

LUXUS AUSBLICK

2023



Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY





Links: Golden Gate Sotheby's International Realty; Titelbild: New Zealand Sotheby's International Realty

Links: Dieses individuell gestaltete Haus mit über 2.000m² in San Carlos, Kalifornien, verfügt über ein Haupthaus sowie einen Gästeflügel

Titelbild: Dieses in natürliches Zedernholz gehüllte über 20 Hektar große Anwesen an einem Seeufer in Neuseeland ist ein architektonisches Wunderwerk

Willkommen

Willkommen zum Luxus-Ausblick 2023 von Sotheby's International Realty.

Wir hoffen, dass Ihnen dieser Bericht dabei helfen wird, sich in dem schnelllebigen und sich ständig verändernden Immobilienmarkt zurechtzufinden.

Obwohl althergebrachte Weisheiten über Angebot und Nachfrage sowie Zinsschwankungen vermuten lassen würden, dass die Preise für Luxusimmobilien sinken sollten, konnten wir eine solche Entwicklung für das Jahr 2022 bisher noch nicht erkennen. Die Preise sind vielmehr in 2022 größtenteils konstant geblieben.

Wir glauben, dass die Gründe für diese stabilen Preise vielfältig sind – Erstens haben wir in den letzten Jahren einen enormen Vermögenszuwachs erlebt und Wohlhabende besitzen einfach noch mehr Geld zum Ausgeben; zweitens werden viele Luxusgüter bar bezahlt, so dass der High-End-Sektor einigermaßen unabhängig von Zinsschwankungen ist. Schließlich gibt es eine Veränderung des Lebensstils durch Covid-19 und diese Veränderung wird nach unserer Meinung auch bestehen bleiben: Die Menschen verbringen mehr Zeit zu Hause und legen mehr Wert auf ihr Privatleben, auch wenn die Welt sich wieder geöffnet hat. Das bedeutet letztendlich, dass Eigentümer von Luxusimmobilien den Aufwand für den Besitz mehrerer Immobilien rechtfertigen können, da sie mehr Zeit darin verbringen und weniger geneigt sind, diese zu veräußern. Daher sind die Bestände an Immobilien auch nach wie vor gering, verbunden mit einem Unterangebot an Neubauten.

Die Prognose aus November 2022 von Fannie Mae sagt etwa voraus, dass die Verkäufe von Eigenheimen zwar zurückgehen, diese sich aber ab 2024 wieder erholen werden. Die Ökonomen von Fannie Mae glauben im Weiteren auch, dass die Hypothekenzinsen zwar sinken, aber in näherer Zukunft eher nicht unter 6% fallen werden.

Trotz dieser Rahmenbedingungen sind Makler von Luxusimmobilien nach wie vor mit der Vermittlung von Geschäften für ihre Kunden beschäftigt, von denen viele trotz des schwankenden Markts nach günstigen Investitionsmöglichkeiten suchen.

Auf den folgenden Seiten werden wir auch über den Tellerrand des Immobiliensektors blicken, um zu sehen, was die Verbraucher von Gütern im Luxusbereich wünschen: von nachhaltigen Luxusgütern über rekordverdächtige Auktionsverkäufe bis hin zu Investitionen in Weine. Wir wissen heute mehr denn je, dass Wohlhabende ihr Kapital sinnvoll ausgeben wollen und dafür sind wir da: unsere Kunden genau dabei zu unterstützen.

A. BRADLEY NELSON

Chief Marketing Officer
Sotheby's International Realty

Immobilien in München, am Tegernsee Voralpenland &



Sotheby's International Realty bietet mehr als die hoch professionelle Vermittlung von Immobilien. Wir haben uns spezialisiert auf das Verwirklichen von Visionen. Ganz im Sinne der weltweit erfolgreichen Tradition unseres legendären Auktionshauses Sotheby's. Wir sehen Immobilien nicht nur als Erfüllung von Grundbedürfnissen, sondern als individuelle Entfaltung von Lebensräumen – und Lebensträumen.

Mit einer herausragenden Marke und einem hochkarätigen, internationalen Netzwerk erzielen wir eine beispiellose Reichweite für den anspruchsvollen Käufer und besondere Immobilien.

Unsere Expertise lokal in München und um die Metropolregion ist ziel führend und zuverlässig - denn wir kennen München wie kein anderer.

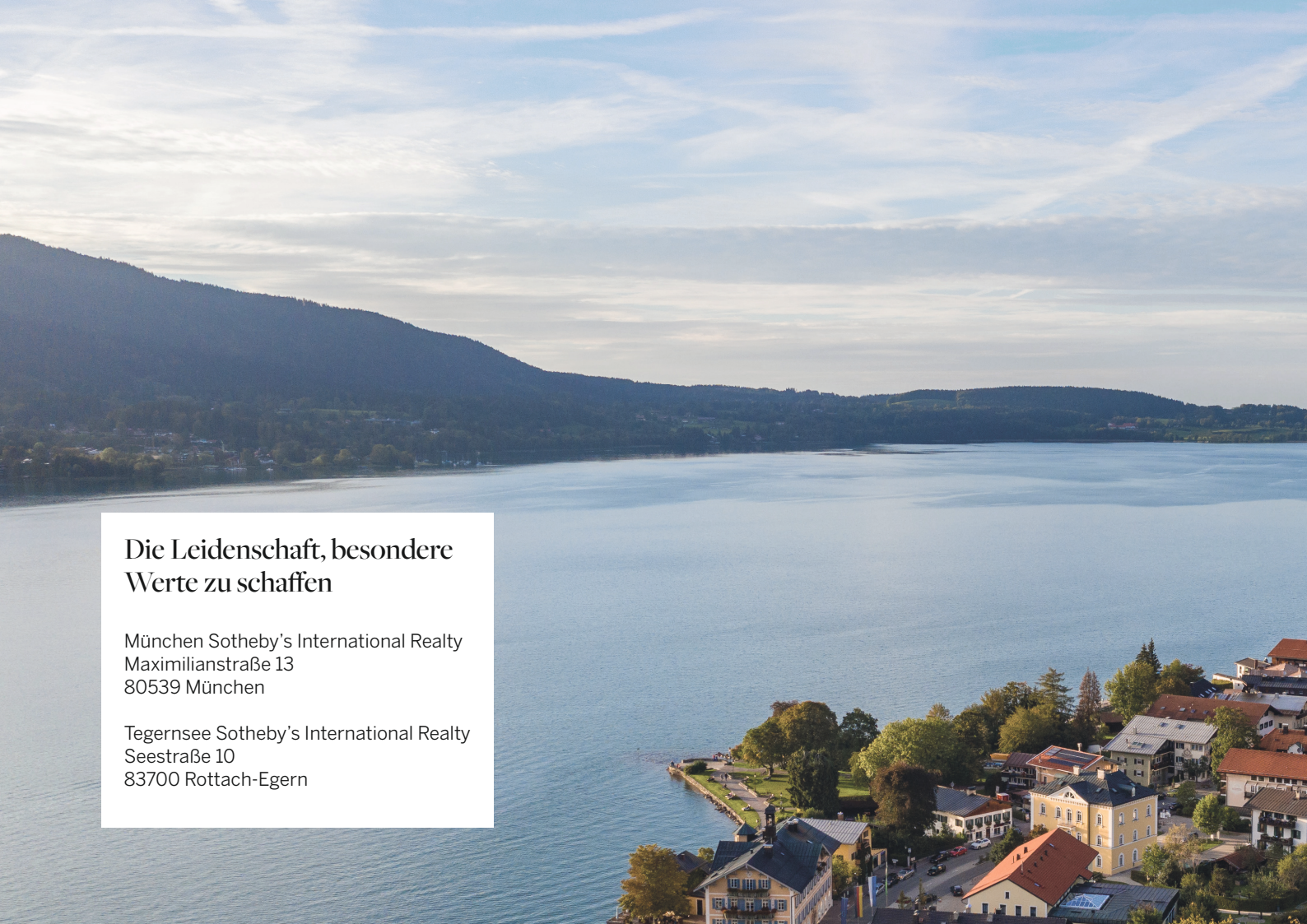
Wir vermitteln Immobilien, die begeistern.

