

2026

LUXURY OUTLOOK®

Switzerland

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



Sommaire

6 Test d'endurance

Pourquoi l'immobilier de luxe surpasse-t-il le marché mondial de l'immobilier ?

22 Chiffres clés

Enseignements clés issus de l'enquête menée auprès des agents Sotheby's International Realty® de 2026, de l'achat de résidences secondaires à la hausse du nombre d'acheteurs milléniaux.

32 Retours de stock

Une augmentation des niveaux de l'offre de logements aux États-Unis apporte de nouvelles opportunités aux acheteurs.

42 Le défi est lancé

Comment les événements sportifs internationaux peuvent avoir un impact sur les prix des propriétés de luxe, et ce qui garantit un succès à long terme.

52 Immobilier multigénérationnel

De plus en plus d'acheteurs de logements recherchent des propriétés pour accueillir les membres de leur famille de tous âges, pour passer du temps ensemble et construire une richesse générationnelle.

64 Vies privées

Les designers, les agents et les nouvelles technologies répondent aux principales préoccupations des acheteurs d'immobiliers de luxe.

70 Index des biens immobiliers

En savoir plus sur les logements présentés dans ce rapport.

72 Bibliographie

Une compilation des sources citées dans cette édition.

Recto et verso :
Un nouveau sanctuaire résidentiel dédié au bien-être à Austin, au Texas, intègre des éléments naturels à son design paisible.

Ci-dessus : Une maison de cinq étages dans le quartier historique de Beacon Hill, Boston, Massachusetts, rénovée avec des finitions élégantes.

À droite : Un domaine de 7 hectares au cœur du quartier de Buckhead à Atlanta, en Géorgie.

Photos : Kuper Sotheby's International Realty (couverture) ; Gibson Sotheby's International Realty (ci-dessus) ; Atlanta Fine Homes Sotheby's International Realty (à droite).



Introduction

Le conte de deux économies

A. Bradley Nelson, directeur marketing de Sotheby's International Realty, présente le rapport 2026 Luxury Outlook.



La dernière édition de notre rapport fournit des informations sur les tendances et les évolutions qui affectent le marché de l'immobilier de luxe mondial. Surpassant les biens immobiliers traditionnels en 2025, tant en termes de ventes qu'en termes de valeur accrue,¹ nous prévoyons que l'immobilier de luxe poursuivra cette trajectoire en 2026.

Le rapport dévoile également qu'il existe effectivement deux marchés immobiliers, le marché du luxe et le marché global, qui fonctionnent différemment. Ce phénomène est observé non seulement dans l'immobilier, mais également dans les secteurs bancaire, financier et même aérien, où Delta Air Lines concentre sa croissance dans le secteur haut de gamme, comme le rapporte le Wall Street Journal en octobre 2025.² La résilience du marché de l'immobilier de luxe reflète une base

économique premium qui offre une plus grande stabilité contre l'instabilité.

Nos recherches démontrent également que les acheteurs de biens immobiliers de luxe sont moins limités par les facteurs géographiques et macroéconomiques que les autres acheteurs. La création durable de richesses par le biais d'investissements immobiliers et d'actions continue d'être un moteur clé des marchés internationaux du luxe. Une bonne nouvelle de 2025, qui augure bien pour le marché de l'immobilier de luxe en 2026, est que les niveaux de stock sont revenus à ceux d'avant la pandémie. Un marché immobilier équilibré est plus sain et plus durable, avec plus d'options pour les acheteurs de logements.

Pour répondre à l'évolution des conditions du marché, les vendeurs et les acheteurs de logements doivent envisager « l'avantage du premier arrivé », être les premiers à agir de manière décisive lorsque des opportunités se présentent ou changent. Cela est souvent observé dans les projets de développement qui sont les premiers à ajuster leurs prix. Ces projets profitent souvent d'une dynamique et attirent plus d'offres, ce qui entraîne le développement à devenir le plus en vogue du marché.

Pour les vendeurs de logements, cela signifie fixer des prix de manière réaliste plutôt que de manière opportuniste et prendre en compte l'impact négatif potentiel des coûts de portage s'ils décident d'attendre un an ou deux pour vendre.

Pour les acheteurs, « l'avantage du premier arrivé » peut signifier agir rapidement lorsqu'une opportunité unique en une génération se présente. Dans le West Village de New York, un penthouse a récemment été mis

sous contrat pour 87,5 millions USD avec Nikki Field de Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage, représentant l'acquéreur. La résidence devrait être finalisée vers le début de 2027 et marquera une opération record pour le centre-ville de Manhattan.³

Au-delà de la dynamique du marché, le rapport de cette année examine les forces plus larges qui influencent les décisions dans l'immobilier de luxe. Nous analysons comment les orientations politiques et économiques influencent le segment haut de gamme des marchés de l'immobilier résidentiel, l'influence croissante des cryptomonnaies, la fluctuation des stocks aux États-Unis et sur les marchés mondiaux, ainsi que la manière dont les événements sportifs mondiaux majeurs peuvent avoir un impact durable sur les marchés de l'immobilier de luxe dans les villes hôtes lorsqu'ils sont associés à une

planification urbaine réfléchie dans la région environnante.

Les riches acheteurs d'aujourd'hui donnent également la priorité à la sécurité et à la vie privée de manière à repenser la conception, des systèmes de sécurité avancés aux générateurs électriques de secours qui garantissent un confort et une protection ininterrompus.

Nous constatons également un changement significatif vers l'immobilier multigénérationnel parmi les ménages riches. Cette tendance ne se limite pas à un mode de vie, bien qu'un objectif majeur soit clairement de passer du temps avec ses proches. Il s'agit également de la planification successorale à long terme et de la construction d'un héritage, un moyen pour les propriétaires de transférer une partie de leur patrimoine au cours de leur vie en construisant ou en achetant un logement pour leurs héritiers.

Située dans l'un des quartiers les plus prestigieux d'Anvers, en Belgique, cette villa contemporaine offre un mélange harmonieux de lumière, d'espace et d'élégance architecturale.



« LES VENDEURS ET LES ACHETEURS DE LOGEMENTS DOIVENT PRENDRE EN COMPTE « L'AVANTAGE DU PREMIER ARRIVÉ », ÉTANT LES PREMIERS À AGIR DE MANIÈRE DÉCISIVE LORSQUE DES OPPORTUNITÉS SE PRÉSENTENT. »

A. BRADLEY NELSON, directeur marketing
Sotheby's International Realty

TEST *d'endurance*

L'immobilier de luxe conserve son
attrait à la fois comme investissement
et comme mode de vie.

La vue sur la mer est la norme dans
ce superbe logement au sommet
d'une falaise près d'Auckland,
en Nouvelle-Zélande.



Un penthouse de luxe dans les résidences privées Four Seasons à Abu Dhabi, aux Emirats arabes unis, a battu des records lorsqu'il a été vendu pour 54,5 millions USD en 2025.



DES VENTES RÉCENTES RECORD DÉMONTRENT LA FORCE ET L'APPÉTIT DU MARCHÉ IMMOBILIER POUR LES PROPRIÉTÉS HAUT DE GAMME.



PHILIP A. WHITE JR.,
président-directeur général de
Sotheby's International Realty

Que ce soit en raison d'opportunités économiques ou de l'envie de partager un mode de vie avec des amis et de la famille, les achats immobiliers par des individus à valeur nette élevée (les HNWI) en 2025, lorsque le marché de l'immobilier de luxe a surpassé le marché global du logement, offrent une position solide au secteur, déclare Philip A. White Jr., président-directeur général de Sotheby's International Realty.

« Le marché immobilier global a été plus affecté par des taux d'intérêt élevés et des problèmes d'accessibilité tels que des prix plus élevés », déclare White, « mais le marché de l'immobilier de luxe est positionné pour une surperformance continue, en s'appuyant sur les fondations solides de 2025, comprenant des domaines où l'on constate une augmentation des stocks, une hausse de l'activité internationale des acheteurs d'habitation et un pourcentage plus important de ventes au comptant, en particulier dans le segment haut de gamme. »

Bien que la performance du marché dépende de divers facteurs, les agents affiliés de Sotheby's International Realty qui vendent principalement des maisons dans la fourchette de 10 millions USD et plus, ont été les plus optimistes concernant leurs marchés mondiaux pour 2026, selon l'enquête 2026 de Sotheby's International Realty menée sur les agents (voir le rapport commençant à la page 22).

« Nous nous attendons à ce que les ventes mondiales se renforcent davantage, car les acheteurs de biens de luxe sont moins contraints par la géographie », déclare White. « Les fondamentaux soutenant l'immobilier de luxe restent solides. Nous constatons une création de richesse soutenue dans le secteur haut de gamme, les stocks restent limités sur les marchés de premier plan avec une certaine croissance, et la demande axée sur le style de vie ne montre aucun signe de ralentissement. »

Aux États-Unis, le contraste entre les marchés du luxe et du logement global est important, selon Lawrence Yun, économiste en chef et vice-président directeur de la recherche à la National Association of REALTORS® (NAR). « Le secteur haut de gamme a connu d'énormes gains en termes de valeur nette du logement, donc si les propriétaires de cette gamme de prix décident de vendre, ils ont un pouvoir d'achat supplémentaire », dit-il. « Nous avons également vu le marché boursier atteindre un niveau record (en octobre 2025), ce qui peut inciter à dépenser davantage. »

Les acheteurs de logements situés dans les marchés très haut de gamme du logement ont tendance à montrer une certaine résistance aux facteurs macroéconomiques, explique Mark Zandi, économiste en chef chez Moody's Analytics. « Ils sont en excellente forme financière », dit-il. « À l'extrémité inférieure du spectre du marché du luxe, les acheteurs de logements sont un peu plus sensibles à leur valeur nette globale et à la bourse. »

Photos : (page précédente) New Zealand Sotheby's International Realty ; Abu Dhabi Sotheby's International Realty.

Le seuil d'une maison de luxe aux États-Unis commence maintenant à 1,3 million USD au niveau national et est beaucoup plus élevé sur certains marchés, selon une étude publiée en septembre 2025 par Realtor.com®, qui définit le « niveau d'entrée » comme étant dans les 10 % des logements les plus chers.¹ Le luxe « haut de gamme », situé dans les 5 % supérieurs du marché, commence à 2 millions USD au niveau national et le « luxe extra-luxueux », le top 1 %, commence à 5,4 millions USD. En 2016, le point d'entrée d'une maison de luxe à l'échelle nationale n'était que de 796 922 USD, selon Realtor.com®, tandis qu'aujourd'hui à Los Angeles, en Californie, le luxe d'entrée de gamme commence à 3,9 millions USD et à New York à 2,8 millions USD.

Malgré les vents contraires potentiels du ralentissement de la croissance de l'emploi et de l'inflation, Yun est optimiste quant aux perspectives pour le secteur haut de gamme du marché immobilier en 2026. Si les taux hypothécaires continuent de baisser, comme l'indique un rapport de novembre 2025 de la société de prêts hypothécaires Freddie Mac,² il anticipe une hausse de la demande.

« La stabilité des taux d'intérêt, si elle est atteinte, pourrait libérer une activité supplémentaire significative de la part des acheteurs de logement », explique White. « Les individus ultra fortunés [les ultra HNWI] sont moins sensibles aux taux, mais nous savons qu'ils ont tendance à être plus actifs lorsque les marchés financiers font preuve de stabilité. »

Yun prévoit qu'à la suite des réductions de taux en septembre et octobre 2025, la Réserve fédérale continuera de réduire progressivement les taux d'intérêt, ce qui pourrait à son tour contribuer à faire baisser les taux hypothécaires. « Je m'attends à ce que l'économie continue de bien se porter, avec des taux de chômage stables et une croissance respectable du PIB de 2 % au moins jusqu'à mi-2026 », dit-il.

La performance du marché boursier a également eu un impact sur l'achat de logements de luxe. « Le marché de l'immobilier de luxe a connu un ralentissement pendant une courte période en mars 2025, lorsque les marchés boursiers ont connu une correction, mais depuis, il a surpassé le segment inférieur », déclare Yun. « Je ne peux pas prédire exactement ce qui se passera avec le marché boursier, mais d'après ses performances actuelles, les perspectives pour l'immobilier de luxe en 2026 sont brillantes. »

« Malgré une certaine instabilité, la solide performance globale des marchés boursiers au cours des deux dernières années a augmenté la valeur nette des ménages, ce qui profite à son tour au marché de l'immobilier de luxe », convient White. « Nous constatons également que les acheteurs de logements de luxe sont plus jeunes, ce qui est une conséquence de la création de richesse et du transfert de richesse à une nouvelle génération. Contrairement au marché global du logement, où les acheteurs de logement sont plus âgés. »

Une autre tendance est que les périodes de forte inflation peuvent stimuler les ventes de propriétés de luxe en tant que valeur refuge. Les valeurs augmentent généralement avec l'inflation, ce qui accroît la rentabilité des vendeurs de logements, et les niveaux d'inflation ont tourné autour de 3 %, selon les données publiées par le ministère américain du Travail en octobre 2025.³

« Les ventes record récentes démontrent la force et l'appétit du marché immobilier pour les propriétés haut de gamme », déclare White. « Dans le centre-ville de Manhattan, New York, un penthouse est sous contrat pour 87,5 millions USD, et une coopérative à San Francisco, en Californie, a été vendue pour 24 millions USD. À Abu Dhabi, un penthouse dans les résidences privées Four Seasons de Saadiyat Beach, qui est toujours en construction, a été vendu pour 54,5 millions USD, bien au-dessus du prix record précédent de 37,3 millions USD établi en 2024, selon Abu Dhabi Sotheby's International Realty. Ces transactions, ainsi qu'une vente record à Old Greenwich, Connecticut, pour 21 millions USD et une vente record pour 50 millions USD à San Diego, Californie, indiquent une demande soutenue aux plus hauts niveaux. »

Sur le marché global du logement, le fournisseur de prêts hypothécaires soutenu par le gouvernement Fannie Mae prévoit que les ventes de logements, y compris les logements existants et les nouvelles constructions, rebondiront en 2026, augmentant d'environ 9,2 % par rapport à l'année précédente, selon un rapport de septembre 2025 de Real Estate News.⁴ ►

L'impact de la richesse héritée

La création de richesse provient de diverses sources, notamment la réussite commerciale, les gains sur investissements et, de plus en plus, les héritages. Les transferts de richesse entre générations devraient continuer à stimuler la demande pour l'immobilier de luxe, s'appuyant sur les flux de 2025 qui ont atteint environ 6 000 milliards USD dans les pays riches, soit l'équivalent de 10 % du PIB mondial, selon une étude publiée en juin 2025 par The Economist.⁵ En Italie, par exemple, les héritages représentent 20 % du PIB du pays.

D'après un rapport du premier trimestre 2025 de Cerulli Associates, cabinet de recherche et de conseil, on estime qu'environ 124 000 milliards de dollars US seront transférés entre générations jusqu'en 2048, principalement de la génération silencieuse (nés entre 1928 et 1945) et des baby-boomers (nés entre 1946 et 1964) vers les générations suivantes.⁶ Le chiffre total comprend une estimation de 25 000 milliards USD dans l'immobilier, selon les données de la Réserve fédérale rapportées par CNBC en août 2025.⁷

Ce transfert de richesse générationnel, qu'un rapport de février 2025 dans The Economist appelle « héritocratie », crée une classe émergente de fortunés qui influencent les marchés immobiliers mondiaux. Aux États-Unis, où les valeurs des actifs, y compris l'immobilier et les marchés boursiers, ont augmenté ces dernières années, tandis que les impôts sur les successions ont chuté, le nombre de personnes riches continue de croître, d'après le rapport.⁸

Cryptomonnaie et immobilier de luxe

La cryptomonnaie est une autre source de richesse qui commence à avoir un impact sur le marché de l'immobilier de luxe. En 2021, une vente de penthouse de 22,5 millions USD à Arte Surfside à Miami, en Floride, a fait les gros titres comme premier exemple connu du public d'un achat avec de la cryptomonnaie, tel que rapporté par Forbes en juin 2021.⁹ En 2024, Neyshia Go, conseillère en immobilier mondial, Sotheby's International Realty - Beverly Hills Brokerage, a vendu une maison neuve à Beverly Grove pour 4 925 millions USD, les acheteurs encaissant leur investissement en cryptomonnaie pour l'achat. Depuis lors, certains vendeurs de propriétés de luxe à Dubaï, en Californie et à New York ont exprimé leur volonté d'accepter la cryptomonnaie.

À Dubaï, 30 % des ultra HNWI détiennent des cryptoactifs, ce qui a un impact sur le marché immobilier, selon un rapport de février 2025 de Forbes, citant une recherche de la société de conseil en résidence et citoyenneté Henley & Partners.¹⁰ Les prêts effectués avec du Bitcoin comme garantie, estimés à 8,58 milliards USD aujourd'hui, devraient atteindre 45,27 milliards USD d'ici 2030, selon un rapport de juin 2025 de Realtor.com®, et les prêts en crypto sont particulièrement populaires pour les résidences secondaires.¹¹



Ce domaine de Montecito, en Californie, évoque une sophistication tranquille.

Richesse héritée en 2025

6 000 milliards de dollars US seront hérités dans le monde = 10 % du PIB mondial

Source : « Comment investir votre immense héritage ». The Economist, juin 2025



Photo : Sotheby's International Realty - Montecito - Coast Village Road Brokerage.

Cependant, Zandi avertit que l'utilisation accrue de la cryptomonnaie pour les achats de logements pourrait générer de l'instabilité sur le marché du logement de luxe. « Les prix des cryptomonnaies sont soumis à des fluctuations extrêmes, ce qui pourrait entraîner des variations similaires de la demande de logements de luxe », dit-il.

À l'inverse, Yun soutient que cette instabilité pourrait être compensée par l'expansion du pool d'acheteurs de logements. « Les grandes institutions financières investissent dans les cryptomonnaies, tout comme les jeunes », dit-il. « Trouver un moyen d'inclure ces actifs dans l'évaluation du crédit permet d'augmenter le nombre d'acheteurs potentiels, ce qui pourrait être bénéfique pour le marché de l'immobilier de luxe. »

Le paysage réglementaire autour des cryptomonnaies évolue rapidement. Depuis que l'administration actuelle a pris ses fonctions en janvier 2025, des mesures ont été prises pour encourager l'utilisation des actifs numériques de diverses manières, telles que la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis et la Commodity Futures Trading Commission des États-Unis, coordonnant les efforts pour faciliter le trading de cryptomonnaies, selon une déclaration conjointe publiée en septembre 2025.¹²

En juin 2025, l'Agence fédérale de financement du logement, qui supervise les prêteurs hypothécaires Fannie Mae et Freddie Mac, a ordonné aux agences de préparer une proposition qui permettrait aux avoirs en cryptomonnaies de compter comme un actif pour les demandeurs de prêt hypothécaire, selon un rapport d'AP News.¹³ Et bien que cette politique n'ait pas encore été adoptée, quelques prêteurs privés le permettent déjà, tel que rapporté en août 2025 par Yahoo Finance.¹⁴ Sinon, les emprunteurs sont généralement tenus de convertir leurs avoirs en cryptomonnaies en dollars, s'ils doivent être inclus dans leurs actifs.

Dans les années à venir, la cryptomonnaie pourrait jouer un rôle plus important dans l'économie et l'immobilier, puisque dans le monde, un peu plus de la moitié (51 %) de la génération Z possède des cryptomonnaies, selon une étude publiée en janvier 2025 par Gemini, une plateforme financière.¹⁵ En comparaison, 35 % des personnes de tous âges en possèdent à l'échelle mondiale. L'étude a également révélé que près de la moitié (48 %) de la génération Z utilise la cryptomonnaie pour générer des revenus d'investissement, contre 41 % de tous les propriétaires de cryptomonnaie. ►



L'intérieur moderne et impressionnant d'un logement de luxe à Tucson, en Arizona.

Photo : Russ Lyon Sotheby's International Realty.

Fiscalité, droits de douane, taux de change et géopolitique

Les changements de politique fiscale sont également de bon augure pour l'immobilier de luxe, en particulier l'augmentation des plafonds sur les déductions fiscales étatiques et locales, de 10 000 USD à 40 000 USD, sur les déclarations fiscales de revenu fédérales américaines pour 2025.

« Cela va changer la donne dans les États où la fiscalité est plus élevée. C'est un avantage supplémentaire évident à l'achat d'un logement plus coûteux lorsque les possibilités de déduction sont plus importantes. », explique Yun. « Les agents immobiliers doivent transmettre ce message à leurs clients, en particulier dans les États où la fiscalité est plus élevée, tels que le New Jersey, New York, le Massachusetts, le Maryland, la Californie et Washington. »

« L'une des caractéristiques majeures potentielles du marché de l'immobilier de luxe aux États-Unis est la discussion autour de l'augmentation des plafonds d'exonération des plus-values », explique Zandi. Actuellement, les vendeurs de logements peuvent exclure de leur calcul d'impôts jusqu'à 250 000 USD (ou 500 000 USD pour les couples mariés) en plus-values sur leur maison. Si les règles d'exclusion des plus-values changent, Zandi pense qu'elles pourraient générer plus de stocks de biens de luxe.

Les droits de douane, un changement politique moins positif, augmentent généralement l'inflation et réduisent la croissance économique, explique Zandi. « Dans l'ensemble, le taux effectif des droits de douane à la fin de l'été 2025 était d'environ 10 %, contre 2 % par le passé. Je m'attends à ce que les droits de douane se fixent progressivement à un taux effectif global de 15 %, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur l'économie américaine jusqu'en 2026 voire au-delà. »

Cependant, des facteurs tels que les droits de douane, l'évolution des taux de change et la dynamique géopolitique ont été moins perturbateurs pour l'immobilier de luxe que prévu initialement, explique White. « Le thème principal est vraiment la sélectivité. Nous constatons que les riches acheteurs de logements deviennent beaucoup plus exigeants quant à l'endroit où ils investissent. Par rapport à la période de la pandémie, nous constatons que les acheteurs de logements se tournent davantage vers des marchés immobiliers de luxe établis, aux fondamentaux plus solides, plutôt que de rechercher à saisir des opportunités spéculatives. »

Les fluctuations des devises créent également une dynamique intéressante, dit-il. « Les marchés immobiliers dans les pays étrangers qui semblaient chers il y a six mois peuvent sembler attrayants maintenant, selon les taux de change. En outre, les tensions géopolitiques continues ont poussé les acheteurs à se tourner vers des régions qu'ils considèrent comme plus sûres et stables, tandis que l'incertitude des droits de douane rend certains acheteurs internationaux plus prudents quant au timing de leurs achats. »

Points de vue internationaux et tendances locales

Les agents du réseau Sotheby's International Realty affirment que la stabilité politique et économique sont des facteurs extrêmement importants, ainsi que la sécurité et la confidentialité, dans le choix de l'acquéreur du lieu d'achat de son logement dans le monde, selon l'enquête 2026 auprès des agents Sotheby's International Realty.

