



Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (<https://nashagazeta.ch>)

НОВОСТИ ПАРТНЕРОВ / CONTENU PARTENAIRE

Время вкладывать в камни | Le temps est venu d'investir dans la pierre

Автор: Надежда Сикорская, [Женева](#) , 08.07.2019.



Женевская недвижимость - надежное вложение капитала

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.

|

C'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.

Le temps est venu d'investir dans la pierre

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 – 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, лишний 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 членов-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 симпатичный, выросший в Женеве француз Тимоти Дерюэль, 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 наших читателей, которые могут позволить себе роскошь швейцарской недвижимости. А таких, как мы знаем, немало.



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

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 уже 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 квартиры – мы проведем необходимый ремонт или капитальную уборку, найдем съемщика, подготовим все документы...

В 2002 году Pilet & Renaud стало одним из основателей брокерской группы Courtiers Partenaires, объединившей шесть крупнейших агентств по продаже недвижимости Женевы. 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 имеет 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.



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

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.

- 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. Но большую часть иностранной клиентуры традиционно составляют французы и итальянцы.

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 преобладают 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

институциональные 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.



В этом здании с 2000 года располагается Pilet & Renaud.

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 документации, касающейся недвижимости, часто встречается термин geträg, 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?

Готовя 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.

[недвижимость в Швейцарии](#)
[швейцария недвижимость](#)

Source URL: <https://dev.nashagazeta.ch/news/la-vie-en-suisse/vremya-vkladyvat-v-kamni>