LUXUS AUSBLICK

2021

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Das von Richard Neutra entworfene Kaufmann Desert House im Wert von 25 Millionen USD in Palm Springs, Kalifornien

Daniel Solomon

Titelfoto von Joe Fletcher Photography; diese Seite: Billy Farrell/BFA.com

LUXUS-AUSBLICK **2021**

WILLKOMMEN

Willkommen zum Luxus-Ausblick 2021 von Sotheby's International Realty, in dem wir nach einem der turbulentesten Jahre der modernen Geschichte dem weltweiten Wohnimmobilienmarkt den Puls fühlen.

Angesichts einer kommenden wirtschaftlichen Erholung von der Covid-19-Pandemie beleuchten wir die Zukunft der weltweiten Immobilienmärkte im Premium-Segment und die Trends, die diese im nächsten Jahr und darüber hinaus prägen werden.

Im kommenden Jahr wird sich das für 2020 typische Fluchtverhalten hin zu größeren, grüneren Eigenheimen – ein Segen für Vorstädte, Sekundärstädte und Urlaubsorte auf der ganzen Welt – wahrscheinlich fortsetzen. Clevere Käufer sind jedoch bereits auf der Jagd nach Gelegenheitskäufen in den Großstädten – ein Trend, der sich weiter beschleunigen wird, wenn Impfungen gegen das Virus den Stadtzentren neues Leben einhauchen.

Währenddessen werden sowohl steuerliche Änderungen aufgrund von Defiziten bei den öffentlichen Einnahmen als auch Chancen auf alternative Wohnsitze durch Golden-Visa-Programme Einfluss darauf haben, wohin Immobilieninvestitionen fließen.

Wir konnten sogar eine handvoll Regionen – von Tel Aviv bis ins Silicon Valley – ausfindig machen, in denen die Nachfrage nach prestigeträchtigen Eigenheimen im Wert von zehn Millionen US-Dollar und mehr steigt.

Auf lange Sicht werden sich verändernde Lebensgewohnheiten und der Wunsch nach nachhaltigen, verantwortungsbewussten Immobilien und Waren zunehmend mehr Bauträger und Verkäufer dazu bewegen, ihren Fokus auf ökologische Ausstattung, Wellness-Einrichtungen und mehr Bequemlichkeit durch Technologie zu legen.

Das letzte Jahr war eine Achterbahnfahrt für hochvermögende Personen, die zusehen konnten, wie dramatische Schwankungen der Aktienkurse zu Rekordhöhen führten, während die Zinssätze einen neuen Tiefststand erreichten. Die Auswirkungen auf das globale Vermögen werden in diesem Jahr vermutlich zu mehr Verkäufen von Luxusimmobilien sorgen und könnten auch anderen alternativen Luxusanlagen einen Aufschwung bescheren. Wir beleuchten diese Entwicklungen in Interviews mit einigen führenden Experten für Schmuck und Kunst des Auktionshauses Sotheby's.

Entdecken Sie gemeinsam mit uns auf den kommenden Seiten diese marktprägenden Kräfte und mehr.

A. BRADLEY NELSON
Chief Marketing Officer
Sotheby's International Realty

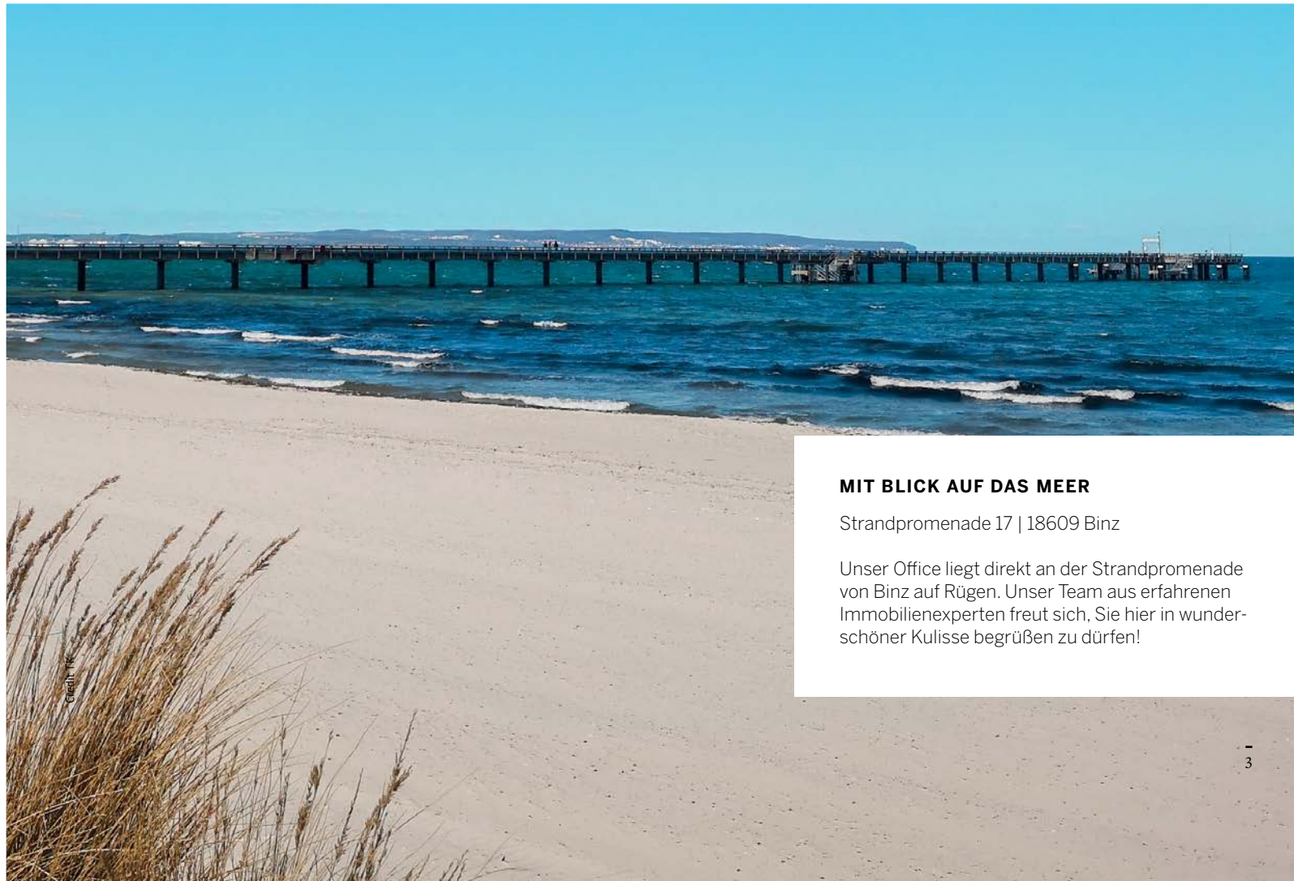
IHRE EXPERTEN AN DER OSTSEE

Moin! Wir sind Ihre Immobilienexperten an der Ostsee und haben mit unserer Begeisterung für die wunderschöne Natur Rügens und nordischer Herzlichkeit stets das richtige Händchen für die besten Immobilien und deren passgenaue Vermittlung. Vom reetgedeckten, urigen Bauernhaus über das schnittige City-Apartment bis hin zur strandnahen Neubauvilla vermarkten wir einzigartige Immobilien in Kombination mit unserem exzellenten Service. Unser Standort hat sich durch lokale Expertise und globale Reichweite als einer der führenden Experten für Premium-Immobilien auf Deutschlands größter Insel und im gesamten Bundesland Mecklenburg Vorpommern etabliert.

WAS DEN MARKT BEWEGT

Die Sehnsucht nach intakter Natur, Weite und Ruhe sowie Entspannung und Urlaubsfreude ist in diesem Jahr durch die Pandemie und ihre Auswirkungen besonders groß. Die damit verbundene Nachfrage nach hochwertigen Ferienimmobilien ist so groß wie nie und im Gegensatz dazu, ist eine weitere Verknappung des Angebotes zu verzeichnen. Das wiederum führt zur Zunahme einer weiteren Dynamik im Preisgefüge. Besonders gefragt sind Immobilien in Strand- und Hafenlage mit sehr guter touristischer Infrastruktur. Aber auch möblierte Ressortanlagen mit Wellness- und Sportaktivitäten in hotelähnlichen Strukturen sind absolut im Trend. Das Thema Nachhaltigkeit mit offenen Raumstrukturen weg vom Massentourismus ist ein weiterer Trend, der die nächsten Jahre noch konsequenter umgesetzt werden wird.

Bildnachweise: Ostsee MV Sotheby's International Realty, ThomBal (shutterstock)



MIT BLICK AUF DAS MEER

Strandpromenade 17 | 18609 Binz

Unser Office liegt direkt an der Strandpromenade von Binz auf Rügen. Unser Team aus erfahrenen Immobilienexperten freut sich, Sie hier in wunderschöner Kulisse begrüßen zu dürfen!

Dieses Anwesen in Greenwich, Connecticut, wurde während der Pandemie für 45 Millionen USD angeboten und verkauft.

Samuel Rodriguez & Steve Rossi

INHALT

BEGRÜSSUNG 1

WELTWEITER AUSBLICK

PANDEMIE-TRENDS DOMINIEREN DAS KOMMENDE JAHR
Seite 6

INTERVIEW: PHILIP A. WHITE JR., PRESIDENT UND CEO VON SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY
Seite 9

WOHER KOMMEN DIE KÄUFER VON LUXUSIMMOBILIEN?
Seite 10

DIE LIFESTYLE-TRENDS DER ZUKUNFT
Seite 11

VON DEN BERGEN BIS ZUM MEER: BOOM DER ZWEITWOHNUNGS-MÄRKTE

DIE ROCKY MOUNTAINS
Seite 12

DER SUN BELT DER USA
Seite 13

EUROPA
Seite 14

AUSTRALIEN
Seite 16

DIE KARIBIK
Seite 17

KAUFGELEGENHEITEN IN HÜLLE UND FÜLLE IN DEN GROSSEN STÄDTEN

NEW YORK
Seite 18

LONDON
Seite 20

EIGENTUMSWOHNUNGEN IN DEN USA
Seite 22

DUBAI
Seite 23

BERLIN UND ANDERE EUROPÄISCHE HAUPTSTÄDTE
Seite 24

VON SEOUL BIS HONGKONG
Seite 25

VORSTÄDTE STEHEN VOR KÜNFTIGER ZUWANDERUNG 26

DIE DREI-STAATEN-REGION RUND UM NEW YORK CITY
Seite 27

AUSSERHALB VON LONDON
Seite 28

MARKTBEWEGENDE STEUERÄNDERUNGEN 29

DIE PANDEMIE SCHÜRT DIE NACHFRAGE NACH GOLDENEN VISA 32

AUFKOMMENDE ZENTREN IM SUPER-LUXUS-SEGMENT 34

PRIVATINSELN IM FOKUS 36

DIE ERHOLUNG BRINGT EINEN AUFSCHWUNG FÜR LUXUSANLAGEN UND SAMMLERSTÜCKE 38

LUXUS-REKORDBRECHER 2020 41

INTERVIEW MIT BROOKE LAMPLEY, STELLVERTRETENDE VORSITZENDE DER KUNSTABTEILUNG VON SOTHEBY'S 42

LUXUS-LIFESTYLE-TRENDS 43

NACHHALTIGKEIT IST DIE ZUKUNFT
Seite 43

UMWELTFREUNDLICHE IMMOBILIEN
Seite 44

MILLENNIALS, DIE WACHSENDE MACHT
Seite 47

WOHLBEFINDEN STEHT IM MITTELPUNKT
Seite 49

PLÖTZLICH GILT: MEHR IST MEHR
Seite 50

RÜCKBESINNUNG AUF ALTBEWÄHRTES
Seite 52

INTERVIEW: JOSH PULLAN, MANAGING DIRECTOR DER LUXUSABTEILUNG VON SOTHEBY'S 53

10 EIGENSCHAFTEN EINES EIGENHEIMS FÜR 10 MILLIONEN USD 54

IMMOBILIENINDEX 56

IM RAHMEN EINER UNGLEICHMÄSSIGEN ERHOLUNG WIRD DAS GLOBALE VERMÖGEN ZUNEHMEN UND PANDEMIE-TRENDS WERDEN DAS KOMMENDE JAHR DOMINIEREN

Der Immobilienmarkt stellte, vereinfacht ausgedrückt, in einem Jahr noch nie dagewesener Unsicherheit, weltweiter Rezession und einer sich nun am Horizont abzeichnenden Erholung, eine unbestreitbare und unerwartete Bastion wirtschaftlicher Stärke dar.

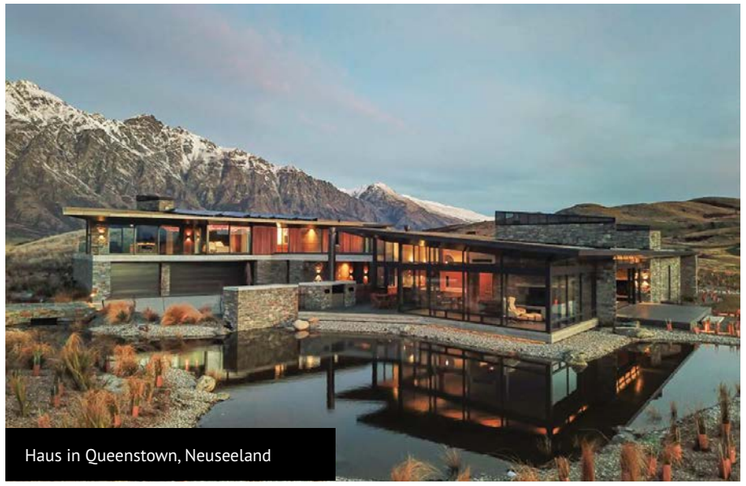
Beim Blick in die Zukunft gibt der aktuelle Boom bei Hausverkäufen im Luxussegment Anlass zu Optimismus. Die von der Covid-19-Pandemie verursachte Traumatisierung und Angst führten nahezu auf der ganzen Welt zu einem Wandel von Lebensstil und wirtschaftlicher Positionierung, der sich auf dramatische Weise auf dem Immobilienmarkt niederschlug – von den Rocky Mountains über die Weinberge der Toskana bis hin zu den Finanzzentren in Ostasien.

Stadtbewohner ziehen in Scharen in ehemals verschlafene Vorstädte. Die geburtenstarken Jahrgänge ziehen sich in sonnigere Gefilde zurück, während das Homeoffice es den Millenials ermöglichte, sich in kleineren, erschwinglicheren Städten eine bessere Position auf dem Wohnungsmarkt zu sichern. Die Wohlhabenden investierten in Zweit- oder Drittwohnsitze und große Komplexe, um erwachsene Kinder wieder zuhause aufzunehmen, und erfüllten sich selbst den langersehnten Traum von einer Privatinsel – oder hielten, im Gegenteil, nach Investitionsmöglichkeiten in hochpreisigen Finanzzentren Ausschau, wo plötzlich attraktive Angebote verfügbar waren.

Menschen, die zuvor niemals etwas anderes als eine Eigentumswohnung in Erwägung gezogen hätten, wurden von der Unabhängigkeit und Privatsphäre eines Stadthauses verführt, und Annehmlichkeiten wie Pools und Tennisplätze, die früher als Nische galten, wurden unverzichtbar.

„Trotz der Krise ist der Luxusmarkt gesund und munter“, bemerkt Philip A. White Jr., President und CEO von Sotheby's International Realty. „Im High-End-Segment schließen die Käufer noch immer Transaktionen ab und auch wenn jeder Mensch eine unterschiedliche Auffassung von Luxus hat, stellen wir fest, dass es dabei häufig um Bequemlichkeit und Komfort geht. Und im Gegensatz zu anderen Investitionen wie Aktien oder Anleihen kann man seine Immobilie genießen, während man sein Vermögen damit sichert.“

Es gibt wenig Anlass zu der Annahme, dass dieses massenhafte Umdenken in Sachen Wohnpräferenzen mit der Gesundheitskrise enden wird. Die Pandemie hat die Definition des eigenen Zuhauses grundsätzlich verändert. Der überwiegende Teil der im Rahmen dieses Berichts befragten Immobilienmakler von Sotheby's International Realty blickt optimistisch auf die kurzfristige Entwicklung ihrer jeweiligen Märkte. Über 50 % von ihnen erwarten einen Preisanstieg in der ersten Hälfte dieses Jahres und zwei Drittel sagen steigende Preise für die nächsten drei Jahre voraus.



Haus in Queenstown, Neuseeland

Nick Fletcher

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) prognostizierte, dass das weltweite Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2021 um rund 4,2 % und 2022 um weitere 3,7 % steigen wird, was den Rückgang um 4,2 % im Jahr 2020 wieder ausgleicht. Darüber hinaus kommt der Credit Suisse Global Wealth Report 2020 zu dem Ergebnis, dass zwischen Januar und März 2020 erlittene Vermögensverluste bereits im Juni wieder aufgeholt worden sind.

Die Rekordschwankungen, die die Finanzmärkte im Jahr 2020 kennzeichneten, werden voraussichtlich abflauen. Eine Gruppe von Wall Street-Strategen sagte kürzlich voraus, dass der Index S&P 500 das Jahr 2021 mit 3.800 oder 3.850 Punkten abschließen wird, was einer Steigerung von 15 % gegenüber dem derzeitigen Niveau entspricht.

Der Weg dorthin wird vermutlich nicht ganz einfach sein und viele werden ihre Anlagestrategien überdenken, um sich inmitten der holprigen wirtschaftlichen Erholung Werte zu sichern – darunter der andauernde Strom an Immobilienkäufern, die von den stark gesunkenen Darlehenszinsen profitieren wollen.

„Millennials drängen mit großer Schnelligkeit auf den Markt“, erklärt Daniel de la Vega, Vorsitzender von ONE Sotheby's International Realty in Miami. „Sie steigen nicht nur schnell in den Markt ein, sondern kaufen Immobilien auch zu bisher ungekannten Preisen. Die meisten Millenials verfügen über einen ausgeprägten Unternehmergeist und das durchschnittliche Einkommen in ihrer Altersgruppe hat sich verzehnfacht.“

Und auch wenn das Fortschreiten der Impfungen gegen Covid-19 die Zuversicht stärkt, wird die Rückkehr zur Normalität von vor der Pandemie sich langsam gestalten. Die im Jahr 2020 vorherrschenden Immobilientrends werden sich mit wahrscheinlich im Großteil des kommenden Jahres fortsetzen, da viele große Unternehmen bereits angekündigten, ihre Angestellten über den Sommer – oder auch für immer – von zuhause aus arbeiten zu lassen.

„Selbst wenn die Impfung kommt und sich die Lage hoffentlich bessert, denke ich nicht, dass die Menschen das Risiko eingehen wollen, plötzlich den Schalter umzulegen und zu sagen: ‚Alle zurück ins Büro, alle zurück aufs Börsenparkett'“, meint Leslie McElwreath von Sotheby's International Realty – Greenwich Brokerage in Connecticut. „Wir werden zu etwas zurückkehren, das dem ähnelt, was wir einst kannten, doch ich denke nicht, dass alles wieder so wird wie vorher.“

In näherer Zukunft werden findige Käufer mit großer Wahrscheinlichkeit weiterhin Deals in den Städten abschließen, vor allem im Bereich Eigentumswohnungen. Und selbst in dicht besiedelten Stadtzentren werden sich die allgemeinen Präferenzen weiterhin zu größeren, quarantänetauglichen Behausungen verlagern. Kleinere Objekte werden sich möglicherweise schwieriger verkaufen lassen und Bauträger müssen Pläne für Atelier- und Einzimmerwohnungen gegen solche mit großzügigerem Platzangebot eintauschen.

„Ein Bauunternehmer kam mit einem Projekt für Mikroapartments auf mich zu und ich konnte mir einfach nicht vorstellen, dass das funktionieren würde“, erzählt Joe Cilic von Sotheby's International Realty Pacific Palisades Brokerage in Los Angeles. „Selbst Menschen in Eigentumswohnungen wünschen sich jetzt nicht weniger, sondern mehr Platz.“

Sowohl im Hinblick auf die Annehmlichkeiten als auch auf die physische Größe von Objekten wird weiterhin gelten: je mehr, desto besser.

„Die Menschen wollen ein größeres Zuhause mit mehr eigenen Zimmern auf einem größeren Grundstück“, stellt Deirdre O'Connell, CEO von Daniel Gale Sotheby's International Realty, fest. „Sie wünschen sich Zoom-Räume, Gourmetküchen, Fitnessräume, Pools und andere Freizeiteinrichtungen. Modernisierte Eigenheime in bezugsfertigem Zustand verkaufen sich schneller und mit Aufpreis, da die Käufer ihre Lebensqualität sofort anheben wollen.“

„Die Menschen wollen ein größeres Zuhause mit mehr privaten Zimmern auf einem größeren Grundstück. Sie wünschen sich Zoom-Räume, Gourmetküchen, Fitnessräume, Pools und andere Freizeiteinrichtungen.“

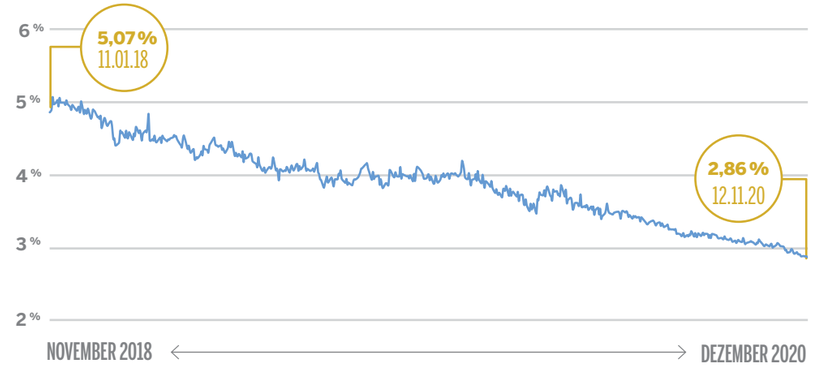
Deirdre O'Connell
CEO
Daniel Gale Sotheby's International Realty

ERHOLUNG DES GLOBALEN VERMÖGENS DANK BÖRSENAUFSCHWUNG

Quelle: https://fred.stlouisfed.org/series/DJIA

GÜNSTIGE DARLEHEN FÜHREN ZU EINER EXPLOSION BEI LUXUSIMMOBILIENKÄUFEN IN DEN USA

In letzter Zeit sind die Zinsen für Jumbo-Hypotheken mit 30 Jahren Laufzeit gefallen.



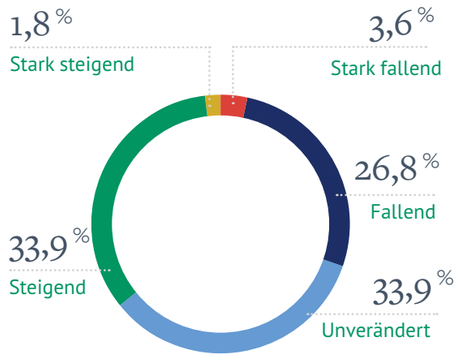
Quelle: Optimal Blue Mortgage Market Indices™

63 %

Anteil der für Sotheby's International Realty tätigen Makler, die an der Umfrage teilnahmen und angaben, **sie würden einen Anstieg der Preise für Luxusimmobilien** in den kommenden drei Jahren erwarten

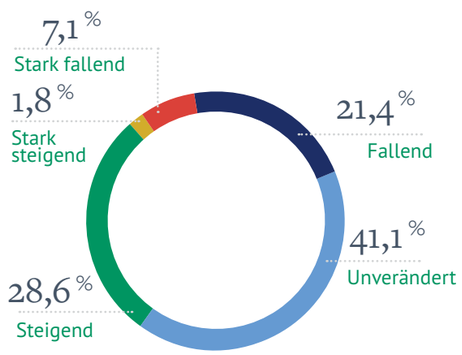
EIN DRITTEL DER MAKLER ERWARTET STEIGENDE VERKAUFSZAHLEN IN DER ERSTEN JAHRESHÄLFTE 2021

Die Verkaufszahlen sind bereits auf ungewöhnlich hohem Niveau, könnten jedoch den Maklern zufolge an Orten wie London, Zürich, Neu-Delhi oder Sydney weiter steigen



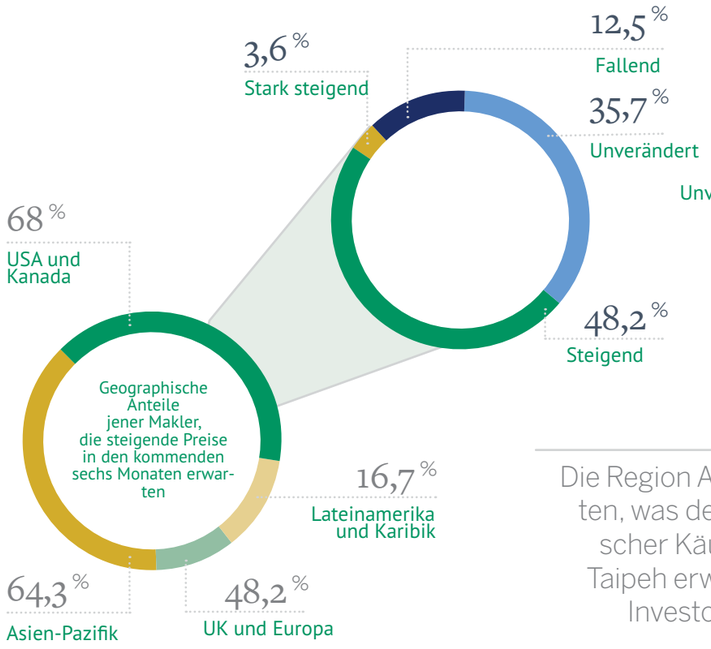
NUR EIN DRITTEL DER SOTHEBY'S MAKLER ERWARTET EIN STEIGENDES INTERESSE AUSLÄNDISCHER KÄUFER IN DER ERSTEN JAHRESHÄLFTE 2021

Langsame Impffortschritte und neue Lockdowns als Reaktion auf steigende Covid-19-Fallzahlen werden internationalen Immobilieninvestitionen kurzfristig einen Dämpfer verpassen



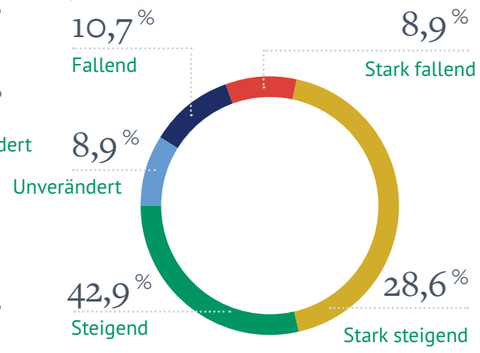
DIE MEHRHEIT DER MAKLER VON SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY ERWARTET KURZFRISTIG EINEN PREISANSTIEG.

Lediglich 12,5 % der befragten Makler erwarten fallende lokale Immobilienpreise in der ersten Jahreshälfte.



ÜBER 70 % DER TEILNEHMER BERICHTETEN VON EINER GESTIEGENEN NACHFRAGE ENDE 2020.

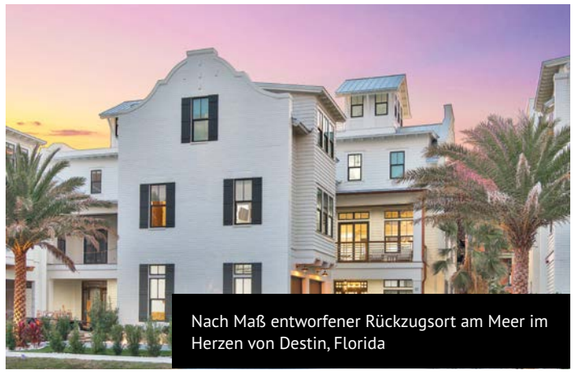
Die Makler wurden gefragt, wie sich die Nachfrage in den letzten drei Monaten des vergangenen Jahres veränderte.



Die Region Asien-Pazifik war am optimistischsten, was den Anstieg der Aktivitäten ausländischer Käufer angeht. Makler von Sydney bis Taipeh erwarten eine vermehrte Aktivität von Investoren aus dem Ausland in der ersten Jahreshälfte 2021.

COVID-19 ALS TREIBENDE KRAFT BEIM TRAUM-HAUS-KAUF:

Interview mit Philip A. White Jr., President und CEO von Sotheby's International Realty



Nach Maß entworfener Rückzugsort am Meer im Herzen von Destin, Florida

Von links: Tim Kramer; mit freundlicher Genehmigung von Philip White

Nur wenige Experten können den Luxusimmobilienmarkt derart kompetent kommentieren wie Philip A. White Jr., Vorsitzender und Geschäftsführer von Sotheby's International Realty. Als erfahrener Branchenvertreter führte er Sotheby's International Realty zu Rekordumsätzen und setzte die erfolgreiche Expansion des Unternehmens auf den Luxusmärkten der Welt fort. Wir befragten ihn zu seiner Sicht auf eines der dramatischsten Immobilienjahre der jüngeren Geschichte und die Aussichten für die Zukunft:

Welches sind die stärksten Trends, die Sie im Jahr 2020 bei den Luxuskäufern beobachteten, und erwarten Sie, dass sich diese im Jahr 2021 fortsetzen werden?

Was die Pandemie die Welt gelehrt hat, ist die Tatsache, dass ein großer Teil der Arbeitnehmer von mehr Orten aus arbeiten kann, als gedacht. Viele Unternehmen arbeiten weiterhin komplett virtuell. Die Menschen werden im Homeoffice in Gegenden arbeiten, die zuvor als „Zweitwohnungsmärkte" galten. Dies wird fürs Erste ihr Hauptwohnsitz sein, und ich denke, dass Luxuskäufer bei der Entscheidungsfindung auch weiterhin ihren Lebensstil zu einer Priorität machen werden.

