

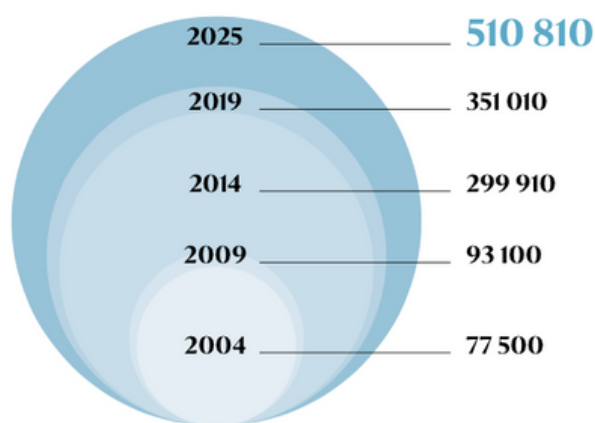
## Qui sont les ultra-riches ?

### Une population en forte croissance, concentrée et de plus en plus influente

Clientèle historique de BARNES, les Ultra High-Net-Worth Individuals (UHNWI\*) atteignent à la fin du premier semestre 2025 un niveau record de 510 810 individus, en hausse de près de 20 % par rapport à 2024\*\*. Sur longue période, leur progression est sans commune mesure avec celle de la population mondiale : entre 2004 et 2025, le nombre d'ultra-riches a augmenté sept fois plus rapidement que la population adulte mondiale.

Bien qu'ils ne représentent que 1,1 % de la population HNWI\*\*\*, les UHNWI concentrent à eux seuls 32,4 % de la richesse totale de cette catégorie. Cette surreprésentation illustre l'effet multiplicateur de la richesse : plus le patrimoine d'un individu est important, plus il dispose de leviers puissants pour le faire croître grâce, notamment, à un accès privilégié à des conseils financiers sur mesure et à des réseaux d'affaires performants. Dans le BARNES Global Property Handbook 2025, les UHNWI concentraient une richesse totale estimée à 49 159 milliards de dollars. Cette valeur atteint près de 59 800 milliards de dollars dans l'édition 2026, soit une hausse de près de 22 % en un an.

#### La population Ultra High-Net-Worth Individuals poursuit sa croissance



BARNES Global Property Handbook 2026 - Altrata World Ultra  
Wealth Report 2025 Capgemini - Merrill Lynch

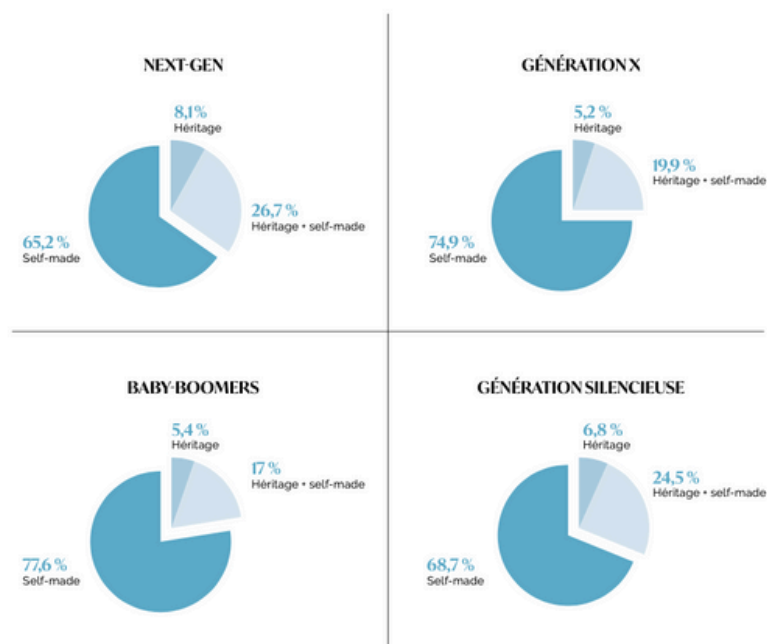
Si l'entrepreneuriat demeure le principal moteur de création de richesse chez les UHNWI, il s'exprime de manière différenciée selon les générations. Les baby-boomers, âgés de 60 à 79 ans, concentrent la plus forte proportion d'entrepreneurs self-made (77,6 %), tandis que cette part diminue progressivement chez les générations plus jeunes, pour atteindre 65,2 % chez les Next-Gen (18 à 44 ans).

Les fortunes entièrement héritées restent marginales à l'échelle globale, même si leur poids relatif est le plus élevé au sein de la Next-Gen (8,1 %). L'évolution la plus significative réside toutefois dans la montée en puissance de patrimoines hybrides, combinant héritage et création de valeur.

