

UBS Luxury Property Focus 2021 – Envolées insoupçonnées

Marchés immobiliers

Authors: Katharina Hofer, Economist, UBS Switzerland AG; Matthias Holzhey, Economist, UBS Switzerland AG; Claudio Saputelli, Economist, UBS Switzerland AG

- La commune genevoise de Cologny reste la plus chère sur le marché suisse de l'immobilier de luxe. Sur le marché des résidences secondaires, c'est à Gstaad que l'on trouve les biens les plus chers.
- La pandémie a déclenché un boom de la demande en biens immobiliers de luxe et a entraîné une hausse fulgurante des prix, qui ont augmenté de 9 % l'an dernier.
- La Suisse a renforcé sa position dans le concours des destinations de luxe mondiales. Pour l'heure, l'envolée des prix se poursuit, mais son rythme a ralenti.



Source: shutterstock

La commune genevoise de Cologny est la plus chère sur le marché suisse de l'immobilier de luxe.^[1] Sur le segment de prix supérieur, on y trouve des logements en propriété à partir de 36 000 francs le mètre carré. Pour une villa de 400 mètres carrés, il faut donc tabler sur un prix d'achat de plus de 14 millions de francs. Dans les communes zurichoises de Rüschlikon, Küsnacht et Erlenbach, le segment des biens de luxe affiche des prix à partir de 25 000 francs le mètre carré. Dans les communes avantagées sur le plan fiscal de Zoug et Wollerau, le seuil se situe autour de 22 000 francs.

Sur le marché des résidences secondaires, c'est à Gstaad que l'on trouve les biens les plus chers; un prix au mètre carré dépassant la barre de 30 000 francs n'y est pas rare. Dans les communes d'Engadine de Saint-Moritz et de Pontresina, le segment de luxe débute à un niveau à peine plus faible. Dans le Tessin en revanche, le prix au mètre carré des biens immobiliers de luxe proposés débute à moins de 20 000 francs.

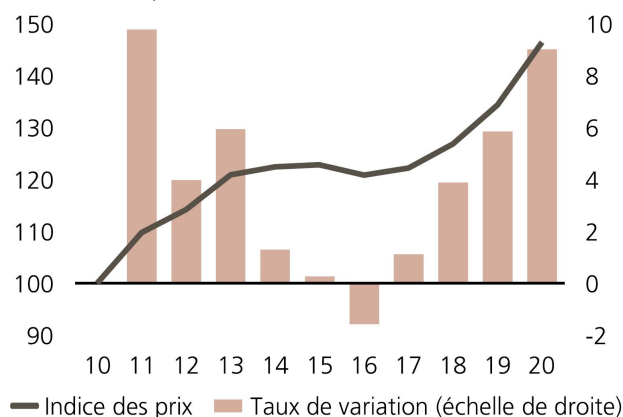
Boom des transactions et des prix

L'arrivée de la crise du coronavirus début 2020 ne présageait rien de bon pour l'immobilier de luxe. Après une solide année 2019, les incertitudes autour de la pandémie ont freiné les augmentations des prix des biens du segment supérieur. Mais cela n'a pas duré bien longtemps. La pandémie a déclenché un boom de la demande en biens de luxe. L'année dernière, le nombre de transactions a augmenté de plus de la moitié comparé à l'exercice précédent et il atteint près du triple de sa moyenne sur cinq ans. Ceux qui envisagent depuis longtemps de vendre leur bien ont pu profiter de ce contexte pour céder leur objet à un prix record. L'année dernière, l'augmentation de la demande a fait grimper les prix de 9% – nettement plus que la moyenne de 4,4% constatée.

^[1] Nous nous intéressons ici à 25 communes du marché immobilier de luxe suisse, en nous concentrant sur les 5% de propriétés les plus chères.

Forte augmentation des prix

Prix des transactions dans le segment du luxe, indice 2010 = 100 et taux de variation, en %



Source: UBS

Explication de la figure: les évolutions des prix du marché immobilier sont souvent estimées à l'aide de l'analyse de biens immobiliers comparables. Dans le segment du luxe cependant, aucun bien immobilier ne ressemble à un autre. En outre, le nombre de transactions par an est relativement peu élevé. Un indice des prix basé sur de telles données ne mesurerait donc pas seulement l'évolution réelle des prix, mais aussi les différences de caractéristiques des objets vendus durant une année spécifique. Cette problématique est évitée contournée en comparant les prix des transactions d'objets de luxe ayant changé plusieurs fois de mains, dont les caractéristiques devraient être relativement stables dans le temps.

