appréciation attendue du marché, certains acheteurs considèrent les propriétés de luxe comme des actifs d'investissement. Les prix des maisons de luxe à Calgary varient généralement entre 5 500 et 7 700 dollars CA par mètre carré (entre 4 070 et 5 709 dollars US), et les maisons les plus chères – dont le prix est supérieur à 3 millions de dollars CA (2,2 millions de ▶



Située à l'extérieur de Carbondale (Colorado), cette propriété idyllique est nichée dans une prairie entourée de la beauté d'une forêt nationale.

dollars US) – se situant entre 7 700 et plus de 11 000 dollars CA par mètre carré (5 709 à 8 162 dollars US).

Les condominiums de luxe, dont beaucoup se trouvent dans des quartiers recherchés du centre-ville ou dans des lotissements haut de gamme, coûtent entre 5 500 et 8 800 dollars CA le mètre carré (4 070 et 5 709 dollars US), bien que les « penthouses ou unités dans des bâtiments exclusifs » puissent dépasser 11 000 dollars CA le mètre carré. Les maisons de ville de luxe sont généralement vendues entre 4 400 et 6 600 dollars CA le mètre carré, en fonction de l'emplacement, de l'année de construction du bien immobilier et des équipements.

En mai 2024, U.S. News & World Report a également publié sa liste 2024-2025 des 10 meilleurs endroits où vivre aux États-Unis. La publication a modifié sa méthodologie par rapport aux dernières années, passant de ce qu'elle appelle des « données basées sur les zones métropolitaines » à des « données basées sur les villes », ce qui donne un résultat nettement différent. Seules trois villes des enquêtes précédentes – Boulder et



DES FACTEURS TELS QUE LA REPRISE ÉCONOMIQUE, LES PRÉFÉRENCES EN MATIÈRE DE MODE DE VIE ET L'ATTRAIT CROISSANT DE LA VILLE ONT PERMIS DE MAINTENIR LA DEMANDE À UN NIVEAU ÉLEVÉ



—  
VIVIENNE HUISMAN, conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty Canada





Colorado Springs (Colorado) et Naples (Floride) – restent dans le top 10.

« Les années précédentes, nous prenions en compte la zone métropolitaine d'un lieu donné, ce qui permet d'avoir une vision plus large du lieu en utilisant les zones statistiques métropolitaines, une mesure utilisée par le Bureau du recensement des États-Unis, entre autres », explique Dawn Bradbury, rédactrice en chef de l'immobilier à U.S. News. « En passant à une vue urbaine, nous obtenons des données plus ciblées et plus cohérentes. »

Les nouveaux paramètres se répartissent globalement en quatre catégories, en tenant compte d'une enquête publique sur ce que les Américains apprécient dans leur ville d'origine. La première catégorie est la « qualité de vie », qui représente 32 % du classement. Cette catégorie combine des facteurs tels que le taux de criminalité, le bien-être, la durée moyenne des trajets domicile-travail, la disponibilité et la qualité des soins de santé, la qualité de l'air et la probabilité de risques

naturels. La deuxième catégorie est la « valeur », qui représente 27 % du classement et mesure le coût de la vie par rapport au revenu médian. La troisième catégorie est l'« attrait » (19 % du classement), qui tient compte de la croissance démographique, du climat local et du nombre de restaurants et de bars par habitant. La dernière catégorie porte sur le marché du travail (taux d'emploi et possibilités salariales dans la ville).

« Chaque année, nous évaluons la pondération des différents indices qui entrent dans la composition de notre classement des meilleurs endroits où vivre », explique Mme Bradbury. « Si la qualité de vie reste le critère prédominant, la valeur continue de gagner en importance et le marché de l'emploi a également progressé. Dans l'ensemble, cette liste semble plus en phase avec les priorités actuelles du public. »

Sur la base de cette nouvelle méthodologie, Naples (Floride) arrive en tête du rapport de cette année, suivie de Boise (Idaho), Colorado Springs (Colorado), Greenville (Caroline du Sud), Charlotte (Caroline du Nord), Raleigh (Caroline du Nord), Huntsville (Alabama), Virginia Beach (Virginie), Austin (Texas) et Boulder (Colorado).

Avec l'application du nouveau cadre, les villes du Sud et du Midwest (voir page 67) ont progressé de manière significative dans le classement. Selon les données du United States Census (recensement des États-Unis) publiées en 2024, environ 1,2 million d'Américains se sont installés dans un État du Sud et environ 1,3 million dans un État du Midwest en 2023.

Comme pour la liste de l'EIU, l'U.S. News & World Report a constaté une tendance constante dans ses recherches sur l'habitabilité, à savoir l'accent mis sur l'accès à la nature et aux activités de plein air, la résilience économique et les possibilités accrues de travail à distance. La richesse des opportunités culturelles et l'accueil sont également des critères constamment pris en compte. Des villes comme Austin (Texas) – neuvième sur la liste du U.S. News & World Report –, sont également en train de devenir des centres importants pour les industries technologiques, puisque des entreprises comme Tesla, Amazon, Dell et Oracle y ont installé leur siège au cours des dernières années.

Autrefois considérée comme une destination de luxe principalement destinée aux retraités et aux snowbirds (personnes qui quittent le Canada ou le nord des États-Unis pour passer l'hiver dans les États du sud des États-Unis), la ville en première position, Naples (Floride) s'est ouverte à un public beaucoup plus large. La ville est particulièrement attrayante pour ceux qui recherchent un style de vie haut de gamme. D'après Karen Van Arsdale – conseillère en immobilier mondial chez Premier Sotheby's International Realty –, une propriété de luxe dans la ville coûte entre 22 000 et 33 000 dollars CA le mètre carré. La région offre également une combinaison unique d'activités de plein air, allant des célèbres plages immaculées du golfe du Mexique au parc national des Everglades. Pour les résidents potentiels, il convient également de noter que la Floride ne prélève pas d'impôt sur le revenu et que les résidents de Naples peuvent bénéficier de ce que l'on appelle ►

une « homestead exemption » (exonération de propriété), qui diminue la valeur imposable d'une propriété.

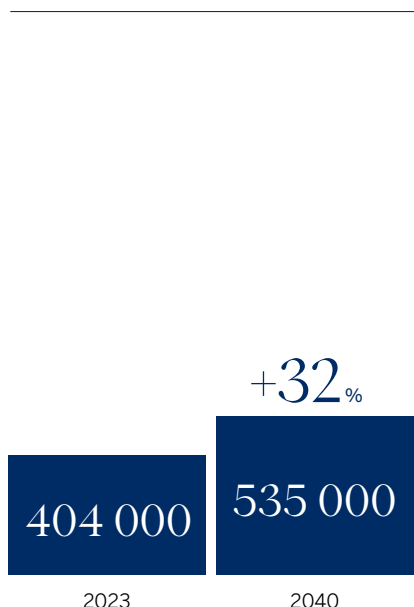
Les autres villes de la liste conservent des équipements de luxe intéressants et mettent l'accent sur la qualité de vie, mais à un niveau de prix inférieur à celui d'autres marchés. Eric Scott – conseiller en immobilier mondial chez LIV Sotheby's International Realty –, spécialisé dans le marché du luxe à Colorado Springs (Colorado) – que le U.S. News & World Report a d'ailleurs classé troisième meilleur endroit où vivre –, a indiqué que dans cette région, les maisons de luxe étaient revendues entre 3 300 et 4 400 dollars US le mètre carré, et que les grandes constructions neuves personnalisées ont atteint les 6 600 à plus de 8 800 dollars US le mètre carré en octobre 2024. « La qualité de vie est un attrait majeur pour notre ville », explique M. Scott. « Colorado Springs a toujours été un endroit magnifique. Située au pied des montagnes, la ville jouit d'un climat exceptionnel : environ 300 jours de soleil par an, quatre véritables saisons et des automnes spectaculaires. Il y a énormément de choses à faire à l'extérieur, ce qui favorise une communauté très saine et active. Depuis la pandémie, nous avons observé un afflux de personnes s'installer dans cette région, en particulier des personnes qui travaillent à distance et dans le secteur de la technologie, ainsi que des personnes en provenance des côtes et des grandes villes. Ils sont attirés par son climat, sa beauté naturelle et son coût de la vie, mais je pense que l'aspect « la vie est trop courte » pousse les gens à s'éloigner de la vie urbaine pour trouver un certain équilibre », explique M. Scott.

Cette évolution reflète une tendance plus large des Américains choisissant de s'installer dans des lieux qui offrent non seulement des opportunités économiques, mais aussi un mode de vie plus épanouissant et plus durable. « Si on regarde cette liste, la plupart des meilleures villes ont en commun une relative accessibilité financière, un marché de l'emploi solide et une qualité de vie quelque peu ésothérique, qui, je pense, est principalement liée aux activités de plein air, mais aussi à la flexibilité du travail. Elles partagent toutes la même connectivité avec des espaces naturels et la possibilité de vivre en plein air, dans le cadre de la vie quotidienne ou hebdomadaire », explique Scott, qui mentionne en particulier les plus de 500 kilomètres de sentiers de randonnée pittoresques de Colorado Springs. ■

**Indicateurs de qualité de vie à Naples (Floride), en chiffres.**

Source : U.S. Census, Collier County Comprehensive Planning Section, Premier Sotheby's International Realty.

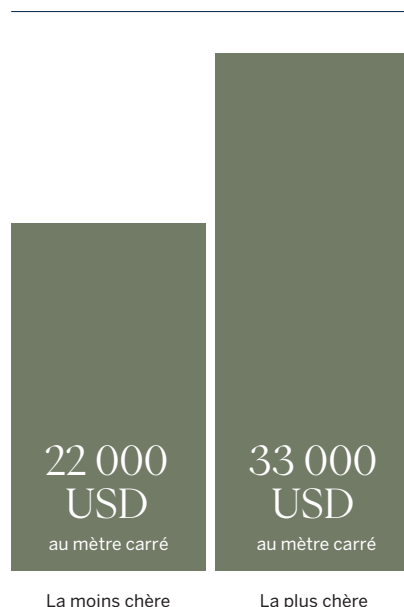
**Population**



**Espérance de vie (2018-2020)**



**Prix actuel des résidences de luxe**



# RENAISSANCE *du Midwest américain*

Pourquoi des millions d'Américains investissent dans l'immobilier de la Rust Belt

Depuis plusieurs années, les villes du Midwest se classent régulièrement parmi les meilleurs endroits où vivre aux États-Unis. La région a connu une forte expansion de ses marchés immobiliers, et des villes telles que Cincinnati (Ohio), Milwaukee (Wisconsin) et Saint-Louis (Missouri), connaissent une forte demande dans la partie supérieure de leur marché et voient leurs maisons se vendre à un rythme beaucoup plus rapide que la moyenne nationale.

En août 2024, une liste publiée par Realtor.com a classé trois villes du Midwest des États-Unis parmi les 10 meilleurs endroits en termes de ventes immobilières pour 2024. La liste annuelle classe les régions en fonction de la rapidité à laquelle s'y vendent les biens et du nombre de visites qu'ils reçoivent. Dans ces régions, les propriétés dans ces régions ont été vendues en 13 jours en moyenne, soit beaucoup plus rapidement que la moyenne nationale (42 jours).

