

European Lifestyle Report

2024

Une analyse approfondie de Knight Frank sur les facteurs de la demande de résidentiel haut de gamme parmi les grandes fortunes expatriées en Europe : tendances immobilières, mode de vie, fiscalité et changements de politiques

knightfrank.com/research



Les fortunes en mouvement

Les changements politiques et économiques d'ampleur incitent les grandes fortunes de ce monde à se déplacer en conséquence.

PRINCIPAUX CONSTATS

1. Les HNWI (personnes fortunées) préfèrent la sécurité et la protection de la vie privée aux avantages fiscaux en raison de leurs préoccupations géopolitiques
2. Les fortunes sont en croissance et les UHNWI (personnes très fortunées) se déplacent de plus en plus dans le monde, avec 19 % d'entre eux qui prévoient d'effectuer une demande pour un second passeport ou une seconde nationalité en 2024
3. Les HNWI les plus âgés s'intéressent surtout aux allègements fiscaux, tandis que les générations Y et Z privilégient les possibilités d'emploi et d'éducation
4. 83 % des HNWI qui cherchent à changer de région privilégient la ville pour son offre économique et culturelle, mais 17 % préfèrent toujours les destinations rurales ou les lieux de villégiature
5. Londres et Vienne se classent en tête des villes préférées pour y établir sa nouvelle résidence ; le lac Léman et Monaco tiennent le haut du classement des lieux de villégiature en Europe



INSCRIVEZ-VOUS À NOTRE NEWSLETTER EUROPÉENNE POUR RESTER INFORMÉ DE NOS RECHERCHES EN EUROPE



KATE EVERETT-ALLEN
HEAD OF EUROPEAN RESIDENTIAL RESEARCH

L'année 2024 est historique en raison de son actualité électorale particulièrement chargée : les changements politiques et fiscaux se succèdent très vite et influencent les marchés immobiliers, les investissements cross-border et les flux de capitaux. Les gouvernements récemment élus tentent d'équilibrer les dépenses croissantes en matière d'infrastructures et de logements abordables avec le défi de la réduction des déficits, tout en continuant à attirer les investissements étrangers.

Les tensions géopolitiques et les changements de politiques incitent les HNWI (personnes fortunées) à s'installer dans des destinations plus favorables. La fin de l'année 2022, marquée par le retrait rapide de 1,5 milliard de francs suisses placés chez Credit Suisse par de grandes fortunes titulaires de comptes, a mis en évidence la vitesse à laquelle les personnes fortunées peuvent réagir aux risques financiers perçus.

L'évolution des conditions du marché, les incitations fiscales, les possibilités de visas et un mode de vie meilleur peuvent aussi motiver les décisions de mobilité des grandes fortunes. La pandémie, les nouveaux modèles de travail hybride et la hausse du nombre de retraites anticipées ou progressives chez les quinquagénaires ont contribué à cette tendance de mobilité accrue.

Henley & Partners prévoit qu'un nombre record de 128 000 millionnaires

« Les tensions géopolitiques et les changements de politiques incitent les HNWI (personnes fortunées) à s'installer dans des destinations plus favorables. »

vont s'expatrier cette année dans le monde, soit plus que le précédent record de 120 000 établi en 2023. Cependant, l'afflux de grandes fortunes étrangères a aussi incité certains pays à adapter leurs politiques, ce qui a abouti à réformer les incitations financières proposées aux expatriés (voir page 12).

POURQUOI L'EUROPE ?



Richesse culturelle



Excellente qualité de vie



Modes de vie variés



Système de santé excellent



Facilité d'accès



Économies stables



Enseignement d'excellence



Marchés immobiliers transparents et matures



Communautés d'expatriés bien implantées



Sécurité et sûreté

Marchés ciblés

Notre analyse regroupe cinq catégories essentielles pour aider les personnes susceptibles de s'expatrier à déterminer la destination idéale.



ELLEN SOBERMAN
GLOBAL DATA LEAD

Les décisions éclairées donnent les meilleurs résultats, plus particulièrement avec des données solides à l'appui. Le European Lifestyle Monitor évalue 20 destinations vedettes en Europe (10 villes et 10 lieux de villégiature) en fonction de cinq indicateurs principaux : économie, capital humain, qualité de vie, environnement et infrastructures/mobilité. Retrouvez les détails sur la méthodologie dans la rubrique « Base de données » à la page 14 de ce rapport.

Basée sur de nombreuses données issues de sources telles que Oxford Economics et la Commission européenne, cette analyse intègre des informations fondées sur des données exclusives. Les HNWI (personnes fortunées) qui pensent à changer de lieu de résidence disposent ainsi d'éléments comparatifs complets.

Villes : Londres se démarque pour son économie et son capital humain, Vienne pour sa qualité de vie. Stockholm se place en tête pour l'environnement, Berlin pour les infrastructures et la mobilité. Des villes telles que Paris, Dublin et Madrid se distinguent également dans plusieurs domaines avec leurs atouts respectifs.

Lieux de villégiature : Le lac Léman se place en tête pour son économie et sa qualité de vie excellentes, Monaco pour son capital humain. Le sud de la France et Bordeaux se classent également très bien, notamment en matière d'économie et d'environnement.

Ces classements soulignent les atouts variés des villes et lieux de villégiature de premier plan en Europe, qui constituent ainsi des choix attractifs pour les particuliers avertis qui cherchent à s'expatrier.

European Lifestyle Monitor



VILLES

	ÉCONOMIE	CAPITAL HUMAIN	QUALITÉ DE VIE	ENVIRONNEMENT	INFRASTRUCTURES ET MOBILITÉ
1	LONDRES	LONDRES	VIENNE	STOCKHOLM	BERLIN
2	PARIS	PARIS	STOCKHOLM	DUBLIN	LONDRES
3	DUBLIN	BERLIN	DUBLIN	LONDRES	BARCELONE
4	STOCKHOLM	MILAN	BERLIN	LISBONNE	MADRID
5	MADRID	VIENNE	LISBONNE	VIENNE	STOCKHOLM



LIEUX DE VILLÉGIATURE

	ÉCONOMIE	CAPITAL HUMAIN	QUALITÉ DE VIE	ENVIRONNEMENT	INFRASTRUCTURES ET MOBILITÉ
1	LAC LÉMAN	MONACO	MONACO	MONACO	SUD DE LA FRANCE
2	BORDEAUX	BORDEAUX	LAC LÉMAN	ÎLES BALÉARES	MONACO
3	MONACO	LAC LÉMAN	TOSCANE	SUD DE LA FRANCE	MARBELLA
4	SUD DE LA FRANCE	MARBELLA	CHAMONIX	TOSCANE	LAC LÉMAN
5	MARBELLA	ÎLES BALÉARES	VERBIER	LAC LÉMAN	ÎLES BALÉARES

Source : Knight Frank Research, Oxford Economics, IESE Business School, Commission européenne, Institut pour l'économie et la paix



RETROUVEZ LA LISTE COMPLÈTE SUR WWW.KNIGHTFRANK.COM/RESEARCH
Consultez les définitions et la méthodologie à page 14, dans la rubrique « Base de données »

Étude sur la mobilité en Europe

Notre étude compile l'avis de plus de 700 HNWI (personnes fortunées) issus de 11 pays et représentant 28 nationalités. Les résultats sont segmentés selon le genre et la génération lorsque c'est possible, afin de proposer un regard unique sur les motivations, les préférences et l'opinion des grandes fortunes du monde entier vis-à-vis des villes et lieux de villégiature d'Europe les plus en vue.

Rendez-vous à la page 7 pour y consulter la description complète et la répartition des personnes interrogées, notamment la définition des différentes générations.