Mit umfassender Marktkenntnis, hoher Kompetenz und der Leidenschaft für die Stadt München vermitteln wir ausgewählte Immobilien in begehrten Lagen der süddeutschen Metropolregion.

Die Region des Voralpenlands befindet sich in einem fortwährenden Trend zur Urbanisierung. In diesem Prozess sind wir Ihr Partner mit fundiertem Wissen über erzielbare Gewinne, Renditemöglichkeiten und auch über Angebot und Nachfrage.

Neben unserem Standort in München finden Sie uns nun auch im Herzen von Rottach-Egern am Tegernsee.

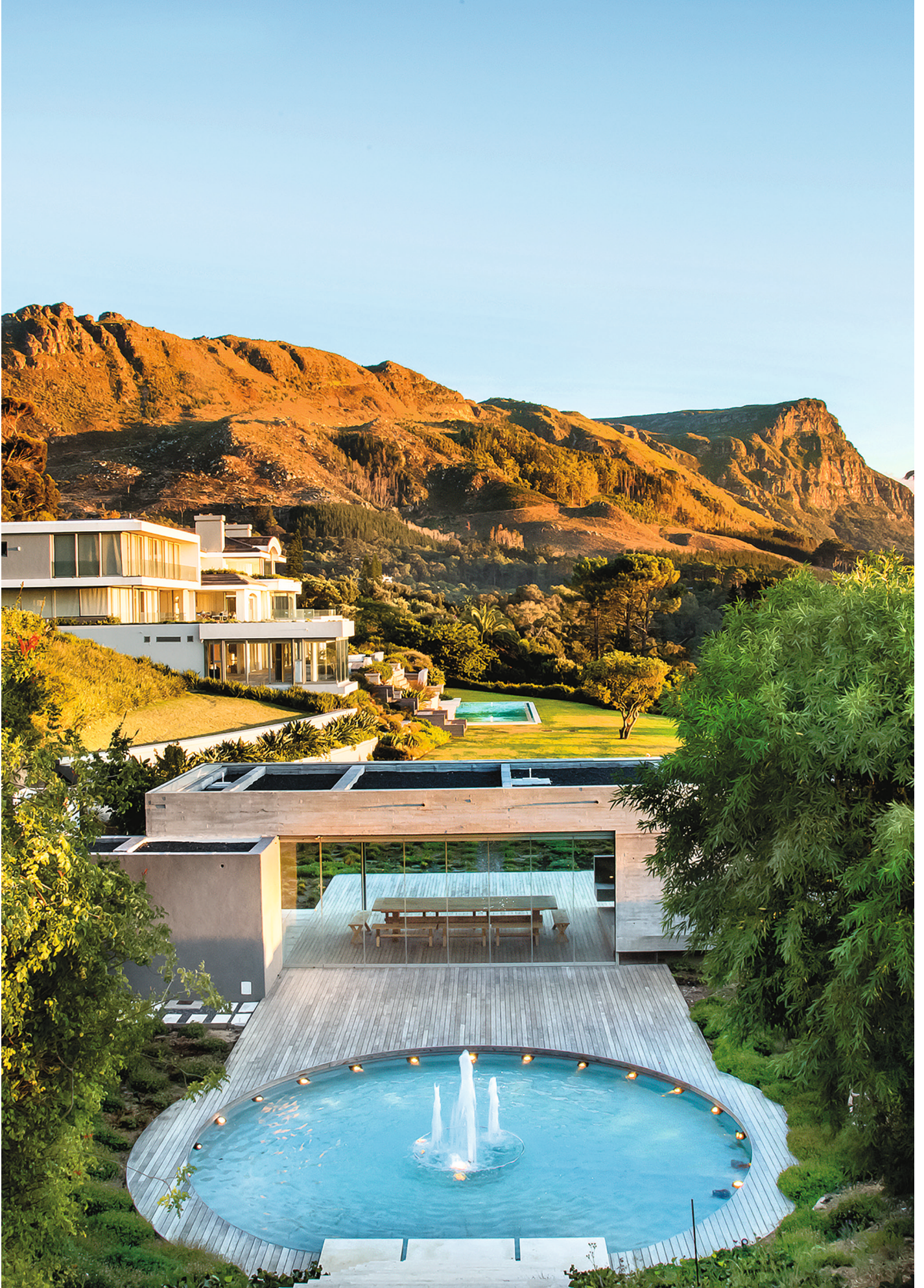
MICHAEL REISS
Managing Director
München Sotheby's International Realty



Die Leidenschaft, besondere Werte zu schaffen

München Sotheby's International Realty
Maximilianstraße 13
80539 München

Tegernsee Sotheby's International Realty
Seestraße 10
83700 Rottach-Egern



Inhalt

Weltweiter Ausblick im Bereich Immobilien

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

Hohe Anziehungskraft bei Luxusimmobilien – trotz Zinserhöhungen
Seite 7

Mit steigendem Bestand beginnen sich die Märkte – langsam – im Sinne der Käufer zu drehen
Seite 10

Was auf uns zukommt: Lehren aus vergangenen Marktkorrekturen
Seite 14

Stabilität ist die Lösung in diesen Steuerparadiesen
Seite 18

International

Luxuskäufer flexibilisieren ihre Kaufkraft – und erweitern ihre Optionen – auf internationalen Märkten
Seite 21

Eine Explosion des globalen Vermögens, die in den Immobilienmarkt geschleust wird
Seite 23

Mit dem Wiedererstarken des Dollars orientieren sich Amerikaner Richtung Ausland
Seite 26

Osteuropäische Märkte locken Käufer von Zweitwohnungen
Seite 28

Internationale Käufer stehen Schlange für Luxus in Asien
Seite 31

Die nächste Generation

Für die Weitergabe von Reichtum zwischen Generationen sind Immobilien immer noch der Königsweg
Seite 34

Links: Auf einem Grundstück mit 1,4 Hektar gebaut, verfügt dieses Haus in Kapstadt, Südafrika, über mehrere Unterhaltungsräume, ein privates Fitnessstudio mit einem Sportbecken und bietet scheinbar endlose Ausblicke

Vermietungen

High-End-Mietferienwohnungen im Angesicht eines veränderten Markts unter Post-Covid-Bedingungen
Seite 37

Aufs und Abs: Vermietungsmärkte im Luxusbereich reagieren auf Rückkehr in die Städte
Seite 40

Verschiebung der Märkte

Die meisten U.S.-Märkte, die während der Pandemie gewachsen sind, sind immer noch stark – wenn auch leicht abgeschwächt
Seite 42

