

ВРЕМЯ ВКЛАДЫВАТЬ В КАМНИ

Именно так, перефразируя известное библейское выражение, специалисты определяют сегодня ситуацию на женевском рынке недвижимости. Брокерские услуги издавна были частью деятельности агентства Pilet & Renaud, но периферийной. Теперь они выходят на первый план благодаря созданному в 2018 году подразделению – Pilet & Renaud Transactions SA.

LE TEMPS EST VENU d'investir dans la pierre

С'est ainsi, pour paraphraser l'Ecclésiaste, que les spécialistes pourraient définir aujourd'hui la situation sur le marché genevois de l'immobilier. Le service de courtage faisait certes partie des activités de la régie Pilet & Renaud depuis longtemps, mais il restait secondaire. Désormais, ce service occupe une place de premier plan grâce à une nouvelle entité, créée en 2018, Pilet & Renaud Transactions SA.

На декабрь 2018 года пришлось 30% годовых сделок в области недвижимости, заключенных в Женеве, что свидетельствует о стремлении инвесторов «пристроить» капиталы до завершения фискального года. Общая сумма этих операций по кантону Женева за год – 2,6 млрд франков, из которых 775 млн пришлось на один только декабрь, а средняя стоимость каждой сделки составила 24 млн франков. Одно из старейших агентств по недвижимости города, Pilet & Renaud, существующее с 1872 года, смогло продать в прошлом году 13 зданий только в сегменте доходных домов, лишней раз подтвердив свою безукоризненную профессиональную репутацию и доказав всем, что в период финансовой нестабильности женевские камни остаются самым надежным вложением. Особенно учитывая низкие процентные ставки, предлагаемые банками.

Те, кто следит за биржевыми новостями, знают, что прошлый год выдался «черным» для держателей большинства акций: в конце ноября Swiss Performance Index опустился до -10%. Да и у владельцев обычно более надежных облигаций не было причин радоваться: процент прибыли от них колебался между нулем и минусом. На этом фоне достигнутые результаты в области недвижимости особенно впечатляют.

Причина такого успеха Pilet & Renaud не только в почти полуторавековом опыте, отличном знании местного рынка и потенциальных клиентов, но и в открытости новым вызовам и готовности пробовать новые методы работы. Неудивительно поэтому, что в 2002 году агентство стало одним из членом-основателей Courtier Partenaires – структуры, объединившей шесть активных игроков на женевском рынке недвижимости, а в 2018-м укрепило собственные позиции, выдвинув на первый план свое

брокерское подразделение – Pilet & Renaud Transactions SA.

Несмотря на солидный возраст, агентство активно привлекает к сотрудничеству молодых специалистов, быстро перенимающих ноу-хау старших коллег и щедро делящихся с ними собственным свежим взглядом на текущую ситуацию и прогнозами на будущее. Вот и нашим собеседником в Pilet & Renaud оказался Тимоти Дерюэль, симпатичный француз, выросший в Женеве и к своим 33 годам имеющий два диплома о высшем образовании, полученных во Франции, и пять лет профессионального опыта, приобретенного в Швейцарии. Жонглируя фактами и цифрами, он с легкостью и без шпаргалок отвечал на наши вопросы, составленные с учетом интересов тех наших читателей, которые могут позволить себе роскошь швейцарской недвижимости. А таких, как мы знаем, немало.

Le mois de décembre 2018 a concentré près de 30 % du volume annuel des transactions immobilières genevoises, témoignant de la volonté des investisseurs de placer leurs fonds avant la fin de l'exercice fiscal. Pour le canton de Genève, le volume de transactions a atteint 2,6 milliards de CHF, dont près de 775 millions pour le seul mois de décembre, tandis que le volume moyen d'une transaction se chiffrait à 24 millions de CHF. Rien que dans le secteur de l'immobilier de rendement, l'une des plus anciennes agences immobilières de Genève, Pilet & Renaud, fondée en 1872, a réussi à vendre treize immeubles. Elle a ainsi confirmé sa réputation professionnelle irréprochable et prouvé que, dans une période d'instabilité financière, la pierre de Genève reste l'investissement le plus sûr, compte tenu en particulier des taux d'intérêt bas proposés par les banques.