Motivations

La sécurité et la fiscalité comptent plus que la question du visa pour les HNWI (personnes fortunées) qui s'expatrient. Cet intérêt n'est pas étonnant étant donné l'instabilité politique croissante et les problèmes de respect de la vie privée à l'ère numérique. La sécurité

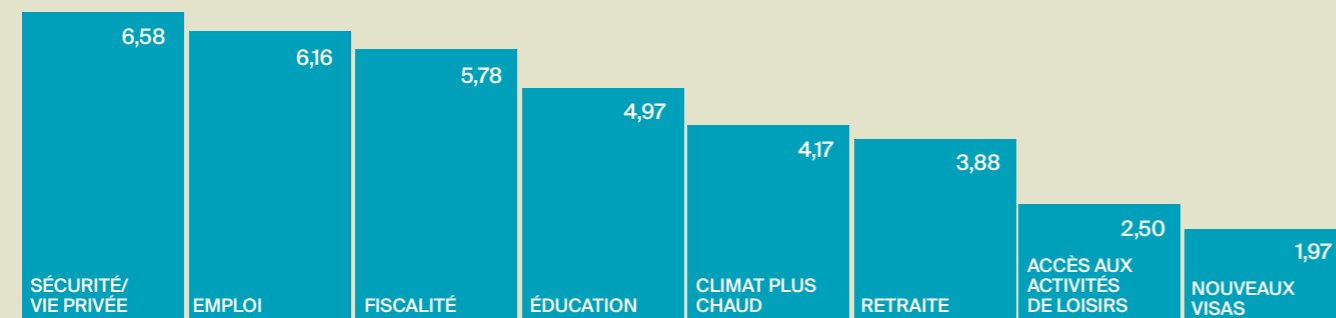
et la vie privée constituent les priorités absolues, suivies par l'emploi et les allègements fiscaux.

Si peu d'écarts se révèlent entre les genres, nous avons constaté des différences en fonction des générations. La fiscalité compte particulièrement pour

la génération X, les baby-boomers 2 et la génération d'après-guerre, notamment les personnes proches de la retraite. Les générations Y et Z privilégient davantage l'emploi et l'éducation. Les facteurs tels que le climat, les loisirs et les visas se classent généralement bas dans la liste.

La sécurité et la vie privée incitent plus à la mobilité que les allègements fiscaux

Parmi les facteurs suivants, lequel influencerait le plus la décision de s'expatrier ? (moyenne pondérée)



Source : Knight Frank Research

La fiscalité est un facteur plus important pour la génération X, les baby-boomers 2 et la génération d'après-guerre (voir la légende en page 7)

Facteurs de motivation segmentés selon le genre et la génération (1 = plus important / 8 = moins important)

	SÉCURITÉ/VIE PRIVÉE	EMPLOI	FISCALITÉ	ÉDUCATION	CLIMAT PLUS CHAUD
Génération Z	1	2	3	4	5
Génération Y	1	2	3	4	5
Génération X	1	3	2	4	5
Baby-boomers 2	1	3	2	6	5
Baby-boomers 1	1	5	4	6	2
Génération d'après-guerre	1	3	2	5	4

Source : Knight Frank Research

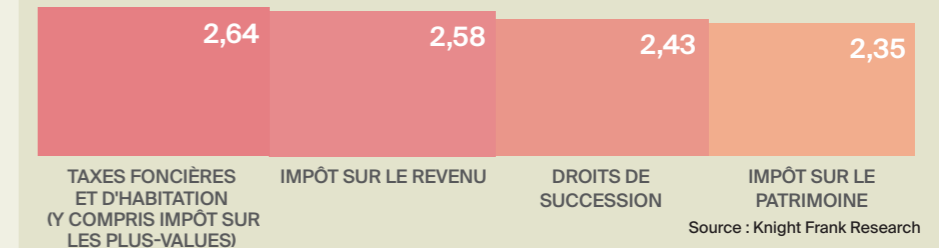
Taxes

Malgré les idées reçues, les impôts sur le patrimoine préoccupent moins les HNWI (personnes fortunées), probablement parce qu'ils concernent peu de pays européens. L'Espagne, la Norvège et la Suisse imposent le patrimoine net tandis que la France, l'Italie et la Belgique n'imposent que certains actifs.

Les taxes foncières et d'habitation préoccupent davantage les HNWI (personnes fortunées) malgré le contexte relativement favorable des coûts d'achat, de propriété et de vente en Europe (voir « Base de données » à la page 14). La fiscalité préoccupe différemment les genres et les générations : les femmes s'intéressent davantage aux droits de succession, les hommes à l'impôt sur le revenu. Les baby-boomers s'inquiètent moins des droits de succession que la génération Z.

Les HNWI (personnes fortunées) qui cherchent à s'expatrier sont plus influencés par les taxes foncières et d'habitation que l'impôt sur le patrimoine

Concernant les hausses fiscales éventuelles, quelle taxe influencerait le plus le choix du lieu où s'expatrier ? (moyenne pondérée)



Source : Knight Frank Research

Les femmes accordent plus d'importance aux droits de succession que les hommes, les baby-boomers se préoccupent moins des taxes foncières et d'habitation

Répartition des taxes selon le genre et la génération

	TAXES FONCIÈRES ET D'HABITATION (DONT SUR LES PLUS-VALUES)	IMPÔT SUR LE REVENU	DROITS DE SUCCESSION	IMPÔT SUR LE PATRIMOINE
Hommes	1	2	4	3
Femmes	1	3	2	4
Génération Z	1	3	2	4
Génération Y	2	1	3	4
Génération X	1	4	2	3
Baby-boomers 2	2	1	4	3
Baby-boomers 1	3	1	4	2
Génération d'après-guerre	1	4	2	3

Source : Knight Frank Research

Passeports et visas

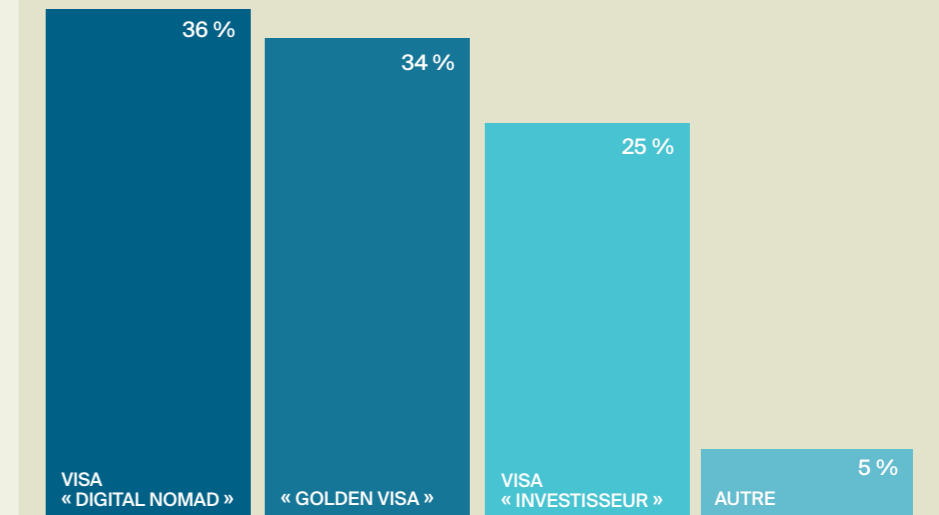
D'après le Wealth Report 2024 de Knight Frank, 19 % des UHNWI (personnes très fortunées) prévoient d'effectuer une demande pour un second passeport ou une seconde nationalité en 2024.

Selon notre étude sur la mobilité en Europe, les visas « digital nomad » représentent le moyen d'accès au visa le plus populaire (36 %), même si les visas temporaires peuvent généralement constituer un moyen d'accès à la résidence dans certains pays comme le Portugal.