Cette dynamique traduit l'intensification des transferts successoraux intergénérationnels et des donations familiales, au sein d'une population UHNWI en croissance constante et en pleine recomposition générationnelle. « *Un transfert massif de richesse intergénérationnel, estimé à près de 80 000 milliards de dollars au cours des quinze prochaines années, va profondément transformer la sociologie et les comportements d'investissement des ultra-riches. Cette évolution pèse déjà sur leurs arbitrages immobiliers, avec une attention accrue portée à la transmission, à la durabilité des actifs et à leur capacité à conserver du sens dans le temps* », estime Thibault de Saint Vincent, président de BARNES.

# L'ORIGINE DE LA FORTUNE DES UHNWI

Les self-made restent en tête... mais pour combien de temps ?



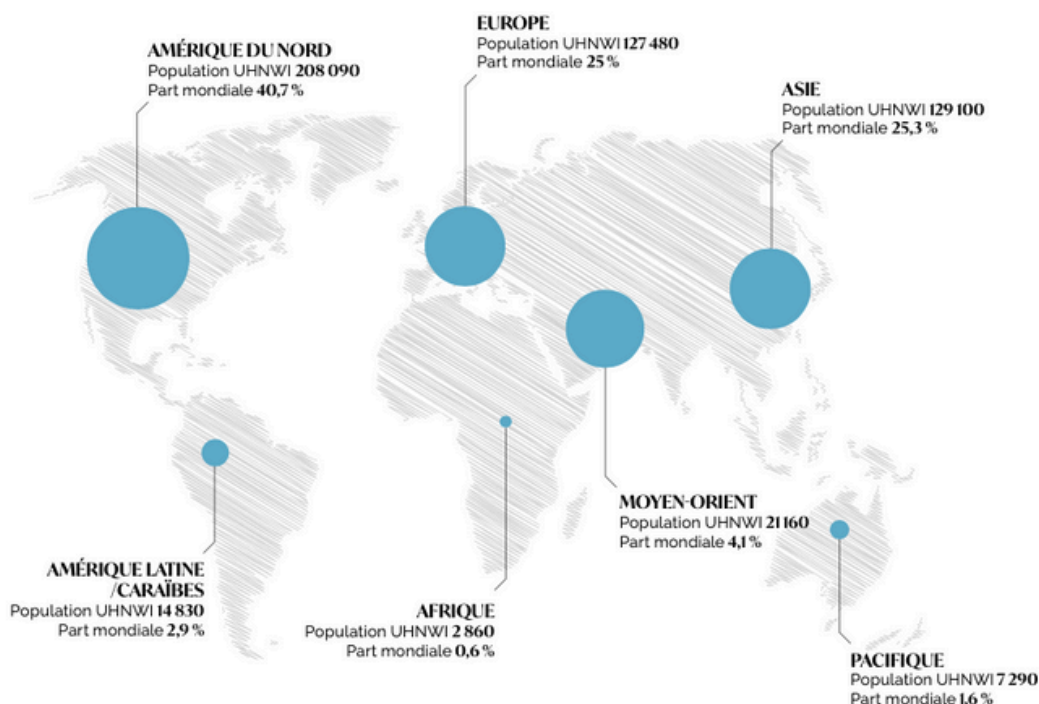
BARNES Global Property Handbook 2026 - Altrata World Ultra Wealth Report 2025  
Capgemini - Merrill Lynch

Aujourd'hui encore largement dominée par les baby-boomers, qui représentent 45 % des UHNWI, la population des ultra-riches se répartit ensuite entre la génération X (personnes âgées de 45 à 59 ans, deux fois moins nombreuses) et la génération silencieuse, composée des plus de 80 ans. La Next-Gen, qui regroupe les 18-44 ans, ne pèse pour l'instant que 8 % de l'ensemble.

Cette répartition est appelée à évoluer rapidement sous l'effet, du renouvellement générationnel, redessinant durablement les profils patrimoniaux ainsi que les stratégies d'investissement à l'échelle mondiale. Le transfert de richesse vers les générations X et Next-Gen devrait par ailleurs métamorphoser durablement le paysage patrimonial mondial.

## LES UHNWI vivent presque exclusivement dans l'hémisphère nord

Une population située à 95,1 % dans l'hémisphère nord \*



\*94,5 % dans le BARNES Global Property Handbook 2025

BARNES Global Property Handbook 2026 - Altrata World Ultra Wealth Report 2025

Pas de changement du côté des États-Unis qui demeurent le premier marché mondial des UHNWI, concentrant à eux seuls 40,7 % de cette population. Le nombre d'ultra-riches y a fortement progressé en 2024 et 2025, porté par la hausse des actions et par une croissance économique solide, largement soutenue par la consommation intérieure. Malgré le contexte de forte volatilité financière liée à la politique économique agressive et isolationniste de l'administration Trump, les rendements boursiers sont restés positifs, stimulés par les performances exceptionnelles du secteur technologique.