Hausse massive du patrimoine

Cette forte demande s'explique par plusieurs facteurs. On peut citer en premier lieu la situation des acheteurs de biens immobiliers de luxe. Après un effondrement historique de l'économie et des marchés boursiers au début de la pandémie du coronavirus, les perspectives se sont considérablement éclaircies. Les marchés boursiers ont atteint des plus hauts et les investisseurs fortunés ont pu en profiter plus que la moyenne. Ainsi, en 2020, la population très fortunée a légèrement augmenté en Suisse d'après Wealth-X.

Une préférence pour les placements sûrs à long terme

Le marché de l'immobilier de luxe est la promesse d'un maintien solide de la valeur. En effet, les communes de luxe ont pu conserver leur attractivité relative sur le long terme, et ce également parce qu'on ne peut pas construire un nombre infini de biens sur leur territoire. Cette caractéristique était très demandée l'an dernier au regard de l'évolution incertaine de la conjoncture. De plus, le passé a montré que les biens immobiliers n'ont pas à rougir en comparaison avec d'autres placements de capitaux. Les prix des biens de luxe ont augmenté de plus d'un tiers en moyenne au cours des

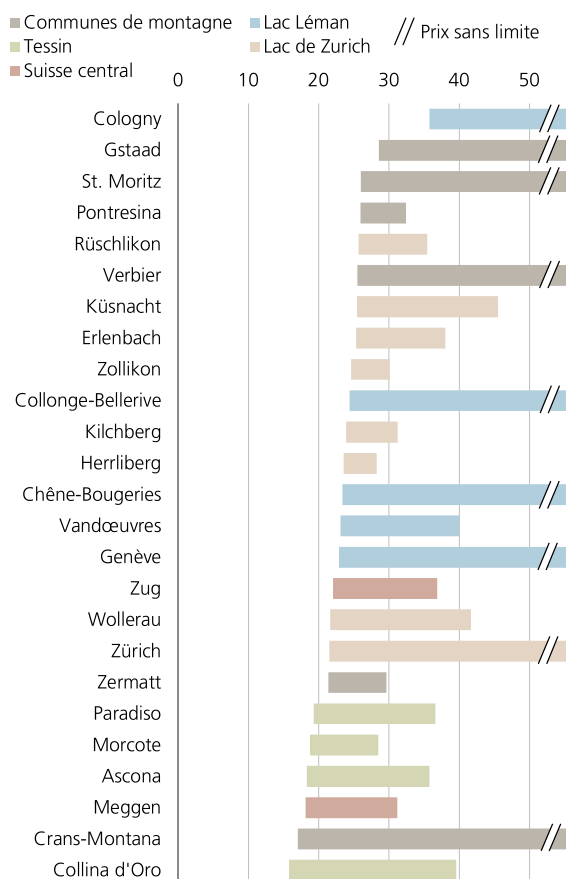
dix dernières années. Dans certaines communes, les valeurs ont même doublé.

La Suisse plus attractive au niveau international

Une autre raison expliquant cette forte demande réside dans l'intérêt croissant des acheteurs étrangers. Dans le concours avec les destinations étrangères, la Suisse a même renforcé sa position depuis le début de la crise du coronavirus. Premièrement, les mesures locales pour lutter contre la propagation de la pandémie étaient nettement moins restrictives qu'en France, en Italie ou en Grande-Bretagne – et c'est de ces pays que provient la majeure partie de la demande étrangère en biens de luxe suisses. Deuxièmement, la faible dette publique actuelle et future en Suisse rend les augmentations massives des impôts peu probables en comparaison internationale – contrairement à la zone euro, où le risque d'impôts plus élevés pour les hauts salaires est plus important, et où la dette publique est nettement plus élevée et augmente encore. Enfin, le bon système de santé devrait être considéré comme un critère important dans le choix du domicile à l'avenir.

