

LUXUS AUSBLICK

2024



Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY



Inhalt

Seite 6 Was vor uns liegt: Fragen und Antworten mit Philip A. White Jr., Präsident und Geschäftsführer, Sotheby's International Realty

DIE ZUKUNFT DER GLOBALEN IMMOBILIENBRANCHE

- Seite 8** Globale Immobilienvorschriften und -strategien: Die Gestaltung von Investitionsmöglichkeiten
- Seite 11** Demografische Verschiebungen und die Entwicklung von Immobilien: Eine globale Perspektive
- Seite 14** Aufstrebende Immobilien-Hotspots: die Darlegung des nächsten globalen Investitionsziels
- Seite 18** Wie eine Kombination aus technischen Hilfsmitteln die Immobilienbranche revolutioniert
- Seite 21** Immobilieninvestitionen im digitalen Zeitalter: Navigation durch Daten und Analysen für mehr Transparenz
- Seite 23** Arbeits-Mischformen führen zu belebteren Vorstädten: Einige lukrative Transaktionen in den Städten
- Seite 26** Neue Tech-Hubs auf der ganzen Welt
- Seite 27** Käufer lenken Geld in nachhaltige Immobilien
- Seite 29** Resistenz von Immobilien: Bauen für eine unsichere Zukunft
- Seite 31** Nachhaltige Reiseziele und klimasichere Orte

WELTMARKTÜBERSICHT

- Seite 32** Wo Bargeld immer König ist
- Seite 34** Das Vertrauen der Bauherren wächst angesichts der starken Nachfrage
- Seite 39** Markenresidenzen gehen über die Grenzen von Hotels hinaus

Seite 40 Prüfen-vor-Kaufen-Mentalität fördert Luxus-Mietmärkte

Seite 43 Mit dem Strom schwimmen: Währungsschwankungen beflügeln internationale Luxuskäufe

Seite 46 Die Anziehungskraft der Provenienz: Verkauften prominente Verbindungen tatsächlich Häuser?

Seite 48 Dubai Super-Luxus bricht Rekorde, da Käufer inmitten steigender Preise nach Lifestyle-Vergünstigungen suchen

EIN LEBEN IN LUXUS

- Seite 50** Angesichts steigender Immobilienpreise und bevorstehender steuerlicher Änderungen ist strategisches Handeln entscheidend
- Seite 51** Inmitten einer gewissen Normalisierung belebt die »Crème de la Crème« mit dem Verkauf von »mittelpreisig bis hochkarätigen Sammlungen« den Kunstmarkt
- Seite 53** Die besten Sotheby's-Auktionsverkäufe des Jahres 2023
- Seite 54** Was ist neu, was kommt als nächstes im Bereich Wohndesign?
- Seite 56** Hotel-Lifestyle, Zuhause
- Seite 57** Sammlerstücke sprechen ein jüngeres Publikum und diejenigen an, die ihre Investitionen erweitern wollen
- Seite 59** Ein Haus für eine Kunstsammlung vorbereiten

IMMOBILIEN-INDEX

Seite 60 Erfahren Sie mehr über die Häuser in diesem Bericht

Links: Dieses Anwesen mit wunderschönem Ausblick auf das Wasser in Greenwich, Connecticut, wurde für 138,83 Mio. US\$ im Jahr 2023 verkauft und ist damit die teuerste Wohnimmobilie, die jemals in diesem Bundesstaat verkauft wurde



Was vor uns liegt

*Fragen und Antworten mit Philip A. White Jr.,
Präsident und CEO, Sotheby's International Realty*

Als Präsident und CEO von Sotheby's International Realty beaufsichtigt Philip A. White Jr. den Verkauf von Marken-Immobilien weltweit. Das Unternehmen ist heute in 83 Ländern und Territorien mit mehr als 1.100 Büros und mehr als 26.500 Vertriebsmitarbeitern vertreten. Er sprach mit uns darüber, was er in den kommenden Monaten für aufregend und herausfordernd hält.

WAS WAR DIE GROSSE IMMOBILIEN- GESCHICHTE DES JAHRES 2023 UND WAS SAGT UNS DAS IHRER MEINUNG NACH ÜBER 2024?

Die Geschichte des Jahres 2023 handelte davon, dass sich der postpandemische Immobilienmarkt an etwas höhere Lagerbestände und stetig steigende Zinssätze anpasste – eine Art Marktreset. Die Nachfrage war da, wenn sie auch nicht boomte.

Aber auch 2023 gab es einige sehr große Verkäufe. So verkauften wir zum Beispiel ein Anwesen am Wasser in Greenwich, Connecticut, für 138,83 Millionen US-Dollar, die teuerste Wohnimmobilie, die je in diesem Bundesstaat verkauft wurde, und wir stellten in Washington, D.C., einen Rekord für das Bouvier-Anwesen auf, für 53 Millionen US-Dollar. Wir haben auch ein Abrisshaus in Palm Beach, Florida, für 50 Millionen US-Dollar verkauft und wir hatten viele Verkäufe im Bereich von 30 Millionen US-Dollar in San Francisco, Kalifornien, und Manhattan. Und die Stärke des oberen Marktsegments zeigt sich nicht nur in den USA. Wir haben die teuerste Immobilie in Dubai für über 100 Millionen US-Dollar verkauft. Im September wurde in Sydney eine Luxusimmobilie im Vorort Bellevue Hill für 40 Millionen US-Dollar verkauft.

Es gibt vielleicht nicht mehr so viele Bietkriege, aber herausragende Immobilien in begehrten Gegenden werden immer noch verkauft und das auch noch zu einem hohen Preis.

Ich habe immer gesagt, dass das obere Ende des Marktes uns aus einem wirtschaftlichen Abschwung herausführt und genau das sehen wir jetzt. Ich denke, das wird auch im neuen Jahr so bleiben.

AUCH IN DER AUKTIONSWELT SCHEINEN DIE VERKÄUFE STARK ANZUZIEHEN

Diese Immobilientransaktionen hängen auch mit den Kategorien Kunst und Luxus zusammen. Kürzlich wurde ein Pullover von Prinzessin Diana für 1,1 Millionen US-Dollar verkauft und Sotheby's hatte eine Ausstellung von Freddie Mercury (Frontmann von Queen) in London mit 140.000 Besuchern.

WAS DENKEN SIE ÜBER DIE AUSWIRKUNGEN WEITER STEIGENDER ZINSSÄTZE? WIE WIRKT SICH DAS AUF DIE NACHFRAGE UND DEN BESTAND AUS?

Zunächst haben die höheren Preise dazu geführt, dass die Hausbesitzer eine Pause einlegten, bevor sie umzogen, es sei denn, sie mussten es, weil sie sich nicht von ihren 3%-Zinsen trennen wollten (Sie erinnern sich, dass viele Menschen in den letzten Jahren eine Umfinanzierung vorgenommen haben) – das hat zu einem gewissen Lock-down-Effekt geführt.

Inzwischen haben sich viele Verbraucher jedoch an die neuen Zinssätze gewöhnt und handeln, wenn sie eine Immobilie sehen, die sie wirklich wollen oder wenn sie es müssen. Es wird immer die wichtigsten Veränderungen/Motivationen im Leben geben, die Menschen zu einem Umzug veranlassen – Heirat, Scheidung, Wohnraumverkleinerung, Ruhestand.

GIBT ES AN DENSELBELEN ORTEN – ZUM BEISPIEL IN FLORIDA IN DEN USA – EIN GESTEIGERTES INTERESSE AUF INTERNATIONALER EBENE UND VON MENSCHEN, DIE AUS ANDEREN STAATEN KOMMEN?

Insgesamt stellen wir fest, dass weltweit Gebiete mit Steuervorteilen für wohlhabende Menschen immer attraktiver werden. Sie weiten ihren Lebensraum aus, solange dies finanziell sinnvoll ist.

Und in einigen Gebieten, wie z.B. Florida, ist der Bestand so knapp, dass die Leute ihre Suche auf neue Gebiete innerhalb des Bundesstaates ausweiten. Zum Beispiel gibt es in Palm Beach, Florida nicht viel Bestand, so dass die Leute weiter nach Jupi-

ter oder West Palm Beach schauen. West Palm Beach zum Beispiel ist ein angesagter Markt mit vielen neuen Hochhäusern, die man in Palm Beach nicht bauen könnte. Wir haben auch ein Büro in Wellington, Florida, eröffnet, wo die Leute nach Reitsportimmobilien suchen. Die Leute wollen zunehmend Immobilien, die Zugang zu Annehmlichkeiten wie Golf und Reiten bieten.

SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY ERWEITERT STÄNDIG SEINE REICHWEITE – WAS STEHT AUF DEM PROGRAMM?

Wir haben kürzlich in London expandiert und neue Räumlichkeiten direkt hinter dem Auktionshaus Sotheby's eröffnet. Außerdem haben wir in 2023 64 neue Büros eröffnet und stellen Top-Makler auf der ganzen Welt ein, um sicherzustellen, dass unsere Kunden immer einen gleichbleibenden Service erhalten, egal wo auf der Welt sie ihre Geschäfte tätigen.

Die Concierge-Auktionen von Sotheby's sind ein wachsender Teil des Unternehmens und 2023 gab es eine Menge aufregender Entwicklungen. Wir haben ein Haus in Malibu für 26,5 Millionen US-Dollar verkauft und im Oktober 2023 haben wir die Sotheby's Concierge Auctions »Exceptional Global Properties Auction« (Auktion für weltweit außergewöhnliche Immobilien) abgehalten, um das 50-jährige Jubiläum von Sotheby's zu feiern und die allererste Ausstellung von Immobilien in Asien zu veranstalten.

WAS WAREN WÄHREND IHRER TÄTIGKEIT IN DER FÜHRUNGSPPOSITION VON SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY EINIGE DER BEDEUTENDSTEN UND NACHHALTIGSTEN VERÄNDERUNGEN, DIE SIE MITERLEBT HABEN?

Die Welt ist kleiner geworden und die Zubringermärkte haben sich auf der ganzen Welt ausgedehnt. Ich hätte nie gedacht, dass wir einmal in 83 Ländern vertreten sein würden. Aber unser internationaler Markt ist wichtiger denn je.

Und dann ist da natürlich noch der digitale Wandel, den wir erlebt haben. Unsere Makler mussten sich mit so vielen neuen Technologien vertraut machen, von den Anfängen des Internets über virtuelle Vorführungen bis hin zu künstlicher Intelligenz.

Diejenigen, die sich darauf einlassen und die Chancen erkennen, die neue Technologien bieten, sind erfolgreich.

WORAUF FREUEN SIE SICH IM JAHR 2024 AM MEISTEN?

Es gibt viel Aufregung am oberen Marktsegment. Die Nachfrage bleibt hoch, trotz der höheren Hypothekenzinsen, die den Spitzenmarkt in der Regel nicht so stark beeinflussen wie den Rest des Marktes.

Viele Prognosen für 2024 sind positiv. Freddie Mac prognostiziert einen Preisanstieg von 8% zwischen August 2023 und August 2024, gefolgt von einem weiteren Anstieg von 9% in den folgenden 12 Monaten und verweist auf die »enorme« Nachfrage nach Häusern im Verhältnis zum Angebot, die »den Druck auf die Preise aufrechterhält«. Im Oktober 2023 teilte Fannie Mae mit, dass sie im Jahr 2024 »einen Anstieg des Kaufvolumens um 10% auf 1,4 Billionen US-Dollar erwartet, was einer Anhebung um 7 Milliarden US-Dollar gegenüber der Prognose vom September entspricht, da unsere stärkeren Immobilienpreiserwartungen die geringfügigen Abwärtskorrekturen an der Verkaufsprognose überwiegen.«

Wir sind zuversichtlich, dass alles, was wir getan haben, um das Unternehmen auszubauen und unsere Stärke auf der ganzen Welt zu festigen, zu einem starken Jahr 2024 und darüber hinaus führen wird. ▣

Globale Immobilien- vorschriften und Strategien: Die Gestaltung von Investitions- möglichkeiten



Oben: Dieses atemberaubende Anwesen direkt am Meer in Casa de Campo in der Dominikanischen Republik verfügt über 13 Schlafzimmer – mit Platz für Gäste und Personal

Ein globales Umfeld und eine Wirtschaft, die unberechenbarer denn je ist, bedeutet, dass die Maximierung des Potenzials von Immobilien das Verständnis und die Verhandlung von schnellen Änderungen in der Außenpolitik und den Investitionsregeln erfordert.

Nutzen Sie die Möglichkeiten des so genannten Goldenen Visums: der Erwerb von Immobilien als Mittel zur Erlangung der Staatsbürgerschaft in einem bestimmten Land. Diese Möglichkeiten, die einst in Europa sehr beliebt waren, werden immer seltener. Portugal baut den Teil seines Programms, der sich auf Immobilieninvestitionen bezieht, schrittweise ab und Spanien könnte mehreren Berichten zufolge diesem Beispiel folgen.

»Das Programm hat in Portugal eine große lokale Nachfrage bewirkt«, sagt Francis Greenburger, CEO developer Time Equities inc. »und ohne das Programm könnte diese Nachfrage entfallen.«

Das Vereinigte Königreich und Irland haben bereits ähnliche Programme abgeschlossen. Obwohl Indonesien eines der jüngsten

Länder ist, das ein Projekt für ein Goldenes Visum formalisiert hat, ist es unklar, ob dies angesichts der geopolitischen Unterschiede in der asiatischen Nation im Vergleich zu Europa zu neuen Investitionen führen wird.

Um es klar zu sagen: Es gibt immer noch viel Kapital, das international den Besitzer wechselt, vor allem, wenn es sich um amerikanisch gebundene Zinsen handelt. Der Nationale Verband der Immobilienmakler (NAR) befragte seine Mitglieder von April bis Mai 2023 und stellte fest, dass ausländische Käufer von April 2022 bis März 2023 Wohnimmobilien im Wert von insgesamt 53,3 Milliarden US-Dollar gekauft haben (ein Rückgang von 6 % gegenüber dem vorangegangenen Zeitraum), wobei die Hälfte dieser Käufer ihre gekaufte Immobilie als Ferienhaus, zur Vermietung oder für beides nutzten. Die größten Käufergruppen waren asiatischer oder lateinamerikanischer Herkunft, wobei China dem Bericht zufolge das führende Land war. Kalifornien, Texas und Florida waren die drei Bundesstaaten mit dem größten Interesse der meisten ausländischen Gruppen.

Derselbe Bericht des NAR stellt auch ein starkes Interesse am Ausland fest, mit einem Anstieg von 7 % bei den amerikanischen Käufern, die eine Reihe von internationalen Standorten für ihren nächsten Immobilienkauf in Betracht ziehen. Im Vergleich zu den Vorjahren zeigen die amerikanischen Käufer nun ein annähernd gleiches Interesse an Lateinamerika, China, Kanada und Teilen Westeuropas.

Während der internationale Markt insgesamt stabil bleibt, sind strategische und regulatorische Veränderungen eng mit den Immobilienmärkten verknüpft und beeinflussen somit die Investitionsentscheidungen.

Der Zusammenhang zwischen Regulierung und geopolitischen Risiken

Sowohl 2022 als auch 2023 gab es weltweit mehr geostrategische Unruhen, vor allem im Hinblick auf den Krieg in der Ukraine und im Nahen Osten sowie die zunehmenden Spannungen zwischen den USA und China. Diese Konflikte haben zum Teil zu einer Beschleunigung neuer Regulierungen und einer Verlagerung der Kapitalströme geführt, z. B. bei Investitionen in Immobilien in Dubai. Die Vereinigten Arabischen Emirate haben keine Beschränkungen für russische Vermögenswerte verhängt, während viele andere Länder, wie die USA, Großbritannien und die Europäische Union, dies getan haben.

Außerdem »wurden neue Regeln und Gesetze in Bereichen wie der Verarbeitung von Finanzdaten, der Politik auf Staatsebene und dem Zugang zu Finanzprodukten erlassen«, sagt Marie Grasmeyer, a licensed CPA in Südfllorida, die sich auf internationale Geschäftstransaktionen spezialisiert hat.

»Ein Beispiel für Letzteres ist Großbritannien. Die Britische Finanzaufsichtsbehörde hat eine Verbraucherschutzverordnung erlassen, die im Jahr 2023 in Kraft trat.« Diese neuen Richtlinien sollen die Informationen über Finanzprodukte vereinfachen, damit die Kunden genau wissen, worauf sie sich einlassen und bei Bedarf schnell und effizient Hilfe von den Finanzunternehmen erhalten können.

Laut Jonathan Woloshin, real estate and logging specialist bei der amerikanischen Bank UBS, bemüht sich das US-Finanzministerium weiterhin, die Geldwäsche zu unterbinden, indem es strengere Regeln für die Nutzung anonymer Unternehmen wie LLCs (Marktführer für die Bereiche Umwelt und Energie) oder S-Corporations für den Erwerb von Immobilien einführt, was sich auf den Zufluss von Immobilienkapital auswirken kann. Bisher galten diese Regeln nur für bestimmte große Märkte wie Los Angeles, Kalifornien oder New York, aber es besteht zunehmend die wachsende Erwartung, dass sie bald landesweit eingeführt werden.

»Wir gehen davon aus, dass Rechtsschutzversicherungen dafür verantwortlich sind, dem Netzwerk zur Bekämpfung von Finanzkriminalität des U.S. Finanzministeriums die Identität der wirtschaftlichen Eigentümer von Unternehmen zu melden, die Bargeld für US-Immobilien bezahlen«, schreibt er in einem kürzlich erschienenen Blogbeitrag des Unternehmens.

Während strengere Vorschriften im Zusammenhang mit geopolitischen Aktivitäten am Horizont auftauchen könnten, ist die vielleicht größte Unbekannte die klimatische Herausforderung. Eine sich rasch verändernde Umwelt wird die Regierungen zweifellos dazu drängen, eine umfassendere Gesetzgebung zu erwägen, die eine klimaresistentere Konstruktion und Entwicklung erfordert. Thomas Scott, Gruppenleiter für Immobilien bei internationaler Staatsbürgerschaft und Aufenthalt bei Henley & Partners verweist auf eine Verordnung in Großbritannien, nach der alle vermieteten Immobilien bis 2028 einen Mindeststandard für die Energieeffizienz erfüllen müssten.

Ein Beispiel dafür, wie umstritten diese Mandate sein können, ist, dass die britische Regierung im September 2023 im Rahmen einer größeren »Straffung der Arbeit« die

Bedenken von Käufern/Verkäufern im Jahresüberblick

Ein Blick darauf, was die internationalen Immobilienmakler von Sotheby's als das größte Problem ihrer Kunden bezeichnet haben – von 2022 bis 2024.

2022	2023	2024
 <p>1 KOMMUNAL POLITISCHE ODER STEUERLICHE ÄNDERUNGEN</p>	 <p>1 WIRTSCHAFTLICHE UNSICHERHEIT</p>	 <p>1 POLITISCHES KLIMA</p>
 <p>2 WIRTSCHAFTS- AUFSCHWUNG</p>	 <p>2 FLEXIBLE ARBEIT</p>	 <p>2 ZINSEN</p>
 <p>3 COVID-19- PANDEMIE</p>	 <p>3 KOMMUNAL POLITISCHE ODER STEUERLICHE ÄNDERUNGEN</p>	 <p>3 INFLATION</p>
 <p>4 RÜCKKEHR ZUM ARBEITSPLATZ</p>	 <p>4 KLIMAWANDEL UND NATURKATASTROPHEN</p>	 <p>4 KOMMUNAL POLITISCHE ODER STEUERLICHE ÄNDERUNGEN</p>
 <p>5 KLIMAWANDEL UND NATURKATASTROPHEN</p>	 <p>5 VERBLEIBENDE COVID-19- AUSWIRKUNGEN</p>	 <p>5 KLIMAWANDEL UND NATURKATASTROPHEN</p>



Links: In der noblen Nachbarschaft von Mayfair gelegen, ist dieses Zweifamilienhaus mit drei Schlafzimmern wunderbar hell und wurde in einem akzeptablen Standard fertiggestellt

Anforderung zurückgenommen hat und damit die klimabezogene Politik untrennbar mit der Tagespolitik verbunden hat.

In bestimmten, von Naturkatastrophen bedrohten Gebieten wie der Karibik (wo Hurrikane wüten) und Teilen des amerikanischen Westens (wo die Zahl und Intensität von Waldbränden zunimmt) gibt es bereits eine Reihe von Strategien zur Verbesserung der Resistenz von Immobilien, die zum Teil freiwillig, zum Teil von den lokalen Behörden vorgeschrieben sind.

Ein weiteres Beispiel ist die strenge und hohe Besteuerung ausländischer Immobilienkäufe in Singapur, die laut dem UBS Global Real Estate Bubble Index 2023 (Global Immobilienpreisindex 2023) die Nachfrage dort erheblich dämpft. Dies führt zu höheren Mieten und die Studie deutet darauf hin, dass sich künftig noch mehr mietbezogene Vorschriften auf den Investitionswert dieses Marktes auswirken könnten. Als wichtige Drehscheibe für das asiatische Finanzwesen und den Handel ist es für Immobilieninvestoren ein wichtiges Land, das auf jeden Fall im Auge behalten werden sollte.

Zinssätze bestimmen immer noch das Gespräch

Jonathan Kessler, Head of credit and cash management solutions, PNC Privat Bank, sagt: »Das große Thema sind jetzt die Zinsen.«

Vor allem für Käufer, die amerikanische Immobilien erwerben möchten, sind die hohen Zinsen – die seit Monaten in die Höhe schnellen – ein Anreiz, alternative Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht zu ziehen, wie z.B. Kreditlinien auf Wertpapierbasis (laut Kessler »eine der einfachsten und schnellsten Optionen“) oder sogar familieninterne Darlehen für vermögende Familien. Er fügt hinzu, dass auch Währungsüberlegungen eine Rolle spielen. Die Stärke des US-Dollars in den letzten Jahren hat Investitionen in Dollar-gedekte Immobilien weniger attraktiv gemacht.

Der UBS-Index stellt fest, dass sich »die durchschnittlichen Hypothekenzinsen seit 2021 in den meisten Märkten etwa verdrei-

facht haben«, und dies in Zusammenhang mit einer Pause im jährlichen nominalen Preiswachstum in den 25 großen Städten steht, die der Index analysiert. Höhere Zinssätze machen einen Großteil der Preissteigerungen der letzten drei Jahre zunichte und lassen einige Märkte sogar auf das Niveau vor der Pandemie zurückfallen.

Selbst in einem bargeldbetriebenen Markt wie Dubai, der in den letzten Jahren einen Preisanstieg und einen florierenden Mietmarkt verzeichnete, könnte sich die Dynamik laut UBS-Index bis 2024 abschwächen. Ein schneller Anstieg der Neubauten und des Angebots sowie die Unsicherheit über die Zinssätze könnten ebenfalls zu einer allgemeinen Verlangsamung führen. Die zunehmenden geopolitischen Spannungen im Nahen Osten nach dem Angriff in Israel und dem anschließenden Krieg in Gaza sorgen ebenfalls für Unklarheiten.

Bei so viel Ungewissheit ist professionelles Know-How gefragt

Eine normale Transaktion in ruhigen wirtschaftlichen Zeiten ist schon komplex genug, aber im derzeitigen Klima der Umwelt und der geopolitischen Unruhen ist eine der klarsten Strategien zur Risikominimierung, ein Team zur Seite zu haben, das Sie bei allen Immobilienausgaben unterstützt, egal ob es sich um persönliche Ausgaben oder Investitionen handelt.

Internationale Transaktionen beruhen oft auf Steuerabkommen, die die USA mit mehr als 40 Ländern abgeschlossen haben. Aber nicht alle diese Abkommen sind einheitlich.

»Amerikaner, die im europäischen Ausland einkaufen, sollten sich von einem Fachmann beraten lassen, der sich mit internationalen Einkommenssteuerabkommen und Vorschriften für ausländische Besucher auskennt und es ist wichtig, den Foreign Account Tax Compliance Act FACTA (Gesetz zur Einhaltung der Steuervorschriften bei ausländischen Konten) zu berücksichtigen«, rät Grasmeyer.

Dieses Steuergesetz U.S. FACTA wurde als Teil des Arbeitsförderungsgesetzes (Hiring Incentives Employment Act) von 2010 geschaffen und soll die Meldung von Auslandsvermögen vorschreiben, wenn es bestimmte Schwellenwerte erreicht. FACTA wird nicht von der Bundessteuerbehörde (Internal Revenue Service), sondern vom Finanzministerium (U.S. Treasury Department) verwaltet und umfasst Vermögenswerte wie Immobilien, Bargeld, Aktien, Gesellschaftsanteile und Edelmetalle.

Für ausländische Staatsangehörige, die amerikanische Immobilien verkaufen, muss der Foreign Investment in Real Property Tax Act FIRPTA (Gesetz über die Besteuerung ausländischer Investitionen in Immobilien) sorgfältig bedacht werden: Investoren, die ihre Anonymität wahren wollen, werden möglicherweise zweimal für dieselbe Transaktion besteuert, so Grasmeyer,

um diese Geheimhaltung zu wahren. Sie weist auch darauf hin, dass nach dem FIRPTA 15 % des Bruttoerlöses aus dem Verkauf bei Abschluss an das Finanzministerium überwiesen werden müssen, ohne Rücksicht auf die Kostenbasis oder die tatsächliche Steuerpflicht auf Kapitalgewinne.

Bei großen Transaktionswerten kann auch die Erbschaftsteuer ins Spiel kommen. Hier ist die Teamarbeit eines qualifizierten internationalen Anwalts für Steuerrecht und Erbrecht von entscheidender Bedeutung.

»Es ist wichtig zu wissen, dass US-Bürger und in den USA ansässige Personen der weltweiten Besteuerung unterliegen, unabhängig davon, wo das Einkommen erzielt wird oder wo der Steuerzahler wohnt«, fügt sie hinzu. ▣

53,3 Mrd. US\$

Die National Association of Realtors (Nationale Vereinigung der Immobilienmakler) stellte ein Gesamtvolumen fest von **53,3 Milliarden US-Dollar an ausländischen Käufern für Wohnzwecke** von April 2022 bis März 2023, wobei die Hälfte dieser Käufer ihre gekaufte Immobilie als Ferienhaus, zur Miete oder für beides nutzt.

Demographische Verschiebungen und die Entwicklung von Immobilien: eine Globale Perspektive



Links: das Anwesen befindet sich auf Korfu, Griechenland. Ayline ist eine beeindruckende Villa, die eine einzigartige Mischung aus architektonischen Einflüssen im Stil von Korfu und Venedig mit moderner Ästhetik verbindet

Im Allgemeinen sind wohlhabendere Bürger auf der ganzen Welt mobiler als je zuvor.

Insbesondere im Zuge des Aufschwungs der Weltwirtschaft nach der Pandemie unterhalten immer mehr Käufer mehrere Wohnsitze, sei es in verschiedenen Bundesstaaten oder auf unterschiedlichen Kontinenten.

»Der griechische Markt für Luxusimmobilien befindet sich derzeit im Umbruch und zieht ein vielfältiges und internationales Käuferklientel an«, sagt Savvas Savvaidis, Präsident und Geschäftsführer von Greece Sotheby's International Realty, und verweist auf die steigende Zahl an Interessenten, die aus den Mittelmeerländern und unter anderem aus Mitteleuropa, Ägypten und Australien kommen.

Diese erhöhte Mobilität bedeutet, dass Käufer und Verkäufer Transaktionen mit einer veränderten Perspektive betrachten,

sei es angesichts höherer Steuern, neuer staatlicher Anreize oder angesichts eines Klimawandels.

Steuern und Regulierung diktieren in einigen Märkten immer noch die Migration

Franky Cho, COO, List Sotheby's International Realty, Hongkong, arbeitet in einem Immobilienmarkt, in dem die Regierung besonders bestrebt ist, ein günstiges Ökosystem aufzubauen, um Immigration anzuziehen.

»Die Regierung hat neue Initiativen ergriffen, um mehr talentierte und wohlhabende Privatpersonen nach Hongkong zu locken«, sagt er. »Wir sehen dies als Chan-

ce, neue vermögende Kunden zu gewinnen, insbesondere vom chinesischen Festland.«

Insbesondere Maßnahmen wie der Talent-Zulassungsplan, der bestimmten Bewerbern mit einer bestimmten Ausbildung und einem bestimmten Jahreseinkommen ein 24-Monats-Visum gewährt, sorgen für eine höhere Nachfrage nach günstigen Wohnungen. Cho geht davon aus, dass diese Bevölkerungsgruppe Eigentumswohnungen in der Nähe der lebhaftesten Teile von Hong Kong kaufen oder mieten wird, wobei der Schwerpunkt auf neueren Gebäuden für Kunden vom chinesischen Festland liegt.

»Sie erwarten schlüsselfertige Immobilien, bei denen alles bereit zum Einzug ist«, fügt er hinzu.

Hinzu kommt, dass die Einführung des Steuerplans für Einfamilienhäuser im Mai 2023 zwingende steuerliche Anreize für Familienbetriebe geschaffen hat, sich in Hongkong niederzulassen.



Cho sagt, dass bestimmte Familien nun in der Lage sind, hochwertige Luxusimmobilien als Teil dieses neuen Steuerinstruments einzubeziehen und dass dies nun Transaktionen ermöglicht, die zuvor für ein Investmentportfolio weniger vorteilhaft gewesen wären.

In Südkalifornien treibt eine neue Grundsteuer einen Teil der Abwanderung aus der Stadt Los Angeles an. Die als ULA bekannte Steuer fügt eine einmalige Steuer zum Zeitpunkt der Transaktion von Immobilien innerhalb der Stadt hinzu, wobei Immobilien im Wert von über 5 Millionen US-Dollar mit einer zusätzlichen Steuer von 4,45 % und Immobilien im Wert von über 10 Millionen US-Dollar mit einer Steuer von 5,95 % belegt werden.

»Das veranlasst immer mehr Eigentümer der gehobenen Klasse, einen Umzug zu erwägen«, sagt Jennifer J. Janzen, real estate agent associate Pacific Sotheby's International Realty.

Sie ist vor allem in den ruhigeren Gebieten des North San Diego County tätig und hat beobachtet, dass mehr Käufer aus Los Angeles und Orange County in den Süden ziehen, nicht nur, um der Steuer zu entgehen, sondern auch, um mehr Lebensqualität zu haben. Diese Käufer gleichen

diejenigen aus, die der hohen Steuerlast in Kalifornien entfliehen und in steuerlich vorteilhafte Bundesstaaten wie Texas, Florida, Tennessee und Wyoming ziehen.

»Wenn sie nicht ganz umziehen, werden sie sich lokal verkleinern und ihre Immobilie außerhalb des Staates zu ihrem Hauptwohnsitz machen«, fügt sie hinzu.

Verunsicherung über die Weltwirtschaftslage gibt Anlass zur Vorsicht

In Austin, Texas, bestätigt Bridget Ramey, Mitarbeiterin von Kuper Sotheby's International Realty associate, dass es eine Welle von Käufern gibt, die in den Lone Star State ziehen, um den hohen Kosten zu entkommen, insbesondere Menschen in ihren 50ern.

»In der ersten Hälfte des Jahres 2023 war es ruhig um die Käufer. Jetzt gibt es mehr Bestände und die Käufer sind anspruchsvoller«, sagt sie. »Wir sind immer noch über dem Preisniveau, das wir vor der Pandemie hatten und das ist in meinen Augen ein Erfolg.«

Sie beobachtet, dass die Besitzer von Zweit- und Drittwohnsitzen einen verklei-

nernten Wohnsitz auf dem Markt behalten, ihn aber während der heißen texanischen Sommer verlassen. Sie stellt fest, dass die Immobilienpreise auch aufgrund der Zinssätze gesunken sind.

»Früher musste man 20 % mehr bezahlen, aber jetzt ist der Preis für ein Haus 20 % niedriger, obwohl die Zinsen immer noch eine Rolle spielen«, sagt sie. »Wir versuchen, bei der Preisgestaltung sehr realistisch zu sein. Früher war es vielleicht lohnenswert, eine hohe Zahl auf eine Notierung zu setzen, aber jetzt möglicherweise nicht mehr so sehr.«

Im Gegensatz dazu meint Savvaidis, dass es im Jahr 2024 weniger um Zurückhaltung und mehr um die wirtschaftliche Erholung Griechenlands gehen wird. Eine erhöhte Bereitschaft der griechischen Banken, internationale Finanzierungen anzubieten, könnte zusammen mit einer möglichen Zinssenkung im zweiten Quartal des Jahres der internationalen Kaufkraft mehr Auftrieb verleihen.

»Es wird erwartet, dass diese verbesserte Zugänglichkeit (von Krediten) eine entscheidende Rolle dabei spielen wird, die Nachfrage anzukurbeln und Geschäfte im Luxusimmobiliensektor abzuschließen«, sagt sie. »Die im Vergleich zu den Vorjahren



Wie viele Häuser besitzen unsere Kunden?

Eine Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty zeigt, dass die meisten ihrer Kunden aus dem gehobenen Marktsegment zwei oder drei Häuser besitzen.

