

Luxe

Mais où sont donc passés les Russes?

Secours monétaires et conflit en Ukraine, les Russes se font rares sur le marché du haut de gamme. Les professionnels accusent le coup

Fabrice Breithaupt

Les flots du lac Léman peuvent ne pas être agités que par les vents locaux, mais aussi par ceux soufflant depuis l'étranger. Il en est de même pour l'économie, notamment l'immobilier.

Le conflit en Ukraine entraîne des répercussions dans la région lémanique. Comme le révèle une enquête exclusive menée par plusieurs grands journaux européens, dont la *Tribune de Genève* (lire notre édition du 19 juin), les sanctions économiques prises par l'Union européenne, et suivies partiellement par la Suisse, à l'encontre de la Russie (accusée de déstabiliser l'Ukraine en soutenant les séparatistes pro-russes) se retournent contre l'Europe. Les interdictions d'exportation de certains produits de l'UE vers la Russie, ainsi que les contre-sanctions prises par la Russie contre l'UE, entraînent en effet un contrecoup pour l'économie européenne. Ainsi, environ 100 milliards d'euros de richesses produites et 2 millions d'emplois seraient menacés sur le Vieux-Continent. Rien qu'en Suisse, plus de 45 000 emplois pourraient être touchés. On pense au tourisme, au luxe (horlogerie) et au négoce international (matières premières).

Restructuration

Mais un autre secteur a déjà commencé à souffrir de ces répercussions; celui de l'immobilier, surtout dans le haut de gamme. Depuis plusieurs mois, entre donc la guerre en Ukraine et les sanctions économiques (lire l'encadré bleu), mais aussi les secousses monétaires sur le marché des changes (chute du rouble et franc fort; lire l'encadré gris), les russophones en général, et les Russes en particulier, se font rares. Or, ceux-ci sont des clients très présents dans l'immobilier de luxe, en l'occurrence dans notre région (mais ailleurs aussi). Le phénomène affecte les acteurs locaux de ce segment de marché, certes à des degrés divers.

C'est le cas à Leonard Properties, une enseigne présente à Genève et à



Dans l'arc lémanique, c'est surtout à Genève (ici Cologny) que le retrait des Russes du marché de l'immobilier de luxe se fait le plus sentir, selon les spécialistes. LAURENT GUIRAUD



Dorothée Reynaud
Directrice
de Leonard Properties



Georges Kiener
Directeur de
Barnes Suisse



Pierre Hagmann
Associé-actionnaire
de Cardis Immobilier

Dubaï: «A Genève, Courchevel, Saint-Tropez ou Miami, les russophones représentaient 50% du chiffre d'affaires des spécialistes du luxe, témoigne Dorothée Reynaud, directrice. Dans notre agence genevoise, la diminution de cette clientèle nous a contraints à licencier 3 collaborateurs sur 10. Et nous avons dû revoir notre stratégie en matière de courtage et de promotion pour nous adapter, en ouvrant désormais notre portefeuille à des biens d'une valeur de 2 millions de francs ou moins, donc accessibles à une clientèle plus large». Un recentrage qui, depuis, a porté ses fruits, affirme la responsable.

Chez Barnes Suisse, un réseau spécialisé dans le haut de gamme (et qui fait partie du groupe Gérofinance-Dunand/Régie de la Couronne), on a par contre moins ressenti le coup: «En

2013, nous avions une dizaine de clients russes intéressés à acheter des biens en Suisse et nous avons concrétisé 5 ventes. Ce chiffre est tombé très fortement en 2014. Et il est devenu pratiquement nul cette année», reconnaît Georges Kiener, le directeur de l'enseigne. Avant de relativiser: «Les Russes ne constituaient pas la majorité de notre clientèle, plutôt composée de Suisses et d'étrangers résidant déjà en Suisse. En valeur, la clientèle russe représentait moins de 15% de notre chiffre d'affaires».