In einigen unserer Märkte boomt das Geschäft. Sotheby's International Realty erzielte extrem gute Leistungen in Vail und Aspen in Colorado, in Destin, Palm Beach und Naples in Florida, Nantucket in Massachusetts, Fairfield County in Connecticut, den Hamptons in New York, Sonoma, Monterey und Carmel in Kalifornien, Santa Fe in New Mexico und an zahlreichen weiteren Standorten.

Die Pandemie befeuerte die Pläne der Menschen, die sich ganz oder teilweise an Orten zur Ruhe zu setzen, an dem man Golf spielen kann, wie etwa Scottsdale in Arizona oder – falls man in Europa lebt – auf Mallorca in Spanien.

Welche Immobilientypen sind Ihrer Meinung nach bei den Luxuskäufern im Jahr 2021 beliebt und gefragt?

Ich denke, dass diese Zeit wahrscheinlich neue Bauprojekte hervorbringen wird. Bauträger werden die Nachfrage sehen und ihre Investitionen in die Errichtung neuer Immobilien erhöhen. Wir werden in der Lage sein, das zu bauen und zu entwerfen, was die Menschen heutzutage suchen – viel Platz mit allen Annehmlichkeiten.

Wie sehen Sie die Entwicklung der Städte nach einem Jahr, in dem so viele wohlhabende Menschen sie verlassen haben?

Ich weiß, dass von einem Exodus aus den Städten berichtet wurde, aber ich kann dem nicht wirklich zustimmen. Wir sehen keine Angebotsfülle in Manhattan dadurch, dass Menschen ihre Immobilien verkaufen möchten, bevor sie die Stadt verlassen. Es gibt dort ganz eindeutig ein Überangebot an Ultra-Luxuswohnungen, ich denke jedoch, dass der Markt in anderen Segmenten noch immer recht aktiv ist, vor allem im Bereich Stadthäuser, und dass der Tiefpunkt des Marktes vielleicht bereits vor der Impfung erreicht wurde. Wohlhabende Leute verkaufen nicht gern mit Preisnachlass. Das liegt nicht wirklich in ihrer DNA. Und das müssen sie auch nicht. Sie haben die Option, einen Zweitwohnsitz zu erwerben und ihre Wohnungen in der Stadt zu behalten.

Erwarten Sie, dass sich die Luxuskäufer im Jahr 2021 auf bestimmte Städte oder Regionen konzentrieren?

Auf allen Zweitwohnsitzmärkten, die sich gut entwickeln, gibt es Käufer aus der Nähe, die sich ein Eigenheim wünschen, das sie nicht nur mit dem Flugzeug erreichen können. In Aspen wurden einige der größeren Transaktionen von Menschen aus Denver getätigt und in Martha's Vineyard kommen viele Käufer aus Boston und können die Fähre nehmen. Das ist keine allgemeingültige Regel, aber leichte Erreichbarkeit spielt eindeutig eine Rolle.

Und all diese Trends beschränken sich nicht nur auf die USA. Auch in Ländern wie Schweden, Belgien, Neuseeland, Australien oder Italien wünschen sich die Menschen mehr Platz. Auf einigen dieser Märkte werden unsere Partner das beste Jahr aller Zeiten erleben. Covid-19 hat den Kauf von Traumhäusern befördert. Die Menschen betrachteten die Ereignisse und dachten sich: „Vielleicht sollten wir einfach versuchen, das Leben zu genießen." ▨

Das Interview wurde im Hinblick auf Verständlichkeit und aus Platzgründen überarbeitet.

WOHER KOMMEN DIE KÄUFER VON LUXUSIMMOBILIEN?

175.000

Laut Credit Suisse gab es Mitte 2020 rund **175.000 volljährige Menschen** mit einem Vermögen von 50 Millionen US-Dollar oder mehr.

Luxuskonsumenten aus einer handvoll wohlhabender Märkte werden zwangsläufig weiterhin einen überproportionalen Einfluss auf den Markt für prestigeträchtige Eigenheime im Wert von mehr als 10 Millionen US-Dollar haben.

Alle Menschen weltweit, die sich ein solches Eigenheim leisten können, würden in etwas mehr als zwei Fußballstadien passen. Laut dem neuesten Global Wealth Report von Credit Suisse, der im vierten Quartal 2020 veröffentlicht wurde, gab es Mitte 2020 etwa 175.000 volljährige Menschen mit einem Vermögen von 50 Millionen US-Dollar oder mehr. Davon besaßen beinahe 56.000 ein Vermögen von mindestens 100 Millionen US-Dollar. Weniger als 5.000 hatten nach Schätzungen von Credit Suisse ein Vermögen jenseits der 500 Millionen US-Dollar.

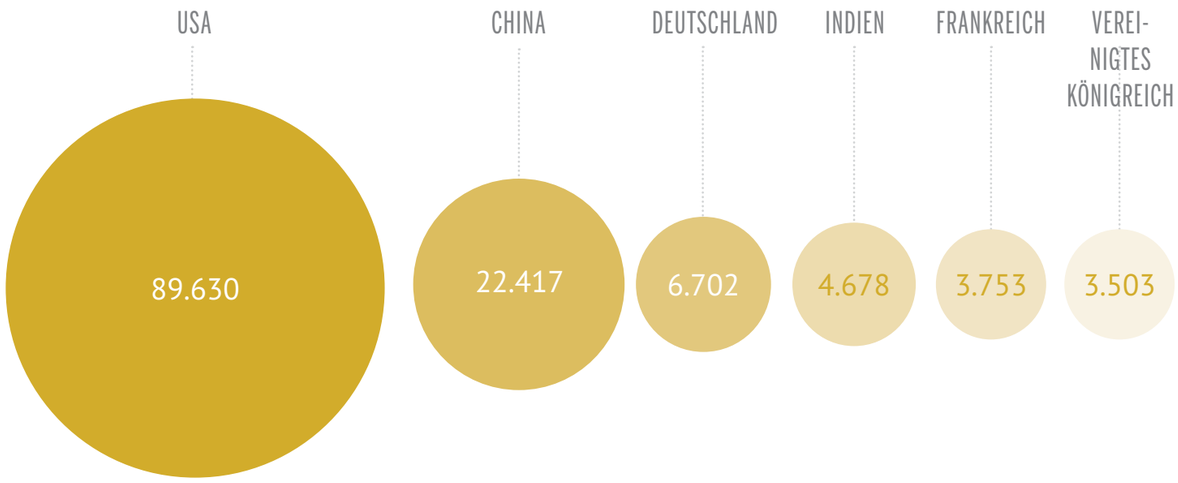
Zu den Ländern mit der höchsten Anzahl an Ultrareichen (die Credit Suisse als Volljährige mit einem Vermögen von über 50 Millionen US-Dollar kategorisiert) zählten Mitte 2020 die USA mit geschätzt 89.600 solchen Personen, China mit 22.400, Deutschland mit 6.700, Indien mit knapp 4.700, Frankreich mit 3.800 und das Vereinigte Königreich mit 3.500.

Für die Immobilienbranche bedeutet dies, dass der Großteil der Käufer auf dem Markt für Eigenheime im Wert von 10 Millionen US-Dollar und mehr noch immer vor allem aus den USA und China kommen wird. Bei den US-amerikanischen Kunden neigten diese Pandemiekäufer vor allem zu großzügigen Komplexen in Vorstädten und Urlaubsorten, während chinesische Käufer zu diversifizierten Investitionsobjekten in Großstädten auf der ganzen Welt tendierten.

Der pandemiebedingte Rückgang bei internationalen Investitionen in Luxusimmobilien in Städten wie Vancouver, London oder New York lässt sich vor allem auf die verminderte Aktivität chinesischer Käufer in anderen Ländern zurückführen – ein Trend, der vermutlich andauern wird, bis die Reisebeschränkungen mit fortschreitender Impfstoffverfügbarkeit aufgehoben werden. Beinahe 70 % der Umfrageteilnehmer erwarten, dass die Nachfrage durch ausländische Käufer in ihren Märkten im Jahr 2021 unverändert bleiben oder steigen wird. ▨

KÄUFER VON LUXUSIMMOBILIEN BEFINDEN SICH VOR ALLEM IN DEN USA UND CHINA.

Anzahl der Volljährigen mit einem Vermögen von 50 Mio. USD oder mehr nach Region



Credit Suisse Global Wealth Report, Oktober 2020

Schätzwerte für Juni 2020

Matt Wier

Anwesen im Wert von 16,95 Millionen USD in Montecito, Kalifornien

LUXUSKÄUFER VERLANGEN NACH AUSSENANLAGEN UND BEQUEMLICHKEIT

Der Trend, dass Käufer „größer“ für „besser“ halten, wird sich im neuen Jahr und darüber hinaus fortsetzen und eine Reihe von Auswirkungen haben.

Die Käufer suchen nicht nur nach geräumigeren Häusern oder Eigentumswohnungen, sondern legen auch großen Wert auf Außenanlagen. Dabei kann es sich um Dachterrassen, private Parks oder eigene Gärten handeln: Man wünscht sich ausreichend Platz, um Gäste zu empfangen, Sport zu treiben und allen anderen Aktivitäten nachzugehen, mit denen sich die Eigentümer sonst außerhalb des eigenen Heims beschäftigt hätten.

„Covid-19 hat bestimmte Ausstattungsmerkmale in den Vordergrund gestellt, nach denen die Käufer suchen“, erklärt Neyshia Go von Sotheby’s International Realty – Beverly Hills Brokerage in Kalifornien. „Wenn in meinem Markt ein Objekt einen angemessenen Preis und einen Pool hat, kann man fast darauf wetten, dass es viele Interessenten findet.“

Da Eltern und Kinder von zuhause aus arbeiten und lernen, sei ein Haus mit mehreren Büros und Lernbereichen sowie einer größeren Küche zu einer Notwendigkeit geworden, meint Go. „Seitdem die Restaurants geschlossen haben, probieren alle die neuesten Rezepte auf TikTok aus und wünschen sich noch größere Küchen“, stellt sie fest. „Generell wünschen sich die Käufer mehr Platz, damit sie in Zeiten mit Beschränkungen ihre Freiheit genießen können.“

Einige suchen auch nach Grundstücken, auf denen sie maßgeschneiderte Bauvorhaben verwirklichen können – ein Anzeichen dafür, dass hochvermögende Käufer weiterhin einen größeren Anteil ihres Einkommens in ihr Immobilienportfolio investieren werden. Das beinhaltet jene Mittel, die sie normalerweise für Reisen, Restaurants oder Unterhaltung ausgeben würden.

In Apartmentgebäuden gelten Einrichtungen zum Arbeiten von zuhause aus, wie eigene, mietbare Büros, nun als ausschlaggebend. Dasselbe gilt für private Unterhaltungsbereiche und Fitnesscenter vor Ort, die in kleinere, einzelne Räume für Aktivitäten wie Yoga, Pilates oder Indoorcycling unterteilt sind.

Bauunternehmer fokussieren sich verstärkt auf Gesundheitseinrichtungen – von Wellnessoptionen vor Ort über Concierge-Services im Gesundheitsbereich bis hin zur Mitgliedschaft in medizinischen Programmen – die in einigen Fällen Dienstleistungen wie Covid-19-Tests oder auch die medizinische Versorgung im eigenen Heim umfassen.

Wenn sich die Millenials zu einer stärkeren Triebkraft auf dem High-End-Markt entwickeln, werden sich Bauträger verstärkt auf berührungslose High-Tech-Systeme in Gebäuden konzentrieren und Objekte entwerfen, die in Sachen Nachhaltigkeit gute Leistungen aufweisen. Nach einem Jahr, in dem man größtenteils zuhause festsaß, sind die wichtigsten Aspekte für Käufer auf beiden Enden des Luxusspektrums jedoch ganz einfach Sicherheit und Platz. ▨

VON DEN BERGEN BIS ZUM MEER: WOHLHABENDE WERDEN SICH LANGFRISTIG IN URLAUBSORTEN UND SEKUNDÄRSTÄDTEN NIEDERLASSEN

Chalet für 46 Millionen USD in Aspen, Colorado

Der grundlegende Wandel bei den Prioritäten der Immobilienkäufer, der für eine Welle an Verkäufen luxuriöser Eigenheime in Sekundärstädten und Urlaubsorten während der Covid-19-Pandemie sorgte, wird im kommenden Jahr – wenn nicht sogar länger – weiterhin eine treibende Kraft bleiben.

Die Covid-19-Pandemie hat Käufer auf der ganzen Welt dazu genötigt, ihre Prioritäten zu überdenken. Nach Monaten im Lockdown verlassen hochvermögende Investoren die überfüllten Ballungsräume mit ihrem begrenzten Platzangebot, um in Kleinstädten, Vorstädten und vor allem an Urlaubszielen mehr Platz, Privatsphäre und eine schöne Natur zu finden.

Neben dem Wunsch nach Sicherheit und Zeit im Freien sorgen niedrige Zinssätze für eine starke Zunahme der Nachfrage nach Wohnimmobilien in beliebten Urlaubsregionen, von den Skiorten in Colorado über die Côte d'Azur bis hin zur Karibik. Die umfassende Flexibilität durch das Arbeiten im Homeoffice veranlasste viele Käufer dazu, den nächsten Schritt zu wagen und Objekte zu erwerben, von denen aus sie sich mit dem Büro verbinden und gleichzeitig dicht besiedelte Städte meiden können. Infolgedessen machen die Käufer saisonale Märkte zu ganzjährigen Zielorten, treiben die Zahlen der Verkäufe im Millionen-Dollar-Bereich in Sekundär- und Tertiärstädten in die Höhe und stellen Preisrekorde an Orten auf, die hunderte Kilometer von jenen Küstenstädten entfernt sind, die einst ein Monopol auf achtstellige Immobilienverkäufe hatten. Dies sind die Standorte, die im kommenden Jahr und darüber hinaus weiteres Wachstum verzeichnen werden.

DIE ROCKY MOUNTAINS

Dieser Trend ist vielleicht in keinem Bereich so deutlich erkennbar, wie am starken Zuwachs an Transaktionen in den amerikanischen Rocky Mountains. Vermögende Käufer lassen sich langfristig in Skiorten und an malerischen Fleckchen nieder und machen beliebte Urlaubsziele zu ganzjährigen Wohnorten.

Aspen, Vail und Telluride in Colorado konnten über den Sommer hohe Verkaufszahlen verzeichnen, wobei das Gesamtumsatzvolumen in Aspen im dritten Quartal einen Rekordwert von mehr als 1,5 Milliarden US-Dollar erreichte. In Vail wurde in diesem Sommer ein fast 1.400 Quadratmeter großes Eigenheim für 57,25 Millionen US-Dollar verkauft, wobei es sich um den größten Verkauf in der Geschichte des Urlaubsortes handelt. Und Oprah Winfrey erwählte Telluride als Standort für ihr neuestes Haus, das Berichten zufolge auf einem 24 Hektar großen Grundstück errichtet wird.

Die Käufer stammen sowohl aus dem nahegelegenen Denver als auch aus weiter entfernten Städten wie New York oder Boston. Angezogen werden sie von der Möglichkeit, an Orten mit natürlichem Umfeld im Homeoffice zu arbeiten, einen entspannten Lebensstil zu genießen und sich ein größeres Grundstück leisten zu können.

Park City, Utah – der Skiort, in dem auch das Sundance Film Festival stattfindet – erlebte nach den ersten Monaten der Covid-19-Pandemie ein Comeback. Die Angebotsmenge nahm ab und in einigen Vierteln stieg der mittlere Verkaufspreis im Sommer um mehr als 50 %.

Reichlich Freiraum zieht Neuankömmlinge auch in den nördlichen Teil der Rocky Mountains. Die Immobilienpreise in Montana und Wyoming sind nach oben geschossen. Eigenheime in Städten wie Missoula, Montana, verkaufen sich über der ursprünglichen Preisforderung und Skiorte wie Jackson Hole in Wyoming oder Big Sky in Montana ziehen auch weit außerhalb der Hauptsaison Investoren an. Nach Angaben der Makler vor Ort stammen die meisten Interessenten von außerhalb des Bundesstaats, vor allem von den Küsten. Stadtbewohner, die von zuhause aus arbeiten, stellen fest, dass sie sich von ihrem Gehalt weitaus mehr leisten können, wenn sie in diesen Regionen leben.

„Für mich war die größte Überraschung die intensive Nachfrage auf diesen sogenannten ‚Zweitwohnsitzmärkten'."

Philip A. White Jr.
President und CEO
Sotheby's International Realty

Michael Brands

Dan Wolski Realtor® – Ryan Jorgensen

Anwesen in Scottsdale in der Wüste von Arizona

DER SUN BELT

Bereits vor der Pandemie stieg im Sun Belt der USA die Anzahl der Eigenheimverkäufe im Millionen-Dollar-Bereich an. Beispielsweise übte das südliche Florida – mit warmem Wetter, einer niedrigen Grundsteuer und ohne örtlich erhobene Einkommenssteuer – eine stetige Anziehungskraft vor allem auf die geburtenstarken Jahrgänge aus Bundesstaaten mit hohen Steuern wie New York, New Jersey oder Connecticut aus. Seit Beginn der Pandemie strömten wohlhabende Käufer in Städte wie Miami, Palm Beach und Fort Lauderdale und schlossen in Orlando, Tampa oder St. Petersburg Transaktionen zu Rekordpreisen ab.

Miami hat sich nach dem ersten Lockdown sehr gut erholt. Nach Angaben der Miami Association of Realtors haben sich in Miami-Dade County die Verkaufszahlen von Häusern im Wert mehrerer Millionen Dollar im Dezember im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt. Im gleichen Zeitraum stiegen die Verkaufszahlen bei Einfamilienhäusern in Palm Beach County um mehr als 160 %. In Broward County, dem Landkreis von Fort Lauderdale, stieg die Verkaufszahl von Eigenheimen im Wert von über einer Million Dollar gegenüber dem Vorjahr um 66 % an.

Doch für diese sonnenhungrigen Luxuskäufer dreht sich nicht alles um den Strand. In Austin, Texas, stiegen die Verkaufszahlen laut dem Austin Board of Realtors im Oktober um 29,4 % und der mittlere Verkaufspreis erreichte ein Rekordhoch. Die texanische Hauptstadt boomte bereits vor der Pandemie, da sich große Technologieunternehmen dort niederließen, und seitdem der Markt hat beständig Fahrt aufgenommen.

In Arizona wurden auf den Märkten von Scottsdale, Phoenix und Paradise Valley in den letzten Monaten verschiedene Objekte im Wert von mehreren Millionen Dollar verkauft, darunter ein Anwesen mit acht Schlafzimmern in Scottsdale, das im Oktober für 24,1 Millionen US-Dollar den Besitzer wechselte. Das Objekt auf einem sieben Hektar großen Grundstück in einer bewachten Wohnanlage bietet das, wonach viele vermögende Menschen im Sun Belt suchen: niedrige Steuern, warmes Wetter und – zumindest auf kurze Sicht – ausreichend Freiraum, um das Ende der Pandemie abzuwarten. ▨

„Dank der technischen Entwicklung sind die Verbraucher nicht mehr dazu gezwungen, in der Nähe ihrer Arbeitsstätte zu leben, was es ihnen erlaubt, auch außerhalb der geschäftigen Metropolen nach Immobilien zu suchen und sich in Gemeinden umzusehen, die ihnen das Leben bieten können, das sie sich schon immer gewünscht haben, wie es zum Beispiel in den Urlaubs- und Zweitwohnsitzmärkten von Colorado der Fall ist."

Scott Webber
CEO
LIV Sotheby's International Realty

160 %

Nach Angaben der Miami Association of Realtors haben sich die Verkaufszahlen bei Einfamilienhäusern im Wert mehrerer Millionen Dollar im Dezember gegenüber 2019 in **Palm Beach County mehr als verdoppelt.**

Die Küste der Algarve in Portugal

EUROPA

Ein ähnlicher Trend zeichnet sich auf der anderen Seite des Atlantiks ab, wo hochvermögende Investoren einen größeren Teil des Jahres an beliebten Ferienzielen verbringen.

Seit Ende des Covid-19-Lockdowns im Mai berichten Makler an der Côte d'Azur von zunehmenden Anfragen der Bewohner dicht besiedelter Städte wie Monaco oder Paris. Viele dieser Käufer beabsichtigen, ihre Residenzen in der Stadt zu behalten und sie als Zweitwohnsitz zu nutzen, während sie den Großteil ihrer Zeit in großzügigen Feriendomizilen verbringen, von denen aus sie arbeiten und zugleich mehr Platz und Privatsphäre genießen können.

Makler an der Côte d'Azur vermeldeten in diesem Sommer mehr Anfragen als im Jahr 2019, vor allem von Käufern aus dem eigenen Land. Villen oder Apartments mit Außenanlagen und Balkons waren besonders gefragt. Das Interesse an Eigenheimen an der Küste wird vermutlich fortbestehen, da die Steuerreformen von Präsident Emmanuel Macron einen Vorteil für die reichsten Einwohner Frankreichs bedeuteten. Berichten zufolge prognostizieren einige Wirtschaftsexperten, dass die Zahl der Millionäre im Land in den kommen fünf Jahren um 22 % zunehmen wird.

Auch Käufer aus dem Vereinigten Königreich tragen dazu bei, die Nachfrage in Südfrankreich sowie an der Algarve, der südlichsten Region Portugals, und in den Alpen zu steigern, da all diese Gebiete mit dem Auto erreichbar sind. Und während Orte an der Côte d'Azur wie Nizza oder Cannes nach wie vor bei hochvermögenden Investoren beliebt sind, erfreuen sich weiter landeinwärts gelegene französische Kleinstädte wie Valbonne, Mougis und Grasse zunehmender Nachfrage, da Käufer dort mehr für ihr Geld bekommen als in Küstennähe.

Die Käufer zeigen zudem ein gesteigertes Interesse an Landhäusern in Italien, insbesondere in den toskanischen Weinanbaugebieten. Makler berichten von einer immensen Anzahl Anfragen sowohl von italienischen Stadtbewohnern als auch von Käufern aus anderen europäischen Metropolen wie London oder Paris, die lieber von dieser Region aus im Homeoffice arbeiten wollen. Weingüter stehen besonders hoch im Kurs.

In den Skiorten der Alpen hat unterdessen die Nachfrage durch inländische Käufer die Anzahl internationaler Anfragen überstiegen. So zieht es beispielsweise Käufer aus Paris und Lyon in den französischen Urlaubsort Saint-Gervais-les-Bains, wobei sie weniger am Skifahren als vielmehr an mehr Freiraum fernab von Städten im Lockdown interessiert sind. Der Wunsch, den großen Städten zu entfliehen, wird sich trotz erneuter Lockdowns im Dezember als großer Vorteil für diese Märkte erweisen.

Niedrige Finanzierungszinsen haben auch dem Verkauf von Luxusimmobilien in Österreich einen Schub vepasst und sowohl Wien als auch Salzburg entwickeln sich verglichen mit anderen europäischen Städten gut. In österreichischen Urlaubsorten wie etwa den alpinen Ortschaften vor den Toren Salzburgs verzeichneten die Preise für Luxusimmobilien seit dem Sommer einen deutlichen Anstieg. Käufer aus nahegelegenen Städten sind besonders an Objekten an Seeufern interessiert. Einige von ihnen waren so begierig darauf, sich ein Eigenheim in diesen malerischen Regionen zu sichern, dass sie sich online umgesehen und ohne vorherige Besichtigung einen Kaufvertrag abgeschlossen haben.

Doch es sind nicht nur Urlaubsziele auf dem Land, die einen neuen Anstieg der Marktaktivität erleben. Auch in Genf ist die Nachfrage nach High-End-Objekten hoch, was teilweise am effektiven Umgang mit Covid-19 in der Schweiz liegt (die Zahl der Neuinfektionen verringerte sich im November um die Hälfte). Ein weiterer attraktiver Faktor ist das Versprechen des Schweizer Finanzministers, die Steuern nicht anzuheben – ein Anliegen all jener, die in französische Immobilien investieren. ▨

23.000

Laut Angaben von Credit Suisse gewann Frankreich im ersten Halbjahr 2020 trotz der Pandemie **23.000 volljährige Millionäre** hinzu.

Getty Images

WAS WERDEN DIE GRÖSSTEN PROBLEME FÜR KÄUFER UND VERKÄUFER IM JAHR 2021 SEIN?

Eine Umfrage unter Maklern auf der ganzen Welt kam zu dem Ergebnis, dass die Pandemie und die wirtschaftliche Erholung in diesem Jahr die treibenden Kräfte bleiben werden.

Quelle: Maklerbefragung von Sotheby's International Realty im Dezember 2020

Anwesen an der Côte d'Azur

Historisches Gebäude im Herzen von Umbrien, Italien

Von oben: Côte d'Azur Sotheby's International Realty; Italy Sotheby's International Realty

AUSTRALIEN

Auch in Australien ist eine Abwanderung aus den Städten hin zu den Urlaubszielen im Gange, da Bewohner der größeren Städte nach luxuriösen Immobilien in ländlichen oder küstennahen Urlaubsorten oder auch in Vorstädten wie Mornington Peninsula im Großraum Melbourne suchen.

Der Markt für Premium-Immobilien in Byron Bay, einem luxuriösen Badeort in New South Wales, erfuhr in diesem Jahr eine rasante Belebung. Der durchschnittliche Preis für ein Haus in dem Hotspot an der Küste schoss 2020 auf 1,8 Millionen AUD (1,38 Millionen USD) in die Höhe, was den Ort nach Angaben von CoreLogic zur zweitteuersten regionalen Vorstadt in Australien macht.

Das bei Prominenten beliebte Byron Bay erlebte bereits vor der Pandemie eine starke Nachfrage und die Möglichkeit, von zuhause aus zu arbeiten, hat das Wachstum der Premium-Immobilienmärkte dort und in anderen kleinen Küstenstädten vorangetrieben. Weiter unten an der Küste entwickelte sich auch die von Wotif zur australischen Stadt des Jahres 2020 gekürte Kleinstadt Coffs Harbour gut. Die durchschnittlichen Verkaufspreise stiegen von Juni bis September um 8,7 % an und örtliche Makler vermelden eine nie dagewesene Aktivität durch Käufer aus der Großstadt, die ihren Lebensstil aufgrund von Covid-19 überdenken.

Nördlich von Brisbane ist das Städtchen Noosa Heads an der Sunshine Coast Zentrum reger Aktivitäten mit harten Bieterwettkämpfen um Premium-Objekte am Strand. Gleiches gilt für die Whitsunday Islands in Queensland und Port Douglas im Herzen des Great Barrier Reef. Interessierte Käufer kommen vor allem aus den Großstädten Australiens, es gibt jedoch auch zahlreiche australische Auswanderer, die zurück nach Hause ziehen und sich ihr Stück vom Paradies sichern möchten.

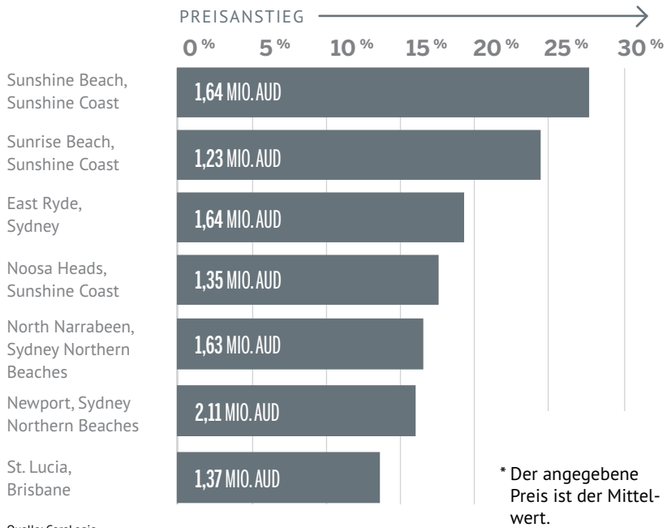
Die Käufer sehen sich auch weiter draußen um und hoffen auf Gewinne durch Immobilieninvestitionen in anderen angesagten Küstenmärkten in der Region Northern Rivers rund um Byron Bay, in den reichen Vorstädten von Cairns und im Bundesstaat Tasmanien, wo die Hauspreise in der Hauptstadt Hobart im Jahr 2020 einen Zuwachs von 15,7 % verzeichneten. Viele dieser Käufer beabsichtigen, ungeachtet der Aussicht auf einen Covid-19-Impfstoff langfristig dort zu bleiben, da die Pandemie sie dazu brachte, ihren Lebensstil neu auszurichten. Die Verlagerung von Vermögen aus den großen Städten in angrenzende und sogar ländliche Regionen könnte sich in Australien zum langfristigen Trend entwickeln. ▨

Küstenlandschaft in Byron Bay, Australien

Getty Images

WOHLHABENDE KÄUFER SORGTEN 2020 FÜR STARKE PREISANSTIEGE IN TEUREN BADEORTEN UND GRÜNEREN VORSTÄDTEN

Hier einige der am besten abschneidenden Luxusmärkte in Australien:



* Der angegebene Preis ist der Mittelwert.

Quelle: CoreLogic

15,7 %

Die Preise für Wohnimmobilien in der tasmanischen Hauptstadt Hobart **sind im Jahr 2020 um 15,7 % gestiegen.**

1,8 MIO. AUD

Der mittlere Preis für ein Eigenheim in Byron Bay betrug nach Angaben von CoreLogic zum Jahresende 2020 **rund 1,8 Millionen AUD.**

Barbados Sotheby's International Realty

Ein neues Luxusprojekt an der exklusiven Platinküste von Barbados

DIE KARIBIK

Mit Beginn des Winters und angesichts der eher schleppenden Impffortschritte werfen Käufer aus den USA ein Auge auf die karibischen Inseln und erwägen langfristige Investitionen an Orten, an denen sie früher einmal Urlaub machten.