Käufer rund um den Globus weiten ihre Suche aus
Seite 46

Besonderheiten

Naturehoods: Die freie Natur als höchste Annehmlichkeit
Seite 49

Wie man ein High-End-Haus in jeder Marktsituation verkauft
Seite 54

Probleme mit der Versorgungskette lösen sich in einigen Gebieten auf, doch die Preise bleiben hoch
Seite 58

Die Immobilienbranche erforscht die neue Welt des Metaversums
Seite 59

Lifestyle im Luxusbereich

Öko-Fokus treibt Luxusmarkt an
Seite 62

Rekordbrecher 2022
Seite 64

Mit der Entwicklung des Metaversums werden die Grenzen zwischen traditioneller und digitaler Kunst verschwimmen
Seite 66

Investoren wenden sich für Renditeabsichten zunehmend an Weinfonds
Seite 67

Anatomie eines zeitgemäßen Hauses
Seite 68

Immobilien-Index

Seite 70

Was uns bevorsteht:

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

Philip A. White Jr., Präsident und CEO von Sotheby's International Realty, hat seinen Finger am Puls der Immobilienbranche und leitet ein Unternehmen, das auf mehreren Kontinenten aktiv ist, mit mehr als 26.000 selbstständigen Vertriebsmitarbeitern in mehr als 1.000 Büros in 81 Ländern und Gebieten.

WAS SIND IHRER MEINUNG NACH DIE WICHTIGSTEN THEMEN, AUF DIE MAN IM IMMOBILIENMARKT 2023 ACHTEN SOLLTE? Unsere Makler sagen mir, dass ihre größte Sorge der Bestand selbst ist, vor allem in den heißlaufenden Märkten. In einigen Fällen gibt es nur einen Bestand, der die Nachfrage eines einzigen Monats abdeckt, während aber für ein Gleichgewicht ein Angebot für eine Nachfrage von sechs Monaten erforderlich wäre.

Wir sehen auch nicht viele neue Bestände im oberen Bereich des Markts, was die Sorgen um Inflation und höhere Zinssätze überschattet. Es besteht jedoch ein Zusammenhang zwischen dem High-End-Immobiliensektor und dem Aktienmarkt. Hohe Zinssätze wirken sich oft auf die Unternehmensgewinne und damit natürlich auf den Aktienmarkt aus. Im Silicon Valley zum Beispiel laufen viele neu gegründete Technologieunternehmen nicht so gut, so dass die Leute nicht so viel im obersten Preissegment kaufen.

KÖNNTE DER MARKT IM LUXUSBEREICH TEILWEISE VOM ABSCHWUNG DES GESAMTMARKTES UNABHÄNGIG SEIN? Meiner Meinung nach hat der Markt im Luxusbereich uns immer aus schwierigen Zyklen und Abwärtsmärkten herausgeführt. Der Markt für das höherwertige Segment ist schon ein wenig unabhängig. Die Käufer sind nach wie vor interessiert und bitten Makler darum, sie zu informieren, wenn etwas Interessantes auf den Markt kommt, damit sie bei Bedarf schnell handeln können. Allerdings liegt das eher im jeweiligen Ermessen.

Es besteht eine gewisse Kluft zwischen Verkäufern und Käufern: der Verkäufer will weiterhin eine Anzahl an Angeboten, so wie in den letzten zwei Jahren, während der Käufer die Herausforderungen des Aktienmarktes sieht und das Geschäft einfach abschließen will. Fannie Mae prognostiziert laut ihrem Bericht vom November 2022 einen Rückgang der Hauspreise um 1,5% im Jahr 2023. Allerdings ist die Preisgestaltung natürlich keine Wissenschaft. Für Makler ist dies aber eine Gelegenheit, Informationen bereitzustellen, denn Käufer und Verkäufer brauchen die Fachkenntnisse der Makler.

WELCHE FAKTOREN WIRKEN SICH JEWEILS AUF DAS OBERE ENDE UND DEN ALLGEMEINEN MARKT AUS? Die Zinssätze beeinflussen alles, auf die eine oder andere Weise – vor allem das Vertrauen in den Markt. Ein weiterer Faktor sind wie gesagt die Bestände. Da nur wenige Verkäufer ihre Immobilien losschlagen werden, wird es wahrscheinlich keine nennenswerten Angebotsvergrößerungen geben, wodurch eine Art „Lock-in“-Effekt entsteht. Doch die Struktur des gesamten Wohnungsmarktes ist heute ganz anders als in den vergangenen Jahren, da eine überwältigende Anzahl von Hypotheken einen festen Zinssatz haben, im Gegensatz zu früheren Jahren, in denen viele variable Zinssätze hatten.

Was den Neubau betrifft, so haben die Bauherren nach der Pandemie proaktiv mit dem Bau von Einfamilienhäusern begonnen. Und in der Tat sind Einfamilienhäuser für Mieter eine weitere Säule des Wohnungsbaus geworden. Aber auch der Bau von Häusern ist schwierig, hauptsächlich aufgrund von Problemen mit der Lieferkette und der Erschwinglichkeit von Materialien. Dies könnte sich auch auf den Zweitwohnungsmarkt auswirken. Das ist keineswegs ein Armageddon. Es ist einfach nur ein Schock für das System, weil 2021 ein so historisches Jahr war.



SIE SIND KÜRZLICH EINE PARTNERSCHAFT MIT „CONCIERGE-AUCTIONS“ EINGEGANGEN UND BIETEN VERKÄUFERN EINE WEITERE OPTION.

Ja, wir sind zusammen mit dem Auktionshaus Sotheby's eine Partnerschaft mit Concierge Auctions, einem führenden Auktionshaus im Luxusauktionssegment, eingegangen. Wir wollten schon immer so diversifiziert wie möglich sein, und Sotheby's Concierge Auctions ist auch ein Teil dieser Strategie. Sie hatten eine wirklich faszinierende Auktion im September 2022, bei der wir sechs Objekte im Wert von 40 Millionen US-Dollar in einer Live-Auktion in einer Stunde versteigert haben. In den meisten Fällen können sie ein Haus in vier bis sechs Wochen verkaufen, und für manche Verkäufer ist es sehr wertvoll, einen begrenzten Zeitraum für den Verkauf zu haben.

IN WELCHEN GEBIETEN DER WELT SEHEN SIE WACHSTUM?

Florida ist nach wie vor stark, allein aufgrund der Tatsache, dass es dort keine Einkommenssteuer auf Bundesebene gibt, das Wetter angenehm und es immer noch relativ erschwinglich ist. Unsere Tochtergesellschaften in Colorado gewinnen ebenso weiterhin stark an Schwung.

In Europa ist das Interesse an Italien, Portugal und Frankreich groß, hauptsächlich wegen der Stärke des Dollars gegenüber dem Euro, aber auch aufgrund des Lebensstils. Griechenland ist auch sehr lukrativ für Käufer. Dubai hatte ein hervorragendes Jahr mit einigen sehr großen Verkäufen. Wir sehen auch ein wachsendes Interesse an Montenegro, genauso wie an Bulgarien und Serbien, und haben dort kürzlich Büros eröffnet.

