

The Wealth Report 2025

Conclusions pour l'Europe

Le rapport *Wealth Report 2025* permet de comprendre précisément le rôle joué par les capitaux privés sur les marchés de l'immobilier résidentiel et d'entreprise, pour identifier les sources et les flux de capitaux. Ce rapport, riche en données, connaissances et entretiens, résume les thèmes essentiels relatifs à l'Europe.

Cinq thèmes pour 2025

1. UNE MOBILITE DES CAPITAUX EN PLEINE CROISSANCE

Des crises géopolitiques au paysage macroéconomique en mutation, en passant par les hausses d'impôts et les nouveaux visas, la facilité de déplacement actuelle des capitaux est encouragée pour les attirer ou contrôler. Cette tendance va forcément se poursuivre.

2. L'EUROPE DU SUD DOMINE LA RÉGION

Au niveau européen les pays du Sud ont connu une croissance remarquable des prix du résidentiel haut de gamme, avec Corfou (8,9 %), Porto (6,8 %) et Lucques (6,2 %) en tête. Parmi les dix premières destinations européennes en croissance, huit se trouvent en Espagne, au Portugal, en Italie et en Grèce.

Si, au niveau mondial, les marchés de la villégiature affichent de meilleures performances que les villes, l'Europe affiche une autre tendance. En effet, l'année dernière, les villes européennes ont enregistré une hausse de 2,7 % des prix du haut de gamme, dépassant les destinations ensoleillées (-0,1 %) et montagnardes (2,2 %) pour la première fois depuis la pandémie.

3. LES OBJETS DE COLLECTION STAGNENT

Selon notre analyse des objets de collection de luxe, la valeur d'un panier de 10 actifs de premier ordre a baissé, en moyenne, de 3,3 % en 2024. Le marché de l'art a sous-performé, avec des valeurs en baisse de 18,3 %. Le vin et

le whisky ont également reculé. Ainsi, notre indice global du luxe passe en négatif. Nous remarquons néanmoins des perspectives de croissance importantes sur le marché des objets de collection.

4. LE GRAND TRANSFERT DE CAPITAUX S'ACCÉLÈRE

Bien que les baby-boomers contrôlent toujours la majeure partie du patrimoine mondial, le transfert vers les jeunes générations est indéniable. L'enquête Next Generation de cette année et l'étude Knight Frank 150 menée auprès des family offices soulignent toutes deux les priorités futures en matière de patrimoine et d'investissement. L'administration américaine s'est détournée de l'ESG, mais nous pensons que l'intérêt pour l'investissement écoresponsable et raisonné va continuer de croître au fur et à mesure que les jeunes générations s'imposent.

5. QUATRE FAMILY OFFICES SUR DIX SOUHAITENT DÉVELOPPER LEUR PORTEFEUILLE IMMOBILIER

Les volumes d'investissement baissent fortement par rapport au pic de 2021, mais la convergence des capitaux privés vers l'immobilier se confirme.

Alors que la propriété immobilière directe représente déjà 22,5 % du portefeuille type d'un family office, plus de quatre sur dix envisagent d'augmenter cette part au cours des 18 prochains mois. Le living sector (résidentiels gérés), la logistique et le résidentiel de luxe représentent les secteurs prisés.



KATE EVERETT-ALLEN
Responsable de la
recherche résidentielle
européenne

Dans chacune des 18 éditions précédentes du *Wealth Report*, grande était la tentation de définir le paysage de l'investissement comme inédit en matière de volatilité et de risque. Les deux premiers mois de l'année 2025 ont suivi le même scénario. En effet, le modèle annoncé de perturbation de l'IA a lui-même subi des turbulences, le pouvoir géopolitique semble se déplacer plus vite que jamais et les choix de placement des investisseurs évoluent à un rythme record face aux risques de formation de bulles sur les marchés financiers.

Cependant, si les droits de douane risquent de freiner l'expansion économique et de compliquer la question de l'inflation, la plupart des économistes prévoient une nouvelle année de croissance du PIB mondial relativement saine. Elle pourrait même dépasser la croissance des deux dernières années. Bien que l'inflation ne soit pas encore maîtrisée dans les pays développés, les experts s'accordent à dire que les taux vont désormais baisser peu à peu.



TÉLÉCHARGEZ
THE WEALTH
REPORT 2025 POUR
ACCÉDER À L'ANALYSE COMPLÈTE

L'Europe en chiffres

Tour d'horizon des statistiques essentielles qui influencent le paysage européen du patrimoine et de l'investissement immobilier

2,5 %

Variation moyenne des prix sur les marchés résidentiels européens haut de gamme en 2024

19 m²

Surface haut de gamme accessible à l'achat pour 1 M\$ à Monaco

69 798

Population fortunée* en Allemagne en 2024 : le nombre le plus élevé d'Europe, mais seulement 1/12 de l'effectif des États-Unis

4,8 %

Augmentation prévue du nombre d'individus au patrimoine supérieur à 10 M\$ en Europe entre 2024 et 2028

3 %

Prévision de croissance des prix du haut de gamme à Genève en 2025, le marché européen en tête des huit analysés

7 M\$

Budget requis pour l'acquisition d'un appartement avec trois chambres dans le quartier prisé de Jerónimos à Madrid

33 %

Proportion de family offices interrogés ayant leur siège en Europe

4,8

Nombre moyen de résidences détenues par les family offices en Europe

5 %

Variation sur 12 mois de la valeur des vignobles italiens Barolo et Brunello di Montalcino, les plus performants sur le continent européen en 2024

8,9 %

Variation annuelle des prix du haut de gamme à Corfou, le marché européen le plus performant selon l'indice Prime International Residential Index en 2024