Les sites de luxe les plus chers

Prix annoncés dans le segment du luxe, en milliers de CHF par mètre carré dans une sélection de communes, 95% quantile des immeubles les plus chers jusqu'au plus cher, moyenne de 2018 au 2021



Sources: FPRE, UBS

Ruée vers l'or autour du Lac Léman

La forte demande de l'étranger n'y est pas pour rien dans les augmentations considérables des prix dans les communes luxueuses autour de Genève. Les prix y ont augmenté de 16% en moyenne en l'espace d'un an. Dans la plupart des communes montagneuses de luxe également, les prix ont augmenté de 10%, atteignant ainsi un pourcentage à deux chiffres. La majeure partie des pistes de ski ouvertes et les paysages alpins en tant que lieu de retraite pour fuir le tumulte du coronavirus ont enflammé la demande – non seulement en résidences secondaires, mais aussi en résidences principales.

Dans la région du lac de Zurich et en Suisse centrale en revanche, la hausse des prix a été plus modérée sur le segment de luxe, atteignant une moyenne de 6%. Ces deux marchés germanophones sont traditionnellement dominés par les acheteurs locaux, si bien que l'intérêt international pour ces régions exerce une influence limitée. De même, la légère hausse des coefficients fiscaux pour les plus hauts salaires dans l'oasis fiscale de Schwyz a tendance à freiner la demande en biens de luxe locaux.

Une envolée durable

Les hausses des prix comme celle de l'an dernier ne sont ni rares, ni permanentes sur le marché de l'immobilier de luxe. Ce petit segment de marché se caractérise souvent par une volatilité des prix relativement importante, si bien qu'une croissance à deux chiffres peut être suivie d'un recul tout aussi important, lorsque les perspectives économiques sont pessimistes par exemple. Cependant, pour le moment, on ne constate aucun signe de baisse. Les moteurs actuels de la croissance resteront d'actualité au second semestre, sur fond de reprise de l'économie. Par conséquent, on peut continuer à tabler sur un nombre de transactions supérieur à la moyenne et sur des augmentations locales des prix – même si la dynamique s'affaiblit. Après la fin de l'année, la demande potentielle restera plus élevée qu'avant la pandémie du coronavirus, soutenant ainsi le niveau des prix: ceux qui recherchent un lieu offrant des institutions solides et des communes luxueuses bien établies devraient s'intéresser de plus en plus à la Suisse.

Segment du luxe sur les marchés mondiaux de l'immobilier

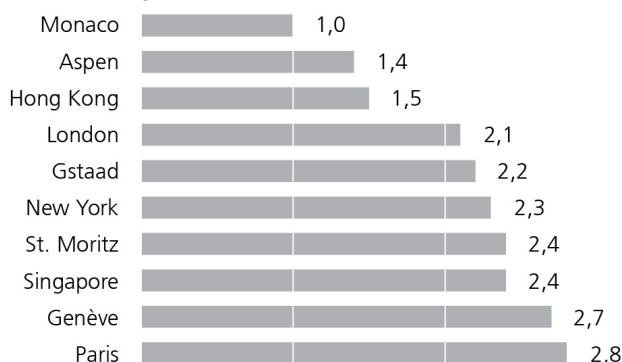
Avec un mètre carré de surface habitable coûtant plus de 67 000 dollars américains, Monaco reste la destination de luxe la plus chère au monde. A Hong Kong, le deuxième marché le plus cher pour l'achat d'une première maison, le coût du segment du luxe commence à environ 43 000 dollars américains. A Genève, la ville suisse dont le segment du luxe est le plus cher, on peut s'attendre à des prix relativement plus bas au mètre carré à partir de 25 000 dollars, comme à Paris. Les prix au mètre carré les plus élevés au monde pour les logements de vacances se trouvent

à Aspen, dans le Colorado, à 49 000 dollars américains. En revanche, dans les communautés de montagne suisses de Gstaad ou de Saint-Moritz, où les prix sont élevés, les prix des résidences secondaires tournent autour de 30 000 dollars le mètre carré.

