

BARNES Corse : L'immobilier résidentiel haut-de-gamme redevient très attractif

L'Île de Beauté ensorcelle toujours les amateurs d'environnements exceptionnels. Attirés par des prix très sensiblement plus attractifs que ceux de la Côte d'Azur (-20 à -30% pour les villas et -50% pour les terrains, suivant les critères vue mer et proximité des plages), notamment, les acquéreurs sont de retour, à la recherche de lieux de villégiature en résidence secondaire ou à l'année.

« Parmi eux, la clientèle fortunée, nationale et internationale, est de plus en plus nombreuse à s'intéresser aux villas et domaines les plus emblématiques. A l'attention de ces HNWI¹, Barnes a déployé en Corse une force de vente proposant 93 biens à la vente et 60 à la location », explique Thibault de Saint-Vincent, Président de BARNES.

Marché de la vente : en reprise sur fond de détente des prix



SAINT-CYPRIEN – LECCI DE PORTO VECCHIO
Maison en pierre de pays située sur un terrain arboré de 2 349 m². Maison principale de 150 m² environ et un appartement indépendant. Large terrasse. Piscine. **PRIX : 1 050 000 €**

Des taux d'intérêt bas, un euro faible et des prix compétitifs rendent l'investissement en Corse très pertinent. La reprise s'annonce avec un nombre de transactions en nette hausse depuis 2014, d'autant que les vendeurs ont tendance à faire preuve de modération sur les prix. Entre 2005 et 2012 les prix des résidences secondaires ont baissé de -10 à -20% pour les biens inférieurs à 1,5 M€ et de -15 à -40% pour ceux supérieurs à 1,5 M€.

Prix négociés. Sur 10 ans (2000-2010), le nombre de transactions a doublé. Depuis, le marché a connu une stagnation des prix et du nombre de transactions. Ces 12 derniers mois, si les ventes reprennent, c'est avec de fortes négociations : de l'ordre de -20 à -40% par rapport aux prix présentés.

Typologie de clients. La clientèle est majoritairement française (dont 80% de la région parisienne). Les acquéreurs étrangers (Allemands, Suisses, Anglais, Belges et Russes, etc.), représentent 30% des transactions. Leur nombre augmente chaque année.

Secteurs préférés. Le littoral et, notamment, les biens « vue mer » concentrent la plupart des demandes. Les biens recherchés par la clientèle HNWI se situent principalement :

- En Balagne (Région de Calvi, l'Île Rousse et Lumio), avec ses propriétés authentiques situées proche des rivages ;
- dans la région Ajaccienne, le long de la route des Sanguinaires et sur la côte Sud (Porticcio, Isolella) ;
- dans l'extrême Sud, on l'on trouve des domaines privés au bord de l'eau (voir encadré).

FOCUS. Les Domaines de Porto-Vecchio

Situés dans l'Extrême Sud, les domaines privés et gardés qui entourent Porto-Vecchio constituent d'incontournables lieux de villégiature haut de gamme. Les plus réputés sont, du nord au sud :

- Punta d'Arosa, au nord de la baie de Porto-Vecchio, près de la plage paradisiaque dite du «Cabanon bleu» ;
- Cala Rossa, joyau de la commune de Lecci, le plus ancien domaine privé de Corse et le seul avec un hôtel «relais et château» ;
- Cala d'Oro, écrin de verdure au bord de l'eau sur la baie de Santa Giulia et sa plage dorée ;
- Punta d'Oro, luxueux site proche des plages de sable blanc de Palombaggia ;
- Sperone, au cœur de l'un des plus beaux golfs 18 trous du monde, face à l'île de Cavallo.

¹ *High Net Worth Individuals*. Personnes à la tête d'actifs équivalant à au moins 1 million de dollars US, sans compter leur résidence principale ni les biens de consommation

Location saisonnière : la Corse du Sud particulièrement prisée



SAINTE-LUCIE DE PORTO VECCHIO – DOMAINE D'ARASU

Villa contemporaine comprenant 4 chambres. Proximité de la plage du Cabanon Bleu. Piscine. Vue montagne et aperçu mer. Prix : 7 300 € par semaine entre le 26 juillet et 23 août ; 3 000 € par semaine entre le 31 mai et le 28 juin et entre le 30 août et le 4 octobre.

La Corse du Sud (Porto-Vecchio et ses environs, Lecci, Sainte-Lucie de Porto-Vecchio) compte 15 000 résidents permanents (41,5% en résidence principale et 57,6% en résidence secondaire). Elle voit sa population passer à plus ou moins de 100 000 personnes pendant la saison estivale.

Equipements de luxe. La région s'avère très prisée par une clientèle aisée en raison de son hôtellerie de luxe et de la présence d'équipements de renommée internationale comme le Golf de

Sperone, considéré comme l'un des plus beaux du monde. Mais les sports nautiques, avec le Port de Bonifacio, ont de quoi rivaliser !

Typologie de clients. La demande de locations saisonnières se concentre, en effet, sur juillet-août. La clientèle est française à 71% (Paris et région parisienne, Lyon, Bretagne...) et étrangère à 29% (Allemagne, Belgique et Suisse principalement).

Offre dominante. C'est sur les villas de 3 ou 4 chambres que l'offre s'avère être la plus concurrentielle. Il s'agit de biens situés essentiellement dans les domaines privés (le Domaine de Cala Rossa, par exemple, comporte plus de 250 villas). Les prix de location peuvent osciller entre 3 000 € et 15 000 € la semaine. Le prix moyen d'une villa au mois d'août est de 6 400 € la semaine.

FOCUS. Louer en attendant de vendre

Le marché de la location saisonnière et celui de la transaction sont intimement liés, pour trois raisons :

- des locataires peuvent avoir des projets d'acquisition ;
- des vendeurs, qui ont des difficultés pour vendre leur bien, décident de le louer ;
- les investisseurs décident de louer leur villa pour financer en partie leur projet.

BARNES en bref...

BARNES est aujourd'hui la première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée avec différents métiers : la vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles, de propriétés et châteaux, de biens d'exception ainsi que la location de biens de qualité et d'exception, la gestion locative ainsi que de nombreux services complémentaires. Fondé par Heidi BARNES et présidé par Thibault de Saint Vincent, BARNES est présent dans les six villes internationales de référence Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York et Miami ainsi que dans les principaux lieux de villégiatures internationaux (Deauville, Biarritz, Cannes, Aix-en-Provence, Bordeaux, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, le Périgord, Lyon, la Corse, Courchevel, Megève, St Barth, Palm Beach, Los Angeles...). En 2014, BARNES leader franco-suisse de l'immobilier international haut de gamme, a réalisé un volume de ventes de près de 2,3 milliards d'euros. Poursuivant sa stratégie de développement national et international, BARNES déploie ses bureaux à Lisbonne, à l'Ile Maurice, à Monaco, en Asie, au Moyen-Orient...

Retrouver en ligne

- Le communiqué de presse complet
- Les images HD
- Toutes les informations sur BARNES

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>