* Personnes avec un patrimoine ≥ 10 M\$

Croissance du patrimoine mondial

Le Wealth Sizing Model de Knight Frank

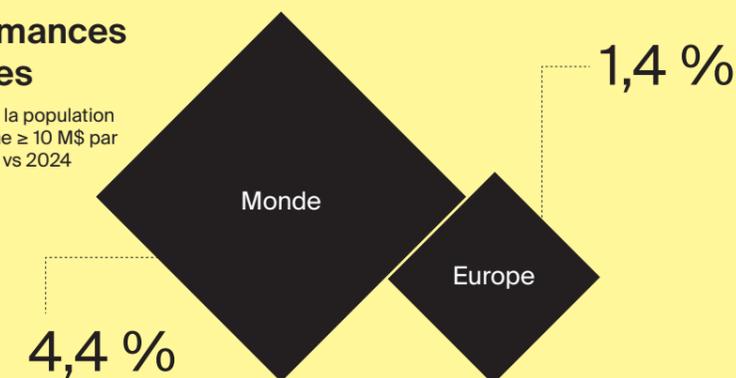
En 2024, l'Europe se situe derrière la moyenne internationale. Le nombre de personnes au patrimoine supérieur à 10 M\$ a augmenté de 1,4 %, contre 4,4 % au niveau mondial.

L'Europe va voir sa population fortunée augmenter de 4,8 % d'ici à 2028, une tendance freinée par la croissance économique, les réglementations et les tensions géopolitiques en cours.

Cela n'empêchera pas le Vieux Continent de rester le troisième pôle de richesse mondial d'ici à 2028, avec 359 624 personnes au patrimoine supérieur à 10 M\$. Seules l'Amérique du Nord et l'Asie lui feront de l'ombre.

Performances passées

Évolution de la population au patrimoine ≥ 10 M\$ par région 2023 vs 2024



POPULATION FORTUNÉE EN EUROPE PAR PAYS		
	Population au patrimoine ≥ 10 M\$ en 2024	Part de la population mondiale au patrimoine ≥ 10 M\$
Allemagne	69 798	3,0 %
Royaume-Uni	55 667	2,4 %
France	51 254	2,2 %
Italie	41 080	1,8 %
Espagne	21 275	0,9 %
Suisse	14 307	0,6 %
Belgique	13 973	0,6 %
Pays-Bas	7 315	0,3 %
Suède	7 133	0,3 %
Autriche	5 168	0,2 %

Le passé, le présent, l'avenir

	10 M\$ et + 2023	2024	2028*	% de variation 2024-2028*	100 M\$ et + 2024
Afrique	18 629	19 496	22 964	17,8 %	1 464
Asie	814 133	854 465	928 722	8,7 %	33 084
Europe	338 366	343 176	359 624	4,8 %	16 268
Amérique latine	56 205	57 036	62 571	9,7 %	2 413
Moyen-Orient	46 199	47 437	50 813	7,1 %	4 696
Amérique du Nord	922 247	970 401	1 026 684	5,8 %	44 218
Australasie	47 521	49 367	51 983	5,3 %	1 918
Monde	2 243 300	2 341 378	2 503 361	6,9 %	104 060

Source : Knight Frank Research * Prévission

Génération fortunée

L'enquête Next Generation Survey de Knight Frank, étude mondiale inédite menée auprès de 1 788 personnes fortunées âgées de 18 à 35 ans, offre de nouvelles perspectives sur les priorités et les préférences de la nouvelle génération fortunée. Quelques-unes des principales conclusions sont résumées ci-dessous.

TRAVAIL

- La distance résidence-travail est plus faible chez les personnes interrogées aux revenus les moins élevés, tandis qu'elle dépasse 75 km pour les plus hauts revenus et 200 km pour plus de 15 % des personnes qui gagnent plus d'un million de dollars.
- Les hauts revenus travaillent souvent à distance et poursuivent des carrières internationales. S'ils recevaient une somme importante, près de la moitié d'entre eux la dépenseraient en expériences plutôt qu'en biens matériels. L'industrie du luxe s'est donc adaptée, en proposant des excursions de shopping haut de gamme et des expériences de voyage soigneusement élaborées. Les individus à hauts revenus accordent une importance majeure aux expériences liées à la santé et au bien-être.

MODE DE VIE

- L'immobilier haut de gamme reste inaccessible pour certaines personnes. Si 70 % d'entre elles sont propriétaires, la location est très prisée par celles qui gagnent entre 500 000 et 1 000 000 \$, en raison de leur mobilité et de leur situation financière.
- Les taux d'intérêt sont cruciaux pour les jeunes acquéreurs fortunés, qui adaptent leur budget d'achat immobilier en conséquence.

INVESTISSEMENTS

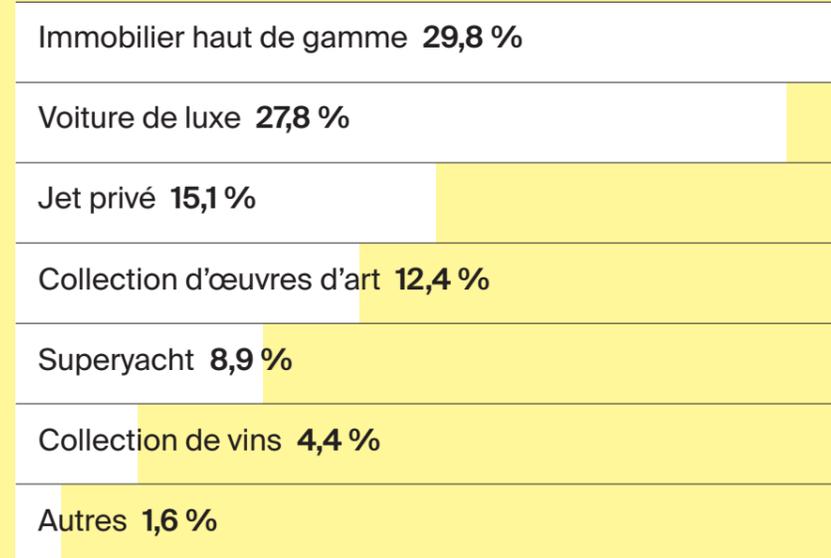
- Les cryptomonnaies, le capital-risque ou les œuvres d'art se font une belle place. Toutefois, la jeune génération fortunée s'intéresse toujours au trio classique actions, obligations et autres.