L'évolution des prix des destinations de luxe mondiales au cours de l'année écoulée a été très différente. Cette variation était surtout fonction du développement et des restrictions causées par la pandémie de coronavirus. Face à demande grandissante d'espaces libres et d'activités de loisirs, les acheteurs sont de plus en plus nombreux à jeter leur dévolu sur les maisons de vacances avec jardin au détriment des lofts urbains luxueux. Comme en Suisse, les destinations de vacances étaient également en forte demande à l'échelle mondiale. A Aspen, par exemple, le segment du luxe du marché des résidences secondaires a augmenté d'environ 9%. En revanche, une baisse de la demande a été ressentie dans les zones où les mesures de confinement étaient relativement strictes. Dans des métropoles comme New York ou Londres, par exemple, les prix de l'immobilier de luxe ont enregistré une baisse (dans la fourchette moyenne des pourcentages) à un chiffre. A titre de comparaison à l'échelle mondiale, ceci signifie que les destinations de luxe suisses sont parmi les marchés qui enregistrent les plus fortes hausses de prix.

Quelle surface habitable obtient-on pour 67 000 USD?

Surface habitable en mètres carrés qui peut être achetée pour 67 000 USD, dans le segment du luxe dans une sélection de villes



Sources: FPRE, Knight Frank, Zillow, UBS

Sites de luxe en Suisse

Nous nous concentrons sur 25 communes suisses dans six régions (Lac de Zurich, Suisse centrale, Lac Léman, Haute-Engadine, Alpes bernoises et valaisannes et Tessin), considérées comme des sites luxueux. Nous y mettons en lumière les 5% d'objets les plus chers publiés selon leur prix au mètre carré. Le tableau d'aperçu (voyez page 5) est réparti par région, et au sein d'une région par niveau de prix. La sélection ne se veut pas exhaustive. D'autres communes de Suisse peuvent présenter également une sélection de biens immobiliers de luxe et un seul quartier de ville peut être particulièrement luxueux sans que ce label ne s'applique à la ville toute entière.

Caractéristiques du marché: part du luxe

Même si toutes les communes sélectionnées disposent d'une part supérieure à la moyenne de biens immobiliers chers, la taille du marché varie fortement d'une commune à l'autre. C'est pourquoi celle-ci est déterminée à l'aide de la part d'annonces de biens immobiliers par commune dont les prix au mètre carré dépassent les 20 000 francs.

Avec plus de 20%, les prix supérieurs à ce montant sont proportionnellement les plus fréquents à Cologny, au bord du Lac Léman. Les communes de montagne de Saint-Moritz, Verbier et Gstaad avec 10 à 17% n'ont rien à envier. En valeurs absolues, la plupart des biens chers sont proposés à Verbier et Genève.

Environnement des coûts: charge fiscale et imposition forfaitaire

Le montant des impôts des personnes physiques diffère selon la commune de résidence et le canton. Wollerau et Zoug appartiennent aux communes dont les impôts communaux et cantonaux sont les plus bas de Suisse pour les personnes physiques ayant un revenu très élevé. Alors que Zurich et Genève présentent une charge fiscale comparable, les autres sites de luxe au bord du Lac de Zurich et du Lac Léman font partie des plus avantageux fiscalement au sein de leurs cantons.

Pour les fortunés étrangers domiciliés en Suisse, la disponibilité de l'imposition forfaitaire joue un rôle. Tous les cantons à l'exception de Zurich, Bâle-Ville et Bâle-Campagne, Schaffhouse et Appenzell Rhodes-Extérieures la connaissent.

Caractéristiques du site: accessibilité et achats / gastronomie

La proximité d'aéroports internationaux et régionaux permet une connexion rapide pour les voyages d'affaires et de vacances. Les communes à proximité de territoires métropolitains et centres régionaux disposent d'un meilleur accès aux infrastructures urbaines ainsi qu'à l'offre de biens

publics. L'accessibilité est mesurée en temps de parcours en transport individuel.

Les communes limitrophes de Zurich et de Genève sont très accessibles. Les temps de parcours vers les communes situées au bord du Lac de Zoug et du Lac des Quatre Cantons ainsi que vers Wollerau sont comparativement plus longs. Pour les communes de montagne, Crans-Montana, Gstaad et Verbier profitent d'une bonne accessibilité. Zermatt est en revanche moins accessible.