In der karibischen und lateinamerikanischen Region sind die Bahamas auch weiterhin sehr stark. Wir sehen auch, dass unser Marktanteil in Mexiko wächst. Zudem verzeichnet Costa Rica ein bemerkenswertes Wachstum. Es ist sehr attraktiv, besonders für Leute aus dem Westen. Ebenso wie die Dominikanische Republik. In China und im asiatisch-pazifischen Raum haben die strengen Covid-Beschränkungen den Markt beeinträchtigt, aber Japan hat sich vor kurzem für den Tourismus geöffnet. Dort gibt es in Anbetracht der Stärke des Yen noch Möglichkeiten für die Käufer. ▣

Das Interview wurde aus Gründen der Übersichtlichkeit und aus Platzgründen gekürzt.



Links: Dieses Penthouse in Dubai im obersten Stockwerk mit vier Schlafzimmern bietet einen Blick auf das Burj Khalifa

Hohe Anziehungskraft bei Luxusimmobilien – trotz Zinserhöhungen

In ihrer Bemühung, weiterhin die Zinsen zu erhöhen, um die Inflation zu bekämpfen, haben Zentralbanken auch den Immobilienmarkt insgesamt runtergezogen, da Hausbesitzer mit höheren Hypothekenkosten konfrontiert sind. Aktuell sind die Käufer jedoch immer noch begierig darauf, eine erstklassige Immobilie zu ergattern – vor allem, wenn sie das Gefühl haben, dass sie ein gutes Geschäft machen.

„Wenn der Preis in der richtigen Spanne liegt und es sich um eine besondere Immobilie handelt, geht immer noch etwas“, sagt Chris Klug, Makler und Partner bei Aspen Snowmass Sotheby's International Realty. Klug sagt, dass in den letzten Jahren mehr Käufer im obersten Preissegment Hypotheken wegen der „unglaublich vorteilhaften Zinssätze“ genutzt hatten, jetzt nimmt er mehr Cash-Käufer, private Finanzierungen und Portfoliofinanzierungen wahr.

„Die Angst, etwas zu verpassen, was letztes Jahr das Motto war, wird nun durch die Angst ersetzt, zu viel zu bezahlen“, sagt Michael Pallier, Geschäftsführer von Sydney Sotheby's International Realty. „Während die Zinssätze steigen, haben Käufer vielleicht das Gefühl, dass sie sich nicht beeilen müssen, weil die Preise in sechs Monaten den eigentlichen Wert besser abbilden könnten.“

Höhere Zinssätze verursachen in der Tat so etwas wie einen „Lock-in“-Effekt, so Jim Egan, US-Immobilienstrategie von Morgan Stanley. In einer Folge von Bloombergs Odd Lots Podcast erklärte Egan, dass viele potenzielle Verkäufer sich entscheiden, nicht zu verkaufen und neue Hypotheken aufzunehmen, die am Ende zwei bis drei Prozentpunkte höher sein könnten als die, die sie jetzt haben. Aus diesem Grund, so sagte er, wäre er der Meinung, dass die Angebote knapp bleiben und die Immobilienpreise nicht fallen werden.

Zinssatzänderungen – 2022 and 2021

7,08 %

Für eine 30-jährige Festzinshypothek am 10. November 2022. Die Zinsen haben am 27. Oktober 2022 erstmals 7% überschritten.

2,98 %

Für eine 30-jährige Festzinshypothek am 10. November 2021. Diese Hypotheken lagen zwischen dem 30. Juli 2020 und dem 10. November 2021 in der meisten Zeit unter 3%.

Quelle: Wöchentliche Daten aus der Primary Mortgage Market Survey von Freddie Mac

„Wenn Käufer ihre Möglichkeiten vergleichen, berücksichtigen sie sowohl die hohen Preise als auch die steigenden Zinsen“, sagt John Cain, Immobilienberater Global bei Pacific Sotheby's International Realty. „Wenn sie vor einem oder zwei Jahren eine Hypothek reserviert haben, kann sich ihre Zinszahlung verdoppeln, wenn sie jetzt kaufen“, sagt er.

Auch wenn die Preise seit ihrem Höchststand im Frühjahr 2022 zurückgehen, sieht Egan keinen Rückgang der Hauspreise. „Die Struktur des Hypothekenmarktes ist heute ganz anders als in den Jahren 2004 bis 2007“, sagte er im Podcast. „Über 90% des Marktes sind festverzinslich. Die meisten Menschen haben damit festgelegt, was sie sich leisten können“, sagte er.

Nach Angaben der National Association of Realtors lag die Zahl der Verkäufe mit einem Wert von über 1 Million US-Dollar im September 2022 um 15,5% niedriger als im gleichen Monat des Jahres 2021.

Das mag an dem bereits erwähnten Lock-in-Effekt liegen und daran, dass einige Luxus Käufer sich zurückhalten und abwarten, um die Auswirkungen steigender Zinsen auf die Preise abzuschätzen.

In einer Umfrage unter führenden Maklern des Sotheby's International Realty-Netzwerks erwarten mehr als 53%, dass die Zinssätze ihr Geschäft in diesem Jahr beeinflussen werden.

Aktienmarkt und Inflation spielen eine große Rolle

Da Luxus Käufer weniger auf Kredite angewiesen sind, sind ihre Kaufentscheidungen weniger abhängig von Zinserhöhungen und werden vielmehr durch den Aktienmarkt oder die Inflation beeinflusst.

„Negative Schlagzeilen und Börsenkorrekturen sorgen für mehr Vorsicht bei Luxus Käufern“, sagt Brian Ladd, leitender Makler bei Cascade Hasson Sotheby's International Realty in Oregon.

Viele Luxus Käufer nutzen ihr Eigenkapitalportfolio, um ein Haus zu erwerben, indem sie entweder einen Teil ihrer Aktien verkaufen oder einen Kredit auf ihr Portfolio aufnehmen. Deshalb kann eine Abwärtsbewegung auf dem Markt Investoren von Luxusimmobilien abschrecken.

„Jedes Mal, wenn wir eine Börsenkorrektur von mehr als 10% haben, halten sich unsere Käufer im Luxussegment im Allgemeinen zurück, bis sich der Aktienmarkt stabilisiert und teilweise erholt“, sagt Ladd.

Auch andere Herausforderungen beeinträchtigen den Luxusmarkt, sagt Klug. „Es gibt mehrere makroökonomische Herausforderungen – die Ukraine, Zinssätze und Inflation haben alle einen Einfluss“, sagt er.

Unten: Dieses exquisite, 550 m² große Ranchhaus in Utah bietet einen schier unendlichen Blick auf das Deer Valley





Oben: Das Leben im „The Residence“ fühlt sich an wie im Urlaub mit seinem Rückzugsort am Strand auf dem privaten Insel-Ressort von Parrot Cay in den Turks- und Caicosinseln

Dennoch stellen Luxusimmobilien für viele Käufer einen sicheren Hafen dar, selbst bei Bedingungen mit höheren Zinsraten.

„Der Grund für die Investition in eine Luxusimmobilie als Kapitalanlage liegt vor allem darin, dass man annimmt, dass deren Kapitalwerte langfristig steigen, einfach aufgrund der Lage und der Knappheit des Angebots“, sagt Steve Tay, Senior Associate Vice-President bei List Sotheby's International Realty in Singapur. „Dies gilt selbst in einem Hochzinsumfeld.“ ▣

53 %

Der Prozentsatz an Sotheby's International Realty-Maklern, die glauben, dass die Zinssätze sich auf ihr Geschäft im kommenden Jahr auswirken werden, laut der Sotheby's International Realty Marktumfrage 2022.