81 %

des personnes interrogées déclarent qu'elles ont la possibilité de travailler à distance

Immobilier haut de gamme en tête

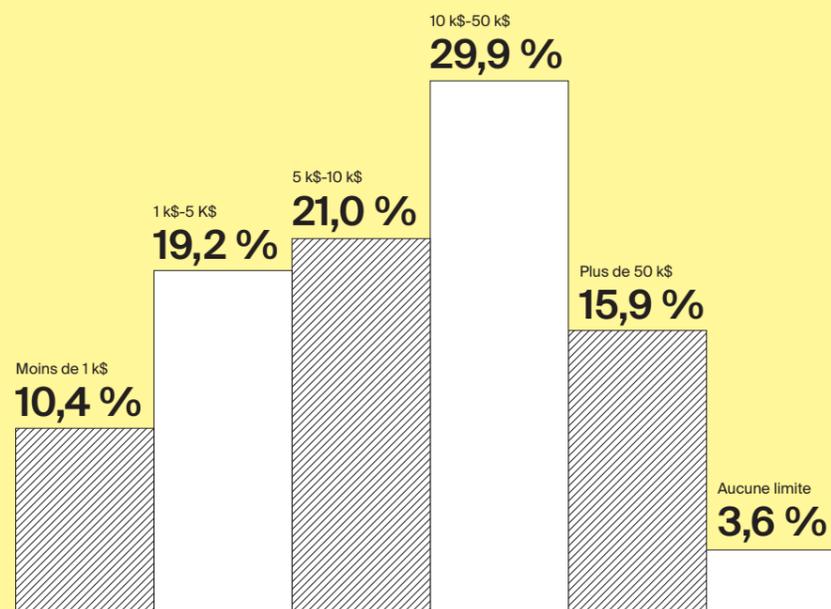
L'immobilier se place en tête de liste des actifs de luxe pour la nouvelle génération (% des personnes interrogées)



Source : Knight Frank Research

Habitudes d'achat

Prix auquel les sondés de la nouvelle génération préfèrent acheter en personne plutôt qu'en ligne (% des sondés)



Source : Knight Frank Research

immobilier et liquidités, qui restent les voies d'investissement les plus populaires pour tous les niveaux de revenu.

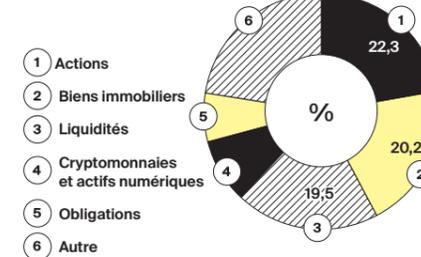
MAÎTRISE DU NUMÉRIQUE

- Bien que les articles de grande valeur, tels que les montres Rolex ou les sacs à main Louis Vuitton, se vendent souvent en ligne, la jeune génération préfère acheter en personne des biens situés entre 10 000 et 50 000 \$.

Gestion des actifs

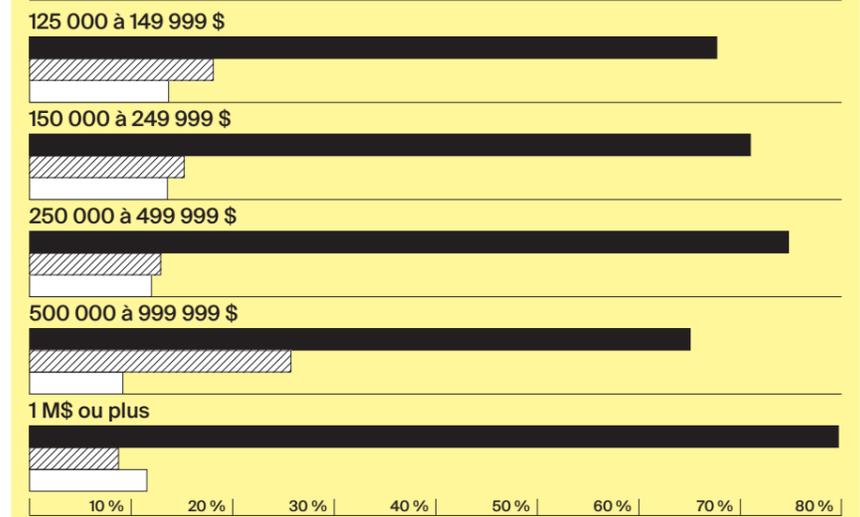
% des personnes interrogées selon leur priorité d'investissement dans un actif (par genre)

GLOBAL



Importance de la propriété

% de sondés de la nouvelle génération actuellement propriétaires, locataires ou vivant chez leurs parents (selon le revenu)



Source : Knight Frank Research

« Digital nomad sevrage »

Une nouvelle espèce de voyageurs, équipés d'un ordinateur portable, transforme peu à peu les plus belles villes du monde, ce qui appelle à un renforcement des réglementations et à une réévaluation de la mobilité mondiale

Les habitants de villes côtières comme Barcelone, Venise et Lisbonne sont confrontés à l'afflux de « digital nomads », qui a fait grimper les prix de l'immobilier et, selon certains, altéré l'authenticité des lieux. Si les partisans de cette tendance affirment qu'elle génère de l'activité économique et apporte des idées nouvelles, certains déplorent la mutation de leur ville.