PROZENTUALER ANTEIL AN KLIENTEN

IMMOBILIEN-BESITZ

58,72%  zwei Häuser

33,03%  drei Häuser

5,50%  ein Haus

1,83%  mehr als 4 Häuser

0,92%  vier Häuser

Quelle: Sotheby's International Realty Luxury Outlook 2024 Agent Survey

einfachere Finanzierung wird voraussichtlich mehr Käufer dazu bewegen, in griechische Immobilien der gehobenen Klasse zu investieren.«

Mehr Klimaschutz im Blick

Der Klimawandel ist ein weiterer Faktor, der Luxuskäufer dazu bewegt, Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein in ihre Kauf- und Verkaufsentscheidungen einzubeziehen.

Es ist keine Überraschung, dass die Käufer in Südkalifornien heute viel bewusster mit der Gefahr von Waldbränden umgehen, und Janzen stellt fest, dass dies die Immobilienentwickler dazu anspornt, Häuser zu entwerfen, die durch die Gestaltung der Landschaft oder die Wahl der Materialien feuerbeständiger sind.

»Das ist ein kontinuierlicher Schwerpunkt hier«, sagt sie. »viele neue Gebäude werden mit hocheffizienten Klimaanlage und LEEDS-Zertifizierung (Marktführer in Energie- und Umweltdesign) entworfen und gebaut.

Savvaidis sagt, dass die Nachhaltigkeit im Jahr 2024 »im Mittelpunkt« stehen wird, insbesondere durch die Integration von Smart Homes und anderen Spitzentechnologien.

»Es findet eine Renaissance statt«, sagt er. »Altehrwürdige Materialien wie Marmor und Stein erleben ein Revival, während zeitgenössische Designs mit schlanken Linien weiterhin vorherrschend sind.«

Internationale Käufer sind die treibende Kraft hinter diesen Design-Entscheidungen, vor allem, da sie sich auf kleinere, überschaubare Immobilien verlegen. Savvaidis merkt an, dass dieser Wandel dazu beiträgt, den Markt für Stadthäuser zu vergrößern und den Käufern die Möglichkeit gibt, sich einige der weniger entwickelten Gebiete Griechenlands sowie bestimmte Inselorte anzusehen.

Verkleinern bedeutet jedoch nicht, dass man auf Annehmlichkeiten verzichten muss.

»Service-Apartments und Gebäude mit hotelähnlichen Annehmlichkeiten revolutionieren das Konzept des Luxuswohnens«, sagt er.

Weltweit gesehen passt sich der Markt für Luxusimmobilien an eine neue Art von Käufern an, die verstehen, dass ein hochwertiges Wohnangebot bedeutet, dass man sich besser an die Wechselfälle einer unberechenbaren globalen Weltwirtschaft anpassen kann. ▣



Auf der linken Seite: Form trifft auf Funktion in diesem fast 2,43 Hektar großen Anwesen am Lake Austin in Texas, mit mehr als 975 m² an Innenraum

Oben: Auf einem 5,67 Hektar großen Plateau in den malerischen Hügeln von Kaliforniens Rancho Santa Fe ist dieses Refugium mit acht Schlafzimmern Zufluchtsort eine wahre Flucht aus dem Stadtleben

Aufstrebende Immobilienhotspots: Darlegung des nächsten globalen Investitionsziels

Auch wenn der Wunsch nach einem Pied-à-terre in Paris oder einer Villa in der Toskana wahrscheinlich immer bestehen wird, ändern sich die Attraktivität und das finanzielle Potenzial der globalen Immobilienmärkte aus verschiedenen Gründen von einem Jahr zum nächsten. Immobilienwerte ändern sich, neue Entwicklungen tauchen auf, Währungen schwanken und Gesetze werden angepasst, was sich alles auf die Investitionsmöglichkeiten auswirkt.

Laut Insidern von Sotheby's International Realty gehören Australien, Mexiko, Saudi-Arabien und die Türkei zu den Märkten, die derzeit globale Investoren anziehen und für weiteres Wachstum bereit sind. Jeder

dieser Märkte bietet eine Reihe von einzigartigen Attraktionen für in- und ausländische Immobilieninvestoren.

Australiens Lifestyle Reiseziele locken

Während sehr vermögende Investoren aus der ganzen Welt Immobilien in Sydney und Melbourne besitzen, entscheiden sie sich oft für einen Zweitwohnsitz in einem der Urlaubsorte in Queensland. Australien, sagt Paul Arther, CEO Queensland Sotheby's International Realty.

»Wir nennen sie »Lifestyle-Immobilien«, und der Bundesstaat Queensland hat fünf

oder sechs der besten Lifestyle-Standorte in Australien«, sagt Arther.

Je nach Standort sind zwischen 10 und 20 % der Käufer Ausländer, darunter auch australische Auswanderer, der Rest sind einheimische Käufer, sagt er.

»Australien hat die Pandemie gut überstanden und gilt aufgrund der Stabilität unserer Wirtschaft und des australischen Dollars als sicheres Paradies für Käufer«, sagt Arther. »Queensland bietet immer noch einen erstaunlichen Wert für Luxusimmobilien im Vergleich zu vielen lokalen Märkten. Die veränderten Praktiken am Arbeitsplatz machen diesen Standort noch attraktiver, weil die Menschen ihre Lifestyle-Immobilien über einen längeren Zeitraum genießen können.«





Gegenüberliegende Seite: Stonebrook befindet sich in einem außergewöhnlich abgelegenen und seltenen zwei Hektar großen Refugium, das eine ultimative Oase für Ruhe und Rückzug darstellt

Links: Die offene Gourmetküche des Hauses ist mit exklusiven Geräten von Gaggenau und Sub-Zero ausgestattet

Für internationale Investoren weist Arthur auf die aktuelle Gelegenheit hin, von einem besseren Preis-Leistungsverhältnis zu profitieren, da der australische Dollar im Vergleich zum Euro, dem Pfund und dem amerikanischen Dollar schwach ist.

»Die Immobilienwerte haben sich in den letzten drei Jahren in der Region Gold Coast in Queensland fast verdoppelt«, sagt Arthur. »Es gibt eine Mischung aus Einfamilienhäusern von 800.000 bis 27 Millionen A\$ und Hochhaus-Eigentumswohnungen von 1,2 Millionen bis 7 Millionen A\$. Die Goldküste ist bekannt für ihre unberührten Strände, ihren Glanz und Glamour, ihr Nachtleben und ihre Restaurants.«

Viele der Käufer von Eigentumswohnungen dort suchen nach Immobilien mit Kanalzugang, mit Anlegestellen für Boote und Jetskis, sagt Arthur.

»An der Gold Coast wird viel neu gebaut. Etwa 15 bis 20 % der Käufer kommen aus Asien, insbesondere aus Singapur, Hongkong und China«, sagt er. »Noosa, das nördlich von Brisbane liegt, hat erhebliche Höhenbegrenzungen und Baubeschränkungen, was es für viele Käufer attraktiv macht, da sie die Flora und Fauna, kleinere Gebäude und Exklusivität mögen.«

Die Region der Whitsundays, die Zugang zum Great Barrier Reef bietet und über zahlreiche Inseln und Privatinseln verfügt, ist laut Arthur vor allem für passionierte Bootsfahrer interessant. Sie kaufen meist Eigentumswohnungen, die bei 1,2 Millionen A\$ und mehr beginnen. Einfamilienhäuser auf einer Insel kosten bis zu 20 Millionen A\$.

»Für Leute, die ein tropisches Klima suchen, hat Port Douglas eine Regen- und eine Trockenzeit, Zugang zum Daintree-Wald und

zum Great Barrier Reef«, sagt Arthur. »Dies ist ein Lifestyle-Standort, der viele Australier und australische Auswanderer anzieht. Die Häuser liegen zwischen 800.000 und 12 Millionen A\$.«

Mexiko-Stadt und seine Entwicklung zu einem kulturellen Juwel

Mexiko-Stadt ist einer der besten Orte der Welt, wenn es um Lebensqualität geht, sagt Laura de la Torre de Skipsey, Immobilienexperte Mexico Sotheby's International Realty. Die Hauptstadt, die für ihre spektakulären Kunst- und archäologischen Museen, ihre erstklassigen Einkaufsmöglichkeiten, ihr aufregendes Nachtleben und ihre ausgezeichneten Restaurants bekannt ist, ist ein Magnet für Amerikaner und Kanadier, die nach einem großstädtischen Lebensstil suchen, sagt de la Torre Skipsey.

»Wir haben einen großen Zustrom von Gastarbeitern aus Amerika und Kanada erlebt, die hier ein Haus kaufen und eine erstaunliche Lebensqualität erleben können«, sagt sie. »Auch amerikanische Hersteller kommen nach Mexiko und bringen ihre Führungskräfte hierher und wir haben Auswanderer aus der ganzen Welt, die die Stadt und die Feriengebiete genießen wollen.«

Neben Mexiko-Stadt, sagt de la Torre de Skipsey, investieren Europäer und Amerikaner in Immobilien in Oaxaca, Escondido, Puerto Valarta und Riviera Maya.

»Die Hauptgründe für den Kauf einer Immobilie hier sind der Lebensstil und die Kultur, insbesondere in der Stadt«, sagt sie.

»Außerdem liegt Mexiko nahe an den USA und ist leicht zu erreichen. Europäer zieht es vor allem in die Ferienorte, um dort einen Zweit- oder Drittwohnsitz zu haben.«

Viele Jahre lang waren alle ihre Kunden Mexikaner, sagt de la Torre Skipsey.

»Jetzt kaufen mehr Amerikaner und britische Familien Einfamilienhäuser in der Stadt in Vierteln wie Las Lomas, weil sich dort viele amerikanische, britische und französische Schulen befinden«, sagt sie. »Menschen, die das Nachtleben und den städtischen Lebensstil suchen, zieht es nach Condesca und Roma, die bereits teuer und bekannt sind.«

Die Stadtteile Colonia und Polanca sind ebenfalls beliebt, vor allem der neue Turm Rubén Darío 225 mit Wohnungen im Wert von 4 bis 10 Millionen US-Dollar und raumgroßen Terrassen mit Blick auf die Stadt.

»Vor fünf Jahren war unser Markt noch nicht so groß, aber jetzt erkennen Nordamerikaner und Europäer den Wert, den sie bei einer Investition in Mexiko zusammen mit der Kultur erhalten können«, sagt de la Torre de Skipsey. »Dies ist erst der Anfang des Wachstums des Luxusmarktes hier.«

Saudi-Arabien Auf dem Weg zum Fortschritt

Luxusimmobilien gibt es in Saudi-Arabien zwar in Hülle und Fülle, aber nur Saudis können dort Immobilien kaufen und verkaufen, sagt Erik Knaider, CEO and Partner Saudia Arabia Sotheby's International Realty.

Rechts: Ein Haus in einer geschützten Straße im Viertel Las Lomas de Chapultepec in Mexiko-Stadt besteht aus Stein, Metall und Holz, Komponenten, die das Design organisch wirken lassen



»Technisch gesehen kann ein Auswanderer oder ein ausländischer Investor eine Partnerschaft mit jemandem in Saudi-Arabien eingehen und muss eine Reihe von äußerst strenger Regeln befolgen, um Immobilien zu kaufen. Knaider sagt: »Zum Beispiel müssen sie die Immobilie als ihren persönlichen Wohnsitz nutzen und dürfen nur eine Immobilie im Königreich besitzen. Aber ehrlich gesagt, hat das fast niemand getan.«

Aber das wird sich bald ändern.

»Die letzten Vorbereitungen für die Verabschiedung eines Gesetzes, das ausländische Investitionen in saudi-arabische Immobilien zulässt, sind bereits im Gange, was zu einer drastischen Veränderung der Nachfrage führen wird«, sagt Knaider. »Dieses Gesetz wird ein großer Wendepunkt für Luxusimmobilien hier sein. Es wird das letzte Teil des Puzzles sein und die Entwicklung fördern.«

Knaider sagt, dass Sotheby's International Realty Anfang 2023 in Erwartung der sich ändernden »Spielregeln« in Saudi-Arabien eingestiegen ist, aber die meisten haben wegen des Mangels an ausländischen Investoren gewartet«, sagt Knaider. Ausländische Investoren werden von hochwertigen Residenzen angezogen, weil sie ein Gefühl von Komfort und Luxus vermitteln. Sie wissen, was sie zu erwarten haben.

In Saudi-Arabien wurden bisher nur sehr wenige hochwertige Residenzen gebaut. Stattdessen kaufen Luxus Käufer in der Regel ein Grundstück und bauen eine individuelle Villa, sagt er.

»Es gibt einige Luxus-Eigentumswohnungen, vor allem an der Küste in Jeddah, wie z.B. Raffles, wo es sehr große Objekte mit mindestens 875 Quadratmeter gibt, die ab 2,7 Millionen US-Dollar und mehr kosten«, sagt Knaider. »Aber sie werden bisher nur an Saudis verkauft. Die einzigen anderen Beispiele für eine derartige Entwicklung sind das Fairmont in Riad und das Four Seasons, das direkt neben dem Raffles entsteht.«

Knaider rechnet mit dramatischen Veränderungen, wenn neue Vorschriften in Kraft treten, was seiner Meinung nach noch in diesem Jahr der Fall sein könnte.

»Wir müssen luxuriöse Wohnsiedlungen mit den Annehmlichkeiten bauen, die sich die Menschen wünschen, wie z.B. ein Swimmingpool, Basketballplätze und eine Einkaufsmeile im Stadtzentrum«, sagt Knaider. So etwas gibt es noch nicht. Wir sind daher optimistisch, dass dies eine enorme Chance für Investoren darstellt.«

Überwältigende Historie und Kultur locken Käufer aus aller Welt in die Türkei

Die Lage der Türkei als Schnittpunkt zwischen Asien, Europa und dem Nahen Osten trägt zur kosmopolitischen Anziehungskraft des Landes für ein breites Spektrum internationaler Käufer bei, sagt Can Turkan, CEO Türkiye Sotheby's International Realty.

»Die 300 %ige Abwertung der türkischen Währung im Vergleich zum amerikanischen Dollar in den letzten drei Jahren hat den Tourismus und die Nachfrage nach Wohnimmobilien angekurbelt«, fügt Turkan hinzu. »Vermögende Privatpersonen aus Russland und der Ukraine kaufen hier weiterhin Immobilien und wie üblich haben wir viele Käufer aus Kuwait, Saudi-Arabien, Katar, den Vereinigten Arabischen Emiraten und dem Libanon, die Häuser in der Türkei kaufen, weil ihnen gefällt, dass wir zwar ein muslimisches, aber auch ein modernes Land sind.«

Ausländische Käufer, die in der Türkei Immobilien im Wert von 400.000 US-Dollar erwerben, haben Anspruch auf die türkische Staatsbürgerschaft, was laut Turkan viele wohlhabende Menschen aus Syrien, Afghanistan, dem Irak und dem Iran angezogen hat, die sich Stabilität wünschen.

»Eine andere Gruppe von Käufern sind vermögende Privatpersonen, die einfach nur eine besondere Luxusresidenz für einen Vollzeitaufenthalt oder für mehrere Wochen Urlaub im Jahr suchen«, sagt er. »Wir registrieren auch europäische Käufer, insbesondere türkische Einwanderer in Deutschland, die in der Türkei investieren wollen.«

In Istanbul konzentrieren sich internationale Investoren vor allem auf die europäische Seite der Bosphorusstraße, die Teil der kontinentalen Dreh- und Angelpunkt zwischen Europa und Asien ist und das Schwarze Meer mit dem Marmarameer verbindet, weil es dort gute Restaurants und luxuriöse Einkaufsmöglichkeiten gibt, während sich inländische Luxus Käufer auf die asiatische Seite konzentrieren, sagt er. Die asiatische Seite ist ruhiger, was für einheimische Türken und türkische Auswanderer attraktiv ist, während die europäische Seite belebter ist.

»Da es in Istanbul einige Markenresidenzen gibt, sprechen wir von Entwicklern und Luxusautos und noblen Modemarken.«

»Vermögende Käufer konzentrieren sich vor allem auf die 700 Herrenhäuser am

↓ 300%

Die **300 %ige Abwertung der türkischen Währung** im Vergleich mit dem amerikanischen Dollar in den letzten drei Jahren hat den Tourismus und die Nachfrage nach Wohnimmobilien angekurbelt, so Can Turkan, CEO Türkiye Sotheby's International Realty.



Oben: Dieses geräumige Apartment befindet sich im luxuriösen Brandes Raffles Residences Jeddah, das zu einem der meistdiskutierten Immobilienprojekte in Saudi-Arabien geworden ist. Das Gebäude bietet eine atemberaubende Aussicht und einen Fünf-Sterne-Service

Unten: Diese historische Villa am Wasser, die auf der europäischen Seite des Bosphorus in Istanbul, Türkei, steht, stammt aus dem frühen 19. Jahrhundert

Wasser auf beiden Seiten des Bosphorus, die für 10 Millionen bis 300 Millionen Dollar verkauft werden. Niemand kann mehr entlang des Bosphorus bauen, also sind diese Immobilien wie eine Investition in Gold und werden nur im Wert steigen.«

Turkan geht davon aus, dass sich die Entwicklung in Istanbul in den nächsten zwei Jahrzehnten auf den Norden und Westen der Stadt konzentrieren wird, von der dritten Bosphorus-Brücke in Richtung des internationalen Flughafens von Istanbul, was für langfristige Investoren interessant sein könnte.«

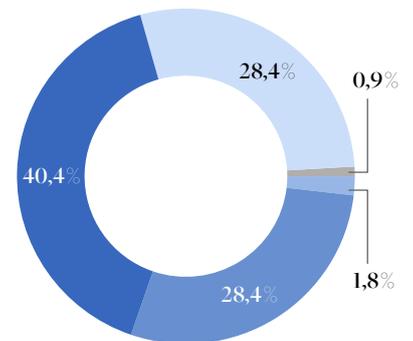
Eine weitere Konzentration von Reichtum in der Türkei befindet sich in der Ferienregion Bodrum an der Ägäis in der Südtürkei, wo sich Markenhotels wie das Mandarin Oriental und das Four Seasons sowie das Ritz-Carlton befinden.

»Bodrum ist vergleichbar mit der Côte d'Azur und den griechischen Inseln«, sagt Turkan. »Es zieht ein internationales Publikum an, darunter auch Amerikaner, die ihre Yacht dorthin bringen. US-Käufer sind selten, aber es gibt ein paar. Wir registrieren auch mehr lateinamerikanische Luxus Käufer aus Kolumbien und Venezuela.«

Neben den Möglichkeiten in Istanbul und Bodrum sieht Turkan auch in Izmir, einem Ferienort an der Ägäis und der drittgrößten Stadt der Türkei, noch Raum für gehobene Wohnanlagen. ☒

Umsatzprognosen 2024

Auf die Frage, wie sich die Zahl der Verkäufe in der ersten Hälfte des Jahres 2024 im Vergleich zum letzten Jahr verändern wird, gaben die meisten Immobilienmakler von Sotheby's International Realty an, dass sie gleiche Umsatzzahlen erwarten.



Quelle: Sotheby's International Realty Luxury Outlook 2024 Agent Survey

Wie eine Kombination aus technischen Hilfsmitteln die Immobilienbranche revolutioniert



Oben: Innovative Technologie macht es einfacher, Häuser in abgelegenen Gegenden wie Turks und Caicos zu zeigen. Oben: eine von 17 außergewöhnlichen Sky-Villen in der Arc Luxusanlage

Die Immobilienbranche hat schon viele technologische Entwicklungen erlebt. Vom Aufkommen des Multiple Listing Service bis hin zum Algorithmus basierten Sofortkauf haben kluge Makler die notwendige Technologie übernommen, um ihre Kunden besser bedienen zu können. In den letzten drei Jahren gab es jedoch eine beispiellose Weiterentwicklung von Tools, die die Immobilienlandschaft bereits umgestaltet haben. Zusammen mit dem Aufkommen von künstlicher Intelligenz und Datenanalyse, der Smart Home Technologie und nachhaltigem Bauen, bietet die technische Beschleunigung der Immobilienbranche beispiellose Möglichkei-

ten für Makler, die bereit sind, sich darauf einzustellen und Hauskäufern und -verkäufern bei der Recherche und beim Umzug zu helfen, und zwar nahtloser – und in einigen Fällen dynamischer – als je zuvor.

Eine Brücke zum Möglichen

»Virtuelle und erweiterte Realität revolutionieren das Besichtigungserlebnis für Käufer«, erklärt Ena Pereda von ONE Sotheby's International Realty in Miami, Florida. »Die Mobilität, die Interaktivität virtueller Inszenierungen und die Möglichkeit, Immobilien weltweit zu erkunden, haben den Immobilienkaufprozess völlig verändert.« Detaillierte 3D-Virtual-Reality-Plattformen, die Drohentechnologie und 360-Grad-Kameraaufnahmen mit KI-Fähigkeiten und Datenanalyse kombinieren, erfassen sowohl die Makro- als auch die Mikroansicht eines Hauses. Käufer können durch die verfügbaren Immobilien »spazieren gehen« und die Räume aus der Ferne erkunden – den Panoramablick von einer Wohnzimmerterrasse genießen oder die feinsten Details der Einrichtung begutachten – ohne jemals das Haus betreten zu haben. Sotheby's International Realty war einer der ersten Anwender dieser Technologien und hat sie seit 2016 integriert.

Die erweiterte Realität ist ein weiteres modernes Tool, das Immobilienmaklern einen Vorteil verschafft. »Käufer können nicht nur mit einem Raum interagieren – z.B. Türen öffnen oder das Licht ein- und ausschalten – sondern mit Design-Apps auch Änderungen oder sogar komplette Renovierungen erkennen, bevor sie einen Kauf tätigen«, sagt Pereda. Durch die Kombination von Virtual Reality (VR) und künstlich erzeugter Intelligenz (AR) erhalten Käufer eine Fülle von sensorischen und analyti-



Links: Eine baldige Fertigstellung einer Villa in Miami Beach ist ein LEED Gold-zertifiziertes Crestron Smart Home mit Heimkino, einem 26,8 m langen Designer-Pool mit überflutetem Beckenrand und vielen weiteren Annehmlichkeiten

schen Informationen. Sie bieten ein außergewöhnliches Gefühl des Eigentums an einem Raum, lassen Grenzen verschwimmen und erweitern die Möglichkeiten. Käufern und Verkäufern steht eine globale Gemeinschaft zur Verfügung, die sie virtuell erkunden können«, sagt Perea. »Das wiederum gibt Immobilienprofis die Möglichkeit, ihre Marketingfähigkeiten zu verbessern, unsere Reichweite auf entfernte Käufer auszudehnen und die Kundenbindung insgesamt zu verbessern.«

Immobilien in (virtuellem) Paradies

Joe Zahm, Präsident Sotheby's International Realty, Turks and Caicos, ist ein Makler, der innovative Technologie einsetzt, um das Konzept der Ferne auf den Kopf zu stellen. Zahm kämpfte traditionell mit Problemen der Erreichbarkeit bei der Präsentation von Immobilien. Mit seinen 40 weit verstreuten Inseln in der Mitte der Karibik ist Turks & Caicos wegen seiner Kombination aus bewahrter natürlicher Schönheit und seinem abgelegenen, am Rande der Welt gelegenen Insel-Appeal sehr begehrt – aber das stellt auch ein Hindernis für Käufer dar, die hoffen, auf den lokalen Abschwung des Luxusimmobilienmarktes zu stoßen. »Es ist eine

große Entfernung, die man mit dem Auto, dem Boot oder sogar dem Flugzeug zwischen den verfügbaren Immobilien in Kauf nehmen muss«, sagt Zahm.

Zahm fand die Lösung für dieses Problem in der Immersions Theater Plattform, die ganze Urlaubsorte mit Hilfe der verbesserten 3D-Technologie und der Vogelperspektive von Drohnen einfängt und das interaktive Bild dann auf einen 2,75 x 4,88 m großen Bildschirm projiziert. »Im Grunde schrumpft das Universum und absorbiert Immobilien, Projekte und Stadtviertel«, sagt Zahm über die Plattform, die vollständig mit dem Immobilienverzeichnis (MLS) verschmolzen ist. »Objekte mit geringerer Priorität können schnell ausgeschlossen werden und Käufer können eine wünschenswerte Auswahlliste erstellen.«

Auf einem Urlaubsmarkt wie den Turks- und Caicosinseln löst die Immersionstheater-Plattform noch ein weiteres Problem – den Zugang. Interessante Immobilien sind oft vermietet und können nicht gezeigt werden, wenn Käufer zu Besuch sind«, erklärt Zahm. »Immersion Theater ermöglicht es potenziellen Käufern, eine vermietete Immobilie zu besichtigen und sie entweder auszuschließen oder hinzuzufügen.« Verkäufer sind von den Möglichkeiten, die die Plattform bietet, ebenfalls begeistert. Sie können ihre Immobilien nicht nur optimal und eindrucksvoll präsentieren, die

Plattform reduziert auch die Anzahl der persönlichen Besichtigungen, die für einen Verkauf notwendig sind. Diese Aussicht ist besonders wertvoll für Besitzer von Luxusimmobilien. »Verkäufer von hochpreisigen Immobilien, die länger als durchschnittlich auf dem Markt sind, sind bereit, ihre Verträge zu verlängern aufgrund der reduzierten Anzahl, sagt Zahm.

Pläne zum Leben erwecken

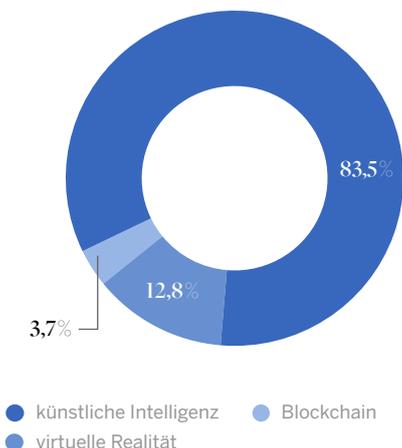
Der Doppelleffekt von verbesserter 3D-Technologie und Analytik hat sich auch als Boom für neue Bauprojekte erwiesen. »Unsere Entwickler sind von den Möglichkeiten, die unsere Technologie bietet, völlig überwältigt«, sagt Zahm. »Die Kombination aus Drohnen und 3D-Modellen erweckt die Projekte vor dem Bau zum Leben. Immobilienentwickler erhalten dann Ideen, wie sie ihr schematisches Konzept und ihre Entwürfe optimieren können. »3D-Modelle und Drohnen helfen nicht nur bei der Beurteilung des Standorts und der genauen Planung, sondern sie steigern auch die Effizienz und senken die Baukosten. sagt Pereda. »Nachhaltiges Bauen, Smart-Home-Technologien, die den Ressourcenverbrauch überwachen und optimieren sowie Maßnahmen zur Cybersicherheit werden bei neuen Projekten immer wichtiger.«



Oben: Im vergangenen Herbst wurde ein Neubau mit dem Namen Meta Residences in Miamis Pinecrest Village für 11,2 Mio. US\$ verkauft. Als weltweit erstes »MetaReal« Anwesen hat das reale Haus einen digitalen Zwilling im Software Metaversum

Blick nach vorn

Die Makler von Sotheby's International Realty haben sich dazu geäußert, welche Spitzentechnologien in den nächsten fünf Jahren wahrscheinlich den größten Einfluss auf die Immobilienbranche haben werden.



Quelle: Sotheby's International Realty Luxury Outlook 2024 Agent Survey

Der technische Fortschritt macht den Käufern auch den Verkauf von Vorentwicklungen viel schmackhafter. Verbesserte 3D-Ansichten machen Bauvorhaben greifbar, lange bevor sie fertiggestellt sind und Drohnen ermöglichen es Käufern, Projekte in Echtzeit zu beobachten.

In Menschen investieren

»Technologie ist nicht dazu da, Makler zu verdrängen«, erklärt Anton Danilovich, Real Estate Broker Golden Gate Sotheby's International Realty und Gründer der Immobilienanalyseplattform TopHap. »Immobilienmakler werden immer Fachleute mit umfassenden Ortskenntnissen brauchen, um Transaktionen zu erleichtern und den Kunden zur Seite zu stehen. Aber wenn Makler die Technologie mit offenen Armen empfangen, wird sie sie zu besseren, schnelleren, stärkeren und intelligenteren Fachleuten machen.«

Danilovich begann schon früh in seiner Immobilienkarriere mit dem Verkauf von Immobilien, was Bauherren und Immobilienentwickler als Kunden anlockte. »In meiner Arbeit ging es schnell darum, die Möglichkeiten in verschiedenen Märkten zu bewerten«, erklärt er. »Aber Immobilien sind im Wesentlichen lokal. Die meisten Makler sind in ihrem eigenen Gebiet fest verwurzelt, aber wenn sie sich nur acht Kilometer in irgendeine Richtung bewegen, sind sie wie ein Fisch auf dem Trockenen. Die Recherche nach potenziellen Investitionen war zeitauf-

wendig, noch bevor sie zur Besichtigung einer Immobilie fahren oder fliegen.

Um dieses Problem für sich und andere Agenten zu lösen, gründete Danilovich zusammen mit dem Softwareentwickler Dennis Khvostionov das Unternehmen TopHap. Auf der Grundlage von 60 Jahren an Daten, die von Maklern, dem Verkehrsministerium und NASA-Flugmissionen gesammelt wurden, erstellte das Unternehmen 3D-Topographiemodelle für Immobilien in den gesamten USA, fügte Datensätze hinzu – von Echtzeit-Marktaktualisierungen über Umweltfaktoren bis hin zu Lärmpegeln und Mietpotenzial – und visualisierte alles als online navigierbare Heatmap. »Jetzt können Makler in etwa 60 Sekunden eine detaillierte Immobilienanalyse durchführen«, sagt Danilovich, und er fügt hinzu: »Das gibt den Maklern die Möglichkeit, ihr Fachwissen mit Daten zu untermauern.«

Metaversum trifft Realität

Im Herbst 2023 verkaufte ONE Sotheby's International Realty ein neu gebautes Haus in Miamis Pinecrest Village für 11,2 Millionen US-Dollar. Es war das erste »MetaReal«-Haus der Welt, ein Haus in der realen Welt mit einem digitalen Zwilling in der Softwarewelt Metaverse. Die Transaktion, bei der mit 1,335 Millionen US-Dollar der höchste Preis pro Quadratfuß in Pinecrest erzielt wurde, war eine Zusammenarbeit zwischen ONE Sotheby's International Realty, Voxel Architects und dem NFT-Sammler und Bauunternehmer Gabe Sierra von Sierra Development. Der Käufer erhielt sowohl die NFT als auch das physische Haus, die sich spiegelbildlich zueinander verhalten. »Es war ein lustiger Effekt«, sagt Michael Martinez, real estate agents and vice president ONE Sotheby's International Realty, der den Käufer und den Verkäufer vertrat. Das NFT hat das Haus zwar nicht verkauft, aber es war die »Kirsche auf dem Sahnehäubchen«, sagt er. »Es war anders, es hat Spaß gemacht, und dem Käufer hat die Idee gefallen.«

Die Neuheit erregte Aufmerksamkeit und bewies gleichzeitig, dass die Agenten auf dem neuesten Stand der Dinge sind. »Wir tauchen immer in die neuesten Technologien und Trends ein«, sagt Martinet. »Es gibt eine Menge junger, versierter Leute, die sehr wohlhabend werden, also nehmen wir alles auf, was wir tun können, um das traditionelle Immobilienmodell zu verändern.«

Er sei immer offen dafür, Neues zu lernen, sagt er. »Wir müssen uns an die Zeit und an die einzelnen Märkte anpassen. ▣

Immobilieninvestitionen im digitalen Zeitalter: Navigation durch Daten und Analysen für mehr Transparenz

Einst ausschließlich das Werkzeug von Marktforschern oder Maklerexperten, sind Datenanalysen, die den Immobilienbereich quantifizieren, heute sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer von hochwertigen Immobilien leicht zugänglich. Die gezielte Nutzung nationaler und regionaler Daten zur Bewertung von Angebots- und Verkaufsprozessen, angewandten Hypothekenzinsen, spezifischem und kollektivem Eigenkapital, Immobilien- und Nachbarschaftsalter, durchschnittlicher Wohnungsausstattung und Grundstücksgrößen usw., ermöglicht es dem Nutzer, fundierte Entscheidungen beim Verkauf oder Kauf eines jeden Luxushauses zu treffen.

Ganz gleich, ob ein Makler nach vielversprechenden Interessenten sucht oder ein einzelner Käufer eine neue Wohngegend auskundschaftet, datengestützte Analysen zeigen die direkten wirtschaftlichen Auswirkungen auf den Immobilienverkauf auf. Käufer können jetzt einen Großteil ihrer »Hausaufgaben« selbst machen, und die Profis sagen, dass die Verbraucher besser gerüstet sind, um die richtigen Fragen zu stellen.

Danielle Hale, Chief Economist Realtor.com, verweist auf unterschiedliche Arten von Indikatoren für die Analyse von Immobilienliedaten durch Fachleute und Verbraucher.

»Bei Realtor.com verfolgen wir monatlich die Anzahl der verfügbaren Häuser, ihre Preise und ihre Verweildauer auf dem Markt«, sagt Hale. »Diese Art von Marktinformationen ist in verschiedenen geografischen Regionen verfügbar. In unseren Staaten wird zunächst der nationale Markt betrachtet, bevor man auf die Ebene der einzelnen Städte heruntergeht. Viele lokale Verbände erstellen ähnliche Daten«.