« Nous continuons à voir les acheteurs d'immobilier de luxe augmenter leur portefeuille de logements dans différentes zones, tant aux États-Unis qu'à l'international », déclare White. « Notre collaboration avec Concierge Auctions nous a montré que les acheteurs de logements de luxe enchérissent souvent sur plusieurs propriétés dans divers endroits. Cette perspective mondiale renforce notre vision du marché immobilier en tant que paysage unifié, où les acheteurs envisagent les investissements non seulement au niveau local, mais aussi international. »

Cependant, il estime que tous les marchés immobiliers haut de gamme ne seront pas aussi performants. « Nous nous attendons à une sélectivité géographique continue. Les marchés de l'immobilier urbain de premier plan avec des moteurs économiques solides, des équipements de classe mondiale et un approvisionnement limité continueront de surperformer. »

Comme toujours, les tendances immobilières sont très localisées. « L'histoire des stocks varie considérablement selon le prix et l'emplacement », explique White. « Nous voyons émerger des opportunités dans certains segments et marchés, à Washington, D.C., et à Houston, Texas, aux États-Unis, et à l'étranger au Portugal, en Espagne et en Thaïlande, qui montrent des niveaux de stocks améliorés par rapport aux dernières années, en particulier dans la gamme de luxe. ►



Cette résidence sculpturale neuve offre une vue surélevée sur 48,6 hectares près de Byron Bay en Australie.

La clé pour les acheteurs de logements est de comprendre cette dynamique : ce qui semble être un marché favorable aux acheteurs dans un segment peut rester très concurrentiel dans un autre, même au sein de la même zone géographique. »

Bien qu'il existe des propriétés de luxe dans de nombreuses régions des États-Unis, il existe certains endroits avec une concentration particulièrement élevée. Sept des 10 codes postaux les plus chers aux États-Unis se trouvent en Californie du Sud, mais Fisher Island à Miami Beach est le plus cher, selon un rapport d'août 2025 de Realtor.com®.¹⁶ Les deux autres codes postaux de la côte Est de la liste, Bridgehampton et Water Mill, New York, se trouvent tous deux dans les Hamptons de Long Island. Ces sites représentent « un territoire ultra-luxueux, où pratiquement tous les logements sur le marché sont cotés à plusieurs millions de dollars et la majorité figurent parmi les 1 % des appartements les plus chers aux États-Unis, un niveau pour ceux dont le prix est égal ou supérieur à 5,7 millions de dollars », explique White.

«

NOUS CONSTATONS
QUE LES ACHETEURS
DE LOGEMENTS
RICHES DEVIENNENT
BEAUCOUP PLUS
EXIGEANTS QUANT
À L'ENDROIT OÙ ILS
INVESTISSENT.

»

MARK ZANDI
économiste en chef, Moody's Analytics

Photo: Byron Bay Sotheby's International Realty.

Le style de vie guide les choix

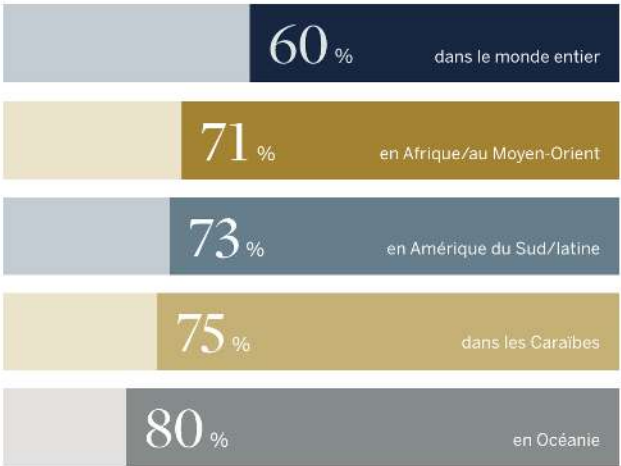
Dans l'enquête 2026 de Sotheby's International Realty menée auprès des agents, plus de la moitié (60 %) des agents affiliés ont déclaré que le style de vie avait été un facteur plus important pour les acheteurs de logements de luxe que les années précédentes (voir le rapport à la page 22). L'accent mis sur le style de vie était particulièrement important pour les acheteurs de logements en Océanie, dans les Caraïbes, en Amérique du Sud et latine, en Afrique et au Moyen-Orient.

« Les marchés immobiliers axés sur le style de vie sont particulièrement prospères », explique White. « Les destinations de ski continuent de montrer une force exceptionnelle. En effet, Aspen Snowmass Sotheby's International Realty a mis en vente un domaine à 300 millions USD en août 2025, avec 22 hectares et à seulement 1,5 kilomètre de la ville, qui est la maison la plus chère jamais répertoriée aux États-Unis, selon un rapport d'août 2025 de Forbes.¹⁷ Et en octobre 2025, Sotheby's International Realty de Porto Rico a mis en vente un domaine multigénérationnel pour

Le style de vie est-il un facteur décisionnel croissant pour les acheteurs de logements actuels ?

La plupart des agents affiliés à Sotheby's International Realty le confirment, mais cela varie selon les régions

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty



65 millions USD à Porto Rico, qui sera la propriété la plus chère si elle se vend près du prix demandé, selon un rapport d'octobre 2025 du Wall Street Journal. »¹⁸

« Legacy Properties Sotheby's International Realty dans le Maine a conclu la vente d'un logement à proximité du domaine familial Bush à Kennebunkport pour 12 millions USD en juillet 2025, après seulement 90 minutes sur le marché. Cela a été suivi de la vente en septembre 2025 de l'ancien domaine de Bette Davis au Cap Elizabeth, dans le Maine, pour 13,4 millions USD, marquant l'opération la plus onéreuse de l'État depuis une décennie. »

« Nous observons également de solides performances sur les marchés immobiliers qui combinent plusieurs éléments de style de vie, tels que les communautés ski et golf ou les propriétés de pays viticoles », déclare White. « De plus, la tendance du bien-être a évolué depuis la pandémie, les acheteurs de logements donnant la priorité aux spas à domicile et aux aménagements de style hôtelier, en particulier dans les résidences de marque. »►



Le marché du logement de luxe dans le centre de Londres, où se trouve cet appartement de trois chambres, au sein des OWO Residences by Raffles, va à l'encontre de la tendance d'instabilité observée ailleurs.

Transactions transfrontalières

Les États-Unis restent un lieu populaire pour les ultra HNW qui cherchent à acheter un logement. Selon un rapport de juillet 2025 de NAR sur les transactions résidentielles internationales aux États-Unis, l'activité des acheteurs étrangers pour les logements existants a augmenté de 44 % d'avril 2024 à mars 2025, la première croissance d'une année sur l'autre depuis 2017.¹⁹

« De notre point de vue, le facteur principal de son attrait continu est la stabilité relative de l'immobilier des États-Unis, ce qui est particulièrement convaincant dans un contexte d'incertitudes géopolitiques continues », déclare White. « Nous prévoyons que cela se poursuivra tout au long de l'année 2026. »

Yun pense également que l'initiative de l'administration américaine actuelle d'introduire un « visa doré » pour les étrangers prêts à payer 5 millions USD pour obtenir la citoyenneté ouvrira davantage d'opportunités. « Je m'attends à voir plus d'acheteurs chinois aux États-Unis parce que leur économie se développe, et il y a plus de millionnaires et de milliardaires là-bas qui souhaitent investir aux États-Unis », dit-il. « L'économie en Inde est également en pleine croissance, nous allons donc probablement voir plus d'investisseurs de cette région. »

Selon l'étude de NAR, la Chine reste le premier pays d'origine parmi les acheteurs immobiliers étrangers, le Canada, le Mexique, l'Inde et le Royaume-Uni venant compléter le top cinq.

En ce qui concerne l'emplacement des investissements immobiliers aux États-Unis, les tendances traditionnelles continuent de se vérifier, explique White. La Floride est en tête, représentant 21 % des achats effectués par des acheteurs étrangers, suivie par la Californie, le Texas et New York, selon NAR.

« Ce qui est particulièrement intéressant, c'est l'intérêt croissant pour les destinations de style de vie allant au-delà des villes traditionnelles, comme Charleston, en Caroline du Sud, Nashville, dans le Tennessee, et les marchés du ski dans le Colorado et l'Utah », déclare White. « Celles-ci représentent des propositions de valeur convaincantes pour les acheteurs internationaux à la recherche d'expériences de style de vie. »

Les habitudes de voyage reflètent également l'endroit où les gens achètent des biens, en particulier les résidences secondaires. « Au lieu de collectionner les propriétés dans plusieurs destinations, les acheteurs se concentrent sur les endroits où ils prévoient de passer de longues périodes », explique White. « Le rapport Global Travel Trends Report d'American Express Travel de mars 2025 a souligné que les voyageurs donnaient la priorité aux expériences qui allient luxe, immersion culturelle et connexion personnelle, et c'est ce qui motive leurs décisions. »²⁰

Activité des acheteurs de logements étrangers aux États-Unis

Source : National Association of REALTORS®, « International Transactions in U.S. Residential Real Estate », 14 juillet 2025



Photos : United Kingdom Sotheby's International Realty, Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage.

Pleins feux sur les marchés mondiaux

Alors que la politique et l'économie mondiales jouent un rôle dans les achats de biens immobiliers haut de gamme, les facteurs nationaux et régionaux ont également une influence, comme en témoignent les tendances sur les marchés clés au sein du réseau Sotheby's International Realty.



Les biens immobiliers de Manhattan, tels que cet appartement de 10,25 millions USD à Chelsea, sont particulièrement attrayants pour les acheteurs étrangers.

New York, New York

La pénurie de stocks dans le segment haut de gamme du marché (plus de 20 millions USD) à New York, a maintenu des prix élevés même avec moins de ventes, explique Daniela Sassoun, conseillère en immobilier mondial, Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage. « Nous observons beaucoup d'acheteurs étrangers, en particulier du Brésil, d'Argentine, du Moyen-Orient et de Londres, en partie parce que le dollar américain est moins cher », dit-elle. « Les acheteurs de logements ont réalisé qu'ils pouvaient obtenir 10 % de valeur immobilière en plus pour leurs pesos ou livres. »

Parmi les autres sources de demande, citons les jeunes acheteurs de logements qui ont bénéficié du « grand transfert de richesse » entre les générations plus âgées et leurs enfants ou petits-enfants, et les personnes qui ont déménagé en Floride et souhaitent ou doivent être plus souvent à New York.

« Pour bon nombre de nos clients, un logement à Manhattan est une résidence secondaire où ils passent trois ou quatre mois chaque année », explique Sassoun. « Ces acheteurs ne sont pas gênés par l'inflation, mais ils sont sensibles à l'humeur générale, ils sont donc un peu plus prudents maintenant concernant le climat économique.

Ils sont également plus susceptibles de fuir ce qui nécessiterait du travail en raison des coûts potentiels de construction. »

Les propriétaires immobiliers ont également eu à l'esprit la politique locale. « Après la primaire du maire de New York [en juin 2025], nous avons reçu 15 à 20 appels par jour de nos clients qui souhaitent savoir ce que le climat politique signifierait pour les valeurs immobilières », déclare Sassoun. « Nous avons constaté que les prix restaient stables sous chaque maire sur ces 25 dernières années, malgré des corrections après le 11 septembre [2001], le début de la Grande Récession [2007-08] et la pandémie [à partir de 2020], ce qui les a rassurés. » ►



À Aspen, dans le Colorado, un vaste domaine de 30 hectares, doté d'une résidence soigneusement conçue et d'un lac privé, est disponible pour 300 millions de dollars US.

Photo : Aspen Snowmass Sotheby's International Realty.

Aspen, Colorado

Bien qu'il existe de nombreuses stations de ski dans le monde, peu d'entre elles peuvent rivaliser avec l'attrait tout au long de l'année d'Aspen, explique Mandy Welgos, conseillère en immobilier mondiale, Aspen Snowmass Sotheby's International Realty.

« Certaines personnes viennent ici en été uniquement ou en hiver pour skier, tandis que d'autres préfèrent les saisons intermédiaires au printemps et à l'automne, plus calmes. Ce qui est inhabituel à Aspen, c'est que, bien que nous profitons de toute la beauté naturelle et des activités de montagne en plein air, nous avons également le centre-ville qui constitue un haut lieu de l'art, de la musique, du shopping haut de gamme et de la gastronomie, tout en préservant son charme et son patrimoine. »

« Nous n'avons jamais beaucoup de stocks, en particulier concernant les propriétés haut de gamme, mais nous avons toujours de la demande », explique Welgos. « Il y a beaucoup de concurrence pour les maisons unifamiliales et les copropriétés à quelques minutes à pied ou à vélo du centre-ville, mais certaines personnes préfèrent les plus grands domaines pour profiter de l'intimité dans les montagnes. »

Afin de préserver le charme d'Aspen, le comté de Pitkin limite les maisons neuves à un maximum de 860 mètres carrés. Welgos a récemment mis en vente une propriété située à moins d'un kilomètre du centre-ville d'Aspen, avec deux parcelles de terrain de 14,6 hectares chacune, ainsi que deux parcelles plus petites de 0,4 hectare chacune.

« L'une des parcelles les plus grandes comprend une magnifique maison de 1 811 mètres carrés et un lac de 2,4 hectares tandis que l'autre dispose d'une autorisation permettant d'y construire une maison de même taille, valable jusqu'en 2028 », dit-elle. « L'établissement dispose d'un logement pour les invités et les employés sur place, ainsi que d'un espace pour 45 voitures, ce qui est extrêmement précieux à Aspen, où il y a une pénurie de logements et de parkings. »

Londres, Royaume-Uni

Le marché de l'immobilier de luxe dans le centre de Londres va à l'encontre de la tendance d'instabilité observée sur d'autres marchés, déclare Alex Isidro, directeur général de Sotheby's International Realty au Royaume-Uni. « Les transactions ont légèrement augmenté, bien que les valeurs aient légèrement baissé au cours du premier semestre 2025. » Étant donné que les prix sont légèrement plus faibles que la normale, avec une moyenne d'environ 7 millions de livres sterling (9,4 millions de dollars US), les acheteurs locaux ont été notre plus grand groupe de clients. »

Les acheteurs locaux à la recherche de quartiers résidentiels achètent à Belgravia, Chelsea et Knightsbridge, tandis que les acheteurs internationaux sont attirés par Mayfair. « Les Américains constituent le deuxième plus grand groupe d'acheteurs de logements, bien qu'un grand nombre d'entre eux décident « d'essayer avant d'acheter » et de louer un bien pendant un certain temps avant d'en acheter un », explique Isidro. « Nos autres acheteurs internationaux viennent désormais d'Inde, du Koweït et d'Italie. »

Une proposition visant à imposer une taxe supplémentaire sur les logements au Royaume-Uni d'une valeur de plus de 2 millions GBP (2,7 millions USD) à partir de 2028, dans le cadre du budget gouvernemental, pourrait avoir un impact sur les ventes dans le marché de l'immobilier du luxe, d'après un rapport de la BBC en novembre 2025.²¹ Malgré les inquiétudes concernant les lois fiscales poussant les propriétaires internationaux à quitter Londres, Isidro affirme que la ville est résiliente. « Nous avons vu certaines personnes partir, mais d'autres ont vu là une opportunité d'emménager. Les ultra HNW qui possèdent des logements d'une valeur supérieure à 5 millions GBP (6,7 millions USD) détiennent leurs biens ou les louent plutôt que de les vendre. Les gens considèrent l'immobilier londonien comme un actif stable beaucoup moins instable que d'autres investissements. »

La grande majorité (92 %) des acheteurs de logements avec lesquels le bureau d'Isidro a traité au cours du premier semestre 2025 ont payé en espèces, ce qui témoigne de la force de la marque Sotheby's International Realty et de sa clientèle, explique-t-il. « Notre marché devrait rester tel quel durant les prochaines années, jusqu'à ce que nous constations un autre changement dans notre gouvernement. En attendant, nous commencerons probablement à voir davantage d'activités internationales à Londres parce que les gens aiment la sécurité de l'investissement ici. »

Dubaï, Émirats arabes unis

Selon Leigh Williamson, directrice générale de Dubai Sotheby's International Realty, la migration de la richesse vers les É.A.U. depuis le Royaume-Uni et l'Europe a permis d'enregistrer des ventes record pour les maisons existantes et les propriétés de luxe à construire.

« Les stocks restent à peu près les mêmes à Dubaï, et nous manquons toujours d'approvisionnement pour répondre à la demande des ultra HNW qui déménagent ici pour y vivre de manière permanente », déclare Williamson. « Les acheteurs de logements au Royaume-Uni restent notre clientèle numéro un, et avec les changements que connaît l'Europe, beaucoup adorent ce que Dubaï a à offrir. Nous voyons également que des personnes qui vivent aux É.A.U. optent pour des biens de plus grande valeur, à mesure que les affaires continuent de croître ici. » Les gens d'Inde, du Pakistan, d'Arabie saoudite et de Russie sont également des acheteurs enthousiastes, et maintenant les Canadiens et les Américains sont également présents. Alors que certains investissent uniquement dans l'immobilier pour un retour sur investissement de 5 à 8 %, d'autres achètent des résidences secondaires et des résidences principales. « Nous constatons une augmentation des immeubles offrant des services complets, comme ceux que nous avons vus à Hong Kong, en Chine et à New York depuis des années », explique Williamson. ►



LES STOCKS ONT CONNU UNE LÉGÈRE HAUSSE GRÂCE À L'ACHÈVEMENT ET AU LANCEMENT DE PLUSIEURS PROJETS HAUT DE GAMME NOTABLES AU COURS DE L'ANNÉE PASSÉE.



WOODY MAH, directeur général, List Sotheby's International Realty, Hong Kong

« Les résidences de marque continuent d'être le moteur des ventes sur plan. La propriété en bord de mer a toujours été un bien immobilier de premier plan aux É.A.U., ainsi que la vie sur un terrain de golf dans une communauté protégée. Certains des plus grands architectes du monde proposent des designs incroyables et vraiment inspirants. »

Elle prévoit que les prix de revente des actifs se stabiliseront, en particulier certains ayant été surévalués. « Les vendeurs de logements devront s'adapter au marché lorsqu'ils recherchent une vente, ce qui rend d'autant plus important de parler à un agent immobilier qualifié et expérimenté qui sera honnête et transparent. »

Hong Kong, Chine

Le marché de l'immobilier de luxe à Hong Kong a poursuivi sa reprise régulière en 2025 après les perturbations des dernières années, déclare Woody Mah, directeur général de List Sotheby's International Realty, Hong Kong. Le nombre de transactions haut de gamme a augmenté de 8 % à 10 % au cours du premier semestre 2025, avec des sites de premier plan tels que The Peak, Mid-Levels et Repulse Bay enregistrant une croissance des prix de 2 % à 4 %, explique-t-il.

« Une grande partie de cette dynamique est portée par des taux d'intérêt bas et soutenus et le retour des acheteurs de logements internationaux, en particulier de Chine continentale et d'Asie. » Les stocks ont connu une légère hausse grâce à l'achèvement et au lancement de plusieurs projets haut de gamme notables au cours de l'année passée. Malgré cela, les stocks restent limités dans les quartiers de premier ordre tels que Central et Tsim Sha Tsui à Kowloon, où la demande dépasse constamment la disponibilité. Ce déséquilibre maintient une pression à la hausse soutenue sur les valeurs, en particulier dans la branche de l'ultra luxe au-dessus de 100 millions HK\$

(12,8 millions USD), qui continue de produire de solides performances. »

Le rôle de Hong Kong en tant que plaque tournante financière majeure, combiné à son attrait durable pour les acheteurs de logements ultra HNW, continue d'apporter de la confiance dans le marché immobilier, explique Mah. Les acheteurs de logements de luxe comprennent les investisseurs de Chine continentale, les résidents locaux, les expatriés de longue durée et les ultra HNW du continent, dont beaucoup ont une résidence permanente à Hong Kong.

Le plus grand changement en 2025 a été l'assouplissement par le gouvernement de certaines des mesures de refroidissement les plus strictes du secteur immobilier, telles que la suppression des droits de timbre supplémentaires pour les acheteurs non locaux et de deuxième logement, et l'assouplissement des règles hypothécaires. « Pour de nombreux acheteurs de logements, cela a permis de réduire le coût initial de millions de dollars et a facilité le financement de logements de grande valeur », explique Mah. Il voit une opportunité pour le réseau mondial Sotheby's International Realty d'aider l'état d'esprit mondial grandissant des acheteurs de logements locaux aisés, alors que des destinations telles que le Japon, la Thaïlande, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Royaume-Uni deviennent particulièrement attrayantes.

Queenstown, Nouvelle-Zélande

Dans la région des lacs du Sud de la Nouvelle-Zélande, les ventes sur le marché de l'immobilier de luxe à partir de 4 millions NZD (2,3 millions de dollars US) et plus, ainsi que le volume total des ventes, ont augmenté en 2025, déclare Clodagh Hall, directrice de l'exploitation, New Zealand Sotheby's International Realty.

« Les niveaux de stock sont en baisse, c'est pourquoi notre volonté est maintenant

d'obtenir davantage de biens à mettre sur le marché », explique Hall. « Nous voulons être prêts : la demande nationale et les troubles géopolitiques mondiaux poussent les acheteurs à nous rejoindre. »

Le premier ministre néo-zélandais, Christopher Luxon, a annoncé que les acheteurs étrangers pouvaient désormais acheter des logements d'une valeur de 5 millions NZD (2,9 millions USD) et plus, selon un rapport de septembre 2025 de Mansion Global.²² Auparavant, ils ne pouvaient acheter des biens qu'en investissant au moins 10 millions NZD (5,8 millions USD) dans des actifs approuvés par le gouvernement. Seuls les acheteurs étrangers d'Australie et de Singapour étaient exemptés.

« Cela ouvrira à nouveau la porte aux acheteurs internationaux qui se tournent déjà vers la Nouvelle-Zélande et la région pour l'immobilier », déclare Hall. « Nous constatons une reprise importante du nombre de visiteurs internationaux, atteignant environ 87 % des niveaux pré-pandémiques. La majorité d'entre eux sont des Australiens. »

Hall déclare également que le site Web de Sotheby's International Realty en Nouvelle-Zélande enregistre un nombre croissant de visites internationales, en particulier depuis les États-Unis, ce qui indique que le changement de politique aura un impact positif. « C'est particulièrement pertinent pour nous, car nous sommes la seule marque immobilière véritablement internationale sur le marché et pouvons ouvrir des portes aux vendeurs d'une manière qu'aucune autre entreprise ne peut égaler. »

Entre-temps, la demande des acheteurs locaux pour des résidences secondaires pratiques pour partir en toute tranquillité à proximité du quartier des affaires de Queenstown a augmenté de manière importante, ainsi que pour les propriétés rurales offrant espace, intimité et accès aux activités de plein air, car les prix sont toujours inférieurs à leurs valeurs maximales.

Les prix en Californie sont parmi les plus élevés aux États-Unis. Cette maison de Newport Beach, en Californie, est sur le marché pour 27,4 millions USD.