Sergio Rebelo, professeur à l'université Northwestern, aux États-Unis, remarque que des villes comme Lisbonne doivent réussir à accueillir de nouveaux résidents tout en préservant leur caractère. Pendant la pandémie, les gouvernements ont rivalisé pour attirer les « digital nomads », qui créent des emplois et de l'activité économique, mais génèrent un risque de flambée immobilière.

Ce professeur suggère de réaménager les villes pour rapprocher les lieux de travail des zones résidentielles, en donnant Paris comme exemple. Au XIXe siècle, la capitale française s'est axé sur les loisirs, selon des règles de zonage strictes, tandis que les banlieues se sont développées pour qu'il soit possible d'y vivre et d'y travailler agréablement.

Les gouvernements européens pourraient instaurer des politiques visant à transformer les immeubles de bureaux en habitations et encourager les entreprises à rapprocher leurs bureaux des lieux de résidence. Sergio Rebelo estime que, à court terme, la solution consisterait à taxer les plus-values sur les ventes immobilières.

Les gouvernements ont essayé diverses méthodes pour compenser l'impact des résidents étrangers : augmentation de l'offre de logements, mise en œuvre de réglementations sur l'accès des étrangers à la propriété, etc.

Le Portugal, l'Espagne et la Thaïlande ont durci leur politique à l'égard des « digital nomads ». Le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Suisse et le Danemark ont limité l'accès des étrangers à la propriété. D'autres pays ont instauré des taxes pour réguler les flux touristiques, notamment des taxes d'entrée et de sortie, des taxes journalières et des taxes de séjour. Toutefois, les données indiquent que les efforts déployés n'ont eu que peu d'impact à ce jour.

Aperçu des dispositifs européens et des mesures d'incitation accessibles aux travailleurs sans attache...

Portugal

Visa « digital nomad » octroyé pour un maximum d'un an, avec un revenu minimal requis de 3 040 € par mois.

Croatie

Nouveau permis de séjour « digital nomad » pour un maximum d'un an, destiné aux citoyens non européens.

Espagne

Lancement d'un visa « digital nomad » dans le cadre de la loi Startup, permettant des séjours allant jusqu'à cinq ans, avec des allègements fiscaux.

Grèce

Visa « digital nomad » pour une durée maximale de 12 mois, avec prolongation possible et un revenu minimal requis de 3 500 € par mois.

TÉLÉCHARGEZ LE RAPPORT PRINCIPAL POUR LIRE L'ARTICLE COMPLET.

Informations exactes en janvier 2025

Meilleures performances

Détails des résultats européens du Prime International Residential Index

En 2024, les marchés immobiliers européens haut de gamme ont enregistré une croissance modeste de leurs prix. L'année s'est placée sous le signe du retour à la normale, avec la dissipation des derniers effets de la pandémie et un retour des stocks à leur niveau de 2019. Les prix du haut de gamme ont augmenté de 2,5 %, en moyenne, sur les 12 mois.

DES ACQUÉREURS EN POSITION DE FORCE

Depuis la fin de l'année 2022, le pouvoir passe lentement des vendeurs aux acquéreurs, en raison de l'impact des hausses de taux. Au cours des 12 derniers mois, le pouvoir de négociation des acquéreurs s'est encore accru,

en raison du ralentissement de la demande. Cela s'explique en partie par le coût plus élevé de la dette, ainsi que par l'augmentation de l'offre de résidences. Sur plusieurs marchés, cette offre a augmenté progressivement en 2024.

UNE DOMINATION DU SUD

L'Europe du Sud est sortie du lot, avec Corfou (8,9 %), Porto (6,8 %) et Lucques (6,2 %) en tête des marchés les plus dynamiques. Parmi les dix premières destinations européennes en croissance, huit se trouvent en Espagne, au Portugal, en Italie et en Grèce.

LE RENOUVEAU DES VILLES

Si, au niveau mondial, les marchés de la villégiature affichent de meilleures performances que les villes, l'Europe affiche une autre tendance. En effet, l'année dernière, les villes européennes ont enregistré une hausse de 2,7 % des prix du haut de gamme, dépassant les destinations ensoleillées (-0,1 %) et montagnardes (2,2 %) pour la première fois depuis la pandémie.

LA PRUDENCE SUR LE MARCHÉ SUPER-PRIME

À l'instar de nombreux marchés super-prime (≥ 10 M\$) à travers le monde, l'année 2024 a connu un ralentissement des ventes européennes dans ce secteur. En France, en Suisse et dans d'autres destinations prisées, ce type de ventes a reculé : certains acheteurs potentiels ont choisi de commencer par louer, signe d'une prudence accrue dans le haut de gamme du marché. Genève fait exception à cette tendance, avec 57 ventes super-prime annuelles réalisées en septembre 2024, contre 54 l'année précédente.

PERSPECTIVES

Malgré une croissance relativement modeste de 1,7 % par rapport aux autres régions du monde, l'Europe reste inégalée en matière de transparence du marché, d'attrait culturel, de sécurité et de mode de vie. Elle continue à attirer les acheteurs de biens immobiliers haut de gamme. Outre ces facteurs, une fiscalité favorable attire certains acquéreurs vers l'Italie, Monaco et la Suisse.