L'attractivité d'une commune de résidence augmente avec la disponibilité d'activités de loisirs locales haut de gamme. En font partie l'existence de restaurants de grande qualité et l'offre de boutiques excellentes. Cet indicateur est mesuré sur la base du nombre de restaurants étoilés au Michelin et de boutiques de marques de luxe dans un périmètre d'une demi-heure de trajet en transport individuel, avec une pondération inférieure pour les lieux plus distants.

Le nombre de restaurants et possibilités de shopping répondant à ces critères est manifestement le plus élevé dans les villes de Zurich et de Genève. Les petites communes à proximité immédiate des villes du Limmat et du Rhône profitent également de cette offre. Parmi les régions de montagne, la Haute-Engadine dispose très largement de l'offre la plus attractive par rapport aux autres communes de montagne. Dans le Tessin, les communes des environs de Lugano peuvent utiliser le segment high-end local.

Part du luxe

- 1 Cologny
- 2 Verbier
- 3 St. Moritz
- 4 Pontresina
- 5 Kilchberg



Charge fiscale

- 1 Zug & Wollerau
- 3 Meggen
- 4 St. Moritz
- 5 Kilchberg



Accessibilité

- 1 Genève
- 2 Zürich
- 3 Chêne-Bougeries
- 4 Vandœuvres
- 5 Cologny



Achats / gastronomie

- 1 Zürich
- 2 Genève
- 3 Chêne-Bougeries
- 4 Vandœuvres
- 5 Cologny



Sites de luxe en Suisse

Par région et prix

			Caractéristiques du marché		Environnement des coûts		Caractéristiques du site	
Région	Rang 2021 par région	Marché prestige	Marge des prix**, en 1000 CHF/m²	Part du luxe	Charge fiscale	Imposition forfaitaire	Accessibilité	Achats / Gastronomie
Lac de Zurich	1	Rüschlikon	26-35	♦♦	♦♦♦	x	♦♦♦♦	♦♦♦♦
	2	Küsnacht	25-46	♦♦	♦♦♦	x	♦♦♦♦♦	♦♦♦♦
	3	Erlenbach	25-38	♦♦	♦♦♦	x	♦♦♦♦	♦♦♦♦
	4	Zollikon	25-30	♦♦♦	♦♦♦	x	♦♦♦♦♦	♦♦♦♦
	5	Kilchberg	24-31	♦♦♦	♦♦♦	x	♦♦♦♦♦	♦♦♦♦
	6	Herrliberg	24-28	♦♦	♦♦♦	x	♦♦♦♦	♦♦♦♦
	7	Wollerau (SZ)	22-42	♦♦	♦♦♦♦♦	✓	♦♦♦♦	♦♦♦
	8	Zürich	22-55*	♦♦	♦♦♦	x	♦♦♦♦♦	♦♦♦♦♦
Suisse centrale	1	Zug	22-37	♦♦	♦♦♦♦♦	✓	♦♦♦♦	♦♦♦
	2	Meggen (LU)	18-31	♦	♦♦♦♦♦	✓	♦♦♦♦	♦♦
Lac Léman	1	Cologny	36-55*	♦♦♦♦♦	♦♦	✓	♦♦♦♦♦	♦♦♦♦
	2	Collonge-Bellerive	24-55*	♦♦	♦♦	✓	♦♦♦♦♦	♦♦♦
	3	Chêne-Bougeries	23-55*	♦♦	♦	✓	♦♦♦♦♦	♦♦♦♦
	4	Vandœuvres	23-40	♦♦	♦	✓	♦♦♦♦♦	♦♦♦♦
	5	Genève	23-55*	♦♦	♦	✓	♦♦♦♦♦	♦♦♦♦
Haute-Engadine	1	St. Moritz	26-55*	♦♦♦♦	♦♦♦♦	✓	♦♦	♦♦♦
	2	Pontresina	26-32	♦♦♦♦	♦♦♦	✓	♦♦	♦♦♦
Alpes bernoises & valaisannes	1	Gstaad (BE)	29-55*	♦♦♦	♦♦	✓	♦♦♦	♦♦
	2	Verbier (VS)	26-55*	♦♦♦♦	♦♦♦	✓	♦♦♦	♦
	3	Zermatt (VS)	21-30	♦♦	♦♦	✓	♦	♦
	4	Crans-Montana (VS)	17-55*	♦	♦♦	✓	♦♦♦	♦♦
Tessin	1	Paradiso	19-37	♦	♦♦♦	✓	♦♦♦♦♦	♦♦♦
	2	Morcote	19-29	♦	♦♦	✓	♦♦♦♦	♦♦
	3	Ascona	18-36	♦	♦♦	✓	♦♦♦♦	♦
	4	Collina d'Oro	16-40	♦	♦♦♦	✓	♦♦♦♦	♦♦♦