Selon l'étude, les prix demandés dans les villes figurant sur la liste ont augmenté en moyenne de 7,4 % au premier semestre 2024, alors que le prix médian national n'a augmenté que de 0,4 %. L'augmentation des stocks de biens immobiliers a été compensée par une forte demande et des ventes rapides. Cela signifie que le nombre de logements à vendre n'a augmenté que de 5,7 % dans ces régions, alors

que la moyenne semestrielle aux États-Unis est de 24,7 %.

Les États du Midwest attirent un certain nombre d'acheteurs souhaitant renouer avec leurs racines. Selon un rapport publié par la National Association of Realtors en novembre 2024, 18 % des acheteurs de logement interrogés sont revenus dans une région où ils avaient vécu auparavant, et c'est dans le Midwest que ce phénomène est le plus fréquent.

Pour les familles, les villes du Midwest proposent d'excellentes écoles et un grand nombre d'universités, ainsi qu'un environnement propice aux activités de plein air. Dans le même temps, les opportunités économiques restent fortes pour les personnes en début et en milieu de vie et de carrière. Un article de Forbes datant de 2023, intitulé « Silicon Prairie : pourquoi le Midwest devient un pôle florissant pour les Fintechs », note que cinq des meilleurs États pour la création d'entreprises cette année-là étaient des États du Midwest : l'Indiana, le Dakota du Nord, le Dakota du Sud, l'Illinois et l'Ohio. (Suivant cette tendance, Sotheby's International Realty a ouvert son premier bureau dans le Dakota du Sud en décembre 2024.) En mettant l'accent sur le secteur technologique, l'article établit une corrélation directe entre le coût de la vie ►

Nombre de jours sur le marché avant la vente en 2024.

Source : realtor.com.

Moyenne nationale

42

Midwest

13

Située dans le prestigieux immeuble University Club Tower de Milwaukee (Wisconsin), cette résidence de plain-pied offre des espaces de vie spacieux, un design sophistiqué et des vues spectaculaires sur le front de mer et le paysage urbain animé.





relativement bas dans ces États et leur attrait pour ceux qui ont le talent et la capacité de créer de nouvelles entreprises. Il souligne également que le vivier de talents locaux dans ces domaines est renforcé par la présence de certaines des meilleures universités du pays.

Paul Handle, directeur général de Mahler Sotheby's International Realty, basé à Milwaukee (Wisconsin), affirme que sa région connaît actuellement une « sorte de renaissance » dans le domaine de l'immobilier de luxe. « Les acheteurs de luxe se tournent de plus en plus vers le Midwest en raison de la valeur incroyable qu'ils peuvent y obtenir par rapport aux villes côtières. Ils peuvent acquérir de vastes propriétés, dotées de détails architecturaux uniques ou d'un accès au front de mer, pour une fraction du prix qu'ils paieraient à New York, Los Angeles ou Miami. Au-delà du prix, il y a l'attrait d'un rythme de vie plus lent, de taxes foncières moins élevées et de conditions environnementales plus prévisibles. »

M. Handle fait remarquer que les maisons du segment de luxe du marché de Milwaukee se situent entre 4 400 et 11 000 dollars US le mètre carré, selon le quartier et le site. « Les propriétés au bord de l'eau, en particulier sur le lac Michigan, et les penthouses dans les condominiums du centre-ville affichent des prix élevés, tandis que les maisons situées dans des lotissements de luxe, en banlieue, peuvent être vendues à des prix plus abordables », déclare-t-il. « Le lac de Genève (Wisconsin), peut connaître des prix au mètre carré encore plus élevés en raison de l'attrait des propriétés situées au bord du lac. »

Les acheteurs de luxe « obtiennent plus d'espace et de biens pour leur argent, sans sacrifier l'accès aux opportunités culturelles ou économiques », explique M. Handle. « Milwaukee abrite d'excellents musées et une scène artistique et gastronomique florissante. Le coût de la vie y est nettement moins élevé que dans les villes côtières, tout en permettant d'accéder à des propriétés haut de gamme près du lac Michigan, dans les banlieues ouest et dans le comté de Lake. Le rythme de vie est plus détendu et le sens d'appartenance à la communauté est fort – de nombreux résidents qui reviennent dans la région citent une envie de

se rapprocher de leur famille et de leurs amis. »

Les données confirment l'analyse de M. Handle sur le coût de la vie. L'indice de coût de la vie du Council for Community and Economic Research (C2ER), publié en août 2024, montre que les États les plus abordables du pays se situent tout à droite, dans le Midwest et le Sud. Ses recherches prennent en compte des données sur les prix du logement, les services publics, les transports et les soins de santé, sur la base de données d'enquêtes gouvernementales sur les dépenses des ménages de cadres et de professions libérales.

Bien que le rapport qualité-prix soit sûrement un facteur – les propriétés dans les villes du Midwest qui figurent sur la liste étaient en moyenne 24,6 % moins chères que la médiane nationale –, les taux de chômage dans ces régions sont également parmi les plus bas du pays, ce qui indique de fortes économies régionales. Comme le précise l'étude, « si certains acheteurs sont à la recherche d'une bonne affaire dans une région donnée, d'autres sont moins soucieux de maintenir un prix bas, que ce soit parce qu'ils quittent une région où les prix sont plus élevés ou parce qu'ils profitent de la valeur nette de leur logement pour essayer de l'améliorer. Les marchés les plus chers peuvent également être particulièrement attrayants pour les acheteurs à hauts revenus qui cherchent à quitter un centre d'affaires animé pour s'installer dans un endroit où l'attrait est plus global. »

Depuis 2020, les communautés rurales du Midwest connaissent un pic de population – la pandémie de COVID-19 ayant poussé de nombreuses personnes au télétravail – mais les villes du Midwest connaissent une croissance à la fois au niveau de leur population et au niveau de l'emploi (entre les postes déjà vacants avant la pandémie et ceux qui continuent de se créer). En 2019, le Manhattan Institute, un groupe de réflexion basé à New York qui se concentre sur la politique urbaine, a identifié 10 villes du Midwest qui se développent à la fois économiquement et démographiquement à un rythme beaucoup plus rapide que la moyenne nationale.

Outre la croissance de la population et de l'emploi, les villes identifiées dans cette étude – Cincinnati (Ohio), Columbus (Ohio), ►

Un séjour ouvert avec baies vitrées constitue le cœur de cette oasis spacieuse construite sur mesure, à Maple Grove (Minnesota).



Croissance de la population dans trois grandes villes du Midwest entre 2010 et 2023.

Source : Manhattan Institute, United States Census.

28,88%

Des Moines, Iowa

25,45%

Fargo, Dakota du Nord

14,37%

Columbus (Ohio)



## LE MIDWEST OFFRE L'ATTRAIT D'UN RYTHME DE VIE PLUS LENT ET DE TAXES FONCIÈRES MOINS ÉLEVÉES



—  
PAUL HANDLE, *directeur général de Mahler Sotheby's International Realty*

Des Moines (Iowa), Fargo (Dakota du Nord), Grand Rapids (Michigan), Indianapolis (Indiana), Kansas City (Missouri), Lexington (Kentucky), Madison (Wisconsin), et Minneapolis-Saint Paul (Minnesota) – ont également obtenu de meilleurs résultats en termes de PIB par habitant et de niveau d'études supérieures. Aujourd'hui, bon nombre de ces villes continuent de voir leur population augmenter de manière significative, les trois villes qui connaissent la croissance la plus rapide – Des Moines (Iowa), Indianapolis (Indiana) et Madison (Wisconsin) – voyant leur nombre d'habitants augmenter de 2 à 3,1 % entre 2020 et 2023, selon les données du recensement des États-Unis publiées en mars 2024.

« Pour ceux qui recherchent des villes présentant moins de défis que les grandes zones métropolitaines, plusieurs autres options exceptionnelles sont disponibles », a déclaré Kathe Barge, courtière associée et conseillère en immobilier mondial chez Piatt Sotheby's International Realty à Pittsburgh (Pennsylvanie).

En parlant de sa ville natale, Pittsburgh (Pennsylvanie), Mme Barge ajoute que « la ville et ses banlieues environnantes connaissent une augmentation du nombre de condominiums haut de gamme et des communautés résidentielles de qualité, offrant aux acheteurs potentiels un mélange attrayant de charme historique et de commodité moderne. Ces nouveaux projets renforcent la réputation de Pittsburgh en tant que

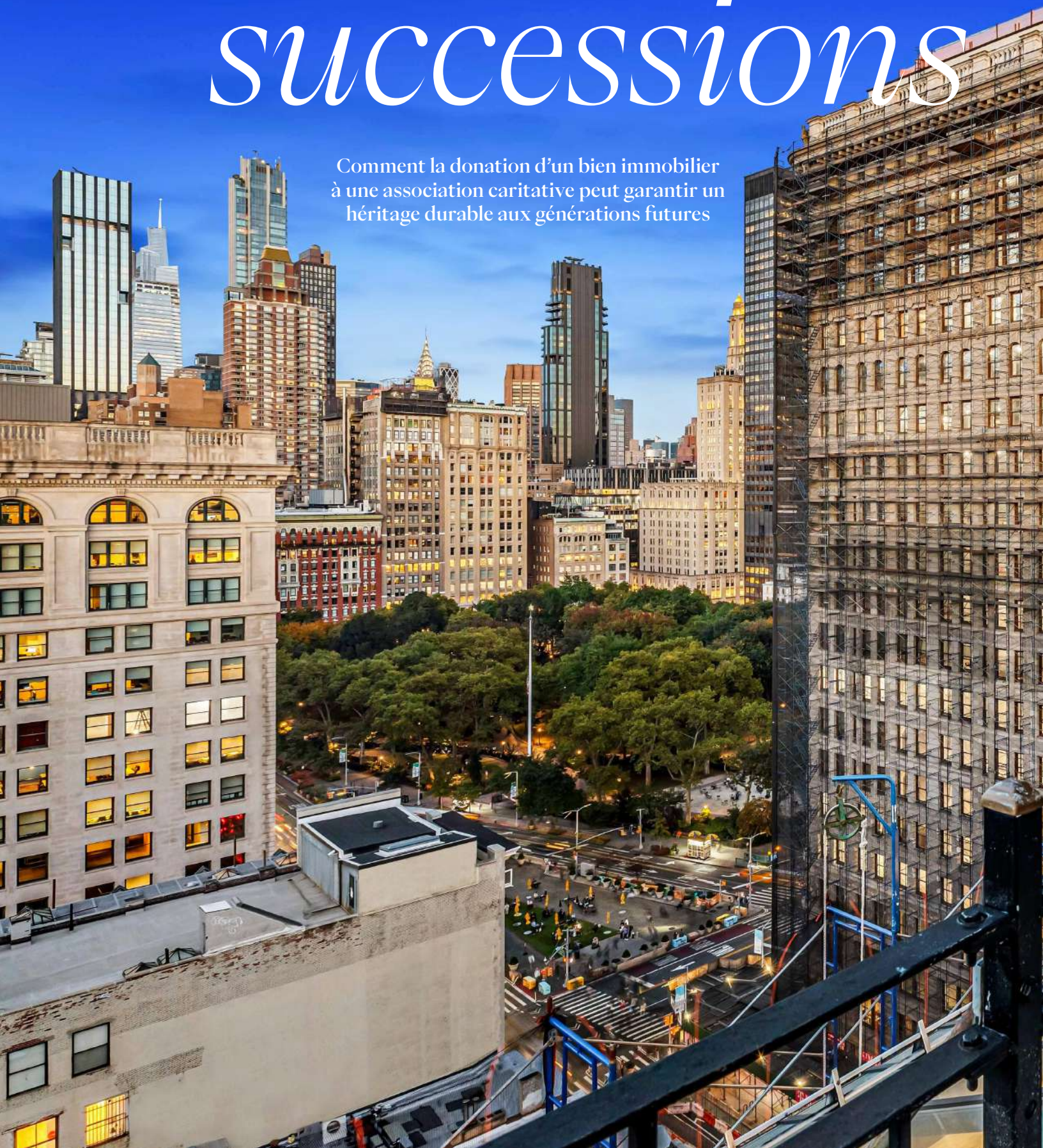
destination pour la vie de luxe, avec un nombre croissant d'options pour ceux qui recherchent un luxe contemporain dans le riche paysage culturel de la ville. »