CONSULTEZ L'ANALYSE COMPLÈTE DU PIRI EN LIGNE

PIRI 100 : résultats européens

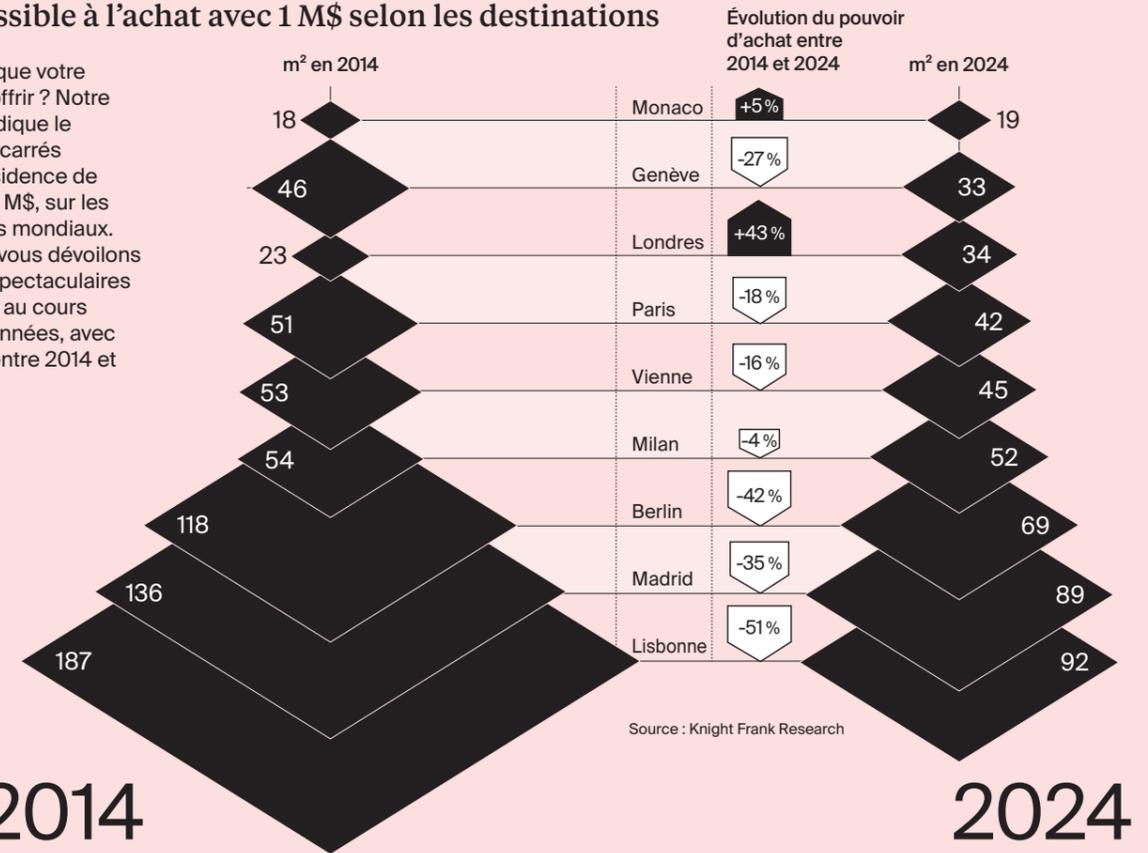
% de variation annuelle des prix des résidences haut de gamme, 2024

DESTINATION	VARIATION ANNUELLE EN %
Corfou	8,9 %
Porto	6,8 %
Lucques	6,2 %
Val d'Isère	6,0 %
Prague	5,8 %
Algarve	5,6 %
Madrid	5,5 %
Lisbonne	5,3 %
Florence	5,2 %
Marbella	4,8 %
Saint-Moritz	4,5 %
Zurich	4,4 %
Barcelone	4,4 %
Oslo	4,1 %
Majorque	4,0 %
Dublin	3,9 %
Méribel	3,8 %
Milan	3,5 %
Bucarest	2,3 %
Genève	2,0 %
Courchevel 1850	2,0 %
Lausanne	2,0 %
Gstaad	2,0 %
Lac de Côme	1,8 %
Oxford	1,6 %
Venise	1,5 %
Verbier	1,1 %
Berlin	1,1 %
Rome	0,9 %
Paris	0,8 %
Ibiza	0,7 %
Stockholm	0,6 %
Monaco	0,4 %
Édimbourg	0,4 %
Chamonix	0,0 %
Sardaigne	0,0 %
Jersey	0,0 %
Francfort	-0,1 %
Londres	-1,0 %
Megève	-2,0 %
Saint-Tropez	-2,0 %
Vienne	-2,6 %
Provence	-3,6 %
Saint-Jean-Cap-Ferrat	-5,0 %
Cannes	-6,0 %

Sources : Knight Frank Research, Macrobond
Remarques : Les variations de prix, mesurées en devise locale, couvrent la période décembre 2023-décembre 2024, sauf indication contraire. Statistiques jusqu'au T3 2024 pour Barcelone, Berlin, Édimbourg, Francfort, Genève, Oxford, Stockholm, Vienne et Zurich.

Surface accessible à l'achat avec 1 M\$ selon les destinations

Envie de savoir ce que votre budget peut vous offrir ? Notre pagode des prix indique le nombre de mètres carrés accessibles, en résidence de luxe typique, pour 1 M\$, sur les principaux marchés mondiaux. Cette année, nous vous dévoilons les changements spectaculaires du pouvoir d'achat, au cours des dix dernières années, avec une comparaison entre 2014 et aujourd'hui.



Toujours Provence Le Luberon, France

*Croissance des prix des résidences haut de gamme sur cinq ans, jusqu'au T4 2024 **Étude sur 12 mois jusqu'au T3 2024, sur toutes les destinations prisées

Indice Knight Frank sur les investissements dans l'art et les objets de luxe (KFLII) T4 2024

	% DE VARIATION SUR 12 MOIS	% DE VARIATION SUR 5 ANS	% DE VARIATION SUR 10 ANS
KFLII	-3,3	21,4	72,6
SACS À MAIN	2,8	34,0	85,5
BIJOUX	2,3	20,2	33,5
PIÈCES DE MONNAIE	2,1	23,6	47,5
MONTRES	1,7	52,7	125,1
VOITURES	1,2	29,5	58,9
DIAMANTS DE COULEUR	-2,2	4,8	3,8
MOBILIER	-2,8	60,5	140,9
WHISKY	-9,0	-9,9	191,7
VIN	-9,1	8,3	37,4
CEUVRES D'ART	-18,3	1,9	54,0

Sources : Compilation réalisée par Knight Frank Research à partir de données provenant de Art Market Research, Fancy Color Research Foundation, HAGI, Rare Whisky 101 et Liv-ex
Remarques : Toutes les données incluent le T4 2024, à l'exception des diamants de

couleur (T3). L'indice KFLII est une moyenne pondérée de la performance des actifs individuels. Contactez liam.bailey@knightfrank.com pour connaître la méthodologie complète.