Même si elle reste deuxième du classement, la Chine enregistre une croissance faible de sa population UHNWI. L'intensification du conflit commercial avec les États-Unis et le durcissement des restrictions internationales conjugués à une demande intérieure en berne, ont pesé sur le climat des affaires et sur la compétitivité des exportations. Toujours en Asie, Hong Kong a confirmé au premier semestre 2025 la dynamique amorcée en 2024 avec une progression à deux chiffres du nombre de UHNWI. Le Japon, premier marché patrimonial du continent, a connu une progression plus mesurée. En Europe, dans un contexte économique morose assorti de menaces tarifaires américaines, l'Allemagne a enregistré une forte croissance de sa population UHNWI, confirmant son rôle de marché clé sur le continent malgré un climat économique incertain.

### Les 10 pays qui comptent le plus de UHNWI en juin 2025

PAYS/RÉGIONS	NOMBRE DE UHNWI	VARIATION ANNUELLE	PAYS/RÉGIONS	NOMBRE DE UHNWI	VARIATION ANNUELLE
USA	192 470	↑ +21,2 %	HONG KONG R.A.S.	17 215	↑ +11,5 %
CHINE (hors Hong Kong)	52 020	↑ +5,4 %	CANADA	15 620	↑ +12,7 %
ALLEMAGNE	26 570	↑ +9,5 %	FRANCE	14 565	↑ +3,9 %
ROYAUME-UNI	18 785	↑ +11,4 %	ITALIE	11 950	↑ +6 %
JAPON	18 690	↑ +7,7 %	INDE	11 865	↑ +13,7 %

BARNES Global Property Handbook 2026 - Altrata World Ultra Wealth Report 2025

### Les UHNWI transforment les lieux de villégiature en lieux de vie

Si les ultra-riches demeurent attachés aux grandes villes (New-York, Hong Kong, Los Angeles, San Francisco et Chicago sont les métropoles où la proportion de UHNWI est le plus élevé), on note la montée en puissance d'une nouvelle tendance amorcée pendant la pandémie : grâce au télétravail, à la connectivité mondiale, à la sécurité ainsi qu'à une offre éducative et culturelle renforcée, ils ont investi à l'année des lieux, jusque-là réservés à la villégiature.

C'est ainsi qu'émergent de nouvelles villes « *quatre saisons* ». Désormais, on y travaille (quitte à ce que ce soit à distance), on peut y dispenser une éducation de haut niveau à ses enfants et l'on profite à l'année d'un art de vivre assumé.

Les UHNWI recherchent de plus en plus de cohérence entre qualité de vie, sécurité, ancrage local et splendeur environnementale. Loin des capitales saturées, ils plébiscitent des villes et des régions à taille humaine, accessibles, sûres et inspirantes, capables de combiner le pratique, l'émotionnel et le patrimonial. Marbella, Majorque, Aspen, Palm Beach, les Hamptons ou encore le lac de Côme incarnent cette nouvelle géographie du luxe résidentiel, fondée sur l'équilibre entre émotion, usage et patrimoine.

## Classement BARNES 2026 des nouvelles destinations du « vivre à l'année »

DESTINATIONS	CONCEPTS	DESTINATIONS	CONCEPTS
<b>MARBELLA</b> (Espagne)	<b>La Riviera permanente</b>	<b>LAC DE CÔME</b> (Italie)	<b>L'élégance intemporelle</b>
<b>MAJORQUE</b> (Espagne)	<b>L'île quatre saisons</b>	<b>PALM BEACH</b> (États-Unis)	<b>Le luxe en résidence</b>
<b>ASPEN</b> (États-Unis)	<b>La ville en altitude</b>	<b>LES HAMPTONS</b> (États-Unis)	<b>La campagne urbaine</b>
<b>MIAMI</b> (États-Unis)	<b>La métropole au soleil</b>	<b>WHISTLER</b> (Canada)	<b>La montagne habitée</b>
<b>DUBAÏ</b> (Émirats arabes unis)	<b>La cité pérenne</b>	<b>COMPORTA</b> (Portugal)	<b>Le village slow-chic</b>