Photo : Pacific Sotheby's International Realty

Les transitions du marché nécessitent une expertise mondiale

Le réseau mondial de la marque Sotheby's International Realty lui permet de fournir des conseils coordonnés sur les marchés immobiliers, en veillant à ce que les clients comprennent la valeur comparative et les opportunités, qu'ils envisagent des propriétés nationales ou internationales, explique White. « L'expertise de nos agents affiliés devient particulièrement précieuse pendant les transitions du marché. Pour les vendeurs de logements, nous développons des approches stratégiques de tarification en analysant l'activité actuelle du marché et les préférences des acheteurs. Les propriétés de luxe à un prix approprié continuent d'attirer un grand intérêt. » Pour les acheteurs de logements, la marque Sotheby's International

Realty fournit des informations sur le marché pour les aider à identifier la valeur et à reconnaître les opportunités.

Les volumes de ventes en 2026 dépendront probablement de la discipline tarifaire. Le stock d'immobilier de luxe justement évalué devrait continuer à évoluer, tandis que les propriétés surévaluées pourraient rester sur le marché plus longtemps. La rareté et la qualité de l'emplacement seront le plus grand facteur de différenciation, les propriétés des marchés soumis à des contraintes d'approvisionnement maintenant leur pouvoir de tarification haut de gamme.

« Même si je n'ai pas de boule de cristal, en juin 2025, NAR prévoyait une hausse des prix des logements de 4 % en 2026, et le marché de l'immobilier de luxe a historiquement fait preuve de résilience pendant les périodes d'incertitude plus globales », explique White.²³ « Je m'attends à ce que les propriétés de luxe situées dans des lieux privilégiés continuent à dominer le secteur haut de gamme. » ■

The image shows a modern, multi-story house with large glass windows and doors. Inside, there is a living room with a green sofa, a coffee table, and a telescope on a tripod. The house is situated on a hill overlooking a large body of water, likely a lake, with mountains in the background. The sky is a mix of blue, purple, and orange, suggesting sunset or sunrise. The house's reflection is visible in the water in the foreground.

CHIFFRES *clés*

Ce que l'enquête 2026 menée auprès des agents de Sotheby's International Realty nous dit sur l'état des marchés de l'immobilier de luxe dans le monde entier.

Le domaine vinicole Sage Hills, situé sur plus de 4 hectares à Summerland, en Colombie-Britannique, au Canada, comprend un logement moderne époustoufflant.

L'enquête 2026 de Sotheby's International Realty® menée auprès des agents immobiliers de luxe et des propriétaires de franchises offre un sondage complet. Pour les acheteurs et les vendeurs de logements, l'enquête révèle des facteurs clés ayant un impact sur le marché de l'immobilier de luxe actuel, notamment la mesure dans laquelle l'incertitude géopolitique exerce une influence dans le monde entier, la force continue de la demande transfrontalière et la stabilité générale des prix des logements, ce qui leur permet de prendre des décisions réfléchies basées sur les informations et les opinions des sociétés affiliées et agents du réseau dans le monde entier.

L'un des principaux résultats est la nature unique du marché de l'immobilier de luxe mondial : En 2025, seuls 51 % des acheteurs de logements dans le monde ont acheté une propriété comme résidence principale. Le pourcentage était plus élevé en Amérique du Nord, en Amérique du Sud/Latine, en Europe et en Océanie, mais beaucoup plus faible en Asie, en Afrique/Moyen-Orient et dans les Caraïbes.

« Les acheteurs fortunés pensent en termes de portefeuilles immobiliers plutôt qu'en termes de logements individuels », déclare Philip A. White Jr., président-directeur général de Sotheby's International Realty. « Ils répartissent souvent leur temps entre plusieurs résidences. Pour de nombreux clients de Sotheby's International Realty,

ce n'est pas leur premier logement : c'est la deuxième, la troisième ou parfois même la quatrième propriété de leur portefeuille. »

L'achat d'une résidence secondaire représentait 28 % des achats de luxe dans le monde, une part significative qui souligne à quel point la multipropriété est commune parmi les acheteurs aisés. Les variations par région étaient modestes, avec les achats d'une résidence secondaire s'élevant à 34 % en Asie et à 33 % dans les Caraïbes, mais davantage de marchés locaux ont révélé des tendances marquées.

En Floride, par exemple, 54 % des achats de luxe concernaient des résidences secondaires. Cela coïncide avec un rapport d'août 2025 du cabinet d'intelligence patrimoniale Altrata, qui a identifié Miami comme la destination principale pour les particuliers à très haute valeur nette (ultra HNWI) à la recherche d'une résidence secondaire, suivi de New York, Londres et Los Angeles.¹

L'enquête menée auprès des agents révèle ce qui motive les acheteurs aisés actuellement dans sept régions du monde : Amérique du Nord, Amérique du Sud/Amérique latine, Caraïbes, Europe, Afrique/Moyen-Orient, Asie et Océanie. Elle montre également où se dirige le marché dans ces régions, où les prix sont en hausse, où ils baissent et où la concurrence avec les acheteurs étrangers augmente. ►



Les biens de luxe à San Miguel de Allende, au nord-ouest de Mexico, sont prisés en tant que résidences secondaires.

Les principales raisons pour lesquelles les acheteurs de logements cherchent à acheter un bien immobilier

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty



Photo : (page précédente) Canada Sotheby's International Realty.

Photo : San Miguel Sotheby's International Realty.

POUR DE NOMBREUX CLIENTS DE SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY, CE N'EST PAS LEUR PREMIER LOGEMENT : C'EST LA DEUXIÈME, LA TROISIÈME OU PARFOIS MÊME LA QUATRIÈME PROPRIÉTÉ DE LEUR PORTEFEUILLE.

PHILIP A. WHITE JR., président-directeur général de Sotheby's International Realty

Les motivations des acheteurs de logements de luxe

Bien que le fait de constater une appréciation de la valeur de leur logement ou de bénéficier du revenu locatif d'un deuxième ou troisième bien ait été pris en compte pour de nombreux acheteurs, relativement peu d'achats ont été principalement motivés par de telles considérations. Les achats effectués principalement pour la croissance du capital ou le revenu locatif représentaient chacun seulement 10 % des ventes en moyenne dans le monde entier. Cependant, dans certaines régions, ce chiffre était plus élevé, les acheteurs de logements en Asie et en Afrique/ Moyen-Orient s'intéressant davantage à la croissance du capital et un grand nombre dans les Caraïbes et en Amérique du Sud/Amérique latine recherchant des propriétés à louer.

La sécurité et la confidentialité étaient les principales priorités des acheteurs de logements, la plupart des agents signalant ces facteurs comme des préoccupations croissantes pour leurs clients (voir page 64 pour plus d'informations à ce sujet). La stabilité économique et politique d'une région représentait également un facteur majeur. La structure fiscale locale d'une région était un facteur d'intérêt important, plus de la moitié des personnes interrogées déclarant qu'un « environnement fiscal favorable » était une préoccupation majeure. Cela était particulièrement vrai en Europe et dans les Caraïbes, où au moins les trois quarts des agents ont déclaré que leurs clients citaient la fiscalité comme un facteur de motivation dans le choix d'un futur logement là-bas.

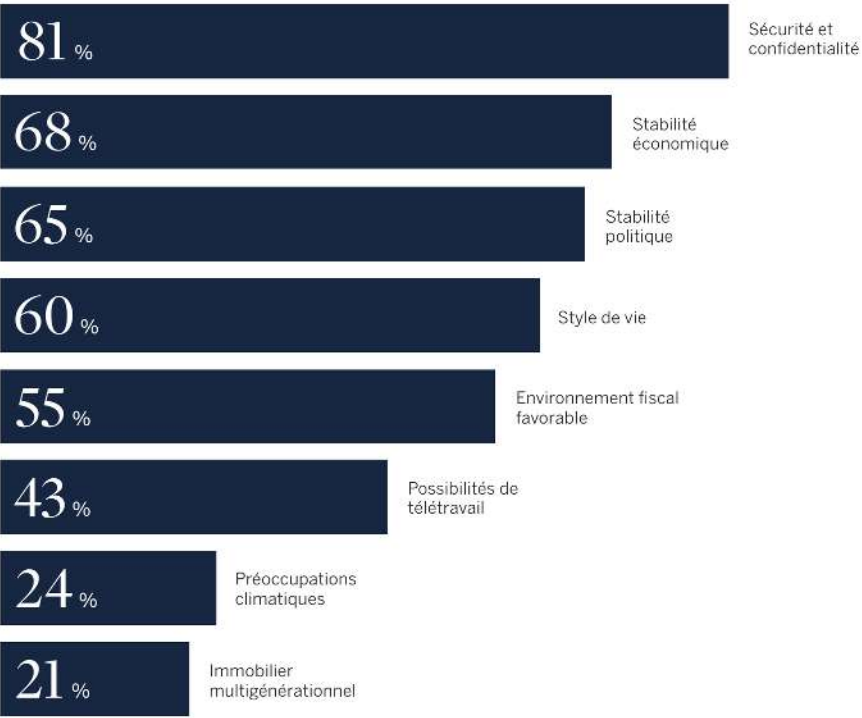
L'immobilier multigénérationnel devient également de plus en plus important dans certaines régions, dont l'Afrique/le Moyen-Orient, l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud/latine (pour plus d'informations à ce sujet, voir page 52).



La demande des acheteurs de logements est en hausse en Océanie, mettant en avant les propriétés comme cet appartement surplombant le fleuve Swan à Perth, en Australie-Occidentale.

Principales considérations parmi les acheteurs de logements

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty (classée par importance)



Impacts économiques et politiques sur les marchés

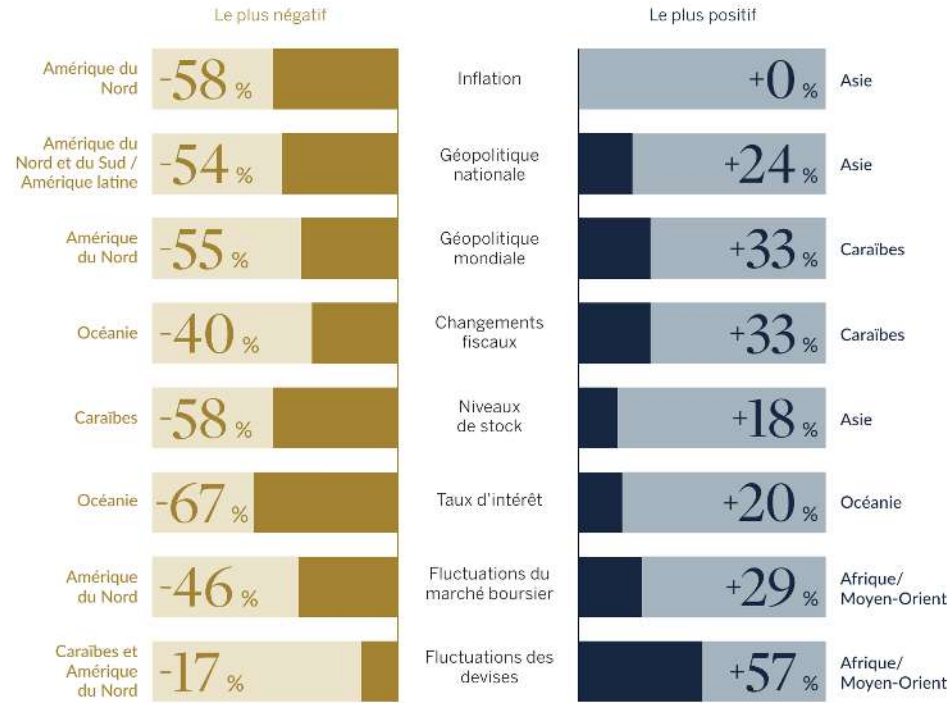
Les agents affiliés à Sotheby's International Realty ont été invités à évaluer les facteurs ayant eu un impact sur leurs marchés locaux au cours des 12 derniers mois et à déterminer si ces facteurs avaient eu un effet globalement positif, négatif ou inchangé.

À l'échelle mondiale, l'inflation a été identifiée comme le principal obstacle, à l'exception de l'Asie, où les réponses ont été réparties uniformément entre les impacts positifs et négatifs. Cela reflète une tendance observée sur l'ensemble du continent, The Economist signalant en septembre 2025 que, à l'exception du Japon et du Bangladesh, « le taux moyen dans les 10 plus grandes économies du continent se limite à 1,3 % ». Les prix à la consommation ont totalement chuté en Chine, la plus importante de tous, et en Thaïlande. D'autres économies asiatiques, y compris les Philippines, ne sont pas loin de la déflation. Même en Inde, sujette à l'inflation, les prix ont augmenté de seulement 1,6 % au cours de l'année jusqu'en juillet 2025, le taux le plus lent depuis 2017. »²

Luxury Outlook 2026

Impacts économiques et politiques sur les marchés de luxe

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty



Parallèlement, en Amérique du Nord, les taux d'intérêt étaient une préoccupation plus importante, avec un peu plus des deux tiers des agents signalant une influence négative sur leurs marchés. Ce point de vue était également partagé dans les Caraïbes et en Amérique du Sud et en Amérique latine.

Cependant, les variations des taux d'intérêt ont eu un impact plus positif en Océanie et en Europe. Avec la baisse des taux d'intérêt de référence de la Réserve fédérale américaine en septembre 2025 et octobre 2025,³ les préoccupations des acheteurs de logements pourraient être quelque peu atténuées en 2026. Selon un commentaire publié en septembre 2025, la Mortgage Bankers Association, association représentant toutes les facettes du secteur du financement immobilier aux États-Unis, prévoit « une prévision de taux hypothécaire à 30 ans de 6,5 % à la fin de l'année, en baisse à 6,2 % à la fin de 2027 ».⁴

La politique était également un facteur important dans les choix de logements. Plus de la moitié des agents en Amérique du Nord, en Amérique du Sud/latine et en Océanie ont déclaré que les politiques nationales gênaient leurs marchés, et que la situation politique mondiale avait un effet négatif sur plusieurs marchés, en particulier en Amérique du Nord.

Les personnes interrogées en Asie, aux Caraïbes et en Afrique/Moyen-Orient étaient plus neutres ou optimistes quant à l'impact des deux.

Transactions et indicateurs immobiliers

Les agents ont également fourni des informations sur les indicateurs du marché immobilier local, y compris le nombre d'acheteurs et de vendeurs de logements, les niveaux de stock et le nombre de ventes au cours de l'année passée.

En termes d'approvisionnement, les niveaux de stock ont augmenté dans le monde entier, en particulier en Amérique du Nord et en Amérique du Sud/latine. Les Caraïbes ont été la seule région où les agents ont signalé moins de stock.

La demande des acheteurs de logements variait considérablement à travers le monde, la plus forte hausse étant signalée dans les Caraïbes, suivie par l'Afrique/le Moyen-Orient et l'Océanie, indiquant la poursuite d'un marché de vendeurs dans ces régions. Pendant ce temps, les acheteurs de logements avaient moins de concurrence en Amérique du Sud/latine et en Amérique du Nord. ►

Le nombre de transactions sur les marchés de l'immobilier de luxe variait également largement selon les régions. Selon les agents, l'activité commerciale a augmenté dans les Caraïbes, en Asie et en Europe, tandis que l'Océanie a connu une baisse.

L'enquête a également recueilli des données sur les changements de prix des logements au cours des 12 derniers mois. Les agents en Afrique/Moyen-Orient et en Asie enregistrent une croissance des prix à deux chiffres, en particulier au Japon, où les agents ont signalé une croissance de 21,4 %. Dubaï a également fait preuve d'une force exceptionnelle dans la région.

« Dubaï continue de faire preuve d'une résilience et d'une croissance exceptionnelles, avec une appréciation des prix à deux chiffres stimulée par une demande soutenue pour des

propriétés des segments immobiliers du luxe et de l'ultra luxe », a déclaré Leigh Borg, partenaire exécutif de Dubai Sotheby's International Realty. « Le marché a évolué au-delà de la spéculation à court terme ; les acheteurs d'aujourd'hui sont des investisseurs à long terme qui considèrent Dubaï comme une ville mondiale synonyme de stabilité, de sophistication et d'opportunités croissantes. » Les transactions importantes récentes, y compris plusieurs ventes record de villas et de résidences de marque, reflètent l'ampleur de la richesse entrant sur le marché et la confiance continue dans le secteur de l'immobilier de luxe de Dubaï. Alors que les stocks sont de plus en plus limités et que les nouveaux lançements deviennent plus sélectifs, nous nous attendons à ce que les propriétés haut de gamme maintiennent leur trajectoire ascendante jusqu'en 2026. »

Dans les régions où les prix ont baissé, y compris l'Amérique du Nord et l'Europe, les diminutions sont restées relativement modestes. L'Océanie a affiché une baisse plus importante, principalement due à une baisse de 13,1 % en Nouvelle-Zélande.

Les agents affiliés de Sotheby's International Realty ont également fourni des prévisions pour leurs marchés de l'immobilier locaux jusqu'à la mi-2026. Les agents de plusieurs régions ont déclaré qu'ils s'attendaient à voir les prix de l'immobilier augmenter, y compris en Océanie, en Amérique du Sud/latine et en Europe. Les prix en Asie devraient continuer à croître, mais à un rythme plus lent qu'en 2025. Et dans les Caraïbes et en Amérique du Nord, les agents ont anticipé un léger déclin. ►

Variation des indicateurs du marché au cours des 12 derniers mois

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty

	Afrique/ Moyen-Orient	Asie	Caraïbes	Europe	Amérique du Sud/latine	Amérique du Nord	Océanie
Évolution du nombre d'acheteurs de logements de luxe	+29 %	0 %	+58 %	-8 %	-46 %	-33 %	+20 %
Évolution du stock immobilier	+14 %	+35 %	-8 %	+21 %	+61 %	+61 %	+13 %
Évolution des transactions	-14 %	+18 %	+25 %	+13 %	-15 %	-14 %	-20 %

Croissance du prix des logements de luxe

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty

	Afrique/ Moyen-Orient	Asie	Caraïbes	Europe	Amérique du Sud/latine	Amérique du Nord	Océanie
12 derniers mois	+43 %	+10,3 %	+7,2 %	-2,2 %	-1,5 %	-2 %	-5,7 %
Prévisions pour les 12 prochains mois	+7,9 %	+6,6 %	-1,4 %	+1,3 %	+1,6 %	-1,6 %	+5,7 %



Les propriétés en Floride, comme celle-ci à Sarasota, sont très prisées tant par les acheteurs locaux que par les acheteurs de logements nationaux et étrangers.

Les acheteurs de logements de luxe sont de plus en plus attirés par les propriétés dotées d'installations dédiées au bien-être, comme cette propriété de huit chambres en bord de mer avec piscine à débordement à Porto Rico.



L'essor des acheteurs milléniaux

Selon l'enquête, plusieurs groupes d'acheteurs de logements deviennent plus actifs, en particulier les milléniaux (nés entre 1981 et 1996) et les acheteurs étrangers à la recherche d'un « visa doré » ou d'autres avantages de résidence.

Les plus grandes hausses du nombre d'acheteurs de biens de luxe milléniaux se sont produites dans les Caraïbes, où 75 % des agents ont constaté une augmentation, suivies par l'Amérique du Sud/latine (64 %) et l'Asie (59 %). « Alors que les économies mondiales évoluent, nous continuons à voir un afflux de nouveaux acheteurs de résidences principales

et secondaires choisir Porto Rico », a déclaré Oriana Juvelier, vice-présidente et courtière, Sotheby's International Realty de Porto Rico. « Nous constatons de plus en plus que les HNWI sont particulièrement attirés par la qualité de vie inspirée du bien-être dans les climats plus chauds, comme c'est le cas ici à Porto Rico. En outre, les incitations commerciales sont plus importantes que jamais en raison de l'augmentation des coûts de la vie et des activités aux États-Unis. Cela pousse les milléniaux, dont beaucoup réfléchissent pour la première fois aux perspectives à long terme pour leur famille, à choisir des lieux qui sont à la fois adaptés au niveau culturel et favorables fiscalement pour construire la richesse familiale. »

Les milléniaux sont également de plus en plus actifs en Amérique du Nord, principalement aux États-Unis, selon 44 % des agents présents. Cela coïncide avec les résultats du rapport 2025 sur les tendances générationnelles des acheteurs et vendeurs de logements, publié par la National Association of REALTORS® en avril 2025, qui a révélé que les milléniaux représentaient 29 % des acheteurs de logements récents aux États-Unis, deuxième seulement après les baby-boomers (nés entre 1946 et 1964), qui représentaient 42 % d'entre eux.⁵

Les îles des Caraïbes, quant à elles, restent un point d'intérêt pour ceux qui recherchent des visas dorés : des avantages de citoyenneté et de résidence accordés aux étrangers qui investissent de manière considérable dans l'économie d'un pays. Une grande majorité (83 %) des agents travaillant dans la région ont signalé une augmentation de ce type d'acquéreur, par rapport à une moyenne mondiale de près de la moitié. L'attrait de l'Océanie pour les acheteurs étrangers est également supérieur à la moyenne, plus de la moitié des agents ayant constaté une hausse.

Selon un rapport de septembre 2025 dans le Guardian,⁶ l'assouplissement des exigences pour le visa Active Investor Plus de Nouvelle-Zélande en avril 2025, réduisant ainsi les seuils d'investissement et le temps que les postulants doivent passer dans le pays pour établir leur résidence, le nombre d'étrangers ayant postulé a triplé, la plupart provenant des États-Unis et de Chine.

Photo : Puerto Rico Sotheby's International Realty.

Un marché étranger de plus en plus actif

Les acheteurs de logements étrangers sont actifs dans le monde entier. Selon l'enquête, 82 % des agents ont vendu des propriétés à des acheteurs habitant en dehors de leur propre pays, l'Afrique/Moyen-Orient, l'Europe et les Caraïbes ayant connu la plus forte activité internationale. L'Amérique du Nord faisait figure d'exception, avec un peu plus d'un tiers des personnes interrogées traitant avec des acheteurs étrangers, bien que ce chiffre ait atteint 61 % en Floride.

Parmi les agents ayant vendu à des acheteurs nationaux et étrangers, un peu plus d'un tiers de leurs clients provenaient de l'extérieur du pays. Les Caraïbes et l'Amérique

du Sud/latine affichaient la proportion la plus élevée, avec plus de la moitié des acheteurs venant de l'étranger, suivis par l'Afrique/le Moyen-Orient et l'Asie.

Alors qu'en Afrique/Moyen-Orient et en Amérique du Sud/latine, la plupart des agents ont signalé une augmentation des acheteurs étrangers au cours des deux dernières années. Dans d'autres régions, ils ont fait état d'une activité constante par rapport aux années précédentes.

En examinant spécifiquement les acheteurs étrangers qui souhaitent déménager définitivement dans un autre pays, les résultats de l'enquête montrent une proportion plus élevée dans les sites tropicaux. Plus de 90 % des agents dans les Caraïbes et environ 80 % d'Océanie et d'Amérique du Sud/latine y ont constaté une augmentation, ainsi que toutes les personnes interrogées d'Afrique/du Moyen-Orient.

Les agents en dehors des États-Unis ont identifié les acheteurs américains comme la force d'achat étrangère dominante sur leurs marchés, y compris en Asie, aux Caraïbes, en Europe et en Amérique du Sud/latine.