Bargeldkäufer erleben ein Comeback

In den letzten Jahren haben selbst hochvermögende Privatpersonen die historisch niedrigen Zinsen genutzt und Kredite für den Kauf von Immobilien in Anspruch genommen. Da sich die Zinsen nunmehr im letzten Jahr mehr als verdoppelt und Mitte November über 7% erreicht haben, wenden sich diese Käufer wieder dem Bargeld zu.

„Wir können definitiv feststellen, dass die Käufer von Krediten zu Bargeld wechseln“, sagt Ryan MacLaughlin, Eigentümer und leitender Makler von Island Sotheby's International Realty auf Hawaii. Einige, sagt er, „hoffen darauf, das Eigentum auch im Nachgang zu finanzieren, als Refinanzierung bei einem Kreditinstitut, sobald die Zinsen wieder sinken. Sie sind geneigt, dies abzuwarten, auch wenn das noch ein oder zwei Jahre weg ist“.

Im dritten Quartal 2022 wurden gemäß Attom Data Solutions 35,7% der Verkäufe von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen in den USA vollständig bar bezahlt.

Diese Zahl ist bei Luxuskäufern sogar tendenziell höher, sagen die Makler von Sotheby's International Realty. Jacques Menahem, Gründer von French Polynesia Sotheby's International Realty, sagt, dass Barkäufer im letzten Jahr etwa 50% seiner Transaktionen ausmachten.

„Verkäufer ziehen Bargeld immer einem Kredit vor“, sagt Menahem. Da sich die Zinssätze derart schnell ändern, besteht die Gefahr, dass Banken ihre Meinung über vorab genehmigte Kredite ändern könnten.

Die Verkäuferpartei wird im Zweifel die weniger riskante Variante wählen. In manchen Gegenden waren Barkäufe sogar schon immer die Norm. Käufer von sogenannten „big ticket-Immobilien“ bestehen hauptsächlich aus Barkäufern und sind daher im Moment ziemlich immun gegen die steigenden Zinssätze“, erklärt Chris Whitehead, geschäftsführender Partner von LUXHABITAT Sotheby's International Realty in Dubai, der in den letzten 12 Monaten einen Zuzug von hochvermögenden Privatpersonen verzeichnete. Für Gebiete wie Dubai, sagt er, reagieren die Käufer „empfindlicher auf den Aktienmarkt und Devisenmarktschwankungen als auf die Zinssätze“.

„Unser Eigenkapital zu Fremdkapital-Verhältnis ist wahrscheinlich so hoch wie in keinem anderen Rechtsstaat der Welt“, sagt Joe Zahm, Präsident und Makler von Turks and Caicos Sotheby's International Realty. „Wir haben so viele Barkäufer“.

Einige dieser Angebote können für den Verkäufer zwar vollständig in bar sein, sagt er, aber ein Käufer kann immer noch Geld aus unternehmerischen Fremdkapital anzapfen oder von seinem bestehenden Hauskredit bekommen.

Cain sagt, dass über 50% seiner Kunden vollständig in bar kaufen. „In den letzten drei bis sechs Monaten habe ich mehr Barkäufer als kreditfinanzierte Käufer auf dem Markt gesehen. Obwohl die Zinsraten gestiegen sind, sind sie aus historischer Sicht immer noch angemessen“, sagt er. „Menschen, die aufgrund von Lebensumständen kaufen müssen, werden dies trotzdem tun, egal wie die Rahmenbedingungen sind, aber falls möglich, werden sie versuchen, kleinere Kredite zu bekommen oder ihre Raten zu senken.“ ▣

Mit steigendem Bestand beginnen sich die Märkte – langsam – im Sinne der Käufer zu drehen





Links: Dieses 650 m² große Haus in Chicago, ausgestattet mit einem privaten Pool, bietet auch einen 185 m² großen privaten Außenbereich

B auherren atmen mit Erleichterung auf – endlich. Inmitten steigender Zinssätze und unsicherer wirtschaftlicher Rahmenbedingungen sehen wir eine moderate Zunahme des Wohnungsbestands und die Käufer können beobachten, dass sich das Kräfteverhältnis leicht zu ihren Gunsten verschiebt.

„Obwohl der Bestand zugenommen hat, sitzen die Käufer noch nicht ganz auf dem Fahrersitz“, sagt Shelton Wilder, Sales Associate bei Sotheby's International Realty – Brentwood Brokerage. Das heißt, „es gibt eine leichte Veränderung in der Verhandlungsposition und beim Diktieren von Bedingungen“.

„Obwohl in den kommenden Monaten mehr Häuser auf den Markt kommen könnten, sollte man nicht erwarten, dass sich der Bestand über Nacht erhöht“, sagt Lawrence Yun, Chefökonom der National Association of Realtors. Der Gesamtbestand lag Ende Oktober 2022 bei 1,22 Millionen Einheiten, gegenüber dem saisonalen Tiefstand im Januar 2022 mit 850.000. Die Zahl für Oktober lag um 0,8 % niedriger als jeweils im September 2022 und Oktober 2021. Im Oktober 2022 gab es ein Angebot von 3,3 Monaten, gegenüber 3,1 Monaten im September 2022 und 2,4 Monaten im Oktober 2021.

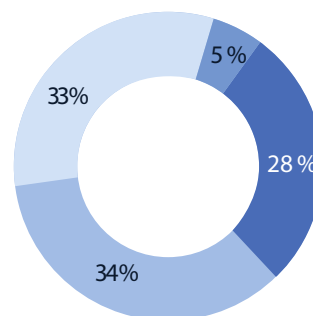
„Wir rechnen nicht mit einem großen Anstieg, weil viele Hausbesitzer nicht einfach ihren niedrigen Zinssatz, den sie durch Refinanzierung oder Kauf in den letzten zwei Jahren abgeschlossen haben, aufgeben wollen“, sagt Yun. „Wir könnten einige moderate Erhöhungen sehen, aber nichts Wesentliches.“

Jim Egan, US-Immobilienstrategie von Morgan Stanley, sagte gegenüber Bloombergs Odd Lots-Podcast, dass der Bestand eine der wichtigsten Statistiken ist, um die Gesundheit des Marktes zu beurteilen. „Es gibt drei Blickwinkel, die wir betrachten: neue Bestände, bestehende Bestände und Schattenbestände/Bestände im Zusammenhang mit Notsituationen“, sagte er im Podcast. „Der dritte Bereich betrifft das, was man für eine Abwärtsdynamik der Preise im Jahresvergleich braucht und das sehen wir einfach nicht.“

„Ich glaube, dass die Käufer bei der derzeitigen Wirtschaftslage vorsichtig sind, aber gleichzeitig stellen wir auch fest, dass bei einem so geringen Angebot der Verkauf von Häusern mit vernünftigen Preisen immer noch ein rasantes Tempo aufweist“, sagt William Montero, Immobilienberater Global bei Gibson Sotheby's International Realty in Massachusetts.

Im Blickpunkt: Bestände

Immobilienmakler aus allen Bereichen von Sotheby's International Realty haben sich zur Bestandssituation in ihren Regionen geäußert.



● Niedrig ● Sehr niedrig ● Moderat ● Hoch

Quelle: Sotheby's International Realty Luxury Outlook 2023 Maklerumfrage

Er sagt, dass der Bestand in Bostons High-End-Viertel Back Bay jeweils im Vergleich zum Vorjahr gesunken ist, obwohl der Quadratmeterpreis und die Verkäufe stabil sind.