Les données du UK Office of National Statistics mettent en évidence l'essor des passeports multiples. En 2021, 1,26 million de résidents réguliers d'Angleterre et du pays de Galles possédaient plusieurs passeports, contre 612 000 en 2011.

Le visa « digital nomad » représente le moyen d'accès au visa le plus populaire

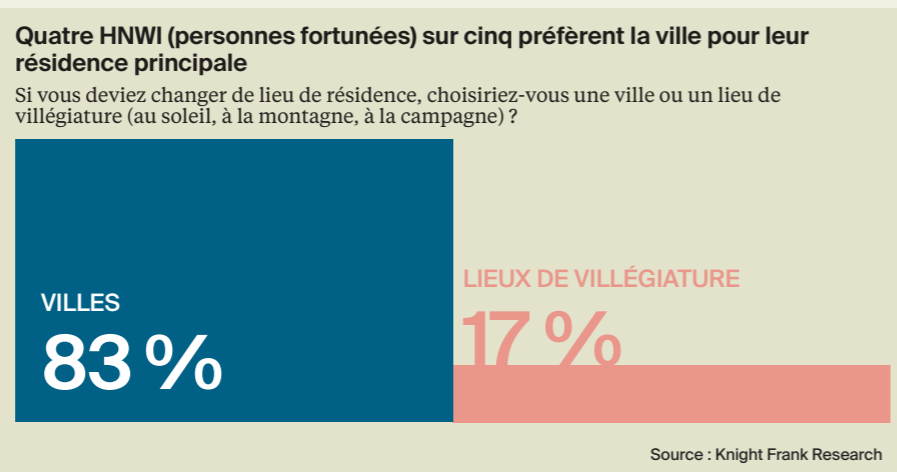
En cas de demande de visa, lequel présente le plus d'attrait ?



Source : Knight Frank Research

Type de destination

Le graphique révèle que 83 % des HNWI (personnes fortunées) préfèrent la ville pour leur résidence principale, ce qui démontre l'attrait des zones urbaines en raison de leurs possibilités économiques, lieux culturels et infrastructures. De leur côté, 17 % des sondés préfèrent les destinations rurales ou les lieux de villégiature, ce qui révèle un intérêt constant pour la tranquillité, la nature et un rythme de vie plus lent offerts par ces destinations, une tendance qui s'est accentuée au cours de la pandémie.



Marchés ciblés

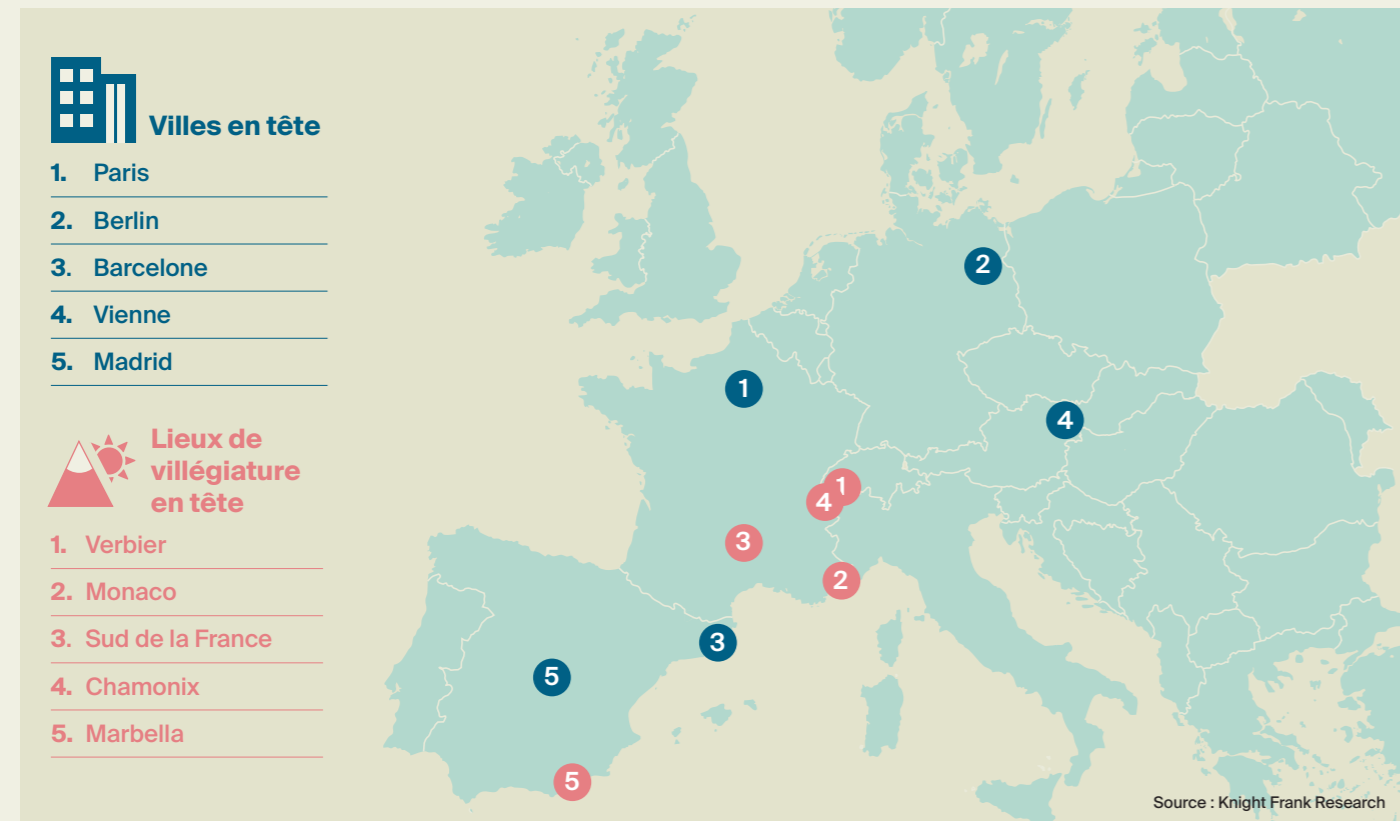
Le tableau révèle les villes et les lieux de villégiature les plus plébiscités en Europe par les HNWI (personnes fortunées) qui songent à changer de lieu de résidence. Paris se place en tête des villes, suivie par Berlin, Barcelone, Vienne et Madrid, chacune proposant des avantages uniques en matière de

culture, d'économie et de mode de vie qui attirent les personnes fortunées changeant de région. Verbier (Suisse), connue pour son style de vie alpin de luxe, se hisse en tête des lieux de villégiature. Monaco, avec son mode de vie méditerranéen chic, est également plébiscité, tout comme le sud de la

France, la station de ski de Chamonix, mais aussi Marbella, célèbre pour son climat ensoleillé et ses services haut de gamme. Chaque destination présente un attrait particulier pour les résidents potentiels.

Quelles destinations les grandes fortunes visent-elles pour leur installation en Europe ?

Les personnes interrogées ont dû classer les 10 villes et les 10 lieux de villégiature mentionnés dans ce rapport (moyenne pondérée)



Villes de destination plébiscitées par genre et par génération

Les personnes interrogées ont dû classer les 10 villes et les 10 lieux de villégiature mentionnés dans ce rapport

	Génération Z	Génération Y	Génération X	Baby-boomers 2	Baby-boomers 1	Génération d'après-guerre
1.	Paris	Paris	Paris	Madrid	Barcelone	Paris
2.	Berlin	Berlin	Berlin	Barcelone	Berlin	Vienne
3.	Barcelone	Barcelone	Vienne	Dublin	Paris	Milan

Source : Knight Frank Research

Lieux de villégiature préférés par genre et par génération

Les personnes interrogées ont dû classer les 10 villes et les 10 lieux de villégiature mentionnés dans ce rapport

	Génération Z	Génération Y	Génération X	Baby-boomers 2	Baby-boomers 1	Génération d'après-guerre
1.	Verbier	Verbier	Monaco	Verbier	Sud de la France	Monaco
2.	Monaco	Monaco	Sud de la France	Sud de la France	Verbier	Verbier
3.	Chamonix	Marbella	Verbier	Toscane	Lac Léman	Chamonix

Source : Knight Frank Research

La génération X et les baby-boomers 2 ont le goût le plus prononcé pour les lieux de villégiature.