Hale erklärt, dass solche Informationen für die Einschätzung des Geschehens auf dem Immobilienmarkt unerlässlich sind, da sich mit den richtigen Datenpunkten mehrere wichtige Fragen beantworten lassen. »Entwickeln sich die Hausverkäufe langsamer oder schneller? Steigen oder fallen die Immobilienpreise? Bleiben die Häuser länger auf dem Markt – und wenn ja, welche Arten von Häusern werden schneller verkauft?«

Jason Friedmann, Senior Global Luxury Advisor Daniel Gale Sotheby's International Realty auf Long Island, New York, weist darauf hin, dass es je nach Region und Stadt unterschiedlich schwierig sein kann, diese Art von Vergleichszahlen zu ermitteln.

Ein Blick auf die Daten von Realtor.com in 50 Metropolen, November 2023

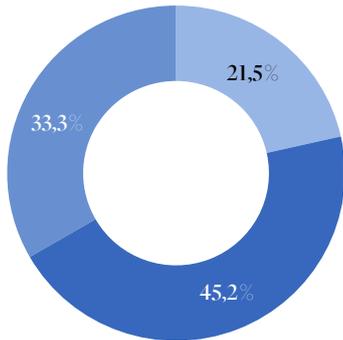
Diese Daten von Realtor.com ergaben, dass das kombinierte jährliche durchschnittliche Wachstum des Listenpreises für aktive Angebote 5,1 % betrug. Die nachstehenden Daten sind regional spezifiziert und zeigen, dass die nordöstlichen Metros im Durchschnitt die höchste Preiswachstumsrate aufwiesen (mit einem durchschnittlichen Anstieg von 7,8 % im Jahresvergleich). Größere Metros im Süden verzeichneten das geringste Wachstum (3,2 %). Daten wie diese helfen bei der Preisgestaltung auf der Verkäuferseite und bei Angeboten auf der Käuferseite.

REGION	STATISTIK IM JAHRESVERGLEICH							
	ANZAHL DER AKTIVEN IMMOBILIEN-ANGEBOTE		ANZAHL DER NEUEN IMMOBILIEN-ANGEBOTE	MEDIAN LISTENPREIS	MEDIANE TAGE AUF DEM MARKT			
Mittlerer Westen	-2,3%	▼	+2,6%	▲	+5,7%	▲	-1	▼
Nordosten	-8,1%	▼	+3,1%	▲	+7,8%	▲	-5	▼
Süden	+3,7%	▲	+3,4%	▲	+3,2%	▲	-2	▼
Westen	-19,9%	▼	+2,7%	▲	+6,4%	▲	-6	▼

Quelle: Realtor.com

VR und AI im Bereich der Immobilien

Immobilienmakler aus allen Bereichen von Sotheby's International Realty haben sich dazu geäußert, welche der neuen Technologien sie derzeit in ihrem Geschäft einsetzen.



● künstliche Intelligenz ● virtuelle Realität
● keines der oben genannten

Quelle: Sotheby's International Realty Luxury Outlook 2024 Agent Survey

Häuser in Vororten können schwieriger zu vergleichen sein als z.B. ein Gebäude in Manhattan, wo mehr vergleichbare Objekte zur gleichen Zeit zum Verkauf stehen.

Diese Daten helfen Verkäufern bei der Preisgestaltung und Käufern bei der Festlegung von Angeboten.

»Was diese Art der Datenanalyse für unsere Kunden so attraktiv macht, ist, dass sie – egal ob sie kaufen, verkaufen oder investieren – ihre Nachforschungen nun selbst durchführen können, da alles online ist. Sie kommen zu uns, weil sie mehr sehen (Verbraucher), besser informiert sind und ihre Nachforschungen abgeschlossen haben, weil alles online verfügbar ist. Sie kommen zu uns mit einem viel klareren Bild und sie können ihre regionalen Vergleiche leichter machen.«

Friedman fügt jedoch hinzu, dass die Vororte oder ländlicheren Gegenden komplexere Faktoren aufweisen, wie z.B. die Ausstattung des Standorts (Seeufer, angrenzender Park, Landschaftsgestaltung, Aussicht usw.), die Bauzeit, die Architektur und die Gebäudequalität. Solche Elemente können den Preis von Häusern selbst innerhalb eines allgemein begrenzten Gebiets erheblich beeinflussen.

Das Sammeln und Analysieren von Immobiliendaten ist besonders wichtig in neu boomenden Gebieten, in denen es keine verlässliche Wert- und Preisgeschichte gibt,

sagt er. Zum Beispiel brauchen Banken, die plötzlich akzeptable Darlehensbeträge für solche sich schnell entwickelnden Regionen festlegen müssen, etwas, um ihre finanziellen Beträge festzulegen, bevor sie sich an die Analytik wenden, um eine Grundlage zu finden.

»Für Immobilienprofis ist es wichtig, alles zu wissen, was mit diesen Zahlen passiert«, erklärt Hale. »Sie müssen Käufer und Verkäufer in einem Markt beraten, in dem die Verbraucher wirklich »aggressiv« sein müssen, weil es weniger Verkäufer und viele Interessenten gibt. Wir sehen, dass diese Daten die Käufer dazu veranlassen, ihre Angebote wirklich mit Nachdruck zu unterbreiten – zum Angebotspreis oder darüber hinaus – denn wir sehen, dass der Markt sehr wettbewerbsorientiert ist.«

Friedman ist der Ansicht, dass der Zugriff auf Datenanalysen besonders wichtig für Hauskäufer ist, die in andere lokale Regionen oder weiter entfernte Teile des Landes ziehen möchten.

»Wenn Sie online gehen und diese Informationen durchsuchen, kann das den Unterschied ausmachen, wenn Sie außerhalb Ihres vertrauten persönlichen Lebensbereiches kaufen möchten«, so Friedman. »In der Vergangenheit haben sich die Käufer aus der Region eher auf die Analyse einer Immobilienfirma oder eines Maklers verlassen. Heute gehen sie vielleicht immer noch diesen Weg mit Fachleuten, aber sie haben ein besseres Verständnis von dem, was sie suchen, indem sie ihre eigene Online-Datenrecherche durchführen.«

Hale stimmt dem zu: »Nicht jeder wird sich damit wohlfühlen, selbst in den Daten zu wühlen, aber es gibt viele Ressourcen für einzelne Verbraucher – wie z.B. unsere Website [Realtor.com/research](https://www.realtor.com/research)«, erklärt sie. »Aber es ist auch wichtig, diese Erkenntnisse mit dem abzugleichen, was Fachleute vor Ort wahrnehmen.«

»Wir stellen fest, dass immer mehr (Verbraucher) besser informiert sind und bereits recherchiert haben, weil jetzt alles online ist. Sie kommen mit einem viel klareren Bild zu uns und können ihre regionale Nachbarschaft leichter vergleichen.«

JASON FRIEDMAN

Senior Global Luxury Advisor
Daniel Gale Sotheby's International Realty

Die wachsende Rolle der künstlichen Intelligenz

In diesem Zeitalter wird viel geredet über Datenerfassung und -analyse zu interessanten Fragen über die Auswirkungen und die Funktion von künstlicher Intelligenz und den Werkzeugen, die sie für den Kauf- und Verkaufsprozess von Immobilien bieten kann. Sowohl Hale als auch Friedman erkennen zwar den wachsenden Einfluss der KI in ihrem Bereich an, glauben aber nicht, dass sie bereits in der Lage ist, eine führende Rolle zu übernehmen.

»Wir von Realtor.com haben mit KI experimentiert«, sagt Hayes. »Wir haben festgestellt, dass KI zwar hervorragend geeignet ist, um vorhandene Informationen zusammenzufassen, aber nicht, um aus neuen Daten Insiderinformationen zu erstellen. Sie können KI fragen, warum Menschen von Los Angeles, Kalifornien, nach Austin, Texas, umziehen, und sie wird eine gute Antwort darauf geben, weil sie das, was zu diesem Thema geschrieben wurde, zusammenfassen und auswerten kann. Aber wenn Sie es bitten, die Daten über marktübergreifende Einkaufsbewegungen vorherzusagen, wird es Ihnen nicht viel sagen können. Wir müssen also vorsichtig sein, wie wir es verwenden.«

Friedman glaubt, dass der Markt für Luxusimmobilien immer von Menschen gesteuert sein wird, mit oder ohne KI.

»In Bereichen, in denen die Zahlen tendenziell stabil bleiben, ist es einfacher, KI anzuwenden – es ist ein Vergleich wie von Äpfeln mit Birnen«, fügt er hinzu. »Aber in weniger entwickelten Bereichen, in denen mehr Variablen eine Rolle spielen, wird es immer Raum für Menschen geben, die die Analyse durchführen. Wenn die KI weit genug fortgeschritten ist, wird sie natürlich mehr tun. Dennoch sehe ich im Moment nichts, was den Faktor Mensch ersetzen könnte.«

Arbeitsmischformen führen zu belebteren Vorstädten: Einige lukrative Geschäfte in den Städten

Hybride Arbeitsformen werden sich durchsetzen. Nach Angaben des Immobilientechnologie- und Sicherheitsunternehmens Kastle Systems, dessen Back-to-Work-Barometer den Zugang zu Büros in den wichtigsten US-Metropolen verfolgt, lag die Auslastung im September 2023 bei rund 50 % – in Städten wie New York und San Francisco fiel sie freitags sogar auf 26,2 %.

Die Auswirkungen sind für Gewerbe- und Wohnimmobilien enorm. Wie wird sich die Überschneidung von Arbeits- und Privatleben auf die Wünsche von Hauskäufern und Mietern auswirken? Was passiert mit Einzelhandelsgeschäften, die einst einen stetigen, fünfzügigen Strom von Büroangestellten bedienten? Wenn sich die Arbeitnehmer aus den Büros zurückziehen, welche anderen Räume werden dann als Arbeitsplätze dienen?

Um das herauszufinden, haben wir mit Sotheby's International Realty-Maklern an fünf Standorten gesprochen, die vor ähnlichen, aber trotzdem sehr unterschiedlichen Herausforderungen standen.

»Die Umwandlung des Refugiums, das früher ein Zuhause war, in ein Büro hat die Prioritäten der Menschen verändert, was sie kaufen, wo sie bauen und wie sie arbeiten«, sagt Joel Schilperoort, agent Sotheby's International Realty, der sein Büro im Hafenviertel Marina von San Francisco hat. »Vor Covid spielte die Bevölkerungsdichte keine Rolle. Die Käufer gingen von »Ich möchte in einer kompletten Stadtumgebung sein« zu »Ich möchte die Vororte, Parks, Freiflächen und ein Büro zu Hause.«

Infolgedessen »sind Vorstadtviertel wettbewerbsfähiger als je zuvor, selbst bei hohen Zinssätzen.«

Oben: Dieses Haus in Ross, Kalifornien, besticht durch seine italienische Pracht und sein modernes Design mit Panoramablick auf den Mount Tamalpais, die grünen Hügel von Marin und die An Pablo Bay

Unten: Auf 1,62 gepflegten Hektar fühlt sich dieses Haus in Alpine, New Jersey, wie ein Urlaubsort an – nur etwa 10 Kilometer von New York City entfernt





Links: Eine der Attraktionen dieses georgianischen Hauses in Dublin, Irland, das sich auf 3,64 Hektar gelegenen Hauses ist ein großes, sonniges Arbeitszimmer, das gut zum Arbeiten geeignet ist, mit Süd Blick auf die Küste von Dublin

Das gefragteste Vorstadtgebiet in seiner Region ist Marin County, jenseits der Golden Gate Bridge von San Francisco, sagt er. Etwa 24 Kilometer nördlich des Stadtzentrums befinden sich wohlhabende Städte wie Mill Valley, Larkspur, Belvedere und Corte Madera.

»In den Vororten sieht man definitiv mehr Leute in den Coffee Shops«, sagt er. Viele von ihnen nehmen an Meetings teil, führen Konferenzgespräche oder wählen sich in Zoom-Sessions ein.«

Aber eine Wiederbelebung des Büroimmobilienmarktes in den Vororten von San Francisco ist noch nicht eingetreten, fügt er hinzu. Und die jüngsten Berichte haben sich auf Unternehmen konzentriert, die sich auf künstliche Intelligenz spezialisiert haben, was dem schwächelnden Markt für Gewerbeimmobilien in der Stadt einen Schub gegeben hat. (Open AI, der Erfinder von ChatGPT, hat seinen Hauptsitz im Mission District von San Francisco).

Und es sieht so aus, als ob mehrere große Verkäufe in der zweiten Hälfte des Jahres 2023 – darunter ein Off-Market-Deal im Wert von 23,5 Millionen US-Dollar und ein Verkauf einer Eigentumswohnung im Wert von 17,5 Millionen US-Dollar, beide in Pacific Heights – darauf hindeuten, dass auch der Wohnimmobilienmarkt in der Stadt stark ist.

Ähnlich wie in San Francisco hat die Berufstätigkeit von zu Hause aus einen sich ausweitenden Pendlergürtel um Dublin, Ir-

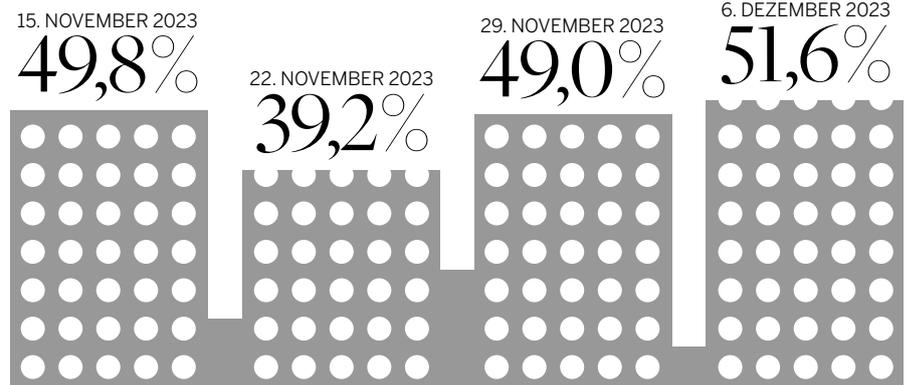
land, beflügelt und gleichzeitig die Geschicke des Einzelhandels und eines Lebensmittelgeschäfts der Stadt beeinflusst, sagt David Byrne, CEO Lisney Sotheby's International Realty in Dublin.

»Durch den Zustrom der Bevölkerung hat es eine vollständige Wiederbelebung der gewerblichen Aktivitäten in den Vorstädten gegeben«, sagt Byrne. »Orte, an denen am Wochenende viel los war und an Werktagen, wo es eher ruhig war, brummen nun an sieben Tagen in der Woche.«

Die Dominanz der Telearbeit hat die Ansprüche der wohlhabenden Hauskäufer in Bezug auf Produkt und Lage verschoben«, fügt er hinzu. »Früher waren die begehrtesten Lagen in der Nähe der Stadt, mit einem guten Bestand an hochwertigen viktorianischen und georgianischen Häusern«, sagt Byrne. »Das hat sich in die Küsten- oder Vorstadtlagen mit mehr Platz und einem Garten verlagert. Es wird mehr Wert auf den Außenbereich gelegt und in der Regel wird ein Raum im Haus als Büro genutzt. Aber

Zurück zur Arbeit

Die Auslastung von Bürogebäuden basiert auf einem Durchschnitt von 10 großen Metropolen, darunter: San Francisco, Austin, Chicago, Washington D.C., San Jose, New York, Houston, Los Angeles, Dallas und Philadelphia.



Quelle: Kastle.com, Stand Dezember 2023

Häuser mit viel Grünfläche bieten auch die Möglichkeit, »Holzhütten« zu bauen, in denen die Besitzer arbeiten können. Sie bewerten den Platzbedarf auf eine ganz andere Weise.«

Eine der Einschränkungen, wie weit Käufer von Dublin aus fahren können, ist nicht der Verkehr oder die eingeschränkten Dienstleistungen, sondern das Wi-Fi«, sagt Byrne. Es gibt immer noch einige Teile des Landes, in denen das Wi-Fi schlecht ist, was die Arbeit von zu Hause aus schwierig macht«, sagt er. »Das ändert sich, aber nur sehr langsam.«

Bei den Mietern hat die Arbeit von zu Hause aus dazu geführt, dass »Wohnanlagen mit gemeinschaftlichen Arbeitsbereichen am begehrtesten sind«, sagt Byrne. »Jeder Gemeinschaftsraum in diesen Projekten wurde zu einem Arbeitsraum umfunktioniert. Das war vor Covid-19 nicht so wichtig. Annehmlichkeiten vor Ort waren weniger wichtig, weil die Mieter sie in der Nähe ihrer Büros genutzt hätten. Jetzt wollen sie Annehmlichkeiten sowohl zu Hause als auch dafür, sie wieder ins Büro zu locken.«

In den USA hat sich der Pendlergürtel in Boston, Massachusetts, ähnlich wie in Dublin, durch die Einführung von Heimarbeit und hybriden Arbeitsplätzen dramatisch erweitert. »Der Umkreis von 11 bis 16 Kilometer hat sich stark vergrößert und einige Leute sind in kleinere Städte gezogen, die günstigere Preise bieten, wie Portsmouth, New Hampshire, oder Portland, Maine«, sagt Colleen Barry, CEO Gibson Sotheby's International Realty in Boston. »Das hat dazu geführt, dass die Preise in einigen dieser Städte enorm gestiegen sind. An Orten wie Cape Cod habe ich Leute aus New York gesehen, die mit Freuden 1 Million US-Dollar für ein Haus bezahlt haben. Es gibt eine Verschiebung der wahrgenommenen Lebensqualität dieser Gegenden.«

Die Preise in Boston sind jedoch stabil geblieben. »Wir sind relativ klein und haben viele Standbeine – Schulen, medizinische Versorgung, Technologie, Banken«, sagt sie. »Selbst mit der Abwanderung in andere Gemeinden ist die Nachfrage in der Stadt nicht gesunken.«

Die Mieten haben sich nicht konstant gehalten, da sich die Prioritäten für Telearbeiter geändert haben, sagt sie. »Einheiten mit wenigen Schlafzimmern sind eine größere Herausforderung«, sagt sie. »Die Menschen denken, dass sie mehr Flexibilität brauchen, wenn dies der Arbeits-, Wohn- und Fitnessraum ist.« Mieter werden »nicht unbedingt von Gebäuden mit Annehmlichkeiten an-

gezogen, sondern von Stadtvierteln mit Annehmlichkeiten.«

»Der Wert von Gewerbeimmobilien ist stark gesunken«, sagt sie. Die Märkte in den Vorstädten haben durch die Telearbeit keine erhöhte Nachfrage erfahren, aber ihre Gemeinden schon. »Gebiete, die jahrelang keine blühende Hauptstraße hatten, haben jetzt eine, wie Portsmouth und Portland«, sagt sie. »Die Menschen, die in der Stadt so viele Annehmlichkeiten hatten, wollen diese nun auch in ihren Häusern haben.«

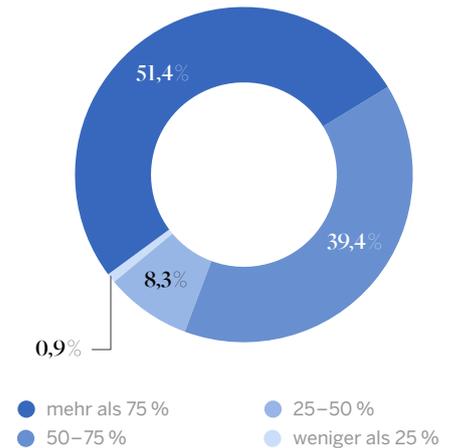
Im Gegensatz zu Boston, das nur halb so groß ist wie Seattle im US-Bundesstaat Washington, ist Seattle stark vom Technologiesektor abhängig. Ein Großteil der Neubauten in der Stadt waren »urbane Zentren«, die darauf abzielten, Arbeitnehmer in die Innenstadt zu locken, sagt Dean Jones, CEO Realogics Sotheby's International Realty. Nachdem sich hybride Arbeitsformen durchgesetzt hatten, wurde »die gesamte Komponente des Wohnens in der Innenstadt »zu Fuß zur Arbeit« zweitrangig.

Nach dem »Boom« Anfang 2023 mit Gewerbe- und Einzelhandelsvakanzen, die durch die Flucht in die Vorstädte ausgelöst wurden, erholt sich Seattle wieder, sagt Jones. »Die Wohnungen in der Innenstadt waren die ersten, die sich erholten, weil die Mieten niedrig waren. Bei Eigentumswohnungen gab es Preiskorrekturen von bis zu 25 %, so dass es wieder Neuzugänge gab, weil sie die letzte Bastion erschwinglicher Wohnungen waren. Sogar Telearbeiter, die weggezogen sind, kehren in die Stadt zurück, weil sie merken, dass sie sich mit ihrem Geld mehr leisten können.«

Leerstehende Bürogebäude stellen eine größere Herausforderung dar, sagt er. »Viele Projekte, die speziell für den Tech-Boom gebaut wurden, wurden nur im Rohbau

Kaufvorhaben für 2024

Die Mehrheit der Immobilienmakler von Sotheby's International Realty, die an unserer Umfrage teilgenommen haben, gaben an, dass ihre Kunden im Jahr 2024 einen Kauf oder Käufe planen.



Quelle: Sotheby's International Realty Luxury Outlook 2024 Agent Survey

Unten: Ein französisches Château kommt einem in den Sinn, wenn man dieses majestätische 1.395 m² große Herrenhaus auf 0,6 Hektar angrenzend an einen Golfplatz in Houston's texanischem Stadtteil River Oaks betrachtet



geliefert, ohne Innenausbau. Das ist eine große Chance für einen anderen Mieter, der ein anderes Unternehmen sein könnte«, sagt Jones. »Die wirklichen Opfer werden die müden Büroparks der Klassen B und C sein, die in den 1970er Jahren gebaut wurden und jetzt ihre Mieter an die Klasse A zum gleichen Preis verlieren.

In Westchester County, außerhalb von New York City, nehmen die vorstädtischen Büroparks im Zuge der Revolution der Telearbeit eine andere Form an, so Ellen Stern, Associate Broker, Julia B. Fee Sotheby's International Realty in Rye, New York. »Wir sehen eine Menge Mehrzweckflächen, die Geschäfte wie Fitnessanlagen beherbergen, die ein Ziel für uns sind«, sagt sie.

Wie in den Pendlergürteln rund um unsere Gegenden erlebt das wohlhabende Westchester eine Wiederbelebung der Mainstreet in begehrten Städten wie Rye, Scarsdale, Larchmont und Bronxville. »Alles, was es in der Stadt gab, ist jetzt hier erhältlich«, sagt sie. »Wir fangen an, städtische Dienstleistungen zu imitieren, von gesunden Schnellrestaurants bis hin zu einer Vitamin-Trip-Bar. Das ist nicht besonders vorstädtisch.«

Aber die Abwanderung aus New York hat weniger mit der Arbeit in der Ferne zu tun, sondern damit, dass man einfach mehr Platz braucht, sagt Stern. »In den meisten Familien, die hierher ziehen, arbeiten beide Elternteile. Wir haben viele Leute aus der Finanzbranche und sie sind alle wieder im Büro. Ich sehe nicht, dass »nicht zurück ins Büro zu gehen« der Hauptgrund ist«, sagt sie. »Auch wenn Sie mehr als drei Tage im Büro und zwei Tage in der Stadt arbeiten, werden Sie viele Familien sehen, in denen ein Elternteil ein Hybrid ist und der andere wieder voll arbeitet.«

Dennoch sind häusliche Büros »eine wesentliche Voraussetzung« für Hauskäufer, von denen viele »während Covid-19 in den Badezimmern telefoniert haben«, sagt Stern. »Jetzt sehe ich Leute, die Zoom-Anrufe auf ihrem Spaziergang machen.▣

50%

Nach Angaben des Immobilien- und Sicherheitsunternehmens Systems Kastle, dessen Back to Work Barometer den Zugang zu Büros in den wichtigsten US-Metrogebieten verfolgt, **lag die Auslastung** im September 2023 bei **rund 50 %**.

Neuen Tech-Hubs auf der ganzen Welt

Heutzutage kann ein Tech-Hub überall entstehen – manchmal an überraschenden Orten.

Die Tech-Jobs-Website Dice hat anhand von Stellenausschreibungen herausgefunden, welche US-Städte neue Hot Spots der Tech-Industrie sind – einige davon mit zweistelligem Wachstum im Vergleich zum Vorjahr.

An der Spitze: Houston, Texas (+ 45,6 % im Jahresvergleich), und Miami, Florida (+ 33,6 %), zusammen mit Phoenix, Arizona (+ 31,7 %), San Diego, Kalifornien (+ 29,4 %), Harlotte, North Carolina (+ 26,5 %), Boston, Massachusetts (+ 25,6 %), Los Angeles, Kalifornien (+ 23,3 %), Chicago, Illinois (+ 21,9 %), und Tampa, Florida (+ 21 %), die alle um mehr als 20 % gewachsen sind.

Ein etwas anderes Bild ergibt sich aus einer Studie des PitchBook-NVCA Venture Monitor, der die Risikokapitalaktivitäten verfolgt. Miami, Florida, das die Vormachtstellung des Silicon Valley verdrängt hat, zieht von 2020 bis 2022 die meisten VC-Gelder an, gefolgt von: Chicago, Denver, Colorado; Philadelphia, Pennsylvania und Bridgeport, Connecticut.

»Auch in kleineren Märkten ist das Tech-Ökosystem aufgrund seiner Lebendigkeit gewachsen«, so Kyle Stanford, risk capital analyst, pitchbook. »Sie haben hochentwickelte Universitätssysteme. Es sind Orte, an denen die Menschen leben wollen und an denen viel los ist. Nashville, Tennessee und Minneapolis entwickeln sich ebenfalls zu kleineren Technologiezentren«, sagt er.

Die Nähe zu den großen Technologiezentren wie New York und Boston, Massachusetts, hat auch Städten wie Philadelphia und Bridgeport Auftrieb gegeben, sagt Standfort.

In ihrem eigenen Bericht über »Pandemic Trends and shifts in the geography of Tech« (Pandemische Trends und Verschiebungen in der Geographie der Technologie), kommt die Brookings Institution zu dem Schluss, dass Atlanta, Georgia, Dallas, Texas, Denver, Miami und Orlando; San Diego, Kansas City und St. Louis, Missouri und Salt Lake City, Utah, zusammen 14.000 neue Arbeitsplätze im Tech-Sektor geschaffen haben, und ihren Anteil am Tech-Sektor erhöht – während sich »das Beschäftigungswachstum im Technologiesektor in den größten und do-

minantesten Tech-Zentren« wie San Jose und Los Angeles, Kalifornien, und Boston verlangsamt hat.

»Die Gruppe der wirtschaftlich aufsteigenden Orte, wird oft von bedeutenden Fortune-500-Unternehmen getragen, was bedeutet, dass viel Technologie in nicht-technologischen Unternehmen steckt«, sagt Mark Muro, Senior Partner Brookings Institute und einer der Autoren des Berichts. »Diese Standorte verfügen in der Regel über gute Universitäten und einen großen Pool an MINT-Fachkräften.«

Der Aufstieg dieser sekundären Technologiezentren hat laut Muro »signifikante« Auswirkungen auf den Immobilienmarkt gehabt. »Die Dezentralisierung hat attraktive Vororte, Außenbezirke und kleine Ballungsgebiete wirklich begünstigt«, sagt er.

Vielleicht hat die Regierung von Präsident Biden die Veränderungen erkannt und vor kurzem ein Programm zur Ernennung von 31 Städten zu »Tech-Hubs« ins Leben gerufen, die mit Bundesmitteln gefördert werden sollen. Die Standorte reichen von Baltimore, Maryland, dem Tech-Hub des Gesundheitswesens, über ein Halbleiter-Entwicklungslabor in Süd-Oklahoma bis hin zu einem Zentrum für Atomenergie in Idaho und Wyoming.

Muro warnte jedoch, dass es verfrüht sei, gegen traditionelle Tech-Hubs wie San Francisco, New York und Boston zu agieren. »Wenn eine neue Technologie im Frühstadium aufkommt, wie die generative KI, ist sie in der Regel stark auf die großen, mächtigen Städte konzentriert«, sagt er. »Mit diesen Kommandozentralen kann man nie rechnen.«, Auf internationaler Ebene hat das Personalberatungsunternehmen Oyster eine Rangliste der 10 wichtigsten Städte für Technologietalente erstellt. Vancouver (Kanada) liegt auf Platz 1, gefolgt von Mexiko-Stadt (Mexiko), Manchester (Großbritannien), Lagos (Nigeria), Austin (Texas), Buenos Aires (Argentinien), Bengaluru (Indien), Dublin (Irland), Barcelona (Spanien) und Nairobi (Kenia).

»Steigende Mieten und Steuern in den Metropolen, die zunehmende Verbreitung von Telearbeit und flexiblem Arbeiten sowie eine technikorientierte Vorgehensweise der Regierung haben dazu geführt, dass Talente in neuere und aufstrebende Tech-Märkte abwandern«, so der Bericht.▣

Käufer lenken Geld in nachhaltige Immobilien



Wenn Wohali, eine luxuriöse, 2.023 Hektar große geplante Wohnanlage, im Laufe dieses Jahres in Utah den Grundstein legt, wird sie eine lange Liste nachhaltiger Merkmale aufweisen: Tausende von Hektar, die unter Naturschutz stehen, eine Solarzellenfarm und Gemeinschaftsgebäude mit Solardächern.

Einst ein Nischenthema, bauen Immobilienentwickler heute vor allem unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit, denn die Käufer verlangen Häuser, die mehr erneuerbare Energien integrieren und ihren CO₂-Fußabdruck verringern.

»Menschen treffen ihre Entscheidungen mit Blick auf die Zukunft und mit Blick auf das, was für die Umwelt am besten ist«, sagt Onie Bolduc, Head of sales Wohali und Associate Broker bei Summit Sotheby's International Realty in Park City, Utah.

Laut einem Bericht auf der Grundlage des Umweltprogramms der Vereinten Nationen aus dem Jahr 2022 sind Gebäude weltweit für 37 % der Kohlenstoffemissionen und 34 % des Energiebedarfs verantwortlich. Die Verringerung ihrer Folgen hat klare Auswirkungen auf die Umwelt.

In Schweden wird Nachhaltigkeit von den Käufern erwartet, sagt Anders Elbe, Real estate agent Sweden Sotheby's International Realty in Stockholm – vielleicht nicht überraschend für ein Land, in dem 69 % des Landes von Wäldern bedeckt ist.

»Die Natur ist überall«, sagt Elbe. »Bei ausländischen Käufern ist es das, was sie schätzen.«

Schwedische Immobilienentwickler sind Vorreiter bei der Verwendung umweltfreundlicher Baumaterialien sowohl in Büros als auch in Hochhäusern. Der Entwickler Atrium Ljungberg plant beispielsweise

einen neuen Ökostadtteil in Stockholm mit dem Namen »Wood City«, der 7.000 Büroräume und 2.000 Wohnungen umfassen soll – alle in Massivholzbauweise errichtet, die umweltfreundlicher ist als Stahl und Beton.

Energieeffizienz führt zu Kosteneinsparungen

In einigen Teilen der Welt, wie z.B. in Puerto Rico, haben die steigenden Energiepreise dazu geführt, dass die Käufer bewusster auf ihren Strom- und Gasverbrauch achten und sich für Häuser mit Solarenergie und energieeffizienten Geräten entscheiden.

»Sonnenkollektoren sind sehr begehrt, nicht nur um die Energierechnungen zu senken, sondern auch als Notstromversorgung bei Stromausfällen«, sagt Brenda Nieves, Broker Puerto Rico Sotheby's International Realty in San Juan.

Umweltfreundlichere Heizsysteme können ebenfalls zur Kostensenkung beitragen. In Park City hat Bolduc festgestellt, dass immer mehr Häuser mit Erdwärmepumpensystemen statt mit den üblichen Heizkesseln gebaut werden. Die Pumpen können ein Haus heizen und kühlen und es mit Warmwasser versorgen.

Natürlich sind diese Systeme mit Kosten verbunden. In den USA müssen Käufer mit Kosten zwischen 15.000 und 30.000 US-Dollar für den Kauf und die Installation einer Solaranlage auf ihrem Dach rechnen, so das Center for sustainable energy (Zentrum für nachhaltige Energie). Geothermische Heizsysteme kosten zwischen 25.000 und 40.000 US-Dollar. Zum Glück für Hausbesitzer bieten viele Regierungen Steuergutschriften an. In den USA zum Beispiel

Oben: Die Wohali-Gemeinschaft in Utah bietet Golfplätze für das Spielen auf Weltklasseniveau und legt dabei Wert auf Nachhaltigkeit

Merkmale der Nachhaltigkeit

Unsere Makler haben die Arten von umweltfreundlichen »Extras« ermittelt, die Käufer suchen.



LADESTATIONEN FÜR E-FAHRZEUGE



SOLARENERGIE



ÖKOMATERIALIEN



ÖKOLOGISCHE AUSSTATTUNG

Quelle: Sotheby's International Realty Luxury Outlook 2024 Agent Survey

können diejenigen, die vor Ende 2023 eine Solaranlage für ihr Haus kaufen und installieren, 30 % der Kosten in Form einer Bundessteuergutschrift zurückerhalten.