Selon Mme Barge, la plupart des nouveaux arrivants qu'elle rencontre se répartissent en trois catégories. Il y a d'abord les milléniaux (personnes nées entre le début des années 1980 et la fin des années 1990), qui retournent vivre dans leur région d'enfance après avoir passé du temps ailleurs, pour trouver un rythme de vie plus gérable et des opportunités immobilières plus intéressantes. Puis il y a les habitants de la côte ouest qui sont attirés par la scène technologique florissante de la région, l'immobilier abordable, les bonnes écoles et les tarifs de garde d'enfants moins élevés. Enfin, il y a des retraités qui avaient quitté la région pour trouver du travail et qui reviennent, « pour le confort d'un environnement familial, un mode de vie abordable et la non-imposition des revenus de retraite. » Mme Barge ajoute qu'à Pittsburgh, les opportunités immobilières de luxe en septembre 2024 allaient de 6 600 à 12 100 dollars US le mètre carré.

Il est clair que le marché du luxe du Midwest ne se limite pas au coût de l'immobilier ; il s'agit également d'investir dans une région prête à poursuivre sa transformation et sa réussite. Ces communautés permettent à leurs résidents d'envisager un avenir stable, avec assez de flexibilité pour s'épanouir et profiter d'un mode de vie adapté à leurs besoins. ■

# GRANDES *successions*

Comment la donation d'un bien immobilier  
à une association caritative peut garantir un  
héritage durable aux générations futures







La coupole dorée est la caractéristique exceptionnelle du penthouse situé au sommet du bâtiment Beaux-Arts, au 170 de la Cinquième Avenue (New York). Son entrepreneur immobilier prévoit de faire don des bénéfices de la vente à des causes philanthropiques.

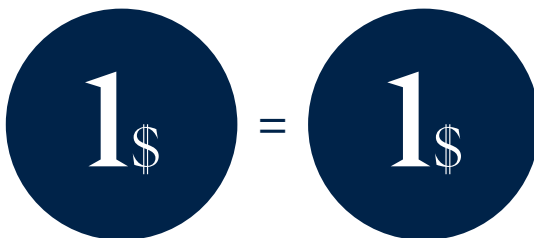
La transmission d'un héritage durable peut prendre de nombreuses formes, en particulier lorsqu'il s'agit de biens immobiliers importants. Les maisons-musées sont un moyen de préserver le patrimoine et l'œuvre d'une personnalité et de les partager avec le public, même après sa disparition. Dans le cas de biens d'une valeur marchande importante, la désignation d'un usage caritatif et l'octroi au bénéficiaire d'une dotation pour les entretenir peuvent être particulièrement bénéfiques pour toutes les parties. « Les donations immobilières sont devenues un moyen important d'avoir un impact significatif », observe Claire Groome, conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage.

D'un point de vue financier, la décision de faire don d'un bien immobilier peut également s'avérer judicieuse. « Selon le type et le moment de la transaction, différents avantages fiscaux peuvent entrer en jeu », explique Meeta Yadava, planificatrice successorale, directrice générale de la société de conseil en gestion de patrimoine

---

### Réductions d'impôt pour les donations aux associations caritatives (en USD).

Source : BMO Family Office.



**1USD de donation = 1USD de réduction d'impôt.**



Les bénéfices de la vente de cette propriété de Ponte Vedra Beach à Miami en Floride serviront à financer la recherche sur le cancer du cerveau.

«  
DIFFÉRENTS AVANTAGES FISCAUX PEUVENT  
ENTRER EN JEU, EN FONCTION DU TYPE ET  
DU MOMENT DE LA TRANSACTION  
»

—  
MEETA YADAVA,  
*directrice générale, BMO Family Office*

BMO Family Office et responsable du programme BMO pour Elles. « D'une manière générale, vous bénéficiez d'un meilleur avantage fiscal si vous faites une donation immobilière et demandez à une association caritative de vendre le bien, que si vous le vendez vous-même et reversez les bénéfices à une association caritative. Après votre décès, votre succession bénéficiera d'une déduction fiscale d'un dollar pour chaque dollar donné à une association caritative. »

Les politiques de l'Internal Revenue Service (IRS) encouragent de tels choix. Les dons de biens immobiliers à des entités caritatives et à but non lucratif qui ont été détenus pendant plus d'un an peuvent réduire ou éliminer l'obligation de payer l'impôt sur les plus-values, ou la juste valeur marchande peut être déduite de l'impôt sur le revenu. Transmettre des biens à un fonds à vocation arrêtée par le donateur (DAF) est une autre option attrayante et flexible. Dans ce cas, 501(c)(3) un organisme parrain conserve et gère les investissements qui optimisent l'exonération fiscale et les conseillers déterminent les donations ultérieures. En parallèle, les donations et les actifs apportés sont immédiatement éligibles à des avantages fiscaux.

Cet acte de générosité offre une alternative lors de la vente d'une succession importante, où la dynamique familiale est souvent compliquée. Mme Yadava approuve « la possibilité de transformer quelque chose que les enfants pourraient se disputer – une maison, par exemple – en quelque chose sur lequel ils pourraient travailler ensemble à l'avenir. » En outre, si une famille choisit de transférer un bien à un DAF, « les enfants peuvent être nommés conseillers de ce fonds et prendre les décisions d'attribution en tant que

famille », ajoute-t-elle. « C'est un excellent moyen de faire de la philanthropie une force unifiante. »

Parfois, l'objectif à long terme est de faire d'un bien un programme éducatif et de l'associer au public. La liste des maisons-musées qui fleurissent aujourd'hui est longue, tant aux États-Unis que dans les autres pays. En septembre 2021, par exemple, David Huberman, conseiller en immobilier mondial chez Gustave White Sotheby's International Realty, a négocié la vente, pour 27 millions de dollars US, de l'hôtel particulier Miramar à Newport (Rhode Island), un monument de l'âge d'or. Ses acquéreurs, Steve Schwarzman (directeur général de Blackstone) et son épouse Christine, prévoient de créer un musée financé par un fonds de dotation, qui sera, à terme, ouvert au public.

Groome note que « les vendeurs cherchent de plus en plus à aligner leurs actifs sur leurs valeurs et leurs passions. » Mais suivre une voie altruiste ne revient pas forcément à maximiser les incitations fiscales. Le penthouse de 25 millions de dollars US situé au 170 Fifth Avenue fait partie des biens immobiliers représentés par Groome et Lawrence Treglia, conseiller senior en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage. Cette résidence remarquable a été construite en 1898 pour servir de siège social, dans un style Beaux-Arts, au fabricant de pianos Sohmer & Co. De nos jours, le somptueux loft duplex de quatre chambres, qui allie le charme du vieux monde à des améliorations contemporaines – notamment une terrasse privée sur le toit et l'accès à la coupole dorée du bâtiment – impressionne et surprend. ►

**Montant donné à des associations caritatives par des Américains en 2023.**

Source : Giving USA et American Endowment Foundation.

**557,16**  
milliards USD

L'entrepreneur et philanthrope Greg Carr prévoit de consacrer les fonds de la vente à sa fondation privée, qui aide à restaurer les habitats écologiques et la faune au parc national de Gorongosa (Mozambique) et à développer des opportunités économiques et éducatives pour les habitants de la région.

« Le don constitue une alternative intéressante pour ceux qui apprécient l'impact social et veulent que leurs actifs fassent la différence », explique Mme Groome. « Les vendeurs trouvent de la satisfaction à soutenir des causes telles que la protection de l'environnement, le logement abordable ou des questions qui les passionnent. » C'est le cas de Rick Sontag, fondateur du Brain Network et de la Sontag Foundation, qui a fait don de sa propriété de Ponte Vedra Beach à la Sontag Foundation. La propriété est désormais en vente chez ONE Sotheby's International Realty pour un montant record de 25,5 millions de dollars US – le produit de la vente étant destiné à financer la recherche sur le cancer du cerveau.

L'attachement à un alma mater peut être profond et un don à l'école qui aide à former les générations futures est une première étape commune pour de nombreux philanthropes. La maison Adler, à Williamstown (Massachusetts), raconte l'histoire d'une famille ayant tissé des liens étroits avec le Williams College, ouvert en 1793. Près de vingt ans après avoir demandé sa reconstruction à l'architecte Chad Floyd, de Centerbrook Architects & Planners, Susan Adler a fait don de la maison à l'université en 2022. Elle a fait ce don en mémoire de son mari, Herbert, qui a siégé dans deux comités du collège, et pour remercier l'école d'avoir éduqué leur fille, qui y a étudié l'histoire de l'art.

Le produit de la vente de la maison contribuera à financer la construction du nouveau musée d'art du Williams College, conçu par le cabinet d'architectes SO-IL de Brooklyn et dont l'ouverture est prévue en 2027.

« Les Adler ont investi beaucoup d'argent pour construire cette magnifique maison contemporaine sur la colline », déclare Jeff Loholdt, conseiller en immobilier mondial chez William Pitt Sotheby's International Realty, qui dessert la région de Great Barrington (Massachusetts). Son emplacement et son

style unique en font une maison un bien rare sur le marché des Berkshire. « C'est un véritable chez-soi », dit M. Loholdt. Le fait que ce domaine de 16 hectares soit entouré de 3 600 hectares de nature protégée – avec vue sur le mont Greylock, le point le plus haut du Massachusetts – est un atout supplémentaire.

Malgré son cadre rural, la propriété se trouve à quelques pas du centre-ville de Williamstown et du Williams College. La maison à demi-niveaux comprend des espaces de vie communs au rez-de-chaussée, trois chambres à coucher au niveau supérieur et quatre chambres à coucher et six salles de bains au total.

De vastes espaces extérieurs et une piscine vous permettent de profiter encore plus de la vue. « C'est l'endroit idéal pour ceux qui veulent se divertir. C'est un bien très polyvalent », explique M. Loholdt. L'aspect sur mesure de la décoration et de l'architecture intérieures de cette maison signifie qu'elle comporte des « antiquités notables intégrées », qui seront transférées au prochain propriétaire.

Tout en gérant la vente de 2,5 millions de dollars US, M. Loholdt travaille principalement avec le bureau du doyen de l'université, qui assure, à son tour, la liaison avec les fidéicommissaires. Ce type d'arrangement diffère de la négociation avec des acheteurs et des vendeurs individuels, car « les négociations ou les ajustements des termes contractuels peuvent prendre plus de temps en raison de la multiplicité des approbations », explique-t-il.