■ VILLE ■ LIEU DE VILLÉGIATURE

GÉNÉRATION	VILLE	LIEU DE VILLÉGIATURE
GÉNÉRATION Z	87 %	13 %
GÉNÉRATION Y	85 %	15 %
GÉNÉRATION X	78 %	22 %
BABY-BOOMERS 2	71 %	29 %
BABY-BOOMERS 1	82 %	18 %
GÉNÉRATION D'APRÈS-GUERRE	83 %	17 %

87 %

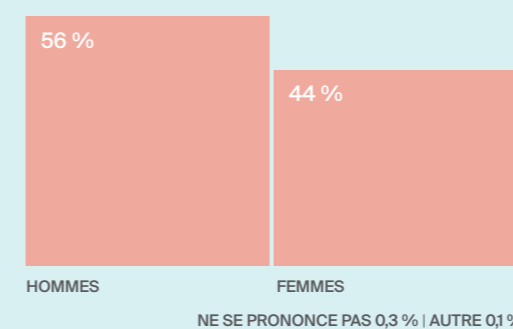
des sondés de la génération Z préfèrent la ville

Source : Knight Frank Research

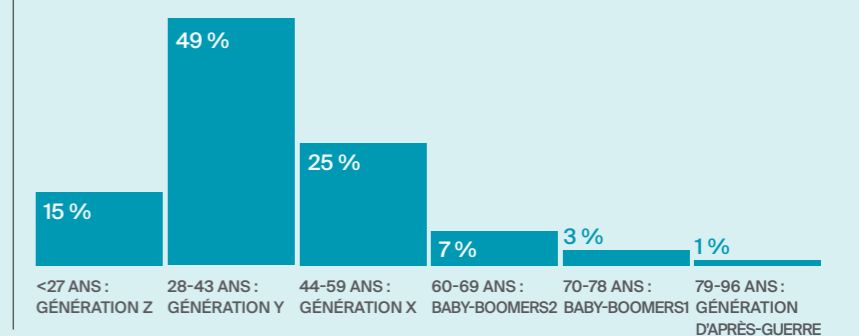
À propos de l'étude

L'étude de Knight Frank sur la mobilité en Europe s'est déroulée entre le 12 et le 15 juillet 2024. Nous avons recueilli les réponses de 750 HNWI (personnes fortunées) dans 11 pays et territoires : le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Allemagne, la France, l'Espagne, l'Italie, le Portugal, la Suisse, la Suède, la Chine et l'Inde. Ces personnes représentent plus de 28 nationalités et 22 marchés de résidence. 56 % des sondés sont des hommes, avec une majorité de représentants de la génération Y.

Genre



Génération



Source : Knight Frank Research

L'avis des spécialistes

Sans prendre en compte leur propre marché, huit membres de l'équipe choisissent leur destination préférée pour s'installer en Europe.



SUZANA BENTO
MAPRO | KNIGHT FRANK, ALGARVE

Son choix de destination : Lac de Côme, Italie

Ses raisons : Je me verrais bien vivre sur les bords du lac de Côme : le mode de vie y ressemble à celui du Portugal. J'apprécie énormément l'ambiance sereine et décontractée, les paysages à couper le souffle et la vie authentique, ainsi que la culture culinaire comparable à la cuisine portugaise. Les charmants restaurants du bord de lac sont parfaits pour se retrouver entre amis ou en famille. À ce stade, je privilégie la détente et la beauté des lieux, avec accès facile aux voyages internationaux. Milan, toute

proche, offre des possibilités culturelles. De plus, les incitations fiscales en faveur des expatriés en Italie sont très intéressantes au niveau financier.



JASON MANSFIELD, KNIGHT FRANK'S INTERNATIONAL DESK

Son choix de destination : Berlin, Allemagne

Ses raisons : J'adore Berlin : c'est une ville en constante évolution depuis 200 ans. Ce dynamisme et cette vivacité sont exaltants. Si vous voulez être à la pointe de l'art et de la culture, ne cherchez pas plus loin. L'écosystème très dynamique de la technologie et des start-ups de Berlin offre de nombreuses

possibilités professionnelles. Par ailleurs, le coût de la vie relativement bas et l'excellent réseau de transports en commun permettent de profiter d'une très bonne qualité de vie.



LAETITIA HODSON, KNIGHT FRANK'S INTERNATIONAL DESK

Son choix de destination : Majorque, Espagne

Ses raisons : La vie à Majorque représente un choix de vie avec un large éventail d'attractions. L'île dispose d'un climat doux tout au long de l'année, offre une cuisine exquise, des plages magnifiques et des communautés dynamiques. Des lieux comme Pollensa et Palma sont particulièrement attractifs en raison de leur histoire, de leur culture et de leur calendrier de festivités bien rempli. Majorque offre également de nombreux sentiers de randonnée et circuits à vélo pittoresques, notamment le célèbre cap de Formentor et l'événement sportif Mallorca 312, que mon mari, fervent adepte de cyclisme, adorerait. En outre, Palma a tout d'une capitale sophistiquée. Autre point d'intérêt : l'accessibilité de l'île depuis diverses régions d'Europe.



JACK HARRIS, KNIGHT FRANK'S INTERNATIONAL DESK

Son choix de destination : Verbier, Suisse

Ses raisons : En tant qu'amateur de ski sur piste et hors-piste, je pense que peu de stations européennes rivalisent avec Verbier. L'attrait des Alpes est souvent limité aux saisons enneigées, mais de nombreuses activités sont aussi possibles pendant la saison estivale (vélo/VT, randonnée, etc.). C'est cette double

saisonnalité qui attire de nombreuses personnes. En outre, et comme pour beaucoup de stations suisses, un bon nombre d'écoles internationales assurent un enseignement réputé, ce qui explique la présence d'une communauté animée de propriétaires de tous pays. Le niveau de vie élevé rend cette destination vraiment attractive pour ses caractéristiques mondialement célèbres : son système de santé, la sécurité, etc. De plus, j'adore la cuisine alpine !



ALISON ASHBY, JUNOT FINE PROPERTIES | KNIGHT FRANK, PARIS

Son choix de destination : Madrid, Espagne

Ses raisons : Je choiserais un appartement luxueux avec un jardin sur le toit dans le quartier madrilène huppé de Salamanca, idéalement situé près de certains des meilleurs restaurants d'Europe et du vaste parc du Retiro, désormais classé au patrimoine de l'UNESCO. De plus, l'enseignement d'excellence et l'abondance d'espaces verts de Madrid en font un choix idéal pour les familles.

Son climat chaud, sa vie en extérieur, mais aussi ses opportunités économiques croissantes et son système de santé accessible contribuent à l'excellente qualité de vie. Située au centre de l'Espagne, Madrid permet d'accéder facilement aux autres grandes villes européennes grâce à la qualité de ses liaisons par avion et train à grande vitesse.