Die Frage, ob sich die Investitionen in die Nachhaltigkeit auf den Wert eines Hauses auswirken, kann jedoch vom Standort abhängen.

In Puerto Rico, wo die Anfälligkeit der Insel für Naturkatastrophen wie Hurrikane das Bewusstsein für die Notwendigkeit von resistenten und umweltfreundlichen Häusern geschärft hat, werden Käufer mehr für ein Haus zahlen, das mit den Umweltzielen im Einklang steht, sagt Nieves.

In Park City, sagt Bolduc, kann es für Käufer, die viel in nachhaltiges Design investieren, eine Herausforderung sein, beim Wiederverkauf Geld zu verdienen.

»Sie suchen nach einer Nadel im Heuhaufen, nach jemandem, der bereit ist, für diese Vorzüge zu zahlen«, sagt Bolduc.

Zugänglichkeit, umweltfreundliche Autos und eine umweltfreundlichere, mehr begrüntere Gemeinde im Allgemeinen

In Puerto Rico, so Nieves, werden Ladestationen für Elektrofahrzeuge bei umweltbewussten Käufern, die auf Elektroautos umsteigen, immer beliebter.

Eine kürzlich durchgeführte Umfrage unter Immobilienmaklern von Sotheby's International Realty ergab, dass eine Ladestation für Elektroautos bei Hauskäufern, die Wert auf Nachhaltigkeit legen, am beliebtesten ist und Solaranlagen und andere Annehmlichkeiten übertrifft.

Neben dem Haus und der Immobilie selbst denken Bauherren auch darüber nach, wie sie eine Gemeinschaft mit umweltfreundlichen Standards aufbauen können.

Wohali, eine geplante Gemeinde in Utah, ist so konzipiert, dass sie die Natur mit einbezieht: 1.376 der 2.023 Hektar der Gemeinde stehen unter Naturschutz und sind als Freiflächen geschützt, auf denen die Bewohner wandern, Mountainbike fahren und Ski laufen können.

Zur Gemeinde gehört auch eine zwei Hektar große Solarfarm, die dazu beiträgt, die ganze Gemeinde mit Strom zu versorgen. Alle Gebäude werden mit Solardächern ausgestattet und nach LEED Leadership in Energy and Environmental Design (Markt-



Oben: Dieses einzigartige moderne Haus in Stockholm, Schweden, ist eine architektonische Meisterleistung mit einer spektakulären Dachterrasse mit unvergleichlicher Aussicht

Links: Das begehrte Anwesen Franche Hoek in Südafrika verfügt über eine gut ausgestattete Solaranlage, einen Solar-Geysir und einen Pool

fürher für Energie und Umweltdesign) zertifiziert sein.

Sogar der Golfplatz von Wohali wurde umweltfreundlich gestaltet – er ist einer von 1.000 zertifizierten Audubon Cooperative Sanctuary (Kooperatives Schutzgebiet von Audubon) Plätzen weltweit, die den Lebensraum von Wildtieren verbessern und bestimmte Standards für das Umweltschutz-Management erfüllen.

ESG (Umwelt, Soziales und Politik) gewinnt an Popularität

Das größere Interesse an Nachhaltigkeit betrifft sowohl Hauskäufer als auch größere gewerbliche Investoren.

Da die Investoren beginnen, die mit dem Klimawandel verbundenen Risiken abzuwägen, achten sie auf Kriterien und Zertifizierungen, die zeigen, dass ein Gebäude die Umweltleistungsziele erfüllt.

Eine dieser Zertifizierungen wird vom WELL Building Institute vergeben, das einen Standard zur Förderung gesünder Gebäude entwickelt hat, der auch die Luftqualität und die Temperaturkontrolle eines Gebäudes einschließt.

»Die sich verschlechternden Gesundheitsgefahren durch klimabedingte Einflüsse treiben die Marktnachfrage nach gesunden Gebäuden weiter voran«, sagt Liz Miles, vice president stakeholder relations beim International WELL Building Institute.

Die Luftverschmutzung durch die Waldbrände in Kanada hat ein Alarmsignal ausgelöst, Gebäude mit Maßnahmen zur Verbesserung der Luftqualität in Innenräumen zu verstärken.

Ebenso hat die übermäßige Hitze die Bedeutung von Gebäuden hervorgehoben, die im Klimawandel resistent sein können.

Einige Investoren glauben, dass langfristig auch andere Gebäude zur Dekarbonisierung gezwungen sein werden, wodurch der Wert von Häusern, die nicht nachgerüstet wurden, sinken wird.

»Nachhaltigkeit ist Teil des ESG-Paradigmenwechsels (Umwelt, Soziales und Politik), der in den letzten Jahren in der Immobilienbranche stattgefunden hat«, so Miles. »Von den Regulierungsbehörden über die Investoren bis hin zu den Verbrauchern und allen, die dazwischen liegen, ist die Forderung nach der Messung von nicht-finanziellen Faktoren zur Bewertung des Unternehmenserfolgs zum neuen Geschäftsgebot geworden.« ▣

Resistenz von Immobilien: Bauen für eine unsichere Zukunft

Die Immobilienbranche und wichtige Immobilieninvestoren überdenken ihre Kaufpraktiken und Portfolios im Zuge von Naturkatastrophen, die von wütenden Waldbränden bis hin zu extremen Überschwemmungen reichen und wirtschaftliche Unsicherheiten auf dem globalen Markt schaffen.

Da die Aufsichtsbehörden neue Berichterstattungsstandards entwickeln, die Regierungen Gesetze zur Begrenzung der Emissionen erlassen und die Mieter nachhaltige Gebäude fordern, hat die Branche die Chance, eine entscheidende und interessante Rolle bei den Transaktionen zu spielen, so »Climate Risk and the Opportunity for Real Estate« (Klimarisiko und die Zukunftschancen von Immobilien), ein Bericht von McKinsey & Co vom Februar 2022.

Da Immobilien etwa 39 % der globalen Emissionen verursachen, so der Bericht, »sind Immobilien von zentraler Bedeutung für die globalen Bemühungen zur Eindämmung des Klimawandels.

Die Industrie hat bereits begonnen, erste Schritte zu tun.

»Führende Immobilienunternehmen finden heraus, wie sie Klimarisiken erschlie-

ßen und in ihre Kapitalverteilung, die Auswahl von Objekten und die Verwaltung von Vermögenswerten einbeziehen können«, sagt Brodie Boland, Partner of McKinsey & Co. Und Co-Autor des Berichts. »Sie wählen Objekte in Gebieten aus, die resistent sind und meiden Gebiete, die zunehmenden Risiken ausgesetzt sind. Sie investieren auch in die Resistenz der einzelnen Objekte durch Maßnahmen wie Energieeffizienz, innovatives Design und Betriebsplanung.«

Boland ist der Meinung, dass die Auswirkungen des Klimarisikos in den verschiedenen Regionen der Welt ungleichmäßig verteilt sein werden: »Die Käufer meiden Gebiete mit hohem Risiko oder lehnen sie ab.« Viele der Gebiete sind überraschend – es handelt sich keineswegs um Küstengebiete«, sagt er. »An einigen Orten wird es so heiß werden, dass die Attraktivität sinkt oder sogar Leben und Gesundheit bedroht sind. Andere werden heftige Regenfälle erleben, oder im Gegenteil, Dürre.

Die Industrie reagiert darauf auf unterschiedliche Weise, sagt Mark Bearac, Chefarchitekt von dtls.Architecture in New York City und außerordentlicher Professor an der Barnard University.

»Kleinere Projekte verwenden ökologisch verantwortliche Materialien, effizien-

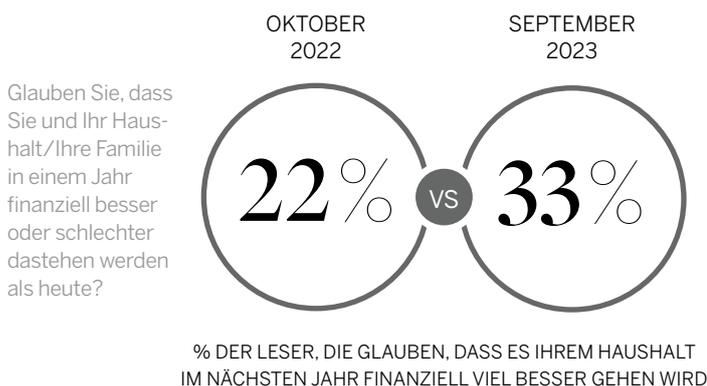
tere mechanische Systeme und eine weit-aus bessere Isolierung«, sagt er. »Auf einer größeren Ebene fördern die Städte Konstruktionen, die in überschwemmungsgefährdeten Gebieten die mechanischen Systeme erhöhen, Solarzellen und begrünte Dächer auf neuen Gebäuden vorschreiben und Leistungsstandards wie Passivhäuser einführen.

New York und Kalifornien, die ihre Bauvorschriften aktualisiert haben, um für ein 100-jähriges Ereignis planen zu können, sind bereits Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit, sagt Bearak und fügt hinzu, dass kluge Investoren vor dem Kauf umfangreiche Recherchen anstellen. Nach dem New Yorker Stadtgesetz 97, einer der weitreichendsten Nachhaltigkeitsmaßnahmen des Landes, müssen die meisten Gebäude ab 2024 strengere Standards für Energieeffizienz und Treibhausgasemissionen erfüllen, mit dem Ziel, diese bis 2030 um 40 % und bis 2050 um 80 % zu senken.

Und in Kalifornien, einem Vorreiter in Sachen Umweltschutz, sehen die beiden jüngsten Initiativen, die Teil der bahnbrechenden Climate Accountability Package (Klimaschutzpaket) des Staates sind, strenge Auflagen für die Berichterstattung über Treibhausgase für große Unternehmen vor.

Wirtschaftlicher Ausblick und Optimismus

Die im September 2023 veröffentlichte Studie Consumer Confidence & Economic Monitor (Verbrauchervertrauen & Wirtschaftsmonitor) von WSJ Intelligence, für die 733 Wall Street Journal-Leser befragt wurden, ergab einige Anzeichen für optimistische Aussichten.



Es zahlt sich aus, beim Bau oder Kauf sorgfältig zu sein, sagt er, denn »die Nachbarn können für jeden Block andere Regeln und Bedingungen haben.« Sein Rat? »Informieren Sie sich über FEMA-Überschwemmungskarten und feuergefährdete Zonen. Verlassen Sie sich nicht auf vergangene Klimaereignisse in der Region.«

Die Website Habitable Living.com, die kostenlose Online-Klimarisikobewertungen für jede Immobilie in den USA und Kanada anbietet, ist ein Instrument, das potenzielle Käufer, Bauherren und Investoren nutzen können, um fundierte Entscheidungen zu treffen.

Jeder Markt reagiert unterschiedlich auf den Klimawandel. In Hongkong, einem der führenden Finanzzentren der Welt, sind die Käufer vielfältig und dynamisch – und reagieren prompt auf wirtschaftliche und ökologische Probleme, indem sie schnell in stabilere Märkte umziehen und moderne Wohngebäude mit hoher Energieeffizienz wählen.



Oben: Dieser Neubau mit vier Schlafzimmern in San Franciscos Russian Hill Neighborhood wurde 2018 fertiggestellt und verfügt über große Glaswände mit Blick auf die Stadt, hohe Decken und unzählige Oberlichter

Unten: Große Glastüren öffnen sich vom hellen, hohen Wohnzimmer aus zum Garten, einer gepflasterten Terrasse und einem privaten Pool in diesem luxuriösen Haus in Hongkong

»In den Bereichen Umwelt, Soziales, Politik und umweltfreundliche Gebäude beschleunigt die Regierung von Hongkong die Arbeit verschiedener Organisationen zur Unterstützung von Immobilienentwicklern bei umweltfreundlichen Finanzierungen«, sagt Franky Cho, Chief Operation Officer bei List Sotheby's International Realty, Hongkong.

Die Bauindustrie, so fügt er hinzu, reagiert auf die Nachfrage der Verbraucher und liefert nachhaltige Luxus-Eigentums-

wohnungen mit modernen Annehmlichkeiten. »Viele seriöse Bauunternehmen machen Umwelt, Soziales, Politik und umweltfreundliche Gebäude zu einer Priorität, denn wir wissen, dass Umweltprobleme nur gelöst werden können, wenn man sich voll und ganz auf die Verantwortlichen konzentriert. Auch Architekten schenken mehr Aufmerksamkeit und berücksichtigen die Auswirkungen auf die Nachbarschaft, wenn sie Immobilien entwerfen und bauen.«

Helen Gurfel, Leiterin der Abteilung für Stabilität und Innovation bei CBRE Investment Management, einem globalen Verwalter von Immobilien, sagt, dass Nachhaltigkeit ein langfristiger Prozess ist, der »effektive Strategien, Reaktionsfähigkeit, verlässliche Infrastruktur, Visionen und aktive Planung, finanzielle Widerstandsfähigkeit, Anpassungsfähigkeit und Investitionen in Technologie/innovative Lösungen« umfasst.

Kluge Immobilieninvestoren, sagt sie, verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz zur Nachhaltigkeit, da Klimarisiken »erhebliche Auswirkungen auf Immobilienmärkte und -objekte haben werden.«

Diese Auswirkungen – Versicherungsrisiko, Business Continuity, Wiederherstellung nach Katastrophen, Kosten, Veralterung, Reputationsrisiko und regulatorisches Risiko – können langfristig zur Umsiedlung von Gemeinschaften führen, sagt sie.

»Es ist nicht nur eine Frage des Standorts einer Immobilie, die potenzielle Risiken



Nachhaltige Reiseziele und klimasichere Orte

Wo hat Nachhaltigkeit oberste Priorität und wo sind die klimatisch stabilsten Orte der Welt zu finden?

Versierte Immobilieninvestoren können sich an Studien und datengestützten Berichten orientieren, die die nachhaltigsten und klimastabilsten Orte auf der ganzen Welt auflisten, um für die kommenden Jahrzehnte zu planen.

FOKUS AUF NACHHALTIGKEIT

»Nachhaltigkeit ist der Schlüssel zum städtischen Wohlstand«, heißt es in der Ausgabe 2022 des Arcadis Sustainable Cities Index, der von Arcadis, einem weltweit tätigen Design- und Beratungsunternehmen, erstellt wurde und dessen Rangliste anhand von drei Faktoren ermittelt wird – Auswirkungen auf den Planeten, Menschen und Profit. »Um wirklich nachhaltig zu sein, müssen Städte über die wirtschaftliche Entwicklung hinaus auf die Gesundheit ihrer natürlichen Umwelt und die Lebensqualität der Menschen, die hier leben, achten.

Oslo, Norwegen, führt die Arcadis-Liste mit einem Gesamtranking von Platz 1 in der Kategorie Planet, Platz 17 bei der Lebensqualität der Menschen und Platz 39 beim Gewinn an.

Stockholm, Schweden, liegt auf Platz 2, gefolgt von Tokio, Japan (die einzige asiatische Stadt unter den Top 20), Kopenhagen, Dänemark und Berlin, Deutschland.

Nur zwei US-Städte – Seattle (Washington) und San Francisco (Kalifornien) – schafften es in die Top-10-Liste. Der Bericht stellt fest, dass sie zwar im Bereich Profit dominieren, aber in den Kategorien Planet und Menschen unterlegen sind.

Aber selbst diese Top-Städte dürfen sich dem Bericht zufolge nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen ..., sondern müssen sich überlegen, wie sie ihren Wohlstand angesichts der vier Megatrends – Urbanisierung, Klimawandel, Digitalisierung und veränderte gesellschaftliche Erwartungen – aufrechterhalten können.

KLIMASICHERE STÄDTE

Um die klimasichersten Städte in den USA zu ermitteln, verwendet CoreLogic, das in Kalifornien ansässige Unternehmen für

maßgeschneiderte Datendienste, eine Klima-Risiko-Analyse (Composite Risk Score), um Städte nach nationalen Gefahren auf einer Skala von 1, dem geringsten Risiko, bis 100, dem höchsten, einzustufen.

Die CoreLogic's 2022 (Studie über Einfamilienhäuser) berücksichtigt nicht nur die Auswirkungen von Naturkatastrophen auf ein bestimmtes Grundstück, sondern auch individuelle Merkmale, die es resistenter oder anfälliger gegenüber Naturkatastrophen, Klimawandel und deren Auswirkungen auf die bebaute Umwelt machen.

Die Studie bewertete die Umweltrisiken für 154 Millionen US-Immobilien, identifizierte 124 Bezirke mit dem geringsten Risiko, die eine Punktzahl von 1 haben, und prognostizierte bis 2050 die 10 wichtigsten Bundesstaaten.

Diese werden am wenigsten risikobehaftet bleiben, wenn man davon ausgeht, dass die Treibhausgasemissionen angesichts des Klimawandels wenig bis gar nicht reduziert werden.

New Mexico und sein County McKinley, das westlich von Santa Fe und Albuquerque liegt, führten die Liste an. Colorado und die Bezirke Conejos, Summit, Saguache, Eagle, San Juan und Chaffee schafften es ebenfalls auf die Liste, ebenso wie Utah und seine Counties Duchesne und Emery, Washington und sein County Spokane sind ebenfalls auf der Liste.

»Diese Bezirke sind nur in geringem Maße dem Risiko von Hurrikans ausgesetzt und nur in geringem Maße dem Risiko von Waldbränden, Überschwemmungen im Binnenland und schweren Wirbelstürmen«, heißt es in dem Bericht. Der Bericht fügt hinzu, dass »diese Gefahren im Rahmen des prognostizierten Klimawandels zwar zunehmende Auswirkungen auf diese Gemeinden haben werden, das Risiko jedoch im Vergleich zu dem für andere Regionen prognostizierten erhöhten Risiko gering bleibt.«

Zu den widerstandsfähigsten Städten weltweit gehören London, Singapur und Paris. Dies geht aus einem Index hervor, der von Economist Impact entwickelt wurde, das Berichte zu großen Themen veröffentlicht. ▣

bestimmen kann, sondern auch die Stabilität des Objekts selbst«, sagt sie.

»Wurde das Objekt so konzipiert und gebaut, dass es klimabedingten Gefahren standhält?« Bei CBRE Investment Management verwendet man »brancheneigene und firmeneigene Tools, um das Risiko für jede Investition mit der »im Verkehr gebotenen Sorgfalt« und während des gesamten Lebenszyklus der Investition zu bewerten«, sagt sie.

Ein Fokus auf den Klimawandel, fügt sie hinzu, »ist von grundlegender Bedeutung für die Maximierung langfristiger Anlageerträgen durch Risikominderung und die Nutzung von Chancen zur Wertsteigerung.

Sie sagt, dass Investoren nicht nur die physische Immobilie bewerten sollten, sondern auch die Fähigkeit der Gemeinschaft, zu reagieren und sich anzupassen.

Gurfel sagt, Investoren sollten sich sowohl auf die Anpassung an den Klimawandel – die Verringerung der physischen Auswirkungen der Umwelt auf die Objekte – als auch auf die Abschwächung des Klimawandels – die Verringerung der Auswirkungen der Objekte auf die Umwelt – konzentrieren, um ihren Wert für Nutzer und potenzielle Käufer zu steigern.

»Die Abschwächung des Klimawandels erfolgt durch Dekarbonisierung und die Konzentration der Ressourcen auf Effizienz, Elektrifizierung und erneuerbare Energien«, sagt sie. ▣

Wo Bargeld immer König ist

Ein historischer Anstieg der Hypothekenzinsen hat zu einem höheren Prozentsatz von Bargeldgeschäften auf der ganzen Welt geführt.

Laut Stephen Moroukian, Product and Proposition Director der Barclays Private Bank, haben die steigenden Zinsen »zweifelloso den Anteil der Bargeldgeschäfte in die Höhe getrieben, und das ist ein bekanntes Thema auf allen Luxusmärkten«, sagt er, insbesondere auf den Märkten für US-Dollars und britische Pfunde.

Moroukian stellt fest, dass Barkäufer in Regionen wie Singapur, Hongkong, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Südafrika und Teilen Westafrikas schon immer vorherrschend waren und dies auch in Zukunft bleiben werden. Er sagt jedoch, dass sich die Geschäfte ohne Hypothek auf »reife Märkte wie das Vereinigte Königreich und die USA, insbesondere Miami, Florida und New York City, New York« ausgeweitet haben.

Laut dem Bericht »2023 International Transactions in U.S. Residential Real Estate« (2023 Internationale Transaktionen in U.S. Wohnimmobilien) der National Association of Realtors (Nationale Vereinigung der Immobilienmakler), die im April und Mai 2023 Makler befragte, lag der Anteil ausländischer Käufer, die zwischen April 2022 und März 2023 in den USA bar bezahlten, bei 42 %, verglichen mit 26 % aller Käufer bestehender Häuser.

Bargeldgeschäfte sind natürlich für alle Beteiligten von Vorteil. Sie geben den Verkäufern die Gewissheit, dass das Geschäft reibungslos und schnell abgewickelt wird,

ohne dass sich eine Bank einmischt und den Käufern erlauben sie, nicht so sehr im Zentrum der Aufmerksamkeit zu stehen.

»Angesichts des globalen Charakters von Käufern luxuriöser Wohnimmobilien und ihrer einzigartigen finanziellen Situation müssen verschiedene andere Überlegungen zur Vermögensplanung, zu globalen Wechselkursen und zur globalen Besteuerung in vollem Umfang berücksichtigt werden«, sagt Moroukian.

Er stellt fest, dass es nicht so sehr der Wert der Immobilie ist, der die Bargeldgeschäfte antreibt, sondern eine Kombination von Faktoren – die Ausgewogenheit des Hypothekenmarktes und die Verfügbarkeit von Krediten für komplexe Einzelpersonen auf einem etablierten Niveau, wo die Immobilien selbst ein gutes Maß an Liquidität auf ihrem Markt haben und wo die Kosten für die Finanzierung zusätzliche Vorteile bieten und nicht unangemessen teuer sind.

New York City

Im dritten Quartal 2023 waren 57 % des Marktes für Immobilien im Wert von über fünf Millionen US-Dollar Bargeschäfte, sagt Lisa Larson, Associate Broker Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Maklerbüro. Die meisten Transaktionen über 10 Millionen US-Dollar wurden ebenfalls in bar abgewickelt, sagt sie.

Bei Neubauten ist Bargeld die einzige Möglichkeit, das Geschäft zu sichern«, sagt sie und fügt hinzu, dass Käufer von Eigentumswohnungen, die sich noch im Bau be-

finden, einen längeren Zeitraum zur Verfügung haben, um das Geld aufzubringen.

Zu den jüngsten Barkäufern von Larsons gehören eine Mutter, die ein Atelier für ihre Tochter sucht, eine Kunstsammlerin, die sich neue Projekte in Chelsea ansieht und ein Treuhandfonds-Käufer, der auf eine Wohnung in Greenwich Village geboten hat, mit der Absicht, eine Hypothek aufzunehmen, sobald die Zinsen fallen.

»Da die Zinsen steigen und der Aktienmarkt und die Wirtschaft in Aufschwung sind, sind Immobilien in New York City ein attraktiver Investitionsort für Luxuskäufer, die sehr liquide sind und über überschüssige Barmittel verfügen«, sagt Larson und fügt hinzu, dass Bargeldtransaktionen die Abschlusszeit um etwa 30 Tage verkürzen.

Sie geht davon aus, dass die Zahl der Bargeldtransaktionen »auf ein präpandemisches Niveau von etwa 50 % in allen Preisklassen – landesweit sind es 30 % – zurückkehren wird, wenn sich die wirtschaftlichen Bedingungen verbessern und die Zinssätze fallen.«

Dubai, Vereinigte Arabische Emirate

Bargeldgeschäfte sind in Dubai eher die Regel als die Ausnahme.

»Es ist üblich, dass sehr vermögende Privatpersonen, die sich für einen Kauf hier entscheiden, alles in bar bezahlen«, erklärt Honey Deylami, CEO and Partner Dubai Sotheby's International Realty. »Es ist sehr selten, dass sehr vermögende Privatpersonen eine Hypothek für ihr Haupthaus oder ihr Ferienhaus aufnehmen.«

Sie weist darauf hin, dass Off-Plan-Projekte, d.h. Projekte, die sich noch im Bau befinden und bei denen Zahlungspläne möglich sind, ein wichtiger Anreiz für den Verkauf in bar sind.

Seit 2021, so fügt sie hinzu, hat es einen »bemerkenswerten Anstieg« bei den Bargeldtransaktionen gegeben, »was die wachsende Attraktivität von Dubai als erstklassiges Reiseziel für die wohlhabenderen Schichten der Gesellschaft unterstreicht«.

Links: Für diejenigen, die viel Platz benötigen, erstreckt sich dieses Triplex-Penthouse in Manhattan's Fleischwarenviertel über zwei Wohnungen





Oben: Diese Villa an der Goldenen Meile von Marbella bietet zwei private Pools und Zugang zum Strand – das ideale spanische Ferienhaus

All cash Kapstadt Käufe aus der ganzen Welt

Neue kürzlich getätigte Barverkäufe von Immobilien in Kapstadt zeigen, wie international der Markt in der südafrikanischen Stadt ist.

PREIS	HERKUNFTSLAND DER KÄUFER
Rand 75 Mio. (4 Mio. US\$)	Österreich
Rand 32 Mio. (1,707 Mio. US\$)	Bermuda
Rand 29,95 Mio. (1,598 Mio. US\$)	England, Polen
Rand 29,95 Mio. (1,598 Mio. US\$)	Schottland
Rand 27 Mio. (1,44 Mio. US\$)	Hongkong
Rand 24,8 Mio. (1,323 Mio. US\$)	Lokaler Käufer
Rand 17,9 Mio. (954.590 Mio. US\$)	Lokaler Käufer
Rand 14 Mio. (746.607 Mio. US\$)	Portugal
Rand 10 Mio. (533.291 Mio. US\$)	Hong Kong

Quelle: Lew Geffen Sotheby's International Realty. * Umrechnungen ab Mitte November 2023

Sie erwartet, dass die Zahl der Barverkäufe weiter zunehmen wird und fügt hinzu, dass solche Transaktionen auch im mittleren Marktsegment zunehmen.

Kapstadt, Südafrika

Etwa 70 % der Luxusimmobilienkäufe in Kapstadt, Südafrika, werden in bar abgewickelt, ein langjähriger Trend, der laut Claude McKirby, Eigentümer und Direktor Lew Geffen Sotheby's International Realty, nicht nachzulassen scheint.

»Kapstadt ist einer der begehrtesten Orte zum Leben und angesichts des Wechselkurses, der ausländische Käufer begünstigt und unseres Leitzinses, der mit 11,75 % ein 14-Jahres-Hoch erreicht hat, sind alle unsere Wohnungsverkäufe an ausländische Käufer bar«, sagt McKirby.

Die meisten Käufer aus dem Ausland kaufen Ferienhäuser in Kapstadt. Neun kürzlich getätigte Barverkäufe reichten von R10 Millionen (531.705 US\$) an einen Käufer aus Hongkong bis zu R75 Millionen (knapp 4 Mio. US\$) an einen Käufer aus Österreich.

McKirby stellt fest, dass der Verkaufspreis im Durchschnitt etwa 8 % unter dem geforderten Preis im Luxussektor liegt und sagt: »Barkäufer haben definitiv mehr Verhandlungsstärke als Vorbestellkäufer und können daher leicht reduzierte Angebote aushandeln.«

Spanien

Während Immobilien in Spanien, insbesondere Ferienhäuser, schon immer überwiegend in Bargeldgeschäften gehandelt wurden, ist die Zahl dieser Art von Transaktionen im Jahr 2023 aufgrund der hohen Hypothekenzinsen leicht gestiegen.

»Bargeldgeschäfte kommen in allen Preisklassen des Luxussegments vor«, sagt Alejandra Vanoli, CEO VIVA Sotheby's International Realty, die ganz Spanien mit Ausnahme der Region Katalonien abdeckt. »In diesem Jahr haben wir Bargeldgeschäfte zwischen 600.000 und 11 Millionen Euro (633.945 bis 11,62 Millionen US-Dollar) erlebt.«

Aber die Bargeldgeschäfte haben die Verkäufer in Spanien nicht dazu verleitet, Rabatte zu gewähren, sagt Vanoli und fügt hinzu, dass selbst niedrigere Zinssätze die Zahl der Bargeld-Verkäufe im Luxussektor wahrscheinlich nicht verringern werden, da Kredite üblicherweise nicht beliebt sind.

Hongkong

Angetrieben von wohlhabenden Käufern, die sich Privatsphäre wünschen, bleibt Bargeld trotz staatlicher Kontrolle und Regulierung die bevorzugte Kaufmethode für Luxuswohnungen in Hongkong.

Franky Cho, Chief Operating Officer bei List Sotheby's International Realty in Hongkong, stellt fest, dass derartige Geschäfte

te stabil geblieben sind, während sich der Markt verlangsamt hat und die Gesamtzahl der Transaktionen im Jahr 2023 zurückgegangen ist: »In den meisten Fällen kaufen die Kunden diese Luxusimmobilien unter einer anderen Unternehmensidentität, um die Verwaltung zu erleichtern und für die nächste Transaktion flexibel zu sein. Das schafft eine zusätzliche Form der Privatsphäre.«

Anfang 2023 bezahlte ein chinesischer Geschäftsmann vom Festland beispielsweise zwei Luxus-Eigentumswohnungen (zu Investitionszwecken) für 7,5 Millionen US-Dollar in bar.

Obwohl die Beantragung einer Hypothek mehr Informationen erfordert und den Transaktionsprozess in die Länge ziehen kann, nehmen einige vermögende Käufer eine 10 %ige Hypothek auf, weil Bargeldgeschäfte automatisch die Kontrolle durch die Steuerbehörde der Regierung auslösen, die nach Geldwäsche Ausschau hält. »Die Regierung wird sich weniger Sorgen machen, wenn es eine Hypothek gibt, was bedeutet, dass die Geldquelle von den Banken, die die Hypothek genehmigt haben, überprüft wird«, sagt Cho.

Montecito, Kalifornien

Historisch gesehen ist Montecito ein reiner Absatzmarkt für den Kauf von Eigenheimen und Ferienhäusern aller Preisklassen. Mit dem Aufkommen höherer Hypothekenzinsen sind die Zahlen in Montecito nicht gestiegen.

»Je teurer das Haus, desto größer ist der Anteil der Bargeschäfte«, sagt Maureen Mcdermut, eine globale Immobilienberaterin bei Sotheby's International Realty – Montecito Brokerage. »Das ist Teil des normalen Kaufprozesses hier.«

McDermut stellt fest, dass der Prozentsatz der jüngsten Bargeldgeschäfte in Santa Barbara County – 47 % im September und 39 % im Oktober 2023 – auf dem gleichen Niveau liegt wie in den vergangenen Jahren. »Es hängt alles von der Gesamtzahl der abgeschlossenen Transaktionen ab«, sagt sie. ▣



Das Vertrauen der Bauherren wächst angesichts der starken Nachfrage

Oben: Das Objekt Frontgate Avon in Avon, Colorado, besteht aus einem vierstöckigen Wohngebäude mit bis zu 75 Wohnungen und neun Stadthäusern



LIV Sotheby's International Realty

Während die Luxusmärkte versuchen, ihre Bestände wieder auf das Niveau von vor der Pandemie zu bringen, verzeichnen einige Gegenden ein robustes Wachstum aufgrund der anhaltend starken Käufernachfrage und des wiedergewonnenen Vertrauens der Bauherren und Immobilienentwickler.

Ein Mangel an vorhandenen Beständen und eine solide Nachfrage in den USA trugen dazu bei, die steigenden Hypotheken-

zinsen auszugleichen und die Produktion von Einfamilienhäusern anzukurbeln. Die Gesamtzahl der Baubeginne stieg im September 2023 um 7 % auf eine saisonbereinigte Jahresrate von 1,36 Millionen Objekte, so ein aktueller Bericht des US-Ministeriums für Wohnungsbau und Stadtentwicklung und des US-Zensusbüros.

Innerhalb dieser Gesamtzahl stiegen die Baubeginne von Einfamilienhäusern um 3,2 % auf eine saisonbereinigte Jahresrate von 963.000. Man muss jedoch beachten, dass die Baubeginne für Einfamilienhäuser aufgrund höherer Zinssätze seit Jahresbeginn um 12,8 % zurückgegangen sind. Der Mehrfamilienhaussektor, zu dem Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen gehören, stieg dem Bericht zufolge um 17,6 % auf eine Jahresrate von 395.000.

»In Südflorida boomt der Luxusneubau in West Palm Beach«, sagt Sonja Stevens, Senior Global Real Estate Advisor bei Sotheby's International Realty, Niederlassung in Palm Beach.

Das Bristol, das 2016 eröffnet wurde, besteht aus 69 Wohneinheiten in einem 25-stöckigen Turm an der South Flagler Avenue und war »sehr schnell ausverkauft«, mit Preisen zwischen 5 Millionen und knapp 44 Millionen US-Dollar, sagt sie. »Es war ein enormer Erfolg und die Leute haben ihre Investitionen bei Wiederverkäufen verdoppelt und verdreifacht«, wobei die Preise zwischen 16 und 23 Millionen US-Dollar lagen.