Ceux qui suivent les nouvelles de la Bourse savent que 2018 a été une année « noire » pour les détenteurs d'un portefeuille d'actions : fin novembre, Swiss Performance Index a accusé un recul de 10 %. Et même le marché obligataire, généralement considéré comme plus sûr, faisait grise mine, oscillant entre taux nuls et négatifs. Dans ce contexte, les résultats obtenus par Pilet & Renaud dans le secteur immobilier ont de quoi impressionner.

La raison de ce succès tient non seulement à son expérience de près de 150 ans, à son excellente connaissance du marché local et des clients potentiels, mais aussi à son ouverture à de nouveaux défis et à de nouvelles méthodes de travail. Il n'est donc guère étonnant qu'en 2002, la régie soit devenue l'un des membres fondateurs de Courtier Partenaires, un réseau qui réunit les six plus grandes régies genevoises, et qu'en 2018 elle ait renforcé ses positions, en promouvant sa division de courtage, Pilet & Renaud Transactions SA.



Красивое угловое здание 1930-х годов предлагает непоколебимый комфорт и достоинство традиционной каменной кладки

Bel immeuble d'angle des années 1930. Offre le confort robuste et distingué d'un immeuble de maçonnerie traditionnelle

По словам Тимоти, все, кто вложили в недвижимость в Женеве за последние 20 лет, с удовлетворением отмечают, что ценность ее возросла: квартира, купленная как инвестиция в 2002 году за 500 тысяч, сегодня стоит больше миллиона. Но швейцарские банкиры предпочитают «играть по-крупному» и предоставляют еще более выгодные условия, если клиент присмотрел не отдельную квартиру, а целое здание миллионов за десять – доходный дом. В таком случае можно рассчитывать на крайне выгодный кредит и, соответственно, более высокую прибыль. Иными словами, уже упоминавшаяся квартира при сдаче ее в аренду будет гарантированно приносить 2,5–3% годовых, что при сегодняшних нулевых, а то и негативных ставках традиционных вложений, согласитесь, уже не плохо. Однако прибыль от многоквартирного здания составит 3,5–4%. То есть чем крупнее инвестиционный проект, тем он выгоднее. Разумеется, риск есть всегда, но он минимальный.

Все ворчат насчет швейцарской дороговизны во всем, и недвижимость не исключение. И при этом практически невозможно найти участок земли под строительство, а съемщики все активнее выступают за свои права, добиваясь снижения арендной платы. Не расхолаживает ли это тех, кому есть что сдать? Оправдывают ли доходы головную боль?

– Не буду говорить за всю Швейцарию, но что касается Женевы, то столько людей ищут квартиры (а на рынке их так мало!), что можно с большой долей уверенности утверждать, что ваша недвижимость не будет простаивать, особенно если вы поручите заботу о ней профессионалам. У нас в Pilet & Renaud, например, все организовано так, что клиенту нужно лишь сообщить о желании сдать квартиру – мы проведем необходимый ремонт или капитальную уборку, найдем съемщика, подготовим все документы...

Malgré son âge respectable, l'agence recrute activement de jeunes spécialistes qui apprennent vite le *know-how* de leurs collègues plus âgés et qui, à leur tour, apportent un regard neuf sur la situation actuelle et n'hésitent pas à partager leurs prévisions. Ainsi, notre interlocuteur chez Pilet & Renaud, Timothée Desruelles, est un aimable Français de 33 ans, qui a grandi à Genève et obtenu deux diplômes d'études supérieures en France. Fort d'une expérience professionnelle de cinq ans en Suisse, il jongle avec les faits et les chiffres, sans antisèches. Il a répondu aisément aux questions que nous avions préparées en nous souciant des intérêts de nos lecteurs qui ont les moyens d'acheter des biens immobiliers en Suisse. Et nous savons qu'ils sont relativement nombreux.

