

*L'analyse de BARNES du marché de l'immobilier de luxe aux Etats-Unis*

## Los Angeles : l'embellie se confirme en 2014

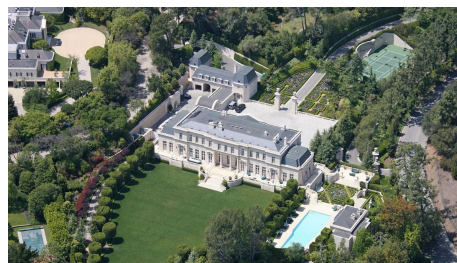


Après avoir connu un gros passage à vide lors de la crise des *subprimes*, le marché immobilier californien est reparti à la hausse, tout particulièrement à Los Angeles.

Quatre millions de personnes vivent dans cette mégalopole immense de 160 km de long sur 75 km de large qui regroupe plusieurs villes dans la ville (Glendale, Burbank, Beverly Hills, W. Hollywood, Santa Monica, Pico Rivera, Covina, Valencia...) et dont le pouvoir d'attraction est étonnant : 15.500 personnes y emménagent chaque mois.

Le marché de l'immobilier de luxe est concentré dans le « Westside » et, tout particulièrement dans le « Platinum Triangle » composé de Beverly Hills, Holmby Hills et Bel Air. En 2013, 40 % des ventes de résidences de plus d'1 M\$ étaient des maisons à flanc de collines avec vue.

La valeur moyenne d'une maison en Californie est aujourd'hui de 430.700 \$ (343.000 €), en augmentation de 11,5 % en 2014 par rapport à 2013. La hausse prévue pour 2015 est de 5,8 %. Le loyer moyen est, pour sa part, de 1.895 \$ soit 1.500 €.



Dans le « Platinum Triangle », à Beverly Hills, la valeur moyenne n'est pas loin d'être 8 fois plus élevée : 2.596.100 \$ (2,06 M€) et le loyer moyen de 4.600 \$ (3.650 €)... Rien de comparable donc.

A Venice, les prix sont un cran en dessous avec une valeur moyenne 1.327.200 \$ (1,05 M€), sachant que l'augmentation est de 14,4 % en un an.

A Hollywood, le prix moyen atteint 620.600 \$ (494.000 €), en augmentation de 16,7 % d'une année sur l'autre et le loyer moyen 1.995 \$ (1.588 €).

Le marché de l'immobilier d'investissement est, lui aussi, en très forte progression. Tirant le marché vers le haut, les actifs multi-résidentiels offrent des opportunités d'investissement à tous les niveaux. Les volumes de ventes des immeubles industriels, de bureaux, de commerces de détail et de propriétés multi-résidentielles ont atteint 77,5 milliards de dollars à la mi-année 2013, par rapport à 60,3 milliards de dollars en 2012, soit +28 %. Sur l'ensemble des trois principaux marchés qui ont représenté 47 % du volume total des ventes aux États-Unis, Los Angeles constitue 15 % du marché avec 11,3 milliards de dollars.

Les ventes d'immeubles de bureaux et multi-résidentiels ont assuré 79 % du volume total des ventes au cours de la première moitié de 2013. Les ventes de propriétés multi-résidentielles ont affiché l'amélioration la plus marquée, avec un volume de 31,9 milliards \$ au cours des six premiers mois de 2013 (+88 %), par rapport à leur niveau de 16,9 milliards \$ au cours de la même période en 2012.

*Investissement dans l'immobilier résidentiel aux USA – les précisions de BARNES*

*Les différences de pratiques et de marchés entre les Etats-Unis et la France sont évidentes. Le recours à des professionnels connaissant bien le droit et les usages locaux s'impose, là-bas comme ici, d'autant que les sommes en jeu peuvent être importantes.*

*BARNES souhaite attirer votre attention sur certains « intermédiaires » ou prétendus « conseils ». Aux Etats-Unis, comme en France, la profession d'intermédiaire en transaction immobilière est strictement encadrée : autorisation d'exercice, règles déontologiques, garanties et assurances couvrant la responsabilité professionnelle, etc.*

*En marge de cette réglementation, certains opérateurs en ligne ont cru pouvoir développer des activités d'intermédiation immobilière, directe ou indirecte, à la faveur d'internet. Leurs sites ne sont pas recommandables pour différentes raisons : leurs prestations, qui manquent de transparence, sont facturées au prix fort et souvent hors de proportion avec le service rendu ; la qualité de leurs conseils est régulièrement prise en défaut (état du marché, performances, fiscalité...) ; en cas de faute, leur responsabilité n'est pas assurée.*

Contact Presse

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

*Depuis deux ans, BARNES a ainsi récupéré des clients désespérés d'avoir été mal conseillés par une série d'intermédiaires qui, au bout du compte, les ont mis entre les mains de personnes peu qualifiées, voire sans scrupules. Certains de ces clients ont failli perdre leur bien ou, du fait d'une gestion défailante, n'ont jamais vu la rentabilité annoncée. Pour éviter ce type de mésaventures et obtenir de bons conseils, l'acheteur doit veiller à ne choisir que des professionnels sur place, licenciés de l'Etat où ils souhaitent investir, dont les services sont d'ailleurs inclus dans le prix de vente et payés par le vendeur. Il suffit d'interroger la chambre de commerce Franco-Américaine pour se procurer une liste ou vérifier que les agences ont bien pignon sur rue.*

*BARNES renouvelle son invitation à la plus extrême prudence vis-à-vis de ces intermédiaires « virtuels », qui ont « pignon sur le net », mais peuvent disparaître sans laisser de trace.*

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 2013, BARNES, leader franco-suisse de l'immobilier international haut de gamme, a réalisé un volume de ventes de près de 2,4 milliards d'euros en progression de 30 % par rapport à la période précédente. Poursuivant sa stratégie de développement international, BARNES déploie ses bureaux en Asie, au Moyen-Orient, à Moscou...

Contact Presse

---

Galivel & Associés – Carol Galivel / Julien Michon – 01 41 05 02 02  
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - [www.galivel.com](http://www.galivel.com)