Forté on Flagler, eine Reihe von 41 Luxus-Eigentumswohnungen mit vier und fünf Schlafzimmern, die 2019 auf den Markt kam, hat sich ebenfalls recht gut entwickelt, sagt Steven. »Ich glaube, es sind noch vier übrig, deren Preise zwischen 5 und über 8 Millionen Dollar liegen.«

Die Verkäufe im 26-stöckigen Olara Luxus-Eigentumsturm mit 275 Wohneinheiten am North Flagler Drive in West Palm Beach entwickeln sich ebenfalls gut, sagt sie.

»Der Bestand ging während der Pandemie auf Null zurück«, sagt Steven. »Jetzt ist er zwar nicht riesig, aber besser, und die Preise sind immer noch extrem hoch. Tatsächlich habe ich hier noch nie einen Preisrückgang erlebt, nicht einmal 2008.«

Das in New York ansässige Unternehmen Related Cos. »baut mehrere neue Gebäude in West Palm«, darunter das South Flagler House mit zwei 28-stöckigen Hochhäusern, die von dem angesehenen Architekten Robert A.M. Stern und seinem Büro RAMSA entworfen wurden, sagt sie. Die Vermarktung des Gebäudes wird wahrscheinlich später in diesem Jahr beginnen.

South Flagler House, das Wohneinheiten

mit zwei bis fünf Schlafzimmern zu Preisen ab 7,5 Millionen US-Dollar umfassen wird, ist der erste Vorstoß von RAMSA in den Markt für luxuriöse Wohnhochhäuser in Florida.

Auch in Park City, Utah, einem beliebten Wintersportort, gibt es einen Boom von Neubauten.

»In der Gegend von Park City wird eine Menge Luxusimmobilien gebaut«, sagt Sheila Hall, Associate Broker and real estate agent bei Summit Sotheby's International Realty. »Luxusbauunternehmen sind in Park City sehr, sehr beschäftigt.«

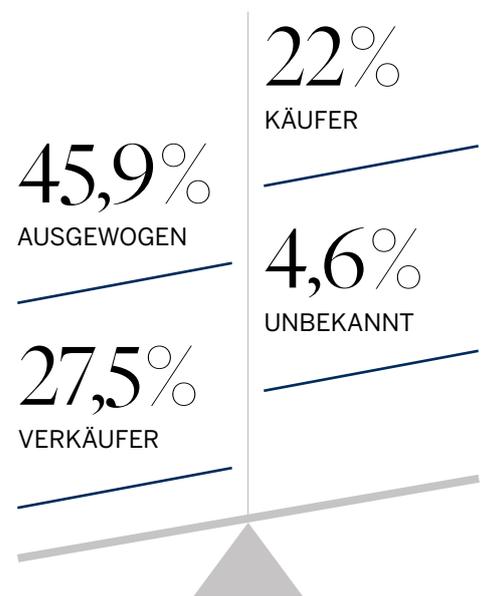
»Es wird ein völlig neues Skigebiet gebaut, das im Skigebiet Deer Valley gelegen ist«, sagt sie. Die Grundstückspreise für Einfamilienhäuser in diesem neuen, bisher unbenannten Dorf liegen zwischen 2,5 Millionen und 6,5 Millionen US-Dollar. »Ich habe gerade einen Verkauf abgeschlossen, bei dem ein Käufer aus Connecticut 5,25 Millionen US-Dollar für ein Grundstück von einem halben Acre bezahlt hat.«

Und dann zahlen diese Käufer zwischen »einer Million und 15 Millionen US-Dollar für das Haus selbst«, sagt Hall, der in Park City lebt. »Unser beständiger Zubringermarkt sind der Großraum New York, Miami, Texas, Kalifornien und Chicago.«

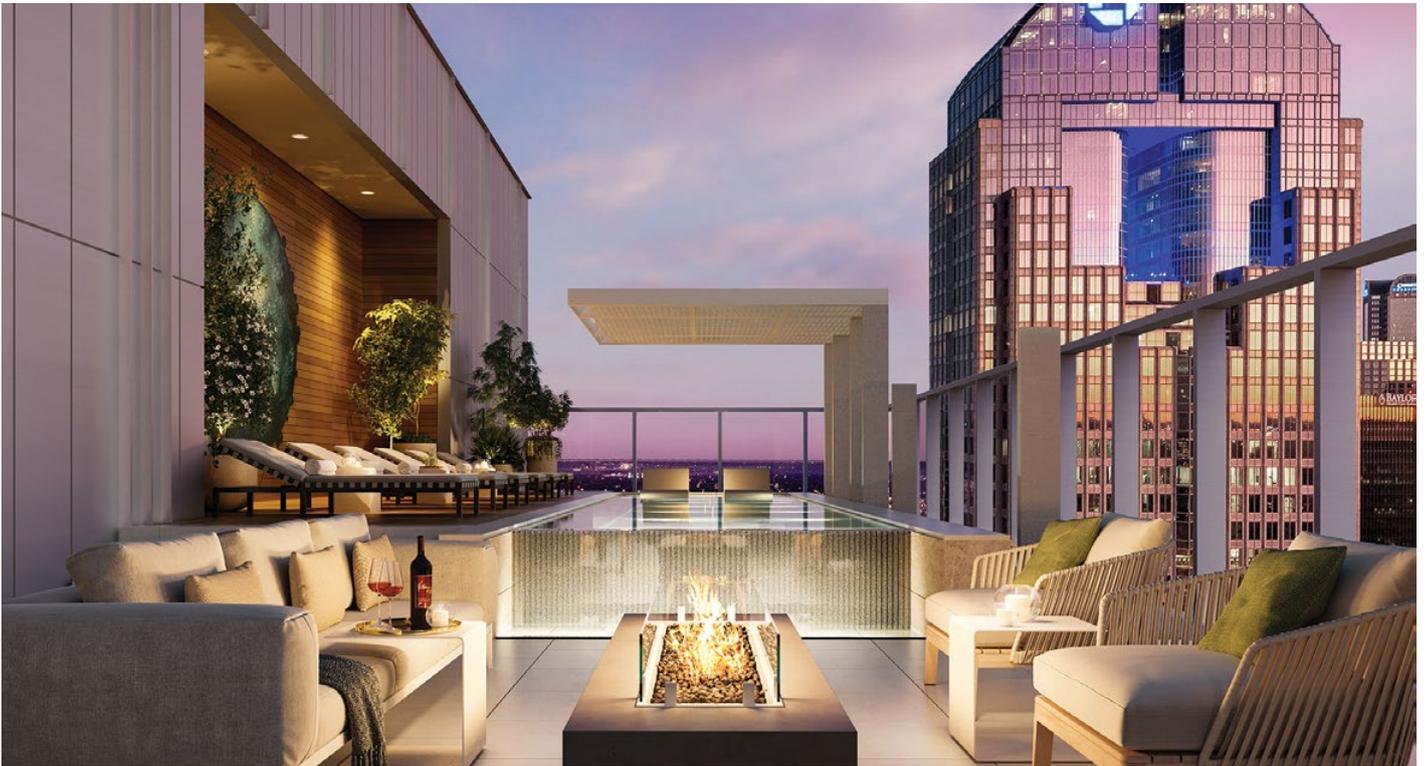
Der Markt für neue Luxuswohnungen in Park City, von denen viele eine Hotelkomponente haben, ist ebenfalls sehr aktiv, sagt sie.

Käufer oder Verkäufer Markt – wer hat die Nase vorn?

Die meisten Makler sehen einen ausgeglichenen Markt voraus.



Quelle: Sotheby's International Realty Luxury Outlook 2023 Agent Survey



Park City ist nicht nur ein Urlaubsort, sondern auch ein Vorort von Salt Lake City mit einer »guten Anbindung an den Flughafen«, sagt sie. »Das ist ein großes Verkaufsargument für uns.«

Da Park City nur 30 Minuten von Salt Lake City entfernt ist, zieht es auch viele Berufstätige an, die bereit sind, mehr für eine Wohnung zu bezahlen und zu pendeln, sagt sie.

Der Kern von Park City ist aufgrund der umliegenden Berge ziemlich landumschlossen, und das Wachstum hat sich in die abgelegenen Gebiete verlagert, die früher Ackerland waren, sagt Hall.

Der Luxusmarkt hat sich zum größten Teil des Wohnungsmarktes entwickelt, fügt sie hinzu.

Außerhalb der USA ist auch in Thailand eine neue Nachfrage nach neuen Luxusimmobilien zu verzeichnen. »Es gibt eine klare Nachfrage nach Luxuswohnprojekten und neuen Luxus-Eigentumswohnungen, die durch das begrenzte Angebot und die sich verändernden Käuferpräferenzen angetrieben wird«, sagt Phakrjira Jansakran, director of sales List Sotheby's International Realty, Thailand, die sich auf Luxuswohnimmobilien in Bangkok und anderen wichtigen Urlaubsorten in Thailand spezialisiert hat.

Das Vertrauen der Bauherren in den thailändischen Luxuswohnungsmarkt ist nach wie vor groß. Sowohl kleine als auch



große Immobilienentwickler äußern sich zuversichtlich über den Wachstum des Immobilienmarkt des Landes, sagt sie. »Dies spiegelt sich in den aufeinanderfolgenden Projektstarts im Vergleich zu den letzten zwei Jahren wider.«

Bauherren und Immobilienentwickler auf dem Markt für Luxuswohnungen haben sich bemüht, das Design zu verbessern und Räume zu schaffen, die den neuen Bedürf-

Oben: Ein Blick auf das kürzlich erbaute Penthouse der HALL Arts Residences in der Innenstadt von Dallas, Texas

Unten: Auf einer Klippe in Phuket, Thailand, gelegen, blickt die nach Maß gebaute Villa Majavee nach Westen über den offenen Ozean auf herrliche Sonnenuntergänge

nissen und Wünschen entsprechen«, sagt Jansakran. »Die Verschiebung der Käuferpräferenzen, die seit Beginn der Pandemie Häuser gegenüber Eigentumswohnungen bevorzugen, hat zu dieser Reaktion geführt.«

Vor allem Häuser mit größeren Wohnflächen und mehr Privatsphäre stoßen auf großes Interesse, sagt sie. »Außerdem ziehen Eigentumswohnungen in der Innenstadt, Markenresidenzen von Markenherstellern und innovative Projekte wie Gesundheits- und Wellnessimmobilien die Aufmerksamkeit auf sich.«

»Luxuswohnungen sprechen in erster Linie thailändische Käufer an«, während der Markt für Eigentumswohnungen ein zunehmendes Interesse von Käufern aus Südostasien und dem Nahen Osten verzeichnet, sagt sie.

In den letzten Jahren gab es ein großes Angebot an neuen Eigentumswohnungen, »die zu mehr als 95 % im Stadtzentrum und in den Vororten entstanden sind«, sagt Jansakran. Das Angebot in Downtown war jedoch weniger stabil und »lag bei weniger als 70 % des Niveaus vor dem Covid. In den letzten Jahren hat sich der Schwerpunkt auf den Eigennutzungsmarkt verlagert.«

In Eagle County, Colorado, waren die Märkte für Luxusimmobilien in Vail und Beaver Creek besonders lebhaft, sagt Matthew Blake, Broker LIV Sotheby's International Realty in Vail, der sich auf neue Projekte spezialisiert hat.

»Wir sind hier im Wesentlichen eine Insel, die von nationalem Waldland umgeben ist«, sagt er. »Es gibt einen festen Bestand und nicht viele freie Grundstücke. Es sind so gut wie alle bebaut.«

Vail-Beaver Creek, das weniger als zwei Stunden von Denver entfernt ist, ist ein »sehr mondänes, kosmopolitisches Skigebiet mit einer anspruchsvollen Kunst- und Restaurant-Szene«, sagt er. »Nach Covid wollten die Leute wirklich Zeit in den Bergen verbringen, und das Ende von Covid gab ihnen die Möglichkeit dazu.«

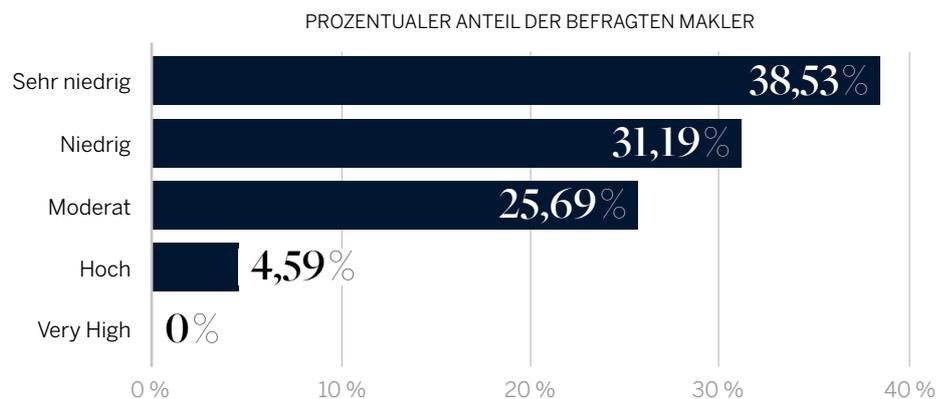
Vail wurde in den frühen 1960er Jahren und Beaver Creek in den frühen 1980er Jahren erschlossen, so dass viele der bestehenden Häuser ziemlich veraltet sein können, sagt Blake. »Neue Erschließungen sind hier in der Regel sehr gut.«

Die erste Phase eines neuen Bauvorhabens namens Frontgate Avon, das 2022 eröffnet wurde und insgesamt 75 Eigentumswohnungen und neun Stadthäuser umfasst, ist »zu über 85 % verkauft«, sagt er. »Alle acht bis zehn Verkäufe erhöhen wir die Preise, und wir haben immer noch eine sehr hohe Kaufrate.«

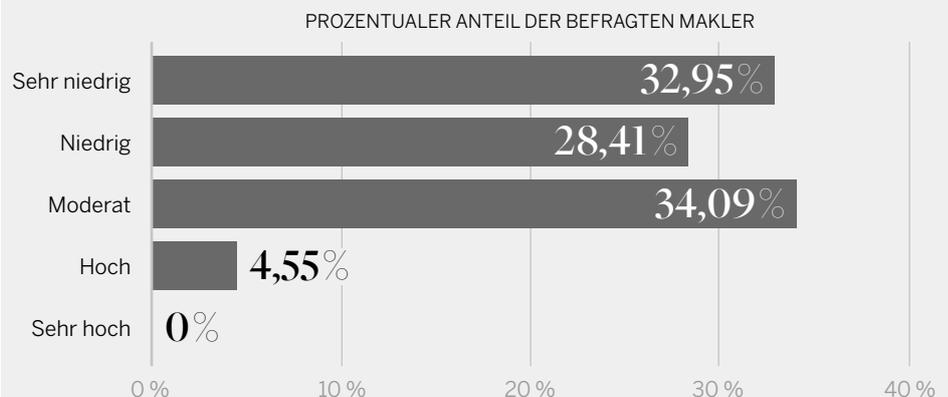
Die Bestände im Jahresvergleich

Umfragen unter Sotheby's International Realty-Maklern in den Jahren 2022 bis 2024 haben gezeigt, dass die Bestände in den meisten Märkten sehr niedrig sind, mit Ausnahme des Jahres 2023, in dem die Mehrheit der Befragten einen moderaten Bestand angab. Gebiete mit hohen Beständen sind in der großen Minderheit.

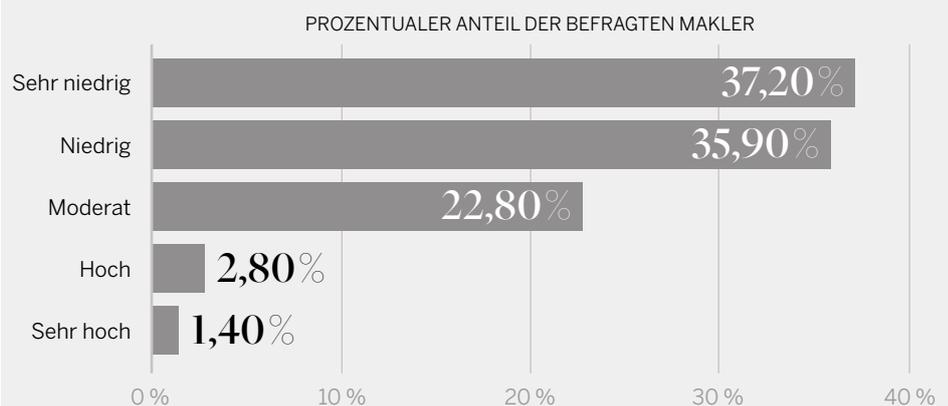
BESTAND IN 2024



BESTAND IN 2023



BESTAND IN 2022



»Es gibt eine klare Nachfrage nach Luxushäuserobjekten und neuen Luxus-Eigentumswohnungen, ausgelöst durch ein begrenztes Angebot und sich verändernde Käuferpräferenzen.«

PHAKRJIRA JANSAKRAN

Director of sales, List Sotheby's International Realty, Thailand

»Es ist die erste große Entwicklung nach der Pandemie, die wir hier draußen hatten«, sagt Blake. »In Anbetracht der Pandemie und der Wünsche der Käufer gibt es größere Grundrisse, mehr Büros und größere Außenbereiche. Die Leute mögen vor allem die großen, einstöckigen Grundrisse.«

Die meisten Einheiten liegen im Bereich von 1,9 bis 2,5 Millionen US-Dollar, einige sogar bei 4,5 Millionen US-Dollar, sagt er. »Wir stellen immer wieder neue Rekorde bei den Preisen pro Quadratfuß auf.« Die zweite Phase ist im Bau und soll im Dezember 2024 fertiggestellt werden.

Für die Gegend um Vail-Beaver Creek sind die Preise von Frontgate Avon »sehr mittelmäßig«, sagt Blake. »Alles ist hier ziemlich teuer geworden. Wir haben jetzt mehr Verkäufe über 5 Millionen als unter 500.000 US-Dollar im Bezirk« und in den letzten drei Jahren haben 85 % der Käufer bar bezahlt.

In Eagle County liegt der Durchschnittspreis für ein Einfamilienhaus bei 1,8 Millionen US-Dollar, und in Vail steigt er auf 10 Millionen US-Dollar, sagt er.

»Unser Gesamtverkaufsvolumen ist gesunken, aber die Preise sind gestiegen, und wir haben immer noch viele Probleme bei der Inventarisierung«, sagt Blake. In ganz Eagle County gibt es jetzt 350 Angebote, verglichen mit 800 bis 900 in 2018 und 2019. »Unser Bestand ist immer noch historisch niedrig.«

In der Stadt Bend im Zentrum von Oregon City treiben die Verkäufe von Luxusimmobilien den Markt an, sagt Brian Ladd, Senior Broker Ladd Group Cascade Sotheby's International Realty. »Wir verkaufen in Bend viel im Bereich von 2 Millionen bis 5 Millionen US-Dollar.«

Der Durchschnittspreis in der Stadt liegt bei 750.000 US-Dollar, sagt er. »Unser Durchschnittspreis liegt bei 1,3 Millionen US-Dollar.«

Die ausstehenden Verkäufe stagnieren im Vergleich zum Vorjahr, aber da es keine geringen Bestände gibt, sind die Preise im Vergleich zum Vorjahr um 5 % gestiegen, sagt er.

Der Bestand ist immer noch etwa halb so groß wie in der Vergangenheit, aber er ist im Vergleich zum Vorjahr um 50 % gestiegen, sagt Ladd. »Die Pandemie hat unsere gesamten Bestände aufgefressen. Zu einem bestimmten Zeitpunkt im Jahr 2021 hatten wir weniger als 30 Tage Vorrat auf dem Luxusmarkt, verglichen mit einem normalen Angebot von sechs bis neun Monaten.«

»Uns geht das Landinventar aus«, sagt er. Derzeit sind 10 bis 15 Luxus-Wohngrundstücke auf dem Markt, verglichen mit einer typischen Zahl von 50 bis 100.

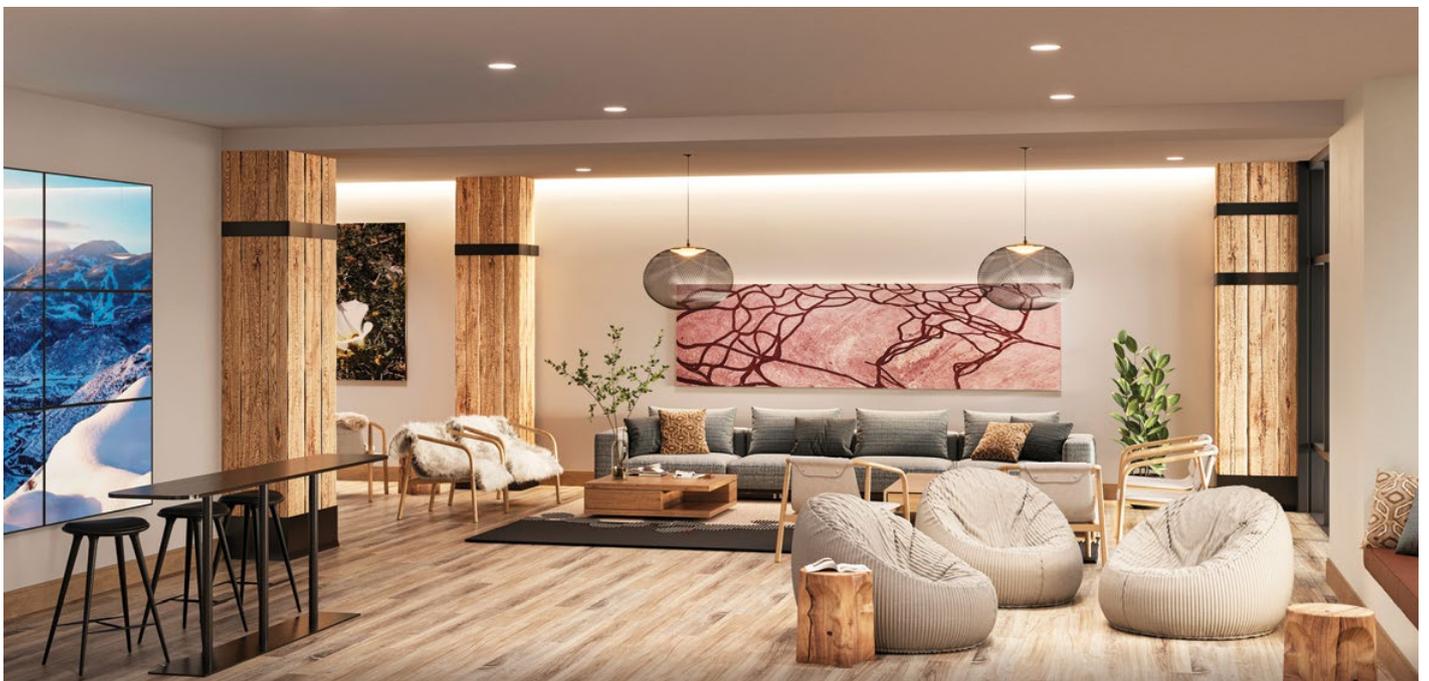
»Weil es so wenig Luxusbestand gibt, wird unser Markt in erster Linie durch den Wiederverkauf oder den Bau neuer Häuser angetrieben«, sagt er.

»Von 2007 und 2008 bis 2013, '14 und '15 gab es in unserem Markt nur sehr wenige hochwertige Neubauten«, sagt Ladd. Die Häuser, die seither gebaut wurden, werden jetzt zum ersten Mal weiterverkauft.

In der Ferienanlage Tetherow in Bend wurden 450 Grundstücke für maßgeschneiderte Häuser direkt an den Kunden verkauft, und zwar ab 2011 und 2012, sagt er. »Das war ein wichtiger Impulsgeber für den Bau von Eigenheimen in unserem Markt.«

Diese Häuser im Wert von 400.000 US-Dollar und mehr »werden jetzt für fast 1 Million US-Dollar verkauft«, sagt er. ▣

Unten: Das Frontgate Avon in Avon, Colorado, verfügt über viele Gemeinschaftsräume, die die Nachbarn in der exklusiven Wohnanlage zusammenbringen, sowohl im Innen- als auch im Außenbereich



Markenresidenzen geben über die Grenzen der Hotels hinaus

Markenresidenzen erfreuen sich weiterhin großer Beliebtheit. Käufer von Luxuswohnungen entscheiden sich für Unternehmen, die sie kennen und denen sie vertrauen, wenn sie ihr zweites, drittes oder viertes Haus kaufen.

Der Sektor begann mit Markenhotels, die nach wie vor in der ganzen Welt beliebt sind. In Asien wurden das Four Seasons Hotel & Residences in Kyoto, das Park Hyatt Niseko Hanazono und die Four Seasons Private Residences in Bangkok, darunter ein Penthouse in letzterem Haus, erfolgreich verkauft.

In den USA verzeichnete das Ritz-Carlton in Vail, Colorado, »aufgrund seines Markennamens einen Aufschlag von 15%«, seit der Verkauf 2010 begann, so Blake von LIV Sotheby's International Realty. Etwa 40% der Käufer waren international, sagt er, und »diese Bevölkerungsgruppe verlässt sich wirklich auf die Marke und vertraut ihr«. Blake sagt, dass sich die Preise seit dem Verkauf der letzten Originalresidenz im Jahr 2016 mehr als verdoppelt haben – Einheiten, die zwischen 2 und 8 Millionen US-Dollar kosteten, liegen jetzt zwischen 4 und 15 Millionen US-Dollar.

Aber jetzt hat sich der Trend auf alles ausgeweitet, von Modehäusern bis zu Luxusautoherstellern.

Weltweit gibt es mehr als 700 Marken-Wohnanlagen mit insgesamt etwa 100.000 Wohnungen, die entweder fertiggestellt oder in Planung sind, so das Immobilien-Design- und Beratungsunternehmen WATG strategy.

Es geht um »Markenexpansion«, sagt Chris Graham, Autor des Berichts »Markenresidenzen – ein Überblick«, dessen fünfte Ausgabe im Juni 2023 veröffentlicht wurde. »Eigentümer können rund um die Uhr in eine Marke eintauchen, in der sie sich wohlfühlen.«

Als er die erste Ausgabe des Berichts im Jahr 2016 veröffentlichte, »waren Markenresidenzen eine kleine Seltenheit«, sagt Graham, Geschäftsführer des in London ansässigen Marktforschungsunternehmens Graham Associates. »Jetzt

ist es zu einem Mainstream-Modell geworden, ein Modell, das für alle Beteiligten von Vorteil ist, da es Käufern, Eigentümern und Immobilienentwicklern zugute kommt.«

Markenresidenzen verfügen in der Regel über Annehmlichkeiten auf Resort-Niveau, darunter Restaurants und Bars, Hausmeister- und Concierge-Services, Einkaufsservice für Lebensmittel vor der Ankunft sowie Kinder- und Haustierbetreuung – alles Annehmlichkeiten, die für diejenigen interessant sind, die nicht Vollzeit dort leben und Besorgungen für sich erledigen lassen möchten.

Zu den weiteren Vorteilen gehört die Möglichkeit, die Wohnung während der Abwesenheit des Eigentümers instand zu halten und zu warten, sowie die Option, die Wohnung in den Mietpool des Gebäudes einzubringen, um die Wartungskosten auszugleichen.

In den USA ist Miami das wichtigste Zentrum für den Markt der Luxusmarkenwohnungen.

In Sunny Isles Beach gehören zu den Markenresidenzen ein Porsche Design Tower, Residenzen von Armani Casa und die in Kürze entstehenden Bentley Residenzen mit 62 Stockwerken und einer Außenfassade aus eingelassenem Glas im charakteristischen diamantbesetzten Steppdesign des britischen Automobilherstellers. Der Porsche-Turm, dessen Bau 2014 begann und der 2017 eröffnet wurde, bietet einen Autoaufzug, der die Fahrer und ihre Autos direkt in ihre Wohnungen bringt.

In der Innenstadt von Miami ist die Aston Martin Residence mit 391 Wohneinheiten fast ausverkauft.

»Markenwohnungen sind hier definitiv ein Trend«, sagt Anna Sherrill, Vice President of Sales bei ONE Sotheby's International Realty, die sich auf den Markt für Luxus-Eigentumswohnungen in Miami-Dade County spezialisiert hat. »Die Menschen haben Erwartungen an eine Marke, und mit dieser Marke kommen die hervorragenden Dienstleistungen, die die Menschen wollen.«

Aber die Qualität muss auch stimmen. »Nicht alle sind erfolgreich«, sagt Sherrill. »Man kann nicht einfach eine Marke auf ein Gebäude kleben und erwarten, dass es gut läuft.«

Graham stimmt zu. »Da immer mehr Marken mitmachen und Markenwohnungen zunehmend zum »Standard« werden, wird der Wettbewerb härter«, sagt er.

»Ein Markenname verleiht einer Immobilie immer einen gewissen Wert«, sagt Viviane Wolak, Maklerin bei ONE Sotheby's International Realty in Miami. »Man weiß, was man erwarten kann.«

Markenimmobilien sind für den internationalen Markt in Südfloida besonders attraktiv, sagt sie. »Das sind anspruchsvolle Käufer, die sich in etwas einkaufen wollen, das sie kennen und dem sie vertrauen.«

Sherrill stimmt dem zu. »In Miami gibt es viele Lateinamerikaner und Europäer«, sagt sie. »Sie sind nicht die ganze Zeit hier, aber wenn sie hier sind, wollen sie alle Dienstleistungen, die man in einem Resort bekommt.«

Auf dem internationalen Markt gibt es in Bangkok, Thailand, derzeit 19 »Super-Luxus«-Wohnprojekte, darunter sieben Markenresidenzen, sagt Jansakran, Verkaufsdirektor bei List Sotheby's International Realty, Thailand. »Markenresidenzen, die nicht unter der Marke eines Hotels angeboten werden, stoßen auf großes Interesse bei hochwertigen Käufern und Investoren.«

Sie übertreffen oft andere Super-Luxus-Projekte. »Wir gehen davon aus, dass das Interesse an Super-Luxus-Wohnungen sowohl bei lokalen als auch internationalen Käufern anhalten wird«, sagt sie.

In Dubai wird Bugatti Residences by Binghatti voraussichtlich im Jahr 2026 fertiggestellt. Das Projekt in der erstklassigen Gegend der Business Bay ist das erste Wohnprojekt des Luxus-Sportwagenherstellers Bugatti in Zusammenarbeit mit dem emiratischen Immobilienentwickler Binghatti. Das 46-stöckige Gebäude umfasst 171 Apartments und 11 Sky Mansion-Penthäuser.

Ebenfalls in Dubai, mit Blick auf den Persischen Golf auf der Insel Jumeirah Bay, entsteht das Bulgari Lighthouse, ein 27-stöckiger Turm mit einer verzweigten, gewellten Fassade, die eine Koralle imitieren soll, von dem Luxusuhrenhersteller. Er wird 31 Penthäuser und eine dreistöckige Villa umfassen. ▣

»Es ist ein Mainstream-Modell geworden, ein Modell, das in dreifacher Hinsicht von Vorteil ist: für Käufer, Eigentümer und Entwickler.«

CHRIS GRAHAM

Autor von »Branded Residences: An Overview« (Markenimmobilien – eine Übersicht)

Prüfen-vor-Kaufen-Mentalität fördert die Luxusmietmärkte



Im Zuge des schleppenden Verkaufsmarktes vermieten einige potenzielle Luxusverkäufer ihre Immobilien, anstatt sie möglicherweise monatelang ungenutzt zu lassen – und in vielen Gegenden boomt dieser neu entdeckte Luxusmietmarkt.

Im Südwesten Floridas »sind unsere Mieten bis zu 50 % höher als vor zwei Jahren«, sagt Giovanna D'Alessandro, Direktorin der Vermietungsabteilung und geschäftsführende Maklerin von Premier Sotheby's International Realty, die ihren Sitz in Naples, Florida, hat und auch Sarasota, Bradenton und den Großraum Tampa abdeckt.

»Die Menschen strömen nur so hierher«, sagt sie.

Südwest Florida: Luxus-eigentümer vermieten ihre Häuser, um das weitere Marktverhalten abzuwarten

Diese Gegend Floridas war viele Jahre lang unterbewertet und jetzt sind die Preise gestiegen, sagt sie. »Wir liegen Kopf an Kopf« mit den Gemeinden an der Ostküste wie

Miami, Palm Beach County und Fort Lauderdale, sagt sie.

»Im Südosten suchen die Leute nach dieser Ausprägung und dem Nachtleben«, sagt D'Alessandro. »Im Südwesten geht es mehr um das Erlebnis im Freien. Und Sie haben mehr Privatsphäre – wir haben Strandabschnitte, an denen Sie vielleicht keinen anderen Menschen sehen.«

»Ich denke, wir werden in den nächsten drei oder vier Jahren auf diesem Niveau bleiben«, sagt sie. »Ich bin optimistisch.«

Während der Pandemie fanden Hausbesitzer selbst Mieter über Dienste wie Airbnb oder einfach durch Mundpropaganda, sagt sie. Jetzt, wo die Konkurrenz größer ist, ist es schwieriger, Mieter zu finden und »die Leute wenden sich an uns, um ihre Häuser zu füllen.«

Unter den Vermietungen in ihrem Abschwing werden Luxusimmobilien in der Regel als Objekte mit einem Wert von 10.000 bis 80.000 US-Dollar pro Monat definiert.