♦♦♦♦♦ Nettement supérieur à la moyenne ♦♦♦♦ Supérieur à la moyenne ♦♦♦ Dans la moyenne ♦♦ Inférieur à la moyenne ♦ Nettement inférieur à la moyenne

* Prix sans limite

** Marge: 95% quantile jusqu'au prix maximal annoncé, moyenne 2018-2021

Source: UBS

Table des sources

Variables	Sources
Prix de l'immobilier (actuels et historiques)	Fahrländer Partner Raumentwicklung, CIFI, Wüest Partner, UBS
Transactions	UBS
Part du luxe dans le stock immobilier	Fahrländer Partner Raumentwicklung, UBS
Charge fiscale	Administration fédérale des contributions
Accessibilité en transport individuel	TransSol, OFAC, UBS
Shopping: marques de luxe	Interbrand, sites internet des marques de luxe
Gastronomie	Guide Michelin 2021
Prix de l'immobilier dans des destinations globales choisies	Knight Frank, Zillow, UBS

Annexe

Les prévisions de placement de l'UBS Chief Investment Office («CIO») sont préparées et publiées par l'activité Global Wealth Management d'UBS Switzerland AG (assujettie à la surveillance de la FINMA en Suisse ou ses entreprises associées («UBS»)).

Les opinions de placement ont été préparées conformément aux dispositions légales conçues pour favoriser **l'indépendance de la recherche financière**.

Informations générales sur la recherche financière et les risques:

Cette publication vous est adressée à **titre d'information uniquement** et ne constitue ni ne contient aucune incitation ou offre d'achat ou de cession de quelque valeur mobilière ou instrument financier que ce soit. L'analyse figurant ici ne constitue pas une recommandation personnelle ni ne prend en compte les objectifs de placement, les stratégies de placement, la situation financière et les besoins particuliers de chaque destinataire de ladite publication. Des hypothèses différentes peuvent entraîner des résultats sensiblement différents. Elle repose sur de nombreuses hypothèses. Certains services et produits sont susceptibles de faire l'objet de restrictions juridiques et ne peuvent par conséquent pas être offerts dans tous les pays sans restriction aucune et/ou peuvent ne pas être offerts à la vente à tous les investisseurs. Bien que ce document ait été établi à partir de sources que nous estimons dignes de foi, il n'offre aucune garantie quant à l'exactitude et à l'exhaustivité des informations et appréciations qu'il contient à l'exception des informations divulguées en rapport avec UBS. Toutes les informations et opinions ainsi que les prévisions, estimations et prix du marché indiqués correspondent à la date du présent rapport et peuvent varier sans préavis. En raison de l'application d'hypothèses et de critères différents, les appréciations présentées dans ce document peuvent différer de celles formulées par d'autres départements ou divisions d'UBS ou même leur être contraires.