Montero führt weiter aus, dass die im Bau befindlichen Luxustürme wie Raffles und St. Regis Residences für Bostoner Verhältnisse wahrscheinlich Rekordpreise erzielen werden – zwischen 2.000 und 5.000 US-Dollar pro Quadratfuß.

Die Zahl der sich im Bau befindlichen Häuser ist eine der wichtigsten Statistiken für die Wohnungsmarktprognose und im Moment sind die USA um zwei bis sechs Millionen Einheiten im Rückstand, so Egan im Odd Lots-Podcast. „Der Baubeginn für Einfamilienhäuser wird in 2023 im Vergleich zu 2022 wahrscheinlich zurückgehen“, sagte er.

Im Moment befänden wir uns jedoch weiterhin im Bereich eines Verkäufermarktes, führt er weiter aus. „Technisch gesehen ist ein Bestand von weniger als sechs Monaten immer noch ein Verkäufermarkt, und wir sind bei vier Monaten“, sagte er.

In einer Umfrage unter leitenden Maklern in den weltweiten Büros von Sotheby's International Realty gaben mehr als 60% der Befragten an, dass der Bestand in ihren Regionen niedrig oder sehr niedrig ist.

„Wir beobachten, dass Häuser länger auf dem Markt sind als im letzten Jahr und dass die Zahl der Preisanpassungen zugenommen haben, aber wir sehen auch, dass weniger Häuser auf den Markt kommen“, sagt Deirdre O'Connell, Chief Executive Officer von Daniel Gale Sotheby's International Realty in Long Island, New York.

Nach den Daten von Realtor.com aus dem August 2022 war in den obersten 5% des Marktes die Anzahl der Immobilien mit Preisnachlässen um durchschnittlich 95% angestiegen.

„Die Käufer sind wählerischer geworden“, sagt Wilder. „Sie wollen jetzt Häuser, die einzugsbereit sind, die Verkäufer dagegen bleiben hartnäckig und hoffen, dass sie die Preise aus dem Frühjahr erzielen können.“

Wenn die Bestände hoch sind, müssen Verkäufer sich mehr anstrengen, um sich zu unterscheiden

Mit weniger sich auf dem Markt befindenden Käufern müssen sich Verkäufer mehr anstrengen, damit ihr Haus hervorsteht.

In Chicago liegt bei einem Bestand von nur 1,7 Monaten ein Käufermarkt vor, sagt Ryan Preuett, Immobilienberater Global bei Jameson Sotheby's International Realty.

Käufer suchen heute mehr denn je nach Qualität, sagt Josh Behr, Immobilienmakler bei LIV Sotheby's International Realty in Denver, Colorado.

„Die Fähigkeit, der entsprechenden Gruppe von Käufern und Maklern angenehme Marketing-Assets zu präsentieren, gepaart mit detailliertem Marktwissen und der Fähigkeit, den Wert einer Immobilie in einem bestimmten Gebiet zu vermitteln, ist entscheidend für eine erfolgreiche Transaktion“, sagt er.

Die Preisstrategie ist ein weiterer wichtiger Faktor. Verkäufer sollten mit ihrem Makler zusammenarbeiten, um ihr Objekt mit anderen in der Nähe kürzlich verkauften Häusern zu vergleichen, sagt Dana Trotter, Senior Global Real Estate Advisor und Associate-Maklerin bei Sotheby's International Realty-Bridgehampton Brokerage in Bridgehampton, New York. „Es gibt nur eine Chance für einen ersten Eindruck, wenn man eine Immobilie vorstellen will, und es hilft natürlich, einen wettbewerbsfähigen Preis zu haben.“

Die Anzahl der Angebote, die ein Verkäufer erhält, kann auch von der Jahreszeit abhängen, in der er sich entscheidet, seine Immobilie anzubieten.

„Der Markt in den Hamptons ist in der Regel sehr saisonabhängig. Daher ist es üblich, Immobilienverkäufe so zu planen, dass sie im Frühjahr auf den Markt kommen oder schnell vor dem Winter zu verkaufen“, sagt Trotter.

Ein Verkäufer mit einer seltenen Immobilie, von der erwartet wird, dass sie mehrere Angebote erhält, könnte sich entscheiden, sein Haus per Auktion auszuschreiben, was dazu beitragen kann, Begeisterung für das Haus zu wecken und den Bieterkrieg öffentlich zu machen. ▣



Links: Gebaut im Jahr 2020, gibt dieses Anwesen in Florida am Wasser der klassischen Palm- und Beach-Architektur einen modernen Touch



Käufer gewinnen wieder etwas an Verhandlungsmacht

Auf dem Höhepunkt des Marktes versuchten Käufer oft verzweifelt, eine Immobilie zu erwerben, indem Angebote über dem eigentlichen Verkaufspreis geboten wurden, auf Abnahmebedingungen verzichtet wurde oder sogar Hausbesichtigungen übersprungen wurden.

Diese Zeiten, so sagen die Makler, liegen vielleicht hinter uns. In Los Angeles „war ein Käufer noch im April nicht einmal im Rennen oder wurde in Betracht gezogen, wenn er auf Auflagen aus dem Gutachten oder der finanzierenden Bank bestanden hätte – wenn er also nicht bar bezahlte, war das Angebot quasi ungenügend“, sagt Wilder. „Jetzt, da es weniger Situationen mit Mehrfachangeboten gibt, können die Käufer zwar die Auflagen der finanzierenden Bank aufrecht erhalten, aber oft nicht die Auflagen eines Gutachtens.“

Auf weniger wettbewerbsintensiven Märkten können Käufer möglicherweise mehr Zugeständnisse verlangen, wie beispielsweise einen flexiblen Einzugstermin oder sogar die Übernahme der Abschlusskosten durch den Verkäufer.

Die Käufer haben möglicherweise auch mehr Zeit, um eine Entscheidung zu treffen. Häuser werden weniger schnell verkauft, wobei die durchschnittliche Verweildauer auf dem Markt im September 2022 auf 50 Tage angestiegen ist; das sind laut Realtor.com 15% mehr im Vergleich zu 2021.

Allgemeine Wohnungsknappheit hält die Preise konstant

In einigen Märkten bleibt der Bestand konstant, weil Menschen, die sonst verkaufen wollten, dies nicht tun, um so hohe Zinsen für eine neue Immobilie zu vermeiden.

Das ist auch der Fall in Chicago, wo Ryan Preuett, Immobilienberater Global bei Jameson Sotheby's International Realty, sagt, dass der Bestand in der Innenstadt im Jahresvergleich um 30% gesunken ist. „Es wird weiterhin einige Verkäufer geben, die abwarten wollen was passiert und das wird den Bestand weiter einschränken“, sagt er. „Das andere Problem, das wir haben, ist, dass die Bauträger nicht mehr so bauen wie zuvor. Dies ist auf eine Kombination aus zu hohen Finanzierungs- und Baukosten zurückzuführen“, sagt er.

Die USA leiden bereits seit Jahren unter einem Mangel an Wohnraum, der dadurch verschärft wurde, als die Bauträger begonnen hatten, die Produktion zu drosseln, um sich auf einen möglichen Nachfragerückgang vorzubereiten. Der Baubeginn von Eigenheimen fiel im September 2022 um 7,7% gegenüber September 2021, wie aus den Daten des U.S. Census Bureau hervorgeht. Sie lagen auch um 8,1% unter der revidierten Schätzung vom August.