BILL THOMSON, CHAIRMAN OF KNIGHT FRANK ITALIAN NETWORK

Son choix de destination : Paris, France

Ses raisons : Je partirais sur un appartement au dernier étage avec une petite terrasse bien fleurie dans le quartier du Marais. Grâce aux quartiers, aux rues pavées, aux sites historiques et aux boutiques décalées, sans oublier les merveilleux musées, la cuisine du monde et les magasins captivants, je pourrais découvrir des choses différentes tous les jours. La ville possède certains des meilleurs musées au monde (après Florence, bien entendu !). Chaque fois que je m'y rends, je m'y sens toujours comme à la maison.



Maison avec 10 chambres à vendre dans les Bouches-du-Rhône, Provence-Alpes-Côte d'Azur. Prix indicatif 6 725 000 €



RUDI JANSSENS, JANSSENS IMMOBILIER | KNIGHT FRANK, PROVENCE

Son choix de destination : Andalousie, Espagne

Ses raisons : Je serais comblé avec une villa en bord de mer, ou un complexe de golf le long de la côte près de Marbella, une destination adaptée à toutes les saisons. On y trouve d'excellents parcours de golf, un large éventail de restaurants et une vie nocturne animée qui saurait combler vos enfants et petits-enfants. J'adorerais profiter des belles plages et du service chaleureux, souvent proposé en espagnol et en anglais. En outre, Malaga est un joyau caché avec d'excellentes liaisons aériennes et un TGV vers Madrid bien pratique pour des excursions en ville. On peut aussi explorer d'innombrables villages charmants blanchis à la chaux, ou profiter de la culture riche proposée à Séville, Cordoue ou Ronda. Et bien sûr, il est possible de savourer une délicieuse paella accompagnée d'un tinto de verano rafraîchissant !



JAMES DAVIES, KNIGHT FRANK'S INTERNATIONAL DESK

Son choix de destination : Lac Léman, Suisse

Ses raisons : La résidence parfaite se trouverait au bord du lac, idéalement avec un accès direct à l'eau. Genève est une belle ville, avec une histoire riche et un cadre économique dynamique, où il est possible de mener une vie active tout au long de l'année. L'été offre son lot d'activités telles que la baignade et la plaisance sur le lac, tandis que le cadre magnifique des Alpes suisses est facilement accessible pour y passer le week-end en hiver. Peu de gens savent que le secteur vinicole prospère sur les rives du lac Léman, avec d'excellents vins produits dans le canton du Valais. Par ailleurs, Genève offre des possibilités d'enseignement exceptionnelles, un système de santé de renommée mondiale, ainsi qu'un aéroport international, ce qui en fait mon premier choix.



Villa de 9 chambres à vendre à La Zagaleta, Marbella. Prix indicatif 19 500 000 €



PLUS D'INFORMATIONS

RÉSERVEZ UN RENDEZ-VOUS AVEC L'UN DE NOS COLLABORATEURS POUR DISCUTER DE VOS BESOINS EN IMMOBILIER

L'avis des experts

Nous avons demandé à trois experts de nous donner leur avis sur les grandes tendances qui influenceront le paysage de la propriété immobilière, des visas et de la fiscalité au cours des cinq prochaines années.



MARK HARVEY, HEAD OF INTERNATIONAL, KNIGHT FRANK
mark.harvey@knightfrank.com

Immobilier

Avec des taux d'intérêt à la baisse, la banalisation du travail à distance et des retraites plus longues, nous nous trouvons à un tournant crucial du marché immobilier résidentiel. Outre la sensibilisation accrue aux questions environnementales, le transfert de patrimoine d'une génération à l'autre, les tendances en matière de bien-être et les sensibilités touristiques, plusieurs facteurs influencent la demande et la livraison de résidences haut de gamme.

Voici les tendances clés qui, selon moi, vont probablement modeler le secteur ces cinq prochaines années :

1. L'attrait permanent : Les acquéreurs haut de gamme cherchent de plus en plus des destinations attractives toute l'année avec des services accessibles 365 jours par an, dans des zones préservées des risques environnementaux.

2. La stabilité sociale et politique : Les tensions géopolitiques mettent en exergue le besoin de stabilité. Les acquéreurs privilégient les caractéristiques telles que l'État de droit, la bonne gouvernance, la facilité d'activité économique et l'harmonie sociale, qui sont essentielles pour des investissements à long terme.

3. Les systèmes fiscaux stables : Les changements fiscaux imprévisibles découragent les acquéreurs. Un système fiscal stable et transparent est essentiel : il doit permettre de prévoir l'imposition sur les revenus, sur le patrimoine et sur la propriété foncière. Les acquéreurs cherchent aussi à être rassurés sur les stratégies de retrait et les obligations fiscales liées aux plus-values.

4. Les technologies vertes : Même si les acquéreurs dans le luxe ont mis du temps à opter pour des maisons à faible consommation énergétique et des matériaux durables, leur intérêt pour les technologies vertes augmente. Les innovations telles que les systèmes de qualité de l'air, les murs végétaux, les chauffages de piscine solaires et la domotique intelligente gagnent en popularité.

5. L'accessibilité : Les acquéreurs qui décident de s'installer en Europe attachent de l'importance à la facilité d'accès aux centres d'affaires, à leur famille et à leurs amis, mais aussi à leur résidence secondaire. En raison de l'instabilité des liaisons aériennes, les aéroports de premier ordre constituent un choix attractif pour profiter de correspondances et de possibilités de voyage fiables.

6. Les modèles de propriété flexibles : Les modèles tels que la location avec option d'achat, la copropriété et la propriété fractionnée gagnent du terrain, en particulier aux États-Unis, en raison des prix élevés de l'immobilier et de la flexibilité financière. **L'Europe pourrait de plus en plus adopter ces modèles en raison des prix élevés, des tendances du travail à distance et de l'urbanisation.**



ISOBEL NEILSON, SENIOR MANAGER, FRAGOMEN WORLDWIDE PRIVATE CLIENT
isobel.neilson@fragomen.com

Visas

La résidence par investissement, aussi appelée « golden visa », permet aux demandeurs et à leurs familles de vivre, de travailler et d'étudier dans le pays hôte, puis de bénéficier de la Sécurité sociale. Elle donne souvent la possibilité d'obtenir la nationalité après cinq à dix années de résidence physique, sous réserve de remplir certaines conditions telles que la maîtrise de la langue locale.

Un passeport européen offre une flexibilité inégalée grâce à la libre circulation dans tous les États membres de l'UE. De plus, l'obtention de la résidence dans une destination de l'UE permet aux ressortissants de pays hors UE de gérer leurs séjours et leurs déplacements autorisés

dans l'espace Schengen (90 jours par période de 180 jours). Ce sera encore plus important avec la mise en place d'ETIAS au deuxième trimestre 2025. Il s'agit d'un système électronique de contrôle des visiteurs en provenance de pays exemptés de visa qui pénètrent dans l'espace Schengen et à Chypre. Le tamponnage manuel des passeports va être remplacé par le dispositif EES, un système électronique qui suit les entrées et sorties des voyageurs soumis ou non à l'obligation de visa, ce qui rend le respect des règles crucial.

Malgré la demande croissante pour la nationalité et la résidence UE par investissement, les possibilités s'amenuisent en raison de l'arrêt de divers programmes et de la suppression des moyens d'investissement passifs les plus populaires. Toutefois, les possibilités d'investissement demeurent, tout comme les moyens basés sur le revenu passif, le travail à distance et les options discrétionnaires.

La migration par investissement à l'échelle mondiale se complexifie, car les HNWI (personnes fortunées) recherchent des solutions personnalisées et discrétionnaires. La réputation du programme de migration par investissement d'une destination est vitale : des vérifications préalables rigoureuses s'imposent donc pour se prémunir contre les pratiques illégales.