Dans le contexte d'une envolée des marchés financiers en 2024, l'indice Knight Frank sur les investissements dans l'art et les objets de luxe (KFLII) a chuté de 3,3 %, laissant les collectionneurs et les investisseurs évoluer dans un paysage en mutation, où la rareté ne garantit plus les rendements

Ajustement majeur sur le luxe

En 2024, cinq des dix secteurs des objets de collection ont enregistré une croissance. Les sacs à main sont en tête, avec 2,8 %, tandis que les voitures de collection affichent une croissance étonnante de 1,2 %, après un marché baissier. Malgré une croissance modeste, le marché des sacs à main s'est montré vigoureux, notamment grâce à la hausse de la valeur du Birkin en cuir noir Togo d'Hermès sur le marché secondaire.

Les beaux-arts, le vin et le whisky sont les secteurs les plus faibles. L'art a diminué de 18,3 %, inversant la croissance à deux chiffres de 2023. Dans l'ensemble, l'indice Knight Frank sur les investissements dans l'art et les objets de luxe (KFLII) a chuté de 3,3 %, ce qui témoigne d'un paysage en mutation, où la rareté ne garantit plus les rendements.

Le secteur du luxe a mieux résisté à la crise financière mondiale que les investissements financiers, mais les actions ont enregistré des rendements plus élevés ces dernières années.

Les investisseurs ont désormais besoin de raisons convaincantes d'investir dans le luxe : le plus souvent, le plaisir de la propriété les attire davantage que l'investissement.

L'essor des marketplaces en ligne a modifié le paysage du luxe. Elles ont renforcé la transparence et élargi la définition des objets de collection de luxe, qui incluent maintenant les NFT, les baskets rares et les cartes Pokémon. Ce foisonnement a étendu le marché, mais aussi la concurrence dans les investissements.

Les vins de prestige, en baisse de 9,1 %, ont été affectés par l'évolution des modes de consommation et par des prix gonflés au cours d'une période haussière liée à la COVID.

Chez Liv-ex, Tom Burchfield remarque que le marché avait besoin d'une correction en raison de stocks excédentaires et d'un mauvais alignement des prix de vente. Le whisky rare, en baisse de 9 % en 2024, a reculé de 19,3 % par rapport à son pic de 2022.

Les objets de collection de luxe à long terme se sont montrés rentables pour les investisseurs. En effet, un investissement de 1 M\$ en 2005 a pu atteindre 5,4 M\$ en 2024, contre 5 M\$ sur le S&P 500. Toutefois, l'essentiel de cette croissance s'est concentré en début de période.

« Le secteur du luxe a mieux résisté à la crise financière mondiale que les investissements financiers mais, ces dernières années, les actions ont enregistré des rendements plus élevés. »



Décrite comme le Saint-Graal des montres, une Patek Philippe Grandmaster Chime 6300 appartenant à la légende hollywoodienne Sylvester Stallone s'est vendue pour 5,4 M\$ chez Sotheby's en juin.



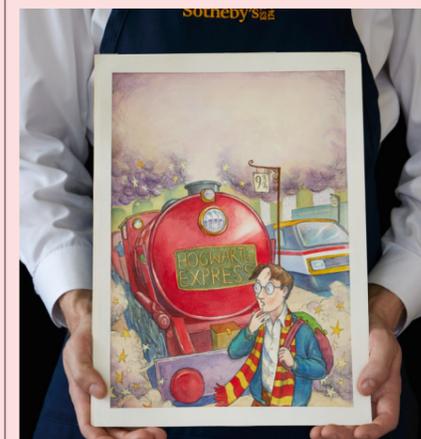
La Dynasty Collection, constituée de six baskets Air Jordan portées par la légende du basketball Michael Jordan lors des matchs décisifs de ses six championnats de la NBA, a atteint 8 M\$ chez Sotheby's en février.



Les souliers rouges portés par Judy Garland dans *Le Magicien d'Oz* ont atteint un record pour un objet appartenant à l'histoire du cinéma : 28 M\$, lors de la vente aux enchères chez Heritage Auctions, en décembre.



Lors d'une vente aux enchères de Sotheby's, en juin, la couverture originale de Thomas Taylor pour *Harry Potter à l'école des sorciers*, de JK Rowling, a trouvé un acquéreur pour 1,9 M\$: un nouveau record pour les objets de cette saga.



Premier exemplaire sur les 56 exemplaires fabriqués, cette Ferrari 250 GT SWB California Spyder de Scaglietti datant de 1960 a atteint 17 M\$ chez RM Sotheby's, en août, pour sa première mise en vente publique.



La banane scotchée de Maurizio Cattelan a conquis la une des journaux et les enchérisseurs en dépassant les 6 M\$ chez Sotheby's en novembre.



Le célèbre collier de diamants lié à l'affaire du collier de la reine, qui a contribué à la chute de Marie-Antoinette, s'est vendu pour 4,8 M\$ chez Sotheby's en novembre.

Le temps des vignes

La consommation mondiale de vin a diminué de 12 % depuis 2007, avec une production en baisse de 20 % en 20 ans. Les vignobles européens maintiennent des prix élevés, notamment les régions françaises AOC comme le Bordelais et la Bourgogne, ainsi que la Toscane et le Piémont pour l'Italie.