Einige Inseln nutzen das gestiegene Interesse zu ihrem Vorteil, indem sie Visaprogramme anbieten, um internationale Investoren zum Kauf von Häusern zu bewegen, von denen aus sie arbeiten und die Pandemie aussitzen können. Im Sommer kündigte Barbados beispielsweise ein Programm an, dass es Ausländern erlaubt, ein Jahr lang im Homeoffice von der Insel aus zu arbeiten, ohne in dem Land Einkommenssteuer entrichten zu müssen. Im Mai startete St. Lucia eine Initiative, die es Bewerbern ermöglicht, durch Anleiheinvestitionen zu Staatsbürgern zu werden. St. Kitts und Nevis bieten ein ähnliches Programm an, mit dem Käufer durch eine Investition in eine Stiftung der Inselregierung und in Immobilien die Staatsbürgerschaft erwerben können. Außerdem können Käufer zu Bürgern von Antigua und Barbuda werden, indem sie in eine Stiftung für die nationale Entwicklung investieren, die von der Regierung der Insel ins Leben gerufen wurde.

Diese Investitionsprogramme scheinen zu funktionieren, da wohlhabende Amerikaner die Nachfrage nach Objekten im Premium-Segment überall auf den karibischen Inseln steigen lassen, so auch in Barbados, auf den Bahamas, den Kaimaninseln, St. Barts und den Turks- und Caicosinseln.

Neue Käufer wünschen sich vor allem bezugsfertige Objekte, sodass sie einfach für einen Monat oder zwei kommen und vom Homeoffice aus arbeiten können. „Dies ist eine großartige Gelegenheit, einen Zweitwohnsitz zu erwerben. Heute gibt es nie dagewesene Möglichkeiten, weil man nun von zuhause aus arbeiten kann“, meint Sergio Llach von Dominican Republic Sotheby's International Realty.

Neben der verführerischen Aussicht, die Pandemie auf einer tropischen Insel zu überdauern, werden die Käufer auch von den vergleichsweise geringen Covid-19-Fallzahlen in der Karibik angezogen.

Neue Käufer aus den USA verstärken die Nachfrage nach Eigenheimen direkt am Strand im Wert von drei Millionen US-Dollar und mehr an Orten wie den Britischen Jungferninseln und suchen nach großzügigen Villen auf den Turks- und Caicosinseln. Das Angebot an Einfamilienhäusern ist knapp geworden. Das gilt insbesondere für Objekte, die über Annehmlichkeiten wie einen Pool oder Tennisplatz verfügen. Darüber hinaus interessieren sich mehr Käufer aus Übersee für langfristige Aufenthalte in luxuriösen Resorts – ein Vorbote kommender Verkäufe im Luxussegment. ▨

3 MIO. USD+

Makler geben an, dass neue Käufer aus den USA die Nachfrage nach **Immobilien direkt am Strand im Wert von drei Millionen US-Dollar** und mehr an Orten wie den Britischen Jungferninseln verstärken.

New York

SIND DIE TAGE DER GROSS-STADT GEZÄHLT? VERLASSEN SIE SICH NICHT DARAUF!

2020 war ohne Frage das Jahr des Zweitwohnsitzes, des Domizils in der Vorstadt, des Einfamilienhauses – einfach jeder großzügigen Immobilie, die eine Flucht aus klaustrophobischen Apartments im städtischen Lockdown ermöglichte.

Die Straßen von Manhattan waren gespenstisch leer, die Preise für Eigentumswohnungen sanken in Städten auf der ganzen Welt und die nervösen Stimmen auf dem Markt begannen sich auf eine Frage zu konzentrieren: „Bedeutet die Pandemie das Ende der großen Städte?“

Nicht wirklich.

„Wenn die Welt einmal das Covid-19-Virus im Griff hat, werden sich die Menschen darauf freuen, wieder in den großen Städten zu leben und die damit verbundene Bequemlichkeit und den Trubel zu genießen“, meint Michael Pallier, Inhaber und Geschäftsführer von Sydney Sotheby's International Realty.

Selbst wenn viele hochvermögende Eigentümer noch immer in größeren Eigenheimen außerhalb der Ballungszentren verweilen, sehen Brancheninsider der Zukunft der Städte größtenteils optimistisch entgegen und erwarten ein stetiges Wachstum der Marktaktivität, sobald die Impfung gegen Covid-19 weiter vorangeschritten ist.

IN NEW YORK HABEN KÄUFER DIE WAHL UNTER DEN LUXUSOBJEKTEN

New York gehörte nach einer verheerenden Welle früher Infektionsfälle im Frühling zweifellos zu den Städten, die am stärksten betroffen waren.

Der dortige Immobilienmarkt war Schauplatz einer der dramatischeren Entwicklungen des letzten Jahres, als wohlhabende Einwohner in Scharen in Strandhäuser in den Hamptons, Landhäuser in Connecticut oder ins New Yorker Hinterland strömten oder sich an weiter entfernten (und aus steuerlicher Sicht günstigeren) Orten wie Florida oder sogar Pennsylvania niederließen. In der Folge verringerte sich die Zahl der Transaktionen dramatisch und sowohl die Kaufpreise als auch die Mieten in der Stadt sanken.

„Covid-19 hat alles angehalten“, kommentiert Stan Ponte, leitender globaler Immobilienberater bei Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage in New York. In unsicheren Zeiten „reagieren die New Yorker, indem sie eine Pause einlegen. Einige Verkäufer reagieren vielleicht durch Verkäufe, viele beschließen jedoch, dass dies keine günstige Zeit zum Verkaufen ist, und halten ihre Objekte.“

Getty Images

Der Markt brach jedoch nicht so dramatisch ein, wie es den Anschein hatte, und Rekordgeschäfte in Manhattan, wie der Verkauf eines Penthouses in der Broome Street Nummer 421 für 35,14 Millionen US-Dollar – dem teuersten in SoHo, für das Ponte den Käufer fand – sorgen zuweilen noch immer für Schlagzeilen.

In der Pandemie hatten potenzielle Käufer viel Zeit, um online zu suchen, und viele waren auf der Jagd nach Gelegenheiten auf einem scheinbar mitgenommenen Luxusmarkt. „Genau wie nach dem 11. September oder der Lehman-Pleite dachten einige, dass die Leute New York verlassen würden“, stellt Ponte fest. „Dann erkannten sie, dass zwar einige Menschen weggezogen sind, die Leute aber mit größerer Wahrscheinlichkeit die Gelegenheit zum Kauf genutzt haben und beim nächsten Marktaufschwung wieder verkaufen werden.“

Ponte fügt hinzu: „Diejenigen, die verkaufen, sind eher zu Verhandlungen bereit, und die Käufer sind bereit, zuzuschlagen.“

In einigen Segmenten des Marktes ist die Aktivität gestiegen – ein Effekt, der sich am deutlichsten in der gestiegenen Nachfrage für klassische Stadthäuser widerspiegelt, die Privatsphäre und begehrten Raum im Freien bieten. Die Nachfrage nach Stadthäusern in Brooklyn nimmt zu, da Käufer dort ein solches zum Preis einer Wohnung in Manhattan bekommen können. Die Pandemie hat den Wert von unabhängigem Eigentum erhöht – ohne sich den Entscheidungen von Eigentümergemeinschaften oder Genossenschaften beugen zu müssen.

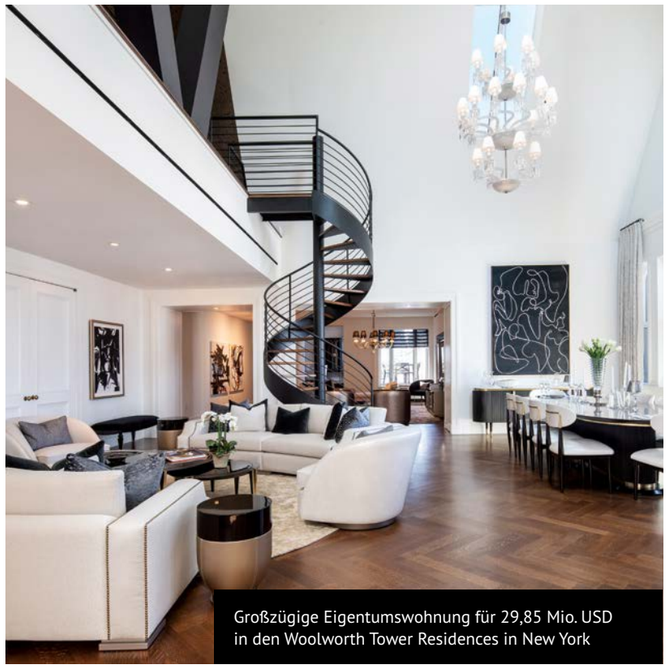
„Die Menschen mögen das Konzept der Autonomie und wollen auf ihrem Grundstück tun und lassen können, was ihnen beliebt“, stellt Jeremy V. Stein von Sotheby's International Realty – Downtown Manhattan Brokerage in New York fest.

Für Investoren, die nach einem Schnäppchen auf einem eingebrochenen Markt Ausschau halten, bieten jedoch vor allem neue Bauprojekte zahlreiche Möglichkeiten zum Kauf eines prestigeträchtigen Objekts. Die Verkaufszahlen von Wohnungen mit einem Preis von vier Millionen US-Dollar und mehr gingen zwischen März und August 2020 im Vergleich zum gleichen Zeitraum im Jahr 2019 um zwei Drittel zurück. Im November und Dezember stiegen die Zahlen dann wieder leicht an.

„Die besten Deals sind bei Neubauprojekten möglich, vor allem bei Gebäuden, die bereits fertiggestellt sind und in denen noch viele Wohnungen zum Verkauf stehen“, erklärt Stein. „Bereits vor der Pandemie konnte man in diesen Gebäuden ein Schnäppchen machen, und das gilt jetzt erst recht.“

Neben Preisnachlässen locken Bauunternehmer mit Extras, von Parkplätzen im Wert mehrerer Hunderttausend Dollar bis hin zur Übernahme der Instandhaltungskosten über mehrere Jahre oder Darlehen für Innenausstattungskosten. In einigen Fällen bieten sie sogar kreative Kreditmodelle an, die geringere Zinsen für den Käufer bedeuten. Insgesamt können sich die Käufer nach Angaben von Maklern bei Sotheby's International Realty – Manhattan Brokerage über einen Preisnachlass in Höhe von 10 % freuen, seitdem Covid-19 die Stadt im März 2020 erstmals heimsuchte.

In Anbetracht der Tatsache, dass die Einwohner allmählich aus ihren Landhäusern zurückkehren, die Impfungen voranschreiten und auch angesichts anderer Marktfaktoren – wie der stetig wachsenden Anzahl von Technologieunternehmen, die Niederlassungen in New York gründen, um Talente anzuziehen – könnte der Markt seinen Tiefststand erreicht haben.



Großzügige Eigentumswohnung für 29,85 Mio. USD in den Woolworth Tower Residences in New York

„Wenn wir heute noch nicht an der Talsohle des Marktes angekommen sind, hüpfen wir wahrscheinlich am Boden entlang, und ehe wir uns versehen, ist es mit dem Käufermarkt vorbei und der Bieterwettkampf beginnt von Neuem“, kommentiert Ponte.

Für Käufer, die auf Investition fokussiert sind, könnte jetzt die perfekte Zeit gekommen sein, um zuzuschlagen. Die New Yorker werden sehr wahrscheinlich auf 2020 und 2021 zurückblicken und sagen, dass dies eine sehr gute Zeit für einen Hauskauf gewesen sei. ▨

„Wenn man sagt, dass die Leute die Stadt verlassen, impliziert das, dass sie ihre Objekte verkaufen und nicht zurückkommen, und ich denke nicht, dass das ein langfristiger Trend sein wird.“

Philip A. White Jr.
President und CEO
Sotheby's International Realty

Von oben: Travis Mark; Evan Joseph Images

LONDON ENTFLIEHT EINER JAHRELANGEN KRISE

Der Luxusmarkt von London ging aus einer benachteiligten Position in die Krise, nachdem die Preise jahrelang aufgrund anhaltender Ungewissheit wegen des Brexits, der Wahlen und steigender Grunderwerbssteuern gefallen waren.

Die Preise für luxuriöse Eigenheime in den attraktivsten Teilen der Stadt bleiben rund 20 % hinter den Spitzenwerten von 2014 zurück. Wenn man den schwachen Kurs des britischen Pfunds berücksichtigt, erhöht sich die Ersparnis für Käufer, die über Vermögen in anderen Währungen verfügen, auf 40 % oder mehr.

Wie andere Finanzzentren in westlichen Ländern wurde der Londoner Immobilienmarkt außen vorgelassen, als immer mehr Immobilienkäufer das Stadtzentrum verließen, um geräumigere Objekte in den Vorstädten oder auf dem Land zu erwerben. Inmitten der Turbulenzen auf dem Markt gibt es jedoch auch Anzeichen für Stärke und eine positive Entwicklung im kommenden Jahr. Tatsächlich hat die Pandemie in vielerlei Hinsicht die Attraktivität von London gestärkt. Im November, als der National Health Service einige der ersten umfassend geprüften Impfstoffe weltweit verabreichte, wuchs dort die Zuversicht.

Londons Comeback bahnt sich seit Monaten an. In der zweiten Hälfte des Jahres 2020 nahmen die Transaktionen im Luxussegment an den besten Standorten im Zentrum von London Fahrt auf. Dies gilt, laut Angaben der Marktdatenfirma LonRes, vor allem im Bereich von zwei bis fünf Millionen Pfund (2,66 bis 6,66 Millionen US-Dollar). Wie auch in New York bestand ein besonderes Interesse an Häusern, für die die Zahl der abgeschlossenen Käufe seit August in jedem Monat den Stand von 2019 übertraf.

Abseits der einfachen Nachfrage spielen hier komplexe wirtschaftliche und politische Faktoren eine Rolle. Zunächst ist da die vorübergehende Aussetzung der Grunderwerbssteuer auf Käufe im Wert von bis zu 500.000 Pfund bis zum 31. März, die Käufern Einsparungen in Höhe von maximal 15.000 Pfund ermöglicht. Außerdem wird erwartet, dass ausländische Käufer schnellstmöglich zuziehen werden, um die sie betreffende in Höhe von 2 % zu umgehen, die im April in Kraft treten soll. Dabei sind natürlich die anhaltenden Reisebeschränkungen zu berücksichtigen. Zusammen werden diese Änderungen den Großteil der Transaktionen auf das erste Quartal 2021 verschieben, was es für Verkäufer noch wichtiger macht, so rasch wie möglich den Markt zu betreten.

„Seitdem wir aus dem Lockdown gekommen sindkonnten wir beobachten, dass die Menschen ihre Deals vor April abschließen möchten“, kommentiert Guy Bradshaw von United Kingdom Sotheby’s International Realty in London. „Der Hauptgrund ist die Steuer für ausländische Käufer, die im April eingeführt werden soll. Investoren aus Übersee sind sich der Tatsache bewusst, dass sie diese Geschäfte vor April abschließen müssen, um nicht zusätzliche 2 % Grunderwerbssteuer zu bezahlen.“

Reihenhaus am prestigeträchtigen Carlyle Square in London

United Kingdom Sotheby's International Realty

> „Die Menschen möchten ihre Deals vor April abschließen. Der Hauptgrund ist die Steuer für ausländische Käufer.“
>
> **Guy Bradshaw**
> Geschäftsführer, Head of London Residential
> United Kingdom Sotheby’s International Realty

Und noch ein weiterer Faktor könnte Ausländer und britische Auswanderer dazu bewegen, eher früher als später den Umzug zu wagen: die Erwartung, dass das britische Pfund nach Jahren der Abwertung wieder an Wert gewinnen könnte, was Käufer im Ausland unter Druck setzt.

„Der Währungskurs war schon immer die wichtigste Triebkraft für internationale Investitionen, insbesondere in London“, meint Bradshaw. „Das richtige Timing ist alles. Der Käufer will vielleicht den Kauf an einem bestimmten Tag abschließen, ein Berater rät ihm jedoch dazu, ein paar Tage abzuwarten, aufgrund der [Schwankungen beim Pfund. Diese Dinge können zu erheblichen Einsparungen führen.“

Käufer aus den USA, Käufer aus dem Nahen Osten mit an den Dollar gebundenen Währungen und andere, die US-Dollar im Vereinigten Königreich investieren wollen, sollten sich besonders zum schnellen Handeln angehalten fühlen, da viele Vermögensberater und Investoren eine Abschwächung des Dollars vorhersagen, wenn sich die Weltwirtschaft 2021 erholt – im Grunde eine Umkehr des Ansturms auf den Dollar zu Beginn der Pandemie. Aus praktischer Sicht bedeutet dies, dass mit US-Dollar gewappnete Hauskäufer im Laufe des Jahres 2021 ihre Kaufkraft in London vermutlich schwinden sehen werden.

Wohnungen und kleinere Immobilien erhalten weniger Aufmerksamkeit, da sich die Käufer auf große, für den Lockdown geeignete Häuser konzentrieren. Clevere Londoner Investoren könnten einen Blick auf Bayswater werfen, ein Viertel in der Nähe des Hyde Parks, das mit großer Wahrscheinlichkeit einen erheblichen Anstieg an Preisen und Nachfrage verzeichnen wird, wenn das historische Einkaufszentrum Whiteleys für eine Milliarde Pfund renoviert und in einen Wohn-, Einkaufs- und Hotelkomplex umgewandelt wird.

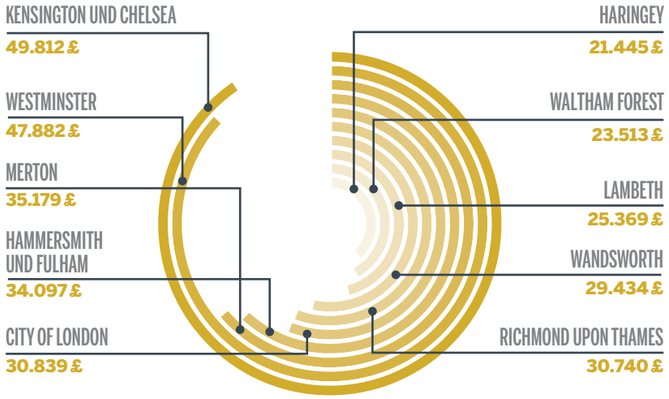
Im neuen Jahr wird wahrscheinlich auch die Konkurrenz durch andere ausländische Käufer steigen.

„Alle, die in den nächsten sechs Monaten einen Kauf tätigen, werden zweifellos Gewinn machen“, meint Bradshaw. „Wir werden einen Zustrom an Investoren aus Hongkong sehen und ich denke, dass 2021 mehr Familien und Auswanderer umziehen und zurückkehren werden.“

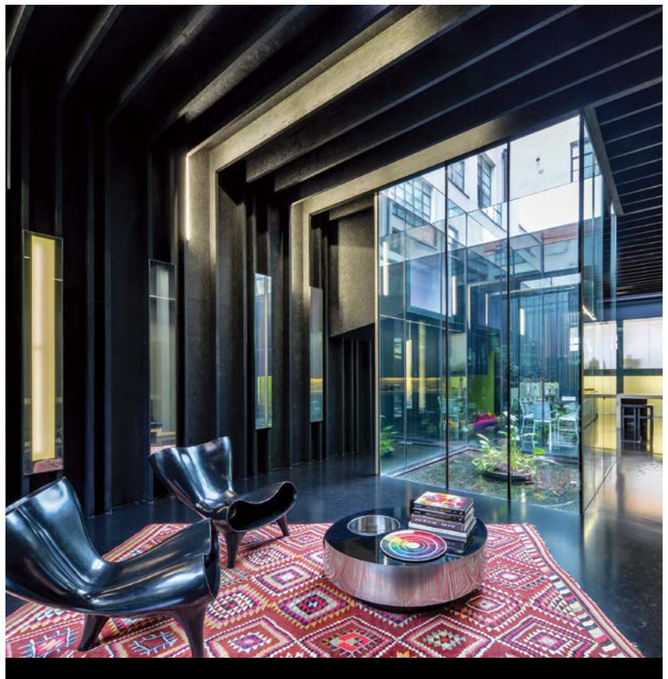
United Kingdom Sotheby's International Realty

GROSSE WERTZUWÄCHSE IN DEN BESTEN GEGENDEN DER LONDONER INNENSTADT

Die durchschnittliche Wohnimmobilie in Kensington und Chelsea gewann 2020 um 49.812 Pfund an Wert.



Quelle: Zoopla, Dezember 2020



Modernes, von Sir David Adjaye entworfenes Haus in London für 8,3 Millionen USD

EIGENTUMSWOHNUNGEN IN DEN USA – EINE ATTRAKTIVE MÖGLICHKEIT

Blick aus einer luxuriösen Wohnung in Miami

„Nun beginnen die Käufer, sich auf größere High-End-Eigentumswohnungen zu konzentrieren, weil sie mit den Preisen auf dem Häusermarkt nicht mehr mithalten können und es kein Angebot mehr gibt."

Harvey Daniels
Vice President of Development
ONE Sotheby's International Realty

Im vergangenen Jahrzehnt erfuhren die US-amerikanischen Großstädte einen scheinbar nicht enden wollenden Boom, da sowohl vermögende junge Inländer als auch internationale Investoren in Scharen einströmten und die Preise in den dicht besiedelten Stadtzentren nach oben drückten.

In San Francisco, Los Angeles, Seattle und Miami wurden Unmengen neuer Eigentumswohnungen errichtet, da die Bauträger die erwartete ständig steigende Nachfrage möglichst rasch befriedigen wollten.

Niemand hätte vorausahnen können, dass eine Pandemie die Nachfrage so plötzlich eindämmen würde, in deren Zug Käufer sich entweder für Einfamilienhäuser entschieden oder die Städte ganz verlassen haben. Dies führte zu einer Angebotsfülle und sinkenden Preisen.

„Das richtige Timing ist alles und die Zeit für den Kauf von Eigentumswohnungen ist mehr denn je jetzt", kommentiert Harvey Daniels von ONE Sotheby's International Realty. „Nun beginnen die Käufer, sich auf größere High-End-Eigentumswohnungen zu konzentrieren, weil sie mit den Preisen auf dem Häusermarkt nicht mehr mithalten können und es kein Angebot mehr gibt."

„Ich bin fest davon überzeugt, dass die Preise für hochwertige Eigentumswohnungen sehr rasch steigen werden", meint er und fügt hinzu, dass während der Pandemie bereits einige Eigentumswohnungen im südlichen Florida zu Rekordpreisen verkauft worden seien.

Auf dem gewinnträchtigen Markt von San Francisco fielen die Preise für Eigentumswohnungen 2020 auf ein neues Tief, auch wenn sich das Segment gegen Ende des Jahres wieder etwas erholte, als vermögende Mitarbeiter der Technikbranche in größere Wohnungen in der East Bay zogen oder flexible Homeoffice-Angebote nutzten, um sich in Urlaubsmärkte wie Aspen oder Lake Tahoe abzusetzen. Die Bieterwettkämpfe, die einst charakteristisch für Wohnungsverkäufe in San Francisco waren und zu den im Jahr 2019 üblichen Aufschlägen von 3 bis 5 % auf die ursprüngliche Preisforderung führten, verschwanden von der Bildfläche, sodass der durchschnittliche Wohnungskäufer in der zweiten Jahreshälfte 2020 den Angebotspreis zahlte.

Los Angeles könnte der Vorreiter für das sein, was in den dichter besiedelten Städten ansteht: Der aus allen Nähten platzende Luxuswohnungsmarkt boomt, weil Einwohner, die nach weiter außerhalb gezogen sind, sich nun in der Stadt verkleinern wollen.

„Der Markt für Luxuswohnungen hat im August 2020 wieder Fahrt aufgenommen und das ist bisher so geblieben", stellt Lorri Berris von Sotheby's International Realty – Beverly Hills Brokerage fest. „Diese Käufer möchten sich, von ihren derzeitigen Häusern ausgehend, verkleinern und suchen nach neuen und modernisierten Objekten, die sie sofort beziehen können. Viele kaufen Eigentumswohnungen als Zweitwohnsitz in der Stadt und besitzen außerdem noch ein Haus in Malibu, Palm Desert, Orange County oder an der Ostküste."

Die Käufer suchen nach Gemeinden mit niedrigen Gebäuden in Beverly Hills und Century City mit Gärten und privaten Außenanlagen.

„Das mangelnde Angebot und die niedrigen Zinssätze haben die Preise hoch gehalten. Ich hatte viele Angebote und Verkäufe zu Quadratmeterpreisen in Rekordhöhe, wobei ich denke, dass die starke Nachfrage im Jahr 2021 anhalten wird", meint Berris.

Für Investoren, die an vorübergehend eingebrochenen städtischen Eigentumswohnungsmärkten interessiert sind, gab es in der jüngeren Vergangenheit also keine bessere Zeit für Verhandlungen. ▨

Blue Ocean Photography

Luxuriöse Penthouse-Wohnung auf der Palm Jumeirah, Dubai

Luxhabitat Sotheby's International Realty

KÄUFER IN DUBAI SOLLTEN VOR DER EXPO 2021 HANDELN

Dubai hatte in diesem Jahr mit besonders schwierigen Umständen zu kämpfen. Der Immobilienmarkt erlebte in den vergangenen Jahren einen Baurausch im Vorfeld der Expo 2020 – einer gigantischen, stadtweiten Veranstaltung, die eine Flut ausländischer Investitionen anziehen sollte, aufgrund der Pandemie jedoch auf 2021 verschoben wurde.

Gegen Ende Mai waren die Preise auf dem Luxusmarkt von Dubai von den Spitzenwerten im Jahr 2014 um 30 % gefallen – und sie sanken weiter im Laufe eines Jahres, in dem man eigentlich gedacht hatte, dass sie wieder an Fahrt gewinnen würden.

Doch selbst vor dem erwarteten Anstieg der Aktivitäten rund um die Expo 2021 gibt es Anzeichen eines widerstandsfähigen Marktes mit relativ starker Aktivität im Bereich kostspieliger Luxusvillen.

Während die Preise im dritten Quartal insgesamt weiter fielen, war im Bereich Einfamilienhäuser eine solide Aktivität zu beobachten und Erstkäufer machten sich auf dem Markt bemerkbar – ein Indiz dafür, dass die Talsohle des Marktzyklus der Stadt bald erreicht oder schon vorüber sein könnte. Einige beliebte Luxusgemeinden wie Palm Jumeirah, Arabian Ranches oder Dubai Hills Estates erfahren laut Informationen des lokalen Unternehmens Property Monitor gerade wieder einen soliden monatlichen Preisanstieg in ihrem Villensegment.

Hinzu kommt eine Reihe erst kürzlich beschlossener Reformen der Regierung, die unter anderem ein langfristiges Visaprogramm für bestimmte Bewohner, weniger strenge geschäftliche Regulierungen und erschwinglichere Hypotheken für Erstkäufer umfassen. In Kombination mit der Tatsache, dass entsprechend berechtigte Immobilieninvestoren Visa für längere Aufenthalte erhalten, machen diese Faktoren Dubai zu Beginn des Jahres 2021 bereit für neues Wachstum – vor allem mit Blick auf die kommenden Impfungen und das Wiederaufleben des Tourismus, einer wichtigen Branche für das Emirat.

Die Expo 2020 sollte ursprünglich 25 Millionen Besucher in die Stadt bringen und selbst ein Bruchteil dieser Anzahl an Besuchern anlässlich der Expo 2021 wäre ein Segen für Dubais Wirtschaft und ihren Immobilienmarkt. Für Investoren, die auf den Markt in Dubai einsteigen wollen, bevor die Preise in Zusammenhang mit der Expo steigen, oder auch für lokale Ansässige, die sich statt einer Mietwohnung ein Eigenheim zulegen möchten, könnten die kommenden Monate ein kritisches Fenster sein, um zu handeln und von der aktuellen Lage zu profitieren. ▨

ERWARTETER PREIS-ANSTIEG IN DIVERSEN EUROPÄISCHEN HAUPT-STÄDTEN

Luxusprojekt in Berlin

Berlin Sotheby's International Realty

Eine Handvoll europäischer Großstädte zeigte auch während der Pandemie, unterstützt durch lokales Wirtschaftswachstum, anhaltende internationale Investitionen und kluge Infrastrukturausgaben, ununterbrochen Stärke.

Vor allem Berlin, Amsterdam und Paris erwiesen sich als stabile Märkte, auf denen die Nachfrage die Preise für Luxusimmobilien auch während der Krise steigen ließ, Dadurch haben die jeweiligen Immobilienmärkte in einer Zeit, in der die Welt in die nächste Phase der wirtschaftlichen Erholung eintritt, einen besseren Stand als in anderen Finanzzentren.

„Der Berliner Luxusimmobilienmarkt und auch der allgemeine Markt erzielten im Jahr 2020 eine recht gute Leistung", bemerkt Andreas Pichotta, Geschäftsführer von Berlin Sotheby's International Realty. „Die Covid-19-Pandemie hatte keine Auswirkung auf das Gedeihen des Marktes. Grund dafür ist die erfolgreiche Wirtschaft in Berlin und im umliegenden Bundesland Brandenburg."

Die Stärke des Berliner Marktes lässt sich mit einem Zusammenspiel verschiedener Faktoren erklären. Darunter steht an erster Stelle ein Mehr an gut bezahlten Stellen in der Technologiebranche. Das zieht neue Einwohner an und sorgt dafür, dass ein guter Teil der 160.000 Studenten in der Stadt auch nach dem Abschluss dort bleibt.

Darüber hinaus wird derzeit in Berlin das erste Werk von Tesla in Europa gebaut, das noch in diesem Sommer die Produktion aufnehmen soll. Die aufkeimende Technologieszene ist exakt der Grund dafür, weshalb es den Autohersteller aus dem Silicon Valley in die deutsche Hauptstadt zog. „Viele äußerst erfolgreiche Internetunternehmen sind in Berlin ansässig, weil der Standort attraktiv für Menschen aus anderen Teilen Deutschlands ist und gut ausgebildete junge Fachkräfte hierher kommen, wo ihnen hohe Gehälter winken", stellt Pichotta fest.

Unterdessen hielte die kräftige staatliche Unterstützung Einwohner, die im Zuge der Pandemie ihren Arbeitsplatz verloren oder in Kurzarbeit gingen ebenso wie die Wirtschaft allgemein in den vergangenen neun Monaten über Wasser und werden die Stadt vermutlich vor den in Teilen der USA eingetretenen Zwangsräumungskrisen bewahren.