En Océanie, cependant, les acheteurs de logements venant de Chine étaient les plus grands acteurs étrangers. Ils étaient également les troisièmes plus actifs aux États-Unis, derrière les acheteurs canadiens et britanniques. Parallèlement, en Asie, en dehors d'une grande présence américaine, la

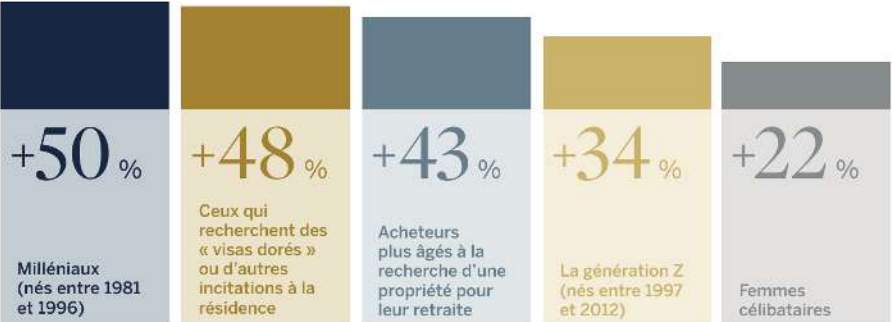
plupart des acheteurs étrangers provenaient d'autres régions du continent, notamment Hong Kong, Singapour et la Malaisie.

« Dans de nombreuses villes dans le monde, telles que Singapour, Londres et Hong Kong, les gouvernements ont mis en place des mesures visant à limiter l'augmentation des prix des biens immobiliers, telles que des taxes supplémentaires et des restrictions d'achat, ce qui a rendu les acquisitions plus difficiles », a déclaré Sara Grace Takano, conseillère en immobilier mondial chez List Sotheby's International Realty, Japon. « En revanche, le Japon impose relativement peu de restrictions aux acheteurs étrangers, et la dépréciation du yen a créé un fort sentiment de valeur. » De plus, l'excellente infrastructure, la sécurité et la réputation à l'international de Tokyo en font une destination attrayante pour les particuliers fortunés et les investisseurs institutionnels du monde entier. »

Comme le révèlent les résultats de l'enquête, malgré les conditions variables selon la région, les marchés de l'immobilier de luxe continuent d'opérer à l'échelle mondiale avec une activité transfrontalière soutenue. Les acheteurs de logements peuvent se servir de ces tendances pour identifier les endroits qui correspondent à leurs préférences de mode de vie et à leurs besoins. Cela peut les aider à déterminer où trouver les meilleures opportunités pour leur futur achat. ■

Évolution des types d'acheteurs

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty



Changement des indicateurs de marché pour les acheteurs étrangers

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty

	Afrique/ Moyen-Orient	Asie	Caraïbes	Europe	Amérique du Sud/latine	Amérique du Nord	Océanie
% d'agents vendant des propriétés à des acheteurs de logements étrangers en 2025	+100 %	+87 %	+92 %	+95 %	+82 %	+39 %	+80 %
% d'acheteurs en dehors du pays en 2025	+46 %	+44 %	+51 %	+36 %	+51 %	+11 %	+15 %

Il y a eu une augmentation considérable du nombre de maisons sur le marché à Houston, au Texas, comme cette résidence sur mesure de sept chambres.

Stock RETOURS

Au fur et à mesure que l'offre de logements augmente, les vendeurs doivent s'assurer que leurs propriétés soient correctement valorisées et commercialisées.



L'offre de logements aux États-Unis recommence à grimper, selon les données publiées en septembre 2025 par le Bureau de recensement des États-Unis, qui a révélé qu'il y avait 124 000 nouvelles maisons attendant les acheteurs, le nombre le plus élevé en 16 ans selon un rapport d'octobre 2025 de Scripps News.¹

Les stocks de logements étaient faibles depuis plusieurs années, en partie en raison d'une frénésie d'achats immobiliers provoquée par la pandémie de COVID-19 et de taux d'intérêt historiquement bas. Par exemple, plus de 2,1 millions de personnes en plus sont devenues propriétaires en 2020, selon un rapport de mars 2021 du Pew Research Center.² L'augmentation actuelle du stock de logements signifie que dans de nombreuses régions, les acheteurs de logements ont désormais plus d'options, y compris le secteur du luxe.

Cependant, toutes les régions du monde n'ont pas connu d'augmentation de l'offre. Les stocks restent limités dans les capitales européennes, où les achats par les investisseurs institutionnels ont triplé au cours de la dernière décennie, selon un rapport de juillet 2025 dans le Guardian,³ ainsi que dans les régions du Nord-Est et du Midwest des États-Unis, selon les données d'août 2025 publiées par Realtor.com®.⁴ Mais de nouvelles opportunités sont disponibles ailleurs, car les résidences de marque sont construites à grande vitesse en Espagne, au Portugal et au-delà.

Offre de logements aux États-Unis

Source : Bureau du recensement des États-Unis, septembre 2025

124,000

Le nombre de nouvelles maisons aux États-Unis en attente d'acheteurs

« Nous voyons émerger des modèles régionaux intéressants, et il est important de se rappeler que l'immobilier de luxe évolue souvent indépendamment des tendances plus globales du marché », déclare Tammy Fahmi, vice-présidente principale, service et stratégie mondiaux, Sotheby's International Realty. « Certains marchés de l'immobilier de luxe connaissent une augmentation des stocks alors que les acheteurs explorent de nouvelles destinations, tandis que d'autres connaissent un approvisionnement plus limité. En outre, les domaines présentant les plus grands avantages en termes de style de vie continuent d'attirer l'intérêt des investisseurs. »

Dans de nombreux endroits, les mises en vente sont animées par de nouveaux développements, en particulier les résidences de marque. Ce modèle à service élevé et nécessitant peu d'entretien s'étend sur de nouveaux marchés et continue d'attirer les acheteurs de logements. Un rapport établi en juillet 2025 par Yahoo Finance estime que le Moyen-Orient et l'Afrique connaîtront une croissance de 270 % des résidences de marque au cours des sept prochaines années.⁵ Il est également évident que « l'on peut faire du neuf avec du vieux », comme l'affirme l'adage, alors que les développeurs rénovent les bâtiments historiques avec des intérieurs modernes. C'est certainement le cas en Espagne, où les acheteurs aisés d'Amérique du Sud préfèrent les extérieurs traditionnels à l'ambiance old-school, explique Ugo Bagration, directeur régional pour l'Andalousie orientale, Spain Sotheby's International Realty.

« Dans l'ensemble, le marché de l'immobilier de luxe récompense la qualité et l'authenticité, par rapport au simple fait d'avoir un logement à vendre », déclare Fahmi. « Bien que certains logements restent beaucoup plus longtemps sur le marché, des propriétés exceptionnelles situées dans les régions prisées attirent encore les acheteurs relativement rapidement. »

Augmentation des stocks aux États-Unis

Le nombre de logements sur le marché aux États-Unis a chuté à son plus bas niveau historique pendant la pandémie, selon un rapport de juillet 2025 de la Federal Reserve Bank of St. Louis.⁶ Cela a frustré les acheteurs de logements prêts à payer en espèces, qui ont fait face à un stock limité et à une forte concurrence. Mais l'offre a maintenant connu une forte reprise.

En réponse aux questions de ce rapport, la National Association of REALTORS® (NAR) a noté qu'il y avait cinq mois de stock de logements existants dont le prix dépassait 1 million USD disponibles aux États-Unis en octobre 2025, contre 4,5 mois en août 2025. « Le stock actuel est à son plus haut niveau depuis mai 2020, pendant le confinement lié à la COVID-19 », a écrit Lawrence Yun, économiste en chef du NAR, dans un rapport d'août 2025.⁷ L'offre totale de logements dans tous les segments a augmenté de 11,7 % d'une année sur l'autre, selon les données du NAR publiées en septembre 2025.⁸

De nombreux propriétaires se sentaient « enfermés » en raison des faibles taux hypothécaires négociés pendant la pandémie, explique Yun. « Des taux plus bas, que la Réserve fédérale a réduits d'un quart de point chaque mois en septembre et octobre 2025, pourraient inciter les vendeurs de logements à se décider, augmentant encore plus le stock. Cela est important pour les acheteurs de logements aisés, même ceux qui n'ont pas besoin d'un prêt immobilier. Bien que beaucoup paient en espèces, ils se comportent comme si le taux d'intérêt était vraiment important dans un achat de logement. À Aspen, dans le Colorado, par exemple, les maisons sont très chères, mais si l'on examine les variations de ventes, ►

Photos : (page précédente) Martha Turner Sotheby's International Realty - Central Houston Brokerage - Dubai Sotheby's International Realty.

Les résidences de marque, comme le penthouse Crown triplex du Raffles the Palm, contribuent à l'expansion du marché de l'immobilier de luxe à Dubai, aux Émirats arabes unis.



IL EST IMPORTANT DE SE RAPPELER QUE L'IMMOBILIER DE LUXE ÉVOLUE SOUVENT INDÉPENDAMMENT DES TENDANCES PLUS LARGES DU MARCHÉ.



TAMMY FAHMI, vice-présidente principale, service et stratégie mondiaux, Sotheby's International Realty

elles suivent les évolutions de taux hypothécaires, même si plus de la moitié des achats se font comptants. »

L'augmentation de stock des maisons au prix de 1 million USD ou plus signifie que « nous voyons plus de transactions dans le secteur haut de gamme proportionnellement, par rapport au reste du marché », ajoute Yun. « Cela implique clairement que la disponibilité des stocks est importante pour faire évoluer le marché. »

Variations régionales des deux côtés du marché

« Cette tendance est particulièrement prononcée sur certains marchés de l'immobilier de luxe », explique Fahmi. À Houston, au Texas, par exemple, on observe une hausse significative des stocks. L'offre a augmenté de 27 % sur un an dans la ville en juillet 2025, mais dans les quartiers les plus prisés, la disponibilité est toujours limitée, et les logements se vendent rapidement, explique Taylor Jackson, conseillère en immobilier mondial, Martha Turner Sotheby's International Realty. « Si j'ai une bien dans un quartier recherché et correctement positionné en termes de prix, je constate plusieurs offres, souvent supérieures au prix demandé, les acheteurs de logements renonçant aux conditions. »

L'offre résidentielle est plus limitée dans le nord-est et l'Upper Midwest, avec les marchés les plus en vogue des vendeurs de logements situés dans les principales métropoles, dont Milwaukee, Wisconsin ; Chicago, Illinois ; Philadelphie, Pennsylvanie ; Minneapolis, Minnesota ; et New York, New York, selon un rapport d'août 2025 de MarketWatch.⁹

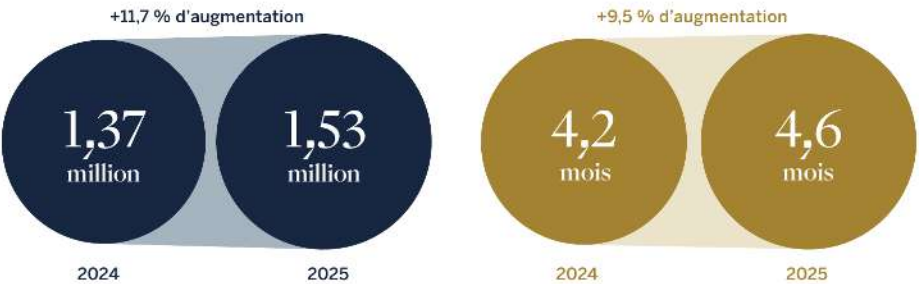
En revanche, les acheteurs de logements ont le dessus sur les marchés immobiliers du Sud et de l'Ouest, selon le même rapport. Las Vegas, dans le Nevada, s'est distinguée, avec une augmentation annuelle de 44,8 % du stock de logements en juin 2025 et une stabilisation des prix des logements.



Les maisons neuves en Espagne, telles que ce domaine, qui allie l'architecture méditerranéenne contemporaine aux styles traditionnels de Majorque, attirent les acheteurs internationaux.

Stock du logement aux États-Unis

Source : National Association of REALTORS®, « Le rapport sur les ventes de logements existants de la NAR montre une baisse de 0,2 % en août », 25 septembre 2025



Stock à Houston, Texas (sur un an, octobre 2025)

Source : Martha Turner Sotheby's International Realty



Photo : Spain Sotheby's International Realty.

Le bon positionnement à Houston

Comme le dit Jackson, le stock a augmenté à Houston, au Texas. Correspondant à une hausse de l'offre de 28 % dans toute la ville,¹⁰ dans les Memorial Villages haut de gamme, y compris Hunters Creek, Piney Point et Hedwig, le stock a augmenté de 29 % sur un an au troisième trimestre 2025, selon les données d'octobre 2025 de Martha Turner Sotheby's International Realty.¹¹ « Les villages sont très prisés parce qu'il y a de bonnes écoles et les terrains sont généralement plus grands », dit-elle. « J'ai vu la valeur du terrain atteindre jusqu'à 20 000 USD par mètre carré. »

Un autre quartier attirant l'intérêt des acheteurs de logements est Briargrove Park, un petit quartier à l'ouest de Houston, où Jackson a constaté « une appréciation incroyable ». Là, les stocks ont augmenté de 10 % sur un an au troisième trimestre, selon les données.¹²

Les résidences dans ces zones prioritaires, même celles qui nécessitent une rénovation complète voire une démolition totale, peuvent bénéficier de plusieurs offres. « J'ai mis en vente une maison pour 2 millions USD, sachant qu'il s'agissait d'un prix stratégique compte tenu de l'état de la propriété. Le marché a fortement réagi. Nous avons reçu 11 offres, et elle s'est vendue 700 000 USD au-dessus du prix demandé », explique Jackson.

Certains de ses clients plus âgés, y compris les couples qui achètent plus petit, ont des difficultés à trouver la propriété adéquate. « Ils n'arrivent pas à croire à quel point les prix ont augmenté. » C'est presque comme s'ils cherchaient une aiguille dans une botte de foin. »

Pour les vendeurs de logements, il s'agit de fixer le bon prix et de laisser le marché dicter la valeur. « Les bons logements qui restent sur le marché pendant de plus longues périodes sont trop chers, et les vendeurs et les acheteurs ne peuvent parvenir à un accord », explique Jackson. ►



Les propriétés de luxe à Washington, D.C., comme cette maison victorienne rénovée, ne restent pas longtemps sur le marché.

Un marché des ventes solide à Washington, D.C.

Dans le même temps, les marchés du Nord-Est connaissent une augmentation des ventes immobilières de luxe. « TTR Sotheby's International Realty à Washington, D.C., a enregistré une augmentation considérable des ventes de logements de luxe », déclare Fahmi. « Le nombre de ventes de plus de 10 millions USD a augmenté de 50 % entre 2023 et 2024 et a encore augmenté de nouveau de 43 % depuis le début de l'année 2025. »

C'est un chiffre particulièrement élevé pour le marché de Washington, D.C., où le prix de départ d'un logement de luxe est inférieur à celui d'autres grandes régions métropolitaines, soit environ 6 millions USD, selon David DeSantis, partenaire et courtier en chef de

TTR Sotheby's International Realty. Ces mises en vente haut de gamme, dont plus de la moitié sont gérées par son bureau, ne restent pas longtemps sur le marché, explique-t-il. « Nous avons 26 mises en vente actives et nous sommes sur le point de réaliser 30 ventes en 2025. C'est un marché assez équilibré et sain », dit-il, constatant qu'en août 2025, ils avaient vendu 17 maisons de luxe. « Cela inclut plusieurs ventes majeures, dépassant les 20 millions USD. »

La vision globale

À l'échelle internationale, les modèles de stock varient considérablement selon les régions, explique Fahmi. « Dans les Caraïbes, la disponibilité est restée relativement limitée par rapport aux niveaux pré-COVID, la demande de résidences secondaires et de logements en

«

IL Y A EU
UNE FORTE
AUGMENTATION
DES NOUVEAUX
DÉVELOPPEMENTS
ET DES ACHATS SUR
PLAN.

»

—
UGO BAGRATION

directeur régional pour l'est de l'Andalousie,
Spain Sotheby's International Realty

bord de mer continuant de dépasser l'offre. » Cela est reflété dans l'enquête 2026 de Sotheby's International Realty menée auprès des agents, dans laquelle 50 % des personnes interrogées de la région ont déclaré que le stock avait légèrement ou grandement diminué au cours de l'année passée (voir page 22).

C'est effectivement le cas dans les îles Caïmans, où les propriétés en bord de mer sont rares, ce qui augmente les prix et alimente une forte concurrence entre les acheteurs, selon des données publiées en mai 2025 par Cayman Islands Sotheby's International Realty.¹³

Les îles Turques-et-Caïques voient également une « période inévitable de recalibrage » après une hausse prolongée des activités, selon un rapport de juillet 2025 de Turks & Caicos Sotheby's International Realty.¹⁴ Le stock sur le marché a augmenté de 20 % sur un an au deuxième trimestre 2025, le temps moyen sur le marché passant de 189 à 238 jours, « créant une perspective d'achat plus mesurée », a déclaré le rapport.

« En revanche, certains marchés immobiliers européens traditionnellement limités, tels que l'Espagne, montrent désormais une disponibilité accrue des stocks, tandis que le Portugal affiche une forte croissance du marché avec des augmentations considérables des transactions et de nouveaux projets immobiliers de luxe », déclare Fahmi. « Pendant ce temps, en Asie, la Thaïlande voit des résidences de marque de luxe mener la prochaine vague de projets. »

Photo : TTR Sotheby's International Realty.



Stock dans les îles Turques-et-Caïques (sur un an, juillet 2025)

Source : Turks & Caicos Sotheby's International Realty

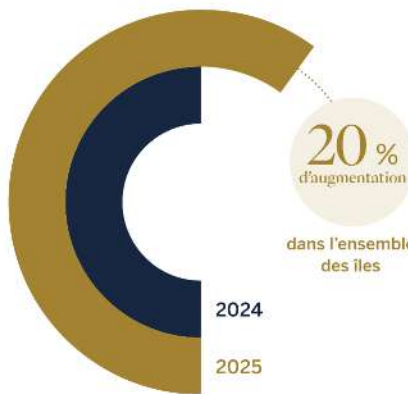


Photo : Turks & Caicos Sotheby's International Realty.

Opportunités dans le sud de l'Espagne

« Les investisseurs apprécient l'attrait du marché en Espagne, où ils peuvent généralement s'attendre à une plus-value annuelle d'environ 5 % à 10 % », explique Bagration. Mais encore une fois, l'offre varie considérablement en fonction de l'emplacement et de la qualité de la propriété.

« On a constaté une forte augmentation des nouveaux projets et des achats sur plan, en particulier dans le sud et l'est. » Il existe un grand nombre de nouveaux projets en cours qui attirent les acheteurs de logements internationaux et pallient la pénurie que nous rencontrons en matière de stock de luxe. »

Ce nouvel approvisionnement attire de jeunes acheteurs, les milléniaux (nés entre 1981 et 1996) et la génération X (nés entre 1965 et 1980) remplaçant les baby-boomers (nés entre 1946 et 1964). « Un grand nombre de ces nouveaux acheteurs de logements privilégie des développements plus contemporains et modernes », ajoute-t-il. « Cela ne signifie pas que la demande pour les maisons traditionnelles de style espagnol Mission soit faible : elles restent un choix de prédilection pour beaucoup de nos familles très aisées. »

Pendant ce temps, les acheteurs sud-américains affluent dans les villes comme Madrid, dit-il. Les investisseurs des États-Unis, du Canada, d'Amérique du Sud et du Moyen-Orient découvrent également l'Espagne, et beaucoup choisissent de devenir des résidents permanents.

Hausse des prix au Portugal

Selon Portugal Sotheby's International Realty, le Portugal offre également un mode de vie recherché par de nombreux acheteurs de logements internationaux, en particulier des personnes du Royaume-Uni, des États-Unis et d'Allemagne.

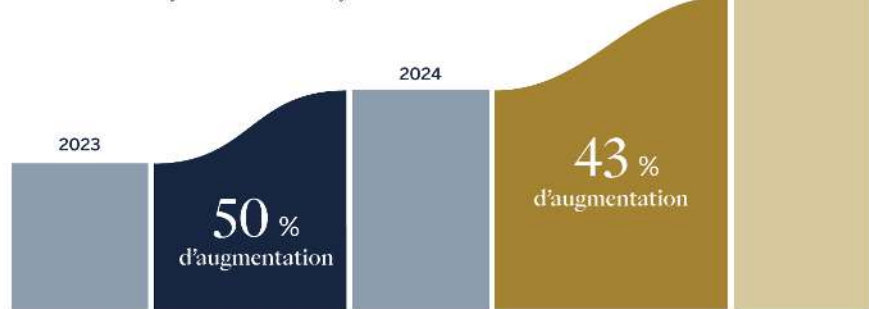
En 2024, les ventes totales de logements ont augmenté de 14,5 % par rapport à l'année précédente, selon des données publiées en mars 2025 par l'Instituto Nacional de Estatística (INE), le bureau gouvernemental du Portugal pour les statistiques.¹⁵ La valeur totale des transactions a atteint 33,8 milliards d'euros (39,2 milliards USD) en 2024, soit une augmentation annuelle de près de 21 %.

Cette tendance s'est poursuivie jusqu'en 2025. Au cours du premier semestre, les ventes totales immobilières ont bondi de 34 % sur un an pour Portugal Sotheby's International Realty, et les prix des logements ont augmenté de 16,3 % sur un an au premier trimestre, selon le rapport de données de l'INE.

La forte demande et l'offre limitée exercent une pression à la hausse sur les prix, déclare Miguel Poisson, président-directeur général de Portugal Sotheby's International Realty. La capitale, Lisbonne, où se concentre une grande partie de l'immobilier ultra-luxueux du pays, continue d'attirer les acheteurs, tandis que Porto et l'Algarve sont également populaires. « Nous constatons un développement résidentiel haut de gamme dans de nouvelles régions qui attirent les acheteurs à la recherche d'exclusivité », déclare Poisson. ►

Stock à Washington, D.C. (2023-2025)

Source : TTR Sotheby's International Realty



Un coup de pouce hollywoodien en Thaïlande

Le marché thaïlandais devient de plus en plus concurrentiel, explique Phakrjira Jansakran, directrice des ventes de List Sotheby's International Realty, Thaïlande. « Nos acheteurs disposent désormais de plus d'options et de pouvoir de négociation, en particulier dans la région de Bangkok et de Phuket. »

Koh Samui, qui a bénéficié d'un coup de pouce hollywoodien, est l'une des régions où la demande augmente : depuis que la troisième saison de la série télévisée à succès de HBO « The White Lotus » a été filmée au Four Seasons Resort sur l'île, les acheteurs internationaux y affluent.

« Phuket et Koh Samui ont renforcé leur réputation de destinations prisées en Asie pour l'investissement immobilier axé sur le style de vie », déclare Jansakran. « La demande des acheteurs internationaux reste forte, et nous constatons désormais une nette augmentation du stock haut de gamme, en particulier dans le segment des plus de 10 millions USD. »

Cependant, malgré leur popularité, la vente de résidences haut de gamme peut prendre huit à 12 mois, selon des données compilées par List Sotheby's International Realty, Thaïlande. « Les appartements ultra-haut de gamme peuvent prendre plus de temps à trouver le bon acheteur mais atteignent généralement des prix premium lors de la vente », ajoute Jansakran.