Les futurs modèles de migration par investissement devront laisser les investissements immobiliers passifs pour se tourner vers des participations plus utiles et plus actives. Les demandeurs traditionnels de « golden visas » ne peuvent pas forcément consacrer un temps conséquent à une destination. Ils peuvent néanmoins afficher leur engagement grâce à l'implantation de talents, à la création d'emplois et à d'importants investissements dans l'économie et les infrastructures. Par exemple, l'Autriche accorde la nationalité en échange de participations importantes : la création d'emplois y compte pour beaucoup.

En résumé, la notion de résidence par investissement est en pleine évolution, ce qui exige de nouveaux modèles qui privilégient les participations actives et significatives envers les pays hôtes.

« Un passeport européen offre une flexibilité inégalée grâce à la libre circulation dans tous les États membres de l'UE. »



BRAD NORRIS, TAX DIRECTOR, GLOBAL WEALTH, BDO LLP
brad.norris@bdo.co.uk

Fiscalité

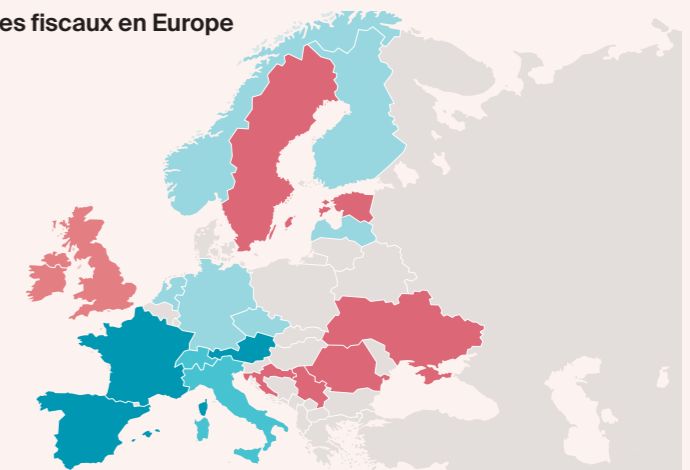
La mobilité jouera un rôle significatif. Les HNWI (personnes fortunées) possèdent souvent plusieurs résidences dans différents pays, ce qui leur laisse le choix du lieu où passer leur temps. Leur décision d'une résidence principale dépend de facteurs de vie tels que la sécurité, le système de santé, la stabilité économique, l'éducation et le climat. Historiquement, de nombreux pays européens ont attiré les très grandes fortunes grâce à des régimes fiscaux avantageux, mais les évolutions récentes annoncent un changement. Par exemple, le Portugal a mis fin à son régime de résidents non habituels en 2023, le Royaume-Uni songe à supprimer son régime de transfert de capitaux et l'Italie a doublé son taux de flat tax (prélèvement forfaitaire unique). Avec ces changements en cours, les gouvernements vont devoir s'attacher non seulement à attirer, mais aussi à retenir les HNWI en tant que résidents fiscaux. La **transparence** est un autre sujet émergent. Les HNWI se préoccupent de

plus en plus du respect des lois dans les destinations qu'ils choisissent. Un pays peut devenir plus attractif en simplifiant son système fiscal et en garantissant une transparence dans ce domaine. En effet, les grandes fortunes ont ainsi la possibilité de gérer leur patrimoine efficacement tout en respectant la législation. Étant donné que les administrations fiscales partagent les informations et utilisent la technologie de manière plus poussée, les HNWI vont s'intéresser de très près à la clarté des obligations fiscales.

Enfin, la **planification de la succession** va grandement influencer les décisions de ces fortunes qui cherchent à préserver leur patrimoine pour les générations futures. Les pays européens envisagent d'augmenter les taxes, d'instaurer une fiscalité sur le patrimoine ou de réformer les droits de succession pour soutenir leur économie : ces changements pourraient largement influencer le choix de résidence principale des très grandes fortunes.

Alors que de nombreux pays d'Europe vont chercher activement à attirer et retenir ces derniers au cours des cinq prochaines années, les HNWI se déplacent dans le monde entier pour séjourner dans leurs destinations de prédilection. Ils ne tiendront pas seulement compte de la fiscalité pour décider de leur lieu de résidence, même si l'attrait d'un environnement fiscal équilibré, transparent et raisonnablement contraignant jouera probablement un rôle.

Variété des régimes fiscaux en Europe



FISCALITÉ FAIBLE/ INEXISTANTE	RÉGIME DE TRANSFERT DE CAPITALS	FAVORABLE AUX NOUVEAUX RÉSIDENTS	TAXATION FORFAITAIRE	AUTRE
Pays qui proposent un taux d'imposition global sur le revenu et les plus-values inférieur ou égal à 20 %.	Pays qui proposent un régime permettant aux étrangers de payer des impôts sur leurs revenus ou leurs plus-values à l'étranger en fonction du montant transféré vers ce pays.	Pays qui proposent aux nouveaux résidents des réductions d'impôt sur leurs revenus passifs et plus-values, ou sur leurs pensions de retraite et/ou revenus du travail.	Pays qui proposent un régime de taxation forfaitaire dans lequel un montant d'impôt peut être convenu et payé sur une base annuelle, indépendamment du revenu réel gagné et des plus-values réalisées.	Pays qui ne rentrent dans aucune des quatre catégories précédentes.
Suède	Irlande, Royaume-Uni (jusqu'au 25 avril)	Autriche, France, Portugal, Espagne	Italie, Suisse	Allemagne

Source : BDO LLP

Règles sur les visas

	ENTIÈREMENT ACCESSIBLE	ACCESSIBLE SOUS CONDITIONS	NON ACCESSIBLE
	INVESTISSEUR/ « GOLDEN VISA »	REVENUS PASSIFS	« DIGITAL NOMAD »
NATIONALITÉ PAR INVESTISSEMENT			
Autriche			
France			
Allemagne			
Grèce			
Irlande			
Italie			
Malte			
Monaco			
Portugal			
Espagne			
Suède			
Suisse			
Royaume-Uni			

Source : Fragomen. Données fiables en août 2024

Changements de politique

Annonces récentes de politiques liées aux marchés immobiliers en Europe et ailleurs.

● ASSOULPISSEMENT ● DURCISSEMENT ○ ANNONCE ATTENDUE



DANS LE MONDE

G20	CANADA	NOUVELLE-ZÉLANDE	SINGAPOUR	HONG KONG
●	●	●	●	●
Proposition d'une taxe sur les milliardaires. Au cours de sa présidence du G20, le Brésil a demandé un rapport qui incluait une proposition de taxe à un taux de 2 % minimum qui concernerait environ 3 000 milliardaires du monde entier. Mais le G20 est divisé sur cette question et s'est engagé à poursuivre les discussions.	Augmentation de l'impôt sur les plus-values et proposition d'une surtaxe sur la valeur des biens immobiliers haut de gamme. L'impôt sur les plus-values est passé de 50 % à 67 % en avril 2024. Le gouvernement a aussi proposé une taxe supplémentaire sur les résidences évaluées à 1 million de dollars canadiens ou plus.	Assouplissement potentiel de l'interdiction d'acquisition par les étrangers. Le gouvernement du Parti national est revenu sur sa promesse de lever partiellement l'interdiction d'achat par les étrangers afin de former une coalition avec le parti New Zealand First. Cependant, des rapports indiquent que les étrangers pourraient être autorisés à acheter des résidences neuves destinées à la location afin de stimuler l'offre.	Hausse du droit de timbre pour les acquéreurs étrangers. En 2023, Singapour a doublé le droit de timbre pour les étrangers qui achètent des actifs résidentiels, portant celui-ci à 60 %. Ce droit s'ajoute au droit de timbre habituel payé par les acquéreurs.	Réduction du droit de timbre pour les non-résidents et les acquéreurs de résidences secondaires. En février 2024, le gouvernement de Hong Kong a décidé de soutenir son marché immobilier en difficulté en réduisant le droit de timbre payé par les étrangers de 30 % à 15 %. Les résidents de Hong Kong qui acquièrent une résidence secondaire sont désormais taxés à 7,5 %, contre 15 % auparavant.