Même son de cloche du côté de Cardis, un autre acteur de ce marché (et membre du réseau Sotheby's International Realty): «Nous réalisons la majorité de nos transactions avec une clientèle helvète et étrangère déjà basée en Suisse. La clientèle russe ne représente donc qu'un faible pourcentage de notre chiffre d'affaires», indique Pierre Hagmann, associé-actionnaire de l'enseigne, sans plus de précision.

Plutôt Londres que Genève

Le responsable nuance l'impact selon les zones de la région lémanique: «Dans le canton de Vaud, nous ne sentons pas de retrait de la clientèle russe puisque nous travaillons principalement avec des Russes qui sont déjà installés en Suisse. En revanche, à Genève, nous constatons que le repli de cette clientèle est bien effectif. Le bureau de Sotheby's International Realty à Moscou confirme cette tendance. Les Russes ne se tournent pas forcément vers Genève et préfèrent Londres, dont le marché immobilier est beaucoup plus liquide et dans lequel il est plus simple, plus rapide que chez nous d'acheter ou de vendre un logement.»

Selon les trois spécialistes interrogés, la clientèle russophone en Suisse achète généralement des biens dont le prix de vente moyen est compris entre 4-5 millions et 15-20 millions de francs. «Cela peut être des attiques ou des hôtels particuliers en Vieille-Ville de Genève ou des villas sur le lac Léman», précise Dorothée Reynaud. «Ils aiment le beau. Il y a dix ans, les russophones affectionnaient les logements «bling-bling». Aujourd'hui, la nouvelle génération, qui est plus éduquée et qui a voyagé, est plus raisonnée», ajoute-t-elle. «Ces personnes recherchent, dans l'ordre de priorité, la sécurité, la proximité avec d'autres compatriotes russes et la vue», poursuit Pierre Hagmann.

Clientèles de compensation

Au final, les professionnels restent pragmatiques. Ils misent sur d'autres clientèles pour contrebalancer les effets du retrait des russophones. Ainsi, Georges Kiener table sur la clientèle indigène: «La baisse des prix depuis trois ou quatre ans a rendu l'immobilier de luxe plus accessible aux Suisses. Cela compense, d'une certaine façon, la diminution des influx étrangers.»

Dorothée Reynaud, elle, compte sur la troisième Réforme de l'imposition des entreprises (RIE3), dans le cadre de laquelle Genève et Vaud prévoient de baisser leur taux d'imposition respectif, ce qui devrait permettre à notre région de rester compétitive et de retenir ou d'attirer les entreprises: «Les cadres des sociétés qui viendront s'installer chez nous auront besoin de se loger. En attendant que la clientèle russe revienne, cette nouvelle demande devrait alors largement compenser celle que nous avons perdue avec les oligarques.»



La propriété comprend une douzaine d'édifices. DR

Johnny Depp vend sa maison en France

La propriété est située à 25 km de Saint-Tropez. Elle est mise en vente pour un peu plus de 24 millions de francs

Johnny Depp semble vouloir définitivement tourner la page française de sa vie. Depuis sa séparation d'avec l'artiste française Vanessa Paradis, l'acteur étasunien n'avait sans doute plus le goût de passer ses vacances dans le domaine du Plan-de-la-Tour, à 25 km de Saint-Tropez (dans le sud de la France). C'est du moins ce que pense savoir le site *immobiliare.it*, qui reprend une information révélée par *Paris Match*.

L'agence Sotheby's Real Estate a mis la propriété de 15 hectares en vente pour 23 millions d'euros (soit 24,3 millions de francs). Johnny Depp vend aussi tous les objets qui s'y trouvent. La propriété comprend une douzaine d'édifices, dont une chapelle transformée en dépendance pour les visiteurs. L'acteur avait acquis la propriété en 2001. **Laurent Buschini**

Le couple «Brangelina» vise une île grecque

Angelina Jolie et Brad Pitt seraient prêts à déboursier plus de 4,2 millions de francs pour un bout de Grèce dans la mer Ionienne

Selon le *Washington Post*, repris par différents titres de la presse internationale, Angelina Jolie et Brad Pitt envisageraient d'acquérir l'île baptisée Gaia et située dans la mer Ionienne, au large de la Grèce. Le couple le plus glamour de Hollywood serait prêt à déboursier 4 millions d'euros (soit un peu plus de 4,2 millions de francs) pour ce bout de terre de 17 hectares encore vierge et qu'il faudra aménager.