Acheter des résidences de marque

Les résidences de marque sont l'un des principaux moteurs de stock dans le monde. Elles plaisent aux acheteurs internationaux en raison de la reconnaissance mondiale de la marque, de la confidentialité garantie et de la flexibilité des options de propriété. Dans la capitale thaïlandaise, Bangkok, « La meilleure valeur réside dans des résidences de marque bien gérées, qui ont un meilleur rendement locatif et une meilleure préservation du capital », explique Jansakran. Les discussions concernant plusieurs projets à Koh Samui ont déjà commencé, ajoute-t-elle.

Les résidences de marque représentent également le segment de croissance le plus

important sur la Costa del Sol en Espagne, explique Bagration. Selon lui, des chaînes hôtelières telles que Four Seasons, Hilton et Marriott, ainsi que des enseignes de premier plan telles que Dolce & Gabbana et Lamborghini ont récemment ouvert la voie dans la région. Bien que ces types de projets aient déjà connu du succès ailleurs, ils sont nouveaux en Espagne et portent leurs fruits.

« Les grandes marques de luxe collaborent avec des développeurs bien établis dans des coentreprises pour les construire en un temps record », ajoute-t-il. « Nous constatons les prix les plus élevés par mètre carré sur la Costa del Sol dans le segment de la résidence de marque : de 20 000 USD à 25 000 USD. »

Les acheteurs qui achètent sur plan peuvent s'attendre à de bons rendements dès

que le projet sera terminé. « S'ils décident de vendre immédiatement, le rendement peut se situer entre 20 % et 25 % », explique Bagration. « Nous constatons un afflux important d'investisseurs qui achètent plusieurs appartements au sein du même développement. »

Le Portugal voit également les résidences de marque gagner du terrain. La ville balnéaire de Comporta, juste au sud de Lisbonne, suscite un nouvel intérêt, tout comme les destinations côtières à l'ouest de la capitale, telles que Cascais, Estoril et Oeiras.

Aux États-Unis, Miami, en Floride, est le centre du monde des résidences de marque, bien qu'il y ait également des développements dans la ville de New York et d'autres marchés du luxe, tels que Washington, D.C. En mars 2025, Four Seasons Private Residences a annoncé ses projets de construction de 64 nouvelles maisons ultra-luxeuses à Georgetown,³⁶ tandis que les 96 appartements de l'Amaris conçu par Rafael Viñoly, situé dans le quartier de The Wharf, ont été tous vendus en juillet 2025, selon le propriétaire du bâtiment.

« NOUS CONSTATONS UN DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL HAUT DE GAMME DANS DE NOUVELLES RÉGIONS QUI ATTIRENT LES ACHETEURS À LA RECHERCHE D'EXCLUSIVITÉ. »

MIGUEL POISSON
Président-directeur général, Portugal
Sotheby's International Realty

Ce n'est pas un véritable marché pour les acheteurs de logements, pour le moment

Il est incontestable que le marché de l'immobilier de luxe a considérablement évolué au cours des cinq dernières années. Il existe des opportunités pour les acheteurs et les vendeurs de maisons, « bien que cela nécessite une réflexion plus stratégique que ce que l'on a observé ces dernières années », explique Fahmi. « Avec une augmentation des niveaux de stock par rapport à l'année dernière, les acheteurs de logements ont plus de choix sur certains marchés et niveaux de prix, ce qui leur permet d'être plus exigeants. »

Aux États-Unis, la baisse des taux d'intérêt constitue également un catalyseur pour le marché, explique DeSantis. « Nous constatons déjà une augmentation de l'activité des acheteurs en raison de la baisse des taux d'intérêt », déclare-t-il. « Je pense qu'encre plus d'acheteurs de logements se manifesteront, à condition que l'économie reste relativement stable. » Cependant, Jackson constate que les taux hypothécaires n'atteindront probablement pas les niveaux les plus bas historiques observés pendant la pandémie, donc il est peu probable que cela affecte les prix immédiatement. « Lorsque les taux d'intérêt baissent, les acheteurs qui restaient sur la touche en raison de leur faible taux hypothécaire pourraient se décider à entrer sur le marché », dit-elle. « Il y aurait plus de concurrence, et vous pourriez finir par payer davantage dans des situations à offres multiples. »

L'évolution du marché rend plus important que jamais pour les vendeurs de logements de trouver le bon prix lorsqu'ils envisagent une vente. Et pour les acheteurs de logements de luxe d'aujourd'hui, toute augmentation de stock représente une opportunité sélective plutôt qu'un large avantage. La réussite exige d'identifier les marchés où l'offre et la demande créent un avantage, tout en reconnaissant que les emplacements privilégiés continuent de récompenser les achats comptants décisifs.

« Les agents affiliés de Sotheby's International Realty estiment que, bien qu'il ne s'agisse pas encore d'un véritable marché pour les acheteurs, les vendeurs de logements doivent être réalistes concernant les prix : le marché de l'immobilier de luxe récompense les propriétés qui sont bien positionnées et correctement commercialisées », déclare Fahmi. ■

Les propriétés de luxe en Thaïlande bénéficient d'un coup de pouce hollywoodien grâce à la série « The White Lotus ».

Photo : LIST Sotheby's International Realty, Thaïland.



Le défi est LANCÉ

Comment les événements sportifs majeurs
façonnent les marchés de l'immobilier
de luxe dans le monde entier.

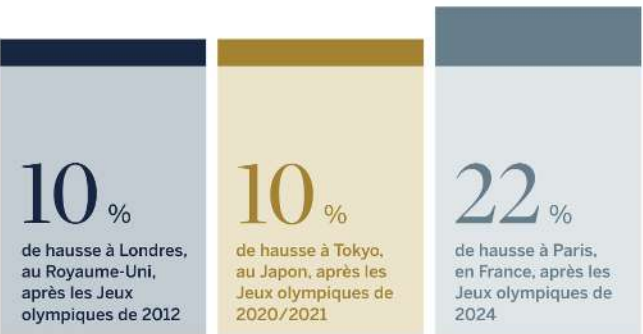
Brisbane, en Australie, où se trouve cette
résidence de style pavillon, suscite déjà
un intérêt croissant de la part des
acheteurs de logements avant que la ville
n'accueille les Jeux d'été 2032.



Le Coupe du monde de football 2026 offre une occasion unique de présenter Dallas, au Texas, où se trouve cette propriété de huit chambres, à un public international plus large.

La hausse des valeurs immobilières après les Jeux olympiques

Source : The Telegraph, juillet 2013 ; Housing Japan, juillet 2021 ; et Il Sole 24 Ore, juillet 2024



À l'été 2026, la Coupe du monde de football reviendra sur le sol nord-américain pour la première fois depuis plus de 30 ans.

Co-organisés par le Canada, le Mexique et les États-Unis, les matchs auront lieu dans 16 villes, de Toronto et Mexico à Philadelphie, Pennsylvanie, et Los Angeles, Californie. Peu de temps après, Los Angeles sera de nouveau sous les projecteurs en tant qu'hôte des Jeux olympiques d'été de 2028.

L'enthousiasme du public pour ces événements est stupéfiant. Les Jeux olympiques d'été de Paris 2024 ont vendu 9,5 millions de billets à des personnes de plus de 222 pays, un record pour l'événement, selon un rapport d'octobre 2024 de l'autorité municipale.¹ Et la Coupe du monde de football 2022 au Qatar a attiré plus de 3,4 millions de visiteurs, selon le rapport post-tournoi de l'organe directeur du sport.² Si l'on en juge par le passé, ces événements populaires dans le monde entier promettent non seulement un

spectacle sportif, mais aussi un catalyseur potentiel pour le développement urbain et immobilier à long terme.

Le terme « effet olympique » a été inventé pour la première fois en 2009 par Andrew K. Rose et Mark M. Spiegel dans un article publié par le National Bureau of Economic Research. Il fait référence à l'élan économique et aux évolutions correspondantes du marché immobilier qui peuvent accompagner les tournois sportifs internationaux.³

Mais la relation entre les événements sportifs majeurs et l'immobilier de luxe est complexe et nuancée. L'article d'avril 2012 de l'économiste de l'Université de New York Constantine Kontokosta, intitulé « The Price of Victory » (Le prix de la victoire), a identifié à la fois des opportunités et des risques, des pics de demande à court terme et une visibilité mondiale accrue, jusqu'aux tensions potentielles sur l'offre de logements et aux ajustements du marché après l'événement.⁴

Bien que les événements sportifs mondiaux puissent être perçus comme un outil unique pour le développement économique, Kontokosta a conclu que chaque ville « doit évaluer ses propres objectifs et capacités avant de poursuivre un effort aussi coûteux et gourmand en ressources ».

Selon un rapport de juillet 2012 de la banque d'investissement et société de services financiers Goldman Sachs, les Jeux olympiques « peuvent aider à améliorer le profil de la ville hôte à l'échelle mondiale et à stimuler son secteur touristique et son économie locale. Ces avantages peuvent également être capitalisés dans les prix de l'immobilier local. » Les auteurs du rapport ont estimé une augmentation annuelle moyenne du taux d'appréciation de 1 % pour les valeurs immobilières locales après l'organisation des Jeux olympiques. « En supposant que l'effet dure 10 trimestres après les Jeux olympiques, l'impact cumulé s'élève à 2,5 % . »⁵

Photo : (page précédente) Queensland Sotheby's International Realty.

De Tokyo, au Japon, à Paris, en France en passant par Doha, au Qatar et Dallas, au Texas, les villes hôtes récentes et à venir offrent un aperçu révélateur de la façon dont les plus grands événements sportifs au monde redéfinissent les marchés immobiliers.

Un pic à court terme, suivi d'une correction

Les événements sportifs majeurs servent souvent de catalyseur pour un essor économique localisé dans les années précédant la cérémonie d'ouverture. Selon une étude publiée par Matthias Firgo de l'Institut autrichien de recherche économique en janvier 2020, les villes hôtes constatent généralement une hausse mesurable du PIB avant les Jeux olympiques.⁶ Les villes investissent des milliards dans de nouvelles infrastructures (stades, aéroports, transports publics et

Photo : Briggs Freeman Sotheby's International Realty.

hôtels) tandis que les promoteurs s'efforcent de répondre à la demande anticipée des touristes, des locataires de courte durée et d'une main-d'œuvre locale renforcée.

Cela était évident à Londres et à Paris avant les Jeux olympiques d'été de 2012 et de 2024, respectivement. Les taux de revente et de location de propriétés à Londres ont connu une hausse avant les Jeux olympiques, comme indiqué en mars 2012 par le Guardian, avec des loyers situés près des sites olympiques multipliés par quatre.⁷ Le Telegraph a rapporté en juillet 2013 que Londres avait vu une augmentation de 10 % sur un an des valeurs des biens de luxe.⁸

Dans un rapport de juillet 2024, le journal financier italien Il Sole 24 Ore a estimé que les prix des trois municipalités parisiennes autour du Village des Athlètes (Saint-Denis, L'Île-Saint Denis et Saint-Ouen-sur-Seine) avaient augmenté en moyenne de 22 % sur un an avant les Jeux de 2024.⁹

« L'effet s'est manifesté tôt à Paris. Notre site Web a connu une augmentation de plus de 70 % du trafic à l'étranger, principalement en provenance des États-Unis, et s'est principalement concentré sur les maisons offrant des vues spectaculaires », a déclaré Paulo Fernandes, président-directeur général de Paris Ouest Sotheby's International Realty. « Les Jeux olympiques ont servi de catalyseur puissant, aidant les gens à redécouvrir Paris et, plus globalement, la France. L'impact d'un tel événement est à la fois direct et indirect et dure plusieurs années, directement pour ceux qui ont la chance d'assister aux Jeux olympiques et de visiter Paris en personne, et indirectement pour ceux qui ont suivi l'événement de loin, et ont maintenant envie de découvrir la ville par eux-mêmes. »

Cependant, la période suivant l'événement peut entraîner une baisse de la demande et des prix, et un boom temporaire des locations peut provoquer un excès d'offre une fois la foule ►

partie, en particulier si les investisseurs spéculatifs surestiment la demande à long terme. « Pour ceux qui recherchent des locations à court terme, les grands événements sportifs offrent des rendements élevés », déclare Jessica Lautz, économiste en chef adjointe et vice-présidente de la recherche à la National Association of REALTORS®. « Cependant, bien que les propriétaires puissent exiger un supplément pendant les événements, les prix normaux reprendraient probablement après l'événement. »

Le Brésil, qui a accueilli la Coupe du monde de football de 2014 et les Jeux olympiques d'été de 2016, a connu une croissance rapide suivie de près par un certain nombre de défis économiques. De 2010 à 2013, les valorisations des immeubles résidentiels à Rio de Janeiro ont augmenté de 84 %, selon un article de mars 2014 sur l'influence de la Coupe du monde de football par des chercheurs de l'Université fédérale de Fluminense, à Niteroi, Brésil, publié dans la revue International Proceedings of Economics Development and Research.¹⁰ Les prix des locations ont augmenté de 35 % pendant l'événement, et les prix des hôtels de 600 %, selon un rapport de décembre 2022 de Mansion Global.¹¹ Cependant, la croissance avait ralenti mi-2016, lorsque les prix excessifs ont entraîné un ralentissement du marché, et a stagné jusqu'en 2019, après quoi la pandémie de COVID-19 a entraîné une baisse des prix et le marché a commencé à se rétablir.

Pendant ce temps, le Village des Athlètes de Rio de Janeiro, d'une valeur de 700 millions de dollars US, destiné à être transformé en résidences de luxe après les Jeux de 2016, était vacant à 93 % selon Business Insider en juillet 2017.¹²

Le Qatar constitue également un exemple de mise en garde. La Coupe du monde de football de 2022 a stimulé un investissement massif dans les infrastructures, estimé à 220 milliards USD, d'après Forbes en novembre 2022.¹³ Mais cela a également entraîné une crise du logement, avec des taux d'éviction élevés et

un surpeuplement parmi les travailleurs étrangers, comme rapporté en octobre 2022 par Reuters.¹⁴ Le pays présente maintenant un excédent estimé à 80 000 appartements, d'après un rapport de juin 2025 du Global Property Guide.¹⁵ Bien que le marché du segment haut de gamme du Qatar reste solide, en partie en raison de l'assouplissement des restrictions gouvernementales sur les acheteurs étrangers, son expérience souligne les leçons à tirer de la construction excessive.

Un héritage durable d'améliorations

Les impacts de l'organisation d'un événement sportif majeur ne sont pas tous passagers. La clé du succès à long terme réside dans une planification urbaine réfléchie. Barcelone, en Espagne, a connu des résultats mitigés suite à l'organisation des Jeux olympiques d'été de 1992. L'Atelier universitaire international en sciences sociales a publié une étude en octobre 2013 qui a révélé que Barcelone avait enregistré une augmentation d'environ 300 % des valeurs des biens dès six mois avant les Jeux, et d'environ 325 % pour les logements autour du Village des Athlètes, la bulle éclatant rapidement une fois les Jeux olympiques terminés.¹⁶ Dès 1993, les prix de l'immobilier étaient déjà revenus aux niveaux antérieurs aux Jeux, et les projets construits pour les acheteurs de classe moyenne et supérieure avaient eu du mal à rester occupés. Cependant, les marchés de l'immobilier en Espagne ont connu un essor au cours de la décennie suivante, la Banque d'Espagne déclarant en décembre 2006 que les prix de l'immobilier avaient augmenté de plus de 100 % en valeur réelle depuis 1997.¹⁷

Pendant ce temps, le borough londonien de Newham, où le stade de la ville et le Village des Athlètes ont été achevés en 2012, a connu la hausse la plus élevée des prix de l'immobilier à travers le Royaume-Uni de 1999 à 2019, comme indiqué par le Guardian en décembre 2019 : 429 %, soit plus du double de la hausse

moyenne à travers le Royaume-Uni (207 %).¹⁸ Paris, en France, avait une approche centrée sur le logement qui s'est jusqu'à présent avérée bénéfique pour la croissance à court et à long terme. « L'élan des Jeux olympiques a entraîné des rénovations dans toute la ville : les appartements d'époque et les bâtiments historiques ont été revitalisés pour les locations haut de gamme, donnant une nouvelle vie à un patrimoine oublié », constate Fernandes.

Les tarifs hôteliers ont grimpé pendant les Jeux olympiques, en particulier pour les établissements avec vue sur la tour Eiffel ou la Seine. Malgré l'augmentation de la demande, les locations à court terme sont restées stables et le marché n'a jamais surchauffé. Des améliorations visibles, des places régénérées aux façades restaurées, ont permis à Paris d'afficher un visage radieux avant, pendant et après les Jeux.

« Il n'y a pas eu de ralentissement post-jeux », dit Fernandes. « Certains propriétaires ont pu louer leurs propriétés à des tarifs premium pendant l'événement, mais le marché est rapidement revenu à la normale par la suite. Aucun de nos clients n'a été déçu : ils avaient calculé leur retour sur investissement sur la base des loyers habituels, et les revenus générés pendant les Jeux n'était qu'un bonus. »

L'effet à long terme des événements sportifs majeurs peut parfois être retardé. Selon le rapport de Mansion Global de décembre 2022, l'intérêt international pour l'immobilier en Afrique du Sud ne s'est pas vérifié immédiatement après la Coupe du Monde de football de 2010. Pourtant, à partir de 2011, une lente augmentation des achats étrangers est apparue. Les données compilées par l'Institute of Estate Agents Western Cape et rapportées dans la publication du secteur Property Professional en février 2015 ont montré que les transactions d'acheteurs étrangers avaient triplé entre mi-2011 et mi-2014, passant de 14 à 43 ventes, attribuant l'augmentation à un intérêt international

Les Jeux olympiques d'été 2024 ont servi de catalyseur puissant pour les visiteurs internationaux afin de redécouvrir les quartiers parisiens tels que Saint-Germain-des-Prés, où se trouve cette maison de ville du XVIIIe siècle.



« L'IMPACT D'UN TEL ÉVÉNEMENT EST À LA FOIS DIRECT ET INDIRECT ET DURE PLUSIEURS ANNÉES. »

PAULO FERNANDES
Président Directeur Général, Paris Ouest
Sotheby's International Realty

croissant découlant de l'exposition mondiale reçue par le pays grâce au tournoi.¹⁹

Tokyo, Japon, a connu des défis uniques lors de ses récents Jeux olympiques d'été, qui ont été repoussés de 2020 à 2021 en raison de la pandémie de COVID-19. Alors que les Jeux olympiques ont renforcé la visibilité mondiale de la ville, leur impact immobilier a été atténué par des protocoles de pandémie stricts qui ont tenu les visiteurs internationaux à distance, selon un éditorial de juillet 2023 de l'analyste de marché Michael Matusik dans le magazine Australian Property Investor.²⁰

Cependant, on a tout de même constaté une hausse de prix immobiliers dans certaines des zones les plus prisées. En juillet 2021, quelques jours seulement avant le début des Jeux, Housing Japan a indiqué que les prix de l'immobilier dans les arrondissements centraux de Chiyoda et Minato, à Tokyo,

avaient augmenté de plus de 10 % entre avril et septembre 2020, tandis que les contrats d'achat de maisons unifamiliales d'occasion avaient bondi de 21 % sur un an.²¹

Le football, moteur de croissance en Amérique du Nord

Dans une étude de février 2018, le Boston Consulting Group estime que l'Amérique du Nord verra plus de 5 milliards USD d'activité économique à court terme en organisant la Coupe du Monde de football 2026, selon la Soccer Forward Foundation.²²

Le MetLife Stadium d'East Rutherford, dans le New Jersey, devrait accueillir la finale de la Coupe du Monde, et la zone métropolitaine de New York connaît déjà ►

une activité économique accrue, bien que pas nécessairement dans le secteur immobilier.

Selon un rapport de mars 2024 de Blueprint, une publication dirigée par des étudiants du Schack Institute of Real Estate de l'Université de New York, l'événement dans son ensemble devrait générer plus de 2 milliards USD d'activité économique régionale.²³ Les améliorations d'infrastructure bénéficieront à la région tri-étatique à long et à court terme, y compris 30 millions USD de planification et d'améliorations du stade et des zones environnantes, ainsi que 35 millions USD de mises à niveau de NJ Transit, selon le rapport.

Les professionnels de l'immobilier ne s'attendent pas à un ralentissement après la Coupe du Monde. « Étant donné que nous sommes dans une zone métropolitaine densément peuplée de plus de 10 millions de personnes, le ralentissement n'a jamais vraiment lieu », a déclaré Charlie Oppler, président-directeur général de Prominent Properties Sotheby's International Realty, qui dessert les marchés de l'immobilier

métropolitain du New Jersey et de New York. « Nous entendons des histoires sur l'activité du marché de la location à court terme liée à la Coupe du Monde. » Dans les villes hôtes, les propriétaires commencent à mettre en location des biens pour la semaine du tournoi, notamment autour de la finale. Il est trop tôt pour constater un impact mesurable sur les transactions immobilières de luxe, mais à mesure que l'événement approche, je m'attends à ce que cette activité de location à court terme se développe, en particulier pour les propriétés situées à une distance raisonnable des stades. »

Selon Oppler, les restrictions de locations à court terme dans de nombreux quartiers pourraient également limiter les activités futures. « Il existe des interdictions et des décrets dans de nombreuses communautés, limitant les locations à court terme ou de type Airbnb », dit-il. « Cela aura certainement un impact sur la disponibilité des logements à louer par les personnes qui viennent de l'extérieur de la zone métropolitaine. » Les taux de vacance sur les locations et la demande de

biens immobiliers se basent vraiment sur « l'offre et la demande » actuellement en raison du manque de stock. De nouveaux immeubles locatifs poussent partout. La demande n'a pas fléchi, car la région métropolitaine de New York est une communauté mondiale unique. »

La Coupe du Monde de football devrait également générer environ 2 milliards USD pour la région du nord du Texas, où l'AT&T Stadium d'Arlington devrait accueillir neuf matchs, selon un rapport de juin 2025 de CBS News, bien qu'il soit trop tôt pour prévoir comment cela affectera l'immobilier local.²⁴

« Les marchés du luxe [à Dallas et Fort Worth] connaissent une croissance plus rapide que le marché global », déclare Russ Anderson, président-directeur général de Briggs Freeman Sotheby's International Realty dans le nord du Texas, avec des valeurs de biens de luxe appréciables à des taux de 5 % à 10 %, par rapport à une croissance typique entre zéro et 5 % pour les maisons de moins d'un million USD. « Nous constatons un taux d'appréciation plus rapide, et nous pensons que cela est dû à la vitalité du marché. »

Mais la Coupe du Monde de football offre une occasion unique de présenter Dallas et Fort Worth à un public international plus large. « La grande valeur du football réside dans sa popularité internationale », explique Anderson. « Nous espérons que cette exposition attirera les fortunes du monde entier, ce qui pourrait avoir un impact durable que nous verrons pendant plus d'une décennie. »

Un aperçu des prochains Jeux olympiques

Les Jeux olympiques d'hiver 2026 se dérouleront dans deux villes italiennes. Milan accueillera les événements en intérieur, tels que le hockey sur glace et le patinage artistique, tandis que les compétitions de ski, de snowboard et de bobsleigh se tiendront dans la station des Dolomites de Cortina d'Ampezzo.