D'après Timothée, tous ceux qui ont placé leur argent dans l'immobilier genevois au cours des vingt dernières années constatent avec satisfaction que la valeur de leurs biens a augmenté : un appartement acheté en 2002, dans le cadre d'un investissement, pour 500 000 CHF vaut aujourd'hui plus de 1 million. Cependant, les banquiers suisses préfèrent jouer plus gros : ils proposent des conditions encore plus intéressantes si le client veut investir non pas dans un appartement, mais dans un immeuble entier pour un coût de plus de 10 millions : un immeuble de rendement. Dans ce cas, on peut escompter un crédit particulièrement avantageux et, par conséquent, un rendement plus élevé. Autrement dit, l'appartement en question va rapporter, à la location, de 2,5 à 3 % de rendement annuel garanti, ce qui n'est pas si mal – vous en conviendrez – comparé aux taux nuls, voire négatifs, des investissements traditionnels. Or, le rendement d'un immeuble locatif sera de l'ordre de 3,5-4 %. Plus le projet d'investissement est gros, meilleure sera sa rentabilité. Bien entendu, le risque existe toujours, mais il est minime.

Tout le monde s'agace de la cherté de la vie en Suisse, et l'immobilier ne fait pas exception. De plus, il est pratiquement impossible de trouver un terrain constructible, et les locataires luttent de plus en plus activement pour leurs droits, afin de faire baisser les loyers. De tels problèmes ne découragent-ils pas ceux qui ont des biens à louer ? La perspective de revenus l'emporte-t-elle sur les tracasseries ?

« Je ne parlerai pas de ce qui se passe ailleurs en Suisse, déclare Timothée Desruelles, mais à Genève, il y a tellement de gens qui cherchent des biens à louer (et ils sont si rares sur le marché !) qu'on peut affirmer avec certitude que votre bien immobilier ne restera pas vacant, surtout si vous le confiez à des professionnels. Chez Pilet & Renaud, par exemple, tout est organisé : il suffit au client de nous faire savoir qu'il veut louer son bien, aussitôt nous y faisons réaliser les travaux nécessaires ou un nettoyage de fond en comble, nous trouvons un locataire et préparons tous les documents... »

La brochure de Courtiers Partenaires, au  appartient Pilet & Renaud, indique que le groupe travaille dans seize langues, nous en déduisons qu'il cible une clientèle étrangère. Cependant, la situation n'est pas sans nuances... Selon la législation en vigueur, seul un citoyen suisse a le droit d'acquérir un immeuble d'habitation. En revanche, les bâtiments commerciaux – hôtels, ateliers, usines, bureaux – peuvent être acquis par des étrangers, sans aucune restriction. « Nous disposons d'un vaste portefeuille de biens de toutes sortes. Par exemple, nous négocions actuellement l'achat d'un immeuble de bureaux avec un Chinois, alors qu'une société russe, qui a décidé de transférer ses activités dans un autre pays, nous a chargés de la vente d'un bel hôtel particulier dans la vieille ville qui appartenait autrefois à la famille d'un président de la Confédération, Gustave Ador », poursuit Timothée Desruelles.

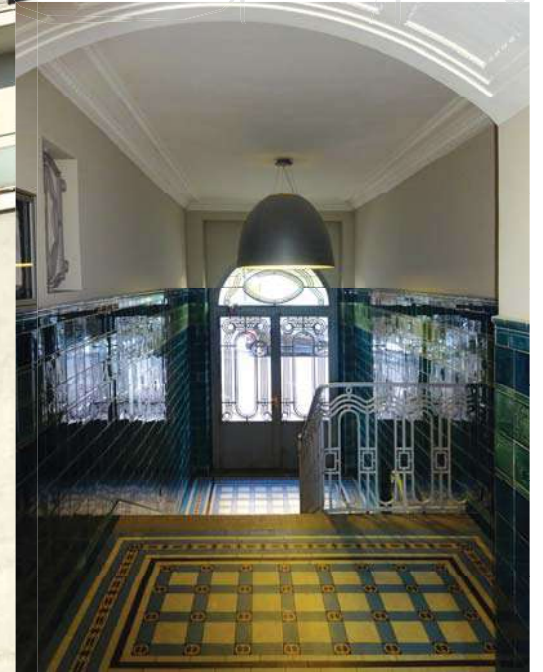


Прекрасное здание, после капитального ремонта в 2010 году совмещающее элегантность архитектуры 19 века с современным оборудованием и выросшее в цене

Superbe immeuble qui a subi en 2010 une rénovation importante allie désormais la classe des architectures simples du XIX^e siècle et la modernité d'équipements intérieurs entièrement rénovés. Cette rénovation est accompagnée d'une surélévation contemporaine

