

### L'immobilier haut de gamme, star de Los Angeles



Capitale mondiale du divertissement, Los Angeles attire depuis toujours la clientèle fortunée. Ses industries du cinéma, de la télévision et de la musique, de même que son climat agréable, en font un lieu recherché par les acquéreurs aisés. « *Le marché de l'immobilier haut de gamme est en plein essor à Los Angeles, avec de belles opportunités, situées dans des emplacements privilégiés et disposant de vastes terrains* », indique Daniel Azouri, Directeur de BARNES Los Angeles.

#### A chaque clientèle son quartier

Si les cadres et entrepreneurs français privilégient Santa Monica, Venice ou Marina Del Rey, le quartier de downtown avec Arts District attire la jeune clientèle à la recherche de lofts post-industriels et « mid-century ». Les familles se tournent plutôt vers Culver City, Sherman Oaks, Studio City ou Silver Lake, plus abordables que les quartiers en bordure de l'océan Pacifique. Elles apprécient également Pacific Palisades, Pasadena, Glendale ou Los Feliz pour leur proximité avec des écoles et des antennes du lycée français de Los Angeles.

De leurs côtés, retraités et célébrités préfèrent le calme de Beverly Hills, Hollywood Hills et Bel-Air, avec leurs propriétés offrant vue panoramique.

#### Tout type de biens

Les acquéreurs fortunés sont à la recherche d'une grande variété de biens. Si les ventes de grandes résidences familiales, dans les banlieues prisées jouent un rôle moteur sur le marché, les propriétés avec vue mer des villes côtières, telles que Malibu et Santa Monica, sont également très cotées.

« *En règle générale, les biens proposant une vue sur la skyline ou l'océan Pacifique sont privilégiés* », précise Daniel Azouri. Les acquéreurs souhaitent également de grands terrains avec piscine, cuisine et foyer extérieurs, ainsi qu'une dépendance pour recevoir les invités.



Cœur de Beverly Hills - Appartement d'environ 200 m<sup>2</sup>, 2 chambres  
Vendu \$1,425,000 soit 1 253 000 €

Concernant les appartements de prestige, la demande est assez récente, mais de plus en plus importante. Les célibataires ou jeunes couples sont attirés par ces biens situés dans de grands immeubles avec des équipements collectifs et proches du centre-ville.

#### Une clientèle cosmopolite

Los Angeles est, avec New York, San Francisco et Miami, l'une des destinations américaines les plus prisées par la clientèle internationale haut de gamme. Mais la clientèle américaine reste très présente, notamment des Texans à la recherche d'une résidence secondaire. Si un grand nombre d'acquéreurs est issu de l'industrie du divertissement, Los Angeles bénéficie également du dynamisme de la « Silicon Beach », rassemblant de nombreuses start-up et acteurs de l'industrie technologique.

Contact Presse

**Galivel & Associés - Carol Galivel / Amaury Dugast - 01 41 05 02 02**

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

## Un marché stable

De nombreux projets en cours de construction ou de rénovation dans toute la ville ont accéléré le marché de l'investissement. Dans le même temps, un nombre croissant d'acquéreurs étrangers ont décidé de s'installer à Los Angeles. Ainsi une résidence de 450 m<sup>2</sup> avec un petit terrain se négocie entre 3 et 5 millions de dollars (soit entre 2,6 et 4,5 millions d'euros). Les résidences d'exception, maisons neuves ou rénovées de 900 m<sup>2</sup> sur un terrain d'environ 2 000 m<sup>2</sup> à Beverly Hills ou Bel Air, atteignent 15 millions de dollars (soit 13,5 millions d'euros). « *Les villes proches de l'océan comme Santa Monica où les biens se négocient autour 9 500 \$/m<sup>2</sup> (soit 8500 euros) ou Venice, sont en forte croissance, car la demande est nettement supérieure à l'offre* », ajoute Daniel Azouri.

### **BARNES en bref...**

Fondée par Heidi Barnes et présidée par Thibault de Saint Vincent depuis près de 20 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, de programmes neufs et de biens d'exception ; mais également la location de biens de qualité et la gestion locative.

Ardent défenseur de l'Art de Vivre à la française, BARNES propose également une palette de services sur-mesure, et offre, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son conseil en art, en vins fins ou dans la constitution de caves d'exception, mais aussi son expertise dans l'acquisition de chasses, de haras, de propriétés viticoles, ou encore dans la location saisonnière de villa, de yachts ou de chalets.

Présent dans les villes internationales de référence (Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Los Angeles, Budapest, Athènes ou encore Miami), les grandes villes françaises (Bordeaux, Lyon, Lille, Nantes, Marseille, Annecy, Aix..) ainsi que dans les plus beaux lieux de villégiatures (Deauville, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, Cannes, Saint-Tropez, Sanary la Corse, Méribel, Courchevel, Megève, Chamonix, Monaco, Marrakech, Porto Cervo, l'île Maurice, St Barth, Gstaad, Verbier, Lugano,...), BARNES continue son développement national et international et déploie des bureaux à Porto Cervo et Koh Samui en Thaïlande. En 2018, le réseau BARNES et ses partenaires ont réalisé un volume de ventes de près de 4,9 milliards d'euros.