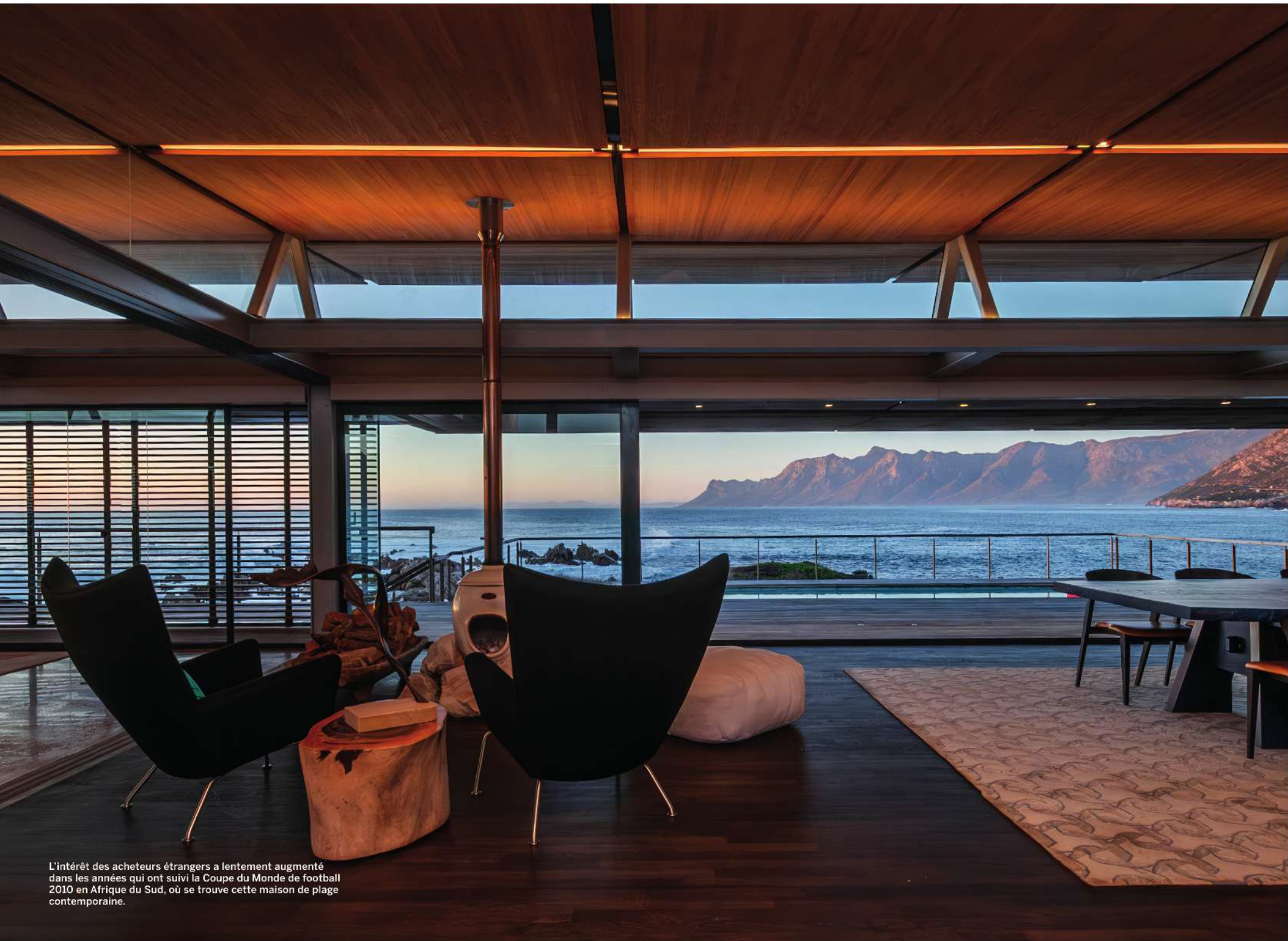
Milan, déjà connue pour ses prix élevés, en particulier dans le segment du luxe, devrait voir le marché augmenter avec les Jeux, bien que les experts ne prédisent pas de changements importants. ►

Impact économique de la Coupe du Monde de football 2026 à New York, dans le New Jersey et au Texas

Source : Blueprint (New York University Schack Institute of Real Estate), « L'influence de la finale de la Coupe du Monde de la FIFA 2026 sur l'immobilier dans le New Jersey et dans l'État de New York », 26 mars 2024



La piscine et le belvédère d'un établissement neuf sur Pearl Island au Qatar. Bien que le marché du luxe haut de gamme du pays reste solide, son expérience en tant qu'hôte de la Coupe du Monde de football 2022 offre des enseignements.



L'intérêt des acheteurs étrangers a lentement augmenté dans les années qui ont suivi la Coupe du Monde de football 2010 en Afrique du Sud, où se trouve cette maison de plage contemporaine.

« Les évolutions de marché sont généralement motivées par des facteurs tels que les politiques fiscales et l'attrait du mode de vie. Nous avons clairement constaté une augmentation du tourisme pour Cortina et Milan », a déclaré Diletta Giorgolo, responsable du secteur résidentiel, Italy Sotheby's International Realty. « Cortina, qui représente un marché de niche, attirera un intérêt international important, mais nous ne prévoyons pas d'augmentations importantes des prix. Nous avons déjà un marché solide, avec plus d'acheteurs internationaux venant en Italie en raison de politiques fiscales favorables pour les investisseurs étrangers. Les Jeux olympiques stimuleront probablement le tourisme plus que l'immobilier. »

Une nouvelle génération d'hôtels de luxe avec une atmosphère plus authentique que les grandes chaînes étrangères devrait améliorer davantage le tourisme, selon un article du magazine Vogue en juillet 2025.²⁵ De plus, une nouvelle connexion entre les stations de ski de Cortina permettra aux visiteurs d'explorer les Dolomites avec un seul forfait.

« Nous avons constaté une augmentation des locations à court terme et nous nous attendons à en voir plus après les Jeux », ajoute Giorgolo. « Il y a plus de demandes pour les locations à court terme à Cortina, et bien qu'elle soit déjà célèbre parmi les Italiens et les Européens, nous constatons maintenant un afflux de touristes et de locataires américains. Après les Jeux, nous verrons si ces locataires se transforment en acheteurs. »

En se projetant plus loin dans l'avenir, Brisbane, en Australie, qui accueillera les Jeux d'été 2032, connaît déjà un intérêt croissant.

« Il y a eu une augmentation importante des valeurs immobilières à Brisbane depuis l'annonce », déclare Paul Arthur, président-directeur général de Queensland Sotheby's International Realty. « Brisbane progressait et mûrissait pour devenir une ville dynamique, mais l'annonce des Jeux olympiques a permis d'atteindre de nouveaux sommets en termes de confiance et d'énergie. Nous avons constaté une augmentation considérable des valeurs immobilières au cours des 12 derniers mois, et avec la baisse des taux d'intérêt, cela a le potentiel d'augmenter encore davantage le prix des biens. Le marché de Brisbane continue d'être en plein essor, et ce n'est pas près de s'arrêter. »

Le développement du projet Queen's Wharf Brisbane estimé à 3,6 milliards AUD (2,4 milliards USD), qui comprend des espaces publics, des hôtels, des lieux de divertissement et environ 1 800 appartements résidentiels, ouvre ses portes étape par étape depuis 2019 et doit être achevé en 2029-2030, d'après une mise à jour du projet de décembre 2024 par le gouvernement du Queensland.²⁶ Des sites sportifs majeurs, comme un stade de 60 000 places bientôt construit à Victoria Park, sont également en travaux, a signalé ESPN en mars 2025.²⁷ Cependant, il est important de constater que même si les Jeux olympiques peuvent accélérer la croissance, ils ne sont pas le seul facteur en jeu.

« Je pense que l'on peut dire que l'augmentation récente des valeurs immobilières à Brisbane et dans le sud-est du Queensland n'est pas alimentée uniquement par les Jeux olympiques, mais plutôt par la demande d'un certain style de vie offert par la région : détendu, dynamique, orienté vers l'extérieur et axé sur le bien-être », explique Arthur. « Compte tenu de la migration que nous connaissons depuis les capitales du sud, Sydney et Melbourne, nous ne prévoyons aucun effet de retombée ni de ralentissement après les Jeux. En effet, Brisbane brillera sur la scène mondiale et mettra encore plus l'accent sur le sud-est du Queensland, de la Gold Coast à la Sunshine Coast. »

L'immobilier de luxe l'emporte

Pour les acheteurs et les investisseurs de luxe, la leçon est claire : le calendrier, l'emplacement et la vision à long terme sont importants. Les propriétés de luxe proches des sites sportifs, bien connectées par les transports et intégrées à l'urbanisme futur, ont tendance à conserver le plus de valeur après les cérémonies de clôture. Les achats spéculatifs motivés uniquement par des gains sur la location à court terme peuvent avoir l'effet inverse, en particulier si la demande diminue après l'événement. Les villes qui alignent leurs stratégies de logement, de transport et de développement avec des objectifs de visibilité à court terme et d'habitabilité à long terme émergeront en tant que champions du marché immobilier mondial. ■

IMMOBILIER *multigénérationnel*

De nombreux acheteurs de maisons de luxe recherchent
des établissements qui rassemblent toute la famille.

Située sur 22 hectares à Pescadero, en
Californie, cette superbe propriété offre
six chambres, un vaste espace et
beaucoup d'intimité.



Cette vaste propriété de Southampton, New York, date de 1885 et compte 13 chambres.

Les données démographiques des acheteurs de logements multigénérationnels

Source : National Association of REALTORS®, « 2025 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report », avril 2025



Plusieurs générations partageant un logement familial émergent comme une tendance forte dans l'immobilier de luxe. Alors que les familles partageaient autrefois un logement principalement pour réduire les coûts et fournir un tremplin sécurisé à leurs enfants, aujourd'hui beaucoup d'entre elles se concentrent davantage sur les liens émotionnels, les soins partagés entre les générations et la création d'un héritage familial.

En 2024, on estime que 17 % des acheteurs de logements américains ont acheté une résidence dans l'intention de loger plusieurs générations, selon un rapport d'avril 2025 de la National Association of REALTORS® (NAR).¹ Le rapport définit un foyer multigénérationnel comme un foyer qui comprend plus d'une génération adulte, comme un couple vivant avec ses enfants adultes ou ses propres parents.

« De plus en plus de familles considèrent qu'une maison est l'une des meilleures façons de transmettre à la fois de la richesse et des valeurs », déclare Rodd Macklin, cofondateur et directeur général senior de Pennington

Partners & Co., LLC. « Avec environ 84 000 milliards de dollars qui devraient passer de génération en génération aux États-Unis au cours des 20 prochaines années, les gens veulent que ce transfert ait un impact réel et durable. Une maison peut le faire. Contrairement aux actions ou à une entreprise, un logement est chargé d'histoires. Il peut s'agir d'un lieu où les mariages, les fêtes et les traditions maintiennent l'héritage en vie. »

Chaque génération pense aux logements multigénérationnels de différentes manières, explique Macklin. Les baby-boomers (nés entre 1946 et 1964) réduisent souvent leur logement quotidien, tout en conservant un logement où toute la famille peut se réunir, tandis que la génération X (nés entre 1965 et 1980) prend de plus en plus en charge parents âgés et enfants adultes sous un même toit.

Pendant ce temps, les milléniaux (nés entre 1981 et 1996) et la génération Z (nés entre 1997 et 2012) préfèrent les espaces de vie flexibles aux grandes maisons. « Ce qui est pareil pour toutes les générations, c'est que leurs maisons leur offrent un sentiment

d'appartenance. Il ne s'agit pas seulement d'immobilier », explique Macklin. « C'est là que bat le cœur de la famille. »

Intérêt renouvelé pour un mode de vie traditionnel

Au début du XXe siècle, 57 % des Américains de plus de 65 ans vivaient avec leurs enfants, petits-enfants ou autres membres de leur famille, selon un rapport Generations United® de juillet 2021.² La sécurité sociale, introduite en 1935, a permis à plus de personnes âgées de vivre de manière indépendante, le nombre de logements multigénérationnels diminuant lentement à environ 7 % en 2011.

La pandémie de COVID-19, qui a commencé en 2020, a été largement responsable du regain d'intérêt pour l'immobilier multigénérationnel et, en 2021, un adulte américain sur quatre (âgé de 18 ans et plus) vivait dans ce type de logement, soit une augmentation de 271 % en seulement une décennie, selon le rapport.

Photo : (page précédente) Golden Gate Sotheby's International Realty.

L'augmentation du nombre d'enfants adultes vivant avec leurs parents est un facteur principal de l'immobilier multigénérationnel, selon un autre rapport publié par NAR en mai 2025.³ En 2024, 21 % des personnes interrogées dans l'étude ont déclaré que le retour des enfants adultes chez leurs parents était un motif d'achat de logement multigénérationnel, soit près du double du chiffre de 2015 (12 %). Le désir de passer du temps avec ses parents vieillissants ou de s'en occuper a également eu une influence.

La génération X augmente désormais la demande de logements partagés, représentant 21 % des acheteurs de logements, contre 12 % en 2014, selon les recherches de NAR. La représentation des milléniaux parmi les acheteurs multigénérationnels a également augmenté, passant de 6 % à 19 %. Dans le même temps, la proportion de baby-boomers acheteurs de logements est restée stable à 28 %.

« Nous constatons cette tendance assez souvent maintenant, dans plusieurs tranches d'âge et à la fois pour les nouvelles

Photo : Sotheby's International Realty - Southampton Brokerage.

constructions et les rénovations », déclare Bob Zuber, associé chez Morgante Wilson Architects à Chicago, dans l'Illinois. « Les jeunes couples qui ont peut-être fait leur entrée sur le marché du logement de luxe découvrent qu'il peut être plus économique pour leurs parents de vivre avec eux plutôt que de payer les coûts élevés de la vie indépendante. »

John Young, conseiller en immobilier mondial, Golden Gate Sotheby's International Realty, définit les acheteurs qu'il rencontre sur ses marchés de Palo Alto et de la Silicon Valley en Californie comme un groupe actif et acharné. « Ils ont peut-être de jeunes enfants, et ils sont en mesure de donner une meilleure vie à leurs parents, qui les ont aidés à en arriver là », dit-il.

Dans certains cas, les jeunes générations se tournent vers leurs parents pour obtenir des conseils continus. « Ce que j'ai vécu avec les enfants adultes et leurs parents, c'est qu'ils souhaitent que leurs parents contribuent à déterminer si un espace leur conviendrait ou non », déclare Tammy Tinnerello, conseillère

en immobilier mondial, William Pitt Sotheby's International Realty dans le Connecticut. « Ils veulent que leurs parents fassent partie de leur vie. »

En outre, elle indique que les familles qui envisagent d'investir dans un logement multigénérationnel développent un sentiment accru de soin les unes envers les autres. « L'attitude a tendance à être la suivante : Vous nous avez élevés, et nous avons d'excellentes carrières parce que vous nous avez soutenus pendant nos études et pour tout le reste. Je ne sais pas si c'est lié à la pandémie, quand les gens ont commencé à passer plus de temps avec leur famille, mais c'est à un autre niveau. »

Parmi les fortunés (les HNWI), la décision d'acheter un bien immobilier multigénérationnel est autant liée aux liens familiaux qu'à la préservation d'un héritage, même si, au fil du temps, il est probable que la valeur du bien augmente, explique John LeMieux, cofondateur d'Anton LeMieux, une société de gestion de patrimoine basée dans le Maine et en Floride. ►

« Partout dans le monde, les familles fortunées ont utilisé des biens pour préserver leur richesse pendant des générations », ajoute Macklin. « Cela est de plus en plus fréquent aux États-Unis, souvent avec des sociétés à responsabilité limitée, des fiducies ou des partenariats ce qui facilite le partage des coûts et la planification fiscale tout en permettant à la propriété de prendre de la valeur. Mais il s'agit également d'avoir un endroit qui lie tout le monde. Une maison de ski à Vail, dans le Colorado, une maison de plage en Floride, ou une maison dans les Hamptons, à New York, remplit souvent ce rôle. »

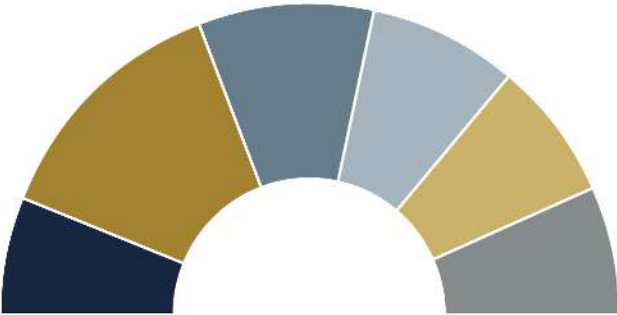
L'héritage domine souvent les conversations concernant l'achat d'un logement multigénérationnel, en particulier à des prix plus élevés, et les familles les plus soudées partagent un héritage émotionnel de valeurs partagées et un sentiment d'appartenance à la préservation et au transfert de patrimoine, explique Macklin. « Un logement est souvent le point d'ancrage où les familles se réunissent, ce qui en fait un lieu naturel pour les conversations sur la

prospérité », dit-il. « Dans le même temps, c'est un atout majeur qui doit être structuré de manière réfléchie pour durer d'une génération à l'autre. »

« Les familles fortunées utilisent des outils juridiques et financiers pour s'assurer qu'elles préservent la valeur d'un logement multigénérationnel, mais elles ne s'arrêtent pas là », explique Macklin. « Elles définissent également des attentes claires en matière d'utilisation et s'assurent que la propriété reste le lieu de rassemblement qui fait vivre l'histoire et les valeurs de la famille. Ces familles traitent presque la propriété comme une entreprise. Elles mettront en place des conseils informels et organiseront des réunions régulières, souvent dans la maison elle-même, pour parler de la gestion responsable, des coûts et des objectifs à long terme. Ces rassemblements servent également de réunions de famille et de conversations structurées, c'est pourquoi la maison continue d'être à la fois un actif prenant de la valeur et une tradition unifiante. » ►

Achats de logements multigénérationnels en 2023-2024

Source : National Association of REALTORS®, « 2025 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report », avril 2025



- 17 %
de tous les acheteurs de logements américains ont acheté un logement multigénérationnel
- 36 %
ont cité les réductions des coûts comme un motif d'achat
- 25 %
ont cité la santé/les soins aux parents âgés

- 21 %
ont cité des enfants adultes ou des membres de la famille qui revenaient vivre à la maison
- 20 %
ont cité des enfants ou des membres de la famille qui n'ont jamais quitté le domicile
- 18 %
ont cité passer plus de temps avec les parents âgés

Photo : Grèce Sotheby's International Realty.



Panorama, un domaine privé rare sur l'île grecque de Mykonos, offre une vue imprenable sur la mer Egée.

Une perspective mondiale

En dehors des États-Unis, l'immobilier multigénérationnel fait un retour similaire, en particulier dans les pays qui ont un héritage culturel qui consiste à honorer et à valoriser les membres plus âgés de leur famille.

« Au Japon, l'idée d'une famille vivant ensemble a des racines profondes », déclare Kantaro Aoki, conseiller en immobilier mondial, List Sotheby's International Realty, Japon. « Historiquement, il était courant que les grands-parents, les parents et les enfants vivent ensemble dans le même foyer, en particulier dans les zones rurales. Bien que la famille nucléaire se soit généralisée après la guerre, la tendance aux logements multigénérationnels refait surface. »

Deux facteurs clés contribuent à l'augmentation de la demande de logements multigénérationnels, explique-t-il : les avantages fonctionnels de garder les membres de la famille élargie à proximité pour la garde d'enfants, les soins des personnes âgées ou les responsabilités quotidiennes partagées, et la stratégie à long terme de maintenir les propriétés familiales d'une génération à l'autre.

Les logements multigénérationnels sont courants au Brésil, mais les raisons de leur popularité parmi les ménages fortunés évoluent. « Les valeurs familiales traditionnelles continuent de façonner la manière dont les acheteurs imaginent leurs logements, mais de manière plus nuancée et plus évoluée », déclare Renata Victorino, directrice générale des ventes, Bossa Nova Sotheby's International Realty, à São Paulo, au Brésil. « Historiquement, les Brésiliens vivaient dans des logements multigénérationnels par nécessité. Aujourd'hui, le concept s'est transformé. Le désir de proximité et de connexion familiale subsiste, mais il s'accompagne désormais d'une forte attention à l'autonomie individuelle et à la qualité de vie. »

En Grèce, les motivations des acheteurs de logements nationaux les plus riches « sont profondément personnelles plutôt que

financières : ils achètent des maisons pour y vivre, profiter et partager avec leur famille, et non pour un placement de capital international ou un gain spéculatif », selon un rapport de 2025 de Greece Sotheby's International Realty.⁴

Ce que veulent les acheteurs de logements

Le désir de créer un lieu où la famille peut se réunir est un moteur de choix pour la tendance multigénérationnelle, dans des fourchettes de prix plus élevées. L'emplacement, l'objectif, l'architecture, la disponibilité des terrains et les normes culturelles jouent un rôle dans ce qui rend une propriété idéale pour plusieurs générations.

« Une planification réfléchie par un architecte de la façon dont les gens veulent vivre est la différence entre un immobilier intergénérationnel réussi et une grande maison », déclare Zuber, fervent partisan de ce qu'il appelle « l'espace de soi ».

« Pensez aux salles de loisirs, aux salons, entrées séparées si nécessaire, coins lecture et salles de jeux. Tout le monde ne souhaite pas ni n'a besoin d'être entouré de membres de sa famille en permanence. Répartir intelligemment un logement partagé peut permettre aux personnes âgées d'avoir un sentiment d'indépendance vis-à-vis de leurs enfants adultes et petits-enfants. Des fonctionnalités telles que des kitchenettes ou des salles de télévision séparées et des espaces salon signifient qu'elles peuvent manger et passer des soirées seules si elles le souhaitent. »

Avant même la pandémie, les architectes concevaient des logements avec des espaces dédiés pour les générations plus âgées ou plus jeunes. Aujourd'hui, de nombreux constructeurs haut de gamme proposent des options telles qu'une chambre d'amis comprenant une cuisine, une surface habitable, une chambre, une salle de bains et une buanderie pour accueillir plusieurs générations dans un même logement.



Il est courant au Brésil que plusieurs générations d'une famille occupent la même maison. Cette propriété de São Paulo dispose de cinq chambres et de cinq salles de bains.



CHAQUE FAMILLE A SES PROPRES BESOINS PARTICULIERS, CE QUI SIGNIFIE QUE CHAQUE MAISON PEUT ÊTRE PLUS OU MOINS ADAPTÉE À LEUR SITUATION.



JOHN YOUNG
conseiller en immobilier mondial, Golden Gate Sothchy's International Realty

À des prix plus élevés, le terme « immobilier multigénérationnel » englobe un large éventail d'options, des maisons unifamiliales avec des espaces intégrés pour les familles élargies aux propriétés plus grandes comprenant plusieurs logements ou maisons situées à proximité, mais sur des terrains séparés Dans certains cas, la présence d'une unité d'habitation accessoire (UHA) dans le jardin peut constituer un compromis acceptable.