В брошюре Courtiers Partenaires говорится, что группа работает на 16 языках, из чего можно сделать вывод об ориентации на иностранцев. Однако, как мы выяснили, и здесь есть нюансы. Согласно действующему законодательству, только швейцарец или постоянный резидент страны имеют право на приобретение здания с несколькими квартирами. Зато коммерческие здания – отели, ателье, заводы, офисы – доступны и для иностранцев, причем всех, без каких бы то ни было ограничений. «У нас в портфеле есть все возможные варианты. В настоящий момент,

например, мы ведем переговоры о покупке офисного здания гражданином Китая, а одна российская компания, решившая перевести свою деятельность в другую страну, попросила нас помочь с продажей прекрасного особняка в Старом городе, в котором размещаются ее офисы и который раньше принадлежал семье бывшего президента Конфедерации Гюстава Адора», – рассказал Тимоти Дерюэль. Раз уж речь зашла о россиянах, то мы не могли не поинтересоваться, отражается ли на рынке недвижимости осложнившаяся из-за санкций политическая и экономическая обстановка.



Et puisqu'il était question des Russes, nous avons tout naturellement voulu savoir si les conséquences politiques et économiques des sanctions internationales ont eu un impact sur le marché immobilier.

« Dans le secteur des investissements, nous ne percevons pratiquement aucune conséquence : les Russes qui ont investi en Suisse du fait de la valeur refuge que représente sa monnaie continuent de le faire, assure notre interlocuteur. Néanmoins, les ventes de villas de luxe ont diminué, car les Russes sont désormais moins nombreux à venir s'installer ici pour une longue durée ou définitivement, surtout en comparaison avec les années 2008-2013, à l'époque où l'on pouvait observer un véritable boom. Dans une certaine mesure, les ressortissants du Proche-Orient, qui avaient été absents de Genève pendant quelques années, les ont "remplacés". Notre clientèle est essentiellement locale, composée de Suisses, et d'étrangers résidents. Mais il est bon de rappeler que tous n'ont pas les mêmes droits face à l'acquisition de biens immobiliers. « Les résidents, même étrangers, peuvent investir librement dans la pierre. »



Историческое здание, построенное в 1920-е годы и считающееся частью женевского наследия, участвует в культурном возрождении квартала Пленпале. Его фасад украшают овальные лепные медальоны

Immeuble de patrimoine construit dans les années 1920. Participe au renouveau culturel du quartier de Plainpalais. Sa façade est ornée de médaillons sculptés ovales

En revanche, les personnes et sociétés résidant à l'étranger ne peuvent acquérir de biens affectés au logement, et doivent alors se concentrer sur l'acquisition d'immeubles et locaux commerciaux, tels que des hôtels, cliniques, immeubles de bureaux, etc. »

Selon Timothée, qui gère actuellement plusieurs centaines de demandes d'achat immobilier jusqu'à 10 millions, il y a moins de vendeurs à Genève que d'acquéreurs. Il estime que la situation dans ce segment de marché est éclectique et remarque que les vendeurs sont surtout des personnes physiques et des administrateurs de succession. En revanche, parmi les acheteurs, tous les acteurs sont représentés. S'agissant des biens dont la valeur excède 10 millions et avoisine plutôt les 50 millions, ce sont essentiellement des acheteurs institutionnels : des banques et des sociétés d'investissement.

« Il n'est pas facile de satisfaire tout le monde, car les propriétaires de biens immobiliers de résidence sont conscients de leur immense valeur actuelle et ne sont pas pressés de vendre, dans l'espoir que les prix vont encore augmenter. Ils ne s'en séparent que par nécessité financière ou pour préparer une succession, en raison de complications lors du partage des biens : il s'avère en effet beaucoup plus simple de partager une somme concrète qu'un immeuble d'habitation avec plusieurs appartements », précise notre hôte.