»Die höchsten Luxusmieten, die wir verwalten, liegen bei 100.000 bis 150.000 US-Dollar pro Monat (Januar bis April)«, sagt sie. Die Jahresmieten auf dem Luxusmarkt liegen zwischen 15.000 und 30.000 US-Dollar pro Monat.

Die Preise hängen von einer Reihe von

Faktoren ab, unter anderem von der Lage, der Ausstattung, der Qualität der Einrichtung und der Nähe zum Strand, sagt sie. »Eine Lage in der Nähe des Golfs von Mexiko ist für Kunden das Ideal.«

Die Mieter kommen »definitiv aus dem Nordosten – New York, New Jersey, Pennsylvania, Massachusetts, Connecticut, und wir haben einen großen Zulauf aus dem Mittleren Westen – Ohio, Minnesota und Michigan, sowie aus Kanada«, sagt D'Alessandro.

Der Markt im Südwesten Floridas verzeichnet einen leichten Rückgang der Mietpreise, etwa 10 %, was zum Teil auf den reichlichen Bestand zurückzuführen ist, sagt sie. Vor diesem Hintergrund warten die Eigentümer den schleppenden Abschwing auf dem Verkaufsmarkt ab und bieten ihre Häuser zur Vermietung an. »Die meisten sind Zweitvermieter, die nur zwei oder drei Monate im Jahr nach Florida kommen.«

D'Alessandro glaubt jedoch nicht, dass die Luxusvermietungen den Gesamtbestand beeinträchtigen. »Jede neue Welle von Mietern oder Pächtern bringt potenzielle Käufer mit sich. Sie warten vielleicht auf den richtigen Zeitpunkt, um zu kaufen«, aber das Mieten »gibt ihnen einen Vorgeschmack darauf, was Eigentum sein könnte. Die meisten Leute mieten, bevor sie kaufen.«



Gegenüberliegende Seite: Dieses noch im Bau befindliche Haus in Naples, Florida, verfügt über einen großzügigen Grundriss mit drei Schlafzimmern und einem zusätzlichen halben Badezimmer. Es ist für 40.000 US\$ pro Monat zu haben

Auf der linken Seite: Dieses Haus am Wasser in Bridgehampton, New York, das zur Miete angeboten wird, befindet sich in einer schwer zu übertreffenden Lage mit 42,5 m direkter Meeresfront

Italien: Luxusmieter schnappen sich Top-Lifestyle-Immobilien

»Der Markt für Luxusimmobilien in Italien boomt und erfreut sich jedes Jahr wachsenden Interesses«, sagt Lodovico Pignatti Morano, CEO stockholder von Italy Sotheby's International Realty, das 14 Büros im ganzen Land unterhält.

Vor allem in der Toskana, auf Sardinien, Capri und Apulien ist das Interesse groß, und sein Büro hat begonnen, Wohnungen in Rom zu vermieten«, sagt er. »Die Leute wollen das Luxusleben, die Kultur, die Kunst und den Glamour und Glanz genießen.«

»Wir haben eine steigende Nachfrage nach hochwertigen Unterkünften festgestellt, eine steigende Nachfrage aus dem Ausland, um nach Italien zu kommen und den Lebensstil zu genießen«, sagt Morano. »Das hat einige Eigentümer dazu veranlasst, ihre eigenen Häuser in Mietobjekte umzuwandeln.«

Die 2016 gegründete Abteilung seines Büros, die sich um Vermietungen in ganz Italien kümmert, läuft gut und hat etwa 300 Objekte zu vermieten, sagt er. Es gibt einige Objekte für 5.000 Euro pro Woche, aber die meisten beginnen bei 10.000 Euro und gehen nach oben.

Die Luxusmieter sind »Amerikaner, Engländer, keine Europäer, und Saudis und diejenigen aus dem Golf«, sagt er. Die Eigentümer der Immobilien variieren, sind aber hauptsächlich Italiener.

Was die Auswirkungen des boomenden Mietmarktes auf den Gesamtbestand angeht, so »haben wir einen leichten Rückgang der zum Verkauf stehenden Immobilien festgestellt«, sagt Morano. »In einigen Bereichen ist das ein sehr ernst zu nehmender Zustand. Es schränkt die Möglichkeiten für einheimische Mieter ein und kann manchmal die Immobilienpreise in die Höhe treiben, aber das ist selten«, sagt er.

In großen Städten wie Rom und Mailand werden eher langfristige als kurzfristige, saisonale Mietverträge abgeschlossen. In diesen beiden Städten ist das Angebot auch besonders gering, sagt er. »Es kann sehr schwierig sein, dort Luxusimmobilien zu finden.«

Aber viele Mieter werden in der Tat zu Käufern, sagt er. Voller Luxus und schlüsselfertige Bedingungen helfen dabei. »Wenn ein Mieter eine hervorragende Erfahrung macht, kann er zum Käufer werden.«

Colorado: Prüfen-vor-kaufen Mentalität und neue Eigentumswohnungen

Valerie Forbes, Direktorin für Maklerbeziehungen und Vermietungen bei Aspen Snowmass Sotheby's International Realty, sieht ähnliche Trends in Colorado.

»Die Leute wollen verschiedene Bereiche ausprobieren, um zu sehen, was ihnen gefällt, bevor sie kaufen«, sagt sie. »Mieter, die eine Wohnung besichtigen, werden erfahrungsgemäß auch kaufen.«

Forbes sagt, dass sie »über 220 Luxus-Mietangebote« haben, von denen die meisten private Einfamilienhäuser und keine Eigentumswohnungen sind. »Wir können unsere Zahlen von Jahr zu Jahr noch immer übertreffen. Ich habe meine Ziele für das Jahresende (für Vermietungen bis Ende September 2023) erreicht«, sagt sie.

»Wir sehen mehr Vermietungen im Bereich von über 100.000 US-Dollar«, was in Aspen einem Haus mit vier oder fünf Schlafzimmern entsprechen würde, sagt sie.

Für den Winter 2022/2023 lag die durchschnittliche saisonale Miete für ein Einfamilienhaus in Aspen bei 65.000 US-Dollar, verglichen mit einer durchschnittlichen Sommermiete 2023 von 90.000 US-Dollar, sagt sie. Der Trend im Winter geht zu ein- bis zweiwöchigen Aufenthalten, während die Sommeraufenthalte eher ein- bis zweimonatig sind.

Im nahegelegenen Snowmass lag die durchschnittliche Wintermiete für die gesamte Saison bei 38.000 US-Dollar, verglichen mit 37.000 US-Dollar im Sommer.

Zum Vergleich: Der Durchschnittspreis für ein Einfamilienhaus in Aspen liegt laut Forbes derzeit bei 14 Millionen US-Dollar.

Die Mieter kommen aus denselben Gegenden wie die Käufer, sagt sie, nämlich aus Texas, Florida, Kalifornien, Colorado und Illinois.

Aspen ist bei Mietern deutlich beliebter als Snowmass, sagt Forbes. »Die Leute wollen in Aspen in einem Haus mit vier bis fünf Schlafzimmern wohnen. Sie wollen es auf den neuesten Stand haben und wirklich exklusiv, mit viel Platz für Unterhaltung und hochwertige Kunstwerke, und vielleicht Platz für ein Kindermädchen oder anderes Personal.«

Pools und Whirlpools sind ebenfalls beliebte Annehmlichkeiten, sagt sie.

In Snowmass gibt es »eine Reihe neuer Eigentumswohnungen, die jetzt in den Vermietungspool einfließen«, so Forbes.



Hamptons: Luxus-Vermietungen nach dem Lockdown rückläufig

In den Hamptons wurden viele Eigentümer von hochwertigen Mietobjekten während der Covid-19-Pandemie verwöhnt, weil die Nachfrage hoch und der Bestand niedrig war und es einfach war, Mieter zu finden, sagt Frank Bodenchak, Senior Global Real Estate Advisor bei Sotheby's International Realty in Bridgehamton Brokerage. »Einige Mieter blieben zwei Jahre lang oder mieteten auf gut Glück, ohne sich das Objekt vorher anzusehen.«

Während des Covid-19 wurde das verfügbare Mietangebot um 15 % gekürzt, da viele Vermieter ihre Wohnungen für einen Teil und manchmal sogar für den gesamten Zeitraum, den sie normalerweise vermieten würden, selbst nutzten, sagt er.

Jetzt hat sich das Angebot wieder normalisiert, und die Nachfrage ist zurückgegangen, insbesondere bei Langzeitmietern, sagt Bodenchak. Wer früher für den Sommer gemietet hat, mietet jetzt vielleicht nur noch für einen Monat.

Im vergangenen Sommer »wurden Eigentümer, die sich mit ihren Häusern während des Covid zufrieden gaben, wacherüttelt und viele, die auf Covid-Preise gesetzt hatten, blieben unvermietet.« sagt Bodenchak. »Es hat vor allem die Häuser getroffen, die zu den unteren 50 % gehören, die eine Renovierung oder eine neue Einrichtung benötigen.«

Die Preise für Luxusmieten in den Hamptons sind bis 2023 um 10 bis 15 % gesunken, verglichen mit dem Höchststand in Covid vor ein paar Jahren, sagt er.

Die Eigentümer erkennen allmählich, dass sie »ihre Häuser auf den neuesten Stand bringen müssen, um das widerzuspiegeln, wonach die Mieter suchen – Immobilien in gutem Zustand, neuere Einrichtung, neutrale Farben und ein geschmackvolles Kunstwerk«, sagt er.

»Bei einer normalerweise überzeugenden Immobilie in Water Mill South« hatte der Eigentümer drei Jahre lang keine Verbesserungen vorgenommen, weil er während der Pandemie ganzjährige Mieter an sich gebunden hatte«, sagt Bodenchak. »Als die Immobilie erneut zur Vermietung angeboten wurde, haben wir 27 Besichtigungen durchgeführt, ohne ein Angebot zu bekommen.«

Nachdem er und sein Team gemeinsam mit dem Eigentümer 15.000 US-Dollar für Malerarbeiten und Mobiliar zur Verfügung gestellt hatten, wurde das Haus »im August sofort für 110.000 US-Dollar vermietet«, sagt er.

In den Hamptons wird »Luxus bei Verkäufen« mit 5 Millionen US-Dollar definiert, und Luxusmieten liegen typischerweise zwischen 250.000 und 1 Million US-Dollar für den Sommer, sagt er. »Einige Immobilien mit Meerblick werden für 1 Million US-Dollar pro Monat vermietet, aber das ist selten.«

Ein fast neues Haus, das von einem Designer mit neuen Möbeln ausgestattet wurde, kann im Sommer 300.000 bis 400.000 US-Dollar erzielen, sagt er. »Ich hatte eines, das in der Labour-Day-Woche gerade 110.000 US-Dollar bekommen hat.«

Was gleichbleibend heiße Gegenden angeht, »so hat Southampton Village am besten abgeschnitten«, sagt Bodenchak. »Sie haben eine treue Anhängerschaft von Mietern, die Jahr für Jahr wiederkommen.«

Die Mieter der Luxus-Hamptons kommen meist aus dem Großraum New York,

»aber jetzt kommt etwa ein Fünftel meiner Mieter aus Florida, insbesondere aus der Gegend um Palm Beach und Miami«, sagt er. »Sie haben vielleicht ihren Hauptwohnsitz nach Florida verlegt, aber sie wollen in den heißesten Monaten nicht dort sein. Und ich habe immer wieder Mieter aus London, die vielleicht Auswanderer sind.«

Oben: Nur 365 m vom Meer entfernt liegt dieses 929 m² große, traditionelle Anwesen in East Hampton, New York, liegt hoch oben auf der Rückseite eines 0,8-Hektar-Grundstücks und bietet einen dramatischen Empfang und einen atemberaubenden Blick auf das Meer vom zweiten Stockwerk aus

»Die Leute wollen verschiedene Gegenden ausprobieren, um zu sehen, was ihnen gefällt, bevor sie kaufen ... Mieter, die eine Immobilie besichtigen, werden auch kaufen.«

VALERIE FORBES

Direktorin für Maklerbeziehungen und Vermietungen Aspen Snowmass Sotheby's International Realty

Mit dem Strom schwimmen: Währungsschwankungen beflügeln internationale Käufe

Ob sie nun eine Wohnung in London oder Tokio oder ein Penthouse in Barcelona suchen, Amerikaner, die im Ausland – insbesondere in Asien und Europa – Immobilien kaufen, haben mehrere Jahre lang von der Stärke des US-Dollars profitiert. Während Währungsschwankungen täglich auftreten und der Wechselkurs den internationalen Kauf von US-Immobilien bremsen kann, hat er nach Ansicht von Experten auch zu einem Anstieg der amerikanischen Kaufkraft in Europa und Japan beigetragen. Und die Reiselust der Amerikaner, gepaart mit ihrer Kaufkraft, wird die globalen Luxusmärkte voraussichtlich weiterhin zum Florieren bringen.

»Im Jahr 2022 erzielte Portugal Sotheby's International Realty das beste Ergebnis aller Zeiten«, sagt Duarte Marques, Direktor für die Entwicklung von Portugal Sotheby's International Realty in Lissabon. »Etwa 52 % unserer Kunden sind interna-

tionaler Herkunft, allen voran die Amerikaner, gefolgt von den Briten. Es ist erwähnenswert, dass die Amerikaner vor fünf Jahren noch nicht einmal unter den fünf Ländern waren, aus denen wir die meisten Käufer hatten, und jetzt stehen sie an erster Stelle.

»In den letzten zwei Jahren ist der Euro gegenüber dem US-Dollar um 8 % gesunken, in den letzten fünf Jahren um 9 %, so XE.com. Dieser Trend änderte sich im dritten Quartal 2023, als der Euro im Jahresvergleich um 6 % gegenüber dem Dollar zulegte.

Der US-Dollar ist eine globale Reservewährung und gilt aufgrund der Solidität der Wirtschaft und der Regierung als sichere Anlage. Steigende Zinssätze haben zur Stärke des Dollars beigetragen, seit die US-Notenbank im März 2022 begann, die Zinsen anzuheben. Es wird erwartet, dass die Zinsen auf absehbare Zeit hoch bleiben werden.

Besonders dramatisch waren die Währungsschwankungen zwischen dem US-Dollar und dem japanischen Yen, der in den letzten zwei Jahren gegenüber dem US-Dollar um 25 % und in den letzten fünf Jahren um 24 % an Wert verloren hat. Zwischen November 2022 und November 2023 fiel der Yen gegenüber dem US-Dollar um 5,6 %. Der Yen begann seine Talfahrt gegenüber dem Dollar erstmals im Januar 2021 und setzt sie fort.

»Der derzeit schwache Yen und der starke Dollar sind eine große Herausforderung für uns«, sagt Mugi Fukushima, Filialleiter bei List Sotheby's International Realty, Japan, in Ginza, Tokio. »Die meisten neu entwickelten Eigentumswohnungen sind bei japanischen Käufern sehr beliebt, aber in letzter Zeit wollen sie ihre Käufe nach dem Kauf zunehmend an Kunden aus dem Ausland weiterverkaufen, weil sie dank des schwächeren Yen etwas mehr Geld verdienen können.«



Links: Diese 2016 errichtete, moderne Eigentumswohnung befindet sich im Four Seasons Hotel Residences Kyoto

Wechselkurs bringt mehr amerikanische Käufer nach Barcelona

»Der starke Dollar ist einer der wichtigsten Gründe dafür, dass Amerikaner Luxusimmobilien in Spanien kaufen«, sagt Christopher Toelle, geschäftsführender Gesellschafter von Barcelona & Costa Brava Sotheby's International Realty.

»Der Anstieg der amerikanischen Käufer begann bereits vor der Pandemie«, sagt Toelle. »Heute stellen die US-Käufer den größten Anteil aller unserer ausländischen Käufer in Barcelona dar.«

Neben dem günstigen Wechselkurs gibt es für amerikanische Käufer in Barcelona noch weitere Beweggründe, sagt Toelle.

»Im Vergleich zu großen Städten in den USA ist der Preis für eine vergleichbare Immobilie in Barcelona viel niedriger«, sagt Toelle. »Und wenn Sie mehr als 500.000 Euro Eigenkapital in Spanien investieren, können Sie ein ›Goldenes Visum‹ beantragen. Das heißt, Sie können in die europäischen Schengen-Staaten ein- und ausreisen.«

Toelle sagt, dass viele amerikanische Käufer planen, sich in Barcelona zur Ruhe zu setzen.

»Wir registrieren, dass sich unsere Klientel nicht nur wegen der Schönheit der Städte, der Strände und des Lebensstils hier zur Ruhe setzen wollen, sondern auch wegen der sicheren Umgebung und des hervorragenden, sehr erschwinglichen Gesundheitssystems«, sagt Toelle.

Discount auf Londoner Häuser

Laut Claire Reynolds, Geschäftsführerin von Sotheby's International Realty, haben viele internationale Käufer ihre Entscheidung, in London zu investieren, aufgrund des starken Währungsspiels zusammen mit der Tatsache, dass die Preise seit dem Höchststand von 2014 gesunken sind, beschleunigt. In einigen Fällen erlebten Käufer in den ersten Tagen des Covid-19 aus diesen beiden Gründen einen Preisnachlass von 40 % auf die Preise für Immobilien in London. Das Pfund ist seither stärker geworden, sagt sie, aber Käufer, die auf den US-Dollar angewiesen sind, sehen immer noch einen günstigen Währungsumtausch, auch wenn die Preisnachlässe nicht mehr ganz so hoch sind.

Reynolds sagt, dass bestimmte zentral gelegene Londoner Gegenden, die für ihre Pied-à-Terre bekannt sind – wie Mayfair und Knightsbridge – besonders bei Käufern aus dem Mittleren Osten und Indien beliebt sind. Kensington, Notting Hill und Holland Park sind bei Amerikanern beliebter, die oft nach größeren, erstklassigen Wohnungen für ihre Familien suchen.

Die in Mayfair und Kensington beliebten Wohnungen im Stil von »abschließen und weggehen« werden von den Four Easons Residences in Mayfair verkörpert, sagt sie. »Das ist wirklich tonangebend. Wir haben festgestellt, dass die Käufer bereit sind, bis zu 30 % mehr für diese Markenwohnungen zu zahlen«, sagt sie.

Reynolds warnt davor, dass Währungen im Laufe eines Immobilienverkaufs schwanken können. Da bei internationalen Geschäften zwischen der Annahme des Angebots und der tatsächlichen Umrechnung der Währung durch den Käufer und der Bezahlung der Wohnung ein bis drei Monate vergehen können, kann es zu erheblichen Veränderungen kommen. »Kunden, die in Dollar bezahlen, müssen sich die Frage stellen, wann sie diese in Pfund umtau-

schen werden. Es ist wichtig, die Währungsschwankungen während des gesamten Prozesses im Auge zu behalten«, sagt sie.

Portugals Popularität wird durch den Dollarschwund gestärkt

Die Lebenshaltungskosten in Portugal, die ohnehin schon niedriger waren als die des US-Dollars, sind durch die Aufwertung des Dollars gegenüber dem Euro noch erschwinglicher geworden, was sicherlich dazu beigetragen hat, Amerikaner nach Portugal zu locken, sagt Marques.

»Amerikaner konnten in Portugal Immobilien mit erheblichen Preisnachlässen erwerben, die in einigen Fällen aufgrund der Stärke des Dollars zwischen 15 und 20 % lagen«, sagt Marques. »Portugal erfreut sich zunehmender Beliebtheit, was auf das Wetter mit durchschnittlich 300 Sonnentagen im Jahr, die Sicherheit und die Qualität des Gesundheitssystems zurückzuführen ist. Zum Beispiel können die Kosten für einen Monat Krankenversicherung in den USA ein



Auf der linken Seite: Diese freistehende Villa in Portugal mit acht Schlafzimmern mit eigenem Bad bietet einen atemberaubenden Blick auf die Klippen und den Strand von Oura, auch vom Hauptschlafzimmer aus mit Panoramablick

Rechts: Dieses beeindruckende Anwesen befindet sich ganz auf dem höchsten Punkt von Barcelona und verfügt über drei Etagen mit jeweils eigenen Wohnzimmern und atemberaubenden Aussichten



ganzes Jahr in Portugal abdecken, mit einer breiteren Versicherungsdeckung.«

Der günstige Wechselkurs für Amerikaner hat also Portugal zu einem Drehkreuz für digitale Nomaden gemacht, sagt Marques.

»Lissabon rangiert oft unter den Top fünf der besten Städte der Welt für digitale Nomaden«, sagt er. »Das hat die Attraktivität des Landes für ein internationales Publikum weiter erhöht.«

Als Reaktion auf den Zustrom von Amerikanern arbeitet die neue Entwicklungsabteilung bei Portugal Sotheby's International Realty eng mit Immobilienentwicklern zusammen, um Produkte zu entwickeln, die genau auf die Bedürfnisse amerikanischer Luxuskäufer und Käufer aus Übersee zugeschnitten sind, sagt Marques.

Starker Dollar lockt mehr ausländische Käufer nach Japan

Während manche Leute einen schwächeren Yen als negativ ansehen, sieht Fukushima darin eine Chance, mehr ausländische Käufer nach Japan zu locken.

Wir beobachten, dass mehr Singapurer einen Kauf in Erwägung ziehen, insbesondere in den Skigebieten Japans«, sagt Fukushima. Hinzu kommt, dass sie Japan als Zielort für ihre Investitionen ins Auge gefasst haben, da die Stempelsteuer in Singapur gestiegen ist.«

Als Reaktion auf die Zunahme von Luxuskäufern aus anderen Ländern verstärkt List Sotheby's International Realty Japan, sein Marketing in Übersee.

»Wir werden unseren Service für Neuzu-

gänge von Kunden weiter ausbauen«, sagt Fukushima. »Jetzt reisen wir jeden Monat in verschiedene Länder, um Seminare über japanische Immobilien zu halten. Kürzlich haben wir ein solches Seminar in Singapur abgehalten, und wir konnten mit einer Reihe von Kunden in Kontakt treten.«

List Sotheby's International Realty, Japan, plant ebenfalls, Stilrichtungen zu entwickeln, die für Ausländer attraktiv sind, sagt Fukushima Fkushika.

»Die meisten von ihnen interessieren sich für Eigentumswohnungen in der Stadt Tokio und in der Region Kyoto, aber wir stellen auch ein großes Interesse an verschiedenen Skigebieten und Ozeanregionen fest«, sagt Fkushika.

Ein weiterer Trend, so Fukushima, ist das zunehmende Interesse japanischer Bürger am Kauf von Immobilien außerhalb des Landes.

»Während die Zahl der Kunden aus Übersee zunimmt, steigt auch die Zahl der Japaner, die Immobilien im Ausland kaufen wollen, insbesondere in Asien und auf Hawaii«, sagt Fukushima. »Vielleicht planen die meisten von ihnen jetzt einen Geldtransfer ins Ausland. Die aktuellen Wechselkursbewegungen lassen uns nichts anderes übrig als eine große Chance.«

Bargeldkäufer und Währungsschwankungen

Angesichts der Komplexität des Immobilienerwerbs in anderen Ländern und der in vielen Fällen begrenzten Verfügbarkeit von Hypothekenfinanzierungen für ausländische Käufer zahlen die meisten Luxuskäufer in aller Welt bar.

In Japan müssen ausländische Kunden bar bezahlen, um eine Immobilie zu kaufen, sagt Fukushima. Infolgedessen hat das Land einen allgemeinen Anstieg von Barkäufern mit einem Zustrom von ausländischen Käufern erlebt.

Marques schätzt, dass 95 % der Käufer bei Portugal Sotheby's International Realty bar bezahlen, aber es gibt auch Möglichkeiten der Finanzierung. »Wir haben starke Partnerschaften mit großen Banken in Portugal, um ausländischen Käufern, einschließlich Amerikanern, die Finanzierung zu erleichtern«, sagt Marques.

»Unsere Partnerschaften erstrecken sich auch auf den juristischen und steuerlichen Bereich und stellen sicher, dass wir gut vorbereitet sind, um Amerikanern bei der Optimierung ihrer steuerlichen Strategien zu helfen, wenn sie in Portugal investieren.«

Auch in Spanien sind die meisten ausländischen Käufer, insbesondere Amerikaner, Barkäufer, sagt Toelle.

»Einige Käufer nutzen gerne eine Hebelwirkung und bitten um eine externe Finanzierung, da ihr Eigenkapital mit einer höheren Rendite angelegt ist als der tatsächliche Zinssatz, den sie für eine externe Finanzierung in Spanien zahlen müssen«, sagt Toelle. ▣

Überblick über die Wechselkurse

Ein Blick auf die Währungskurse in der zweiten Woche im Dezember 2023 zeigt, dass der japanische Yen und der australische Dollar die einzigen beiden der sechs Hauptwährungen sind, die im Jahresvergleich gegenüber dem US-Dollar deutlich an Kraft verlieren.

WÄHRUNG	KURS	YOY-CHANGE
EUR/USD	1,07915	▲ 2,57 %
JPY/USD	0,0068688	▼ 6,08 %
GBP/USD	1,25533	▲ 2,59 %
CHF/USD	1,14162	▲ 6,76 %
CAD/USD	0,734862	▲ 0,36 %
AUD/USD	0,656082	▼ 3,22 %

Quelle: XE Foreign Exchange Company, 12. Dezember 2023

Die Anziehungskraft der Provenienz: Verkaufen prominente Verbindungen tatsächlich Häuser?

Gute PR ist für die Vermarktung einer Luxusimmobilie unerlässlich, und wenn es darum geht, Aufmerksamkeit für ein zum Verkauf stehendes Haus zu erregen, gibt es nichts Besseres als Connections zu haben zu einem allseits beliebten und gefeierten Star.

Aber mehr als die Größe von 929 m², der private Strandzugang oder die Tennisplätze war es die Herkunft des Hauses mit sechs Schlafzimmern als ehemaliger Rückzugsort des Musikers Prince – komplett mit einem verräterischen lilafarbenen Wagen – der die meiste Aufmerksamkeit erregte.

Stars üben eine starke Anziehungskraft aus und wenn eine Immobilie im Besitz eines berühmten Prominenten war, wird das Angebot in der Regel auch stärker beachtet, sagen Makler.

»Es steht außer Frage, dass Herkunft oder Stammbaum in der Welt der Luxusprodukte hilfreich sind«, sagt Eric Lavey, leitender globaler Immobilienberater bei Sotheby's International Realty – Beverly Hills Brokerage. »Das liegt in der menschlichen Natur. Eine Person, die als sehr geschmackvoll gilt, hat sich dieses Haus ausgesucht, also geht man davon aus, dass es sich um eine wunderbare Immobilie handeln muss.«

Die Auswirkung der prominenten Herkunft »ist sehr schwer genau abzuschätzen«, sagt Frederic Barth, Geschäftsführer von Côte d'Azur Sotheby's International Realty. Aber er sagt, dass »es den Prozess erleichtert und es einfacher macht, den richtigen Käufer zu finden.«

Und der Hauptfaktor ist, den richtigen Käufer für die fraglichen Immobilien zu finden. Oft handelt es sich dabei um große und einzigartige Anwesen, die für die meisten finanziell unerschwinglich sind.

Als Bruce Willis zum Beispiel beschloss, sein Ferienhaus auf der Privatinsel Parrot Cay zu verkaufen, war die Tatsache, dass der Schauspieler sein Feriendomizil selbst gebaut hatte und es seit über einem Jahr-



zehnt besaß, ein wichtiges Instrument, um die neuen Eigentümer zu finden.

»Die Verbindung zu Bruce Willis hat uns geholfen, die Zeit auf dem Absatzmarkt zu verkürzen«, sagt Nina Siegenthaler, Vizepräsidentin von Turks & Caicos Sotheby's International Realty. »Es gab Artikel darüber im Wall Street Journal und bei Mansion Global, und dieser PR-Schub hat dazu beigetragen, dass das Angebot wahrgenommen wurde. Auf diese Weise wurde der Käufer mit dem Angebot vertraut.«

Das Anwesen wurde für 27 Millionen US-Dollar verkauft, was laut Siegenthaler dem Wert entspricht, den sie erwartet hatten.

Die neuen Eigentümer wurden durch die Verbindung zu den Prominenten nicht daran gehindert, bedeutende Renovierungen vorzunehmen, aber die Herkunft des Hauses war ein wichtiger Anreiz für sie, auf der gestrichelten Linie zu unterschreiben.

Selbst eine kleine Berühmtheit kann dazu beitragen, die Immobilie schnell vom Markt zu nehmen. Wenn ein Haus keine prominenten Vorbesitzer hat, kann ein prominenter Vermerk den Unterschied ausmachen. »Hat jemand Prominentes die Immobilie gemietet und wurde dort fotografiert? Das ist positiv«, sagt Lavey.

Ein von ihm verkauftes Haus in den Hol-

Unten: Nicht nur die Größe von 929 m² oder der private Strandzugang machten das Haus auf den Turks- und Caicosinseln interessant, sondern vor allem seine Lage als ehemaliger Insel-sitz des Musikers Prince. Diese Tatsache erregte viel Aufmerksamkeit, als das Haus zur Versteigerung stand

Rechts: Die elegante historische Residenz Domaine de Beaumont liegt zwischen den Dörfern Mougins und Valbonne, nur wenige Minuten von Cannes entfernt an der französischen Riviera



From left: Turks & Caicos Sotheby's International Realty; Côte d'Azur Sotheby's International Realty

lywood Hills gehörte früher dem Produzenten Hal B. Wallis und später der Schauspielerin Doris Roberts, die man vor allem aus »Alle lieben Raymond« kennt. Aber was das Interesse der Käufer wirklich weckte, war ein Mieter, der einst im Gästehaus des Anwesens gewohnt hatte: James Dean.

Obwohl Dean in den 1950er Jahren nur kurz dort wohnte – und das Gästehaus nicht mehr freistehend, sondern Teil des Hauses war – waren die Menschen von dieser Geschichte fasziniert.

»Das Haus wurde komplett umgebaut, und als es fertig war, kamen die Nachbarn alle, um das Grundstück und das Haus

zu besichtigen«, sagt Lavey. »Viele hatten schon von der James Dean Geschichte gehört. Wir haben es nie in den Vordergrund gestellt, aber das Haus war schnell verkauft.«

Die Makler sagen, dass sie feststellen, dass die Medien schnell auf eine Immobilie aufmerksam werden, wenn diese mit einer berühmten Person in Verbindung gebracht wird.

Als das Merrywood Estate – das Elternhaus von Jackie Kennedy in Virginia – zum Verkauf stand, berichteten mehrere große Zeitungen über das weitläufige georgianische Herrenhaus.

»Die Presse griff es auf und dann entwickelte es ein Eigenleben«, sagt Mark Lowham, Geschäftsführer von TTR Sotheby's International Realty. »Es hat definitiv die Phantasie und die Aufmerksamkeit einer Reihe von Käufern erregt, einschließlich desjenigen, der es schließlich gekauft hat.«

Bei der Vermarktung kommt es so sehr auf das Erzählen von Geschichten an, und ein Haus, das einmal von einem prominenten Vorgänger bewohnt war, das eine geschichtsträchtigen Vergangenheit oder eine bemerkenswerten Architektur hat – oder alle drei zusammen – macht es dem Maklern viel leichter, diese Geschichte zu erzählen, und die Presse trägt dazu bei, den Bekanntheitsgrad zu steigern.

Dies kann sich in einem höheren Verkaufspreis niederschlagen. »Je mehr Interesse Sie wecken, desto besser ist das Ergebnis für die Transaktion«, erklärt Lowham.

Aufgrund ihres Preisniveaus haben viele jedoch nur einen sehr kleinen potenziellen Käuferpool. In solchen Fällen ist die Vorgeschichte entscheidend, um genau die richtige Person für die Immobilie zu finden. Als ein anderes Haus mit einer Kennedy-Verbindung – eine Villa an der Côte d'Azur, die einst ein Urlaubsziel für John F. Kennedy war – auf den Absatzmarkt kam, trug ihre Bonität sicherlich zur Bekanntheit bei.

Aber das hat nicht zwingend zu einem

großen Wettbewerb unter den Käufern geführt. »Wir sprechen hier von ziemlich hohe Zahlen – die Immobilie war für 32,5 Millionen US-Dollar gelistet«, sagt Barth. »Ich würde gerne eine Warteliste für ein solches Haus haben, aber das ist nicht die Realität des Markts. Aber seine Herkunft hat zweifellos dazu beigetragen, dass es bekannter wurde und besser vermarktet werden konnte, was wiederum zu einem leichteren Verkauf führte.«

Ist Diskretion hilfreich?

Ein durchdachtes und strategisches Vorgehen bei der Vermarktung für die Vorgeschichte eines Hauses ist der Hauptfaktor für eine hohe Akzeptanz, die für einen erfolgreichen Verkauf interessant sein kann. Makler sind oft der Meinung, dass es effektiver ist, diskret mit einer prominenten Verbindung umzugehen, als sie im Voraus zu erwähnen. Für die Kennedy-Villa zum Beispiel stellt Barth fest, dass auf der Angebotsseite kein Hinweis auf die Zeit von JFK auf dem Grundstück zu finden war.