Selbst am oberen Ende des Berliner Wohnungsmarktes sind die Preise im Vergleich zu anderen großen Hauptstädten der Welt relativ niedrig, was im Jahr 2020 zu einem nicht abreißenden Zustrom internationaler Anleger führte und außerdem dafür sorgte, dass im ganzen Jahr die Anzahl jener langjährigen Einwohner stieg, die den Sprung von der Mietwohnung hin zum Eigenheim wagten.

„Ab 1,3 Millionen Euro [1,6 Millionen US-Dollar] wird der Markt in erheblichem Maße von weltweiten Investoren angetrieben", erklärt Pichotta. „Das Preisniveau in Berlin ist im Vergleich zu London, New York und sogar Barcelona oder Mailand sehr attraktiv. Eigentumswohnungen sind in Berlin relativ günstig zu erwerben."

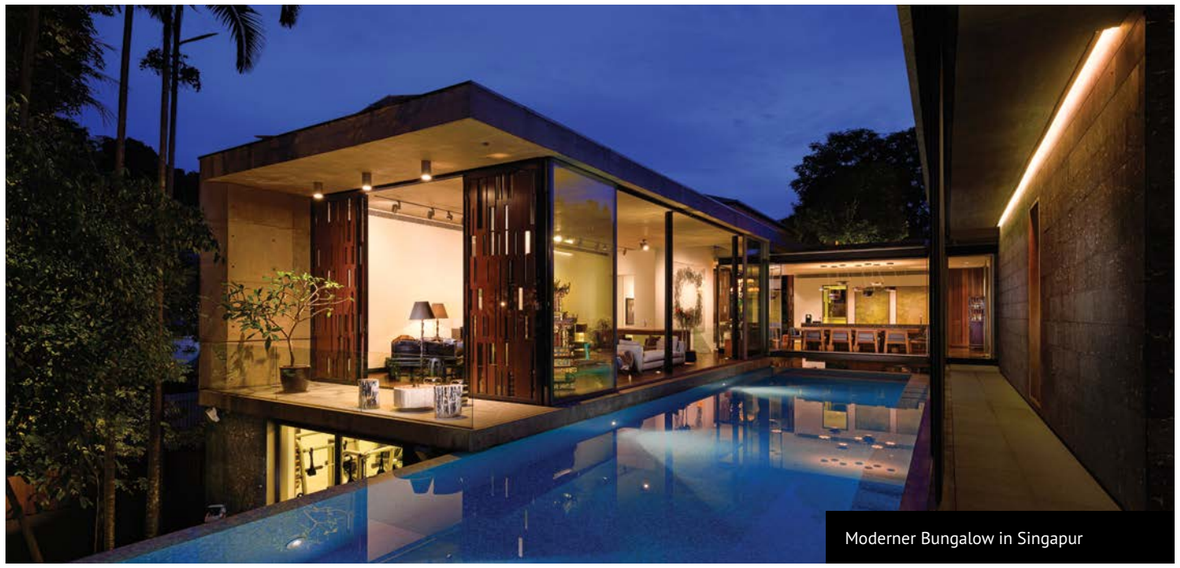
Ein starker Arbeitsmarkt, gepaart mit den vergleichsweise erschwinglichen Preisen, verleiht Berlin die nötigen Voraussetzungen für einen starken Wachstumsverlauf in den nächsten drei bis fünf Jahren und bietet Käufern in Berlin ein hohes Wertsteigerungspotential.

Sowohl Amsterdam als auch Paris erlebten Preiserhöhungen, die ihnen einen Platz im aktuellsten UBS Global Real Estate Bubble Index bescherte. Vor allem in Paris gab es eine Nachfragewelle in den höchsten Preissegmenten.

„In Paris ging die Entwicklung im Jahr 2020 eindeutig dahin, dass die teuersten Immobilien, darunter private Anwesen und ultraluxuriöse Apartments, reges Interesse auf sich zogen und sich ohne jeden Preisnachlass verkauften", kommentiert Paulo Fernandes, CEO von Paris Ouest Sotheby's International Realty. „Im Jahr 2021 hoffen und drängen die Pariser darauf, ihre Objekte zu verkaufen, um einen Vorteil aus der positiven Entwicklung in 2020 zu ziehen."

In Amsterdam treibt eine starke Aktivität im Luxussegment den Markt seit einigen Jahren voran, wobei die Nachfrage nach Luxusimmobilien beständig höher ist als das Angebot und clevere Investoren den richtigen Moment auf den lokalen Märkten abpassen, die rasch gentrifiziert werden und Unternehmen wie Soho House anziehen. ▨

> „Das Preisniveau in Berlin ist im Vergleich zu London, New York und sogar Barcelona oder Mailand sehr attraktiv."
>
> **Andreas Pichotta**
> Managing Director
> Berlin Sotheby's International Realty



Moderner Bungalow in Singapur

List Sotheby's International Realty, Singapur

OSTASIATISCHE MÄRKTE GELTEN ZUNEHMEND ALS „SICHERER ZUFLUCHTSORT"

Auch die großen Luxusmärkte in Asien erwiesen sich im vergangenen Jahr als Bastionen eines starken Immobilienmarktes, da Wirtschaft und Käuferaktivitäten von einer angemessenen Reaktion der Regierungen auf die Pandemie unterstützt wurden. Der gelungene Umgang mit der Gesundheitskrise und eine wirtschaftliche Erholung in vielen dieser Städte wird sie noch attraktiver für Investoren machen, die nach Diversifizierung und Stabilität suchen.

In Seoul, das aufgrund des organisierten, proaktiven Vorgehens gegen Covid-19 weltweit als Vorbild gilt, nahm das ungebremste Wachstum des Immobilienmarktes nicht ab. Angesichts der Schwankungen auf dem inländischen Aktienmarkt dienen Wohnimmobilien seit langem als sichere Anlage für vermögende Koreaner. Als Beweis der dortigen Marktstärke kündigte Sotheby's International Realty im Dezember mit der Gründung von Korea Sotheby's International Realty seine Expansion nach Seoul und Umgebung an, wodurch sich die Präsenz in Ostasien auf 18 Niederlassungen erweiterte.

Laut Informationen der Kookmin Bank über Bloomberg stiegen die durchschnittlichen Wohnungspreise in Seoul innerhalb von drei Jahren um mehr als 50 % von 607 Millionen KRW (503.647 US-Dollar) im Mai 2017 auf 925 Millionen KRW im Juni 2020. Auch andere wohlhabende koreanische Ballungszentren wie Marine City in Busan erleben eine Zunahme der Bauvorhaben für luxuriöse Hochhäuser, deren Penthouses Preise von über einer Milliarde KRW erzielen.

Derweil konnte sich der Luxusmarkt in Hongkong, Heimat der weltweit meisten Immobilien-Milliardäre, trotz politischer Spannungen über Wasser halten. Obschon sich die Kaufkraft vermögender Hongkonger in Luxusmärkten rund um die Welt – und vor allem in London – zeigt, investieren sie auch weiterhin in der Heimat.

Die starke Reaktion der Regierung auf die Pandemie erwies sich im Jahr 2020 als besonderer Vorteil für den Markt in Taipeh, Taiwan, wo die Käufer – angelockt von nur wenigen Beschränkungen und beneidenswert niedrigen Infektionszahlen – entweder ihren existierenden Bestand erweitern oder sich auf dem wachsenden Markt der Stadt etablieren wollten. Vor allem die Rückführung von Kapital vom chinesischen Festland verleiht dem Wohnimmobilienmarkt hier Auftrieb.

Schon vor der Pandemie erfreute sich Taipeh einer starken Nachfrage und verzeichnete Rekorde an geplanten Bauprojekten. Unter Investoren galt sie als stabile Stadt für Investitionen in wirtschaftlich unsicheren Zeiten.

Auch Singapur war zu Beginn des Jahres eine beliebte Option für chinesische Investoren auf der Suche nach Stabilität – vor allem für Investoren aus Hongkong. Dieser Effekt wurde von einer Reaktion der Regierung auf die Pandemie verstärkt, die zu einer der weltweit niedrigsten Sterblichkeitsraten führte.

In Japan herrschte im oberen Segment des Immobilienmarktes von Tokio das ganze Jahr über reges Treiben, da erwartet wird, dass nach der Pandemie höhere Besucherzahlen und ein erstarkender Ultra-Luxus-Sektor die Preise für die Top-Immobilien der Stadt in die Höhe treiben werden. Schon in diesem Sommer könnte Tokios Markt einen Aufschwung erleben, wenn die aufgeschobenen Olympischen Spiele wie geplant am 23. Juli eröffnet werden und die Stadt 15.000 Athleten und ein weltweites Fernsehpublikum mit Milliarden Zuschauern anzieht.

Die starke Entwicklung dieser Luxusmärkte wird sich vermutlich bis weit ins neue Jahr fortsetzen, wenn die Käufer auch weiterhin nach kurzfristiger physischer Sicherheit und verlässlichen Häfen für Anlagen inmitten geopolitischer Unsicherheit und volatiler Finanzmärkte suchen. Selbst nach einem Jahr, in dem der urbane Luxussektor einen dramatischen Wandel erlebte, streben die Investoren im Zweifelsfall nach Sicherheit in den Städten. ▨

Geschichtsträchtiges Reiteranwesen in New Jersey

Mike Van Tassell

NACH EXPLODIERENDEN IMMOBILIENVERKÄUFEN WERDEN VORSTÄDTE EINE ZEIT DES WANDELS ERLEBEN

Regionen in pendelbarer Entfernung zu wichtigen Finanzzentren wie London und New York werden wahrscheinlich eine starke erste Jahreshälfte 2021 erleben, da die Nachfrage nach Immobilien während der Pandemie dort förmlich explodierte. Orte wie Wimbledon im Londoner Umland und pendlerfreundliche Teile im Großraum New York verzeichneten einen erheblichen Anstieg bei Verkaufszahlen und Preisen.

Doch es bleibt abzuwarten, wie sich die wichtigsten Vorstädte auf lange Sicht entwickeln werden, und es gibt eine Vielzahl von Faktoren, die ihre künftige Attraktivität beeinflussen könnten. Angesichts der Impffortschritte denken einige Experten, dass 2021 eine Wiederbelebung des Trubels und der Energie der Weltstädte bringen wird und die entsprechenden Vorstädte das Nachsehen haben werden. Andere meinen, dass in die Vorstädte umgezogene Familien dort bleiben werden, vor allem wenn Unternehmen es ihren Angestellten auch weiterhin gestatten, von zuhause aus zu arbeiten. Und dann ist da noch der mögliche Mittelweg, bei dem sich einige der neuen Vorstädter dafür entscheiden, für Nächte in der Stadt eine Zweitwohnung zu unterhalten.

Vieles hängt davon ab, wie schnell gegen Covid-19 geimpft werden kann. Experten zufolge wird der Prozess mindestens sechs Monate in Anspruch nehmen und das Reisen wird währenddessen auch weiterhin nur eingeschränkt möglich sein.

Ein weiterer Faktor ist, wie bald die Unternehmen ihre Mitarbeiter wieder zurück ins Büro beordern – falls sie das überhaupt tun. Einige Firmen, wie Twitter, gaben bekannt, dass ihre Angestellten dauerhaft von zuhause aus arbeiten können. Andere, wie die Deutsche Bank, ziehen ein Hybridsystem in Erwägung, bei dem die Mitarbeiter an zwei oder drei Tagen in der Woche zuhause sind und an den restlichen Tagen im Büro arbeiten.

Selbst diejenigen, die in einem solchen Hybridsystem arbeiten, könnten sich trotz des längeren Fahrtwegs dafür entscheiden, weiter von der Stadt wegzuziehen. Im Fall der Büroangestellten aus Manhattan könnte dies dazu führen, dass diejenigen mit weniger Pendeltagen sich in weiter entfernten Kleinstädten niederlassen, zum Beispiel im Hudson Valley in New York oder im östlichen Pennsylvania. ▨

AUSSERHALB VON NEW YORK CITY

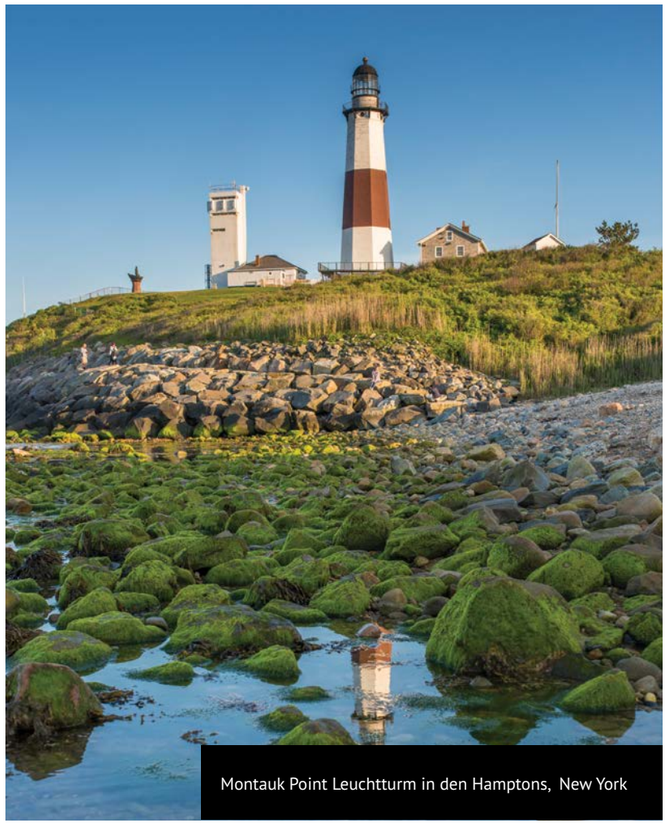
Als Covid-19 in New York einfiel und die Stadt für einen Großteil des Frühlings zum Epizentrum der Pandemie machte, ließen viele Menschen, die über die nötigen Mittel verfügten, Manhattan hinter sich und zogen in wohlhabende Vorstädte im südlichen Connecticut, nördlichen New Jersey oder nach Long Island.

Der Zustrom neuer Einwohner hat die Preise und Verkaufszahlen dramatisch in die Höhe getrieben. In Westchester County nördlich von New York City stiegen die Verkaufszahlen im Dezember um mehr als 56 % im Vergleich zum Vorjahr und die durchschnittliche Preisforderung erhöhte sich während dieser Zeit um 14,6 %, sagen die Daten von Julia B. Fee Sotheby's International Realty.

Ähnlich lief es, wenn auch auf weniger dramatische Weise, im nördlichen New Jersey ab, wo in angemessener Pendeldistanz nach New York City liegende Landkreise in der zweiten Jahreshälfte 2020 eine explodierende Nachfrage erfuhren, was dazu führte, dass die Verkaufszahlen im vergangenen Jahr trotz strenger Lockdowns im Frühling den Stand von 2019 übertrafen. Die Nachfrage war erheblich größer als das Angebot, weshalb nach Angaben von New Jersey Realtors die mittleren Immobilienpreise 2020 in den Countys Essex, Union und Bergen im Vergleich zu 2019 um 13 bis 16 % nach oben schossen.

Unterdessen gibt es im unmittelbar nördlich von New York City gelegenen Winchester County so wenig Angebote, dass Käufer sich sogar mit renovierungsbedürftigen Objekten zufriedengeben. Einige Familien werden von den historischen Häusern der Region angezogen, deren Fassaden sie stehen lassen und das Innere modernisieren.

Im Osten haben sich die berühmten Badeorte in den Hamptons zu ganzjährigen Gemeinden entwickelt. Die Verkäufe im Luxussegment sind jedoch auch in anderen wohlhabenden Teilen von Long Island gestiegen. Dies gilt auch für die Kleinstädte an der Gold Coast am North Shore von Nassau County. Selbst wenn es einen Impfstoff gibt, rechnen vorerst nur wenige mit einer massenhaften Rückkehr nach New York. Der Freiraum und Zugang zur Natur wird auch nach Ende der Pandemie attraktiv bleiben. Wenn die wohlhabenden Büroangestellten,die in die Vorstädte im Umland geflohen sind, ins Büro zurückbeordert werden, werden viele von ihnen über eine Zweitwohnung in Manhattan nachdenken – falls die in dem Bundesstaat angedachte Steuer ihnen keinen Strich durch die Rechnung macht.



Montauk Point Leuchtturm in den Hamptons, New York

Getty Images

In New York ist erneut die Einführung einer Zweitwohnsitzsteuer im Gespräch. Dies würde eine Abgabe in Höhe von 10 bis 13,5 % auf nicht vom Eigentümer bewohnte Immobilien mit einem Marktwert von fünf Millionen US-Dollar und mehr bedeuten. Eine solche Steuererhöhung – gegen die jedoch massive Lobbyarbeit betrieben wird – könnte die Menschen zwingen, sich zwischen zwei Optionen zu entscheiden: Ruhe und Platzangebot in den Vorstädten oder geschäftiges Treiben und Energie in der Stadt. ▨

133 %

Zuwachs bei **Immobiliengeschäften in den Hamptons in Höhe von 10 Mio. USD oder mehr** im dritten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahr, gemäß Daten aus dem Long Island Real Estate Report

„Wir werden zu etwas zurückkehren, das dem ähnelt, was wir einst kannten, doch ich denke nicht, dass alles wieder so wird wie früher."

Leslie McElwreath
Senior Global Real Estate Advisor
Sotheby's International Realty – Greenwich Brokerage

AUSSERHALB VON LONDON

Auf der anderen Seite des Atlantik spielt sich Ähnliches ab.

Wohlhabende Familien ziehen aus den Premium-Gegenden von London in Viertel am Stadtrand und Kleinstädte zu beiden Seiten der Autobahn M25, die Stadt und Land voneinander trennt.

Einige Käufer möchten gerne innerhalb der Stadtgrenzen bleiben und fokussieren sich auf Viertel mit viel Grün wie Wimbledon oder Richmond. Sie wünschen sich vor allem eine Terrasse oder einen Garten für mögliche künftige Lockdowns. Andere zieht es weiter nach draußen, vielleicht eine oder zwei Stunden von der Londoner Stadtmitte entfernt. Diese Familien suchen nach großen Eigenheimen mit reichlich Platz zum Arbeiten und Lernen von zuhause aus. Auch Anwesen mit Rasenflächen, Gärten und Bereichen für Sport und andere Aktivitäten sind für sie interessant.

Die zum 31. Mai auslaufende Aussetzung der Grunderwerbssteuer im Vereinigten Königreich förderte die massive Abwanderung in die Vorstädte. Nach Angaben von HM Revenue and Customs, der Steuerbehörde des Vereinigten Königreichs, war der Oktober mit geschätzten 105.630 Transaktionen auf dem Wohnimmobilienmarkt der geschäftigste Monat des Landes in den vergangenen zehn Jahren.

Der Osten und Südosten Englands, wo sich die meisten von Londons Pendlerstädten befinden, verzeichneten den höchsten Anstieg der Verkaufszahlen aller Regionen im Vereinigten Königreich, seitdem Covid-19 über das Land hineinbrach. Insgesamt waren nach Schätzungen des Portals Zoopla im Jahr 2020 die Verkaufszahlen um 20 % höher als 2019, obwohl sich der nationale Immobilienmarkt von März bis Mitte Mai im Lockdown befand.

Wie die Makler feststellten, kaufen hochvermögende Menschen keine Objekte von geringerem Wert, wenn sie aus der Stadt hinaus ziehen. Stattdessen geben sie die gleiche Summe, die sie auch in London bezahlten, für ein weitaus größeres Eigenheim am Stadtrand aus – ein Indiz dafür, dass der Umzug als langfristige Veränderung betrachtet wird. Andere wiederum ließen verlautbaren, dass man einen Wohnsitz in der Stadt behalten möchte, bis man sich in der Vorstadt eingelebt hat, was darauf hinweist, dass man sich noch nicht ganz sicher ist, ob man das Stadtleben wirklich hinter sich lassen will.

Die Vorstädte selbst stehen nun möglicherweise ebenfalls vor einer Zeit des schnellen Wandels. Urbane Zuzügler bringen einen Hauch Stadtleben mit, indem sie eine breiter gefächerte Auswahl an Restaurants, spezielle Dienstleistungen und andere Einrichtungen wie Fitnessstudios oder Galerien nachfragen. Dies wiederum könnte dafür sorgen, dass langjährige Stadtbewohner in weniger gut erschlossene kleine Dörfer oder Flecken ziehen.

Es bleibt abzuwarten, ob die starke Nachfrage nach den Vorstädten die für Anfang dieses Jahres geplanten Steueranpassungen überstehen wird. Die Aussetzung der Grunderwerbssteuer, die Käufern Steuerersparnisse in Höhe von maximal 15.000 Pfund (20.170 US-Dollar) ermöglicht, endet am 31. März. Am Tag darauf tritt eine neue Steuer für nicht ansässige Käufer in Kraft. Zusätzlich zu einer Abgabe in Höhe von 3 % auf den Kauf von Zweitimmobilien werden sie eine Grunderwerbssteuer in Höhe von 2 % entrichten müssen. Dies bedeutet, dass ausländische Käufer von Wohnimmobilien im obersten Preissegment ganze 17 % an Grunderwerbssteuern zahlen könnten – eine vorab fällige Gebühr, die den Verkauf von Luxusimmobilien sowohl in der Stadt als auch in den Vorstädten ausbremsen könnte. ▨

Der ländliche Teil Englands

Getty Images

106.000

Der Oktober war mit **schätzungsweise 105.630 Transaktionen auf dem Wohnimmobilienmarkt** laut Angaben der Regierung der geschäftigste Monat seit mindestens zehn Jahren.

20 %

Die Gesamtanzahl der Wohnimmobilienverkäufe in den östlichen und südöstlichen Regionen von England war nach Angaben des Portals Zoopla **im Jahr 2020 über 20 % höher als 2019.**

ANGESICHTS EINES HAUSHALTSDEFIZITS GREIFEN REGIERUNGEN AUF IMMOBILIEN- UND VERMÖGENSSTEUERN ZURÜCK

Angesichts von durch die Kosten der Covid-19-Pandemie und entgangene Einnahmen durch Lockdowns verursachten Haushaltsdefiziten überdenken einige Regierungen die Immobiliensteuern oder haben bereits Abgaben angekündigt, die sich de facto auf das Kaufverhalten vermögender Personen auswirken werden.

Einige Länder zielen dabei speziell auf nicht ortsansässige Käufer ab, insbesondere etwa das Vereinigte Königreich und Kanada. Höhere Steuern auf den Kauf von Ferienhäusern, leerstehende Anlageimmobilien und andere nicht vom Eigentümer bewohnte Objekte sind Teil der Pläne der Politik, um öffentliche Einnahmen zu steigern, oder – etwa im Fall von Kanada – den rapiden Preisanstieg im Immobilienmarkt zu bremsen, der einigen Stimmen zufolge dazu führte, dass lokale Käufer sich kein Eigenheim mehr leisten können.

Auch Vermögenssteuern, die eine Investition in Immobilien für hochvermögende Anleger weniger attraktiv machen könnten, werden in Erwägung gezogen. Argentinien verabschiedete seine Variante zum Jahresende 2020 – eine gestaffelte Steuer, die für Personen mit einem Vermögen im Wert von mehr als 200 Millionen Pesos (2,5 Millionen US-Dollar) Abgaben in Höhe von bis zu 5,25 % bedeuten kann. Auch US-Bundesstaaten wie Kalifornien denken über eine solche Steuer nach und Präsident Joseph R. Biden kündigte an, die Steuern für US-Bürger mit einem Einkommen von 400.000 US-Dollar und mehr anzuheben, wobei die Änderung jedoch nicht im nächsten Jahr in Kraft treten würde.

Dem neuerlichem Interesse an Vermögenssteuern zum Trotz, weisen Analysten der Tax Foundation, einem Think Tank mit Sitz in Washington, darauf hin, dass diese Abgaben oft ein riesiges Unterfangen seien und sich die Umsetzung kompliziert gestalte. Viele europäische Länder wie beispielsweise Frankreich haben sie aufgrund der relativ geringen Erlöse in den letzten Jahrzehnten abgeschafft.

Nicht alle als Antwort auf die Pandemie ergriffenen Steuermaßnahmen waren zum Nachteil der Wohlhabenden. Einige Regierungen haben Grunderwerbs- und Verkehrssteuern vorübergehend aufgehoben, um die Wirtschaft durch vermehrte Aktivität auf dem Immobilienmarkt anzukurbeln.

Neben dem Vereinigten Königreich, das bis Ende März 2021 die Grunderwerbssteuer auf die ersten 500.000 Pfund des Kaufpreises aussetzt, haben die Regierungen von Malta, den Turks- und Caicosinseln und der australischen Bundesstaaten New South Wales und Victoria eine Senkung der Verkehrssteuern veranlasst. Zudem unternimmt Australien wachsende Anstrengungen, um die Grunderwerbssteuer abzuschaffen und durch eine jährliche Grundsteuer zu ersetzen, auch wenn die Umsetzung einer solchen Überholung Zeit in Anspruch nimmt.

Gleichzeitig entschieden sich auch viele lokale Gemeinden dazu, die jährlichen Immobiliensteuersätze in ihrem Haushalt für 2021 anzuheben, um die von der Pandemie verursachten Lücken zu schließen. Beispielsweise planen verschiedene kanadische Provinzen eine Erhöhung, so etwa eine Anhebung um 3 % in Ottawa oder um 5 % in Vancouver.

Im Laufe des Jahres werden Immobilienkäufer vermutlich feststellen, dass weitere Regierungen Steuern auf Immobilien und Vermögen nutzen, um die schwierige Aufgabe zu meistern, ihre Staatskassen wiederaufzufüllen und die wirtschaftliche Erholung zu beschleunigen. Einige führende Politiker könnten in der Hoffnung, die Pandemie habe die politische Stimmung verändert, in der Vergangenheit verworfene Ideen wieder aufgreifen. Dazu gehören eine Zweitwohnsitzsteuer in New York sowie weitere Abgaben für vermögende Bürger, gegen die die mächtige Immobilienbranche des Bundesstaats entschiedene Lobbyarbeit geleistet hat.

Diese Karte zeigt verschiedene Steuerprojekte in Zusammenhang mit Immobilien, die 2021 entweder eingeführt oder diskutiert werden sollen. ▨

Baumreiches Anwesen in Kanada

Rob Holowka/Birdhouse Media

MARKTBEWEGENDE STEUERÄNDERUNGEN

USA

Führende Politiker der Demokratischen Partei haben sich für eine vorübergehende Wiedereinführung von Steuervergünstigungen auf bundesstaatlicher und lokaler Ebene im Rahmen des Heroes Act ausgesprochen. Diese Abzüge wurden im Tax Cuts and Jobs Act der Trump-Regierung von 2017 auf 10.000 US-Dollar begrenzt, was zu einem Aufschrei in Bundesstaaten mit hohen Steuern führte. Das Repräsentantenhaus verabschiedete ein Gesetz, das eine Aufhebung der Abzugsgrenze umfasst. Die Zustimmung des Senats steht jedoch noch aus. Präsident Biden sagte, er könne sich vorstellen, einige Teile des Gesetzes von 2017 außer Kraft zu setzen, doch seine Regierung könnte aufgrund der knappen Machtverhältnisse im Senat daran gehindert werden. Die Abzugsgrenzen sollen Ende 2025 auslaufen.

Einige Immobilienbesitzer in New York City könnten neben der 2019 eingeführten „Herrenhaus-Steuer“ (Mansion Tax), die eine Anhebung der Grunderwerbskosten für Immobilien mit einem Preis von mehr als zwei Millionen US-Dollar bedeutete, von einer weiteren Immobiliensteuer betroffen sein. Die Zweitwohnsitzsteuer würde eine Abgabe in Höhe von 10 bis 13,5 % auf nicht vom Eigentümer bewohnte Immobilien mit einem Marktwert von fünf Millionen US-Dollar und mehr bedeuten. Gouverneur Andrew Cuomo, der das Gesetz in der Vergangenheit nicht unterstützt hatte, verkündete, er sei angesichts der knappen Finanzen des Bundesstaates bereit, seine Haltung zu ändern.

Immobilienbesitzer in Kalifornien, die 55 Jahre oder älter sind oder eine Immobilie aufgrund einer Naturkatastrophe verlieren, können nun die auf ihr altes Zuhause veranschlagte Grundsteuer bis zu drei Mal auf ein neues Eigenheim übertragen, was erhebliche Steuereinsparungen ermöglicht. Dies könnte viele Einwohner zu einem Umzug motivieren, da sie für ein neues, möglicherweise höherpreisiges Objekt niedrigere Steuern zahlen.

KANADA

Die Regierung von Premierminister Justin Trudeau wird sich erneut um die Einführung einer landesweiten Steuer auf Immobilien bemühen, die von auswärtigen Käufern ohne kanadische Staatsbürgerschaft erworben werden. Den Behörden zufolge sei eine solche Steuer, die Provinzen wie British Columbia und Ontario bereits eingeführt haben, ein Versuch, den steigenden Immobilienpreisen einen Dämpfer zu verpassen, damit sie für die lokale Bevölkerung bezahlbar bleiben. Trudeau hatte die Abgabe bereits angeregt, es mangelte jedoch an Zustimmung auf nationaler Ebene. Nun macht die liberale Regierung den Vorschlag zur Priorität, auch wenn noch keine Details bekanntgegeben wurden.

BAHAMAS

Ein von der Regierung ernannter Ausschuss hat für 2021 eine Anhebung der Obergrenze von 60.000 US-Dollar auf die jährlichen Grundsteuer für Eigenheime vorgeschlagen. Der genaue Umfang der Erhöhung wurde nicht bekanntgegeben, im Jahr 2019 wurde der Höchstbetrag für die Steuer jedoch von 50.000 US-Dollar angehoben. Im Dezember empfahl der Internationale Währungsfonds dem Land außerdem, die Besteuerung hochpreisigerer Wohnsitze zu erhöhen – eine Maßnahme, die Verkäufe im Luxussegment auf der karibischen Inselgruppe betreffen könnte.