— В области инвестиций мы практически не ощущаем негативных последствий: те россияне, которые раньше вкладывали деньги в Швейцарию как в валюту-убежище, продолжают это делать, — заверил наш собеседник. — Однако сократились продажи вилл категории люкс — просто потому, что меньше россиян приезжает сюда на относительно длительный срок или на постоянное жительство, особенно если сравнивать с 2008–2013 годами, когда наблюдался настоящий бум. В какой-то степени их «заменяли» выходцы из стран Ближнего Востока, в течение нескольких лет отсутствовавшие в Женеве. Большая часть нашей клиентуры —

местная, это швейцарцы или иностранцы-резиденты. По наблюдениям Тимоти, у которого в работе находится сейчас несколько сотен запросов о покупке недвижимости в пределах 10 миллионов, продавцов в Женеве сейчас гораздо меньше, чем покупателей. При этом он определяет ситуацию в этом сегменте рынка как эклектичную, отмечая, что если среди продавцов превалируют частные лица и распорядители наследством, то среди покупателей присутствуют самые разные актеры. Если же речь идет об объектах, чья стоимость превышает 10 млн и составляет скорее миллионов пятьдесят, то тут фигурируют в основном институционные покупатели: банки, инвестиционные фонды.

— Удовлетворить всех не просто, поскольку владельцы разыскиваемых объектов, понимая их сегодняшнюю огромную ценность, не спешат с ними расставаться в надежде, что цены еще больше вырастут. Решиться на продажу их вынуждает чаще всего либо финансовая необходимость, либо сложности при разделе наследства: понятно, что легче поделить конкретную сумму, чем здание с несколькими квартирами.

Почему конкурирующие по определению фирмы решили объединиться в брокерскую группу?

Потому что все мы находимся в похожем положении: каждый получает больше ходатайств, чем может удовлетворить, вместе делать это проще. На практике существует общий сервер, куда поступает вся получаемая информация после того, как фирма-первополучатель решает, что сама с ней справиться не может. Понятно, что все основано на джентльменском соглашении.

В последние годы Pilet & Renaud заметно изменила стиль своей работы, сделав акцент на современных средствах коммуникации и социальных сетях. С чем это связано? С желанием привлечь более молодых и динамичных клиентов?

Конечно! Но при этом мы тщательно изучаем потребности каждого клиента, его особенности. Пожилой одинокой даме, желающей сменить ставший слишком большим для нее дом в квартале Champel на квартиру неподалеку, мы не будем отправлять фотографии через Facebook, а позвоним и договоримся о встрече. Зато объявление о продаже офисного здания вполне уместно разместить в LinkedIn или на других подобных платформах. Так что в каждом конкретном случае — особый подход, но главные правила остаются неизменными: забота об интересах клиента и полная конфиденциальность.



В ЭТОМ ЗДАНИИ С 2000 ГОДА РАСПОЛАГАЕТСЯ PILET & RENAUD. ПОСЛЕ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ-РЕСТАВРАЦИИ, ПРОВЕДЕННОЙ АГЕНТСТВОМ, ЗДАНИЕ «ВЫРОСЛО» НА ДВА ЭТАЖА. ЭТА НАДСТРОЙКА, ОДНА ИЗ ПЕРВЫХ В ЖЕНЕВЕ, СНИСКАЛА МАССУ ПОХВАЛ ЗА СВОИ АРХИТЕКТУРНЫЕ ДОСТОИНСТВА И ПОСЛУЖИЛА С ТЕХ ПОР ПРИМЕРОМ ДЛЯ ПРЕОБРАЖЕНИЯ МНОГИХ ЗДАНИЙ ГОРОДА.

LE BÂTIMENT OCCUPÉ PAR PILET & RENAUD DANS LE QUARTIER DES BANQUES DEPUIS 2000. APRÈS UN IMPORTANT CHANTIER DE TRANSFORMATION-RÉHABILITATION IMAGINÉ PAR LA RÉGIE, LE BÂTIMENT S'ENRICHIT DE DEUX ÉTAGES SUPPLÉMENTAIRES. CETTE SURÉLÉVATION, L'UNE DES TOUTES PREMIÈRES À ÊTRE RÉALISÉE À GENÈVE, A SUSCITÉ BEAUCOUP D'ÉLOGES POUR SA QUALITÉ ARCHITECTURALE ET A DEPUIS SERVI D'EXEMPLE À DE NOMBREUX ÉDIFICES DE LA VILLE.