Cependant, selon Young, de nombreux clients, en particulier ceux qui viennent de l'étranger, souhaitent s'occuper activement de leurs proches âgés « Certaines familles ont l'impression qu'une UHA est trop éloignée », affirme Young. « Même pour une visite de deux mois seulement, certains acheteurs étrangers veulent avoir une chambre au rez-de-chaussée, avec le reste de la famille à l'étage. »

Une solution traditionnelle est un appartement ou une suite au niveau du sous-sol. « Cela fonctionne bien si l'on est mobile »,

indique Young. « C'est génial pour un adolescent qui veut un peu de distance. Mais cela reste un point d'interrogation pour les parents âgés, pour lesquels des escaliers peuvent être une source d'inquiétudes. Chaque famille a ses propres besoins particuliers, ce qui signifie que chaque maison peut être plus ou moins adaptée à leur situation. »

« Pour les jeunes familles qui construisent ou rénovent des logements, on observe un fort intérêt pour l'aménagement de suites « pour beaux-parents » offrant un peu d'intimité par rapport aux zones principales de la maison », déclare Zuber. Dans un lieu plus urbain, comme Miami, en Floride, ou New York, une stratégie d'achat de deux maisons de ville ou appartements adjacents pourrait mieux répondre au désir d'une propriété multigénérationnelle.

Trouver la propriété adéquate et répondre à la vision d'un acquéreur de logements peut nécessiter une approche sortant des ►



À Tokyo, au Japon, les logements de luxe sont souvent pensés sur mesure, comme cette résidence de trois étages à Meguro-Ku.

sentiers battus, que Tinnerello considère comme essentielle. « Il n'existe pas d'option logements multigénérationnels dans les menus déroulants des services d'annonces immobilières. Vous devez en fait l'inclure dans le verbiage et décrire la propriété comme adaptée à plusieurs générations. »

Au Japon, les familles recherchent aujourd'hui des designs qui respectent à la fois les modes de vie traditionnels et modernes, et des logements qui permettront aux grands-parents et aux parents de vivre près les uns des autres tout en conservant leur indépendance, explique Aoki.

Sur le marché du luxe de Tokyo, les logements multigénérationnels sont souvent sur mesure. Il peut s'agir de grandes résidences urbaines ou de condominiums conçus avec plusieurs suites séparées, avec des entrées privées ou des ailes entières pour différents membres de la famille.

« En dehors de la capitale, dans des endroits tels que la banlieue de Tokyo ou Kanagawa, ou dans des stations de villégiature telles que Karuizawa et Niseko, les acheteurs ont tendance à se pencher vers des logements ou des domaines spacieux et isolés », ajoute-t-il. « Il s'agit souvent de plusieurs chambres principales, de chambres d'invités indépendantes et d'espaces extérieurs généreux. Les jardins pittoresques ou les points de vue sont importants, car le logement sert généralement de lieu de rassemblement pour la famille élargie. »

Au Brésil, les jeunes générations apprécient leur indépendance, mais aiment recevoir le soutien émotionnel et logistique de leurs familles », explique Victorino. Pendant ce temps, les personnes âgées plus actives et financièrement indépendantes veulent préserver leur vie privée, tout en restant proches de leurs enfants et petits-enfants.

« Cela a créé une demande pour des propriétés qui fonctionnent comme des compounds familiaux, que ce soit dans des environnements urbains avec des appartements indépendants mais à proximité, des résidences pour invités attenantes ou un deuxième logement qui peut servir de lieu de rassemblement naturel. »

« La forte demande a alimenté un approvisionnement de plus en plus sophistiqué en compounds familiaux dans le pays, qui rivalise avec les normes internationales des complexes hôteliers », ajoute-t-elle. « Dans les communautés rurales, ces projets créent des écosystèmes autonomes, où la proximité avec la nature se mêle parfaitement au confort urbain. Habituellement situés à deux heures de route des principales villes du Brésil, ils permettent aux gens de profiter d'une qualité de vie supérieure, avec plus d'espace, de la sécurité et de la nature sans pour autant perdre l'accès à des services essentiels tels que des

Photo : LIST Sotheby's International Realty, Japon

écoles internationales, des hôpitaux de premier plan et des boutiques de luxe. »

Construction de richesses immobilières générationnelles

« Le logement multigénérationnel varie selon les personnes », explique Macklin. « Il peut s'agir d'une maison de ski, d'une maison de plage ou d'un chalet de montagne que tout le monde utilise à différents moments de l'année. Il peut s'agir de plusieurs structures sur une même parcelle de terrain. Un autre exemple est un vignoble, un ranch ou une propriété historique qui sert également d'endroit pour se rassembler et génère aussi des revenus. »

« Le logement générationnel prend plusieurs formes sur le marché de l'immobilier de luxe », déclare Sandra Wendland, conseillère en immobilier mondial chez Legacy Sotheby's International Realty à Portland, dans le Maine. « Parfois, c'est une propriété au bord du lac, parfois en bord de mer ou même dans les îles, parce que la famille recherche des moments précieux avec sa famille élargie et ses amis. Ces acheteurs sont souvent attirés par des propriétés comprenant plusieurs logements qui offrent suffisamment d'espace pour que tout le monde puisse se réunir. »

Bien que la création d'un héritage familial puisse ne pas être explicitement mentionnée, c'est un objectif pour de nombreux acheteurs de logements, en particulier ceux qui sont sur le marché des résidences secondaires. Wendland cite l'exemple d'une propriété saisonnière au bord d'un lac comprenant un lodge principal, deux chalets et un appartement au-dessus du garage.

« Les clients étaient une famille du Midwest à la recherche d'un lieu de retraite spécial où leurs enfants, leurs parents et plus tard leurs petits-enfants pourraient se réunir », dit-elle. « Cette propriété avait déjà servi de lieu de réunion privilégié pour construire des souvenirs de famille durables, une tradition maintenue par le propriétaire précédent pendant 70 ans. Voir une propriété passer d'une famille élargie à une autre avec la même intention n'est pas rare, surtout dans le Maine. »

L'une de ses transactions récentes, une propriété au bord du lac près de la base d'une station de ski, comprenait la mère de

l'acquéreur, qui avait grandi en skiant là-bas. « Elle était très heureuse de pouvoir profiter de la montagne et du lac avec ses petits-enfants », explique Wendland. « L'ancien propriétaire avait construit la propriété il y a 50 ans pour sa propre famille. »

Un endroit où se déconnecter avec le reste de la famille

Étant donné que chaque famille est différente, les achats de logements de luxe multigénérationnels sont effectués pour diverses raisons. « D'un point de vue culturel, je pense que le luxe est vraiment une question de déconnexion, et de ne pas avoir à être constamment connecté », déclare Margaret « Meg » Smith, conseillère en immobilier mondial, Daniel Gale Sotheby's International Realty à Bay Shore, New York.

« Il s'agit d'un profil d'acheteur qu'elle rencontre fréquemment sur Fire Island, New York, considéré comme une alternative décontractée aux Hamptons. Ce marché offre beaucoup de logements multigénérationnels parfaits pour les acheteurs qui achètent en famille », dit-elle.

Par exemple, Smith a récemment vendu une propriété avec trois maisons séparées qui avaient été reconstruites par des architectes afin qu'une maison soit située sur la baie, l'autre face à la mer et la troisième au centre, entre les deux, comme un espace de divertissement. Deux frères pensaient que c'était une propriété idéale pour eux, parce que chacun pouvait avoir sa propre maison, et qu'ils pouvaient rassembler leurs familles au milieu pour dîner et se détendre », dit Smith.

« Ce que nous avons appris de cette transaction, c'est que beaucoup de personnes qui possèdent des maisons dans d'autres régions du pays recherchent un lieu où elles et les membres de leur famille peuvent complètement se couper du monde extérieur et simplement être elles-mêmes, sans avoir à se soucier de l'agitation et du rythme effréné de leur vie quotidienne. Elles veulent être entourées des personnes qu'elles chérissent le plus. »

Les changements architecturaux peuvent aider les familles élargies à partager facilement de moments ensemble, sans perdre leur intimité. « À titre d'exemple, la propriété connue sous le nom de Three Sisters House à

Islip, dans l'État de New York, a été réorganisée en divisant le vaste logement d'une sœur après le décès de son conjoint », explique Smith. « Chaque sœur disposait de son propre espace, et une autre partie est devenue un espace qu'elles partageaient. »

Attention aux pièges financiers

Comme c'est le cas pour la plupart des transactions de luxe, les acheteurs de logements multigénérationnels paient souvent comptant. Ce qui diffère, cependant, c'est la nécessité de déterminer comment répartir les responsabilités liées à la propriété, telles que les taxes, l'assurance et les frais d'entretien, si la maison est détenue par plusieurs générations.

« Le financement peut représenter un obstacle, car les arrangements peuvent être complexes lorsque plusieurs générations sont impliquées, nécessitant souvent des services bancaires non traditionnels », déclare Aoki. Cependant, la plupart des acheteurs de logements fortunés disposent déjà de conseillers en gestion financière et en planification successorale, souvent avec une fiducie établie, qui peuvent les aider à gérer les accords financiers. Après un achat aux États-Unis, les propriétaires peuvent transférer le bien à la fiducie avec un « acte de renonciation », un document légal utilisé lors du transfert du bien sans vente.

L'avenir de la vie multigénérationnelle

Alors que les liens familiaux sont de plus en plus valorisés et que la population vieillit, l'intérêt pour l'immobilier multigénérationnel devrait continuer à se renforcer. Aux États-Unis, alors que de plus en plus d'États et de municipalités assouplissent les lois d'urbanisme concernant les UHA, davantage

de propriétés pourraient être candidates pour ce type de logement. Le Maine a récemment adopté de nouvelles réglementations concernant les UHA sur les propriétés unifamiliales, ce qui « offre aux propriétaires des opportunités précieuses pour agrandir leurs espaces de vie », déclare Wendland.

Au Brésil, Victorino affirme que les promoteurs qui reconnaissent la demande d'infrastructures haut de gamme avec une utilisation multigénérationnelle flexible seront à l'avant-garde d'un marché en constante évolution, où le luxe, le confort et un lien avec la nature définissent un nouveau concept de logement.

Bien que les statistiques complètes pour le Japon soient limitées, étant donné que de nombreux logements multigénérationnels sont conçus sur mesure et apparaissent rarement dans les annonces publiques, Aoki estime que la trajectoire globale est claire. « Par rapport à il y a 10 ans, la demande a considérablement augmenté, en particulier parmi les familles aisées à la recherche de propriétés qui peuvent servir d'héritages durables », dit-il. « En réponse, les promoteurs mettent en place des projets dédiés adaptés à cette niche. »

Dans le paysage actuel en constante évolution, le rapport entre l'augmentation des coûts du logement, les soins aux personnes âgées plus coûteux et l'évolution des dynamiques familiales a créé un marché durable pour les propriétés multigénérationnelles de luxe. Pour les familles aisées, ces achats représentent plus qu'un choix de mode de vie : il s'agit d'investissements stratégiques qui répondent à plusieurs objectifs financiers, tout en créant un espace pour que la famille puisse prospérer à travers les générations.

Qu'il s'agisse de résidences pour les vacances en famille élargie ou pour une occupation à l'année, les logements multigénérationnels offrent la possibilité d'approfondir les liens familiaux et de créer un patrimoine immobilier durable. ■



Photo : LIV Sotheby's International Realty.

Cette propriété à Avon, dans le Colorado, jouit d'un emplacement privilégié pour les amateurs de sports d'hiver.

VIES *privées*

Les fonctionnalités de sécurité qui comptent le plus pour
les acheteurs de logements haut de gamme aujourd'hui.

Castillo de Mar, une grande maison de style méditerranéen en bord de mer dans la communauté protégée de Galleon Bay à Stuart, en Floride, offre intimité et sécurité, ainsi qu'une vue sur l'océan Atlantique et des aménagements luxueux.

Pour bon nombre des riches acheteurs d'aujourd'hui, les préoccupations concernant la sécurité et la protection de la vie privée influencent les décisions d'achat autant que l'emplacement et le prix. Un design architectural discret, un accès sécurisé et des fonctionnalités de sécurité avancées axées sur la technologie sont de plus en plus demandées.

Selon une enquête de juillet 2025 par le site de recherche indépendant SafeWise, qui teste et examine les produits de sécurité domestique, les cambriolages restent la principale préoccupation en matière de criminalité immobilière.¹ Cependant, les données du Federal Bureau of Investigation montrent que les cambriolages ont effectivement diminué d'au moins 68 % aux États-Unis au cours des trois dernières décennies, a déclaré SafeWise en août 2025.²

Ces préoccupations ne se limitent pas aux États-Unis, elles alimentent également une croissance substantielle sur le marché mondial de la sécurité domestique. Selon un rapport de juillet 2025 de la société d'études de marché Statista, les dépenses mondiales en matière de sécurité pour les « maisons intelligentes » devraient atteindre 39 milliards USD d'ici 2029, le nombre de foyers ayant une forme de

sécurité « intelligente » installée atteignant environ 1,1 milliard d'ici 2029.³

En réponse aux préoccupations des acheteurs en matière de confidentialité, certains agents immobiliers prennent des mesures proactives. Ils peuvent publier des annonces sans indiquer le numéro de rue ou supprimer toute présence en ligne d'une propriété une fois la transaction finalisée.

Nick Damianos, conseiller en immobilier mondial de Bahamas Sotheby's International Realty, garde une longueur d'avance sur les préférences des clients à l'aide des études de marché pour suivre les tendances d'adoption de diverses technologies de maison intelligente, y compris la vidéosurveillance et la détection des intrusions, et surveille de près les nouveaux systèmes dès qu'ils sont disponibles.

Les concepteurs répondent aux exigences en matière de sécurité

Au-delà des données, Damianos se tourne vers les architectes qui conçoivent pour des clients ultra-fortunés. « Ils doivent rester à l'avant-garde des préoccupations en termes de sécurité », dit-il.

Aux Bahamas, les acheteurs du marché immobilier demandent le plus souvent à voir des maisons unifamiliales ou des domaines dans des communautés protégées. Elles offrent l'avantage d'une intimité accrue avec le même niveau de service que les condominiums avec concierges. « Vous bénéficiez d'un personnel de sécurité, de patrouilles et d'entrées surveillées 24 h/24, 7 j/7, ainsi que d'une surveillance du périmètre terrestre et maritime », ajoute Damianos.

Parfois, il exclut de présenter certaines propriétés, telles que les anciens domaines construits avant que les communautés à accès sécurisé ne deviennent une réalité, si elles se trouvent sur une plage publique ou à proximité d'un complexe. Même les propriétés qui peuvent sembler idéales, comme les îles privées par exemple, peuvent représenter un défi. « Les célébrités se sentent souvent en sécurité sur les îles car se sont parmi les rares endroits au monde où elles peuvent être sûres de ne pas être dérangées par qui que ce soit », explique Damianos. « Mais une île peut être plus difficile à sécuriser qu'une maison dans une communauté protégée. »



Columbia House est un lieu de retraite en bord de canal dans la communauté sécurisée de Lyford Cay aux Bahamas.

Sécurité mondiale

Statista, « Security—Worldwide », juillet 2025

39
milliards de
dollars US

Valeur marchande totale estimée pour la sécurité intérieure du logement d'ici 2029

1,1
milliard de
dollars US

L'estimation du nombre de foyers qui auront un certain type de sécurité « intelligente » dans leur logement d'ici 2029

Selon l'enquête 2026 de Sotheby's International Realty menée auprès des agents (voir page 22), la visibilité sur une propriété était élevée sur la liste des considérations de sécurité et de confidentialité exprimées par les acheteurs de maisons de luxe, près de 44 % des personnes interrogées la classant comme la principale préoccupation parmi les clients.

« L'une des premières choses que je regarde dans une propriété, ce sont les lignes de vision », dit Damianos. « Où les personnes présentes dans les espaces publics, que ce soit sur une route ou en mer, peuvent-elles facilement avoir une vue sur la propriété ? » Aux Bahamas, les acheteurs peuvent avoir à peser les avantages de la confidentialité par rapport aux vues sur mer », ajoute-t-il. « L'aménagement paysager stratégique est probablement la meilleure façon de profiter du meilleur des deux mondes. Si vous disposez d'une longue allée sinueuse, vous pouvez utiliser l'aménagement paysager ou les arbres afin que la maison ne soit pas visible depuis la route. Il est également assez fréquent que les acheteurs achètent deux terrains adjacents. »

Photo : (page précédente) ONE Sotheby's International Realty.

Photo : Bahamas Sotheby's International Realty.

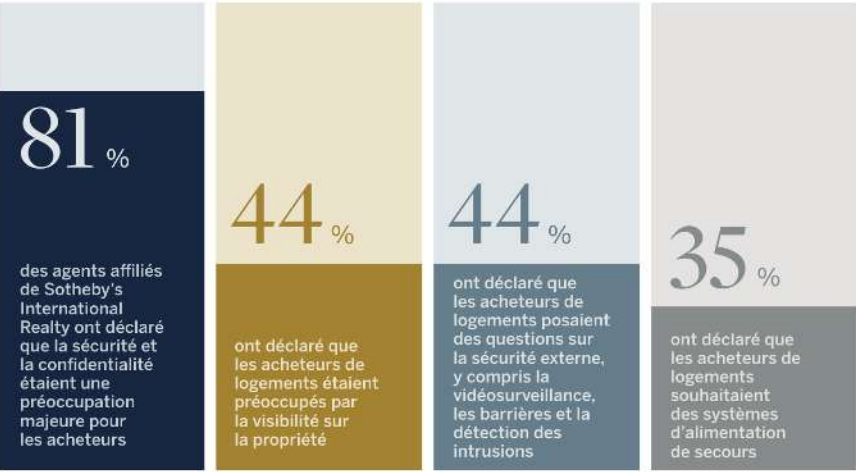
Selon 44 % des agents interrogés, la sécurité externe s'est également classée en tête des préoccupations des acheteurs de logements. En règle générale, les logements à plusieurs étages sont plus faciles à sécuriser que les constructions à un seul étage, car il y a généralement moins de points d'accès au sol. Cette caractéristique architecturale seule peut avoir une influence sur les choix d'achat.

« Les mesures de sécurité, en particulier la vidéosurveillance, sont largement accessibles, et la majorité des logements que je vends en sont équipées sous une forme ou une autre », déclare Neyshia Go, conseillère en immobilier mondial, Sotheby's International Realty - Beverly Hills Brokerage. Les capteurs infrarouges ou les faisceaux laser périmétriques peuvent être associés à des caméras de sécurité afin de détecter les signatures thermiques ainsi que les mouvements.

Le marché mondial des caméras de sécurité a été estimé à 17,2 milliards USD en 2025, selon un rapport de juillet 2025 de Statista, avec une augmentation prévue du ►

Préoccupations liées à la sécurité chez les acheteurs

Source : Enquête menée en 2026 auprès des agents de Sotheby's International Realty



Ce domaine sécurisé de style toscan, situé dans le quartier de Lower Bel Air à Los Angeles, en Californie, est entouré de champs d'agrumes, d'oliviers et d'aménagements paysagers sophistiqués, offrant un sentiment d'intimité.



chiffre d'affaires annuel de 8,83 %. Il est prévu qu'il atteigne 24,2 milliards USD d'ici 2029, avec 578,5 millions de foyers qui devraient avoir des caméras de sécurité.⁴

En plus de la protection extérieure, la surveillance et la sécurité intérieures étaient une donnée importante pour les acheteurs, selon l'enquête menée auprès des agents, 19 % des personnes interrogées les citant comme une préoccupation fréquente. Michael Martinez,

Assurer la surveillance de votre propriété

Source : Statista, « Caméras de sécurité intelligentes, dans le monde entier », juillet 2025

17,2 milliards de dollars US

Valeur estimée du marché mondial des caméras de sécurité en 2025

578,5 millions

Le nombre de foyers dans le monde qui devraient avoir des caméras de sécurité installées d'ici 2029

conseiller en immobilier mondial, ONE Sotheby's International Realty à Miami, en Floride, a vu des caméras intérieures aux points d'entrée des logements sur son marché, englobant les quartiers chics de Pinecrest et Coral Gables. « Dans une maison de deux étages, ils placeront une caméra près de l'escalier », dit Martinez. « Si quelqu'un entre au rez-de-chaussée, le propriétaire peut le surveiller sur son téléphone ou sa tablette. »

L'installation d'un système d'alimentation de secours s'avère rentable

Bien qu'il soit essentiel de s'assurer qu'un logement soit sécurisé à l'intérieur comme à l'extérieur, les problèmes fonctionnels sont également une priorité pour de nombreux propriétaires. La deuxième préoccupation la plus fréquente identifiée dans l'enquête menée auprès des agents, à 35 %, était de disposer d'un système d'alimentation de secours, une fonctionnalité presque omniprésente dans les Bahamas, sujets aux tempêtes. « Dans le secteur haut de gamme, on observe des systèmes de générateurs à double carburant, avec des systèmes de secours au propane pour garantir la redondance », déclare Damianos. « Les propriétaires ajoutent également des installations solaires avec stockage sur batterie. »

Ces fonctionnalités ne font pas des envieux qu'aux Bahamas : les acheteurs de certaines régions du sud de la Californie

donnent également la priorité aux systèmes d'alimentation de secours. À Malibu, à Calabasas et dans d'autres régions venteuses de Californie, la demande de systèmes de batteries solaires compacts, tels que le Tesla Powerwall, augmente.

« Si vous allez vivre dans des quartiers plus sujets aux coupures de courant, il est vraiment important de disposer de générateurs de secours », déclare Go. Ses clients ont découvert que les systèmes de secours solaires constituent une alternative viable aux générateurs diesel, au gaz naturel ou au propane, plus traditionnels. « Cela signifie que vous ne serez pas à court d'électricité, car chaque jour, ils rechargent votre alimentation en énergie. »

Outre la tranquillité d'esprit d'avoir une source d'énergie immédiate, elle souligne l'avantage que représente un tel système sur la valeur de la propriété. « Je pense qu'il s'agit d'investissements dignes d'intérêt et excellents pour la revente. Les maisons dotées de générateurs de secours et de systèmes d'énergie alternative demandent évidemment un prix plus élevé. »

Adopter une approche de haute technologie et globale

Pour une meilleure protection, certains propriétaires vont plus loin et créent un espace sécurisé pouvant servir à de multiples usages, comme pièce de sûreté ou pour y conserver des

bijoux et des documents importants. « Même le personnel travaillant dans la maison ignore souvent l'existence de la pièce, qui se trouve derrière un placard, des vêtements lourds, ou dissimulée par une bibliothèque », dit Martinez.

Selon un rapport complet de juin 2025 de la société d'études de marché Valuates, qui prévoit un taux de croissance annuel composé de 7,6 % jusqu'en 2031 pour le secteur, les chambres fortes et les pièces de sûreté étant particulièrement populaires en Europe et aux États-Unis.⁵ Parmi les principaux fournisseurs mondiaux figurent Fortified Estate, Henleys Security Doors et Bespoke Home & Yacht Security, qui offrent des portes blindées et des murs fortifiés pouvant être intégrés dans de nouveaux bâtiments ou la rénovation d'un placard, d'une chambre ou d'un bureau. Henleys, basée au Royaume-Uni, fabrique des portes de sécurité en bois dotées de noyaux en acier massif dissimulés, et pouvant être personnalisées pour reproduire n'importe quelle finition en bois intérieure ou extérieure, même « la finition brillante du numéro 10 de Downing Street », selon son site Web.

