

## BARNES poursuit son implantation en Corse

Installé à Cala Rossa depuis 2014 et Bonifacio depuis 2017, BARNES poursuit son implantation en Corse avec l'ouverture d'un bureau à Bocca del Oro, entre Palombaggia et Santa Giulia. « *En sélectionnant des biens s'intégrant parfaitement dans le paysage, BARNES a su intéresser une clientèle attentive à la nature et à l'environnement. C'est donc tout naturellement que le groupe accroît sa présence sur ce territoire* », précise Claudia Mura Directrice de BARNES Corse.

### Un marché stable

Le marché immobilier haut de gamme corse ne connaît pas de grands bouleversements que ce soit à l'achat ou à la location. Les propriétés littorales, et notamment les biens « vue mer », concentrent la plupart des demandes. Les biens recherchés se situent principalement dans l'extrême-sud (Porto-Vecchio, Bonifacio, Pianottoli...), en Balagne (Calvi, l'Île-Rousse, Lumio...), et autour d'Ajaccio (Sanguinaires, Porticcio, Agosta, Coti-Chiavari...). Ce sont souvent des propriétés bord de mer dans les domaines (Cala Rossa, Punta d'Oro, Punta d'Arasu, Cala d'Oro, Sperone, Isolella, La Castagna, Marine de Davia...).

**La location saisonnière se porte toujours aussi bien.** L'Extrême-sud Corse, le bassin ajaccien et la Balagne font partie des lieux de villégiature les plus prisés par une clientèle aisée. Les clients y recherchent des plaisirs différents : découverte des produits du terroir, visite des villages, nautisme, canyoning, randonnée, farniente ... Ils se tournent vers des villas 4-5 chambres situées essentiellement proches du rivage, avec piscine et vue mer.

### Un besoin de déconnexion

Si les Français représentent la majorité des transactions, la Corse attire de plus en plus d'acquéreurs étrangers ou résidents à l'étranger qui viennent principalement d'Allemagne, de Suisse, du Royaume-Uni, de Belgique ou encore de Russie. La demande des clients se tourne de plus en plus sur la nature, l'authenticité « *Les clients rêvent, en venant en Corse de se « déconnecter* » », précise Claudia Mura.

### Une histoire corse

Il y a un peu plus d'une décennie, Jacques Magliolo s'associait à un ami d'enfance pour créer l'agence Cala Rossa Immobilier. Tout au long des années, l'entreprise a grandi avant de rejoindre en 2014 le réseau BARNES. 4 ans plus tard, BARNES Corse compte 3 bureaux.

Enfants de Porto Vecchio et amoureux de leur région, les deux associés épaulés par Claudia Mura et son équipe, n'ont eu de cesse de préserver les lieux les plus authentiques de l'île.

### BARNES en bref...

Fondée par Heidi Barnes et présidée par Thibault de Saint Vincent depuis près de 15 ans, BARNES est aujourd'hui la première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée qui propose à ses clients français et internationaux une offre de service globale et personnalisée au travers de ses différents métiers : vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles (en bloc, à la découpe et au fil de l'eau), de propriétés et de châteaux (mais aussi de chasse, de haras, de vignoble), de programmes neufs et de biens d'exception ; mais également la location de biens de qualité et d'exception et la gestion locative. Présent dans dix villes internationales de référence Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Los Angeles, et Miami ainsi que dans de nombreuses villes et principaux lieux de villégiatures internationaux (Deauville, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Bordeaux, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, le Périgord, Lyon, Evian, Cannes, Saint-Tropez, Aix-en-Provence, Sanary, la Corse, Courchevel, Megève, Monaco, Marrakech, Tel Aviv, l'île Maurice, St Barth...), BARNES continue son développement national et international et déploie des bureaux à Gstaad, Verbier, Lugano, Athènes, Berlin, Budapest, Marbella, en Asie et au Moyen-Orient. En 2017, le réseau BARNES et ses partenaires ont réalisé un volume de ventes de près de 4,2 milliards d'euros.