»Wenn wir über digitales Marketing kontaktiert wurden, schickten wir eine Broschüre mit einigen Fotos von JFKs Familie und JFK, der als Kind im Garten spielte«, sagt er. »Diese Fotos sollten informativ sein und die Geschichte des Anwesens hervorheben.«

Und in manchen Fällen möchte ein prominenter Hausbesitzer überhaupt nicht in der Vermarktung erwähnt werden. Aber selbst dann kann die Vorgeschichte eine Rolle spielen.

»Wir vermarkteten eine Immobilie, bei der der Eigentümer es bevorzugte, den Verkauf privat zu halten«, erklärt Siegenthaler. »Obwohl uns der helfende Werbeaspekt fehlte, hatte der Besitzer, der ein Modedesigner war, dem Haus einen Sinn für Stil und Qualität verliehen. Daher trug die Vorgeschichte in diesem Fall dazu bei, die Wertung zu steigern.«

Dubai Super-Luxus bricht Rekorde, da Käufer inmitten steigender Preise nach Lifestyle-Vorteilen suchen



Dubai, Vereinigte Arabische Emirate, verzeichnete im Jahr 2023 rekordverdächtige Verkaufspreise. Superluxuswohnungen wurden für bis zu 4.000 US-Dollar (14.692 Dirham) pro Quadratfuß verkauft, was seit 2020 einen kontinuierlichen Anstieg gegenüber dem Vorjahr bedeutet, so Chris Whitehead, geschäftsführender Partner von Dubai Sotheby's International Realty.

Whitehead zufolge strömen seit zwei oder drei Jahren nach dem Lockdown von Covid vermögende Käufer aus europäischen Ländern wie Großbritannien, Frank-

reich und Deutschland nach Dubai, um von der fehlenden Grundsteuer zu profitieren, was die Preise in die Höhe steigen lässt.

Letztes Jahr verkaufte Dubai Sotheby's International Realty ein geplantes Penthouse im Marsa al Arab Hotel in Dubai für 114 Millionen US-Dollar (420 Mio. Dirham), gefolgt von einem Apartment im Bulgari Lighthouse, das für 112 Millionen US-Dollar (410 Mio. Dirham) verkauft wurde.

Ebenfalls wurde im Jahr 2023 eine Megamansion in Dubais Stadtteil Emirates Hill für rekordverdächtige 204 Millionen US-Dollar (749,3 Mio. Dirham) von Dubai Sotheby's International Realty verkauft.

Oben: Diese Villa mit sieben Schlafzimmern in Dubai Hills View verfügt über einen Hammam, eine Sauna mit einer Wand aus Himalaya-Steinsalz und einen Weinkeller mit Platz für Hunderte von Flaschen



Oben: Diese Wohnung mit fünf Schlafzimmern ist eine der besten Wohneinheiten in den Baccarat Residences in Dubai. Sie bietet eine Vielzahl einzigartiger Merkmale und einen atemberaubenden Blick auf die Skyline von Dubai

Unten: In der Nachbarschaft von Palm Jumeirah gelegen, erstreckt sich diese maßgeschneiderte Wohnung mit fünf Schlafzimmern über vier Etagen und bietet eine hochwertige Ausstattung und viele Annehmlichkeiten

»Die Käufer kommen wegen der Qualität der Immobilien, dem Preis-Leistungs-Verhältnis, der Sauberkeit und den Einkaufsmöglichkeiten. Dubai war schon immer schnelllebig. Die Menschen kamen, um Geld zu verdienen, und verließen es wieder, um dorthin zurückzukehren, wo sie hergekommen waren. »Aber jetzt ziehen viele hierher wegen der Lebensqualität und bleiben«, sagt Whitehead.

Im Jahr 2023 stiegen die durchschnittlichen Wohnungspreise in Dubai in den ersten beiden Quartalen um 16,9 %, so der Immobilienmarktbericht von CBRE für die VAE, wobei die Preise für jede Wohnung um 17,2 % und die durchschnittlichen Villenpreise um 15,1 % stiegen. Auch das Transaktionsvolumen für das Jahr bis Juni 2023 stieg im zweiten Quartal 2023 um 42,3 % im Vergleich zum Vorjahr.

Whitehead geht davon aus, dass sich dieser Trend der hohen Nachfrage nach Luxusimmobilien fortsetzen wird, da die jüngsten politischen Unruhen in einigen Ländern des Nahen Ostens noch mehr Käufer in Richtung Dubai auslösen, weil dort relative Sicherheit und Stabilität herrschen.

»Es gibt einen Mangel an Luxusimmobilien in Dubai, aber in den letzten drei Jahren hat der Markt begonnen, viele Luxusprodukte einzuführen, die sich derzeit in der Entwicklung befinden«, sagt Whitehead.

Markenresidenzen mit Service sind besonders beliebt. »Die sehr vermögenden Käufer wollen Service und Vertrauen in einem erkennbaren Markennamen«, sagt Whitehead. »Wir haben gerade die Baccarat Residences in Dubai auf den Markt gebracht, die sehr erfolgreich sind.« Die Baccarat Residences bieten Apartments und Penthäuser mit zwei bis fünf Schlafzimmern ab 4,9 Millionen US-Dollar (18 Mio. Dirham). »Viele der renommiertesten Architekten



und Designer der Welt wollen sich gerade jetzt in Dubai profilieren«, sagt Whitehead. »Der aktuelle Designgeschmack ist sehr zeitgenössisch, sehr L.A. und Miami, mit viel Weiß, Glas und schwarzen Rahmen.«

Es ist schwer, erstklassige Grundstücke in Dubai zu finden. »Die Käufer wollen den Lebensstil am Strand, nicht unbedingt in der Stadt, und der Rückgang der Grundstücke treibt die Preise in die Höhe«, sagt er.

Die Käufer suchen nach Individualität und Benutzerfreundlichkeit, sowie nach schlüsselfertigen Immobilien. »Sie wollen nicht kommen und bauen. Sie können es sich leisten, zu bezahlen, sich in ihrem neuen Heim niederzulassen und zu leben«, sagt Whitehead.

Und genau diese Luxus-Käufer finden verhältnismäßig günstige Angebote. »Dubai ist bereits sehr unterbewertet für erstklassige Objekte«, sagt er. »Die Käufer zahlen das Zwei- oder Dreifache des Preises pro Quadratfuß in London, und Dubai ist steuerfrei. Die sehr vermögenden Privatpersonen in Dubai verbringen den Winter hier und den Sommer in Europa.

Die Zukunft der Super-Luxus-Immobilien in Dubai ist positiv, so Whitehead. »Es gibt keine Anzeichen für eine Abschwächung. Das Angebot ist knapp, die Nachfrage ist hoch und Dubai ist kein Übergangsmarkt mehr. Die Käufer kommen um zu bleiben und das ist der Grund, warum der Markt reift.«



Angesichts steigender Immobilienpreise und bevorstehender steuerlicher Änderungen ist strategisches Handeln entscheidend

Immobilien sind nicht nur das wichtigste Objekt, das viele Menschen auf ihre Erben übertragen, sondern auch der komplizierteste Aspekt eines Nachlassplans. Das Erbe eines Familienwohnsitzes oder eines Ferienhauses kann erhebliche Auswirkungen auf Investitionen und Steuern haben.

Immobilieeigentümer stehen unter dem Druck, Strategien für die Vermögensübertragung zu entwickeln, um die Steuerbefreiung von 12,92 Mio. US-Dollar pro Person zu nutzen, die nach 2025 auslaufen soll. Der derzeitige Freibetrag von 25,84 Mio. US-Dollar pro Ehepaar ist der höchste aller Zeiten und wurde im Rahmen des Tax Cuts and Jobs Act (Gesetz für Steuersenkungen und Arbeit) von 2017 mit einem eingebauten Verfallsdatum verabschiedet, nach dem der Freibetrag inflationsbereinigt auf das Niveau von 2017 von 5,5 Mio. US-Dollar zurückkehrt.

Angesichts des starken Anstiegs der Immobilienpreise in den letzten Jahren und der sich abzeichnenden Senkung des Freibetrags für die Erbschaftssteuer müssen selbst Leute, die sich nicht als vermögend bezeichnen, strategisch vorgehen, um die steuerlichen Auswirkungen ihrer Vermögensübertragung zu minimieren, sagt Jason Thompson, Chef-Vermögensstrategie bei Rockefeller Global Family Office.

Wenn Immobilienbesitzer davon ausgehen, dass ihre Immobilie weiter an Wert gewinnen wird, kann es ein großer Vorteil sein, das Eigentum zu Lebzeiten zu übertragen«, sagt Thomson. Sobald sie eine Schenkung machen, haben sie die Immobilie zu ihrem aktuellen Wert aus Ihrem Nachlass entfernt, zusammen mit allen weiteren Wertsteigerungen.

Noch besser ist es, wenn Sie die Immobilie zu einem reduzierten Wert übertragen können, so dass die Schenkung weniger von Ihrem Freibetrag für die Erbschaftssteuer verbraucht, sagt er.

Die im letzten Jahr gestiegenen Zinssätze haben die Effektivität einiger Nachlassplaner verbessert durch beliebte Arten von unwiderruflichen Treuhandvermögen, die vergünstigte Vermögensübertragungen ermöglichen.

»Diese Treuhandfonds können nicht geändert werden, und sie sollten die Frage aufwerfen, ob Sie in Ihrem eigenen Namen über genügend Liquidität verfügen«, sagt Thompson. »Aber vom Standpunkt der Steuerstrategie aus gesehen sind dies gute Planungsinstrumente.«

Denken Sie an den so genannten Qualified Personal Residential Trust (Qualifizierter persönlicher Investmentfonds), QPRT, der oft von Leuten genutzt wird, die ihr Eigentum an Immobilien übertragen, aber auch weiterhin in dem Haus wohnen wollen.

»Wir haben diese Strategie seit etwa zehn Jahren nicht mehr genutzt, aber jetzt, da die Zinsen wieder gestiegen sind, holen viele Planer sie aus der Versenkung«, sagt Justin Flach, Managing Director für Vermögensstrategie bei U.S. Bank Wealth Management.

Ein QPRT, mit dem ein Hauptwohnsitz und eine Ferienimmobilie übertragen werden können, ist eine Möglichkeit, das Objekt zu Lebzeiten zu einem vergünstigten Wert aus Ihrem Nachlass zu entfernen, während Sie mindestens für die Dauer des Trusts in der Immobilie wohnen.

Der Eigentümer schenkt dem Trust eine Immobilie und am Ende der Laufzeit wird das Eigentum an die Begünstigten des Trusts übertragen, wobei der Wert der Immobilie als Schenkung gilt.

Der Wert der Immobilie für Schenkungs- und Erbschaftssteuerzwecke ist nicht der aktuelle Wert des Hauses. Vielmehr handelt es sich um den Versicherungswert des Anteils des Eigentümers an der Immobilie am Ende der Laufzeit des Trusts. Je länger die Laufzeit des Trusts ist, desto niedriger ist

der Versicherungswert und desto besser sind die Auswirkungen auf den Vermögenstransfer. Während der Laufzeit des Trusts zahlt der Eigentümer weiterhin die Immobilienkosten und kann weiterhin in der Immobilie leben.

Wenn der Eigentümer nach Ablauf der Laufzeit weiterhin in der Immobilie leben möchte, muss ein Mietvertrag abgeschlossen und die Miete an die Begünstigten gezahlt werden.

Das Risiko bei diesen Trusts besteht darin, dass der Eigentümer vor Ablauf der Laufzeit stirbt, sagt Flach. In diesem Fall wird der Trust aufgelöst und das Eigentum an der Immobilie fällt an den Nachlass zurück.

Eine zweite Art von unwiderruflichem Treuhandvermögen, das sich bei hohen Zinssätzen anbietet, ist für Leute, die eine Immobilie – sei es ein Eigenheim oder eine Anlageimmobilie – einem karitativen Restitutionsfond (charitable remainder trust, CRT) überlassen wollen.

Der Eigentümer muss nicht mehr in dem Haus wohnen, erhält aber eine jährliche Zahlung für die Dauer des Trusts. In dem Jahr, in dem der Trust gegründet wird, kann der Eigentümer einen Steuerabzug in Höhe des Wertes der Immobilie am Ende der Laufzeit des Trusts geltend machen.

Obwohl diese Strategien zur Steuerminderung sehr effektiv sein können, ist es im Allgemeinen nicht ratsam, Immobilien als Mittel zur Vermögensübertragung zu erwerben. Ob Sie eine Immobilie kaufen oder nicht, ist eine Frage der Investition und nicht der Nachlassplanung, sagt Flach. »Sie müssen Ihr Gesamtportfolio betrachten und sich fragen, ob eine Immobilie das richtige Objekt für Ihren Investitionsmix ist.« ■

Oben: Die 650 m² große Falcon Brae Villa ist ein abgeschiedener und luxuriöser Rückzugsort, der treffend nach den neuseeländischen Falken benannt ist, die durch die Lüfte gleiten und dann in einem rasanten Sturzflug auf die Wasseroberfläche zurasen

Inmitten einer gewissen Normalisierung belebt die ›Crème de la Crème‹ mit dem Verkauf von »mittelpreisigen und hochkarätigen Sammlungen« den Kunstmarkt

Der Kunstmarkt befindet sich zwar in einem gewissen Umbruch – nachdem die Nachfrage aus der Pandemiezeit die Umsätze auf stolze 16,4 Milliarden US-Dollar im Jahr 2021 und 15,9 Milliarden US-Dollar im Jahr 2022 ansteigen ließ –, aber hochkarätige Sammlungen erzielen immer noch hohe Preise.

»Wir gehen davon aus, dass in den nächsten zehn Jahren große Nachlasssammlungen in großem Umfang auf den Markt kommen werden. Diese Verkäufe werden die Kunstwelt als einzigartige Momente der Begegnung dominieren, in denen Sammler die seltene Gelegenheit haben werden, bedeutende Werke zu erwerben, die neu auf dem Markt sind, nachdem sie jahrzehntelang, wenn nicht sogar über Generationen hinweg, verborgen waren«, sagt Mari-Claudia Jiménez, Leiterin der Abteilung Global Business Development bei Sotheby's. »Mehr denn je sehen wir, dass die Macht der Provenienz Sammler dazu motiviert, Kunst mit den Augen anderer bedeutender Sammler wahrzunehmen und sich von deren Geschichten inspirieren zu lassen.«

Renommierte Auktionen dominieren

Im September 2023 präsentiert Sotheby's *Freddie Mercury: A World of His Own*, eine sechstellige Auktion mit einer noch nie zuvor gezeigten Fülle an Kunstwerken, Kostümen und persönlichen Kleidungsstücken, Musikinstrumenten, handgeschriebenen Textentwürfen, Kunsthandwerk und Möbeln sowie persönlichen Gegenständen des verstorbenen Queen-Frontmanns. Insgesamt 150.000 Menschen besuchten die Wanderausstellung in der ganzen Welt, wobei bei den Auktionen 41.800 Gebote für 1.406 Objekte abgegeben wurden. Die Serie wurde zu 100 % verkauft, wobei fast 99 % der Objekte über ihrem Schätzwert lagen und zusammen 40 Millionen GBP (50,4 Mio. US\$) einbrachten gegen geschätzte 7,6 Millionen auf 11,3 Mil-



Links: Pablo Picassos Gemälde seiner Geliebten Marie-Thérèse Walter, *Femme à la montre*, wurde für 139,4 Mio. US\$ verkauft und war das teuerste Objekt der Auktionssaison im November 2023

lionen GBP – ein Rekord für eine Sammlung dieser Art. Die Bieter kamen aus 76 Ländern und mehr als 85 % waren zum ersten Mal bei Sotheby's dabei. Zu den aufregendsten Momenten gehörten der Rekordpreis für das Klavier eines Komponisten (Mercurys Yamaha-Flügel, 2,2 Mio. US\$), der Preis, der für das handschriftliche Manuskript des Textes von »Bohemian Rhapsody« erzielt wurde (1,7 Mio. US\$), der Rekord für ein Schmuckstück eines Rockstars (Silberner Schlangearmreif; 881.717 US\$) und der enorme Preis, der für Mercurys Tiffany & Co. Silberner Schnurrbartkamm (193.853 US\$).

Im November 2023 erzielte die Sammlung der verstorbenen Emily Fisher Landau, einer der größten amerikanischen Förderinnen moderner und zeitgenössischer

Kunst der letzten Jahre, einen Umsatz von 406 Millionen US-Dollar. Darunter befand sich auch der Verkauf von Pablo Picassos *Femme à la montre*, einem Gemälde seiner Geliebten Marie-Thérèse Walter, das mit 139,4 Millionen US-Dollar den Spitzenplatz als wertvollstes Kunstwerk belegte, das 2023 bei einer Auktion verkauft wurde. Die Sammlung umfasste auch herausragende Werke von Jasper John, Andy Warhol, Ed Ruscha und ein Werk von Agnes Martin *Grey Stone II*, 1961, das nach einem siebenminütigen Kampf zwischen acht Bietern für 18,7 Millionen US-Dollar verkauft wurde. Der Preis, als der Hammer fiel, verdoppelte die obere Schätzung von 8 Millionen US-Dollar und stellte einen Rekord für die Künstlerin auf.

Starke Verkäufe auf mittlerer preislicher Ebene: An der Spitze weniger Verkäufe, aber starkes Interesse

Auch wenn einige Käufer die »Rückkehr zur Normalität« nach der Pandemie als Zeichen nachgebender Preise begrüßen mögen, kann es auf dem stark segmentierten und komplexen Kunstmarkt irreführend sein, nach pauschalen Preistrends zu suchen, sagt Jiménez.

Insgesamt verzeichnete Sotheby's in der ersten Hälfte des Jahres 2023 einen bescheidenen Rückgang der Verkaufszahlen um 7 %, verglichen mit einem Minus von 23 % bzw. 40 % bei den anderen Auktionshäusern Christie's und Philipps.

Die gedämpften Gesamtverkäufe in der ersten Jahreshälfte 2023 waren größtenteils auf einen Rückgang von 51 % am Ende des Abschwungs von 10 Millionen US-Dollar und mehr zurückzuführen, während die Verkäufe von Werken mit geringerem Wert das Vorjahresniveau übertrafen. Laut Artnet stiegen die Umsätze bis Mai 2023 bei Werken im Bereich von 1 Million bis 10 Millionen US-Dollar um 14 % und im Segment von 100.000 bis 1 Million US-Dollar um 18 %.

Dies ist eine deutliche Kehrtwende gegenüber dem Jahr 2022, als die Umsätze am oberen Ende des Marktsegments auf fast 5 Milliarden US-Dollar anstiegen, den höchsten Stand seit mehr als fünf Jahren, während die Umsätze in den unteren Preisklassen zurückgingen, wie die Daten von Artnet zeigen.

Es werden jetzt weniger Werke öffentlich verkauft, aber die, die verkauft werden, erregen die Aufmerksamkeit der Käufer, vor allem im Preissegment ab 15 Millionen US-Dollar, das als Masterpiece-Markt bekannt ist, sagt Jiménez. »Wir sehen immer noch einen großen Absatzmarkt für Werke in diesem hochpreisigen Segment von bis zu 40 Millionen US-Dollar oder mehr, mit mehr als vier Geboten pro Objekt. Das ist ein Anstieg von fast 30 % gegenüber 2022.

Mehr Gebote bedeuten natürlich einen anhaltenden Druck auf die Preise. »Jedes zusätzliche Gebot in einer Auktion führt zu einem Anstieg des Zuschlagspreises um 25 bis 30 %, daher sind vier Gebote der beste Weg, um den Wert zu maximieren«, sagt Jiménez.

Der Verkauf von Gustav Klimts prominenter *Dame mit Fächer* hat bei einer Auktion von Sotheby's in London im Juni 2023 dieses »Sugar Baby« mit einem Preis von rund 108 Millionen US-Dollar getroffen, dem



Oben: *Dame mit Fächer* – das letzte von Gustav Klimt geschaffene Porträt – wurde im Juni 2023 in London für rund 8 Mio. US\$ verkauft und ist damit das wertvollste Kunstwerk, das jemals in Europa versteigert wurde, und damit das teuerste Werk, das der österreichische Künstler je geschaffen hat

Unten: Diese farbenfrohe Landschaft des bayerischen Dorfes Murnau mit dem Titel: *Murnau mit Kirche II* wurde im März 2023 in London für rund 45 Mio. US\$ verkauft und ist somit das teuerste Werk, das Wassily Kandinsky je erschaffen hat

Die besten Sotheby's- Auktionsverkäufe des Jahres 2023

höchsten Preis, der jemals bei einer öffentlichen Versteigerung in Europa erzielt wurde. Der vereinbarte Mindestpreis für das Werk, das eine Frau mit entblößten Schultern, in eine opulente Robe gewickelt, darstellt, lag bei 80 Millionen US-Dollar, aber nach 10 Minuten Bietzeit besiegelte ein viertes Gebot von Patty Wong, einer Kunstberaterin aus Hongkong, den Deal.

Der Verkauf von Wassily Kandinskys Murnau mit Kirche II im März 2023 stellte einen Auktionsrekord für Werke des Künstlers in Höhe von 45 Millionen US-Dollar auf.

Im November 2023 wurden bei Sotheby's Auktion Moderne und Zeitgenössische Kunst insgesamt 27 Werke für mehr als 10 Millionen US-Dollar verkauft – eine der höchsten Auktionszahlen, die das Auktionshaus je in einer Woche erzielt hat – ein Zeichen für einen Aufschwung an der Spitze.

Wenn Werke an diesem Ende des Absatzmarktes auf den Markt kommen, handelt es sich um einmalige Gelegenheiten, so dass die Leute trotz ihres schlechten Gewissens, weil dabei ihre ganzen Ersparnisse draufgehen, dazu neigen, sich auf sie zu stürzen«, sagt Jiménez.

Auf dem mittleren Marktsegment zwischen 5 und 15 Millionen US-Dollar wurde im Jahr 2023 viel verkauft, aber es hatte nicht die gleiche Intensität wie im oberen Segment, sagt Jiménez. »Auf diesem Niveau ist die Preissensibilität viel größer.«

Interessanterweise hat sich der Absatzmarkt für europäische Alte Meister – Werke aus dem späten 13. bis zum frühen 19. Jahrhundert – am besten gehalten. Obwohl der Anteil des Absatzmarktes für Alte Meister am Gesamtkunstmarkt in den letzten Jahren geschrumpft ist, ist er in unsicheren Zeiten tendenziell stabiler.

Zu den bemerkenswerten Verkäufen in dieser Kategorie im Jahr 2023 gehörte ein Porträt von Jacques Barthélémy Delamarre, das den Haushund von Maria-Antoinette, Pompon, zeigt. Der geschätzte Verkaufspreis lag zwischen 3.000 und 5.000 US-Dollar, aber bei einer Auktion im Mai trieben 15 Bieter den Endpreis auf 279.400 US-Dollar hoch.

Insgesamt waren die Käufer im Jahr 2023 sehr wählerisch und ließen einige Werke auf dem Tisch liegen, die bei der Auktion unverkauft blieben, aber dennoch die Preise für seltene Stücke in die Höhe trieben.

»Alles, was etwas durchschnittlicher oder nicht so einzigartig ist, wird nicht so stark beboten wie hochwertige, frisch auf dem Absatzmarkt angebotene Werke«, sagt Jiménez. »Die Klienten haben sich wieder auf die ›Crème de la Crème‹ konzentriert.«

PABLO PICASSO

Femme à la Montre

Picassos Gemälde seiner Geliebten Marie-Thérèse Walter aus dem Jahr 1932, *Femme à la montre*, wurde für **139,4 Mio. US\$** verkauft und ist damit das wertvollste Kunstwerk, das jemals bei einer Auktion in Europa verkauft wurde. Es war Teil einer Abendversteigerung von erstklassiger moderner und zeitgenössischer Kunst aus dem Nachlass von Emily Fisher Landau.

GUSTAV KLIMT

Dame mit Fächer (Lady with a Fan)

Dieses Meisterwerk – das letzte Porträt des berühmten Wiener Malers – wurde im Juni 2023 in London für rund **108 Mio. US\$** verkauft und erzielte damit den Rekord, das wertvollste Kunstwerk zu sein, das jemals in Europa versteigert wurde.

GUSTAV KLIMT

Insel im Attersee

Dieses zwischen 1901 und 1902 entstandene Gemälde, das Klimts idyllische Landschaften am Attersee zeigt, wurde im Mai 2023 im Rahmen von Sotheby's Modern Evening in New York für **53,2 Mio. US\$** verkauft.

WASSILY KANDINSKY

Murnau mit Kirche II

Diese farbenfrohe Landschaft des bayerischen Dorfes Murnau wurde im März 2023 in London für rund **45 Mio. US\$** verkauft und stellte damit einen Rekord für den russischen Künstler auf. Das 1910 entstandene Werk wurde von den Nazis gestohlen und verbrachte Jahrzehnte in einem niederländischen Museum.

CODEX SASSOON

Im Mai 2023 wurde die älteste, vollständigste hebräische Bibel in New York für **38,1 Mio. US\$** verkauft – ein neuer Rekord für das teuerste jemals versteigerte Manuskript. Sie stammt aus dem späten neunten oder frühen 10. Jahrhundert und wird im ANU-Museum des Jüdischen Volkes in Tel Aviv öffentlich ausgestellt.

FANCY VIVID

PURPLISH-PINK DIAMANT

Dieser purpurrosa Diamant im Brillantschliff mit einem Gewicht von 14,83 Karat wurde im Mai 2023 im Rahmen der Auktion Magnificent Jewels and Noble Jewels von Sotheby's in Genf für **34,8 Mio. US\$** versteigert. Damit wurde ein Auktionsrekord für einen purpurrosa Diamanten im



Fancy-Schliff und ein neuer Rekord für den Preis pro Karat für diesen Farbton aufgestellt. Der im Inneren lupenreine russische Edelstein wurde »The Spirit of the Rose« genannt, nach einer prominenten Ballettaufführung des russischen Ballets.

ESTRELA DE FURA: 55,22 karat (oben)

Dieser Edelstein, der mit einem Gewicht von 55,22 Karat der größte Rubin in Edelsteinqualität ist, der jemals auf einer Auktion angeboten wurde, wurde im Juni 2023 bei Sotheby's Magnificent Jewels in New York für **34,8 Mio. US\$** verkauft. Er gilt heute als der wertvollste farbige Edelstein der Welt.

LOUISE BOURGEOIS

Spinne

Ein neuer Auktionsrekord für eine Skulptur einer Künstlerin. Diese 10 Fuß hohe Spinnenskulptur aus Bronze wurde im Mai 2023 in New York für **32,8 Mio. US\$** versteigert. Das überragende Werk der französisch-amerikanischen Künstlerin aus dem Jahr 1996, die erst im Alter von 80 Jahren begann, ihre Spinnenskulpturen zu schaffen, hat einen Durchmesser von über 18 Fuß und ist eines von nur vier Spinnenarbeiten, die jemals auf einer Auktion angeboten wurden.

ZHANG DAQIAN

Rosa Lotosblumen auf goldenem Papier

Das in 1973 geschaffene Meisterwerk aus Tinte und Farbe auf Goldpapier mit zwei Paneelen wurde im April in Hongkong anlässlich des 50-jährigen Jubiläums von Sotheby's in Asien für **32,1 Mio. US\$** verkauft. Von vielen mit Monets *Winterlilien* verglichen, ist es eines der prominentesten Werke eines der angesehensten chinesischen Malers des 20. Jahrhunderts. ▣

Was ist neu, was kommt als nächstes im Bereich Wohndesign?

Viele Faktoren können das Aussehen und die Atmosphäre unserer Räume beeinflussen. Während die Vorlieben der Hausbesitzer, die Mode und der technologische Fortschritt eine Rolle spielen, ist es vielleicht der kulturelle Zeitgeist, der die Ästhetik des Hauses am meisten beeinflusst.

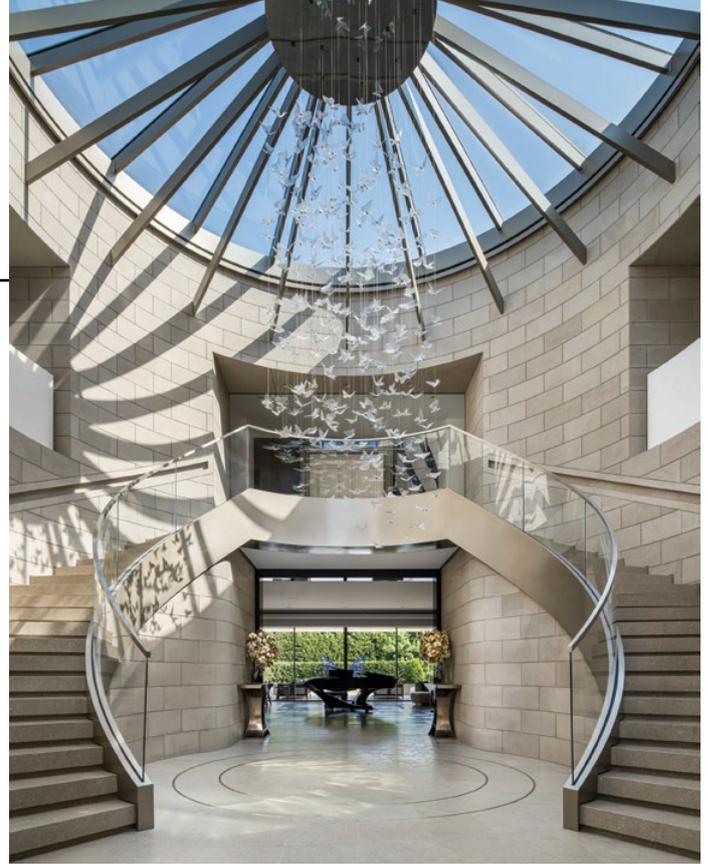
Um herauszufinden, welche Trends sich durchsetzen und was am Horizont für Home Design zu sehen ist, haben wir mit fünf Designern gesprochen, die von Architectural Digest als Top-Talente für das AD100-Ranking ausgewählt wurden, um ihre Meinung zu hören – und eines ist klar: Design wird anspruchsvoller denn je.

»Da wir vorausschauen, was die Zukunft des Designs prägen wird, **wird Nachhaltigkeit ein noch größerer Schwerpunkt werden**. Da Kunden sich immer mehr Gedanken über die Entsorgung von Abfall machen, werden die Unterstützung der natürlichen Umwelt und die Auswahl von Materialien, die mit diesen Anliegen übereinstimmen, von größter Bedeutung sein, was sich auf die Branche auswirkt. Mehr als je zuvor sehen wir bei nachhaltigen Produkten ein Qualitätsniveau, das für beide Seiten vorteilhaft ist, wie z.B. bei Oberflächen wie HybridQ von Cosentino by silestone, das Technologien zur Verringerung der Umweltbelastung einsetzt und gleichzeitig ein unglaubliches Maß an Strapazierfähigkeit, Langlebigkeit und Stilrichtung bietet, das Hausbesitzer lieben. Nachhaltigkeit ist nicht mehr etwas, wofür man Opfer bringen muss, sie ist etwas, das man in seinem Zuhause erreichen kann, und sie wird auch immer bleiben.

Wir bewegen uns auf **natürliche Farbtöne zu, wie die Farben in Parkanlagen und Gärten**. Insbesondere die Farbe Grün, die in der Vergangenheit nur selten in Innenräumen verwendet wurde, ist jetzt sehr beliebt. Andere Farben, die wir sehen, verlangen nach einer Anlehnung an die Natur – Farben der Berge, des Sonnenuntergangs, der Wüste und des Meeres. Zum Beispiel tendieren die Kunden zu Farben wie Rost, Creme, Dunkelbraun, Blau, Meeresgrün und Sand.«

Young Huh

Gründerin, Young Huh Interior Design,
und Cosentino Design Alliance Mitglied



»In den sozialen Medien sehen die Menschen so viele Dinge, die ihre Entscheidungen auslösen. Wir versuchen, sie zu ihrem eigenen emotionalen Selbst zurückzubringen und herauszufinden, **wonach sie wirklich suchen, was sie glücklich macht und das Richtige für ihre Familie ist**. Nehmen Sie zum Beispiel Farbe. Sie ist sehr anregend und beeinflusst die Stimmung und das Verhalten. Und wenn sie richtig eingesetzt wird, kann sie dem Zuhause eine ganz neue Perspektive geben. Wir gehen dazu über, **Farben nicht nur zu verwenden, weil sie schön sind, sondern weil sie energetisch für den Kunden wirken und sinnvoll und zielgerichtet sind**.

Menschen wünschen sich mehr **offenen Raum für die Familie, aber sie wollen auch Erholungsräume und private Räume** – Freizeiträume, Theater, Lounges, Orte, an denen sie sich unterhalten und unterhalten lassen können, allerdings nicht immer alle zusammen. In fast jedem Projekt profilieren wir Doppelinselfn, die die Familie visuell zusammenbringen, sie aber physisch trennen. Eine zusätzliche Insel bringt die Menschen etwa in die Nähe, hält sie aber auch weit genug voneinander entfernt, so dass sie sich nicht am selben Ort aufhalten.