Les deux stars étasuniennes apprécieraient la Méditerranée. Elles sont déjà propriétaires du château de Miraval, dans le Var (sud de la France), acquis en 2008 pour près de 48 millions de francs, et d'une villa à Valpolicella, à Vérone (Italie), achetée pour près de 33 millions de francs.

Fabrice Breithaupt



L'île de Gaia, en mer Ionienne, petit paradis de 17 hectares. DR

Entre conflit géopolitique...

La guerre en Ukraine

En novembre 2013, le gouvernement ukrainien refuse de signer un accord d'association avec l'Union européenne (UE). Des manifestations populaires massives éclatent dans le pays. En février 2014, le président pro-russe Viktor Ianoukovytch est destitué. Un gouvernement pro-européen est mis en place. En réaction, des régions à majorité russophone (Crimée et Donbass) proclament leur indépendance et votent leur rattachement à la Russie. S'en suit une crise diplomatique internationale. La Russie, qui veut maintenir l'Ukraine dans son aire

d'influence (l'Ukraine est une ancienne république soviétique), est accusée par les Occidentaux de contribuer à déstabiliser le pays en soutenant les sécessionnistes, notamment par l'envoi de façon officieuse de troupes et de matériel militaire. Dès mars 2014, l'UE prend diverses sanctions économiques contre la Russie (personnes et entreprises). Sanctions que la Suisse suit en partie. Et qui sont reconduites en juin 2015 pour six mois. Ces mesures effraient certains Russes qui ne veulent plus investir dans l'immobilier de luxe lémanique de peur que leur bien ne se fasse saisir. **F.B.**

... et crises monétaires

La crise du rouble

Au cours du second semestre de 2014, la monnaie russe subit une forte dévaluation. L'économie nationale est alors mise à mal. La crise a pour causes principales la baisse du prix du pétrole (le brut représente la majorité des recettes et des exportations de la Russie), la spéculation contre le rouble et les sanctions économiques infligées par l'Union européenne à la Russie en réponse à la guerre en Ukraine (lire ci-contre). Cette dévaluation impacte le pouvoir d'achat de certains clients russes de l'immobilier de luxe lémanique.

Le franc fort

Le 15 janvier 2015, la Banque nationale suisse (BNS) supprime le taux plancher de 1,20 franc pour 1 euro. Ce taux, décidé en septembre 2011 pour soutenir l'industrie helvétique d'exportation après la forte baisse de l'euro en août, n'est plus soutenable économiquement. Depuis lors, le franc s'apprécie. Suite à ce renforcement du franc, les prix de vente des logements en Suisse deviennent plus chers pour la clientèle en devises étrangères, d'autant plus pour les Russes dont le rouble s'est affaibli (lire plus haut). **F.B.**

PUBLICITÉ

Abonnez-vous!

Découvrez
L'actualité
augmentée!

La *Tribune de Genève* sur tous les supports, où vous voulez, quand vous voulez et avec des contenus enrichis.

Activez votre compte digital tdg.ch/activez

**Tribune
deGenève**

**Tribune
deGenève**

Immobilier
Supplément paraissant le mardi
Editeur
Tamedia Publications romandes SA
Rédacteur en chef responsable
Pierre Ruetschi
Rédaction Fabrice Breithaupt,
tél. 022 322 38 27
fabrice.breithaupt@tdg.ch
Corriel immo@tdg.ch
Annances immobilières
Gregory Pavoni, tél. 022 322 34 23
gregory.pavoni@sr.tamedia.ch
Marché immobilier
Sébastien Cretton, tél. 021 349 47 58