FRANKREICH

Die französische Regierung stellt ihre Taxe d'habitation (Wohnsteuer) stufenweise ein, bei der es sich um eine der beiden jährlichen Steuern für Einwohner handelt. Nur die oberen 20 % der Steuerzahler – Personen, deren versteuerbares Einkommen über 27.706 Euro (37.750 US-Dollar) hinausgeht – zahlen die Abgabe noch immer. Für diese Immobilieneigentümer wird sich der zu zahlende Betrag 2021 verringern. Im Jahr 2023 wird die Steuer abgeschafft. Die stufenweise Abschaffung der Steuer betrifft jedoch nur vom Eigentümer als Erstwohnsitz genutzte Eigenheime. Investoren und Besitzer von Zweitimmobilien sind weiterhin zur Zahlung verpflichtet.

VEREINIGTES KÖNIGREICH

Ab April 2021 müssen nicht im Vereinigten Königreich ansässige Käufer eine zusätzliche Grunderwerbssteuer in Höhe von 2% entrichten. Die ursprünglich mit 3% veranschlagte Abgabe wurde von Finanzminister Rishi Sunak im März 2020 als Teil des Haushaltsplans des Vereinigten Königreichs angekündigt.

Die kommende Änderung erfolgt zusätzlich zu den Erhöhungen der Grunderwerbssteuer in den Jahren 2014 und 2016 und umfasst eine Abgabe in Höhe von 3 % auf den Erwerb eines Zweitwohnsitzes. Dies bedeutet, dass die Grunderwerbssteuer für Käufer von Objekten im Wert mehrerer Millionen Pfund bis zu 17% betragen könnte.

GRIECHENLAND

In den vergangenen Jahren wurde in Griechenland eine Steuerreform auf den Weg gebracht, die auch Senkungen der jährlichen Steuer auf Immobilienbesitz (auch „ENFIA“ genannt) umfasst. Die erste Phase der Maßnahme reduzierte die Abgaben im Marktdurchschnitt um 22 % bzw. für Objekte im Wert von über einer Million Euro um 10 %. Nach durch die Covid-19-Pandemie verursachten Verzögerungen im Jahr 2020 wird im nächsten Jahr eine weitere Senkung um 8 bis 10 % erwartet.

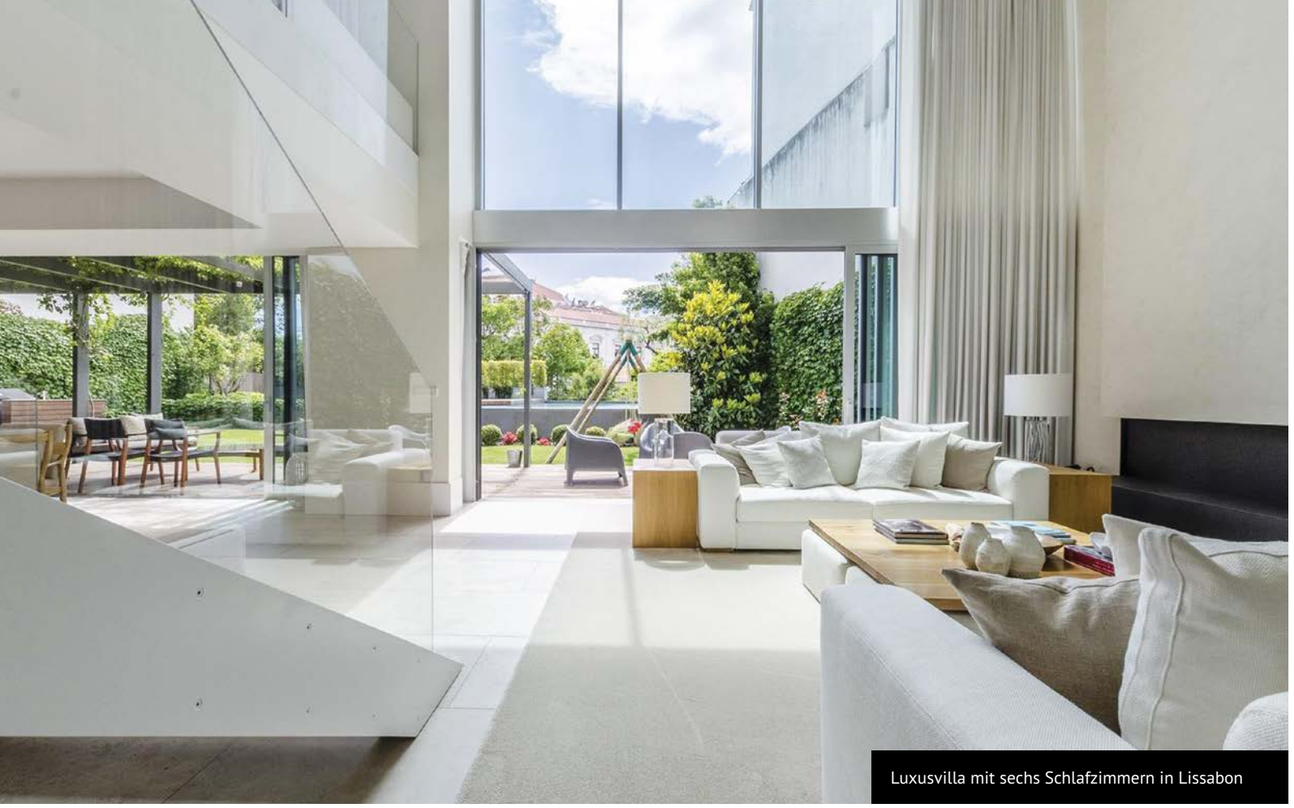
NIEDERLANDE

Die Verkehrssteuer für Immobilieninvestoren in den Niederlanden stieg gemäß dem nationalen Haushaltsplan für 2021 am 1. Januar von 2 % auf 8 %. Käufer, die ihren Erstwohnsitz verlagern, zahlen noch immer 2 %, Besitzer mehrerer Objekte entrichten jedoch den höheren Satz. Außerdem wurde im Rahmen des Haushaltsplans die Abgabe für erstmalige Hauskäufer im Alter zwischen 18 und 35 Jahren gestrichen.

AUSTRALIEN

New South Wales unterbreitete den Vorschlag, Käufern die Wahl zwischen der Zahlung einer einmaligen Grunderwerbssteuer zum Zeitpunkt des Kaufs oder einer jährlichen Grundsteuer zu lassen. Der Leiter der obersten Finanzbehörde des australischen Bundesstaats, Dominic Perrottet, führte an, dass die Änderung den Kauf eines Hauses erleichtern würde, da man die Vorabkosten durch eine gestaffelte Steuer ersetzen würde, die für in Australien ansässige Käufer durchschnittlich 4% vom Kaufpreis beträgt. Für auswärtige Käufer fällt eine zusätzliche Grunderwerbssteuer in Höhe von 8% an.

Die Höhe der jährlichen Grundsteuer würde sich nach der Größe des Grundstücks und seiner Nutzung richten. In Sydney wird der durchschnittliche Eigentümer erwartungsgemäß 2.400 AUD (1.743 USD) im Jahr zahlen. Falls die Steuer verabschiedet wird, könnte sie in der zweiten Jahreshälfte 2021 in Kraft treten.



Luxusvilla mit sechs Schlafzimmern in Lissabon

Portugal Sotheby's International Realty

VIELE LÄNDER (UND IMMOBILIENMÄRKTE) STEHEN VOR EINER IMMENSEN NACHFRAGE NACH GOLDENEN VISA

Haben vermögende Personen vielleicht bereits vor der Pandemie darüber nachgedacht, einen dauerhaften Aufenthaltstitel in einem anderen Land zu erwerben, so hat das vergangene Jahr die Antwort mit großer Wahrscheinlichkeit in ein „Ja“ umschlagen lassen.

Die durch Covid-19 bedingte Gesundheitskrise ließ den Wert und die Bedeutung von möglichen Zufluchtsorten steigen – ein Notfallplan in einer Welt, in der alles von der lokalen Wirtschaft bis hin zur persönlichen Sicherheit von einem erneuten Anstieg der Fallzahlen abhängen könnte. Um sich vor neuen Wellen zu schützen, erließen zahlreiche Länder strenge Reisebeschränkungen, die entweder dazu führten, dass Ausländer ihre Grenzen nicht mehr überqueren konnten, oder nach der Ankunft eine lange Quarantäne einhalten mussten. Durch diese Maßnahmen wurden Reisen zu Arbeits-, Freizeit- oder Bildungszwecken erheblich erschwert oder sogar vollständig unterbunden. Es wurde deutlich, wie schnell Grenzen geschlossen werden und geschlossen bleiben können. Für diejenigen, die eine zweite Staatsbürgerschaft oder einen dauerhaften Aufenthaltstitel besitzen, gab es jedoch häufig Ausnahmen oder die Beschränkungen galten für sie nicht.

Auch Volatilitätsmanagement, Steuervergünstigungen, Anlagenstreuung und Zugang zu medizinischer Versorgung – ausschlaggebende Faktoren für Programme, in deren Rahmen Investitionen zu einer dauerhaften Aufenthaltsgenehmigung führen – wurden zunehmend wichtiger für hochvermögende Personen, die Renditen oder einfach nur die Sicherung Ihres Vermögens in unsicheren Zeiten anstreben.

Doch auch wenn viele Menschen 2020 den Wert eines dauerhaften Aufenthaltstitels in einem anderen Land erkannten, erschwerten die Reisebeschränkungen den Einstieg in entsprechende Investitionsprogramme, die häufig den Erwerb einer Immobilie von gewissem Wert oder eine signifikante Investition in ein Bauvorhaben erfordern, erklärt Chad Ellsworth, Partner bei der Kanzlei für Einwanderungsrecht Fragomen in New York.

Dies könnte bedeuten, dass sich die Nachfrage nach derartigen Investitionsprogrammen staut, bis die Reisebeschränkungen aufgehoben werden und das Versprechen der überall verfügbaren Impfung eingelöst wird. Ellsworth erklärt, dass seine Kunden, die 2020 ihre Optionen überdacht und die entsprechenden Unterlagen angefordert haben, jetzt bereit seien, ihre Kaufprüfung durchzuführen, die erforderlichen Anträge auszufüllen und ihre Pläne in die Tat umzusetzen.

Dies könnte erhebliche Auswirkungen auf den internationalen Luxusimmobilienmarkt haben.

ÜBER DIE OPTIONEN

Es gibt zwei Arten von Programmen für den Erwerb eines dauerhaften Aufenthaltstitels durch eine Investition: eine dauerhafte Aufenthaltserlaubnis oder die Staatsangehörigkeit durch ein Investment. Nach Angaben von Henley Global, einer Beratungsfirma für Investment-Migration, gibt es solche Programme in über 100 Ländern.

Wie Ellsworth feststellt, fallen Programme für den Erwerb der Staatsbürgerschaft durch Investitionen in der Gunst der Politik und werden in einigen Fällen ganz gestrichen.

Beispielsweise wurden zwei populäre Programme zum Erwerb der Staatsbürgerschaft durch Investitionen in Zypern bzw. Malta in diesem Herbst von der Europäischen Kommission geprüft. Anlass dafür waren Bedenken, die Programme seien zu locker und würden die Anwärter nicht in ausreichendem Maße prüfen, sowie die Möglichkeit, Investitionsmittel für Korruption und Geldwäsche einzusetzen.

Länder, die neue goldene Visa einführen, werden diese wahrscheinlich als Programme für dauerhaften Aufenthaltsgenehmigung und nicht für die direkte Staatsbürgerschaft gestalten. Der Grund dafür ist, dass derartige Programme das aktive Engagement der Investoren einfordern, die mit größerer Wahrscheinlichkeit im lokalen Wirtschaftsraum Immobilien kaufen, ihre Kinder zur Schule schicken, zum Arzt gehen und ihr Geld ausgeben. Programme für dauerhafte Aufenthaltsgenehmigungen seien in der Politik meist populärer und vorteilhafter für das jeweilige Land, erklärt Ellsworth.

DAUERHAFTER AUFENTHALT DANK INVESTITIONEN IN EUROPA

Besonders populär sind Programme zum Erwerb von Aufenthaltsgenehmigungen in Spanien und Portugal. Die Pässe dieser beiden Länder erreichten im Ranking des Global Mobility Report von Henley & Partners für das erste Quartal 2021 den vierten bzw. sechsten Platz.

Das im Jahr 2012 eingeführte Golden-Visa-Programm von Portugal erfreut sich wegen der günstigen Lage des Landes in Europa, des guten Wetters, der niedrigen Kriminalitätsrate und des Bildungsangebots vor allem bei Investoren aus Amerika und Festlandchina großer Beliebtheit. Das Programm bietet Investoren, die eine urbane Immobilie für mehr als 500.000 Euro oder für einen etwas geringeren Betrag in einer weniger dicht besiedelten Region erwerben, die Möglichkeit, einen uneingeschränkt gültigen Aufenthaltstitel zu erlangen und nach sechs Jahren die Staatsbürgerschaft beantragen zu können.

Im Februar 2020 verabschiedete das portugiesische Parlament einen Haushaltsplan, der neue Gesetze umfasste, die Objekte in den beiden Großstädten des Landes, Lissabon und Porto, ab 2021 ausschließen sollten. Seither ist jedoch nichts weiter geschehen und es bleibt unklar, ob diese Neuerung wie geplant umgesetzt wird. Experten glauben nicht, dass die Änderung in naher Zukunft kommen wird.

Auch Spanien fordert eine Investition in Höhe von 500.000 Euro, die Investoren müssen hier jedoch zehn Jahre warten, bis sie die Staatsbürgerschaft beantragen können.

Griechenland bietet eine Option zum Erwerb einer dauerhaften Aufenthaltsgenehmigung durch eine Investition von mindestens 250.000 Euro in eine Immobilie und eine weitere, die eine Kapitaleinlage in Höhe von mindestens 400.000 Euro in eine Immobilien-Investmentgesellschaft erfordert, die ausschließlich in Griechenland investiert. Investoren können die Staatsbürgerschaft beantragen, nachdem sie sieben Jahre lang Inhaber eines dauerhaften Aufenthaltstitels waren.

In diesen drei Ländern könnten derartige Programme weiterhin die Nachfrage nach Großstädten und luxuriösen Urlaubszielen vorantreiben.

DAUERHAFTER AUFENTHALT DURCH INVESTITIONEN IN DEN USA UND DEM VEREINIGTEN KÖNIGREICH

Ellsworth zufolge ist das bei seinen Kunden beliebteste Investitionsprogramm zum Erwerb von dauerhaften Aufenthaltsgenehmigungen das EB-5-Programm der USA. Dieses im Jahr 1990 eingeführte und im November 2019 aktualisierte Programm winkt mit einer Green Card als Gegenleistung für eine Investition in Höhe von mindestens 900.000 US-Dollar in einer ländlichen oder stark von Arbeitslosigkeit geprägten Region oder einer Investition in Höhe von 1,8 Millionen Dollar an anderen Orten. Er erwartet, dass vermögende Klienten aus Westeuropa und Kanada, die den Winter in Florida verbringen, im Jahr 2021 eine dauerhaftere Option in Erwägung ziehen.

Das in den frühen 1990er Jahren eingeführte Tier-1-Programm des Vereinigten Königreichs fordert von ausländischen Antragstellern eine Investition in Höhe von mindestens zwei Millionen Pfund (2,7 Millionen US-Dollar) im Land. Im Gegenzug können sie nach fünf Jahren die Staatsbürgerschaft beantragen. Durch eine höhere Investition von fünf Millionen oder zehn Millionen Pfund sinkt die Wartezeit auf drei bzw. zwei Jahre. Dieses Programm hat sich vor allem für Hongkonger Bürger als attraktiv erwiesen, die inmitten eskalierender politischer Spannungen nach einem sicheren Zufluchtsort suchen.

DAUERHAFTER AUFENTHALT DANK INVESTITION IN ASIEN

Auch Singapur bietet ein Investitionsprogramm zum Erwerb von dauerhaften Aufenthaltsgenehmigungen an, das den Namen Global Investor Program trägt. Im April 2020 verschärfte die Regierung jedoch die Voraussetzungen und strich einige der möglichen Investments – darunter auch solche in Immobilien – von der Liste. Interessenten müssen nun mindestens 2,5 Millionen Singapur-Dollar (1,87 Millionen US-Dollar) in eingetragene Unternehmen oder anerkannte Regierungsfonds investieren.

Während dies noch immer eine „prinzipielle Option“ für Ultrareiche sei, meint Ellsworth, es handle sich um eines der selektivsten Programme weltweit und wie genau Investoren anerkannt werden, sei nicht sehr transparent dargelegt. Deshalb werde das Programm im Gegensatz zu jenen von Spanien und Portugal höchstwahrscheinlich kaum Auswirkungen auf den Markt haben.

Es besteht jedoch ein zunehmendes Interesse an Thailand, das eine Aufenthaltsgenehmigung für bis zu 20 Jahre durch das Thailand Elite Visa Programm bietet. Trotz der weltweiten Pandemie erlebte das Programm 2020 ein Rekordjahr. Nach Angaben des Global Mobility Report 2021 von Henley & Partners stieg die Zahl der Anträge bis Oktober um 25 % gegenüber 2019.

AUSBLICK IN DIE ZUKUNFT

Gepaart mit geopolitischen Unruhen erhöhte die Covid-19-Pandemie die Attraktivität von dauerhaften Alternativ-Wohnsitzen. Gleichzeitig werden viele Länder nach einem massiven wirtschaftlichen Abschwung neues Kapital einbringen wollen.

Daher könnte es sein, dass zahlreiche Unternehmer sich für ein Investitionsprogramm zum Erwerb einer dauerhaften Aufenthaltsgenehmigung entscheiden und sich auch im Ausland ansiedeln. Dieser Trend wird sich in Ländern mit gefragten Programmen positiv auf den Luxusimmobilienmarkt auswirken. ▨

AUFKOMMENDE ZENTREN IM SUPER-LUXUS-SEGMENT

Die Covid-19-Pandemie bewegt die Ultrareichen dazu, ihre Präferenzen beim Immobilienkauf neu auszurichten, wobei einige Regionen stärker davon profitieren als andere. Auch wenn viele aus dicht besiedelten Ballungszentren entfliehen, sind einige Städte noch immer eine Option – so etwa Auckland in Neuseeland oder Singapur, die Covid-19 effektiv gemanagt haben und nun eine steigende Nachfrage nach Luxusimmobilien erleben.

Objekte am Wasser und in anderen malerischen Umgebungen sind so attraktiv wie nie zuvor, da viele Anleger die Pandemie in einer Umgebung mit schöner Natur aussitzen wollen. Dies ist ein wesentlicher Aspekt beim Anstieg der Anfragen für Immobilien in der Bay Area von San Francisco und rund um Tel Aviv. Diese Regionen haben sich zu Zentren für Immobilien im Super-Premium-Segment entwickelt und mehr Käufer denn je zahlen dort den Gegenwert mehrerer Millionen US-Dollar für ein Eigenheim.

Sentosa Island, Singapur

AUCKLAND

Neuseeland machte mit seinem bewundernswerten Umgang mit der Covid-19-Pandemie Schlagzeilen, durch den die Ansteckungsraten in dem Inselstaat im gesamten Jahr 2020 auf niedrigem Stand blieben. Ein Umzug in ein Land, wo die Beschränkungen aufgehoben wurden und das Leben im Grunde wieder seinen normalen Gang geht, ist definitiv ein starker Anziehungsfaktor für wohlhabende Käufer. Doch schon vor diesem Jahr bauten Unternehmer aus dem Silicon Valley wie Peter Thiel großzügige Refugien in den ländlichen Regionen Neuseelands.

Das Premium-Segment des Immobilienmarktes von Auckland, der größten Stadt des Landes, erfährt im Moment einen Boom. Tatsächlich hat sie unter allen Städten der Welt einen der dramatischsten Preisanstiege im Bereich Luxusimmobilien erlebt. Von Dezember 2019 bis Dezember 2020 stiegen die Preise um mehr als 17 % und der durchschnittliche Preis für Wohnimmobilien überstieg zum ersten Mal in der Geschichte die Grenze von einer Million Neuseeland-Dollar (708.930 US-Dollar). Nach Angaben von New Zealand Sotheby's International Realty verzeichnete der landesweite mittlere Wohnimmobilienpreis in dieser Zeit einen Zuwachs von 20 %. Gleichzeitig suchen mehr Käufer als je zuvor nach Objekten im Wert von 20 Millionen Neuseeland-Dollar und mehr und internationale Käufer sind bereit, für einen dauerhaften Aufenthaltstitel stolze Gebühren in Millionenhöhe zu zahlen.

Die Käufer werden wahrscheinlich von neuen großen Bauvorhaben angezogen, wie beispielsweise Auranga – einem Projekt in South Auckland über eine Milliarde US-Dollar, das von dem in Auckland geborenen Milliardär Charles Ma ins Leben gerufen wurde – oder auch 51 Albert, einem neuen Premium-Hotel und Wohnhochhaus mit Blick auf den Hafen von Auckland.

SINGAPUR

Aufgrund seines Status als Steueroase und potenzielle Alternative zu Hongkong bleibt Singapur weiterhin ein begehrtes Ziel für Käufer aus Asien und anderen Teilen der Welt.

„Weltweite Unsicherheit, ein volatiler Aktienmarkt, starke Liquidität und niedrige Zinssätze tragen dazu bei, dass Kapitalanleger in Singapur nach Sicherheit und Schutz für ihr Vermögen suchen", erklärt Lewis Cha, Geschäftsführer von List Sotheby's International Realty in Singapur.

In einem von PwC und dem Urban Land Institute veröffentlichten Bericht zu aufkommenden Immobilientrends im Jahr 2021 wurde Singapur als Top-Markt in der Region Asien-Pazifik genannt. Die Preise in dem Inselstaat erholten sich nach dem ersten Covid-19-Lockdown schnell, wobei der Preisindex der Stadt 2020 gegenüber dem Vorjahr um 2,2 % anstieg.

Und selbst unter weltweiten Reisebeschränkungen spielten Ausländer eine bedeutende Rolle beim Verkauf einiger der teuersten Immobilien Singapurs im Jahr 2020. Milliardäre aus dem Ausland agierten auf beiden Seiten beim Verkauf eines dreistöckigen Penthouses in der Wallich Residence für 62 Millionen Singapur-Dollar im Jahr 2020 und ein chinesischer Geschäftsmann erwarb ein beinahe 600 Quadratmeter großes zweistöckiges Penthouse für 26 Millionen Singapur-Dollar.

Der Premium-Markt in Singapur wird wahrscheinlich angesagt bleiben, wenn sich die Weltwirtschaft im nächsten Jahr erholt. Dazu beitragen wird auch eine Reihe neuer Projekte im High-End-Segment, wie das ultra-luxuriöse EDEN in Draycott Park von Swire mit Preisen von rund 18 Millionen US-Dollar für eine 280 Quadratmeter große Wohnung oder auch Les Maisons Nassim von Shun Tak, wo eine 570 Quadratmeter große Wohnung für 35 Millionen Singapur-Dollar zu erstehen ist.

Cha meint dazu: „In Erwartung einer besseren Wirtschaftslage, geringerer Reisebeschränkungen und anhaltend niedriger Zinssätze im Jahr 2021 blickt der Wohnimmobilienmarkt weiterem Wachstum entgegen."

Getty Images

Das symbolträchtigste, unberührteste Land in der San Francisco Bay Area

Jason Wells

MARIN COUNTY UND SANTA CLARA, KALIFORNIEN

In den gesamten USA brachte die Pandemie Käufer dazu, dicht besiedelte Städte zugunsten größerer Objekte am Stadtrand zu verlassen. Aus diesem Grund boomen derzeit die vorstädtischen Landkreise. Während sich die Nachfrage in San Francisco beruhigt, erfahren die Landkreise in der Bay Area einen Zustrom von Käufern, die nach größeren, teureren Objekten mit großzügigen Außenanlagen und Pools suchen.

So profitierte beispielsweise Marin County auf der anderen Seite der Golden Gate Bridge erheblich vom Exodus vermögender Investoren aus San Francisco und dem Silicon Valley. Laut den Information von Golden Gate Sotheby's International Realty stieg der durchschnittliche Preis eines Einfamilienhauses in Marin County im Jahr 2020 um 12 % auf 1,475 Millionen US-Dollar. Angetrieben vom Anstieg der Transaktionen im Wert von über drei Millionen US-Dollar, verzeichnete der Durchschnittspreis in Santa Clara 2020 einen Anstieg von beinahe 10 %.

In Marine County haben sich einige Postleitbezirke während der Covid-19-Pandemie zu den teuersten Anschriften in den USA entwickelt. Eine dieser hochpreisigen Kleinstädte ist Belvedere, eine Insel in der Bucht von San Francisco, auf der Käufer Angebote wie ein 650 Quadratmeter großes, von einem Stararchitekten entworfenes Eigenheim für 24,5 Millionen US-Dollar finden.

TEL AVIV

In der Covid-19-Pandemie wünschten sich mehr Käufer als je zuvor eine Immobilie am Wasser und Tel Avivs Lage am Mittelmeer trägt zum Anstieg der Nachfrage und Immobilienpreise bei. Bereits vor diesem Jahr brachte ein Zustrom von Technologie-Startups neues Vermögen in die israelische Stadt, die 2019 zu den teuersten Orten der Welt gehörte.

Im Jahr 2020 ließen sich die Käufer von der Covid-19-Pandemie nicht abschrecken. Trotz internationaler Reisebeschränkungen erreichten die Immobilienverkäufe im dritten Quartal den höchsten Stand seit drei Jahren. Die Pandemie bremste auch das Voranschreiten neuer Entwicklungsprojekte im Premium-Bereich in Tel Aviv nicht aus und in den kommenden Jahren werden einige Ultra-High-End-Projekte anlaufen. Eines von ihnen, Port Tel Aviv, ist ein Ultra-Luxushotel und Wohnkomplex im historischen Hafen der Stadt und wird 2022 eröffnet.

Entlang der Uferpromenade der Stadt befinden sich auf dem „goldenen Kilometer" einige der prestigeträchtigsten Bauprojekte Israels, darunter High-End-Eigentumswohnungen mit Blick auf das Mittelmeer. Viele weitere sind derzeit im Bau. Dieser Streifen Land ist ein neuer Super-Prime-Sektor auf dem Immobilienmarkt von Tel Aviv, während der nahegelegene Küstenbereich Caesarea auf halbem Weg zwischen Tel Aviv und Haifa das teuerste Objekt in ganz Israel beherbergt – einen Palast im Wert von 259,5 Millionen US-Dollar. ▨

Blue Island, eine 283 Hektar große Privatinsel in den exquisiten Exuma Cays, Bahamas

Damianos Sotheby's International Realty

DAS INTERESSE AN PRIVATINSELN BOOMT, ES BRAUCHT JEDOCH EINE FLÄCHENDECKENDE IMPFSTOFFVERFÜGBARKEIT, UM DIE GESCHÄFTE ANZUKURBELN

Der Markt mit Privatinseln nahm während der Pandemie eine interessante Wendung, als Käufer sich mit dem in gewissem Maße widersprüchlichen Wunsch konfrontiert sahen, einen abgeschiedenen Rückzugsort zu finden, ohne ins Flugzeug steigen oder weit reisen zu müssen.

Dies führte zu einem gedämpften Markt, der von Verkäufen leicht erreichbarer Inseln zu erschwinglichen Preisen dominiert wurde. Dabei lagen viele der Inseln, die den Besitzer wechselten, in einer mit dem Auto erreichbaren Entfernung zu Ballungszentren in den USA, Kanada und Europa und nicht etwa in den häufiger mit dem Inselleben assoziierten Tropen.

Viele der in diesem Jahr veräußerten Privatinseln, von denen in den Medien berichtet wurde, liegen vor den Küsten von Irland, Kanada oder Connecticut. Neben einem Preis im unteren Millionenbereich verfügen die meisten von ihnen entweder autonome Systeme zur Wasseraufbereitung und Generatoren oder sogar ein eigenes Stromnetz oder befinden sich nahe am Festland.

Einige Makler, die Objekte der Thimble Islands anbieten – einem über 300 Privatinseln umfassenden Archipel direkt vor der Küste von Branford, Connecticut im Long Island Sound – erhielten beinahe doppelt so viele Anfragen wie zuvor. Ihre Erreichbarkeit ist einer der größten Anziehungsfaktoren, da sie etwa auf halbem Weg zwischen Boston und New York City liegen.

Wie andere Ferienhaus-Märkte auch, profitierte der Markt für Privatinseln von der flexiblen Arbeitswelt und der plötzlichen Möglichkeit zur Neugestaltung des eigenen Lebenswandels. Genau wie Hauskäufer, die aufgrund der Pandemie in die Ski- und Badeorte strömten, erfüllten sich Käufer von Privatinseln im Jahr 2020 oft einen langgehegten Wunsch.

„Ich habe mit vielen Käufern gesprochen, die seit Jahren darüber nachgedacht haben", kommentiert Margaret Muir, Maklerin bei William Pitt Sotheby's International Realty, die diverse Objekte auf den Thimble Islands vertritt. „Doch erst seit der Pandemie suchen sie ernsthaft."

Die Wiederaufnahme der internationalen Reisetätigkeit dank eines verfügbaren Impfstoffes könnte sich als Impulsgeber erweisen, der die Verkaufszahlen auch bei entlegeneren Zielen in die Höhe schnellen lässt.

Ian Kneightley, Verkaufsleiter bei New Zealand Sotheby's International Realty, beobachtete einen enormen Anstieg des Interesses an Privatinseln, wobei jedoch der Verkaufsabschluss häufig noch aussteht. Grund für den exponentiellen Anstieg der Anfragen seien die attraktiven Eigenschaften des Landes, das weitab vom „weltweiten Drama" gelegen ist, ein mildes Klima bietet und mit einem unternehmerfreundlichen Umfeld punkten kann.

Keightley stellt jedoch fest, dass „Quarantänebestimmungen und Reisebeschränkungen einige dieser Verkäufe erschweren, da die Käufer das Objekt zuvor besichtigen wollen. Außerdem kann sich für nicht in Neuseeland ansässige Personen das Genehmigungsverfahren beim Inselkauf als langsam erweisen."