Dans aucune circonstance, ce document ou toute information y figurant (y compris les prévisions, valeurs, indices ou autre montant calculé («Valeurs»)) ne peut être utilisé aux fins suivantes: (i) fins d'évaluation ou de comptabilisation; (ii) pour déterminer les montants dus ou payables, le prix ou la valeur d'un instrument financier ou d'un contrat financier; ou (iii) pour mesurer la performance d'un instrument financier, notamment aux fins de suivre le rendement ou la performance d'une Valeur, définir l'allocation d'actifs d'un portefeuille ou calculer les commissions de performance. Dès lors que vous avez reçu ce document et pris connaissance des informations qu'il renferme, il sera considéré que vous certifiez à UBS que vous n'utiliserez pas ce document, ou que vous ne vous appuyez pas sur lesdites informations, quelles qu'elles soient, pour aucune des fins susmentionnées. UBS et ses administrateurs ou collaborateurs peuvent être autorisés à tenir à tout moment des positions longues ou courtes dans les instruments de placement mentionnés ici, à réaliser des transactions sur des instruments de placement à titre de teneur de marché ou d'agent, ou à fournir tout autre service ou à avoir des agents qui font office d'administrateurs, soit pour l'émetteur, soit pour l'instrument de placement lui-même, soit pour toute entreprise associée sur le plan commercial ou financier auxdits émetteurs. A tout moment, les décisions de placement (y compris l'achat, la vente ou la détention de titres) prises par UBS et ses collaborateurs peuvent différer ou être contraires aux opinions exprimées dans les publications d'UBS Research. Dans le cas de certaines transactions complexes à réaliser pour cause de manque de liquidité de la valeur, il vous sera difficile d'évaluer les enjeux et de quantifier les risques auxquels vous vous exposez. UBS s'appuie sur certains dispositifs de contrôle de l'information pour contrôler le flux des informations contenues dans un ou plusieurs départements d'UBS vers d'autres départements, unités, divisions ou sociétés affiliées d'UBS. Le négoce de futures et d'options ne convient pas à tous les investisseurs parce qu'il existe un risque important de pertes et que ces pertes peuvent être supérieures à l'investissement initial. Les performances passées ne sauraient préjuger de celles à venir. Des informations complémentaires sont disponibles sur demande. Certains placements peuvent être sujets à des dépréciations soudaines et massives et, le jour du dénouement, la somme vous revenant peut être inférieure à celle que vous avez investie ou vous pouvez être contraint d'apporter des fonds supplémentaires. Les fluctuations des taux de change peuvent avoir un impact négatif sur le prix, la valeur ou le rendement d'un instrument financier. L'analyste/Les analystes responsable(s) de la préparation du présent rapport peut/peuvent interagir avec le personnel du trading desk, le personnel de vente et autres aux fins de collecte, de synthèse et d'interprétation des informations boursières.

La fiscalité dépend des circonstances spécifiques de chacun et peut faire l'objet de modifications dans le futur. UBS ne fournit pas de conseils d'ordre juridique ou fiscal et ne fait aucune déclaration sur le régime fiscal auquel les actifs ou les rendements des placements sont soumis, de manière générale ou par rapport à la situation et aux besoins spécifiques du client. Sachant qu'il nous est impossible de tenir compte des objectifs d'investissement individuels de chacun de nos clients, ni de leur situation financière ou de leurs besoins personnels, nous recommandons aux clients désireux de réaliser une transaction sur l'une des valeurs mobilières mentionnées dans ce document de s'informer auprès de leur conseiller financier ou de leur fiscaliste sur les éventuelles conséquences de cette transaction, notamment sur le plan fiscal.

Ni ce document, ni copie de ce document ne peuvent être distribués sans autorisation préalable d'UBS. Sauf convention contraire dont il a été convenu par écrit, UBS interdit expressément la distribution et le transfert de ce document à un tiers quelle qu'en soit la raison. UBS décline toute responsabilité en cas de réclamation ou de poursuite judiciaire de la part d'un tiers fondé sur l'utilisation ou la distribution de ce document. Ce document ne peut être distribué que dans les cas autorisés par la loi applicable. Pour obtenir des informations sur la façon dont CIO gère les conflits et assure l'indépendance de ses prévisions de placement et de ses publications, ainsi que sur ses méthodes d'analyse et d'évaluation, veuillez visiter le site www.ubs.com/research. Des renseignements supplémentaires sur les auteurs de ce document et des autres publications du CIO citées dans ce rapport, ainsi que des exemplaires de tout rapport précédent sur ce thème, sont disponibles sur demande auprès de votre conseiller à la clientèle. Les options et contrats à terme ne sont pas des instruments financiers adaptés à toutes les catégories d'investisseurs, leur négociation doit être considérée comme risquée et peut ne convenir qu'à des investisseurs avertis. Avant tout achat ou vente d'options et afin de connaître tous les risques relatifs à ces produits, il est impératif qu'un exemplaire du document «Characteristics and Risks of Standardized Options» (Caractéristiques et risques des options normalisées/standard) vous ait été remis. Ce document est disponible à l'adresse suivante: <https://www.theocc.com/about/publications/character-risks.jsp>. Vous pouvez également en obtenir un exemplaire auprès de votre conseiller financier.