„Ich rechne nicht damit, dass die Preise oder das Angebot während des Winters stark ansteigen werden“, sagt Montero. „Die Nachfrage ist jedoch das ganze Jahr über vorhanden.“

Oben: Eingebettet in das North Fork Valley im Südwesten Colorados: die Mad Dog Ranch, ein 1.474-Quadratmeter großes British-angehauchtes Anwesen auf 128 Hektar Grundstück, das der verstorbenen Rocklegende Joe Cocker gehörte



Was auf uns zukommt: Lehren aus vergangenen Marktkorrekturen

Nach einem Immobilienboom kann die Aussicht auf einen Abschwung beängstigend wirken. Aber die Lehren aus vergangenen Abschwüngen zeigen, dass es nach einer Periode nicht nachhaltigen Wachstums auch mögliche Vorteile hin zu einer Marktstabilisierung gibt. Dies gilt insbesondere für Käufer, die nach einem Verdrängungswettbewerb, Wettbieten und Rekordpreisen den Markt in 2023 mit einer gewachsenen Verhandlungsmacht betreten.

Die Verlangsamung des Verkaufstempos und die Stabilisierung der Preise läuten eine Entwicklung ein, die Teil des natürlichen Zyklus des Immobilienmarktes ist, sagt Corey Burr, Senior Vice President, TTR Sotheby's International Realty, das Büros in Washington, D.C., Maryland und Virginia unterhält. „Ich mache das seit 35 Jahren jeden Tag, also habe ich Aufschwünge auf dem Höhepunkt dessen, was der Markt hergibt, gesehen, und das gilt insbesondere für die Jahre 2005 bis 2007 und auch für die zweite Hälfte der 1980er Jahre. Und ich habe Markttiefpunkte in den 1990er Jahren erlebt, ebenso wie im Zeitraum 2008 bis 2013“, sagt er. „Ich persönlich vertrete die Theorie, dass Immobilien in 16-Jahres-Zyklen verlaufen.“

Nach Angaben der Mortgage Bankers Association und der National Association of Realtors ging 2022 der Verkauf von Neubauten zurück und die Bautätigkeit hat ebenfalls gestockt, wäh-

Links: Granitklippen und Panoramablick auf den Potomac River bilden die Bühne für dieses Haus im französischen Provinzial-Stil in Virginia, das zudem eine private Zuwegung und einen bewachten Eingang bietet

Oben rechts: Dieses Smart Home mit sechs Schlafzimmern in Naples, Florida, verfügt über circa 50m Zuwegung im Naples Bay

Unten rechts: Eine sonnedurchflutete Eigentumswohnung mit drei Schlafzimmern in Manhattans SoHo-Viertel



rend gleichzeitig die Verkäufe von Bestandshäusern sowie Hypothekenanträge auf ein 22-Jahres-Tief sanken. Zensus-Daten haben aber auch gezeigt, dass der Leerstand von Wohnungen sich bis ins Jahr 2023 auf einem historischen Tiefstand befand. Die Hypothekenvergabe ist nach wie vor streng, negatives Eigenkapital gibt es so gut wie gar nicht, und die Mehrzahl der Darlehen sind festverzinsliche Produkte, was alles auf einen grundsätzlich gesunden Markt schließen lässt.

Bestand prägt weiterhin den Markt

Die Lehren aus der Vergangenheit legen nahe, dass die Aussichten für 2023 positiver sind, als manche glauben. „Ich rechne nicht mit einem freien Fall, so wie wir ihn 2008 erlebt haben“, sagt Burr. „Es wird sich so anfühlen, als würde es sehr schnell kalt werden, aber der außergewöhnliche Höhepunkt, auf dem sich die Immobilienbranche für einen Zeitraum von über zweieinhalb Jahren befand, war nahezu beispiellos. Alles andere als dieses Szenario wird sich wie eine starke Abkühlung anfühlen.“ Nach Angaben der National Association of Realtors wurden im Oktober 2022 immer noch 64% der Häuser innerhalb von 30 Tagen verkauft. „Es ist immer noch ein sehr starker Markt, zumindest aus historischer Perspektive,“ sagt er.

Die Verknappung der Bestände ist ein Faktor, um die Hauspreise zu stützen. „Wir sehen immer noch ein Angebot-Nachfrage-Problem, und das wird den Markt letztlich antreiben“, sagt Shen Schulz, Senior Global Real Estate Advisor und Associate Broker Makler bei Sotheby's International Realty – Malibu Brokerage. „Die Anzahl der Einheiten selbst mag zurückgehen, aber die Preise halten sich auf einem hohen Wertniveau.“ Einige Preiskorrekturen werden dabei als Teil dessen gesehen, „die Waage zu halten“, fügt er hinzu, aber „wenn jemand wirklich etwas ändern will, also verkaufen oder ein neues Haus kaufen will, werden sie sich an die höheren Zinssätze gewöhnen und das Geschäft wird sich langsam verbessern.“

In Colorado zum Beispiel ist die erwartete Verlangsamung noch nicht eingetreten. „Angesichts der eingetretenen Zinswende würde man erwarten, dass die Preise



nachgeben und das Inventar stetig ansteigt. Im Gegensatz zu dieser Erwartung blieben die Bestände von August 2022 bis Oktober 2022 nahezu gleich“, sagt Josh Behr, Direktor von LIV Sotheby's International Realty in Denver. Obwohl der Bestand später im Jahre 2022 um etwa 10 % leicht sank, bedeutet die anhaltende Migration aus anderen Bundesstaaten, dass die Preise wahrscheinlich auch im Jahr 2023 „einigermaßen stabil“ bleiben werden, fügt er hinzu.

Sich eine Pause gönnen

Kurzfristig deuten die Erkenntnisse aus früheren Abschwüngen darauf hin, dass Käufer und Verkäufer mehr wirtschaftliche Klarheit abwarten dürften, bevor sie in der ersten Hälfte des Jahres 2023 Transaktionen tätigen. „Aufgrund der Entwicklungen auf makroökonomischer Ebene – Inflationsraten, Hypotheken, Druck auf die Unternehmensgewinne – haben sich die Menschen entschieden, eine Pause einzulegen“, sagt Budge Huskey, Präsident und CEO bei Premier Sotheby's International Realty, die Büros in Florida und North Carolina hat.