Der Zusammenbruch von Tourismus und Reisebetrieb führte auch auf dem karibischen Privatinselmarkt zu einer Flaute. George Damianos, CEO und geschäftsführender Makler von Damianos Sotheby's International Realty auf den Bahamas, verfügt über mehr als 20 gelistete Privatinseln, hat 2020 jedoch nur einen einzigen Verkauf zur gewerblichen Nutzung abgeschlossen.

Damianos zufolge könne es Aktivitäten an Orten wie den Thousand Islands geben, wobei er sich auf die aus über 1.800 Inseln bestehende nordamerikanische Gruppe im St. Lawrence River zwischen den USA und Kanada bezieht. „Ich denke jedoch nicht, dass sich die zwischen 15 bis 75 Millionen US-Dollar teuren Inseln verkaufen werden und glaube nicht, dass auf diesem Markt viel passiert."

Wie Damianos durch eine Umfrage unter Kollegen herausfand, bewegte sich der typische Privatinselverkauf im Jahr 2020 eher im Bereich von einer Million US-Dollar. Dieser Wert könnte sich im kommenden Jahr allerdings nach oben verlagern, wenn Menschen, die während der Gesundheitskrise zuhause festsitzen, ihren Traum von der eigenen Insel verwirklichen, sobald Reisen wieder möglich sind und weiter aus dem Homeoffice gearbeitet wird.

Und wenn das geschieht, wird Erreichbarkeit ein wichtiger Faktor sein – ein Vorteil für die Bahamas und andere karibische Inseln, die sich per Direktflug aus den USA, Kanada, dem Vereinigten Königreich und westeuropäischen Ländern erreichen lassen.

„Privatinseln werden üblicherweise eher zur Erholung statt zu Investitionszwecken erworben. Deshalb ist eine Insel umso attraktiver, je leichter sie sich erreichen lässt", stellt Damianos fest. „Obschon Privatinseln seit jeher symbolhaft für Reichtum und die langersehnten Wünsche einiger Ultrareicher stehen, sind sie angesichts der weltweiten Lage derzeit noch stärker gefragt." ▨

„Der Kauf einer Privatinsel erfolgt üblicherweise zur Erholung anstatt zu Investitionszwecken. Deshalb ist eine Insel umso attraktiver, je leichter sie sich erreichen lässt."

George Damianos
CEO und Managing Broker
Damianos Sotheby's International Realty, Bahamas

Privatinsel in Neuseeland

Chocolate Dog Studio

„Ich habe mit vielen Käufern gesprochen, die seit Jahren darüber nachgedacht haben. Doch erst seit der Pandemie suchen sie ernsthaft."

Margaret Muir
Sales Agent
William Pitt Sotheby's International Realty

LUXUSINVESTITIONEN: WACHSENDES VERMÖGEN FÜHRT ZU EINEM WERTZUWACHS IN ALLEN BEREICHEN

Immobilien im Ultra-Premium-Segment und andere alternative Luxusgüter haben sich im vergangenen Jahrzehnt als stabile Anlage erwiesen. In einigen Fällen bieten sie eine attraktive Rendite, die mit großer Wahrscheinlichkeit im Laufe der kommenden wirtschaftlichen Erholung das Interesse der Investoren wecken wird.

Die weltweite Nachfrage nach solchen Anlagen stieg im letzten Jahrzehnt, was teilweise auf das wachsende Einkommen von Spitzenverdienern und die Entstehung einer breiten Mittelschicht in China zurückzuführen ist. In den westlichen Ländern führten niedrige Zinsen zu einer Teuerung der Eigentumspreise und halfen beim Aufbau von Vermögen. Tatsächlich stieg die Anzahl der weltweiten Zenti-Milliardäre im Jahr 2020 von drei auf fünf, wobei Jeff Bezos, Chef von Amazon.com – der Berichten zufolge im Februar ein Eigenheim für 160 Millionen US-Dollar in Los Angeles erwarb – die Liste anführt.

Wenngleich die Pandemie insgesamt zu einem Rückgang des Konsums von Luxusgütern um rund 20 % führte – dem stärksten Einbruch seit 2009 – blieben der ursprünglich erwartete Rückgang von über 30 % aus. Einige Luxusgüter profitierten von hochvermögenden Personen, die ihr Geld nun nicht für Restaurantbesuche, Reisen und andere Abenteuer ausgeben konnten. Die Beratungsfirma Bain & Company aus Boston prognostiziert für 2021 ein Wachstum von 10 bis 19 %, wobei eine Erholung bis 2022–23 in Aussicht ist.

„Insgesamt hatte die Pandemie weniger Auswirkungen als befürchtet“, kommentiert Luca Solca, Analyst für Luxusgüter bei Bernstein in New York.

Und wenn es um Anlagen mit Wertzuwachs geht, besteht Anlass zu der Annahme, dass eine anhaltende Erholung und Vermögensbildung nach der Pandemie zu Investitionen in Alternativanlagen wie Immobilien und Sammlerobjekte im Luxusbereich führen wird. ▨

RENDITE AUF IMMOBILIEN

Wohlhabende Personen haben während der Pandemie kräftig in neue Eigenheime investiert.

Auch wenn eine Wohnimmobilie vielleicht keine astronomische Rendite einbringt, kann sie in Krisenzeiten als Wertanlage dienen und ein internationales Portfolio bietet eine Möglichkeit zur geographischen Streuung. Wohnobjekte bieten zudem auch andere als nur finanzielle Werte, wie etwa die Möglichkeit, sich aufs Land zurückzuziehen, während die Welt im Lockdown ist.

Von 2008 bis Ende 2019 stiegen die Preise für Wohnimmobilien gemäß einer Analyse der Luxuspreise in den obersten 5 % des Marktes um 27 %, wobei San Francisco einen Wertzuwachs um 40 % verzeichnete – die höchste Rendite unter den betrachteten Großstädten. Der durchschnittliche Preis für Luxusimmobilien in New York City stieg während dieses Zeitraums insgesamt um 10 %, nachdem 2018–19 eine Preiskorrektur erfolgt war. Der Markt der Stadt war allerdings schon immer krisenfest.

„Nach 2008 dauerte es ein Jahr, bis der Markt die Talsohle verlassen hatte, doch das tat er. Seitdem ist die Lage recht solide geblieben“, meint Serena Boardman, leitende Immobilienberaterin und Maklerin bei Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage.

Während Covid-19 den Markt in New York City zu Beginn der Pandemie lähmte, stellt Boardman fest, dass seit Mitte Oktober wieder geschäftiges Treiben herrscht.

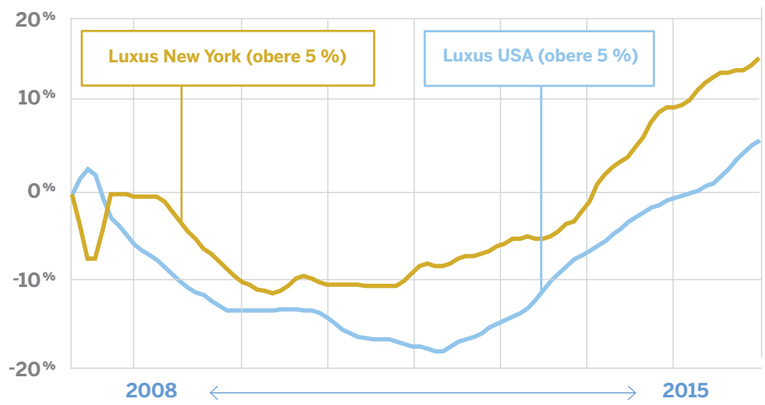
„Angesichts der Entwicklungen, die ich in den letzten Wochen beobachtet habe, bin ich zuversichtlich und sogar optimistisch“, merkt sie an und spricht von wachsenden Handelsvolumen und einem starken Interesse bei lokalen, inländischen und internationalen Käufern.

Selbst wenn dichtbesiedelte Ballungsräume länger brauchen, um sich von der Pandemie zu erholen, scheint die Entwicklung im Bereich Vermögen definitiv auf eine robuste Aktivität bei Luxuswohnimmobilien im Jahr 2021 hinzuweisen. Nach dem Einbruch des Aktienmarktes im Frühjahr erholten sich die Vermögenswerte rasch wieder. Dies gilt vor allem für Personen mit einem Vermögen von 30 Millionen US-Dollar und mehr. Von März bis August war gemäß einer Studie von Wealth-X das gemeinsame Vermögen hochvermögender Personen sogar um 37 % gestiegen. Der Aktienmarkt bescherte Anlegern seitdem ein Wachstum in Rekordhöhe, wobei der Dow-Jones-Index am 24. November zum ersten Mal die Marke von 30.000 Punkten überschritt.

„Der Markt der Luxusimmobilien wird die allgemeine Vermögensentwicklung widerspiegeln“, meint Nannette Hechler-Fayd'herbe, Leiterin der Ökonomie- und Forschungsabteilung von Credit Suisse. ▨

DER LUXUSIMMOBILIENMARKT IN NEW YORK WAR SCHON IMMER KRISENFEST

Die Wohnimmobilienpreise in den oberen 5 % des hiesigen Marktes überstanden die Finanzkrise von 2008 und den darauffolgenden Crash auf dem Immobilienmarkt besser und erholten sich schneller als der allgemeine Luxusmarkt in den USA.



Quelle: Analyse historischer Zillow-Daten für die obersten 5 % der Verkäufe durch Mansion Global

RENDITE AUF SAMMLERSTÜCKE

Auch für Sammlerstücke könnte ein solides Jahr in Aussicht stehen. Wie Immobilien, bieten auch sie nichtfinanzielle Anreize einschließlich emotioneller, ästhetischer, kultureller, historischer, sozialer oder philanthropischer Werte, können jedoch Investoren auch dabei helfen, ihr Vermögen zu sichern und zu vermehren.

„Sammlerstücke stehen in einem engen Verhältnis zur Entwicklung des globalen Vermögens“, bemerkt Hechler-Fayd'herbe. Sie fügt hinzu, dass eine aufgestaute Nachfrage im Jahr 2021 für einen Wertanstieg sorgen könnte.

Ein Bericht von Credit Suisse aus dem Jahr 2020 schätzt den finanziellen Gesamtwert der in Privatbesitz befindlichen Sammlerstücke vor der Pandemie auf rund eine Trillion US-Dollar. Derartige Objekte werden häufig vom Verkauf zurückgehalten, wenn in Krisenzeiten die Liquidität nachlässt. Es ist jedoch zu erwarten, dass ihr Wert steigt, sobald das globale Vermögen nach der Pandemie anwächst.

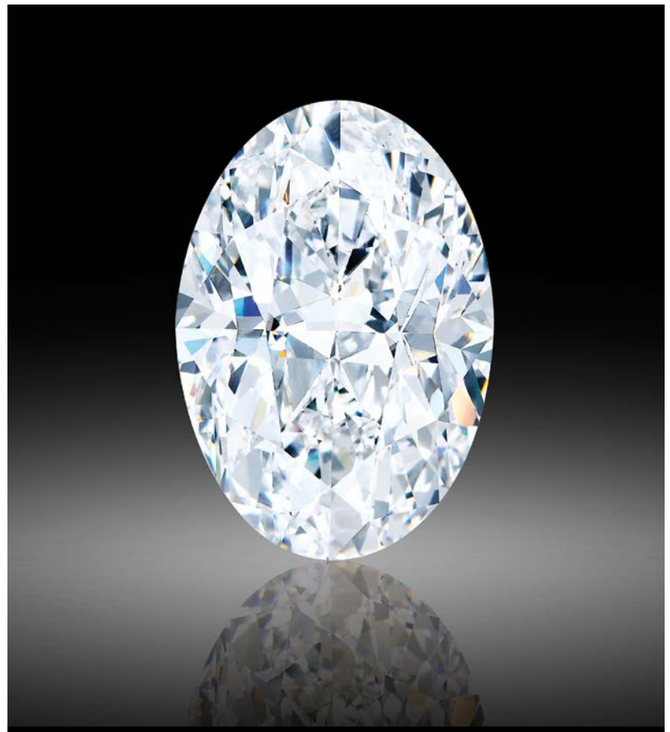
Leidenschaft und Genuss seien die wesentlichen Faktoren, die Kunden zum Kauf luxuriöser Sammlerstücke motivieren, meint Hechler-Fayd'herbe.

In den vergangenen beiden Jahrzehnten haben jedoch die meisten Kategorien von Sammlerstücken an Wert gewonnen, da die Investoren inmitten einbrechender Erträge und niedriger Zinsen nach alternativen Anlagen suchten. Schmuck, Uhren und Luxushandtaschen erwiesen sich als weniger volatil, doch ihre Preise steigen langsamer an. Kunst ist eher zyklischer Natur und bietet ein Potential für höhere Renditen. Wein liegt irgendwo dazwischen.

„Der finanzielle Rendite wird eigentlich nicht die oberste Priorität eingeräumt“, stellt Hechler-Fayd'herbe fest, „doch sie ist definitiv auch ein Aspekt, den viele Anleger mit Luxusgütern verbinden.“

Während Versteigerungen von Schmuck und Uhren in diesem Jahr online durchgeführt wurden, war dies bei anderen Vermögenswerten wie Oldtimern nicht möglich, da sie persönlich begutachtet werden müssen, um ihre Geradlinigkeit, die Qualität der Lackierung und andere Elemente in Augenschein zu nehmen.

„Sobald wieder ein gewisses Maß an Normalität herrscht und in der zweiten Hälfte des nächsten Jahres wieder Präsenzveranstaltungen stattfinden können, könnten wir eine starke zweite Jahreshälfte 2021 erleben“, kommentiert Hechler-Fayd'herbe. ▨



Sotheby's

Diamant mit 102,39 Karat, der bei einer Auktion im Oktober für 15,7 Millionen USD verkauft wurde

„Der Markt für Luxusimmobilien wird die allgemeine Vermögensentwicklung widerspiegeln.“

NANNETTE HECHLER-FAYD'HERBE
Global Head of Economics and Research
Credit Suisse

37%

Von März bis August 2020 ist gemäß einer Studie von Wealth-X **das gemeinsame Vermögen hochvermögender** Personen um 37 % gewachsen.

11 %

Selbst in der schlimmsten Phase des Immobilienmarktzusammenbruchs nach der Finanzkrise von 2008 verloren Zillow-Daten zufolge **Luxusimmobilien in New York City nur etwa 11 % ihres** Werts.

RENDITE AUF SAMMLERSTÜCKE

KUNST

Auf dem US-Markt sind die Werte laut dem von Arts Economics veröffentlichten Kunstmarktbericht 2020 seit 2009 insgesamt um mehr als 130 % gestiegen. Der globale Kunstmarkt ist derweil im vergangenen Jahrzehnt nicht in bedeutendem Maße gewachsen und begann dem Bericht von Credit Suisse zufolge im Jahr 2019 bereits damit, sich zusammenzuziehen. Das obere Ende des Marktes – das von Werken im Wert von über 10 Millionen US-Dollar gebildet wird – liefert dennoch eine starke Leistung ab und einige Kategorien entwickelten sich besser als andere.

Surrealistische Kunst machte sich beispielsweise besonders gut, während die Kategorie der Alten Meister kein Wachstumsfeld mehr ist. Zeitgenössische Kunst ist hochgradig spekulativ und niemand weiß, wie sich die Werte mit der Zeit entwickeln. Dennoch sind zeitgenössische Künstlerinnen und Artists of Color in letzter Zeit sehr gefragt. Im Juni kaufte der Sammler Ken Griffin Jean-Michel Basquiats *Boy and Dog in a Johnnypump* für 100 Millionen US-Dollar. Viele Werke lebender Künstlerinnen und People of Color konnten im Jahr 2020 ihre eigenen Versteigerungsrekorde einstellen.

OLDTIMER

In den vergangenen zehn Jahren erreichten Oldtimer insgesamt die höchste Rendite unter allen Kategorien von Sammlerstücken. Der Markt hat laut Credit Suisse einen Wert von rund vier bis fünf Milliarden US-Dollar. Investitionen bieten nur selten eine greifbare, kurzfristige Rendite, doch der Markt verhält sich antizyklisch – das heißt, er liefert während eines Abschwungs starke Leistung – und wird derzeit von niedrigen Zinssätzen unterstützt.

EDLE WEINE

Bordeaux bleibt der Maßstab und die zuverlässigste Region für Investitionen, vor allem deshalb, weil sich die entsprechenden Weine lange lagern lassen. Unterdessen erfreuen sich Burgunder eines nie dagewesenen Booms, während Champagner im letzten Jahrzehnt unterbewertet wurden. Investitionen in Wein sind jedoch mit zusätzlichen Kosten für die Lagerung des Produkts verbunden.

EDELSTEINE

Mit einem Umsatz von mehr als einer Milliarde US-Dollar im Jahr legte der Markt für versteigerungsfähigen Sammlerschmuck nach Angaben von Credit Suisse in den vergangenen zehn Jahren um rund 10 % pro Jahr zu. Der breitere Markt für Sammlerschmuck erzielt Schätzungen zufolge jährliche Umsätze von über zehn Milliarden US-Dollar. Mithilfe des Internets konnten mehr Menschen ihr Wissen über Sammlerschmuck erweitern, wodurch die Nachfrage weltweit zunahm.

UHREN

Der Markt für versteigerte Uhren ist laut Credit Suisse in den vergangenen beiden Jahrzehnten um das Zehnfache gewachsen. Schätzung zufolge erzielt er einen Gewinn in Höhe von fünf Milliarden US-Dollar und wächst weiterhin jedes Jahr um 5 %. Die Mehrheit der neuen Käufer kommt aus Asien und viele von ihnen sind jünger als 30 Jahre.

MUSIKINSTRUMENTE

Antike Musikinstrumente sind besonders rar. In letzter Zeit hat dieser Markt eine starke Nachfrage aus Asien erfahren. Da das Angebot an klassischen Instrumenten wie Geigen von Stradivari, Guarneri del Gesù, Bergonzi oder Guadagnini begrenzt ist, kann ihr Wert nach Angaben von Credit Suisse von Jahr zu Jahr um durchschnittlich 12 bis 15 % steigen. ▨

Alberto Giacometti, *Grande femme I*, 1960

Sotheby's

REKORDBRECHER 2020

Obschon 2020 ein gelinde ausgedrückt schwieriges Jahr war, ergaben sich für Ultrareiche noch immer Gelegenheiten für Investitionen in Luxusgüter, Sammlerstücke und Immobilien.

Der Wert solcher Luxusanlagen blieb im vergangenen Jahrzehnt auf hohem Niveau, da Ultrareiche selbst während der Pandemie ihr Geld in Kunst, Wein, Oldtimer oder Premium-Immobilien steckten. Eine starke aufkommende Marktnachfrage, vor allem aus China, hat den Luxussektor seit der weltweiten Finanzkrise von 2008–09 unterstützt, da immer mehr Menschen diese Vermögenswerte als Möglichkeit ansehen, ihr Vermögen zu sichern, insbesondere in diesen unsicheren Zeiten.

Trotz der Unsicherheit dieses Jahres tätigten Ultrareiche einige Käufe zu Rekordpreisen. Im Bereich Wohnimmobilien entflohen wohlhabende Käufer den Städten in Scharen und trieben von Portland in Maine bis nach Bozeman in Montana die Preise vor Ort in Rekordhöhen. Auch einzigartige Sammlerstücke im Luxussegment, von Diamanten bis hin zu Uhren, erreichten neue bzw. unerwartete Höhen.

WOHNIMMOBILIEN

Amazons CEO Jeff Bezos kaufte Berichten zufolge im Februar ein Anwesen in Beverly Hills für 165 Millionen US-Dollar. In Kalifornien ist dies der teuerste Hausverkaufaller Zeiten.

Im November wurde das Penthouse am Grosvenor Square Nr. 1 in London (die ehemalige US-Botschaft) für 140 Millionen Pfund verkauft.

Im September verkaufte die US-Regierung ein Anwesen in der Shouson Hill Road in Honkong. Experten schätzen seinen Wert auf über 400 Millionen Dollar.

KUNST

Gemälde: *Boy and Dog in a Johnnypump* von Jean-Michel Basquiat; wurde im Juni für über 100 Millionen USD an den milliardenschweren Hedgefonds-Manager Ken Griffin verkauft.

Skulpturen: Alberto Giacomettis *Grande femme I* (1960), eine fast drei Meter hohe Frauenskulptur aus Bronzeguss, wurde bei einer Auktion mit verdeckten Angeboten von Sotheby's im Oktober als Privatverkauf bei einem Mindestgebot von 90 Millionen US-Dollar veräußert.

EDELSTEINE

Diamanten: „The Spirit of the Rose", ein seltener russischer Diamant in Rosa-Violett, wurde im November bei einer Auktion von Sotheby's in Genf für 26,6 Millionen US-Dollar versteigert. Der Diamant ist mit 14,8 Karat der größte seiner Art, der jemals auf einer Auktion angeboten wurde.

OLDTIMER

Ein Bugatti Type 59 aus dem Jahr 1934, der früher einmal dem belgischen König Leopold III. gehörte, wurde auf einer Auktion im September für 9,535 Millionen Pfund (12,5 Millionen US-Dollar) verkauft. Dies ist der höchste Preis, der je bei einer Aktion für einen Bugatti gezahlt wurde.

EDLE WEINE

Ein Satz aus sechs großformatigen Methusalem-Flaschen (mit einem Volumen von sechs Litern) eines Weins aus dem Jahr 1985 von der Domaine de la Romanée-Conti wurde für 900.000 Schweizer Franken bzw. etwas über eine Million US-Dollar an einen Interessenten aus der Schweiz verkauft.

SPIRITUOSEN

Ein 60 Jahre alter Macallan Valerio Adami 1926 wurde bei einer Online-Auktion im Februar für 1,18 Millionen US-Dollar einschließlich Aufgeld verkauft. Dies war die sechste Whiskyflasche in Standardgröße, die je bei einer Auktion die Grenze von einer Million US-Dollar sprengte (die erste wurde im Mai 2018 verkauft und alle sechs stammten aus dem gleichen Fass von Macallan).

UHREN

Eine Patek Philippe Worldtimer Guilloché Ref. 2523/1 wurde in Genf im November für 5,55 Millionen US-Dollar verkauft. Dabei handelte es sich um eine von nur vier Uhren, die in Roségold mit guillochiertem Zifferblatt gefertigt wurden, von denen lediglich zwei je im Rahmen einer Auktion angeboten wurden.

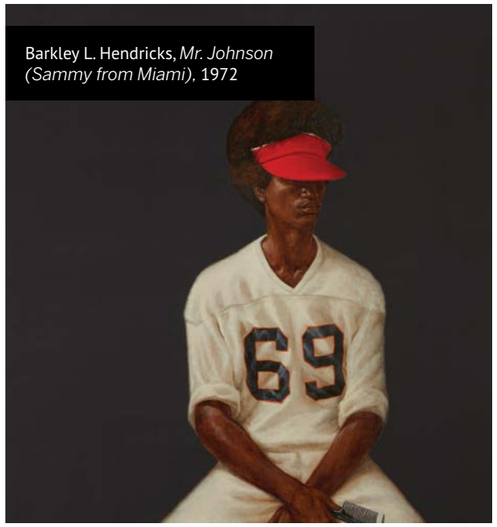
Im Juni verkaufte Sotheby's Hong Kong eine Rolex Platinum Zenith Daytona mit einem Hartgestein-Lapislazuli-Zifferblatt für 3,3 Millionen US-Dollar – ein Preis, der die Schätzung um das Sechsfache übertraf und einen Rekord für eine automatische Rolex Daytona darstellte.

KURIOSITÄTEN

Der israelische Schmuckhersteller Yvel entwarf eine einzigartige, mit Juwelen besetzte Gesichtsmaske. Die Maske aus 18-karätigem Gold ist mit 3.608 schwarzen und weißen Naturdiamanten besetzt und wiegt fast neun Unzen. Sie ist uneingeschränkt funktionsfähig und erfüllt die Schutzklasse N99, da sie über eine Öffnung zum Einlegen einer N99-Einwegmaske verfügt. In Auftrag gegeben wurde sie von einem anonymen Kunden zu einem unbekannten Preis. ▨

JUNGE, AUFSTREBENDE KÜNSTLER ERREICHEN NEUE HÖHEN:

Interview mit Brooke Lampley, stellvertretende Vorsitzende der Kunstabteilung von Sotheby's



Barkley L. Hendricks, *Mr. Johnson (Sammy from Miami)*, 1972

Die Pandemie hat den Kunstmarkt auf den Kopf gestellt, den Fokus der Sammler verlagert und die Beliebtheit von Online-Auktionen gesteigert. Brooke Lampley, stellvertretende Vorsitzende der Kunstabteilung von Sotheby's, spricht über die neuesten Entwicklungen.

Welches sind derzeit die größten Trends auf dem Kunstmarkt?

Wir beobachten ein besonders starkes Wachstum bei jüngeren und aufstrebenden Künstlern im High-End-Marktsegment, wie die Auktionen im Jahr 2020 klar gezeigt haben. Der Sotheby's Contemporary Day Sale im Mai stellte das Auktionsdebüt von Matthew Wong dar und die Arbeiten dieses Künstlers wurden sofort zum festen Bestandteil weltweiter Versteigerungen zeitgenössischer Kunst, so auch bei unseren berühmten Evening Sales im Jahr 2020, wobei jedes Angebot zahlreiche Gebote erhielt und heiß umkämpft war.

Auf dem gesamten Markt blieb die Nachfrage 2020 sehr hoch, und wir werden mehr aufstrebende Künstler wie Wong, Amoako Boafo, Jordan Casteel, Titus Kaphar und andere auf dem Markt sehen, solange das Angebot die besser etablierten erstrangigen Künstler hinter sich zurücklässt.

Welche Künstler sollten Sammler sich anschauen und warum?

Sammler sollten stets mit etwas Personenbezogenem beginnen – mit etwas, das sie bewegt. Ich begleite Sammler gern von diesem Punkt aus in die Geschichte der Kunstbewegungen und die Narrative hinter den Werken. Wenn es um den Wert von Kunst geht, gibt es so viel mehr zu betrachten als nur das Monetäre: den historischen, ästhetischen und kulturellen Wert, der Sammlern wichtig ist.

In allen kreativen Bereichen ist Inklusion inzwischen ein großes Thema. Reagieren die Kunstsammler entsprechend? Und welche Künstler werden gesammelt?

Absolut. In den vergangenen Jahren fand eine historische Neubewertung unterrepräsentierter sozialer Gruppen auf dem Kunstmarkt statt, die zu höheren Preisen für die Werke schwarzer, weiblicher und queerer Künstler führen wird. Für diese Künstler ist es noch ein weiter Weg, bis sie auf dem Markt gleichgestellt sind.

Allein im Jahr 2020 stellten wir mehrere bedeutende Rekorde für schwarze Künstler und Künstlerinnen auf, unter ihnen etwa Barkley L. Hendricks, Betye Saar, Titus Kaphar, Romare Bearden, Ed Clark oder Simone Leigh.

Darüber hinaus hatten wir im Juni das Privileg, die wegbereitende Sammlung von Ginny Williams anzubieten, die dafür bekannt war, im Laufe ihres Lebens zahlreiche führende Künstlerinnen gesammelt zu haben. Die Sammlung wurde zu 100 % verkauft und war ein echtes Highlight – vor allem im Hinblick auf die zahlreichen abstrakten expressionistischen Künstler, die sie unterstützte. Erzielt wurde zudem ein Rekordpreis für einen sensationellen Helen Frankenthaler, den ich zwei Kunden empfahl.

Auch lateinamerikanische Künstler sind stärker auf dem Markt vertreten. Im Juni verkauften wir eine der erlesensten privaten Sammlungen surre-

alistischer Kunst. Sie umfasste zahlreiche Werke lateinamerikanischer Künstler wie Leonor Fini, Wifredo Lam, Alice Rahon oder Remedios Varo.

Diese Entwicklung wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen, wenn wir die traditionellen Kategorien um eine inklusivere und diversere Gruppe von Künstlern erweitern, um so die Sammlernachfrage zu befriedigen.

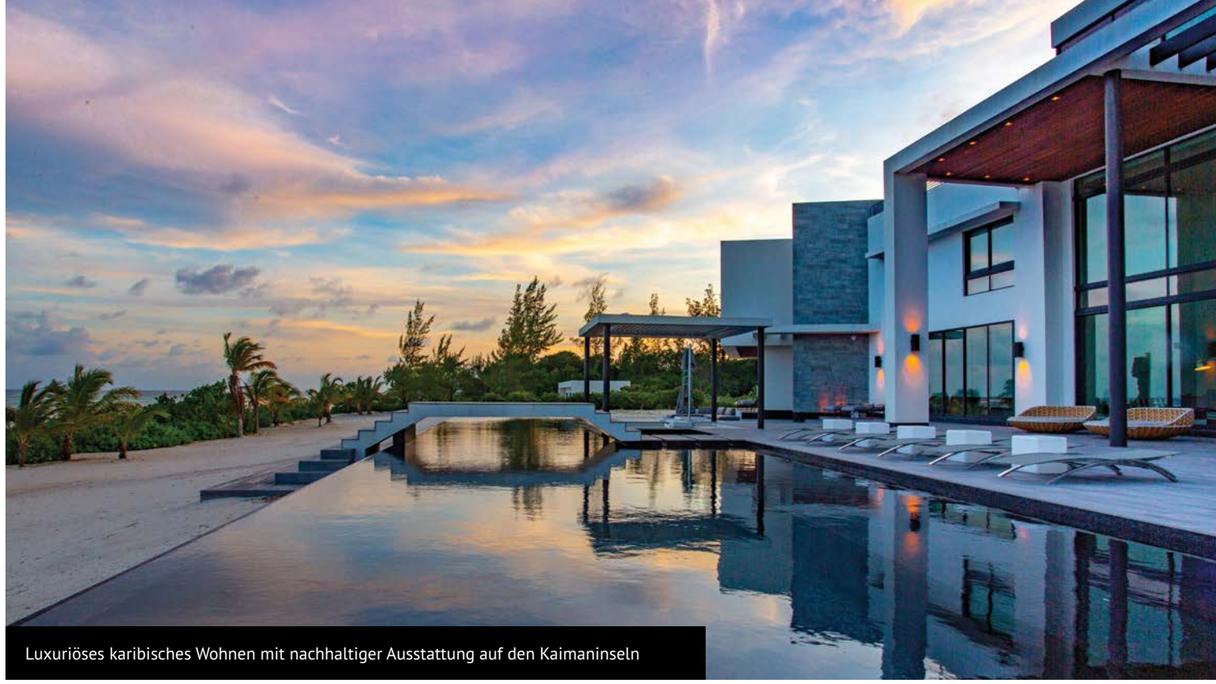
Wie hat sich Covid-19 auf den Markt ausgewirkt? Gibt es einen Trend hin zu mehr Online-Käufen?