L'« attachement émotionnel » relativement réduit peut toutefois faciliter certaines étapes du processus, et les réseaux établis associés à Williams College offrent un certain degré de soutien marketing intégré. Dans l'ensemble, tout le monde y gagne. « La configuration actuelle est le meilleur scénario, non seulement pour l'université, mais aussi pour la ville. »

En effet, il arrive souvent qu'un don de biens profite à plus d'un bénéficiaire. Lorsque Jessica Canning, conseillère en immobilier mondial chez – Sotheby's International Realty - Carmel Brokerage – a rencontré des représentants de la Community Foundation pour le comté de Monterey (CFMC), la relation agent-client qui s'est instaurée constituait une violation de la norme. L'organisation à but non lucratif avait ►

La maison Adler, conçue par  
le célèbre architecte Chad  
Floyd, a été offerte au  
Williams College en 2022.





## LES VENDEURS TROUVENT DE LA SATISFACTION À SOUTENIR DES CAUSES TELLES QUE LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT, LE LOGEMENT ABORDABLE OU DES QUESTIONS QUI LES PASSIONNENT



CLAIRE GROOME,

*conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage*

reçu un don étonnamment généreux de la part de la succession de Charles de Guigné – un Californien de quatrième génération qui est décédé en 2017 à l'âge de 78 ans.

Lorsque Canning a été contacté, les exécuteurs testamentaires de Guigné – membre d'une famille prospère de la région de la baie, descendante de la noblesse française – venaient de transférer à la CFMC le titre de propriété du 17 Mile Drive, qu'il avait hérité de ses parents – Christian de Guigné III et son épouse, Eleanor.

Le produit de la vente de 18 millions de dollars US a été utilisé pour créer un fonds de dotation géré par l'organisation caritative. Il s'agit de la Charles Auguste de Guigné Charitable Foundation, qui soutient la Society for the Prevention of Cruelty to Animals (SPCA) for Monterey County et la Montage Health Foundation, deux causes qui tenaient à cœur au philanthrope.

« La CFMC était propriétaire du bien depuis près d'un an et préparait les déclarations de diligence raisonnable et les informations sur le bien. Nous avons été honorés de les représenter », explique Mme Canning à propos de la vente de la maison, qui s'est clôturée en novembre 2019.

La maison de Guigné représentait une opportunité particulièrement appréciée. Le double terrain de 27 kilomètres s'étendait

sur près de 4 hectares de front de mer privé, à Pebble Beach (Californie). S'agissant de la résidence principale de Charles de Guigné, la maison représentait « une vente de prestige », explique Mme Canning. Construite vers 1930, cette maison néocoloniale espagnole de 836 mètres carrés reflète une esthétique romantique qui était autrefois populaire dans l'État doré.

Selon Mme Canning, la taille moyenne d'un terrain à Pebble Beach étant d'environ 6 000 mètres carrés, il était « remarquable » de trouver une telle superficie disponible à Sunset Point, surtout si l'on tient compte de l'emplacement et de l'intimité. « C'était une expérience positive pour nous, car le vendeur, en l'occurrence la fondation, était organisé en ce qui concerne la mise en vente », explique Mme Canning. « Ils ont été très pragmatiques. »

Une donation tout aussi généreuse a été faite dans la ville voisine de Carmel Valley (Californie), où une maison classique de California Ranch de type ranch californien recelait le passé intrigant et non conventionnel de son ancien propriétaire. « Robert Darwin était un homme de la Renaissance : ses intérêts étaient vastes et il a fait beaucoup de choses dans sa vie », déclare Nora Seaborn, conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - Carmel Valley Brokerage.

Darwin – originaire du New Jersey qui a réussi dans l'immobilier, l'élevage de chevaux et la création de la société logistique TransJet – a surpris et ravi sa communauté locale en 2020 en annonçant le plus grand don jamais fait à la California State University Monterey Bay (CSUMB). Il est décédé en 2023 à l'âge de 96 ans, laissant un portefeuille d'actifs comprenant sa collection d'œuvres d'art et sa résidence dans la région Miramonte de Carmel Valley, située juste en face du parc régional de Garland Ranch.

Au début de l'été 2024, Lisa McLean – conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - Carmel Valley Brokerage – a mis sur le marché le domaine de Darwin, d'une superficie de plus de 9 hectares, dans le cadre d'un effort plus large visant à promouvoir l'importante contribution de l'entrepreneur, de l'auteur et de l'acteur à la CSUMB. Annoncée au prix de 7,6 millions de dollars US, c'est la première fois que cette maison – qui comprend quatre chambres et quatre salles de bains, ainsi qu'une piscine, un spa, un court de tennis, une maison d'hôtes et un studio séparés de deux chambres – est mise en vente depuis son acquisition par Darwin en 1967.

La trajectoire professionnelle peu orthodoxe de Darwin l'a amené à servir dans la marine américaine pendant la Seconde ►

Le domaine Charles de Guigné, construit en 1930 et agrandi depuis, se trouve sur un parc unique de presque 4 hectares, près de la célèbre communauté de Pebble Beach (Californie).





Autrefois ferme d'élevage de pur-sang de classe mondiale, le domaine Robert Darwin s'étend sur 9 hectares à Carmel Valley (Californie).





Guerre mondiale, puis à poursuivre sa carrière d'acteur et de scénariste à Los Angeles dans les années 1950. Plus tard, il a souhaité financer des bourses d'études complètes à la CSUMB pour les nouveaux entrants des comtés de Monterey et de Santa Cruz ayant une moyenne supérieure ou égale à 3,2 points, et participer au lancement d'une campagne pour la construction d'un nouveau centre d'arts du spectacle sur le campus.

Bien que de Guigné et Darwin n'aient pas d'enfants comme héritiers immédiats, Yadava signale des changements dans la loi californienne sur l'impôt foncier qui devraient influencer les décisions futures en matière d'héritage. « Pendant de nombreuses générations, les familles aisées ont pu transmettre des résidences de luxe sans augmenter leur assiette fiscale », déclare-t-elle. Désormais, les propriétés évaluées à plus d'un million de dollars US, en plus des résidences non principales, font l'objet d'une réévaluation fiscale, ce qui décourage le transfert de ces maisons au sein des familles et rend d'autres options plus attrayantes, comme le don à une organisation caritative.

« Les personnes qui héritent d'une résidence appartenant à leur famille depuis plusieurs générations risquent d'être confrontées à une très forte augmentation de l'impôt foncier, et donc de préférer ne pas conserver la propriété », explique Mme Yadava. « Je dirais également que, bien souvent, les

enfants qui héritent de maisons de luxe ne les utilisent pas comme résidence principale, de sorte que cette restriction est un grand obstacle à surmonter. »

Pour les autres personnes et familles animées d'un esprit philanthropique qui envisagent de faire don d'un bien immobilier à une œuvre de bienfaisance, Mme Yadava suggère d'entamer ces discussions dès le début, afin d'amplifier leur impact tout en réduisant les plus-values et/ou la charge fiscale. « Comme pour toute planification, je vous suggère de consulter des professionnels de la finance, de la fiscalité, du droit et de la comptabilité afin de déterminer la meilleure façon d'atteindre votre objectif », déclare-t-elle. « Et, bien sûr, contactez l'organisation caritative avec laquelle vous envisagez de travailler bien avant la date de la donation. »

L'importance d'une mission visant à faire le bien dans le monde doit également s'accompagner de moyens organisationnels internes. Avant de s'engager dans un partenariat, les donateurs doivent s'assurer que l'organisation bénéficiaire s'aligne sur leurs objectifs philanthropiques, mais également qu'elle est compatible avec le montant de leur donation. « Chaque organisation caritative a ses propres exigences, et il faut s'assurer qu'elle est en mesure de gérer une telle donation », déclare Mme Yadava, ajoutant qu'en général, « plus l'organisation est grande, plus elle est équipée. » ■

Sotheby's International Realty

# RÉSIDENCES *de marque*



Les résidences de luxe sont le moyen idéal d'améliorer son style de vie et des villes comme Miami et Dubaï sont à la pointe de la technologie



Des finitions exceptionnelles abondent dans ce superbe penthouse du centre-ville de Dubaï, qui reflète l'héritage de la marque Baccarat.

Une résidence de marque présente des détails subtils qui confèrent de l'authenticité à chaque aspect de la vie. Il peut s'agir des coutures d'un canapé en cuir qui rappellent le savoir-faire d'une voiture sportive de luxe ou des accessoires de salle de bains qui rappellent un sac à main d'une boutique italienne.

Les résidences de marque d'aujourd'hui sont des havres de paix qui attirent à la fois les fidèles de la marque et les clients souhaitant intégrer une communauté partageant les mêmes valeurs. En d'autres termes, les acheteurs d'aujourd'hui veulent vivre avec style.

« Le paysage des résidences de marque se développe rapidement, transcendant les traditionnelles enseignes hôtelières de luxe », déclare Alexandra Hare, vice-présidente du marketing de développement chez Sotheby's International Realty Development Advisors. « Désormais, les grands noms du luxe redéfinissent les expériences résidentielles, offrant des équipements de qualité et un design de pointe pour répondre aux goûts exigeants des consommateurs de luxe d'aujourd'hui. »

## L'ascension des résidences de marque

Les résidences de marque existent depuis plusieurs décennies, mais la tendance s'est accélérée en 2020, selon le cabinet d'architecture mondial WATG. Depuis lors, l'entreprise a suivi 84 nouveaux projets lancés dans le monde entier.

Pour 2024, le marché mondial des résidences de marque est évalué à 66 milliards de dollars US, selon une étude publiée en août 2024 par Luxonomy, une plateforme en ligne qui fournit des informations sur l'industrie du luxe. Il a également constaté qu'au cours de la dernière décennie, le nombre de résidences de marque a augmenté de 150 %. Cette étude a également révélé que rien qu'au cours des 10 dernières années, le nombre de résidences de marque a augmenté de 150 %.

Miami (Floride) et Dubai, en particulier, ont émergé comme des marchés tests clés pour les résidences de marque. Le centre cosmopolite de Dubai relie l'Asie, l'Afrique et l'Europe, tout en attirant un réseau mondial de personnes fortunées. De même, Miami relie l'Amérique latine, l'Europe et l'Amérique du Nord, tout en offrant une culture internationale dynamique qui attire des acheteurs fortunés ayant beaucoup voyagé.

Les deux villes ont connu de nombreuses premières. Par exemple, c'est à Dubai qu'en 2017, la marque de joaillerie italienne Bulgari a lancé son premier projet Bulgari Residences. Et le 888 Brickell Dolce&Gabbana – une tour de 90 étages située à Miami – est le premier projet résidentiel de la marque de mode italienne aux États-Unis. Dubai et Miami reflètent toutes deux le style de vie somptueux privilégié par les acheteurs de ces marques prestigieuses.

« Les acheteurs latino-américains, qui représentent une grande partie de la population de Miami, aiment les marques et les résidences de marque », déclare Ignacio Gonzalez-Arias, conseiller en immobilier mondial et responsable du développement commercial chez ONE Sotheby's International Realty. « D'après mon expérience, ceux qui achètent à Miami veulent acheter un projet qui soit aussi une expérience. »

Alors qu'auparavant, les marques ne collaboraient qu'avec des hôtels dans le cadre de projets résidentiels, les développements autonomes de marques sont de plus en plus courants. L'envie d'intimité et d'expériences intimes a renforcé cette demande. Les condominiums de marque offrent un style de vie digne d'un lieu de villégiature, sans le caractère éphémère d'un hôtel. Les projets autonomes peuvent également être plus lucratifs pour les promoteurs, car les résidences de marque atteignent des prix plus élevés. ►





Un projet ambitieux à Crans-Montana, en Suisse : les résidences privées Fendi, réparties sur trois nouveaux bâtiments.