Outre les renforts physiques, les systèmes d'accès technologiques deviennent de plus en plus sophistiqués et facilement disponibles. Les systèmes de reconnaissance d'empreintes digitales sont de plus en plus populaires, et l'intégration d'autres appareils domestiques intelligents est en hausse. La reconnaissance faciale, déjà largement utilisée pour les téléphones, ordinateurs et autres appareils personnels, est également une option, tout comme les systèmes de reconnaissance vocale ou d'iris.

Martinez observe d'autres éléments de dissuasion intérieurs dans les maisons de luxe de Floride, comme des systèmes d'alarme centraux avec sauvegarde cellulaire à distance, qui peuvent appeler la police locale en cas d'effraction. Les matériaux de construction renforcés, tels que le verre conçu pour résister à des vents allant jusqu'à 290 km/heure, sont également courants. « Le verre résistant aux impacts est beaucoup plus difficile à casser qu'une fenêtre normale », explique Martinez. « Si vous le frappez avec une batte de baseball, vous risquez de fissurer le verre, mais vous ne pourrez pas passer la main et tourner un verrou. »

Bien que l'entrée biométrique, la vidéosurveillance et l'accès sécurisé à la

communauté puissent dissuader les voleurs et aider à l'enquête après une perte, ils ne sont généralement pas nécessaires à des fins d'assurance et n'entraînent pas nécessairement de remise, explique Nick Kiniry, conseiller client auprès du World Insurance Private Client Group. Cependant, un système d'alarme incendie et antivol contrôlé de manière centralisée peut être exigé par les compagnies d'assurance pour les maisons dépassant une certaine valeur.

Kiniry suggère aux acheteurs d'adopter une vision globale. « Plutôt que de se contenter de respecter l'exigence en installant une alarme anti-intrusion ou incendie, il est vraiment conseillé de réfléchir plus largement afin de fournir des couches supplémentaires de protection et de limiter toute perte éventuelle », dit-il.

Cette approche plus globale de la protection va au-delà des menaces physiques. Alors que seulement 9 % des agents affiliés à Sotheby's International Realty interrogés ont mentionné la cybersécurité comme une préoccupation parmi les propriétaires, sur le marché de Damianos, il s'agit d'une préoccupation généralisée.

« Nous rencontrons beaucoup de gestionnaires de fonds de premier plan ainsi que des personnes très influentes dans le secteur financier », déclare-t-il. « L'accès à Internet haut débit est très important pour eux, ainsi que la sécurité de leur connexion. Un grand nombre de ces personnes installeront des pare-feux ou des réseaux privés « d'entreprise » pour protéger les données financières qu'elles sont susceptibles de traiter. »

La sécurité est un argument de vente

Cependant, la technologie n'est qu'une partie de l'ensemble. 12 % des personnes interrogées ont identifié le besoin d'espaces dédiés au personnel de sécurité privé. « Nous constatons que nous avons besoin de beaucoup plus d'espace avec des clients célèbres, qui ont souvent un entourage, non seulement pour les postes de sécurité, mais aussi pour les espaces d'hébergement », déclare Martinez.

Les clients célèbres et à très haute valeur nette peuvent également faire appel à une équipe chargée de réaliser un audit de sécurité avant l'achat, en faisant venir des experts pour analyser le quartier et la propriété et définir des stratégies

de sortie ou d'extraction en cas d'urgence.

Même avec tous les dispositifs et toutes les mesures de protection disponibles, Martinez commence par fournir à ses acheteurs de Floride des informations sur la région environnante. « Ils veulent se renseigner sur le quartier, les services de police locaux et toute préoccupation existante », dit-il. Ses acheteurs ont tendance à privilégier les quartiers constitués en municipalités disposant de leurs propres services de police, ou les communautés fermées avec des points d'accès gardés et des patrouilles de sécurité.

« L'emplacement dans la rue peut jouer un rôle dans le choix de l'endroit où acheter », ajoute Martinez. Certains clients craignent les intersections en raison d'une plus grande visibilité, tandis que d'autres préfèrent l'activité et l'accessibilité accrues d'un emplacement plus visible.

Il est également important de prendre en compte les réglementations locales. Go connaît bien les normes de construction dans différents quartiers de ses territoires de Beverly Hills, Los Angeles et Santa Barbara. Certaines zones ont des limites de hauteur maximales pour les portails et les clôtures, tandis que d'autres n'autorisent pas du tout ces portails.

« Si vous êtes un client de grande envergure ou une célébrité, je vais vous dissuader de choisir certains quartiers qui, je le sais, ne vous offriront pas la sécurité désirée », dit-elle.

En fin de compte, répondre correctement aux préoccupations de l'acquéreur peut avoir un bénéfice financier pour le vendeur de logements, explique Martinez. « D'après mon expérience, les entrées fermées, la surveillance de tout le périmètre, les fenêtres anti-effraction et l'aménagement paysager de la vie privée peuvent accélérer les ventes et renforcer les offres. Ces caractéristiques peuvent contribuer à réduire considérablement le délai de mise sur le marché, et dans certains cas, même exiger un prix plus élevé par mètre carré. »

Alors que les préoccupations en matière de confidentialité continuent de stimuler les achats de logements de luxe, les acheteurs qui donnent la priorité aux dispositifs de sécurité au début de leur recherche, des systèmes d'alimentation de secours aux contrôles d'accès biométriques, se positionnent face à une tendance qui redéfinit le marché haut de gamme. ■

Photo : Sotheby's International Realty - Beverly Hills Brokerage.

Index des biens immobiliers

Les prix sont arrondis et exacts en date de décembre 2025.
Les annonces peuvent être sujettes à des modifications et aux fluctuations monétaires.



Couverture

Austin, Texas
Prix sur demande (ID : XZ23M3)
Kuper Sotheby's International Realty



Sommaire

Boston, Massachusetts
15,5 millions USD (ID : QG23CH)
Gibson Sotheby's International Realty



Page 32

Houston, Texas
19,99 millions USD (ID : F45MM9)
Martha Turner Sotheby's International Realty - Central Houston Brokerage



Page 35

Dubaï, Émirats arabes unis
164,7 millions USD (ID : 277KV6)
Dubai Sotheby's International Realty



Page 36

Palma, Majorque, Espagne
22 millions USD (ID : LVQK5Z)
Spain Sotheby's International Realty



Page 38

Washington, D.C.
7,5 millions USD (ID : RBZKBB)
TTR Sotheby's International Realty



Sommaire

Atlanta, Géorgie
25 millions USD (ID : 2XKPPP)
Atlanta Fine Homes Sotheby's International Realty



Introduction

Anvers, Belgique
Prix sur demande (ID : YE8YZ2)
Belgium Sotheby's International Realty



Page 6

Auckland, Nouvelle-Zélande
Prix sur demande (ID : M47TSL)
New Zealand Sotheby's International Realty



Page 8

Abu Dhabi, Émirats arabes unis
VENDU
Abu Dhabi Sotheby's International Realty



Page 39

Îles Turques-et-Caïques
9,95 millions USD (ID : SMEE3V)
Turks & Caicos Sotheby's International Realty



Page 40

Surat Thani, Thaïlande
4,1 millions USD (ID : VKVKFS)
List Sotheby's International Realty, Thailand



Page 42

Sunshine Coast, Australie
Prix sur demande (ID : LYKLY)
Queensland Sotheby's International Realty



Page 44

Dallas, Texas
5,58 millions USD (ID : T54F23)
Briggs Freeman Sotheby's International Realty



Page 11

Montecito, Californie
11,5 millions USD (ID : KGSEBT)
Sotheby's International Realty - Montecito - Coast Village Road Brokerage



Page 12

Tucson, Arizona
12 millions USD (ID : J99YE7)
Russ Lyon Sotheby's International Realty



Page 14

Byron Bay, Nouvelle-Galles du Sud, Australie
Prix sur demande (ID : DS49JG)
Byron Bay Sotheby's International Realty



Page 16

Londres, Royaume-Uni
26,4 millions USD (ID : GBV88J)
United Kingdom Sotheby's International Realty



Page 47

Paris, France
9,97 millions USD (ID : MYQFMR)
Propriétés Parisiennes Sotheby's International Realty



Page 49

Doha, Qatar
116,1 millions USD (ID : EKQ53N)
Qatar Sotheby's International Realty



Page 50

Cap-Occidental, Afrique du Sud
3,8 millions USD (ID : 3X572B)
Lew Geffen Sotheby's International Realty



Page 52

Pescadero, Californie
5,99 millions USD (ID : 52BL5B)
Golden Gate Sotheby's International Realty



Page 17

Chelsea, New York
10,25 millions USD (ID : NQESJQ)
Sotheby's International Realty - East Side Manhattan Brokerage



Page 18

Aspen, Colorado
300 millions USD (ID : MZY8YJ)
Aspen Snowmass Sotheby's International Realty



Page 21

Newport Beach, Californie
27,4 millions USD (ID : L4HLGQ)
Pacific Sotheby's International Realty



Page 22

Summerland, Colombie-Britannique, Canada
8,5 millions USD (ID : 868DC9)
Canada Sotheby's International Realty



Page 54

Southampton, New York
34 millions USD (ID : 2YMSGN)
Sotheby's International Realty - Southampton Brokerage



Page 56

Mykonos, Grèce
Prix sur demande (ID : LP597C)
Greece Sotheby's International Realty



Page 58

São Paulo, Brésil
Prix sur demande (ID : YFE26C)
Bossa Nova Sotheby's International Realty



Page 60

Tokyo, Japon
2,1 millions USD (ID : PJ4X7E)
List Sotheby's International Realty, Japan



Page 24

San Miguel de Allende, Mexique
3,2 millions USD (ID : 2P3ZGK)
San Miguel Sotheby's International Realty



Page 26

Perth, Australie-Occidentale
9,65 millions USD (ID : JV9F2F)
Western Australia Sotheby's International Realty



Page 29

Sarasota, Floride
18,95 millions USD (ID : 84RTK6)
Premier Sotheby's International Realty



Page 30

Dorado, Porto Rico
Prix sur demande (ID : 3TGLVT)
Puerto Rico Sotheby's International Realty



Page 62

Avon, Colorado
VENDU
LIV Sotheby's International Realty



Page 64

Galleon Bay, Floride
19,99 millions USD (ID : XC88DT)
ONE Sotheby's International Realty



Page 66

Île de Nassau, Bahamas
22 millions USD (ID : ED72HN)
Bahamas Sotheby's International Realty



Page 68

Los Angeles, Californie
39,99 millions USD (ID : V3D2HD)
Sotheby's International Realty - Beverly Hills Brokerage

Bibliographie

Outre les données internes de la marque Sotheby’s International Realty et de ses filiales sur le marché, ce rapport cite les sources de données et articles suivants :

Introduction

1. « Surperformance » repose sur la performance de Sotheby’s International Realty en 2025 par rapport à celle de 2024, entraînant une augmentation de 8,7 %. En comparaison, la performance globale du marché de la NAR en 2025 par rapport à la performance globale du marché de la NAR en 2024 a entraîné une augmentation de 2,9 %. Performance du marché de la NAR basée sur le rapport : « NAR : Existing-Home Sales, », publié en septembre 2024 et septembre 2025

2. « Delta prévoit que les ventes de sièges haut de gamme dépasseront celles de l'économie dès 2026 ». The Wall Street Journal, 8 octobre 2025

3. « Aurora Capital trouve un acheteur pour le penthouse à 88 millions de dollars au 140 Jane Street ». The Real Deal, 8 août 2025

Test d'endurance

1. « Sept chiffres, ce n'est plus ce que c'était - Le luxe commence maintenant à 1,3 million USD ». Realtor.com®, 30 septembre 2025

2. « Les taux restent proches des plus bas de 2025 », Freddie Mac, 6 novembre 2025

3. « Résumé de l'indice des prix à la consommation », Bureau of Labor Statistics des États-Unis, 24 octobre 2025

4. « Les ventes de logements vont augmenter de près de 10 % en 2026, selon les prévisions », Real Estate News, 23 septembre 2025

5. « Comment investir votre immense héritage », The Economist, 12 juin 2025

6. « Top 10 des tendances à suivre en 2025 », Cerulli Associates, T1 2025

7. « Ce que les parents fortunés doivent savoir sur le don de biens immobiliers à leurs enfants », CNBC, 23 août 2025

8. « L'héritage devient presque aussi important que le travail », The Economist, 27 février 2025

9. « Le penthouse le plus cher de Miami Beach vient d'être vendu dans le cadre du contrat immobilier en cryptomonnaie le plus connu d'Amérique », Forbes, 7 juin 2021

10. « Le projet de Dubaï pour l'avenir immobilier : Digitalisation et cryptographie sur le marché le plus luxueux au monde », Forbes, 24 février 2025

11. « Les prêts hypothécaires en crypto : la nouvelle façon d'acheter des résidences secondaires », Realtor.com®, 26 juin 2025

12. « Déclaration conjointe du président de la SEC et du président par intérim de la CFTC », U.S. Securities and Exchange Commission, 5 septembre 2025

13. « Fannie Mae et Freddie Mac ont reçu l'ordre de considérer la cryptomonnaie comme un actif lors de l'achat d'hypothèques », AP News, 25 juin 2025

14. « Vous voulez acheter une maison avec de la cryptomonnaie ? Voici à quoi s'attendre », Yahoo Finance, 5 août 2025

15. « L'enquête Gemini révèle que plus de la moitié de la génération Z possède de la cryptomonnaie », Gemini, 25 janvier 2025

16. « Les codes postaux les plus chers d'Amérique », Realtor.com®, 19 août 2025

17. « Le logement le plus cher d'Amérique arrive sur le marché à 300 millions USD », Forbes, 28 août 2025

18. « Le président de Duty Free Americas demande 65 millions USD pour un manoir à Porto Rico », The Wall Street Journal, 21 octobre 2025

19. « Transactions internationales dans l'immobilier résidentiel américain », National Association of REALTORS®, 14 juillet 2025

20. « Rapport sur les tendances mondiales du voyage en 2025 », American Express Travel®, mars 2025

21. « Les propriétés d'une valeur supérieure à 2 millions de livres en Angleterre sont soumises à la taxe sur les résidences de prestige. » BBC, 26 novembre 2025

22. « Le retour du « Visa doré » néo-zélandais arrive à un moment opportun pour les acheteurs de logements étrangers », Mansion Global, 12 septembre 2025

23. « Perspectives du marché de l'immobilier : Des jours meilleurs sont à venir— National Mortgage Professional », National Association of REALTORS®, 12 juin 2025

Chiffres clés

1. « Les principales villes où les ultra-riches achètent des logements secondaires en 2025, et il ne s'agit pas que de Londres ou New York », Business Insider, 9 août 2025

2. « La menace de la déflation hante les économies asiatiques », The Economist, 1er septembre 2025

3. « La Réserve fédérale publie une déclaration du FOMC », communiqué de presse de la Réserve fédérale américaine, 17 septembre 2025

4. « Commentaire sur les prévisions MBA : septembre 2025 », Mortgage Bankers Association, septembre 2025

5. « 2025 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report », National Association of REALTORS®, 1er avril 2025

6. « Les investisseurs fortunés des États-Unis, de Chine et de Hong Kong sont les leaders en termes d'application du nouveau programme de Visa doré de la Nouvelle-Zélande », The Guardian, 24 septembre 2025

Retours de stock

1. « Le stock invendu de nouveaux logements atteint le plus haut niveau depuis 2009 », Scripps News, 16 octobre 2025

2. « Dans un contexte de pandémie et de récession, les Américains se lancent dans une frénésie d'achats immobiliers presque record », Pew Research Center, 8 mars 2021

3. « Dans toute l'Europe, le secteur financier a fait monter les prix de l'immobilier. C'est une vraie bombe à retardement politique », The Guardian, 7 juillet 2025

4. « Rapport mensuel sur les tendances du marché de l'immobilier en août 2025 », Realtor.com®, 8 septembre 2025

5. « Que sont les résidences de marque et qui les achète ? » Yahoo Finance, 9 juillet 2025

6. « Stock du logement : Nombre de mises en vente actives aux États-Unis », Banque de la Réserve fédérale de Saint-Louis, 31 juillet 2025

7. « À mesure que le stock augmente, les acheteurs de logements voient des opportunités », National Association of REALTORS®, 21 août 2025

8. « Le rapport sur les ventes de logements existants de la NAR montre une baisse de 0,2 % en août », National Association of REALTORS®, 25 septembre 2025

9. « La division du marché immobilier aux États-Unis : Top 10 des marchés des vendeurs et 10 des marchés où les acheteurs ont le dessus », MarketWatch, 24 août 2025

10. « Actualisation du marché, All Houston, T3 2025 », Martha Turner Sotheby's International Realty, 10 octobre 2025

11. « Maisons unifamiliales des Memorial Villages, T3 2025 », Martha Turner Sotheby's International Realty, 10 octobre 2025

12. « Maisons unifamiliales de Briargrove Park, T3 2025 », Martha Turner Sotheby's International Realty, 10 octobre 2025

13. « Un aperçu des îles Caïmans », 80 Degrees Today, 7 mai 2025

14. « Immobilier des îles Turques-et-Caique — Rapport de marché comparatif du 2e trimestre 2025 depuis le début de l'année », Turks & Caicos Sotheby's International Realty, 15 juillet 2025

15. « Indice des prix de l'immobilier— 4e trimestre 2024 », Instituto Nacional de Estatística (Statistique Portugal), 21 mars 2025

1. « 2Four Seasons annonce de nouvelles résidences privées autonomes à Washington, D.C. », communiqué de presse de Four Seasons, 20 mars 2025

Le défi est lancé

1. « Les Jeux olympiques de Paris 2024 en chiffres », site officiel de la Ville de Paris, 9 octobre 2024

2. « Coupe du monde de la FIFA Qatar 2022™ en chiffres », FIFA™, janvier 2023

3. « L'effet olympique », Bureau national de recherche économique, avril 2009

4. « Le prix de la victoire : L'impact des Jeux Olympiques sur les marchés immobiliers résidentiels », Urban Studies, avril 2012

5. « Les Jeux Olympiques et l'économie 2012 », Goldman Sachs, juillet 2012

6. « Les effets économiques de causalité des Jeux olympiques sur les régions hôtes », Documents de travail WIFO (Institut autrichien de recherche économique), 24 janvier 2020

7. « La hausse du prix de l'immobilier avec les Jeux olympiques n'a pas eu d'effet », The Guardian, 13 mars 2012

8. « Les prix des maisons dans les quartiers olympiques montent en flèche de 45 % depuis 2005 », The Telegraph, 27 juillet 2013

9. « Paris et Milan, l'effet des Jeux Olympiques sur les prix de l'immobilier », Il Sole 24 Ore, 22 juillet 2024

10. « Les effets de la Coupe du monde 2014 sur le marché immobilier à Rio de Janeiro et São Paulo », International Proceedings of Economics Development and Research, mars 2014

11. « Le vrai gagnant de la Coupe du monde est souvent le marché immobilier de la nation hôte », Mansion Global, 18 décembre 2022

12. « Le village des Athlètes de Rio, d'une valeur de 700 millions de dollars, a été transformé en appartements de luxe, mais il serait désormais « fermé et 93 % vacant », Business Insider, 18 juillet 2017

13. « L'argent derrière la Coupe du monde la plus chère de l'histoire : Qatar 2022 en chiffres », Forbes, 19 novembre 2022

14. « Des milliers de travailleurs expulsés dans la capitale du Qatar avant la Coupe du monde », Reuters, 29 octobre 2022

15. « Analyse du marché de la propriété résidentielle au Qatar », Global Property Guide, 30 juin 2025

16. « La recherche sur les effets de la récession économique post-olympique », International Academic Workshop on Social Sciences, octobre 2013

17. « Prix de l'immobilier et taux d'intérêt réels en Espagne », Banco de España (Banque d'Espagne), 30 octobre 2006

18. « Newham dans l'East London connaît les hausses des prix de l'immobilier les plus fortes du siècle », The Guardian, 28 décembre 2019

19. « Le nombre d'acheteurs étrangers augmente régulièrement : PropStats », Property Professional, 10 février 2015

20. « Jeux olympiques : l'argent mal dépensé génère des pics de prix de l'immobilier », Australian Property Investor, 28 juillet 2023

21. « Les Jeux olympiques mettent l'accent sur le marché immobilier de Tokyo », Housing Japan, 20 juillet 2021

22. « L'organisation de la Coupe du Monde de la FIFA 2026 pourrait créer plus de 5 milliards USD d'activité économique pour l'Amérique du Nord », Soccer Forward Foundation, 8 février 2018

23. « L'influence de la finale de la Coupe du Monde de la FIFA 2026 sur l'immobilier dans le New Jersey et à New York », Blueprint (New York University Schack Institute of Real Estate), 26 mars 2024

24. « Arlington se prépare à être sous les projecteurs du monde entier à l'approche de la Coupe du Monde de la FIFA 2026 », CBS News, 12 juin 2025

25. « Ces nouveaux hôtels redéfinissent les Dolomites, juste à temps pour les Jeux olympiques d'hiver de 2026 », Vogue, 29 juillet 2025

26. « Queen's Wharf Brisbane ». Développement, infrastructure et planification de l'État du Queensland, 14 décembre 2024

27. « Brisbane va acquérir un nouveau stade pour les Jeux olympiques de 2032 », ESPN, 24 mars 2025

Immobilier multigénérationnel

1. « Rapport sur les tendances générationnelles des acheteurs et vendeurs d'habitations 2025 », National Association of REALTORS®, avril 2025

2. « La famille compte : L'immobilier multigénérationnel est en hausse et là pour durer », Generations United®, juillet 2021

3. « Un grand foyer heureux : Comment les familles et les données façonnent l'immobilier multigénérationnel », National Association of REALTORS®, 27 mai 2025

4. « Voix de l'affluence : La première enquête sur les ultra HNWI sur l'immobilier de luxe grec », Greece Sotheby's International Realty, 2025

Vies privées

1. « L'état de la sécurité en Amérique 2025 », Safewise, 2 juillet 2025

2. « 10 faits et statistiques étonnants sur le cambriolage », Safewise, 12 août 2025

3. « Sécurité, dans le monde entier », Statista, juillet 2025

4. « Caméras de sécurité intelligentes, dans le monde entier », Statista, juillet 2025

5. « Rapport de recherche sur le marché mondial des chambres fortes et pièces sécurisées sur mesure 2025 », Valuates, juin 2025

Switzerland

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

© 2026 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. Le réseau International Realty de Sotheby's soutient pleinement les principes de la Loi sur le logement équitable (Fair Housing Act) et de la Loi sur l'égalité des chances (Equal Opportunity Act) des États-Unis. Ce rapport est fourni à titre informatif uniquement et n'est pas destiné à, ni ne sera réputé, fournir ou offrir des conseils ou des directives juridiques, financiers ou fiscaux.

luxuryoutlook.com