Die **Verbindung von drinnen und draußen** wird zu einem Hauptaufenthalt. Oberlichter werden in Form und Größe immer kreativer. Die Kunden wünschen sich **mehr Fenster**, aber sie wollen auch einen Schutz vor der Sonne. Wir fangen an, spezielles Glas zu verwenden, das wie eine Übergangs-Sonnenbrille ist. Wenn das Licht darauf fällt, wird es dunkler. Das ist eine gute Option, wenn man keine Jalousien oder Vorhänge haben möchte. Man kann es so einstellen, dass es sich automatisch abdunkelt, wenn die Sonne darauf trifft, und man kann es auch mit Reglern umgehen. Es schafft eine automatische Hitzebarriere.«

Brian Pinkett

AIA, Partner, Landry Design Group Inc.

»Besitzer einer Immobilie wollen sich **überall wohlfühlen**. Sie wollen, dass ihr Schlafzimmer bequem ist. Sie wollen, dass ihre Küche gemütlich ist. Sie wollen, dass ihr Esszimmer komfortabel ist. Ich habe einen Kunden, der in jedem Haus, das er besitzt, ein Sofa oder eine Art Liege in seinem Büro und in seinem Badezimmer haben möchte. Für einen anderen Kunden ist der Ort, an dem er liest, wichtig – Beleuchtung und Sitzgelegenheiten sind also wichtige Faktoren. **Das Design wird immer durchdachter**. Die Menschen nehmen sich mehr Zeit, um wirklich darüber nachzudenken, wie sie die Räumlichkeiten gestalten möchten.

Es ist etwas, das wir immer häufiger tun, um einem neuen Raum eine Geschichte hinzuzufügen. Wir verwenden zum Beispiel viele alte Fußböden, weil sie sich nicht wie neu anfühlen. **Wir geben ihnen eine Art Geschichte, eine Art Patina durch Materialien wie alten Stein und Marmor**, die einen Gegenpol zu einem Gefühl bilden, das sehr kalt sein kann. Eine andere Technik, die wir anwenden, ist die Verkleidung der Wände mit **neuen, aber verblassten Stoffen**, damit es wie bewohnt aussieht. Es geht darum, die Kluft zwischen Alt und Neu zu überbrücken, so dass es sich gemütlich und zeitlos anfühlt und eine angenehme Atmosphäre hat.«

Robert Stilin

Gründer, Robert Stilin Interiors



»Ich sehe mir viele Objekte an, die an **maximalistische Innenräume** erinnern. Hier werden **Schichten von luxuriösen Stoffen und Polstermöbeln sowie geschnitzte und geformte Einrichtungsgegenstände** von Künstlern verwendet, für einen gesammelten Look mit einem Schwerpunkt auf Kunstwerken aus Keramik und Faserkunst. Es wird mehr Wert auf **organische, natürliche Materialien, unregelmäßige Texturen und die visuelle Hand des Künstlers gelegt** – also Keramik, geschnitztes Holz, Filzmaterial und Naturstein. Die visuelle Geschicklichkeit und die Markierungen, die die menschliche Handschrift zeigen, verleihen den Werken Menschlichkeit und Ehrlichkeit. Beispiele für Künstler sind Katherine Glenday, Jerome Pereira und Nic Webb.

Wir konzentrieren uns auf **hochwertige Materialien und Stoffe, die für jeden in seinem Zuhause und für die Umwelt sicher sind**. Ich habe gerade eine großartige Ausstellung in der Galerie Fumi gesehen, in der Max Lamb Arbeiten aus Karton gezeigt hat. Künstler suchen nach Möglichkeiten, sich selbst herauszufordern, indem sie mit Materialien arbeiten, die wiederverwendet werden, und indem sie neue Techniken anwenden.«

Nicole Hollis

Gründerin, NICOLEHOLLIS Inc. Innenarchitektur

»Das Vertrauen in den Designprozess ist zurückgekehrt. Wir hoffen, dass sich die Zukunft der Inneneinrichtung im Gleichschritt mit unserer Herangehensweise an das Design entwickelt – kein Markenzeichen der Stilrichtung, sondern eine Weiterentwicklung des Designs für jeden Nutzer, sei es **Nachhaltigkeit, die Nutzung künstlicher Intelligenz für Smart Homes oder die Möglichkeit, Räume organisch in ihrer Nutzung und Funktion zu variieren**, um zeitlose Bedürfnisse zu erfüllen.

Eine Neubewertung von **»braunen Möbeln« (englische und amerikanische)** im Hinblick auf Stilrichtung, Handwerkskunst und Geschichte, zusammen mit ihrer ursprünglichen Quelle und Herkunft, zeichnet sich ab. Dabei handelt es sich hauptsächlich um englische, kontinentale und amerikanische Möbel aus dem 17. bis 18. Jahrhundert, die in der Regel aus Mahagoni oder Nussbaum gefertigt sind. Die damals verwendeten Hartholzer stammen aus altem Hartholzbestand und werden noch Hunderte von Jahren halten, so wie sie es in den letzten 200 oder 300 Jahren getan haben.

Glas wird sich in einer Weise weiterentwickeln, die wir uns als architektonisches und strukturelles Material noch gar nicht vorstellen können. Wir sind gespannt auf **neue Glasmaterialien, die robuster, langlebiger und anpassungsfähiger** als herkömmliches Glas sind. Hinzu kommen Innovationen, die die Glasherstellung langfristig nachhaltig machen, indem sie die Verwendung von kohlenstoffhaltigen Zusatzmaterialien überflüssig machen. Wir sind auch gespannt auf ästhetisch passendere photovoltaische Bedachungsmaterialien wie Schindeln und Fliesen. Die derzeit von GAF oder Tesla hergestellten Dächer sind zwar bis zu einem gewissen Grad nützlich, aber sie sind noch nicht schön anzusehen und lassen in Bezug auf die Effizienz zu wünschen übrig.«

Brian Sawyer

FASLA, Co-Founder, Sawyer | Berson



Hotel-Lifestyle, Zuhause

Ein Aufenthalt in einem Luxushotel ist die ultimative Erfrischung der Sinne. Es ist also kein Wunder, dass sich Hausbesitzer und Designer bei der Gestaltung ihres Zuhauses an einer Hotelanlage orientieren. »Der Begriff ›resimercial‹ (Wohn- und Geschäftsdesign) macht in der Designwelt die Runde«, sagt Young Huh, Young Huh Interior Design und Mitglied der Cosentino Design Alliance. »Es ist im Wesentlichen das Konzept, die Grenzen zwischen kommerziellem Design und Wohn-Design zu verwischen, um ein Heimerlebnis mit Elementen der Gastfreundschaft zu schaffen, wie man sie in einem Wellness-Center oder einer luxuriösen Hotelanlage findet.«

Privatwohnungen bieten sowohl ein Gefühl der Geborgenheit, um sich selbst zu versorgen, als auch ein Element der Freizeitgestaltung für den Alltag. Ein Trend, mit dem Jim Tinson, ALA, CEO Hart Howerton, sehr vertraut ist: Sein Unternehmen, das aus Architekten, Planern, Landschaftsarchitekten und Innenarchitekten besteht. Sie arbeiten an Projekten, die sich über den Absatzmarkt Wohnen, Gewerbe und Gastgewerbe erstrecken – sie entwerfen alles, von Hotels und Privatclubs bis hin zu Wohnsiedlungen, Privathäusern und Institutionen.

»Wir sprechen über die Gestaltung kompletter Lebensräume; alles, was wir tun, beeinflusst das Ganze«, sagt Tinson.

Seine Kunden machen keinen Unterschied mehr zwischen ihren Ferienunterkünften, privaten Clubs oder Hauptwohnsitzen, sagt er. »Sie sind weit gereist: Sie haben die besten Dinge gesehen, sie waren an den besten Orten« und sie beziehen sich auf diese Orte, wenn sie über die Gestaltung ihrer Häuser entscheiden, sagt Tinson.

»Wir bringen Elemente der Freizeit in das normale Leben ein und schaffen dann Häuser, die im Grunde eine mobile Stilrichtung widerspiegeln«, sagt er. »Der Schwerpunkt

liegt auf gehobenen Annehmlichkeiten und Gastfreundschaft, die in die privaten Häuser integriert werden.

Hier sind einige der wichtigsten Trends, die die Grenzen zwischen Haus und Hotel in Privatwohnungen verschwimmen lassen:

Hotel-Style Suites

Anstelle von Standard-Zweibettzimmern wünschen sich Tinsons Kunden komplette Suites, »so dass die Gäste eintreten und das Gefühl haben, in der angenehmen Atmosphäre eines gehobenen Hotels zu wohnen.« Die sich daraus ergebenden Schlafzimmer werden genau so gestaltet: mit eigenem, komfortablem Bad, Schränken und Verdunkelungsrollen, ebenso wie Tinsons Firma Hotelzimmer entwirft.

Kitchenette in der Suite

»Jeder Kunde wünscht sich jetzt eine Kitchenette oder eine Wet-Bar in seiner Suite (im Masterschlafzimmer und auch in den Gästezimmern)«, sagt Tinson. Das kann ein Kühlschrank unter der Theke oder auch eine Kaffeebar. »Sie wollen die Art von Gastfreundschaft, die sie in einem Hotel erleben würden, bei sich zu Hause haben.« Sogar die Möglichkeit, sich eine Flasche Wasser oder einen Saft zu holen – oder sich eine Tasse Kaffee zu kochen, ohne in die Küche gehen zu müssen.

Erleben Sie die Vorzüge des Wellnesscenter

Von barrierefreien Duschen über freistehende Badewannen bis hin zu Innen- und Außenduschen in einem Garten – die Bäder

der ersten Klasse werden immer mehr zu Wellness-Zentren. Ein Spa-Badezimmer kann schon mit etwas so Einfachem wie einer luxuriösen Badewanne und einer neutralen, beruhigenden Farbgebung der einzelnen Bereiche erreicht werden. Dann gibt es Wellness-Räume mit heißen und kalten Bädern und Infrarot-Saunen. »Wir haben sogar Massageräume mit Zugang von außen entworfen, so dass z.B. ein Physiotherapeut von draußen hereinkommen kann«, sagt Tinson.

Familienzonen

Die Hotels von heute bieten Spaßzonen, die die ganze Familie gleichzeitig nutzen kann. »Früher haben wir Räume nur für Kinder geschaffen, heute entwerfen wir Unterhaltungsbereiche für die ganze Familie mit einem Spielzimmer, Billardtischen für drinnen und draußen, Bowling und einem Golf-Simulator«, sagt Tinson. Und die Kunden wünschen sich diese Familienbereiche auch in ihren eigenen Häusern.

Ski-Boot Abstellkammer

Jeder, der schon einmal in einem Fünf-Sterne-Skigebiet war, weiß, dass ein Teil der Schönheit in der Ski-Schuhkammer liegt. Jetzt werden diese modernen Abstellräume auch in Privatwohnungen eingerichtet. Sie sehen aus wie geräumige Abstellkammern, die mit Funktionen wie beheizten Schließfächern, Schuhwärmern und reichlich Stauraum für die Ausrüstung ausgestattet sind, sagt Tinson.

Komplette Cocktailbars

Hausbars gehen weit über die üblichen Rollwagen oder Kellerbars hinaus und entwickeln sich zu kompletten Hotelbars. Tinsons hat z.B. für einen Kunden eine Cocktailbar entworfen, die einem Hotel würdig ist und sich eher wie eine richtige Bar anfühlt, mit Regalen über dem Kopf und Sitzgelegenheiten. »Mein Kunde wollte seine Gäste in einem hotelähnlichen Lebensraum mit dem Komfort seines Zuhauses bewirten können«, sagt Tinson. ▣

»Wir verbinden Elemente der Freizeit mit dem privaten Wohnen und schaffen dann Häuser, die im Grunde einen mobilen Lebensstil widerspiegeln ... Der Schwerpunkt liegt auf gehobenen Annehmlichkeiten und gastfreundlichen Erlebnissen, die in private Häuser integriert werden.«

JIM TINSON

AIA, CEO, Hart Howerton

Sammlerstücke sprechen ein jüngeres Publikum und diejenigen an, die ihre Investitionen erweitern wollen



Oben: Der zwei Meter große, 80 Millionen Jahre alte Gorgosaurus, ein enger Verwandter des Tyrannosaurus Rex, wurde bei Sotheby's für 6,1 Mio. US\$ versteigert

Möchte jemand einen T. Rex? Wie wäre es mit einem Gorgosaurus?

Die Welt der Luxus-sammlerstücke hat eine Geschichte von auffälligen Kuriositäten, die neben dem Absatzmarkt für hochwertige Uhren, Wein und Sportmemorabilien verkauft werden.

Tatsächlich gehören Dinosaurierskelette schon seit Jahren zu den gelegentlich versteigerten »Exoten«, aber seit Anfang 2022 wurden mindestens sieben entweder teilweise oder vollständige Riesenskelette zu erstaunlichen Preisen versteigert.

Darunter befand sich ein etwa zwei Meter großes Skelett eines 80 Millionen Jahre alten Gorgosaurus, eines engen Verwandten des Tyrannosaurus Rex. Es wurde bei Sotheby's in einem frenetischen Bieterwettbewerb für 6,1 Millionen US-Dollar ersteigert. Kurz darauf wurde der Schädel eines T. Rex bei dem Auktionshaus ebenfalls für 6,1 Millionen US-Dollar verkauft.

»Viele Milliardäre verstehen nicht, warum sie ein Kunstwerk im Wert von 100 Millionen US-Dollar an ihren Wänden haben wollen, aber sie finden es wirklich cool, einen T. Rex zu besitzen«, sagt Mari-Claudia Jiménez, Leiterin der globalen Geschäftsentwicklung bei Sotheby's.

Der dynamische Markt für luxuriöse Sammlerstücke hat in den letzten Jahren einen Aufschwung erlebt, da die schwierigen Bedingungen auf dem Absatzmarkt das Interesse der Investoren geweckt haben. Abgesehen von Statussymbolen oder einfach nur unterhaltsamem Gesprächsstoff, können hochwertige Sammlerstücke ein Portfolio neben Aktien, Anleihen und allgemeineren alternativen Anlagen wie Eigenkapital und Immobilien stark erweitern.

Da die Inflation in den letzten Jahren in die Höhe gestiegen ist und die Aktien- und Anlagenmärkte im Jahr 2022 an Wert



Links: Eine diamantbesetzte Damenhandtasche, Himalayan Birkin 30 aus Niloticus-Krokodilleleder, weiß und grau eingefärbt und mit Beschlägen aus 18-karätigem Weißgoldbeschlägen brach alle Rekorde

verloren haben, haben viele Anleger nach Objekten Ausschau gehalten, die wahrscheinlich wertbeständig sind und deren Wachstumsaussichten nicht an die Absatzmärkte gebunden sind.

Sammlerstücke erweisen sich als wichtige Portfolio Erweiterer mit hohem Renditepotenzial. Berücksichtigen Sie, dass der Absatzmarkt für Luxusuhren aus Sammlerbesitz – ein Markt mit einem Volumen von einer Milliarde US-Dollar – laut der Boston Consulting Group im 10-Jahres-Zeitraum von 2012 bis 2022 jährlich um 7 % und zwischen 2020 und 2022 um 27 % gestiegen ist.

Inzwischen haben sich die Auktionshäuser darauf konzentriert, ihre Kategorien und ihre Dienstleistungen zu erweitern, um eine vielseitigere Gruppe anzusprechen. Ein wichtiges Ziel ist eine jüngere Kundschaft. In APAC hat Sotheby's seine Präsenz in Shanghai und Seoul mit Pop-up-Events und innovativen Einzelhandelsstrategien erweitert, um neue Käuferschichten und -generationen anzusprechen. (Hinweis: Der Hauptsitz für den asiatisch-pazifischen Raum in Hongkong wird in das gehobene, gut sichtbare Hongkong-Portfolio im Central District verlegt, das 2024 eröffnet werden soll).

Die meisten Schlagzeilen im Zusammenhang mit dem Verkauf von Sammlerstücken durch Auktionshäuser beziehen sich auf den Verkauf von Spitzenobjekten. Sie sind in der Tat überwältigend. So war es zum Beispiel eine Nachricht im Jahr 2022, als eine Handtasche bei einer Auktion von Sotheby's den höchsten Preis erzielte, der jemals in dieser Kategorie erzielt wurde: Über 450.000 US-Dollar für eine mit Diamanten besetzte Himalaya Birkin 30, hergestellt aus Niloticus-Krokodilleleder in Weiß und Grau gefärbt, und mit 18-karätigem Weißgoldbeschlägen.

Während solche Taschen und die Dinosaurierskelette im oberen Preissegment angesiedelt sind, gibt es auch ein beachtliches Volumen an erschwinglichen Ein-

steigermodellen, wie z.B. drei von Takashi Murakami bemalte Skateboard-Decks für 2.250 US-Dollar, die kürzlich bei Sotheby's zum Verkauf angeboten wurden, oder eine von Keith Haring entworfene Ankündigung für eine Tanzveranstaltung mit Yoko Ono im Jahr 1987, die 575 US-Dollar kostet.

Diese Objekte gehören zu einer vielfältigen Auswahl, die ständig auf der Website des Auktionshauses zum Verkauf angeboten wird. Zu den beliebtesten Sportartikeln, die über diese Plattform vertrieben werden, gehören die Markensportschuhe Streetwear sneakers.

»Dies ist eine der außergewöhnlichsten Welten, die wir betreten haben – seltene, einzigartige Sneaker«, sagt Jimenez. Sotheby's hat mit Nike und Louis Vuitton zusammengearbeitet, um eine limitierte Auflage zu verkaufen, die nur online über das Auktionshaus für 40.000 bis 50.000 US-Dollar pro Stück erworben werden konnte. Die Kollektion trägt den Namen »Air Force 1« von Designer Virgil Abloh, dem ehemaligen künstlerischen Leiter der Herrenkollektion von Louis Vuitton, der im Jahr 2021 starb.

»Die Ausweitung der Anzahl der Typen und Bieter, die wir ansprechen, ist eine wichtige neue Entwicklung«, sagt Jiménez. »Die Käufer stellen fest, dass wir eine viel jüngere Kundschaft ansprechen, und das ist wirklich erfreulich.«

Jüngere Käufer begannen auf dem Höhepunkt der Covid-19-Pandemie in größerer Zahl zu bieten, als die Auktionshäuser ihre Online-Auktionskapazitäten ausbauen. »Wir mussten uns mehr auf digitale Präsentationen und Online-Auktionen konzentrieren, und das machte uns zugänglicher«, sagt Jiménez. »Es war schon ein wenig einschüchternd, unsere Räumlichkeiten zu betreten. Die Tatsache, dass man sich nun online registrieren und im Schlafanzug bieten kann, so wie man es bei Ebay tun würde, hat zu einer Dynamisierung in der Kunstwelt geführt.«

Diversifizierung durch Immobilien und Vermögenswerte aus Passion

Die im Dezember 2023 veröffentlichte Consumer Confidence & Economic Monitor Studie von WSJ Intelligence, für die 733 Leser des Wall Street Journal befragt wurden, ergab, dass sie ihre Vermögenswerte erweitern.

Wie, wenn überhaupt, hat sich die aktuelle Wirtschaft auf Ihre Investitionen in diesen Kategorien ausgewirkt? Unten sehen Sie den Prozentsatz der Befragten, die derzeit in verschiedene Anlagekategorien investieren.



28%

ZWEITWOHNUNGEN
ODER FERIENHÄUSER

26%

WOHNOBJEKTE
ZUR MIETE



20%

JUWELEN

20%

KUNST UND
SAMMLUNGEN



15%

UHREN

14%

WEIN UND
SPIRITUOSEN





Links: Mit einer Fläche von 1.155 m² ist diese Wohnung im dritten Stock in Chicago geschmackvoll eingerichtet und eignet sich sowohl für zünftige Feste als auch für den Alltag. Die großen Fenster sorgen für natürliches Licht und eine schöne Aussicht

Ein Haus für eine Kunstsammlung vorbereiten

Kunstsammler wissen, dass es drei Dinge gibt, die für die Sicherheit Ihrer Kunstwerke in Ihrer Wohnung am wichtigsten sind: Beleuchtung, Brandschutz und Klima, einschließlich Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Exposition gegenüber übermäßiger Hitze und Feuchtigkeit.

Aber die Vorbereitung beginnt bereits bei der Installation, sagt Laura Doyle, Senior Vice President, Fine Art and Valuable Collections Product Leader bei Chubb Insurance. »Hauseigentümer sollten mit Architekten, einem professionellen Kunsthändler und Kunstberatern zusammenarbeiten, um einen Installationsplan zu erstellen«, sagt sie. »Diese Experten werden Sie hinsichtlich der Zerbrechlichkeit der Kunstwerke und des Gewichts der Stücke beraten, um sicherzustellen, dass alles mit den richtigen Gewichtsklassen installiert wird.

Sobald alle ihre Kunstwerke angebracht sind, sollten Hausbesitzer die Befestigungselemente alle zehn Jahre überprüfen.

»Das ist wichtig, denn Haken und Drähte können mit der Zeit schwächer werden«, sagt Doyle.

Beleuchtung

Das Wichtigste, was Sie hinsichtlich der Beleuchtung beachten müssen, ist, dass Sie das direkte Licht auf die Kunstwerke minimieren.

»Bestimmte Werke sind empfindlicher gegenüber Lichtschäden«, sagt Doyle. »Dazu gehören Textilien, Arbeiten auf Papier und Fotografien.«

Ziehen Sie in Erwägung, Ihre Kunstwerke von den Fenstern entfernt aufzustellen oder eine Folie an Ihren Fenstern anzubringen.

Da ultraviolettes Licht für Kunstwerke extrem schädlich ist, sind außerdem Beleuchtungssysteme für Kunstwerke wichtig. »Es gibt Lichtdesigner, die spezielle Kom-

ponenten für Kunstsammlungen zu Hause anbieten«, sagt sie. »Wenn Sie ein Haus mit bodentiefen Fenstern haben, sollten Sie außerdem überlegen, welche Kunstwerke in diesem Bereich stehen werden, und Werke, die weniger lichtempfindlich sind, in lichtdurchfluteten Räumen aufstellen.

Feuerlöschung

Speziell in Kalifornien ist Feuer ein großes Problem für Hausbesitzer und Hauskäufer. Dementsprechend sind auch die Versicherungsprämien oft hoch.

»Wenn Sie nicht in einem alten Haus wohnen, haben Sie ein Feuerlöschgerät«, sagt Ginger Martin, Senior Associate, Sotheby's International Realty – St. Helena Brokerage, der sich auf die Weinregion Kaliforniens spezialisiert hat. »Alles, was neuer ist als vor 20 Jahren, benötigt einen Feuerschutz.«

Im Allgemeinen ist es eine gute Idee, zentral überwachte Wärme- und Rauchmelder in Ihrem Haus einzurichten«, sagt Doyle.

»Alle 83,5 Quadratmeter sollte mindestens ein Rauchmelder vorhanden sein, besonders in Räumen mit Kunstwerken«, sagt sie. »Rauch kann große Schäden verursachen, daher ist es wichtig, dass Sie auch Wärmemelders im Flur, auf dem Dachboden oder in der Küche haben.«

»Ziehen Sie außerdem in Erwägung, ein Überwachungssystem zu installieren, um eine dritte Partei zu alarmieren, wenn Sie nicht zu Hause sind, damit der Rauch sofort bekämpft werden kann.«

Klimakontrolle

Sie wollen nicht, dass die Luftfeuchtigkeit in einem Haus mit Kunstwerken zu hoch wird, sagt Martin. »Der Hauptfaktor ist, dass es minimale Schwankungen bei Temperatur und Luftfeuchtigkeit gibt«, sagt Doyle.

Eine Möglichkeit besteht darin, Klimakontrollen zu installieren, die mit Ihrem Alarmsystem verbunden sind.

»Auf diese Weise erhalten Sie einen Alarm, wenn die Temperatur oder die Luftfeuchtigkeit den aktuellen Bereich überschreitet«, sagt Doyle. »Das ist besonders wichtig für Kunden, die viel unterwegs sind.«

Und wenn Sie einen großen Skulpturengarten im Freien haben, sollten Sie ihn schützen, indem Sie alle Elemente berücksichtigen.

»Sie wollen nicht, dass die Skulpturen in einem Bereich aufgestellt werden, in dem sich Wasser am Sockel ansammeln könnte«, sagt Doyle. »Stellen Sie sicher, dass Sie erhöht stehen und überprüfen Sie immer die Bäume in der Nähe, um sicherzustellen, dass keine losen Äste herunterfallen und das Kunstwerk beschädigen können.

Um Ihren Außenbereich optimal für Kunst im Freien vorzubereiten, sollten Sie einen Landschaftsarchitekten zu Rate ziehen oder – noch besser – mit einem Restaurator für Skulpturen im Freien zusammenarbeiten, der Ihre Kunstwerke regelmäßig inspiziert. Außerdem: mit der Hand um Skulpturen herumschneiden.

Sicherheit

»Stellen Sie sicher, dass Ihr Sicherheitssystem mit dem Wert Ihrer Sammlung übereinstimmt«, sagt Doyle. »Außerdem sollten Sie ein mehrstufiges Sicherheitssystem installieren, das einen Dritten alarmiert, wenn das System aktiviert wird. Bewegungsmelder an Türen und Fenstern, Innenraumsensoren und Glasbruchdetektoren sind ebenfalls wichtig.

Vergessen Sie nicht, jede einzelne Etage Ihres Hauses zu sichern.

»Wir sehen häufig Einbrüche, die auf Türen und Fenster im zweiten Stockwerk abzielen«, sagt Doyle.

Außerdem, so Doyle, können Sie Ihr Haus und die darin befindlichen Wertsachen am besten schützen, indem Sie sich den besten Versicherungsschutz sichern. »Jede Schadensauszahlung kann von den Bedingungen und Ausschlüssen in der jeweiligen Vorgehensweise abhängen. Um wertvolle Stücke bestmöglich zu schützen, sollten Sammler den Abschluss einer All-Risk-Police für Wertgegenstände von einem Anbieter in Erwägung ziehen, der »über fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in Bezug auf die besonderen Risiken von Skulpturen im Freien und Schäden durch Gefahren wie Überschwemmung, Feuer und Bruch verfügt.«

Immobilien-Index

Die Preise sind gerundet und entsprechen dem Stand von 12/2023.
Alle Preise können sich ändern und unterliegen Währungsschwankungen.



Cover

London, England
US\$16.392 million (ID: J6GB3N)
United Kingdom
Sotheby's International Realty



Seite 12

Austin, Texas
US\$50 million (ID: CE8QLR)
Kuper
Sotheby's International Realty



Seite 17

Bodrum, Türkiye
Price upon request (ID: F2P8RG)
Türkiye
Sotheby's International Realty



Seite 23

Alpine, New Jersey
US\$19.995 million (ID: VBLS3B)
Prominent Properties
Sotheby's International Realty



Willkommen

Bahia, Brazil
US\$4.065 million (ID: 74SXLX)
Boss Nova
Sotheby's International Realty



Seite 13

Rancho Santa Fe, California
US\$29 million (ID: 8SF26X)
Pacific
Sotheby's International Realty



Seite 18

Providenciales,
Turks and Caicos Islands
US\$4.75 million (ID: XQN3G3)
Turks & Caicos
Sotheby's International Realty



Seite 24

Dublin, Ireland
Price Upon Request (ID: QNGZ2V)
Lisney
Sotheby's International Realty



Inhalt

Greenwich, Connecticut
SOLD
Sotheby's International Realty –
Greenwich Brokerage



Seiten 14, 15

Brisbane, Australia
Price Upon Request (ID: JYMKRD)
Queensland
Sotheby's International Realty



Seite 19

Miami Beach, Florida
US\$75 million (ID: N9E99W)
ONE
Sotheby's International Realty



Seite 25

Houston, Texas
US\$29 million (ID: 6ZM459)
Martha Turner
Sotheby's International Realty



Seite 8

Casa de Campo, Dominican Republic
US\$45 million (ID: NKDRC4)
Dominican Republic
Sotheby's International Realty



Seite 16

Mexico City, Mexico
US\$12.7 million (ID: EKCFDQ)
Mexico
Sotheby's International Realty



Seite 20

Pinecrest, Florida
SOLD for \$11.2 million
ONE
Sotheby's International Realty



Seite 28

Stockholm, Sweden
US\$5.038 million (ID: MX52ZX)
Sweden
Sotheby's International Realty



Seite 11

Corfu, Greece
Price Upon Request (ID: 33L35W)
Greece
Sotheby's International Realty



Seite 17

Jeddah, Saudi Arabia
US\$5.107 million (ID: J38P38)
Saudi Arabia
Sotheby's International Realty



Seite 23

Ross, California
US\$18.995 million (ID: VMZ694)
Golden Gate
Sotheby's International Realty



Seite 28

Wester Cape, South Africa
US\$908,360 (ID: 7WMNTS)
Lew Geffen
Sotheby's International Realty



Seite 30

San Francisco, California
 USS8.95 million (ID: FVGLE2)
 Sotheby's International Realty –
 San Francisco Brokerage



Seite 36

Dallas, Texas
 USS15 million (ID: X36RJ7)
 Briggs Freeman
 Sotheby's International Realty



Seite 43

Kyoto, Japan
 USS5.301 million (ID: T62F9H)
 List Sotheby's International Realty,
 Japan



Seite 48

Dubai Hills View, Dubai, UAE
 USS37.738 million (ID: HYYTTC)
 Dubai Sotheby's International Realty



Seite 30

Shouson Hill, Hong Kong
 USS44.814 million (ID: 5Y5D2N)
 List Sotheby's International Realty,
 Hong Kong



Seite 36

Phuket, Thailand
 USS19 million (ID: 4XHFRD)
 List Sotheby's International Realty,
 Thailand



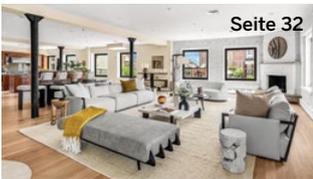
Seite 44

Algarve, Portugal
 USS20.109 million (ID: GXB7Q4)
 Portugal
 Sotheby's International Realty



Seite 49

Palm Jumeirah, Dubai, UAE
 USS41.717 million (ID: P2FBBR)
 Dubai
 Sotheby's International Realty



Seite 22

New York, NY
 USS13.2 million (ID: T49T4C)
 Sotheby's International Realty –
 Downtown Manhattan Brokerage



Seite 40

Naples, Florida
 USS40,000/month (ID: NLRLW2)
 Premier
 Sotheby's International Realty



Seite 45

Barcelona, Spain
 Price Upon Request (ID: SL4C5Y)
 Barcelona & Costa Brava
 Sotheby's International Realty



Seite 50

Nelson, New Zealand
 Price Upon Request (ID: 3F35P8)
 New Zealand
 Sotheby's International Realty



Seite 33

Marbella, Spain
 Price Upon Request (ID: J37YYX)
 Seville
 Sotheby's International Realty



Seite 41

Bridgehampton, New York
 USS750,000 for July (ID: XFJF9M)
 Sotheby's International Realty –
 Southampton Brokerage



Seite 46

Turks and Caicos
 SOLD
 Turks & Caicos
 Sotheby's International Realty



Seite 59

Chicago, Illinois
 USS14.4 million (ID: VGTLR8)
 Jameson
 Sotheby's International Realty



Seiten 34, 38

Avon, Colorado
 USS4.5 million (ID: QLTVWZ)
 LIV
 Sotheby's International Realty



Seite 42

East Hampton, New York
 USS300,000 first two weeks of July
 (ID: H5TG59)
 Sotheby's International Realty –
 East Hampton Brokerage



Seite 47

Valbonne, Provence-Alpes-
 Côte D'Azur, France
 USS34.239 million (ID: 3TYHJW)
 Côte d'Azur
 Sotheby's International Realty

Erfahren Sie mehr über die Häuser, die in diesem Bericht aufgeführt sind, auf sothebysrealty.com

Ostsee MV Sotheby's International Realty

Strandpromenade 17

18609 Ostseebad Binz

Tel. +49 38393 13 78 74

office@ostsee-sothebysrealty.com

www.ostseeMV-sothebysrealty.com

Ostsee MV

Sotheby's

INTERNATIONAL REALTY

Sotheby's

INTERNATIONAL REALTY

© 2024 Sotheby's International Realty. Alle Rechte vorbehalten. Die Marke Sotheby's International Realty® ist eine eingetragene Marke wird mit Genehmigung verwendet. Jede Niederlassung von Sotheby's International Realty hat einen unabhängigen Eigentümer und Betreiber, mit Ausnahme der von Sotheby's International Realty Inc. Betriebenen Standorte. Das vorliegende Material basiert auf Informationen, die wir für verlässlich halten. Da diese jedoch von Dritten bereitgestellt wurden, können wir nicht dafür garantieren, dass sie korrekt oder vollständig sind und es sollte sich nicht darauf verlassen werden. Alle Angebote gelten vorbehaltlich Fehlern, Auslassungen und Änderungen, einschließlich Preisänderungen, oder unangekündigter Zurückziehung. Bitte ignorieren Sie diesen Hinweis, falls Ihre Immobilie bei einem Immobilienmakler gelistet ist. Es ist nicht unsere Absicht, die Angebote anderer Immobilienmakler zu bewerben. Wir arbeiten gern uneingeschränkt mit diesen zusammen. Es gilt das »Equal Housing«-Prinzip.