Rоскошное знание с двойными или тройными окнами, перилами и украшениями на входной двери отражает архитектурный стиль эпохи

Immeuble chic avec fenêtres jumelées ou en triplet. Ses garde-corps et le couronnement de sa porte d'entrée sont caractéristiques de l'architecture de l'époque

В документации, касающейся недвижимости, часто встречается термин remploi, который может вызвать вопросы у наших читателей. Не могли бы Вы объяснить, что это такое?

Спасибо за вопрос, это важный момент, касающийся частных клиентов. Дело в том, что если вы являлись владельцем квартиры или виллы в Женеве и в течение пяти лет с момента ее продажи решаете приобрести здесь новую недвижимость, то не должны будете платить налог с дополнительной стоимости проданной недвижимости – при условии, что речь идет об основной резиденции.

Возможность отмывания денег иностранными (чаще всего) клиентами – проблема не только для швейцарских банкиров. Как вы

решаете этот вопрос? Проводите ли собственную проверку источника средств?

Готова сделку к оформлению, мы прорабатываем все аспекты: финансовый, юридический, коммерческий... Однако конкретно

проверкой источников средств занимается банк или другое специализированное учреждение, иногда по нашей просьбе – это обязательная часть процесса. Без получения необходимых разрешений сделка не состоится.

Pourquoi des sociétés concurrentes ont-elles décidé de créer ensemble un groupe de courtage ?

Parce que nous nous trouvons tous dans une situation analogue : chacune de nos agences reçoit plus de demandes qu'elle ne peut en satisfaire. Ensemble, nous exerçons mieux notre métier. Dans la pratique, dès qu'une agence ayant reçu en premier une demande décide qu'elle ne peut y répondre seule dans les meilleurs délais, elle met toute l'information sur un serveur commun. Naturellement, tout repose sur un gentlemen's agreement.

Ces dernières années, on remarque que Pilet & Renaud a beaucoup changé ses méthodes de travail, en mettant l'accent sur les moyens de communication modernes et les réseaux sociaux. Pour quelle raison ? Voulez-vous attirer des clients plus jeunes et plus dynamiques ?

Bien entendu ! Mais nous étudions soigneusement les besoins de chaque client, ses particularités.

Nous n'allons pas envoyer des photos sur Facebook à une dame âgée qui vit seule et qui veut quitter sa maison dans le quartier de Champel, devenue trop grande pour elle, pour s'installer dans un appartement à proximité. Nous allons l'appeler et convenir d'un rendez-vous. En revanche, l'annonce de la vente d'un immeuble de bureaux sera bien en vue sur LinkedIn ou sur d'autres plateformes de ce type. Chaque cas concret nécessite une approche particulière, mais les règles restent les mêmes : le souci des intérêts du client et le respect absolu de la confidentialité.

Dans les documents immobiliers, on rencontre souvent le terme « remploi » qui peut ne pas être compris par nos lecteurs. Pouvez-vous en expliquer le sens ?

Merci d'avoir posé cette question. Le remploi est une pratique importante qui ne concerne que les personnes physiques. Si vous avez vendu un

appartement ou une villa à Genève et que vous réinvestissez dans les cinq ans le produit de la vente dans un nouveau logement, vous bénéficiez du remploi, autrement dit vous serez exonéré de l'impôt sur la plus-value correspondant à la vente. À condition qu'il s'agisse de votre résidence principale.

Le problème du blanchiment d'argent par des clients étrangers (le plus souvent) ne concerne pas seulement les banquiers suisses. Comment réglez-vous ces questions-là ? Vérifiez-vous vous-mêmes la provenance des fonds que vous encaissez ?

En préparant la transaction, nous travaillons sur tous ses aspects : financier, juridique, commercial... Cependant, c'est la banque ou un autre établissement spécialisé qui contrôle l'origine des fonds, parfois, à notre demande ; c'est la partie obligatoire du processus. Sans les autorisations requises, la transaction ne peut avoir lieu.



PILET & RENAUD

1872

GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE IMMOBILIER



Fondée en 1872, Pilet & Renaud est bien plus qu'une régie immobilière. Elle est également la partenaire privilégiée de nombreux propriétaires, qui ont un souhait : valoriser au mieux leur patrimoine immobilier, en toute confiance.

Nous vous guidons dans vos projets immobiliers.