BARNES Global Property Handbook 2026

### La quête de sens : vivre le luxe comme une expérience

Au-delà des indicateurs patrimoniaux, le luxe n'est plus appréhendé comme une simple accumulation d'actifs mais comme une expérience globale, en cohérence avec un mode de vie, des valeurs et une vision du monde. Cette évolution se traduit par une transformation du rôle même de l'immobilier haut de gamme. « *L'immobilier de prestige devient un lieu de vie manifeste, un actif que l'on habite, que l'on ressent et que l'on inscrit dans le temps, bien au-delà de sa seule valeur financière* », analyse Thibault de Saint Vincent. Cette dimension expérientielle explique l'attrait croissant pour des propriétés uniques, profondément ancrées dans leur environnement culturel et naturel. Cette quête de sens s'accompagne d'une évolution structurelle des comportements d'investissement. Les achats passion s'inscrivent désormais dans une logique de détention longue, souvent pensée en vue d'une transmission, et participent pleinement à la stratégie patrimoniale des grandes fortunes.

Dans un environnement financier plus volatil, les ultra-riches privilégient des actifs tangibles, porteurs d'émotion et d'usage réel. « *L'immobilier de prestige rassure parce qu'il combine usage, émotion et résilience patrimoniale, souligne Thibault de Saint Vincent, ces actifs sont capables de traverser les cycles économiques tout en conservant leur rareté et leur potentiel de valorisation.* »

Pour ces grandes fortunes, l'immobilier de luxe s'impose comme un pilier stratégique du patrimoine. Il conjugue valeur refuge, usage personnel et ancrage patrimonial durable, avec une dimension émotionnelle pleinement assumée, au même titre que les grandes classes d'actifs non cotés.

« *L'année 2026 marque un point d'inflexion pour l'immobilier haut de gamme mondial. Nous assistons moins à un retour des volumes qu'à une relance qualitative, recentrée sur des biens d'exception parfaitement en phase avec les nouvelles attentes des acquéreurs. Cette dynamique confirme le rôle central de l'immobilier de prestige comme une valeur refuge intelligente, conciliant expérience de vie, sens et stratégie patrimoniale de long terme* », conclut Thibault de Saint Vincent.

\*Ultra High-Net-Worth Individuals : individus ou familles détenant un patrimoine d'au moins trente millions de dollars

\*\*BARNES Global Property Handbook 2025

\*\*\* Altrata World Ultra Wealth Report 2025

\*\*\*\*High-Net-Worth Individuals : individus ou familles détenant un patrimoine d'au moins un million de dollars

# À propos de BARNES

Acteur majeur international de l'immobilier de luxe et de l'intermédiation de services liés à l'Art de Vivre, BARNES est présent dans 22 pays avec près de 150 bureaux à travers le monde, des grandes métropoles internationales (Athènes, Barcelone, Bruxelles, Budapest, Casablanca, Como, Dubaï, Genève, Istanbul, Lisbonne, Londres, Luxembourg, Madrid, Miami, Milan, Monaco, Montréal, New York, Paris, Portland, Porto, Rome, Tel Aviv, Venise) aux villes françaises (Aix-les-Bains, Annecy, Bordeaux, Évian-les-Bains, Divonne-les-Bains, Lille, Lyon, Nantes, Montpellier, Toulouse) aux plus beaux lieux de villégiature (Cortina, Ibiza, Ile Maurice, Lugano, Majorque, Maresme, Marrakech, Porto Cervo, République dominicaine, San Sebastian, St Barth, Aix-en-Provence, Alpilles & Luberon, Bassin d'Arcachon, Cassis, Corse, Côte Basque Landes et Béarn, Deauville, French Riviera, Ile de Ré, Littoral Varois, Marseille, Crans-Montana, Gstaad, Verbier, Zermatt, Chamonix, Courchevel, Les Ménuires, Megève, Méribel...).

Ambassadeur de l'art de vivre, BARNES propose, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son expertise dans l'acquisition de haras, de propriétés viticoles, de domaines de chasse, de forêts et de terres agricoles, ainsi qu'une gamme de services d'intermédiation de luxe, tels que la location saisonnière, l'aviation privée, le yachting, les grands vins, les voitures GT et de collection, la conciergerie et le conseil en art. BARNES propose une offre de services globale et personnalisée au travers de ses différents métiers immobiliers : achat et vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, de châteaux, de biens d'exception, de programmes neufs et viagers, mais également la location de biens de qualité, la gestion locative, l'immobilier commercial (bureaux, commerces, hôtels, immeubles), ainsi que BARNES Hospitality avec Maison BARNES New York, Maison Boissière BARNES Residences Paris, Un Moment BARNES à Mougins et le family office avec BARNES FAMILY OFFICE by Côme.