Avec l'impact du changement climatique sur les rendements et la qualité, les producteurs doivent élaborer de nouveaux cépages et adopter des pratiques écoresponsables. Des régions comme la Loire et le Beaujolais bénéficient d'un meilleur climat, tandis que le Portugal connaît une nouvelle utilisation de ses terres pour y stocker le carbone.



Royaume-Uni

8 Essex	+20%
120 000 \$/ha	
400 hectares	
2 millions de bouteilles	
9 Kent et Sussex	0%
110 000 \$/ha	
2 600 hectares	
13 millions de bouteilles	

Espagne

12 Rioja	0%
80 000 \$/ha	
63 500 hectares	
350 millions de bouteilles	

X Classement selon le prix en \$/ha

X % % de variation sur 12 mois de la valeur des vignobles

Italie

1 Barolo	+5%	5 Brunello di Montalcino	+5%
2 080 000 \$/ha		910 000 \$/ha	
1 254 hectares		1 200 hectares	
14 millions de bouteilles		7 millions de bouteilles	
6 Bolgheri	+3%	7 Chianti Classico	+3%
810 000 \$/ha		180 000 \$/ha	
1 100 hectares		9 800 hectares	
6 millions de bouteilles		35 millions de bouteilles	

France

2 Bordeaux : Margaux	-4%	3 Bourgogne : Côte de Nuits	0%	4 Champagne	+2%
1 250 000 \$/ha		1 090 000 \$/ha		1 040 000 \$/ha	
1 530 hectares		660 hectares		34 200 hectares	
9 millions de bouteilles		4 millions de bouteilles		300 millions de bouteilles	
10 Côtes de Provence	0%	11 Loire	+5%	13 Côtes du Rhône	-10%
100 000 \$/ha		90 000 \$/ha		30 000 \$/ha	
20 000 hectares		57 000 hectares		32 000 hectares	
123 millions de bouteilles		400 millions de bouteilles		400 millions de bouteilles	

Sources : Knight Frank, Bayleys, Chile Investments, Contacto Propiedades, Douglas Elliman, Janssens Knight Frank, Rimontgó, Vintroux Real Estate
Remarque : Le prix par hectare de vigne, donné à titre indicatif, peut varier considérablement d'un vignoble à l'autre, au sein d'une même zone ou région

Le Knight Frank 150

Notre enquête menée auprès de 150 family offices révèle que les investisseurs souhaitent accroître leur exposition à l'immobilier : pour eux, ce secteur permet à la fois un potentiel de croissance et la préservation du patrimoine

33 %

Proportion de family offices interrogés ayant leur siège en Europe

Principaux constats :

En novembre et décembre 2024, nous avons interrogé 150 family offices (FO) dans le monde, dont 33 % avaient leur siège en Europe. Ils gèreraient un portefeuille moyen d'actifs de 560 millions de dollars pour un total de 84 milliards de dollars.

PRIORITÉS

L'immobilier occupe une place importante dans les portefeuilles des FO, l'investissement direct occupant la troisième position. Les investissements immobiliers visent principalement la croissance et la plus-value du capital (42 %), la préservation du patrimoine (23 %) et la génération de revenus (19 %). Au cours des 18 derniers mois,

28 % des FO ont augmenté la part allouée à l'immobilier, alors que 44 % prévoient de le faire au cours des 18 prochains mois.

PROPRIÉTÉS RÉSIDENTIELLES PRIVÉES

Près des deux tiers des FO gèrent des propriétés résidentielles familiales privées, principalement pour l'utilisation familiale et l'héritage (44 %), la préservation du capital (29 %) et la diversification (20 %). En moyenne, ces FO ont 4,7 logements sous leur responsabilité. Environ 25 % des FO avec des portefeuilles actifs de résidences familiales envisagent d'acquérir des biens immobiliers au cours des 18 prochains mois.

SECTEURS IMMOBILIERS PRISÉS

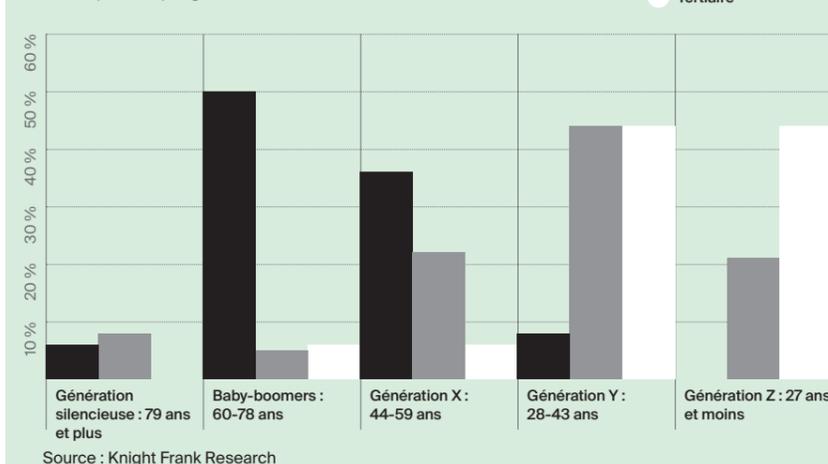
Les secteurs immobiliers les plus demandés sont le living sector ou résidentiels gérés (14 %), l'industrie/la logistique (13 %) et le résidentiel de luxe (12 %).

GÉNÉRATIONS AUX COMMANDES

Les baby-boomers sont à la tête de 50 % des FO, contre 36 % pour la génération X. La génération Y prend peu à peu le relais, en participant à 58 % des FO. Parmi eux, 47 % ont constaté un certain changement stratégique et 18 % des changements importants.