POURQUOI LES TAXES AUGMENTENT-ELLES ?

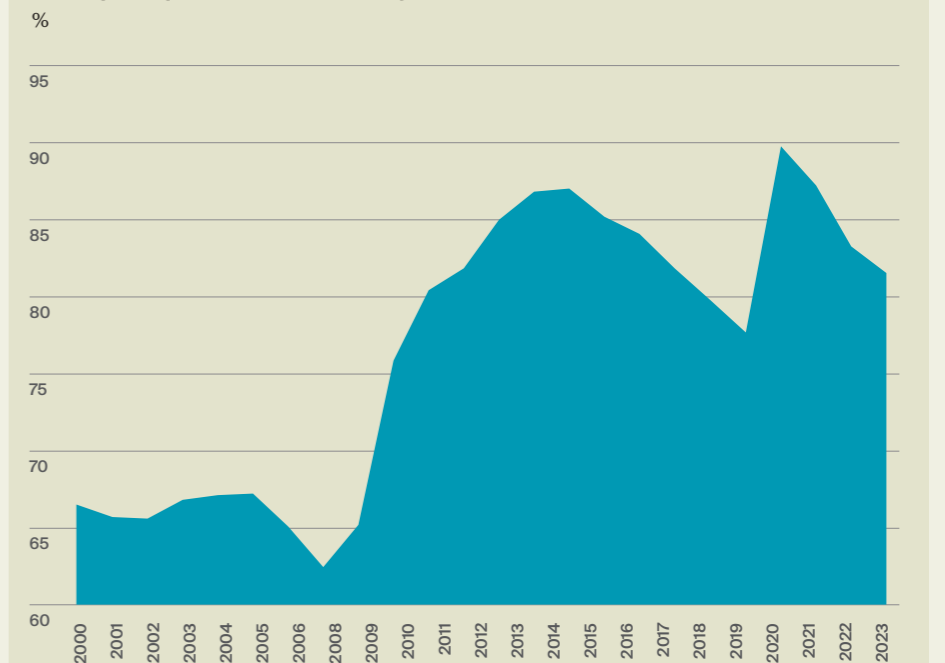
Dans l'Union européenne, la dette publique moyenne en pourcentage du PIB est passée de 67 % en 2000 à plus de 90 % au plus fort de la pandémie en 2020. Malgré une baisse depuis lors, elle se maintient à 82 %, selon Eurostat.

Plusieurs pays, dont la Grèce, l'Italie, la France, l'Espagne et la Belgique, présentent des taux d'endettement supérieurs à 100 %.

Dans le même temps, les gouvernements de la région subissent des pressions croissantes pour proposer des logements abordables, atteindre les objectifs climatiques, répondre aux besoins d'une population vieillissante et investir dans des infrastructures négligées.

En conséquence, la nécessité d'augmenter les recettes se fait plus pressante et la fiscalité devrait suivre cette tendance. De nombreuses destinations reconnaissent cependant les avantages économiques à attirer de grandes fortunes et continuent de proposer des incitations fiscales pour capter les investissements étrangers. Les gouvernements sont donc confrontés à un défi d'équilibre.

Dettes publiques en % du PIB - moyenne de l'UE



Source : Eurostat



LE NOUVEAU SYSTÈME D'AUTORISATION DE VOYAGE EUROPÉEN (ETIAS)

Après plusieurs retards, le système européen d'information et d'autorisation concernant les voyages (ETIAS) devrait être opérationnel à la mi-2025.

Les nouvelles règles imposeront aux voyageurs originaires des 60 territoires exemptés de visa d'obtenir en avance

la permission d'entrer dans 30 pays d'Europe. La délivrance de l'autorisation ETIAS permettra à son détenteur de séjourner dans l'espace Schengen pendant 90 jours sur une période de 180 jours.

Le système d'entrée/sortie (EES) a également été reporté. Il s'agit d'un système de sécurité aux frontières qui permet de suivre et d'enregistrer les voyageurs qui entrent dans les pays de l'Union européenne.

Les deux systèmes sont liés. L'autorisation ETIAS coûtera 7 €, avec une exonération pour les personnes âgées de moins de 18 ans et de plus de 70 ans.



INSCRIVEZ-VOUS À NOTRE NEWSLETTER SUR LA RECHERCHE POUR RESTER INFORMÉ DES DERNIÈRES ANNONCES EN MATIÈRE DE POLITIQUE ET DE FISCALITÉ

Base de données

Toutes les données nécessaires accessibles pour vous aider à prendre une décision éclairée sur les endroits où acheter.

MARCHÉS AFFICHÉS EN COULEURS PLUS CLAIRES = HORS EUROPE

1 L'Europe reste une valeur sûre comparée aux autres marchés mondiaux

Prix des résidences haut de gamme, € par m² au T2 2024

	DE	A
ALGARVE	9 900	10 900
ÎLES BALÉARES	14 700	16 300
BARCELONE	8 000	8 900
BERLIN	12 100	13 400
BORDEAUX	9 500	10 500
CHAMONIX	13 500	14 900
DUBAI	9 000	10 000
DUBLIN	8 500	9 400
HONG KONG	40 000	44 200
LAC LÉMAN	15 500	17 200
LISBONNE	9 800	10 800
LONDRES	26 500	29 300
MADRID	10 000	11 000
MARBELLA	8 900	9 800
MILAN	15 200	16 800
MONACO	54 000	59 700
NEW YORK	25 900	28 700
PARIS	21 400	23 700
SINGAPOUR	27 800	30 700
SUD DE LA FRANCE	23 600	26 100
STOCKHOLM	8 700	9 600
SYDNEY	20 700	22 900
TOSCANE	9 800	10 800
VERBIER	28 800	31 800
VIENNE	19 400	21 400

Source : Knight Frank Research

2 Les prix du secteur haut de gamme repartent à la hausse après la pandémie

Variation des prix des résidences haut de gamme (%)

	SUR 12 MOIS JUSQU'AU T2 2024
ALGARVE	7,4 %
ÎLES BALÉARES	3,2 %
BARCELONE	2,9 %
BERLIN	-0,9 %
BORDEAUX	-8,0 %
CHAMONIX	0,4 %
DUBLIN	4,5 %
LAC LÉMAN	2,0 %
LISBONNE	4,7 %
LONDRES	-2,4 %
MADRID	6,4 %
MARBELLA	6,7 %
MILAN	2,0 %
MONACO	2,1 %
PARIS	1,5 %
SUD DE LA FRANCE	1,1 %
STOCKHOLM	-2,6 %
TOSCANE	5,4 %
VERBIER	2,3 %
VIENNE	-3,2 %

Source : Knight Frank Research

3 Le nombre de fortunes européennes devrait croître de 22 % en moyenne d'ici 2028

Nombre d'UHNWI (personnes très fortunées, au patrimoine net de plus de 30 M\$)

	NOMBRE D'UHNWI, 2023	% DE VARIATION 2023-2028
AUTRICHE	2 167	15,4 %
FRANCE	24 941	25,2 %
ALLEMAGNE	29 021	21,1 %
IRLANDE	1 890	24,1 %
ITALIE	15 952	18,7 %
PORTUGAL	800	25,0 %
ESPAGNE	10 149	17,4 %
SUÈDE	4 125	24,3 %
SUISSE	14 734	13,4 %
ROYAUME-UNI	23 072	24,5 %