Marché mondial des résidences de marque.

Source : Luxonomy.

**66**  
milliards USD  
Valeur totale

**150 %**

Augmentation du nombre de résidences de marque au cours des 10 dernières années.



Les résidences privées Fendi dans les Alpes suisses ont été conçues par Marco Costanzi, qui supervise également l'aspect et la convivialité des boutiques Fendi.

«  
DANS 15 À 20 ANS, CES RÉSIDENCES PRENDRONT  
SÛREMENT ENCORE DE LA VALEUR



—  
IGNACIO GONZALEZ-ARIAS,  
*conseiller en immobilier mondial et développement commercial chez ONE Sotheby's International Realty*

Basé à Miami, l'architecte Bernardo Fort-Brescia a déclaré à Forbes en mars 2024 qu'il n'était pas rare de voir des propriétés de marque obtenir une prime de 25 % par rapport aux appartements sans marque. En bref, les acheteurs paient plus cher au départ pour une marque qui est associée à un service et à un savoir-faire de haute qualité, à un design de premier ordre et à des équipements sur mesure. Cela permet aux projets de se démarquer sur un marché surchargé.

## Investir dans un style de vie

Dans la plupart des cas, emménager dans une résidence de marque ne nécessite qu'une seule chose, en plus de la capacité à la payer : une valise. Le plus souvent, ceux qui achètent un deuxième, troisième, quatrième ou même cinquième logement recherchent une expérience efficace et sans complications. Comme le prouve le succès du modèle résidentiel de marque, les acheteurs n'ont souvent pas l'envie de consacrer de temps à la conception et à l'aménagement du logement. Le coût élevé de ces programmes s'explique en partie par le fait qu'ils sont déjà soutenus par un promoteur accompli, un architecte réputé ou un designer de renommée mondiale.

Ce qu'un hôtelier apporte en créant une résidence de marque est évident, mais l'expertise en matière de style de vie qu'apportent au projet des marques de luxe telles que Dolce&Gabbana, Fendi ou Baccarat est plus nuancée.

« Dolce&Gabbana est un excellent exemple de transition harmonieuse de style de vie », explique M. Gonzalez-Arias. « La marque possède déjà une ligne de meubles et d'accessoires, Dolce&Gabbana Casa, et a participé à la création de clubs de plage en Espagne et en Italie, ce qui lui confère une certaine expérience dans le domaine de l'hôtellerie. Les derniers défilés de Dolce&Gabbana en Italie ne portent pas seulement sur la mode, mais aussi sur le style de vie. Il convient de rappeler que la marque excelle dans la confection de vêtements sur mesure et à la main, qu'elle est profondément liée à l'histoire italienne et qu'elle a une clientèle très fidèle. Avec ce projet résidentiel, nous vendons avant tout un style de vie. »

Le sol travertin provient d'Italie, tandis que l'entrée est ponctuée de perles dorées décoratives, similaires aux colliers et aux accessoires pour sacs à main de la marque. Ce sont ces détails subtils et déterminants qui attirent les clients et qui, en fin de compte, font monter les prix. En octobre 2024, les prix pour des maisons de la résidence 888 Brickell Dolce&Gabbana, exclusivement commercialisées et vendues par ONE Sotheby's International Realty, commençaient à 2,1 millions de dollars US, avec une moyenne d'environ 16 500 dollars US le mètre carré. « Dans 15 à 20 ans, ces résidences prendront sûrement encore de la valeur », explique M. Gonzalez-Arias. « Acheter un bien de marque est souvent un engagement de qualité. »

### Prime de vente pour les établissements de marque.

Source : Forbes, mars 2024.

# 25 %

Sur des marchés comme la Suisse, les promoteurs s'inspirent de villes comme Miami. L'agence Steiger&Cie Sotheby's International Realty a récemment lancé les Fendi Private Residences Crans-Montana (Résidences privées Fendi de Crans-Montana). La société, qui s'occupe de tout, des opérations aux ventes, explique qu'en Suisse, les résidences de marque sont assez récentes.

Steiger&Cie Sotheby's International Realty a collaboré avec l'Hôtel Alpina & Savoy – une entreprise familiale de quatrième génération –, avec Comina Architecture et avec Fendi, la célèbre marque de luxe italienne, pour réaliser un projet extraordinaire dans la région très prisée de Crans-Montana, connue pour ses incroyables pistes de ski. Les résidences privées Fendi occupent trois nouveaux bâtiments : Paradis (qui compte sept résidences), Savoy (qui proposera des suites spacieuses à l'achat et à la location), et Alpina (qui comptera trois résidences). Les prix commencent à 5,2 millions CHF (6 millions USD), soit environ 30 800 CHF (35 200 USD) le mètre carré. Les premières unités seront livrées à l'été 2026.

« En Suisse, nous sommes les pionniers du marché résidentiel de la marque avec les résidences privées Fendi », déclare Florian Steiger, cofondateur de Steiger&Cie Sotheby's International Realty. « Le marché immobilier suisse est assez petit, mais très haut de gamme. Nous étions conscients de ce qui se passait sur d'autres marchés et, même si le pays a besoin d'un peu plus de temps pour s'adapter à de nouvelles tendances comme celle-ci, nous avons pensé aux liens étroits que nous entretenons avec nos voisins italiens. Fendi a une connaissance approfondie de ce qui va au-delà de la mode, comme la décoration d'intérieur. »

Les résidences sont indépendantes et équipées par Fendi Casa, la ligne de maison et de décoration de la marque. M. Steiger explique : « lorsque vous travaillez avec Fendi, l'entreprise fait appel à son architecte attitré, Marco Costanzi, pour concevoir, rénover ou recréer des espaces. Il est responsable de la conception des boutiques Fendi, ce qui ajoute un point de connexion à tous les projets sur lesquels il travaille. »

## Design sur mesure

Dans certains projets résidentiels, le lien avec la marque est beaucoup plus évident. Désormais, Baccarat – la société française de cristallerie fondée en 1764 – vend également des objets de décoration, des luminaires et des bijoux haut de gamme. Le premier Baccarat Hotel and Residences a ouvert ses portes en 2015, à New York. Des restaurants aux chambres, en passant par les appartements somptueux, l'établissement ressemble à un boutique-hôtel Baccarat.

L'entreprise prévoit d'ouvrir des projets similaires à Miami et Dubaï. À Dubaï, le Baccarat Hotel and Residences, dont l'achèvement est prévu pour 2026, comprendra 144 chambres et suites d'hôtel, et 49 résidences de marque, proposant des appartements de deux à quatre chambres et des penthouses de quatre et cinq chambres. Le projet, dont les ventes débiteront fin 2023, est déjà vendu à plus de 65 %, indique Sal Arfeen, directeur associé de Dubaï Sotheby's International Realty. En octobre 2024, les prix commençaient à environ 5 millions de dollars US et allaient jusqu'à 41 921 dollars US le mètre carré. En avril 2023, la vente d'un appartement de 55 millions de dollars US au Baccarat Residences Dubaï a établi un record pour le prix le plus élevé au pied carré pour un appartement en pré-construction à Dubaï.

La particularité du projet Baccarat à Dubaï réside dans le fait qu'il comportera deux tours. La première consiste en un hôtel dans la moitié inférieure, avec des résidences au-dessus. Le second est constitué uniquement de résidences. « Ceux qui souhaitent un peu plus ►



Plus haute tour de Miami et premier projet résidentiel de Dolce&Gabbana aux États-Unis, le 888 Brickell propose 259 résidences, toutes méticuleusement conçues et entièrement meublées par Dolce&Gabbana.





---

### Record du prix le plus élevé au pied carré pour un appartement en pré-construction à Dubaï.

Source : Baccarat Residences Dubai, mars 2024.

# 55 millions USD

d'intimité peuvent choisir d'acheter dans la deuxième tour, entièrement résidentielle », explique M. Arfeen. « Ils auront quand même un accès complet à tous les services et installations de l'hôtel. Les résidences de la deuxième tour ne sont pas meublées, ce qui signifie qu'un acheteur peut apporter sa propre touche à son logement. »

## Prestations cinq étoiles

L'époque des salles de sport sans fenêtre ou des terrasses ternes est révolue. Les condominiums de luxe et d'ultra luxe s'apparentent à une destination de vacances idéale, regorgeant d'équipements et de services 24 heures sur 24 prêts à répondre à vos moindres envies.

Le 888 Brickell Dolce&Gabbana dispose d'un espace de 11 000 mètres carrés, avec une terrasse de 370 mètres carrés, une piscine, trois restaurants exclusifs, un spa Dolce&Gabbana, un bar à cigares et un centre de remise en forme. Les prestations uniques de la marque comprennent également des services tels que la confection de vêtements sur mesure – une ressource qui pourrait attirer les amateurs de mode les plus exigeants.

Les résidences de marque sont considérées comme des propriétés trophées en raison de leur prix élevé, de leurs équipements haut de gamme, de leur mode de vie clés en main et de leur accès à un réseau mondial de marques. La plupart proposent une gestion et une maintenance professionnelles, ainsi que des services de type hôtelier tels que l'entretien de la propriété, le service en chambre, le ménage et bien d'autres services. Et pour ceux qui souhaitent mettre leur bien en location pendant leur absence, elles assurent un potentiel locatif élevé.

De nos jours, les acheteurs de biens de luxe s'investissent davantage dans des expériences de vie holistiques, qui offrent la possibilité de s'immerger pleinement dans l'esthétique ou la philosophie de service d'une marque. Au-delà du prestige de ces adresses de créateurs, les propriétés de marque proposent des expériences de vie soigneusement sélectionnées, le tout sur un plateau en argent. ■

# *Entremetteurs* IMMOBILIERS



Comment l'intelligence artificielle modifie l'immobilier et la  
mise en relation des acheteurs et des logements



Cette maison de quatre chambres à Scottsdale (Arizona), conçue par l'architecte primé C.P. Drewett, est un modèle d'architecture moderne et lumineuse, totalement immergée dans son environnement.

Le plein potentiel de l'intelligence artificielle générative (IA) reste à voir, mais ce qui est déjà évident, c'est la façon dont la technologie a capté l'imagination du public. Ses partisans envisagent un avenir où les utilisateurs n'auront plus besoin de consacrer du temps à des tâches banales comme la rédaction de courriers électroniques et pourront se concentrer sur la recherche de nouvelles inspirations.

Les investisseurs en bourse ont déjà constaté les avantages de l'IA, ce qui amène certains à se demander comment elle affectera l'immobilier, un secteur « historiquement lent à adopter les nouvelles technologies », selon un récent rapport sur le sujet par le cabinet McKinsey & Company. La question est importante, car l'étude a révélé que l'IA « pouvait générer une valeur de 110 à 180 milliards de dollars US, voire plus, pour le secteur immobilier », selon le rapport. Les agents immobiliers pourraient également utiliser l'IA dans un avenir proche pour mettre en relation les acheteurs avec les maisons de leurs rêves ou les investisseurs avec les propriétés qui leur rapporteront le plus.