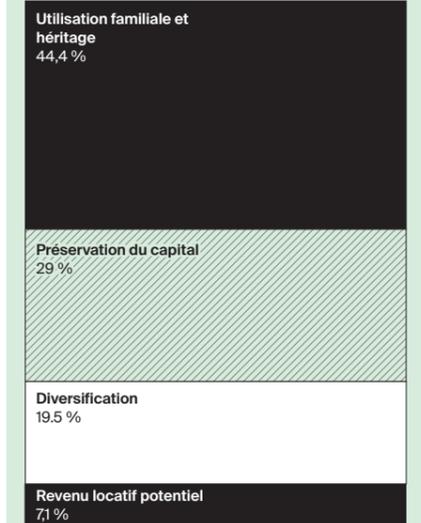
Génération aux commandes

Les baby-boomers dominent la prise de décision principale, mais les générations X et Y s'imposent progressivement



Facteurs de conservation d'un portefeuille résidentiel privé

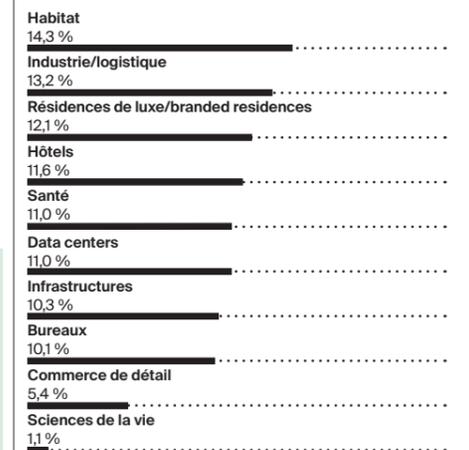
La gestion des propriétés résidentielles familiales privées repose sur quatre facteurs essentiels, avec l'usage familial et l'héritage en tête



Source : Knight Frank Research

Secteurs immobiliers prisés

Les family offices s'intéressent à de nouvelles possibilités d'investissements immobiliers, dominées par les living sectors (résidentiels gérés), la logistique, le résidentiel de luxe et l'hôtellerie



Source : Knight Frank Research

44 %

Part de family offices souhaitant accroître leurs investissements directs dans l'immobilier au cours des 18 prochains mois

CONSULTEZ LES RÉSULTATS COMPLETS DE L'ÉTUDE EN LIGNE

*Nous sommes là pour vous faire découvrir
des investissements potentiels dans le
monde entier.*

*N'hésitez pas à contacter notre équipe pour
discuter de vos objectifs et de vos stratégies
pour l'année à venir.*

Contacts

Questions sur l'immobilier

Paddy Dring
Coresponsable du bureau privé
+44 20 7861 1061
paddy.dring@knightfrank.com

Questions sur nos Etudes

Liam Bailey
Responsable de la Recherche
mondiale
+44 20 7861 5133
liam.bailey@knightfrank.com

Nos bureaux privés

LONDRES • NEW YORK • DUBAI • SINGAPOUR • HONG KONG • MONACO

Your Partners in Property

Avertissement

© 2025. Tous droits réservés.

Ce document, proposé uniquement à titre d'information générale, ne présente pas de caractère certain et ne doit pas servir à prendre une quelconque décision. Malgré les critères très stricts appliqués à la préparation des informations, analyses et opinions présentées, Knight Frank LLP décline toute responsabilité en cas de perte ou de dommage résultant de l'utilisation ou de la prise en compte du contenu de ce document, ou du recours à celui-ci. Nous n'offrons aucune garantie expresse ni implicite quant à l'exactitude du contenu. Cette publication ne reflète pas nécessairement le point de vue de Knight Frank. Les informations peuvent provenir de personnes tierces sans avoir été vérifiées. Les lecteurs ne doivent pas prendre de mesures, ni en omettre, d'après les informations contenues dans cette publication.

Dans le cadre de la préparation de cette publication, Knight Frank n'implique ni n'établit aucune relation de clientèle, de conseil, financière ou professionnelle. Aucun service de conseil, financier ou autre n'est donné par Knight Frank ou toute autre personne. En particulier, Knight Frank LLP n'est pas autorisé par la Financial Conduct Authority à entreprendre des activités réglementées (autres qu'une activité limitée d'intermédiation en assurance liée à la gestion immobilière).

La reproduction, le stockage dans un système d'archivage ou la transmission de toute partie de ce document sont interdits sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans l'autorisation écrite préalable de Knight Frank, y compris, dans le cas d'une reproduction, sans l'approbation écrite préalable de Knight Frank concernant la forme et le contenu spécifiques dans lesquels il apparaît.

Knight Frank LLP est membre d'un réseau international de sociétés indépendantes qui peuvent utiliser le nom et/ou les logos « Knight Frank » dans leur raison sociale. Aucune entité « Knight Frank » n'agit en tant qu'agent, ni n'a le pouvoir de représenter, de lier ou d'obliger de quelque manière que ce soit une autre entité « Knight Frank ». Cette publication est compilée à partir d'informations provenant de diverses sources, dont Knight Frank LLP, ses filiales directes au Royaume-Uni et un réseau d'entités ou de cabinets distincts et indépendants offrant des services immobiliers à l'étranger. Cet ensemble est généralement connu sous le nom de « réseau mondial Knight Frank ». Chaque entité ou cabinet du réseau mondial Knight Frank est une entité juridique distincte et indépendante. Sa propriété et sa gestion sont distinctes de celles de tout autre cabinet ou entité, que ses activités se déroulent sous le nom de Knight Frank ou non. Le cas échéant, les références à Knight Frank incluent le réseau mondial Knight Frank. Knight Frank LLP est une société à responsabilité limitée enregistrée en Angleterre sous le numéro OC305934, dont le siège social est situé au 55 Baker Street, Londres W1U 8AN, où une liste des noms des membres peut être consultée.