Source : Knight Frank Research

4 Frais d'achat en Europe comparés aux principales destinations mondiales

Base : achat par un résident d'un bien immobilier existant de 2 M€ destiné à la résidence principale

BERLIN	11,6 %
DUBAI	6,0 %
DUBLIN	2,0 %
FLORENCE	12,0 %
GENÈVE	3,7 %
HONG KONG	4,9 %
LISBONNE	8,5 %*
LONDRES	6,6 %
MADRID	7,1 %
NEW YORK	3,6 %
PARIS	7,5 %
SINGAPOUR	9,5 %
STOCKHOLM	1,5 %
SYDNEY	4,9 %
VIENNE	10,7 %

*Les acquéreurs de moins de 35 ans bénéficient d'une exonération.
Source : Knight Frank Research

Remarques pour les tableaux 1 et 2 : Toutes les valeurs reflètent l'évolution annuelle jusqu'au T2 2024, sauf Barcelone (T1 2024) ; sud de la France = moyenne de Cannes, Saint-Tropez, Saint-Jean-Cap-Ferrat et Provence ; Toscane = Florence ; Îles Baléares = moyenne d'Ibiza et de Majorque ; Lac Léman = Lausanne

5 Les coûts des prêts immobiliers commencent à baisser à la suite de la diminution des taux de la BCE

Taux d'emprunt courants (%)

	DERNIERS TAUX*	PIC AU COURS DU DERNIER CYCLE	DATE DU PIC
AUTRICHE	4,04	4,17	NOV-23
FRANCE	3,43	3,60	DÉC-23
ALLEMAGNE	3,95	4,22	NOV-23
IRLANDE	4,08	4,28	FÉV-24
ITALIE	3,55	4,50	NOV-23
PORTUGAL	3,68	4,27	SEP-23
ESPAGNE	3,38	3,94	OCT-23
SUÈDE	4,23	4,58	SEP-23
SUISSE	1,72	1,72	JAN-24
ROYAUME-UNI	4,72	5,17	NOV-23

*Juin 2024. Remarque : Les taux moyens pour les non-résidents et les nouveaux arrivants peuvent être plus élevés.
Source : BCE, Swedbank, Office fédéral du logement suisse, UK Finance

6 Les marchés européens haut de gamme sont facilement accessibles depuis diverses régions du monde

Nombre de liaisons aériennes directes

ALGARVE	89
ÎLES BALÉARES	325
BARCELONE	192
BERLIN	163
BORDEAUX	93
CHAMONIX	141
DUBLIN	192
LAC LÉMAN	141
LISBONNE	140
LONDRES	767
MADRID	210
MARBELLA	160
MILAN	389
MONACO	248
PARIS	522
SUD DE LA FRANCE	248
STOCKHOLM	183
TOSCANE	119
VERBIER	141
VIENNE	192

Remarques : Données de Monaco basées sur l'aéroport de Nice ; données de Verbier et Chamonix basées sur l'aéroport de Genève. Source : Flights From

7 L'ensemble des principales économies européennes devrait enregistrer une croissance positive des prix sur un an et sur cinq ans.

Secteur résidentiel classique, % de variation

	% DE VARIATION SUR 1 AN JUSQU'EN DÉC. 2025	% DE VARIATION SUR 5 ANS JUSQU'EN DÉC. 2029
AUTRICHE	1,9 %	11,8 %
FRANCE	1,7 %	17,1 %
ALLEMAGNE	3,2 %	26,3 %
IRLANDE	4,6 %	14,3 %
ITALIE	1,7 %	8,2 %
PORTUGAL	2,3 %	6,8 %
ESPAGNE	2,1 %	7,3 %
SUÈDE	6,6 %	19,9 %
SUISSE	1,2 %	8,7 %
ROYAUME-UNI	0,9 %	15,7 %

Source : Oxford Economics

8 L'Europe se place en tête du classement mondial de la propriété immobilière multinationale

Pays présentant le mélange de nationalités le plus varié par propriétaire

1. FRANCE
2. ESPAGNE
3. ITALIE
4. ROYAUME-UNI
5. GRÈCE
6. SUISSE
7. PORTUGAL
8. CROATIE
9. IRLANDE
10. ALLEMAGNE

Source : The Wealth Report

Méthodologie du European Lifestyle Monitor :

L'étude évalue cinq aspects essentiels retenus par les personnes qui envisagent de changer de lieu de résidence.

- Économie** : les indicateurs comprennent la croissance du PIB, les tendances de l'emploi, la diversité économique, la productivité du travail, les niveaux de salaire et la présence de grandes entreprises. Ils permettent d'évaluer le dynamisme économique et le potentiel de croissance d'une ville.
- Capital humain** : cette composante analyse les facteurs tels que le niveau d'éducation, les universités, les sièges sociaux, la croissance démographique et les investissements culturels. Elle peut ainsi déterminer la capacité d'une ville à former une main-d'œuvre qualifiée et innovante.
- Qualité de vie** : cet indicateur examine l'espérance de vie, le niveau de revenus, le coût du logement, l'accès aux loisirs, la sécurité et les lieux culturels. Il vise à évaluer le bien-être des habitants et le caractère agréable de la ville.
- Environnement** : ce critère regroupe la qualité de l'air, les risques climatiques, les performances environnementales, l'accès à l'eau, la gestion des déchets et la propreté. Il mesure ainsi la durabilité et la résilience face aux défis environnementaux.
- Infrastructures et mobilité** : l'étude analyse l'efficacité des transports, l'urbanisme et l'adoption des technologies. Elle évalue ainsi les infrastructures, les liaisons et le potentiel de croissance d'une ville.

Notre réseau en Europe

RÉSIDENTIEL

- | | |
|--------------|-------------|
| 1. Autriche | 7. Italie |
| 2. France | 8. Portugal |
| 3. Allemagne | 9. Roumanie |
| 4. Grèce | 10. Espagne |
| 5. Islande | 11. Suède |
| 6. Irlande | 12. Suisse |

COMMERCIAL

- | | |
|--------------|--------------|
| 1. Autriche | 11. Islande |
| 2. Belgique | 12. Irlande |
| 3. Bulgarie | 13. Italie |
| 4. Tchéquie | 14. Pologne |
| 5. Danemark | 15. Roumanie |
| 6. Finlande | 16. Serbie |
| 7. France | 17. Espagne |
| 8. Allemagne | 18. Suède |
| 9. Grèce | 19. Suisse |
| 10. Hongrie | 20. Pays-Bas |



Définitions et données

HNWI (HIGH-NET-WORTH INDIVIDUAL) : personnes fortunées au patrimoine égal ou supérieur à 1 million de dollars.

UHNWI (ULTRA-HIGH-NET-WORTH INDIVIDUAL) : personnes très fortunées au patrimoine égal ou supérieur à 30 millions de dollars.

IMMOBILIER HAUT DE GAMME : biens les plus recherchés et les plus chers dans une destination donnée (généralement 5 % des biens les plus cotés sur chaque marché). Les marchés haut de gamme présentent souvent une préférence marquée pour les profils d'acquéreurs internationaux.

Recherches récentes



The Wealth Report 2024



Résidences italiennes 2024

Restez informé sur les marchés immobiliers mondiaux grâce à notre gamme de newsletters spécialisées

[INSCRIPTION EN LIGNE](#)

Vos questions sont les bienvenues. Si vous souhaitez en savoir plus sur nos recherches ou obtenir des conseils en immobilier, nous nous ferons un plaisir de vous répondre.

Recherche



Kate Everett-Allen
+44 20 7167 2497
kate.everett-allen@knightfrank.com

Ventes résidentielles



Mark Harvey
+44 20 7861 5034
mark.harvey@knightfrank.com

Questions RP



Emma Cotton
+44 20 7861 1182
emma.cotton@knightfrank.com