Des agents de luxe pionniers de Californie à la Grèce, explorent les façons dont l'IA change déjà la donne pour le secteur et comment la technologie peut profiter à leurs clients.

« J'utilise très souvent l'IA », déclare Tyler Mearce, conseiller en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - Montecito Brokerage. Comme de nombreux agents interrogés dans le cadre de ce rapport, il estime que la technologie est surtout utile pour la création de documents marketing, tels que les descriptions d'annonces et les légendes Instagram. « Nous pouvons commencer par des tâches de marketing et tâches administratives tout en continuant à prendre des notes sur le

logement. Vous y ajoutez des arguments de vente tels que : « J'ai une magnifique maison d'architecture espagnole située à Montecito (Californie), près de la plage, avec quatre chambres à coucher, quatre salles de bains, toutes en suite, joliment rénovées, et voici la superficie » et l'IA peut vous aider à créer une première ébauche du texte en guise d'inspiration. »

L'accélération de ces petites tâches permet aux agents de se concentrer sur l'essentiel, comme la recherche du bon acheteur. Cela permet non seulement de gagner du temps dans le monde rapide de l'immobilier de luxe – M. Mearce plaisante : « Nous avons signé ce contrat de vente il y a 20 minutes : pourquoi n'avons-nous pas encore pris de photos ? » – mais il a constaté qu'après la rédaction, l'intégration de l'IA dans le processus de rédaction tend à produire un texte auquel les clients réagissent positivement, en résumant de manière concise l'annonce et en mettant en évidence les caractéristiques principales,

Andrea Healey, conseillère en immobilier mondial chez Oceanfront Sotheby's International Realty à Kauai (Hawaï), a également constaté que l'IA était un outil de marketing précieux, qui ne se limite pas à la production de textes. « C'est très bien pour visualiser des données », explique-t-elle. Ses plans de marketing tendent à afficher des « graphiques spécifiquement adaptés aux acheteurs potentiels » et elle aime inclure des résumés de l'activité mensuelle dans les e-mails qu'elle envoie régulièrement à ses clients potentiels, afin qu'ils soient informés de l'état général du marché et qu'ils puissent prendre des décisions éclairées.

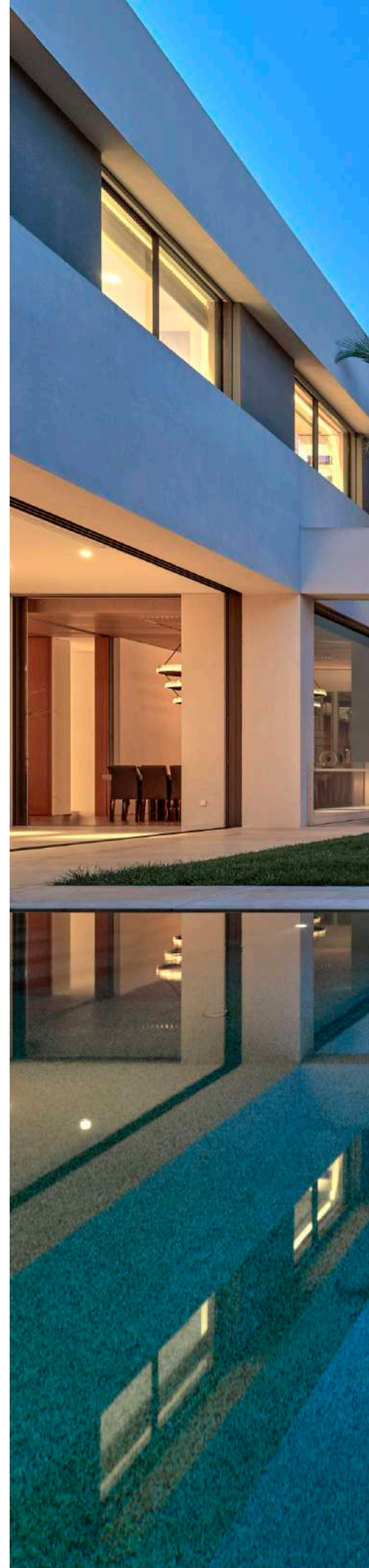
« Je sauvegarde les statistiques de ce mois-ci et du même mois de l'année dernière, ►

#### Valeur que l'IA pourrait générer pour le secteur immobilier.

Source : McKinsey & Company.

110  
milliards USD

180  
milliards USD





Un savoir-faire exquis et un design bien  
pensé se marient harmonieusement pour  
créer ce chef-d'œuvre résidentiel sans pareil,  
situé dans le quartier Filothéi, en Grèce.

Ce condominium sophistiqué de Boston (Massachusetts) présente de nombreuses caractéristiques personnalisées, allant du parquet en chêne à chevrons aux contrôles high-tech pour les lumières et les stores des fenêtres.



je les donne à l'IA et je lui demande : « Pouvez-vous analyser ces données, les résumer séparément du point de vue des acheteurs et des vendeurs, puis créer des graphiques qui résument ce que cela signifie ? » Ce que l'IA a créé en cinq minutes me prendrait probablement quelques heures », explique Mme Healey, disposant ainsi de plus de temps pour se concentrer sur le suivi des clients.

Ce qui est peut-être encore plus impressionnant pour Mme Healey, c'est la façon dont l'IA apprend. Plutôt que de devoir réapprendre au programme à faire le travail chaque mois, il se souvient de ses entrées et préférences antérieures et répète ce qu'il a fait la dernière fois.

Mme Healey et M. Mearce ont tous deux constaté qu'en plus de pouvoir créer du contenu, l'IA peut également le promouvoir. L'IA génère facilement des hashtags pour TikTok, Instagram ou YouTube, ayant appris lesquels sont les mieux adaptés pour atteindre un public particulier, de sorte que des propriétés sur

mesure apparaîtront dans les fils d'actualité des acheteurs potentiels.

Aussi impressionnant que cela puisse être, ceci n'est que la partie émergée de l'iceberg. Le potentiel de l'IA a revitalisé l'industrie des microprocesseurs, comme en témoigne la montée en flèche du cours de l'action du fabricant américain de puces de silicium Nvidia, qui, en novembre 2024, a détrôné Apple pour devenir l'entreprise la plus valorisée au monde, selon un rapport de Barron's. Du matériel et des logiciels plus puissants sont en cours d'élaboration, ce qui signifie que l'IA sera bientôt en mesure d'accomplir des tâches plus nombreuses et plus compliquées.

Cette situation suscite l'enthousiasme de nombreux acteurs de l'immobilier de luxe. Savvas Savvaidis, président et directeur général de Greece Sotheby's International Realty, est optimiste quant à l'utilisation future de l'IA, notamment en ce qui concerne ce qu'il considère comme le Saint-Graal de la technologie dans l'immobilier de luxe : ►



la possibilité d'utiliser l'IA générative pour mettre en relation des vendeurs à des acheteurs potentiels. « Faire correspondre les bonnes propriétés avec les bonnes personnes est une tâche complexe, qui va bien au-delà de la superficie, du budget ou des caractéristiques », explique M. Savvaidis. « Chaque acheteur est unique et sa situation, son calendrier et même ses préférences esthétiques peuvent être nuancés et évoluer. Ceci est particulièrement important dans un pays comme la Grèce, compte tenu du nombre et de la diversité de ses îles. Chacune d'entre elles présente une série de considérations pour les acheteurs potentiels. L'IA pourrait aider les agents à naviguer dans cette complexité, en offrant des solutions sur mesure qui répondent aux préférences et aux modes de vie individuels. »

Savvaidis n'est pas le seul à voir un tel potentiel pour l'IA dans l'immobilier. Un rapport publié en novembre 2024 par la National Association of Realtors (NAR) fait état d'une pléthore d'autres domaines dans lesquels l'IA pourrait s'avérer utile, notamment la génération de prospects, la fidélisation des clients et la vérification des biens immobiliers. L'étude a même révélé que les agents qui utilisent l'IA « ne sont pas seulement plus efficaces, mais sont également perçus comme plus innovants et plus orientés vers le client », selon la NAR. « L'automatisation des tâches routinières permet à ces agents de se concentrer sur l'aspect humain irremplaçable de leur travail : tisser des relations, comprendre les besoins du client de manière plus approfondie et fournir un service personnalisé qui va au-delà des transactions. » L'impact de la technologie sur la décoration d'intérieur est déjà visible, avec un certain nombre d'entreprises proposant des outils de design intérieur assistés par l'IA tels que Planner 5D, Homestyler et Leaperr. En 2024, la star du tennis Venus Williams a même cofondé une plateforme de décoration d'intérieur par IA appelée Palazzo, qui permet de télécharger la photo d'une chambre et de la remettre à neuf virtuellement, de la décoration aux luminaires en passant par le mobilier.

De nombreux agents ont dressé des listes de souhaits concernant les capacités des prochaines itérations de l'IA, mais ils sont conscients des limites actuelles de cette technologie. Deborah Pirro, conseillère en

immobilier mondial chez Daniel Gale Sotheby's International Realty sur Long Island (New York), utilise l'IA pour la première ébauche d'un texte, mais souligne que la qualité de l'outil dépend de la personne qui l'utilise.

Au-delà des problèmes actuels, Mearce se montre sceptique quant à la capacité de l'IA à valoriser une maison en fonction du quartier et de la superficie, même à l'avenir. Certaines plateformes immobilières tentent depuis des années de mettre en place une telle fonctionnalité, mais elle est inutile à Montecito (Californie), par exemple, où de nombreuses maisons ne sont pas neuves et où la proximité d'une école privée peut être un facteur décisif pour un acheteur. « Il peut y avoir une différence d'un million de dollars entre deux maisons qui sont dans le même état et qui ont la même superficie », explique-t-il.

Quelles que soient les améliorations que l'augmentation de la puissance de traitement apporte à l'IA, l'achat et la vente de biens immobiliers de luxe resteront toujours une activité nuancée qui doit cibler une communauté spécifique. C'est pourquoi elle nécessitera toujours une touche humaine : le goût, la fiabilité et l'aspect chaleureux, qui ne peuvent jamais être reproduits par un programme informatique.

« L'IA doit être considérée comme un assistant puissant, un outil de brainstorming et un soutien exécutif, et non comme un substitut à l'expertise humaine », explique M. Savvaidis. « Son efficacité repose sur les connaissances et l'expérience de l'utilisateur, car pour être vraiment efficace, l'IA a besoin d'être guidée et de recevoir un retour d'information. Sur le marché de l'immobilier de luxe, les clients recherchent bien plus qu'une simple transaction. Ils veulent un conseiller de confiance qui comprenne leurs aspirations et leur mode de vie. Négocier des accords complexes, gérer des décisions émotionnelles et fournir un service personnalisé sont autant de domaines où le lien humain et l'expertise resteront primordiaux. » ■

# Maisons HYBRIDES

## Pourquoi les acheteurs de biens immobiliers de luxe concilient durabilité et commodité

Si les véhicules électriques (VE) sont depuis longtemps considérés comme un symbole de durabilité, dans la pratique, de nombreux acheteurs écoresponsables adoptent une approche plus tempérée. En général, ils choisissent des modèles hybrides, des véhicules équipés à la fois d'un moteur à essence et d'un moteur électrique, plutôt que des modèles entièrement électriques. En fait, les données S&P Global Mobility publiées en avril 2024 révèlent que les immatriculations états-unienne de véhicules hybrides ont augmenté de 48 % au cours du premier trimestre 2024, mais de seulement 5,2 % pour les véhicules électriques.