Bei dem Evening Sale im Juni lieferte sich der Unterbieter auf Francis Bacons *Triptych Inspired by the Oresteia of Aeschylus* einen Online-Wettkampf mit einem Telefonbieter bis auf 73,1 Millionen US-Dollar. Dies ist das höchste Online-Gebot, das jemals bei einer Auktion erfasst wurde. Es zeigt, dass die Kunden sich in Zukunft unter allen möglichen Optionen immer öfter dafür entscheiden werden, in diesem Format zu bieten.

Vor allem erwies sich der Markt im Jahr 2020 trotz der Unsicherheiten durch Covid-19 als unglaublich krisenfest und es wurden sowohl im High-End-Segment als auch auf anderen Marktebenen bemerkenswerte Ergebnisse erzielt. Das Interesse der Käufer war ungebremst und wir sahen starke Preise in Rekordhöhe in all unseren Kategorien. Außerdem gab es im Jahr 2020 einen Zuwachs an Privatverkäufen bei Sotheby's. Berücksichtigt man dies neben den durchgeführten Auktionen, erhält man ein umfassenderes Bild von der Stärke des Marktes und der Zuversicht von Käufern und Verkäufern. ▨

Von links: Sotheby's; mit freundlicher Genehmigung von Brooke Lampley

Das Interview wurde im Hinblick auf Verständlichkeit und aus Platzgründen überarbeitet.



Cayman Islands Sotheby's International Realty

Luxuriöses karibisches Wohnen mit nachhaltiger Ausstattung auf den Kaimaninseln

INTERESSE AN MEHR NACHHALTIGKEIT WIRD DIE ZUKUNFT VON LUXUSGÜTERN (UND HÄUSERN) PRÄGEN

„Nachhaltigkeit liegt in der DNA der meisten großen Marken, von Gucci über Chanel bis zu BMW."

Milton Pedraza
CEO
The Luxury Institute

Marken, Hersteller und Verkäufer von luxuriösen Waren und Erfahrungen – von der Handtasche bis zum Haus – werden von den Verbrauchern zunehmend dazu gedrängt, nachhaltige Produkte aus verantwortungsvoll beschafften Rohstoffen anzubieten.

„Die Marken reagieren entsprechend", erklärt Milton Pedraza, Gründer und CEO von The Luxury Institute, einem globalen Netzwerk aus Führungskräften und Experten in der Luxusbranche mit Niederlassungen in New York City und Florida. „Dies geschieht auch deshalb, weil die Produktion von nachhaltigen Waren zunehmend weniger kostspielig wird – bessere Produktionstechniken und Skaleneffekte tragen dazu bei."

Eine führende Rolle nimmt dabei die Kering-Gruppe ein, der die High-End-Marken Gucci, Saint Laurent, Balenciaga und der Uhrenhersteller Ulysse Nardin angehören. Seit 2018 hat sie gemeinsam mit ihren Lieferanten ein Geschäftsmodell entwickelt, das auf 100 % rückverfolgbare Bio-Baumwolle setzt.

Die weltweite Gesundheitskrise scheint diesen Initiativen Nachdruck verliehen zu haben.

Zu Beginn der Pandemie veranstaltete die Marke Bulgari, die in ihrer Parfümfabrik vorübergehend Handdesinfektionsmittel herstellte, im September ihr erstes Webinar zum Thema „nachhaltige Zukunft", in dessen Rahmen die Gründung eines Fonds zur Finanzierung der Erforschung von Covid-19 unter weiblicher Leitung angekündigt wurde. Darüber hinaus verstärkte die Marke ihre Bemühungen um die Verbesserung ihrer CO_2-Bilanz und kündigte an, in all ihren Hotels und Resorts künftig auf Plastik zu verzichten.

Eine der größeren Verpflichtungen zu mehr Nachhaltigkeit war der Fashion Pact, dessen über 60 Unterzeichner – unter ihnen Hermès, Burberry, Chanel, Karl Lagerfeld, Prada, Salvatore Ferragamo und Stella McCartney – 200 Marken aus 14 Ländern vertreten, die ein Drittel der Modebranche vertreten.

Der 2019 während des G7-Gipfels ins Leben gerufene und vorgestellte Pakt, dessen Unterzeichner sich im ersten Jahr zahlenmäßig verdoppelten, bezeichnet sieben konkrete Ziele rund um Klima, Biodiversität und den Zustand der Ozeane und wird von führenden Experten in Forschung, Wissenschaft und Umweltschutz unterstützt.

„Nachhaltigkeit liegt in der DNA der meisten großen Marken, von Gucci über Chanel bis hin zu BMW", stellt Pedraza fest. „Dabei geht es nicht nur um Abfall, sondern auch um die Förderung von Produkten aus zweiter Hand, wie einer Chanel-Handtasche, die an die nächste Generation weitergegeben wird."

Er fügt hinzu, dass Luxusmarken seit jeher Innovationen schaffen und Technologien entwickeln, die dann zum Mainstream werden.

„Die Marken in der Diamantenbranche gehörten zu den ersten, die auf Nachhaltigkeit und ethische Beschaffung achteten", erklärt er. „Und Elon Musks Tesla hat die Automobilbranche neu erfunden. Es geht nicht nur um selbstfahrende Autos. Es geht um Batterien und Solarzellen." ▨

Luxusvilla in Thailand

ÖKOLOGISCHERE IMMOBILIEN SIND DIE ZUKUNFT

Auch im Bereich Luxusimmobilien entwickelt sich Nachhaltigkeit zu einem wesentlichen Faktor, da Käufer ihren Wohnraum und ihre Lebensgewohnheiten umweltfreundlicher gestalten möchten.

„Die Menschen sind sich auch zunehmend bewusster, welchen Einfluss eine natürliche Umwelt auf ihre eigene Lebensqualität hat“, erklärt Don Kottick, Vorsitzender und CEO von Sotheby's International Realty Canada. „Dieses Umweltbewusstsein beeinflusst ihre Sichtweise auf nahezu jede Komponente des potentiellen Heims – unabhängig davon, ob es sich dabei um ein Einfamilienhaus, ein Reihenhaus oder eine Luxuswohnung handelt. Die veränderte Einstellung der Käufer bedeutet, dass eine Ausstattung, die früher als außergewöhnlich und umweltfreundlich galt, in naher Zukunft als Grundvoraussetzung betrachtet wird.“

Bauunternehmen und -träger im Premium-Segment berücksichtigen diesen Wandel, indem sie nachhaltige, vor Ort gewonnene Materialien auswählen und sich um den Erwerb von Umweltzertifikaten für Strom- und Wasserverbrauch und Luftqualität bemühen. Praktische energiesparende Einrichtungen wie geothermische Systeme, Solarzellen, begrünte Dächer oder Ladestationen für Elektrofahrzeuge sind stark gefragt. Das Gleiche gilt für Ausstattungen, die höhere Lebensqualität durch Zugang zur Natur ermöglichen.

Ein großartiges Beispiel für diesen Trend – und ein Meisterwerk in Sachen nachhaltiges Design, Architektur und Bautechniken – ist Park Lane, eine der auffälligsten Privatresidenzen in West Vancouver. Das nach Auftrag gebaute Eigenheim des Unternehmers Mossadiq Umedaly, einem Pionier in Sachen erneuerbare Energie, erhebt sich direkt am Fjord Burrard Inlet und verfügt über eine geothermische Heizung und Kühlung sowie eine Anlage zur Regenwasseraufbereitung für Gartenpflege und dekorative Wasserspiele.

„Ich bin begeistert von Objekten, die unter Berücksichtigung der Sonneneinstrahlung, mit solider Dämmung, Solar- und Geothermieanlagen gebaut sind und architektonische Harmonie mit passivem Energieverbrauch zu vereinen versuchen“, meint Rylan Jacka von Sotheby's International Realty – East Hampton Brokerage. „Projekte dieser Art sind unwiderstehlich und stellen eine besonders geniale Kunstform dar.“

In San Francisco, wo es viele historische Häuser gibt, lassen Käufer von Einfamilienhäusern aus dem 19. Jahrhundert häufig das Innenleben entfernen und verwenden bei der Renovierung nachhaltige Materialien wie Bambus, Kork oder recycelte Dämmstoffe.

> „Die veränderte Einstellung der Käufer bedeutet, dass eine Ausstattung, die früher als außergewöhnlich und umweltfreundlich galt, in naher Zukunft als Grundvoraussetzung betrachtet wird.“
>
> **Don Kottick**
> President und CEO
> Sotheby's International Realty Canada

Kaya Estate

DIE DERZEIT WICHTIGSTEN FAKTOREN FÜR LUXUSKÄUFER

Quelle: Maklerbefragung von Sotheby's International Realty im Dezember 2020

> „Eine treibende Kraft ist der Wunsch nach Wohlbefinden, das sich durch bessere Umweltqualität im Innenbereich steigern lässt. Daher sind Käufer von Luxushäusern eher bereit, für eine entsprechende Ausstattung einen Aufpreis zu zahlen.“
>
> **Lewis Cha**
> Executive Director
> List Sotheby's International Realty, Singapur

„Ich bin begeistert von Objekten, die unter Berücksichtigung der Sonneneinstrahlung, mit solider Dämmung, Solar- und Geothermieanlagen gebaut sind und architektonische Harmonie mit passivem Energieverbrauch zu vereinen versuchen."

Rylan Jacka
Senior Global Real Estate Advisor
Sotheby's International Realty – East Hampton Brokerage

Eine Vielzahl von Faktoren hat die Frage der Nachhaltigkeit in der Bay Area in den Vordergrund gerückt: so etwa unkontrollierbare Waldbrände und die dadurch verursachten Stromausfälle oder auch das dramatische Absacken und Kippen des Millennium Towers, des höchsten Wohngebäudes der Stadt.

Die hawaiianische Insel Kauai, seit Beginn der Pandemie im Blickpunkt zahlreicher wohlhabender Immobilienkäufer, ist seit langem führend in der Nutzung alternativer Energiequellen. Kunden verlangen nach den wegen der hohen Stromkosten auf der Insel zunehmend gefragten Solarzellen, nach Gärten mit Obstbäumen und sonnenbeheizten Salzwasserpools.

Der lokale Stromanbieter hat sich das Ziel gesetzt, bis 2030 70 % des auf Kauai verbrauchten Stroms aus erneuerbare Energiequellen zu erzeugen. Der im März 2017 in Betrieb genommene Solarpark deckt Schätzungen zufolge bis zu 5 % des jährlichen Energiebedarfs auf Kauai.

Auch Singapur hat Maßnahmen zur Förderung des nachhaltigeren Bauens ergriffen und bereits im Jahr 2006 die Green Mark-Zertifizierung eingeführt, wodurch die Bebauung der Stadt ökologischer gestaltet und das Bewusstsein der Branchenakteure gestärkt werden sollen.

„Obwohl es die Initiative bereits seit 16 Jahren gibt, ist das Bewusstsein für diese Aspekte erst in den letzten Jahren gewachsen", bemerkt Lewis Cha, Geschäftsführer von List Sotheby's International Realty in Singapur. „Eine treibende Kraft dabei ist der Wunsch nach Wohlbefinden, das sich durch bessere Umweltqualität im Innenbereich steigern lässt. Daher sind Käufer von Luxushäusern eher bereit, für eine entsprechende Ausstattung ihrer Häuser oder Wohnungen einen Aufpreis zu zahlen." ▨

Modernes Haus in Barcelona

Barcelona & Costa Brava Sotheby's International Realty

Haus im Viertel South of Broad in Charleston, South Carolina

Newport653 Photography

MILLENNIALS – EINE WACHSENDE KRAFT IN DER WELT DER LUXUSIMMOBILIEN

Die Wichtigkeit von Aspekten wie Nachhaltigkeit wird mit der Alterung der Millennials, die mit 72,1 Millionen die größte erwachsene Generation sind, sicher noch dramatisch zunehmen. Sie haben ganz eigene Verbraucherpräferenzen, die die Richtung des Luxusimmobilienmarkts tiefgreifend beeinflussen werden.

Die zwischen 1981 und 1996 geborenen Millennials erreichen nun das Alter, in dem sie Häuser kaufen und Familien gründen. Die auch als Generation Y bezeichneten Millennials sind gut gebildet und technisch versiert, mit Online-Shopping vertraut und verfügen über ein hohes Bewusstsein für soziale Verantwortung und Umweltschutz. Schon heute wird ein Drittel aller Luxusgüter an diese Generation verkauft.

Laut dem jüngsten Luxusbericht der Bostoner Unternehmensberatung Bain & Company könnten bis 2025 45 % der entsprechenden Transaktionen auf die Millenials entfallen. Zumindest zum Teil werden die Ausgaben jedoch von den jeweiligen Eltern unterstützt, die den geburtenstarken Jahrgängen angehören und nach Jahrzehnten auf dem Aktienmarkt ein Vermögen angesammelt haben, mit dem sie ihren erwachsenen Kindern unter die Arme zu greifen bereit sind.

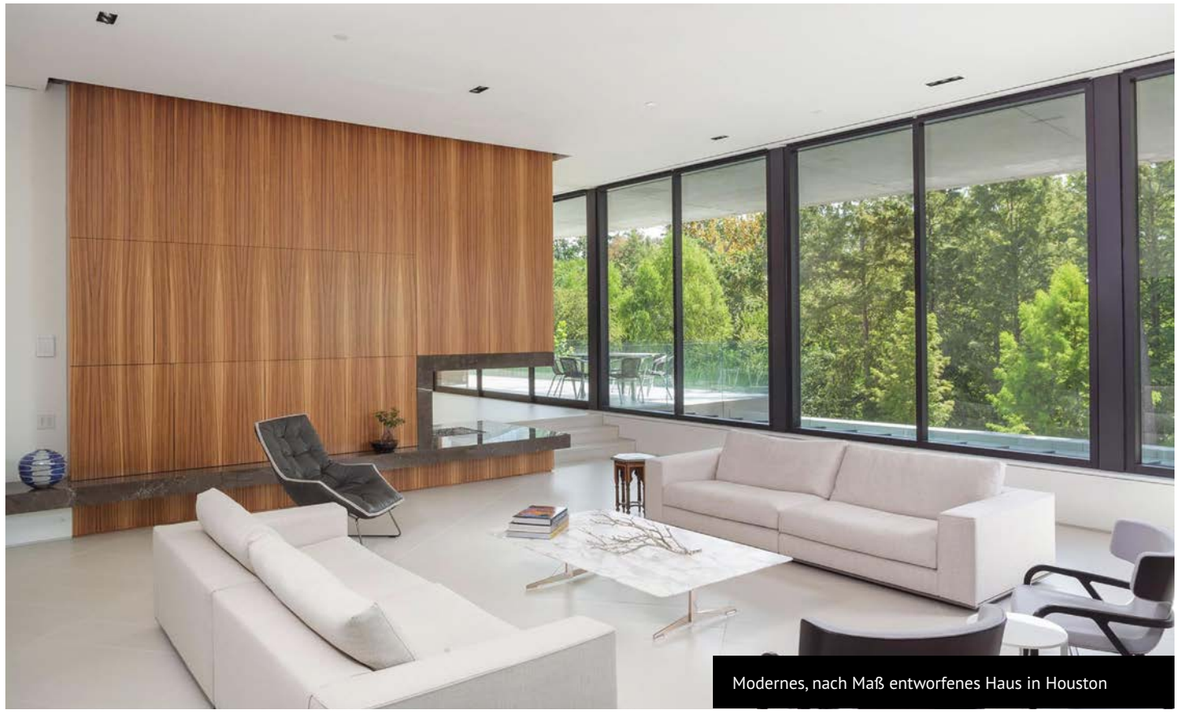
„Millennials machen den größten Anteil der Immobilienkäufer von heute aus und sind eine wachsende Kraft auf dem Luxusimmobilienmarkt", erklärt Kottick, CEO von Sotheby's International Realty Canada. „Wie wir gesehen haben, unterscheiden sich die Vorlieben und Kaufgewohnheiten dieser Generation erheblich von ihren Vorgängern, wobei es jedoch unmöglich ist, die Präferenzen ganz zu verallgemeinern."

„Die Generation der Millennials ist visionär und wir schulden ihr Anerkennung für den Aufbau einiger der fortschrittlichsten und innovativsten Unternehmen der vergangenen Jahre."

Josh Burns
Sales Agent
Sotheby's International Realty – San Francisco Brokerage.

45 %

Nach Angaben von Bain & Company könnten bis 2025 **45 % der Verkäufe von Luxusgütern** auf Millennials entfallen.



Modernes, nach Maß entworfenes Haus in Houston

Millennials besitzen ein starkes Bewusstsein für die globale Erwärmung, da der Klimawandel ihr ganzes Leben lang ein brandheißes Thema gewesen ist. Deshalb neigen sie dazu, mehr Geld für Marken auszugeben, bei denen soziale Verantwortung und Umweltschutz einen hohen Stellenwert einnehmen. Viele Makler stellten fest, dass eine energieeffiziente und umweltfreundliche Ausstattung zu den unausgesprochenen Forderungen jüngerer Käufer gehört.

Gleichzeitig basieren die Kaufentscheidungen häufig stark auf der Optimierung des individuellen Lebensstils. Die Generation, die sowohl während der Weltwirtschaftskrise in den Jahren 2008 und 2009 als auch im Laufe der aktuellen Pandemie finanzielle Verluste erlitt, priorisieren Erfahrungen häufig gegenüber Besitztümern.

Millennials werden mit größerer Wahrscheinlichkeit einen Luxusurlaub an exotischen Orten verbringen (was auch Aufenthalte in Airbnb-Penthouses beinhaltet), häufig Fünf-Sterne-Restaurants besuchen, regelmäßig Golf auf privaten Plätzen spielen oder sich im Spa verwöhnen lassen als jene Maßanzüge und individuell entworfenen Diamantringe zu erwerben, die die Vorgängergeneration begeisterten.

„Millennials suchen häufig nach Objekten in der Nähe von modernen, trendigen Fitnessstudios, Restaurants und Einkaufsmöglichkeiten."

Harvey Daniels
Vice President of Development
ONE Sotheby's International Realty

„Meiner Erfahrung nach werden Millennials von Objekten und Standorten angezogen, die zu ihrem aktiven und auf Unterhaltung ausgerichteten Lebensstil passen", erklärt Harvey Daniels von ONE Sotheby's International Realty in Miami. „Sie suchen häufig nach Objekten in der Nähe von modernen, trendigen Fitnessstudios, Restaurants und Einkaufsmöglichkeiten."

Eine solche milliardenschwere Kundin zog eine Eigentumswohnung in dem von Zaha Hadid entworfenen One Thousand Museum in Erwägung, weil diese in der Nähe ihrer Lieblingsrestaurants im Design District von Miami und eines Trainingsstudios lag.

Millennials suchen nicht unbedingt nach großen Häusern, doch sie wünschen sich oft zusätzliche Räumlichkeiten wie etwa ein Gästehaus für die weitere Verwandtschaft. Käufer in dieser Altersgruppe fragen auch verstärkt nach bezugsfertigen Immobilien, die keine umfangreiche Renovierung benötigen. Aus diesem Grund werden viele von Luxuswohnungen angezogen und meiden den mit einem Einfamilienhaus oder dem Grundstück eines Anwesens verbundenen Unterhaltungsaufwand.

„Die Generation der Millennials ist visionär und wir schulden ihr Anerkennung für den Aufbau einiger der fortschrittlichsten und innovativsten Unternehmen der vergangenen Jahre", meint Josh Burns von Sotheby's International Realty – San Francisco Brokerage. Wohlhabende Millenials haben trotz diverser wirtschaftlicher Rückschläge in ihrem Erwachsenenalter Vermögen durch Kursgewinne in Rekordhöhe und das Wachstum der Technikbranche aufgebaut.

„Millennials haben die Möglichkeit, Aktien zu verkaufen, ihre Unternehmen zu Geld zu machen und diese Mittel anschließend in den Kauf von Hard Assets wie Wohnimmobilien zu stecken", stellt Burns fest. „An diesem Punkt ihrer Karriere besitzen Millennials einen sicheren Arbeitsplatz und genügend Ersparnisse für eine hohe Anzahlung auf eine Hypothek. Sie erhalten problemlos eine Eigenheimfinanzierung und betrachten Immobilienbesitz als solide langfristige Investition." ▨

Ben Hill

WOHLBEFINDEN NACH GLOBALER GESUNDHEITSKRISE IM RAMPENLICHT

Objekt mit großem Grundstück in Jackson, Wyoming

Gesundheit und Wohlbefinden nehmen aufgrund von Covid-19 einen neuen, drängenden Stellenwert ein und verändern die Gewohnheiten, Einstellungen und sogar den Wohnraum von Menschen weltweit.

„Ohne Frage ist Wohlbefinden im Jahr 2020 wichtiger als in sämtlichen 20 Jahren davor", meint Chuck Gillespie, CEO des National Wellness Institute, einer gemeinnützigen Organisation mit Sitz in Stevens Point, Wisconsin, die Fachkräfte in diesem Bereich zertifiziert. „Die heutige Vorstellung von ‚Wellness' wurde durch die Pandemie forciert. Es geht um körperliches Wohlbefinden, aber auch um mentale, soziale und finanzielle Gesundheit."

Bereits vor Covid-19 wurde prognostiziert, dass die Wellness-Branche zu den am stärksten wachsenden Sektoren der 2020er-Jahre gehören würde, und die Pandemie hat diese Entwicklung noch beschleunigt.

Der Global Wellness Summit, ein Expertentreffen im November 2020, identifizierte für 2021 eine Reihe von Trends wie den Fokus auf die Stärkung des Immunsystems, ein wiederauflebendes Interesse an der Natur und eine größere Nachfrage nach Wellness und Schönheit zuhause.

Diskussionsteilnehmerin Cecelia Girr, leitende Strategin bei Backlash, der Cultural Intelligence Unit des Werbegiganten TBWA\Worldwide, stellte während des Gipfels fest, dass „Wellness zum ‚cool kid on the block' geworden ist" und sagte vorher, dass ein Zusammenspiel verschiedener Faktoren dazu führen wird, dass die Branche mit der medizinischen Versorgung verschmelzen und zu einem „weltweiten kulturellen Leuchtfeuer" werden wird.

Das Konzept eines Zuhauses, in dem die meisten Menschen nicht nur leben, sondern auch arbeiten, erfährt im Wellness-Bereich eine der umfassendsten Transformationen.

„Die Vorstellung, dass Menschen von überall aus arbeiten können, wird auch künftig große Relevanz haben", meint Gillespie. „Die Menschen werden mehr Zeit im Urlaub verbringen – sie können für sechs bis acht Wochen am Urlaubsziel bleiben und von dort aus arbeiten. Sie könnten auch einen Zweitwohnsitz kaufen und ihre Zeit unter den beiden Standorten aufteilen. Das geschieht bereits – die New Yorker verbringen beispielsweise ihre Zeit in den Hamptons."

On nun am Erst- oder Zweitwohnsitz: „Die Pflege des Wohlbefindens hat selbstverständlich einen hohen Stellenwert", meint Dan Lobitz, Partner bei Robert A.M. Stern Architects. Er fügt hinzu, dass „wir lange vor Covid-19 darauf bedacht waren, Wellness-Einrichtungen in all unsere Projekte zu integrieren, sowohl bei Ein- als auch bei Mehrfamilienhäusern."

Lobitz verweist auf Crescent Nob Hill, Robert A.M. Stern Architects' neues Apartmentgebäude in San Francisco, das über einen Gemeinschaftsgarten und einen Partybereich auf dem Dach mit Lounge-Ecken, Essplätzen und Grillstationen mit Blick auf die Stadt verfügt. Seine vier Penthouses verfügen über private Terrassen und Dachanlagen, die individuell eingerichtet werden können.

Vermehrtes Interesse besteht auch an Produkten für den Wohnbereich wie Luftfilteranlagen oder mechanische Systeme, die saubere, sichere Umgebungen schaffen und Gesundheit und Wohlbefinden fördern. Und mehr denn je zuvor wünschen sich Anwohner private Außenanlagen, in denen sie Sport treiben oder Veranstaltungen unter Einhaltung der Distanzregeln organisieren können.

„Die Menschen kündigen ihre Mitgliedschaft im Fitnessstudio und entdecken, dass ein Paar Schuhe und ein Spaziergang im Freien eine tolle Option sind", meint Gillespie. „Die Menschen entscheiden sich häufiger für Outdoor-Aktivitäten … und die Wohnbranche profitiert davon." ▨

„Die Menschen werden mehr Zeit im Urlaub verbringen – sie können für sechs bis acht Wochen am Urlaubsziel bleiben und von dort aus arbeiten."

Chuck Gillespie
CEO
National Wellness Institute

Cameron Baird

EIGENHEIMKÄUFER WERDEN DIE PANDEMIE NICHT SO SCHNELL VERGESSEN – ALS MEHR MEHR WAR

Zu Beginn des Jahrs 2020 bewegte sich der Trend unter den Luxuskäufern in die gleiche Richtung wie bereits seit einigen Jahren: Kleinere, effizientere Räumlichkeiten waren in und riesige Grundstücke mit hohen Unterhaltungskosten waren out. Doch dann kam die Pandemie.

Immobilienkäufer, die sich ein Jahrzehnt lang auf „Jewel Box Mansions“ (also kleine, aber feine Wohnsitze) verkleinert oder die Vorstadt gegen Luxuswohnungen in der Stadt eingetauscht hatten, verbrachten plötzlich mehrere Monate in den eigenen vier Wänden und suchten nach Objekten, die als Büro, Schule, Restaurant, Freizeitanlage, Heimkino und Privatpark gleichzeitig dienen konnten und darüber hinaus noch Platz für Gäste boten.

Villen wurden nun als „großzügige Anwesen“ beworben und die Verkaufszahlen in Vorstädten und Zweitwohnsitzmärkten schnellten in die Höhe, während größere Objekte, die seit Jahren auf einen Käufer warteten, plötzlich in Windeseile vom Markt verschwanden.

„Komplexe mit umfangreicher Ausstattung sind das, was für die Menschen attraktiv ist“, meint Leslie McElwreath von Sotheby's International Realty – Greenwich Brokerage in Connecticut. „Die Leute haben jetzt eine sehr genaue Vorstellung von dem, was sie wollen.“

Die Nachfrage nach großen Eigenheimen mit zahlreichen Annehmlichkeiten wird sich im Anschluss an die flächendeckende Impfung sehr wahrscheinlich nicht über Nacht umkehren. Die Pandemie hat in der Arbeitswelt eine dauerhafte Veränderung zugunsten von mehr Flexibilität bewirkt und dafür gesorgt, dass der lästige tägliche Weg zur Arbeit für viele Menschen der Vergangenheit angehört. Und Scharen von Stadtbewohnern, die ihr Zuhause vergrößert hatten, wurden daran erinnert, wie wichtig ein großes Grundstück und Privatsphäre sind – Vorteile, die viele möglicherweise nur ungern aufgeben, wenn sich das Stadtleben wieder normalisiert.

„Zuvor dachte man, dass Dinge wie Heimkinoräume und eigene Fitnessstudios nach und nach auf der Strecke bleiben werden“, kommentiert McElwreath. „Jetzt ist es wichtig geworden, Platz für ein Fitnessstudio zu haben, wenn noch keins vorhanden ist, und ich denke nicht, dass sich das ändern wird.“

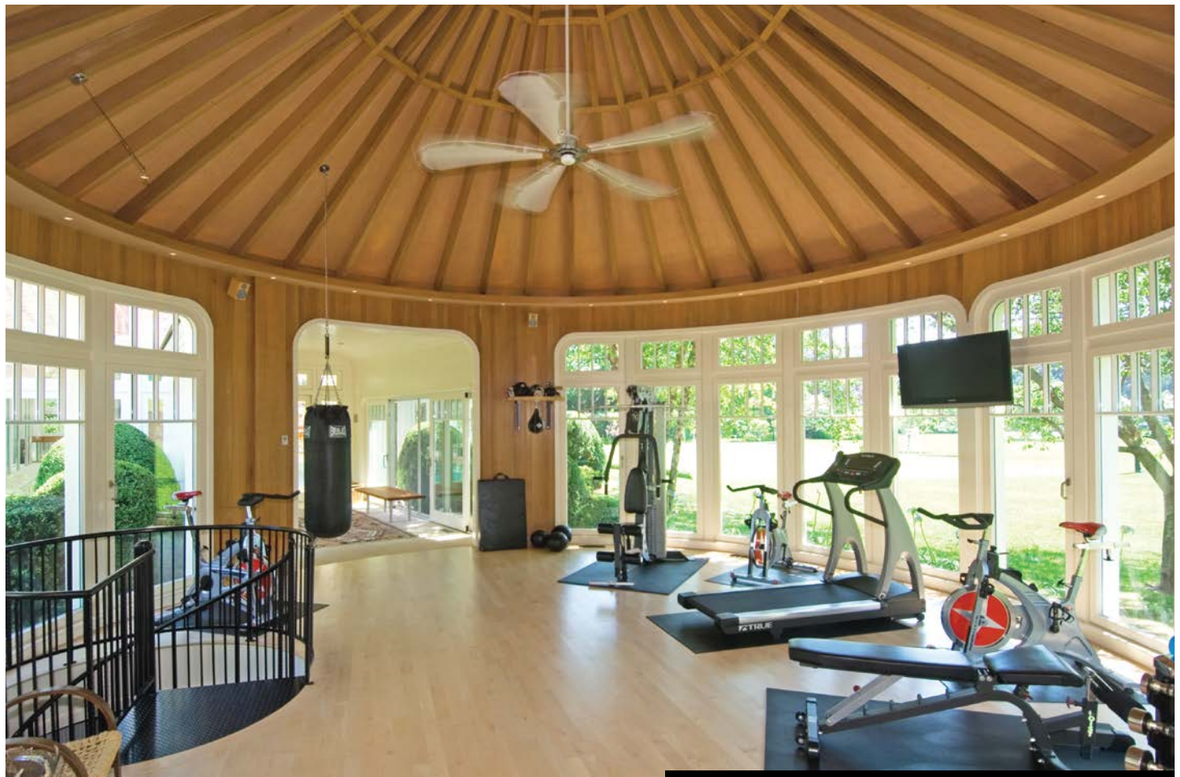
Außenanlagen haben sich von einem netten, aber selten genutzten Extra zu einer Notwendigkeit entwickelt und die Nachfrage wächst für alles in diesem Bereich – von Bootsanlegern über Tennis- und Basketballplätze bis hin zu Pools. Im Laufe des Sommers begannen Hauseigentümer mit der Umgestaltung ihrer Gärten zu multifunktionellen Gemeinschaftsbereichen und Sommerlagern, indem sie mit anspruchsvollen Freiluftküchen und Heimkinoanlagen für die Erwachsenen und Wasserrutschen und Spielgeräten für die Kinder ausgestattet wurden.

