



L'immobilier résidentiel haut-de-gamme redevient attractif en Corse (Barnes)



Une villa sur le littoral corse. © bolga2b - Fotolia.com

[Localiser cet article sur la carte](#)

L'Île de Beauté ensorcelle toujours les amateurs d'environnements exceptionnels selon **Barnes**. Attirés par des prix 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, explique **Thibault de Saint-Vincent**, président de **Barnes**. A l'attention de ces HNWI (High Net Worth Individuals), **Barnes** a déployé en Corse une force de vente proposant 93 biens à la vente et 60 mandats de location».

Sur 10 ans (2003-2013), 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.

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.

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).