Certains acheteurs de maisons de luxe adoptent une approche similaire pour leurs investissements immobiliers. Les maisons hybrides – qui intègrent des éléments de conception durable tels que des panneaux solaires, des systèmes de récupération des eaux de pluie ou des toits verts – sont de plus en plus courantes. Selon l'enquête menée en 2025 auprès des agents de Sotheby's International Realty, les équipements écologiques, les matériaux durables et les panneaux solaires sont les principaux atouts écologiques que les acheteurs recherchent.

Ryan MacLaughlin, propriétaire et courtier principal chez Island Sotheby's International Realty à Maui (Hawaii), déclare : « 100 % des maisons que nous vendons dans le haut de gamme présentent une caractéristique durable. »

« C'est devenu un argument de vente comme cela ne l'était pas auparavant », déclare Anders Elbe, conseiller en immobilier mondial chez Skeppsholmen Sotheby's International Realty à Stockholm (Suède).

## Économiser de l'argent tout en ajoutant de la valeur

Lorsqu'on leur demande pourquoi les clients de luxe investissent dans des maisons hybrides avec une telle fiabilité, les agents de Sotheby's International Realty proposent deux éléments de réponse : les caractéristiques de conception respectueuses de l'environnement contribuent à réduire les coûts des services publics au fil du temps et ajouter de la valeur à la propriété. Pour les propriétaires financièrement avisés, la prise en compte de l'environnement est généralement une solution gagnante.

« Les propriétaires de biens haut de gamme sont toujours les plus attentifs au prix sur le marché », explique M. MacLaughlin. « Ils ont de l'argent, mais ils n'ont pas réussi sans raison. Ils ne veulent pas gaspiller de l'argent et les caractéristiques durables les rassurent sur le fait qu'ils peuvent faire fonctionner leur maison de la manière la plus efficace possible, et à moindre coût. »

Darlene Streit – conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - Santa Fe Brokerage (Nouveau-Mexique) – constate que ses acheteurs sont prêts à payer un supplément si des caractéristiques de durabilité sont déjà en place. « Pendant la pandémie, il y a eu un engouement pour la rénovation des maisons afin de les rendre plus durables, mais maintenant, je constate que de plus en plus de gens veulent que cela soit fait pour eux », déclare-t-elle.

### Prime de vente pour des maisons économes en énergie.

Source : Freddie Mac.

# 3 à 5%

Augmentation du prix de vente







L'Alkira Resort House à Port Douglas (Australie), conçue par l'architecte Charles Wright, est célèbre pour le luxe qu'elle offre de manière écoresponsable et hors réseau.

« La rénovation n'est pas aussi facile que cela, et le montant des travaux annoncé par l'entrepreneur n'est pas forcément exact. Ils sont prêts à payer plus cher pour que le travail soit fait, plutôt que d'avoir à le faire eux-mêmes. »

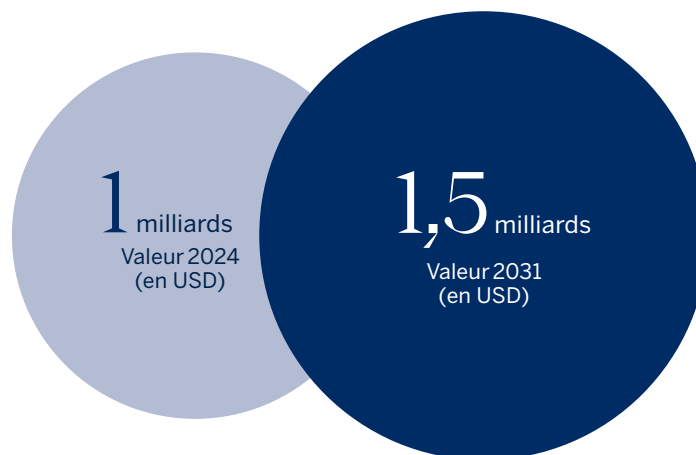
Bien qu'il y ait un débat sur la valeur ajoutée des caractéristiques durables d'une maison, un article publié en octobre 2024 par Freddie Mac – l'un des plus grands acheteurs de prêts hypothécaires aux États-Unis – a révélé que les maisons économes en énergie se vendaient généralement 3 à 5 % plus cher que les biens moins durables.

## Dans quoi investir ?

Lors de la construction d'une propriété ou de la conversion d'une propriété existante en ►

### Tirer parti du mauvais temps : l'essor du marché de la récupération des eaux de pluie.

Source : Verified Market Research.

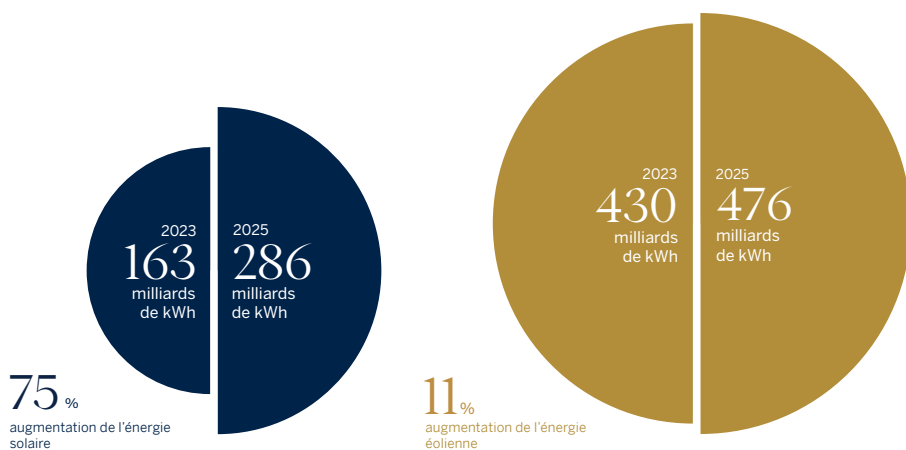


Cette villa chic et lumineuse, située sur un grand terrain en bord de mer, offre des vues sur l'eau et le coucher de soleil, et bénéficie d'une situation privilégiée à quelques minutes de Vaxholm (Suède).



### Le pouvoir vert aux États-Unis.

Source : Agence d'information des États-Unis sur l'énergie.





maison hybride, l'augmentation de sa valeur globale nécessite une sélection minutieuse de caractéristiques de durabilité adaptées à la taille du bien et au climat local. Dans l'archipel ensoleillé d'Hawaï, par exemple, les panneaux solaires sont très populaires, explique M. MacLaughlin. Selon l'Agence d'information sur l'énergie des États-Unis (EIA), en 2023, les panneaux solaires ne représentaient que 3,9 % de l'électricité produite aux États-Unis. L'EIA a estimé en janvier 2024 que la production d'énergie à partir de panneaux solaires augmenterait de 75 % d'ici fin 2025, représentant 286 milliards de kilowattheures (kWh) cette année-là. Les panneaux solaires sont généralement installés avec un système de stockage, tel qu'une batterie, qui permet de conserver l'électricité excédentaire pour une utilisation ultérieure.

EnergySage, un marché de l'énergie solaire financé par le ministère américain de l'Énergie, estime que l'installation de panneaux solaires coûte, en moyenne, 33 763 dollars US. Comme Hawaï reçoit environ 70 cm de pluie annuellement – plus que tout autre État américain – M. MacLaughlin explique que les systèmes de captage d'eau sont également une caractéristique courante des maisons hybrides. Mais Mme Streit en a aussi vu beaucoup dans le climat plus sec de Santa Fe. La récupération de l'eau de pluie consiste à collecter et à stocker l'eau des gouttières d'une maison pour un usage domestique ultérieure. Contrairement à l'eau du robinet, elle n'a pas été filtrée ni traitée chimiquement. Elle ne doit donc pas être consommée ou utilisée pour la cuisiner, se laver ou arroser des plantes comestibles, à moins qu'un système de filtration et de désinfection adéquat ne soit également installé. Toutefois, l'eau de pluie stockée peut être utilisée sans aucun risque, notamment pour l'irrigation des plantes ornementales ou le lavage des voitures.

Évalué à un peu plus d'un milliard de dollars US en 2024, le marché des systèmes de

récupération des eaux de pluie devrait atteindre 1,5 milliard de dollars US d'ici 2031, selon un rapport de juillet 2024 de Verified Market Research.

En Suède, les toits verts – qui comportent de la végétation plantée sur une membrane étanche – ne sont pas seulement un moyen populaire d'être plus durable. Selon Elbe, il existe une législation qui contribue à leur donner une place de plus en plus importante. « Dans certains cas, les réglementations gouvernementales imposent leur installation dans le cadre de la procédure d'obtention d'un permis de construire », explique-t-il.

Au niveau le plus élémentaire, ces toits vivants agissent comme une isolation supplémentaire. Cependant, les toits verts contribuent également à la gestion des eaux de ruissellement, en particulier dans les villes où le béton et les surfaces pavées empêchent ces eaux d'être facilement absorbées par le sol. Selon un rapport publié en septembre 2024 dans The Guardian, les maisons dotées de caractéristiques telles que les toits verts consomment généralement 80 à 90 % d'énergie en moins et ont des températures intérieures ambiantes inférieures de -13 °C à celles des autres maisons. Avec l'ajout facultatif d'un système de collecte des eaux de pluie, les toits verts peuvent contribuer de manière significative aux besoins en eau des ménages.

Le coût d'un toit vert peut varier considérablement en fonction de la pente du toit, de sa taille et du type de végétation utilisé. Toutefois, selon un rapport publié en juillet 2024 dans la revue Science of The Total Environment, à long terme, le coût de l'installation d'un toit vert peut souvent être pleinement justifié en termes de durabilité.

Bien que les propriétés isolantes d'un toit vert puissent contribuer à maintenir naturellement la température intérieure d'une maison hybride, un thermostat intelligent permet ►



Offrant une vue panoramique sur l'océan Atlantique, cette résidence moderniste est un sanctuaire holistique sur le littoral de Sea Island (Géorgie).



Les systèmes d'irrigation permettent de préserver la végétation luxuriante de plus de 3 hectares de pâturages dans ce domaine clôturé de la communauté de Tumalo, près de Bend (Oregon), où le luxe cohabite avec une agriculture durable.



## IL S'AGIT DE PRENDRE SOIN DE NOTRE PLANÈTE ET DE NOTRE ÉCOSYSTÈME. LES GENS EN SONT DE PLUS EN PLUS CONSCIENTS, ET JE PENSE QUE CE SENTIMENT NE FERA QUE S'ACCENTUER



DARLENE STREIT, conseillère en immobilier mondial chez Sotheby's International Realty - Santa Fe Brokerage

au propriétaire d'exercer un contrôle précis. Ces appareils connectés au Wi-Fi et pilotés par l'IA activent ou désactivent automatiquement le système de chauffage selon un programme défini et peuvent être réglés à distance à l'aide d'une application. Ils permettent d'économiser de l'énergie et de l'argent en évitant de chauffer ou de climatiser un logement inutilement.

« Les thermostats intelligents sont un excellent choix pour ceux qui ont plusieurs propriétés et qui veulent être sûrs de pouvoir surveiller leurs maisons de loin », explique Mme Streit, qui a vu de nombreux thermostats installés dans des maisons de luxe à Santa Fe (Nouveau-Mexique). Au niveau national, ce nombre augmente également, lentement. En octobre 2024, le cabinet d'études de marché Statista a constaté que 14,1 % des ménages américains disposaient d'un thermostat intelligent, ce chiffre devrait atteindre 16,3 % d'ici 2029.