Tout investissement dans des produits structurés s'accompagne de risques importants. Pour connaître en détail les risques associés à un investissement dans un produit structuré donné, veuillez lire les documents commerciaux relatifs audit produit. Les produits structurés sont des titres de créance non garantis d'un émetteur donné dont les rendements sont liés à la performance d'actifs sous-jacents. Selon les conditions de l'investissement, l'investisseur peut perdre l'intégralité ou une part substantielle du capital investi en fonction de la performance des actifs sous-jacents. L'investisseur peut aussi perdre l'intégralité du capital investi en cas d'insolvabilité de l'émetteur. UBS Financial Services Inc. ne fournit aucune garantie concernant les engagements, la situation financière des émetteurs ou l'exactitude des informations financières fournies par les émetteurs. Les produits structurés ne sont pas des placements traditionnels, et investir dans ce type de produit ne peut s'apparenter à un investissement

direct dans les actifs sous-jacents. Les produits structurés peuvent avoir une liquidité limitée ou nulle, et l'investisseur doit être préparé à détenir l'investissement jusqu'à son échéance. Le rendement des produits structurés peut être plafonné par un gain donné maximal, un taux de participation ou d'autres caractéristiques. Les produits structurés peuvent prévoir une possibilité de rachat anticipé; si un produit structuré fait l'objet d'un rachat anticipé, les investisseurs ne peuvent pas percevoir les fruits de rendements supplémentaires et pourraient ne pas être en mesure de réinvestir dans des instruments similaires à des conditions similaires. Les produits structurés sont soumis à des coûts et à des commissions généralement intégrés dans le prix de l'investissement. Le traitement fiscal d'un produit structuré peut être complexe et différer du traitement fiscal d'un placement direct dans les actifs sous-jacents. UBS Financial Services Inc. et ses collaborateurs ne fournissent pas de conseil fiscal. L'investisseur est invité à consulter son conseiller fiscal afin de connaître sa propre situation fiscale avant toute décision d'investissement.

Information importante relative à la stratégie d'investissement durable: les stratégies d'investissement durable visent à prendre en considération et à intégrer les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans le processus d'investissement et la construction du portefeuille. Les différentes stratégies sur le plan géographique et des styles impliquent des analyses ESG et une intégration des résultats en conséquence. L'intégration de facteurs ESG ou de considérations dictées par l'investissement durable peut entraver la capacité du gestionnaire de portefeuille de saisir certaines opportunités de placement qui seraient sinon conformes à son objectif de placement et à d'autres stratégies de placement traditionnelles. Les rendements d'un portefeuille composé essentiellement d'investissements répondant aux critères ESG ou d'investissements durables peuvent être inférieurs ou supérieurs à ceux des portefeuilles qui ne tiennent pas compte des facteurs ESG, de critères d'exclusion ou d'autres questions liées à l'investissement durable. En outre, dans ces portefeuilles, les opportunités d'investissement disponibles peuvent différer. Les entreprises peuvent ne pas nécessairement satisfaire aux normes de performance élevées pour tous les aspects ESG ou toutes les questions liées aux investissements durables; en outre, il n'existe aucune garantie que les entreprises répondent aux attentes dans le domaine de la responsabilité d'entreprise, du développement durable et/ou de la performance en termes d'impact.

Gérants de fortune indépendants / Conseillers financiers externes: dans le cas où cette étude ou cette publication est fournie à un gérant de fortune indépendant ou à un conseiller financier externe, UBS interdit expressément qu'elle soit redistribuée par le gérant de fortune indépendant ou le conseiller financier externe et qu'ils en fassent bénéficier leurs clients ou des parties tierces.

Etats-Unis: Ce document n'est pas destiné à être distribué aux Etats-Unis et/ou à tout ressortissant américain.

Afin d'obtenir des informations spécifiques à chaque pays, veuillez visiter le site ubs.com/cio-country-disclaimer-gr ou demander à votre conseiller financiers des informations complètes sur les risques.

Version C/2020. CIO82652744

© UBS 2021. Le symbole des trois clés et le logo UBS appartiennent aux marques déposées et non déposées d'UBS. Tous droits réservés.