Manch einer nahm sogar noch größere Bauprojekte in Form von Anbauten oder hochwertigen Designer-Gartenhäusern auf dem vorhandenen Grund in Angriff.

Allerdings sind die meisten Käufer auf dem Markt nicht an Renovierungsprojekten interessiert – vor allem in Anbetracht der Lieferprobleme bei Baumaterialien und Geräten – und Eigenheime, die bereits mit entsprechenden Vorzügen ausgestattet sind, stehen hoch im Kurs. In Oakland County, Michigan erzielen beispielsweise größere Objekte ab 450 Quadratmeter laut realtor.com einen Preisaufschlag von bis zu 31 % gegenüber vergleichbaren Angeboten, wenn über sie Einrichtungen wie einen Tennisplatz, ein Yogastudio oder einen Fitnessraum verfügen.

Eleganter Pool mit Poolhaus

Stephen Karlisch



Fitnessstudio des Linden Estate in Southampton, New York

Sotheby's International Realty

Golf-Communitys, deren Popularität in den vergangenen Jahren zurückgegangen war, erfreuten sich im Frühjahr plötzlich eines wachsenden Interesses, da Berichten zufolge mehr Bewohner ihren Feriensitz“ nun ganzjährig bewohnen wollten. Dabei wurden sie vom einfachen Zugang zu sicheren Freizeitaktivitäten im Freien in einer All-Inclusive-Luxusanlage angezogen.

Luxuskonsumenten, die normalerweise im Jahr viel Geld für Reisen, Restaurants und Unterhaltung ausgeben, steckten diese Mittel größtenteils in ihren Wohnsitz und sind bereit, mehr auszugeben – und zwar nicht nur für größere Grundstücke, sondern für mehrere Objekte. In einem Jahr, indem das Unerwartete zur Normalität wurde, ist es besser, sich alle Optionen offen zu halten.

Selbst auf dem Markt für Eigentumswohnungen versuchen Käufer, sich so viel Platz wie möglich zu sichern. Diese Haltung wird auf dem Markt wahrscheinlich auch nach der Verfügbarkeit von Impfungen fortbestehen.

„Aufgrund der Pandemie sind Käufer zum Umzug bereit, um mehr für ihr Geld zu bekommen und ein neues Zuhause zu finden, das alles auf ihrer Wunschliste abdeckt“, erklärt Neyshia Go von Sotheby's International Realty – Beverly Hills Brokerage.

„Selbst nach dem Ende der Lockdowns wird dieser neue Standard luxuriöser Einrichtungen, großzügiger Räumlichkeiten und der Wunschausstattung der Käufer als Folge der Pandemie in den kommenden Jahren bestehen bleiben,” stellt Go fest. ▨

„Seit jeher versteht jeder etwas anderes unter Luxus, doch im Großen und Ganzen geht es dabei um Bequemlichkeit, Komfort und Kundenbetreuung auf hohem Niveau. Und wenn jetzt mehrere Generationen unter einem Dach wohnen, ist mehr Platz in gewisser Hinsicht auch ein Luxus. Die Menschen renovieren ihre Küchen, wünschen sich irgendeine Art von Garten oder Balkon, sie wollen einen Rückzugsort.“

Philip A. White Jr.
Vorsitzender und Geschäftsführer
Sotheby's International Realty,

KONFRONTIERT MIT UNGEWISSHEIT, SETZEN VERBRAUCHER AUF BEWÄHRTE LUXUSOBJEKTE

Diamanten sind krisenfest.

Das ist einer der Gründe, warum Edelsteine derzeit sehr gefragt sind. Tatsächlich gibt die Luxusabteilung von Sotheby‘s an, dass die Umsätze mit Edelsteinen im Jahr 2020 insgesamt 310,5 Millionen US-Dollar betrugen. Das bedeutet einen Anstieg von 8 % gegenüber 2019.

Für wohlhabende Käufer stellen Diamanten und andere Edelsteine in wirtschaftlich unsicheren Zeiten eine sichere Investition dar. Dies ist eine von mehreren Möglichkeiten, wie Anleger nach bewährten Luxusartikeln suchen, um ihr Vermögen zu sichern und ihrem Leben ein wenig zusätzlichen Glanz zu verleihen.

Bei den entsprechenden Objekten geht es um Diamanten, von Traditionsmarken wie Cartier entworfenen Schmuck und klassische Taschenuhren. Der Dauerbrenner Gold zeigte ebenfalls eine gute Leistung. Nach Daten von MarketWatch betrug der Wert einer Unze Ende 2020 1.883 US-Dollar. Im Dezember 2019 lag er noch bei 1.550 US-Dollar – dies bedeutet einen Zuwachs um 21 %. Doch Edelsteine versprühen eine stärkere Anziehungskraft, selbst wenn aktuell tatsächlich keine Veranstaltungen stattfinden, die man besuchen könnte.

Das Aufkommen virtueller sozialer Interaktionen während der Pandemie, von Happy Hours bis hin zu Weihnachtsfeiern mit den Kollegen, steigerte überraschenderweise die Popularität von ausdrucksstarkem Schmuck. Viele Käufer schauen nach größeren Steinen in Schmuckstücken, die auch auf dem Bildschirm erkennbar sind. Die großen Brocken sind zurück und der Branchenführer Sotheby’s verzeichnete in diesem Jahr mehrere Rekordverkäufe.

Sotheby‘s versteigerte im Oktober 2020 im Rahmen einer sogenannten absoluten Auktion einen seltenen weißen Diamanten. Der Weltklassestein mit 102,39 Karat erzielte in Hongkong einen Preis von 15,7 Millionen US-Dollar. Außerdem wurden 94 % aller weißen Diamanten, die im dritten Quartal bei Auktionen von Sotheby’s Magnificent Jewels angeboten wurden, auch verkauft, wobei nahezu 80 % Preise nahe der höchsten Schätzung erzielten.

Auch Traditionsmarken wie Cartier und Van Cleef & Arpels erzielten bei Sotheby‘s im Jahr 2020 Rekordpreise. Im April wurde ein mit Edelsteinen besetzter Email-Diamant-Armreif von Cartier bei einer Einzelstück-Auktion online für 1,34 Millionen US-Dollar verkauft. Der geschätzte Höchstwert des Armreifs lag bei 800.000 US-Dollar. Im Dezember wurde eine Saphir-Diamant-Brosche von Van Cleef & Arpels in New York für über 1,1 Millionen Euro verkauft, das Neunfache des höchsten Schätzwertes von 120.000 Euro.

Auch Uhren – vor allem Taschenuhren – waren äußerst beliebt. Letztere fanden so viel Interessenten, dass Sotheby‘s zum ersten Mal zwei Ausgaben seiner Auktionsserie Masterworks of Time dem Bereich Taschenuhren widmete. Der Umsatz betrug über 9 Millionen US-Dollar, wobei jedes der 249 Lose einen Käufer fand. ▨

EINE VORLIEBE FÜR KLASSISCHE HIGH-END-OBJEKTE AUCH IN DER IMMOBILIENWELT

Die Rückbesinnung auf Altbewährtes während der Pandemie spiegelt sich in gewissem Maße auch in den Trends auf dem Luxusimmobilienmarkt wider. Virtuelle Führungen, 360-Grad-Aufnahmen, virtuelle Realität und eine verbesserte Videoqualität ermöglichten es den Käufern, Immobilien zu besichtigen, ohne einen Fuß hineinzusetzen.

Das heißt jedoch nicht, dass die Käufer sich in Scharen auf moderne Projekte stürzen. Viele machen einen Bogen um die in den letzten Jahren so beliebten offenen Grundrisse und wünschen sich stattdessen eine traditionelle Aufteilung in getrennte Bereiche wie Esszimmer und Büros. Andere bevorzugen zeitlose Baustile mit Persönlichkeit gegenüber Vollverglasung in jedem Raum.

Solche zeitgenössischen Projekte können den Charme eines Bürogebäudes versprühen, wie Robert A.M. Stern auf der Mansion Global Immobilienkonferenz im Oktober anmerkte. Der Architekt, bekannt für an die Vorkriegsarchitektur erinnernde luxuriöse Gebäude mit Eigentumswohnungen in Manhattan, stellte fest, dass viele neue Gebäude dem Leben auf der Straße oder dem Verlauf der Räume – von der Eingangsbereich bis zu den Schlafzimmern – keine Rechnung tragen. Selbst als der Trend zum offenen Grundriss und Wohnküchen seinen Gipfel erreichte, war Stern ein Verfechter des Esszimmers.

„Wohnküchen waren vor der Pandemie so beliebt, weil in den Küchen nicht gekocht und an den Esszimmertischen nicht gegessen wurde“, kommentiert er und fügt hinzu, dass die meisten Leute entweder Essen bestellten oder ins Restaurant gingen.

Derzeit werden diese Esszimmer zu Lernbereichen umfunktioniert, in denen Eltern ihre im befindlichen Homeschooling Kinder im Blick behalten können, erklärt der Architekt. Und sie verleihen den wichtigen Ereignissen im Leben die gebührende Bedeutung.

„Ein Esszimmer bietet eine besondere Atmosphäre für bestimmte Anlässe“, stellt Stern fest. „Wo werden Sie die Eltern des [Partners] Ihres Kindes treffen? Sie werden Sie nicht im Wohnzimmer empfangen.“ ▨

310,5 MIO. USD

Die Luxusabteilung von Sotheby’s Luxury Division verzeichnete 2020 einen Gesamtumsatz von **310,5 Millionen USD** mit Schmuckverkäufen.

„EIN ECHTER WANDEL“:

Interview mit Josh Pullan, Geschäftsführer der Luxusabteilung von Sotheby’s

Von links: Mit freundlicher Genehmigung von Josh Pullan; Sotheby's

The Spirit of the Rose

Die Luxusabteilung von Sotheby‘s, die unter anderem Edelsteine, Uhren, Autos und Whiskey anbietet, verzeichnete 2020 einen drastischen Anstieg der Verkaufszahlen. Dem Geschäftsführer des Bereichs Josh Pullan zufolge, konnte das Unternehmen seine globale Reichweite mit der Perfektionierung des Online-Auktionstools ausbauen. Erfahren Sie hier, was er über ein unvergleichliches Jahr und die Aussichten für 2021 denkt:

Welche Käufertrends konnten Sie in diesem Jahr beobachten?

Unsere globale Reichweite bildet den Kern unseres Geschäfts. Dabei haben wir einen weiteren Anstieg verzeichnet: 44 % der Bieter in den Luxusauktionen dieses Jahres waren neu bei Sotheby‘s, was einen Zuwachs um 13 % gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Einen großen Anteil daran hat der Wandel hin zu mehr Digitalisierung und Online-Angeboten, der sich in diesem Jahr in der Branche vollzieht. Das bedeutet eine größere Reichweite hin zu neuen und auch jüngeren Zielgruppen. Es gibt einen Trend hin zu mehr Zuversicht und die Jagd nach wirklich außergewöhnlichen Stücken in verschiedenen Sammelkategorien nahm in diesem Jahr weiterhin Fahrt auf. Große Steine wie der in Genf für 26,6 Millionen US-Dollar verkaufte Spirit of the Rose (ein violett-rosafarbener Diamant) sind nun wieder gefragt. Wir sehen sowohl insgesamt als auch im obersten Bereich starke Ergebnisse.

Haben Sie einige dieser Entwicklungen überrascht?

Vor der Pandemie dachten wir, das Potential für den Online-Markt sei begrenzt – alles über 50.000 USD könne nicht erfolgreich online angeboten werden. Doch im Laufe des Jahres 2020 haben wir immer wieder gezeigt, dass es sich um einen Irrtum handelte. Darüber hinaus nutzen die Käufer in jeder Kategorie und jedem Format vermehrt digitale Tools. So führten wir beispielsweise dieses Jahr zwei Taschenuhr-Auktionen in Genf online durch und erzielten bei beiden eine Verkaufsrate von 100 %. Wir sind positiv davon überrascht, dass die Online-Formate selbst in einer so traditionellen Kategorie weiterhin so gut funktionieren.

Was sind Ihre Prognosen für 2021?

In den USA haben wir kürzlich unseren neuen ‚Sofort kaufen-Kanal‘ in Betrieb genommen und verzeichnen nun etwas, das ich als ‚Cross-Channel-Shopping‘ bezeichnen würde. Die Käufer kommen und kaufen gleich beim ersten Mal ein Objekt, das sie sofort erwerben können. Anschließend erleben wir, dass dieselben Käufer wiederkommen und an Auktionen teilnehmen. Umgekehrt sehen wir einige Kunden, bei denen es sich möglicherweise um neue oder bestehende Auktionskunden handelt, die vorbeischauen und etwas im ‚Sofort kaufen‘-Bereich [Sotheby’s Festpreis-Online-Marktplatz] einkaufen.

Der andere Trend, den wir beobachten, und den wir meinen Erwartungen nach auch künftig beobachten werden, ist das Konzept, in verschiedenen Kategorien zu sammeln. Wenn Sie beispielsweise Uhren kaufen, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Sie auch an Whiskey oder Autos interessiert sein könnten. Oder wenn Sie Schmuck sammeln, könnten Sie auch Interesse an Turnschuhen oder Handtaschen haben. Letztes Jahr hatten wir eine Reihe spezieller Themenverkäufe, darunter eine Hip-Hop-Auktion im September in New York und eine Auktion zum Thema James Bond in London. Diese Auktionen, bei denen wir Objekte in einen größeren Kontext stellen können, werden wirklich interessant. Wir denken, dass dies für Sammler von Bedeutung ist, und wir werden diese Art von narrativem Kontext auch im Jahr 2021 entwickeln. ▨

Das Interview wurde im Hinblick auf Verständlichkeit und aus Platzgründen überarbeitet.

Penthouse für 45 Millionen USD in einem legendären New Yorker Wohngebäude

Yoo Jean Han

10 EIGENSCHAFTEN EINES EIGENHEIMS FÜR 10 MILLIONEN DOLLAR

Ein erheblicher und unerwarteter Preisanstieg auf dem Wohnimmobilienmarkt während der Pandemie von der amerikanischen Westküste bis nach Seoul beschert vielen Märkten Rekordgeschäfte und hat die Anzahl jener Regionen erweitert, in denen Käufer gewillt sind, achtstellige Beträge für ein prestigeträchtiges Eigenheim zu zahlen. Vor allem Außenstehenden stellt sich die Frage: Wie verkauft man ein Eigenheim im Wert von 10 Millionen US-Dollar?

Um diese Frage zu beantworten, werfen wir zunächst einen Blick auf Eigenheime, die in diesen ungewöhnlichen Zeiten derartige Preise erzielt haben. Wir haben Erkenntnisse aus den Recherchen für diesen Marktbericht und dem weitreichenden Netzwerk aus Experten und Fachleuten bei Sotheby's International Realty zusammengetragen.

Über 50 Partner aus rund 20 Ländern beteiligten sich an unserer Umfrage und beschrieben die Annehmlichkeiten, die sie von einem Eigenheim im Wert von 10 Millionen US-Dollar oder mehr erwarten. Antwort erhielten wir von Maklern aus den unterschiedlichsten Märkten weltweit, darunter Großstädte wie London, Neu-Delhi, Sydney oder Hongkong, Urlaubsziele in den USA wie Telluride in Colorado, Park City in Utah oder Martha's Vineyard in Massachusetts sowie Inselparadiese wie Saint-Barthélemy, die Turks- und Caicosinseln und St. Croix.

Die Präferenzen und Bedürfnisse der Käufer unterscheiden sich zweifellos von Markt zu Markt, es gab jedoch klare übergreifende Themen.

Nicht jeder Markt bietet Eigenheime im Wert von mehr als 10 Millionen USD und einige Umfrageteilnehmer aus Orten wie Santiago, Chile und Sedona, Arizona, gaben an, einen Verkauf in dieser Größenordnung noch nie durchgeführt zu haben – doch angesichts massiver Veränderungen aufgrund von Abwanderung und Änderungen des Lebensstils durch die weltweite Gesundheitskrise ist es sehr gut möglich, dass ein solcher Verkauf in naher Zukunft stattfinden wird. In diesem Fall nannten die Umfrageteilnehmer die Eigenschaften, die die im obersten Preissegment verkauften Objekte von denjenigen unterschieden, deren Preis deutlich zurückging oder die auf dem Markt keinen Abnehmer fanden.

Das Fazit ist, dass die Covid-19-Pandemie die Sichtweise hochvermögender Menschen auf ihr Zuhause verändert hat und diese Neuerung sehr wahrscheinlich Bestand haben wird. Das eigene Zuhause ist nicht mehr nur ein Ort, an dem wir uns nach langen Tagen im Büro oder langen Nächten in der Stadt schlafen legen. Es ist nun vielmehr ein Ort, an dem wir schlafen, arbeiten, Sport treiben, uns entspannen, Unterhaltung genießen und an dem unsere Kinder ihre Bildung erhalten. Es ist ein Rückzugsort vor dem Chaos und der Unberechenbarkeit der Welt dort draußen.

Auch wenn ein Impfstoff gegen Covid-19 den Beginn einer schrittweisen Rückkehr zur Normalität markiert, bleiben die Ausstattung und Eigenschaften, die sich Immobilienkäufer wünschen, mindestens noch in 2021 bestehen, wenn nicht darüber hinaus.

Hier sind zehn Eigenschaften, die einem prestigeträchtigen Eigenheim auf dem heutigen Markt einen mindestens achtstelligen Wert bescheren:

WAS KÄUFER VON LUXUSIMMOBILIEN ERWARTEN

GROSSE EIGENHEIME

Eine ungewöhnlich große Grundfläche war einer jener Aspekte, die in unserer Umfrage am häufigsten für einen Verkaufswert von 10 Millionen US-Dollar oder mehr genannt wurden. Dies gilt unter anderem für ein über 900 Quadratmeter umfassendes Haus auf einem 25 Hektar großen Grundstück in der Nähe von Telluride oder auch für Villen in Zürich und St. Croix.

PRIVATSPHÄRE UND SICHERHEIT

Aus unserer Befragung ergaben sich Privatsphäre und Sicherheit als wichtige Faktoren. So wurde etwa in Taiwan kürzlich ein „gut gesichertes Luxusapartment" für rund 10 Millionen US-Dollar verkauft. Gesicherte Eingänge, Sichtschutzzäune oder High-Tech-Sicherheitssysteme verleihen einem luxuriösen Eigenheim zusätzliche Attraktivität.

VIEL LAND

Viele der Teilnehmer unserer Umfrage, so auch diejenigen im neuseeländischen Auckland und in Neu-Delhi, nannten eine „große Grundfläche" oder einen „ausgedehnten Rückzugsort" als wichtiges Verkaufsargument für ein Objekt im Wert von mehr als 10 Millionen USD.

NACHHALTIGE AUSSTATTUNG

In einigen Märkten – vor allem jenen, die von der Technologiebranche profitieren oder in denen ein hohes Bildungsniveau vorherrscht – erhöhten zusätzliche umweltfreundliche unverzüglich Wert und Attraktivität von Objekten. Käufer interessieren sich für nachhaltige Materialien wie Bambus und für Komponenten wie Solarzellen, Geothermie oder Brauchwassersysteme, die einen Teil des Abwassers für den Garten nutzen. Selbst die Installation einer Ladestation für Elektrofahrzeuge kann dazu führen, dass Objekt mehr Interesse finden.

AUSSEN-ANLAGEN

Selbst bei luxuriösen Eigentumswohnungen sind Außenbereiche inzwischen essentiell und viele vermögende Käufer wünschen sich mehr davon. Sie möchten beispielsweise vielleicht draußen Sport treiben und einen Platz besitzen, an dem die Kinder spielen können, und einen anderen, um Gäste zu empfangen. Alle Außenanlagen sollten attraktiv und gut gepflegt sein.

EINE UMFANGREICHE AUSSTATTUNG

Das herausgeputzte Homeoffice, Fitnessräume und Pools sind so gefragt wie noch nie. Doch wohlhabende Käufer wünschen sich heutzutage auch Vielfalt im Hinblick auf Freizeitmöglichkeiten, was etwa ein Yogastudio, einen Basketball- oder Tennisplatz und einen Heimkinoraum bedeuten könnte. Sie möchten geräumige Unterhaltungsbereiche, um Zeit mit ihrem Covid-19-„Kontaktkreis" zu verbringen und eine Küche, in der sich Mahlzeiten auf Restaurantniveau zubereiten lassen.

NÄHE ZU UNBERÜHRTER NATUR

Ein toller Ausblick steht immer hoch im Kurs. In unserer Befragung waren sowohl der Ausblick als auch Zugang zur Natur wichtige Faktoren, wobei viele Teilnehmer die Nähe zu Parks, Bergen und Stränden als wichtige Verkaufsargumente anführten.

FOKUS AUF GESUNDHEIT UND WOHLBEFINDEN

Andere das emotionale und spirituelle Wohlbefinden fördernde Ausstattungsmerkmale – wie Räumlichkeiten für Meditation und Massagen sowie Außengärten und Bereiche, in denen die Eigentümer zur Ruhe kommen können – lassen den Wert einer Immobilie ebenfalls steigen.

BEZUGSFERTIG

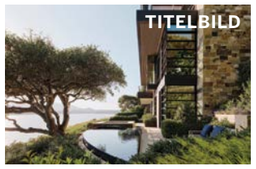
Ein nahezu allgemeingültiger Trend bei jenen Objekten, die für 10 Millionen US-Dollar und mehr verkauft wurden, war, dass an ihnen keine Nachbesserungen vorgenommen werden mussten. Wie bekommt man Familienmitglieder aus dem Haus, die von zuhause aus arbeiten und lernen müssen, damit Renovierungsarbeiten durchgeführt werden können? Hinzu kommen die Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Baumaterialien und fachkundigen Arbeitern, und schon wird aus einem schwierigen Unterfangen eine Unmöglichkeit.

ABGEGRENZTE RÄUME

Auch wenn offene Grundrisse sich noch immer verkaufen, stellten einige Makler fest, dass separate Bereiche zum Kochen, Essen und Arbeiten während dieser langen Zeit im eigenen Heim bevorzugt wurden. Zuvor häufig zugunsten größerer Räume gestrichen, feiert nun auch das Esszimmer ein Comeback. ▨

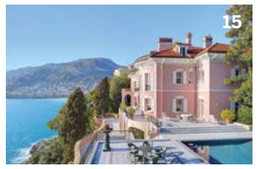
IMMOBILIENINDEX

Preise gemäß Veröffentlichungsdatum



BELVEDERE, KALIFORNIEN
24.500.000 USD
sothebysrealty.com/id/WVQH5P
Golden Gate
Sotheby's International Realty

DESTIN, FLORIDA
3.795.000 USD
sothebysrealty.com/id/Q4ECXR
Scenic Sotheby's International Realty



PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR, FRANKREICH
47.700.000 €
sothebysrealty.com/id/9F5BFN
Côte d'Azur Sotheby's
International Realty

PALM SPRINGS, KALIFORNIEN
25.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/KW335S
Vista Sotheby's International Realty

MONTECITO, KALIFORNIEN
16.950.000 USD
sothebysrealty.com/id/C2CKC3
Sotheby's International Realty –
Montecito Coast Village Road Brokerage

PERUGIA, ITALIEN
11.900.000 €
sothebysrealty.com/id/M67GD3
Italy Sotheby's International Realty

GREENWICH, CONNECTICUT
Verkauft für 45.000.000 USD
Sotheby's International Realty –
Greenwich Brokerage

ASPEN, COLORADO
46.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/CKK7QE
Aspen Snowmass
Sotheby's International Realty

HOLETOWN, SAINT JAMES, BARBADOS
25.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/5CKLTY
Barbados Sotheby's International Realty

QUEENSTOWN, NEUSEELAND
18.500.000 NZD
sothebysrealty.com/id/2FKZSN
New Zealand
Sotheby's International Realty

SCOTTSDALE, ARIZONA
10.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/KC3EKG
Russ Lyon
Sotheby's International Realty

NEW YORK, NEW YORK
29.850.000 USD
sothebysrealty.com/id/HW83LV
Sotheby's International Realty –
East Side Manhattan Brokerage

NEW YORK, NEW YORK
Verkauft für 35,14 Millionen USD
Käufer vertreten durch Stan Ponte
Sotheby's International Realty –
East Side Manhattan Brokerage

PALM JUMEIRAH, DUBAI
19.000.000 AED
sothebysrealty.com/id/W3TYX9
Luxhabitat
Sotheby's International Realty

MISSISSAUGA, ONTARIO
29.800.000 CAD
sothebysrealty.com/id/V6WYS3
Sotheby's International Realty Canada

LONDON, ENGLAND
17.500.000 £
sothebysrealty.com/id/329SE9
United Kingdom
Sotheby's International Realty

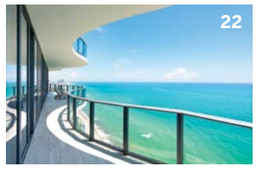
BERLIN, DEUTSCHLAND
1.775.000 €
sothebysrealty.com/id/65M52B
Berlin Sotheby's International Realty

LISSABON, PORTUGAL
7.850.000 €
sothebysrealty.com/id/XD9HBR
Portugal Sotheby's International Realty

LONDON, ENGLAND
6.500.000 £
sothebysrealty.com/id/MFL5LR
United Kingdom
Sotheby's International Realty

SINGAPUR
29.950.000 SGD
sothebysrealty.com/id/W477VC
List Sotheby's International Realty,
Singapur

EASTON POINT, TIBURON, KALIFORNIEN
95.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/H8L44K
Golden Gate
Sotheby's International Realty



SUNNY ISLES BEACH, FLORIDA
9.950.000 USD
sothebysrealty.com/id/9ZZKMC
ONE Sotheby's International Realty

BEDMINSTER, NEW JERSEY
10.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/KX8XL5
Kienlen Lattmann
Sotheby's International Realty

EXUMA CAYS, BAHAMAS
75.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/7P2WRW
Damianos
Sotheby's International Realty

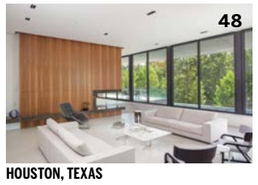
PEPIN ISLAND, NEUSEELAND
16.000.000 NZD
sothebysrealty.com/id/W8RBZ5
New Zealand
Sotheby's International Realty

GRAND CAYMAN, KAIMANINSELN
29.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/QYD96K
Kaimaninseln
Sotheby's International Realty

KOH SAMUI, THAILAND
฿170.000.000
sothebysrealty.com/id/SXEPJ7
List Sotheby's International Realty, Thailand

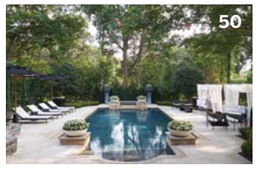
BARCELONA, SPANIEN
8.250.000 €
sothebysrealty.com/id/ZKQTRZ
Barcelona & Costa Brava
Sotheby's International Realty

CHARLESTON, SOUTH CAROLINA
4.250.000 USD
sothebysrealty.com/id/6QQC3H
Daniel Ravenel
Sotheby's International Realty

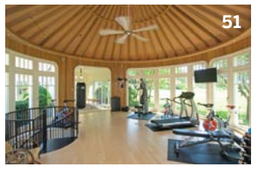


HOUSTON, TEXAS
27.500.000 USD
sothebysrealty.com/id/Z6W8XD
Martha Turner
Sotheby's International Realty

JACKSON, WYOMING
8.500.000 USD
sothebysrealty.com/id/CMSZHZ
Jackson Hole
Sotheby's International Realty



DALLAS, TEXAS
5.500.000 USD
sothebysrealty.com/id/74M84J
Briggs Freeman
Sotheby's International Realty



SOUTHAMPTON, NEW YORK
75.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/9FQE2N
Sotheby's International Realty – Southampton Brokerage

NEW YORK, NEW YORK
45.000.000 USD
sothebysrealty.com/id/BTH2F7
Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage

MEHR ÜBER DIE IMMOBILIEN ERFAHREN SIE IN DIESEM BERICHT

FÜR SIE AUFBEREITET UND ÜBERREICHT DURCH:

Ostsee MV | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY

Ostsee MV Sotheby's International Realty
Strandpromenade 17 I 18609 Ostseebad Binz
+49 (0)38393 13 78 74
office@ostsee-sothebysrealty.com
ostsee-sothebysrealty.com

Sotheby's INTERNATIONAL REALTY

© 2021 Sotheby's International Realty. Alle Rechte vorbehalten. Die Marke Sotheby's International Realty wird mit Genehmigung lizenziert und 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 Netzwerk von Sotheby's International Realty unterstützt uneingeschränkt die Grundsätze des Fair Housing Act und des Equal Opportunity Act. 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.