### Tranquillité d'esprit

Les technologies innovantes exploitant les ressources renouvelables sont de plus en plus répandues. Pourtant, les propriétaires de maisons de luxe, qui sont souvent les premiers à adopter les nouvelles innovations, ont timidement adopté ces progrès. Les agents de Sotheby's International Realty affirment que la préférence de leurs clients pour les maisons hybrides, plutôt que pour l'autosuffisance totale, se résume à la fiabilité et à la tranquillité d'esprit.

« Certains propriétaires ne font pas encore totalement confiance à la technologie », explique Mme Streit, ajoutant que certains de ses clients pensent que ces avancées sont tout simplement trop récentes. « Je pense que les gens sont

encore un peu nerveux à l'idée d'abandonner ce à quoi ils sont habitués », dit-elle. « Ils apprécient de pouvoir passer d'un système à l'autre, par exemple de l'énergie solaire au réseau électrique, en fonction des besoins. Cela leur donne le meilleur des deux mondes. »

Dans d'autres cas, la vie hybride offre un niveau de sécurité supplémentaire, car les caractéristiques durables dépendent souvent des conditions météorologiques. M. MacLaughlin reconnaît que les propriétaires, en particulier ceux du marché du luxe, veulent savoir que leurs biens seront protégés, quels que soient les aléas de la nature.

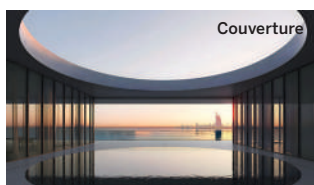
### Regard vers l'avenir

Cela dit, les limites – réelles ou perçues – des maisons durables finiront peut-être par s'estomper. Tous les agents interrogés estiment que le développement durable aura un impact encore plus important sur le marché de l'immobilier, en grande partie en raison d'un changement d'attitude culturelle. « En fin de compte, il ne s'agit pas de l'argent que vous pouvez économiser ou de ce que votre maison peut faire », explique Mme Streit. « Il s'agit de prendre soin de notre planète et de notre écosystème. Les gens en sont de plus en plus conscients, et je pense que ce sentiment ne fera que s'accroître. »

Elbe confirme. Il pense que cela se produit à l'échelle mondiale. « Des changements culturels plus profonds sont en train de s'opérer », déclare-t-il. « Plus la durabilité deviendra une attente courante dans l'immobilier haut de gamme, plus elle cessera d'être une tendance, pour devenir un changement à long terme dans la façon dont la richesse et la responsabilité sont perçues. » ■

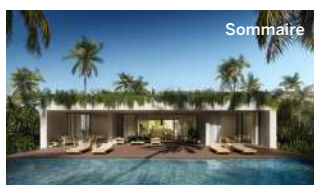
# Index des biens immobiliers

Les prix sont arrondis et datent de janvier 2025. Ils sont tous sujets à des modifications et aux fluctuations monétaires.



Couverture

Dubaï, Émirats arabes unis  
**131,364 millions USD** (ID: Y4X3NL)  
Dubai  
Sotheby's International Realty



Sommaire

El Seibo, République dominicaine  
**9,995 millions USD** (ID: WS75QB)  
Dominican Republic  
Sotheby's International Realty



Sommaire

Freeland (Washington)  
**12,5 milliards USD**  
Realogics  
Sotheby's International Realty



Introduction

Highland Park (Texas)  
**32,5 millions USD** (ID: S9HB7Z)  
Briggs Freeman  
Sotheby's International Realty



Pages 6 et 7

Irvine (Californie)  
**45 millions USD** (ID: 5LVVMD)  
Pacific  
Sotheby's International Realty



Page 8

Figure Eight Island (Caroline du Nord)  
**VENDUE**  
Landmark  
Sotheby's International Realty



Page 10

Bahia Beach, Porto Rico  
**Prix sur demande** (ID: JSMKWG)  
Puerto Rico  
Sotheby's International Realty



Page 13

Manalapan (Floride)  
**85 millions USD** (ID: J65JT6)  
Equestrian  
Sotheby's International Realty



Page 14

New York (New York)  
**49 millions USD** (ID: QY3PRQ)  
Sotheby's International Realty  
- East Side Manhattan Brokerage



Page 17

Cannes, France  
**VENDUE**  
Côte d'Azur  
Sotheby's International Realty



Page 18

Napa (Californie)  
**8,695 millions USD** (ID: T4XCMM)  
Sotheby's International Realty -  
St. Helena Brokerage



Page 21

Washington, D.C.  
**10,5 millions USD** (ID: Q9MCRY)  
TTR  
Sotheby's International Realty



Pages 22 et 23

Byron Bay, Australie  
VENDUE  
Byron Bay  
Sotheby's International Realty



Page 24

Londres, Angleterre  
221,969 millions USD (ID : R9HELM)  
United Kingdom  
Sotheby's International Realty



Page 27

Byron Bay, Australie  
VENDUE  
Byron Bay  
Sotheby's International Realty



Page 28

Salt Spring Island, Canada  
6,073 millions USD (ID : S53WBY)  
Sotheby's International Realty  
Canada



Page 30

Portola Valley (Californie)  
85 millions USD (ID : YRF5SY)  
Golden Gate  
Sotheby's International Realty



Page 32

Chicago (Illinois)  
11,65 millions USD (ID : VGTLR8)  
Jameson  
Sotheby's International Realty



Pages 34 et 35

Lisbonne, Portugal  
Prix sur demande (ID : ZZZ4X3)  
Portugal  
Sotheby's International Realty



Page 37

Valle de Bravo, Mexique  
19,5 millions USD  
Mexico  
Sotheby's International Realty



Page 38

Jumbay Bay, Antigua-et-Barbuda  
40 millions USD (ID : TDBC39)  
Antigua and Barbuda  
Sotheby's International Realty



Page 41

Auckland, Nouvelle-Zélande  
Prix sur demande (ID : HK8D66)  
New Zealand  
Sotheby's International Realty



Page 42

Bangkok, Thaïlande  
4,69 millions USD (ID : PL2YZP)  
List Sotheby's International Realty,  
Thailand



Page 45

Highland Park (Texas)  
32,5 millions USD (ID : S9HB7Z)  
Briggs Freeman  
Sotheby's International Realty



Pages 46 et 47

**Majorque, Espagne**  
**8,792 millions USD (ID : WMTE4Z)**  
 Mallorca  
 Sotheby's International Realty



Page 49

**Santa Rosa Beach (Floride)**  
**VENDUE**  
 Scenic  
 Sotheby's International Realty



Page 50

**Madrid, Espagne**  
**Prix sur demande (ID : N3BH9K)**  
 Madrid  
 Sotheby's International Realty



Page 55

**Verbania, Italie**  
**7,141 millions USD (ID : 6NJY3X)**  
 Italy  
 Sotheby's International Realty



Page 56

**Austin (Texas)**  
**VENDUE**  
 Kuper  
 Sotheby's International Realty



Page 59

**Vienne, Autriche**  
**8,87 millions USD (ID : FBQPY2)**  
 Austria  
 Sotheby's International Realty



Page 60

**Naples (Floride)**  
**13,9 millions USD (ID : W3Z4DM)**  
 Premier  
 Sotheby's International Realty



Page 63

**Vancouver, Canada**  
**19,032 millions USD (ID : CHFKKZ)**  
 Sotheby's International Realty  
 Canada



Page 64

**Carbondale (Colorado)**  
**29,5 millions USD (ID : YBPW5L)**  
 Aspen Snowmass  
 Sotheby's International Realty



Page 68

**Milwaukee (Wisconsin)**  
**3,295 millions USD (ID : SLG7V2)**  
 Mahler  
 Sotheby's International Realty



Page 70

**Maple Grove (Minnesota)**  
**2,795 millions USD (ID : 7DRCRX)**  
 Lakes  
 Sotheby's International Realty



Pages 72 et 73

**New York (New York)**  
**25 millions USD (ID : RRRK5B)**  
 Sotheby's International Realty -  
 East Side Manhattan Brokerage



Page 74

**Ponte Vedra Beach (Floride)**  
**25,5 millions USD (ID : DRBDBQ)**  
 ONE  
 Sotheby's International Realty



Page 77

**Williamstown (Massachusetts)**  
**1,995 million USD (ID : 7VXFV5)**  
 William Pitt  
 Sotheby's International Realty



Page 79

**Pebble Beach (Californie)**  
**VENDUE**  
 Sotheby's International Realty  
 - Carmel Brokerage



Page 80

**Carmel Valley (Californie)**  
**7,1 millions USD (ID : 7NSZTG)**  
 Sotheby's International Realty  
 - Carmel Valley Brokerage





Dubaï, Émirats arabes unis  
17,887 millions USD (ID : TFENC7)  
Dubai  
Sotheby's International Realty



Valais, Suisse  
Prix sur demande (ID : C2F4GJ)  
Steiger&Cie Sotheby's  
International Realty



Valais, Suisse  
Prix sur demande (ID : C2F4GJ)  
Steiger&Cie Sotheby's  
International Realty



Miami (Floride)  
Prix sur demande  
ONE Sotheby's  
International Realty



Scottsdale (Arizona)  
8,4 millions USD (ID : MBPL63)  
Russ Lyon  
Sotheby's International Realty



Athènes, Grèce  
Prix sur demande (ID : 3JWYCX)  
Greece  
Sotheby's International Realty



Boston (Massachusetts)  
7,5 millions USD (ID : 2D7WLS)  
Gibson  
Sotheby's International Realty



Port Douglas, Australie  
Prix sur demande (ID : LK626V)  
Queensland  
Sotheby's International Realty



Vaxholm, Suède  
VENDUE  
Skeppsholmen  
Sotheby's International Realty



Sea Island (Géorgie)  
40 millions USD (ID : H8MNR3)  
Atlanta Fine Homes  
Sotheby's International Realty



Bend (Oregon)  
4,8 millions USD (ID : MBQGRN)  
Cascade Hasson  
Sotheby's International Realty

Pour en savoir plus sur les biens présentés, veuillez consulter ce rapport sur [sothebysrealty.com](https://sothebysrealty.com)



**Sotheby's**  
INTERNATIONAL REALTY

© 2025 Sotheby's International Realty. Tous droits réservés. Sotheby's International Realty® est une marque déposée et utilisée avec autorisation. Chaque agence Sotheby's International Realty est une entreprise indépendante et exploitée de façon autonome, à l'exception de celles exploitées par Sotheby's International Realty, Inc. Ce document est basé sur des informations que nous considérons comme fiables, mais ces informations ayant été fournies par des tiers, nous ne pouvons pas garantir leur exactitude ni leur intégralité et elles ne doivent pas être utilisées comme telles. Toutes les offres sont sujettes à des erreurs, des omissions, des modifications, y compris le prix ou le retrait sans préavis. Si l'un de vos biens figure sur la liste d'un courtier immobilier, veuillez ne pas en tenir compte. Nous n'avons pas l'intention de solliciter les offres d'autres courtiers immobiliers. Nous sommes heureux de travailler avec eux et de coopérer pleinement. Égalité des chances dans l'accès au logement.

[luxuryoutlook.com](http://luxuryoutlook.com)