Ein weiterer Faktor, der zu einer vorübergehenden Unterbrechung der Verkäufe führen könnte, ist die Spannung zwischen Käufern und Verkäufern – da der Markt sich verschiebt, die Preise steigen und das Verkaufsvolumen sinkt. „Es wird noch einige Zeit dauern, bis wir es schaffen, die Lücke in der Wertvorstellung zwischen Käufern und Verkäufern zu überbrücken“, sagt Huskey. Aufgrund früherer Erfahrungen „kann ich am ehesten sagen, dass wir wohl zu einem Absatzniveau zurückkehren werden, das eher dem von 2019 entspricht, allerdings mit Preisen von 2022.“

Die Lehren aus früheren Abschwüngen auf dem New Yorker Markt zeigen, dass es mindestens sechs Monate dauert, bis die Verkäufe nach einem Schock auf dem Markt wieder anziehen, so Glenn Norrgard, Senior Global Real Estate Advisor und Associate Broker Makler bei Sotheby's International Realty – Downtown Manhattan Brokerage. Das Volumen der Hausverkäufe in New York ist normalerweise das ganze Jahr über konstant. „Wann immer etwas passiert, das diese Tatsache massiv beeinflusst – wie der 11. September 2001, der Absturz 2008, Covid – und die Zahl der Vertragsabschlüsse sinkt, passiert irgendwann auch etwas, so dass es auch schnell wieder umdreht.“

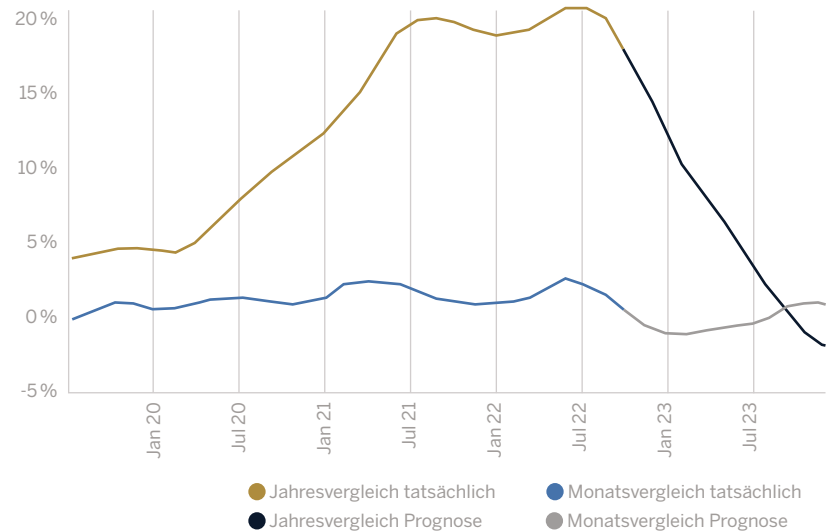
Die Erfahrung zeigt, dass Transaktionen in New York im ersten Quartal 2023 zunehmen dürften. „Wir werden zu einer freundlicheren, angenehmeren Zeit wechseln, in der es tatsächlich ein paar Wochen oder Monate gedauert hat, um eine Immobilie zu verkaufen, und man einen Käufer dafür hatte statt 10“, sagt er. „Wenn die Preise fallen, werden Sie sehen, dass sich mehr Leute darauf stürzen.“

Käufer sitzen auf dem Fahrersitz

Der Anstieg der Hypothekenzinsen und das geringere Verkaufsvolumen gewähren Käufern Zeit, nach einer

Jährliche und monatliche prozentuale Veränderungen der Immobilienpreise

Morgan Stanley-Analysten zufolge werden die Preise für Eigenheime in den USA nach den jüngsten Höchstständen im Jahr 2023 voraussichtlich sinken.



Quelle: Case-Shiller, Morgan Stanley Research Prognosen

Periode von blitzschnellen Transaktionen nun in Ruhe das Objekt begutachten zu können. „Die Käufer haben früher auf Auflagen verzichtet, und die Anwälte haben das geduldet. Deshalb waren die Verträge sehr locker“, sagte Deirdre O'Connell, Geschäftsführer bei Daniel Gale Sotheby's International Realty auf Long Island. „Ich denke, dass die Rückkehr zu einem normaleren Markt, wo die Leute etwas mehr Zeit haben, ihre Entscheidungen zu treffen, eine gute Sache ist.“

Wenn sich der Markt wandelt, werden die Käufer wieder das Sagen haben und auf dem Fahrersitz Platz nehmen. „Dies ist das erste Mal seit zweieinhalb Jahren, dass Käufer eine viel größere Möglichkeit haben, eine Immobilie zu erwerben, ohne großer Konkurrenz ausgesetzt zu sein, einen niedrigeren Preis auszuhandeln, und Sicherheiten zu vereinbaren, wie etwa eine Hausinspektion, ein Wertgutachten oder die Finanzierungsgenehmigung der Bank“, sagt Burr. „Das sind die positiven Seiten für Käufer“.

Lehren zur Preisgestaltung, auch für Verkäufer

„Die ersten zwei Wochen eines jeden Angebots, egal in welcher Preisklasse und unabhängig von der Lage, sind immer ein Verkäufermarkt, daher ist es für Verkäufer sehr wichtig, hier das Beste aus dieser Gelegenheit zu machen“, sagt Burr. „Das größte Risiko besteht für Verkäufer in dem Glauben, aus welchem Grund auch immer, dass sie kürzlich durchgeführte Verkäufe, die in der Nähe ihrer Immobilie stattgefunden haben, in einem neuen Marktumfeld übertrumpfen können.“ Verkäufer müssen möglicherweise „eine leichte Anpassung bei ihrer Preisgestaltung vornehmen, um realistischer zu sein und die neue Realität anzuerkennen“, sagt er.

Die wichtigste Lehre für Verkäufer, die ins Jahr 2023 gehen, ist, „dass es sehr wichtig ist, den Preis sehr nahe an den tatsächlichen Verkaufswert zu legen“, sagt Norrgard. Anstatt sich daran zu orientieren, wie sich ähnliche Immobilien vor sechs Monaten verkauft haben, sollten sich Verkäufer an den Verträgen orientieren, die in den letzten Wochen abgeschlossen wurden. „Sie müssen nun vorausschauend sein“, sagt er. Für Immobilienbesitzer, die nicht verkaufen müssen, ist der Mietmarkt entsprechend stark, was wiederum andere Möglichkeiten schafft, fügt er hinzu.

Der Luxusmarkt wird durch Stimmung gelenkt

Wenn es um den Kauf eines Hauses in einem unsicheren wirtschaftlichen Klima geht, verlassen sich einige hochvermögende Käufer mehr auf Gefühle als auf Zahlen. „Wenn man sich in das Luxuspektrum begibt, stellt man fest, dass die große Mehrheit der Häuser ohne Hypothek verkauft werden. Die Käufer können es sich leisten. Es geht nicht darum, ob sie etwas kaufen können oder nicht, sondern darum, ob sie gerade Lust haben, etwas zu kaufen“, sagt Huskey. „Der Luxusmarkt wird weitgehend von Stimmung und der Wahrnehmung dessen, was in der Zukunft passieren wird, gelenkt.“

Der Wendepunkt, der das Vertrauen wiederherstellt, könnte zudem schon sehr bald kommen. „Wir haben gesehen, dass die Inflation ihren Höhepunkt hinter sich gelassen hat. Wir haben gesehen, dass sich die Hypothekenzinsen stabilisieren. Wir haben gesehen, dass die Beschäftigung weiterhin stark ist“, sagt er. Sobald die Käufer Fortschritte bei der Senkung der Inflation sehen, „wird es für die Unternehmen leichter sein, ihre vierteljährlichen Gewinnprognosen zu erfüllen, und an diesem Punkt werden die Leute wieder ein gutes Gefühl haben.“

Betrachtung der langfristigen Perspektive

Ein Merkmal des pandemischen Immobilienrausches, der vergangene Booms nachahmte, liegt darin, dass „die Leute wirklich den Kauf von Häusern als Investition ansahen und eine sofortige Wertsteigerung angestrebt haben“, sagt O'Connell. „Aber Immobilien sind ein Vermögenswert, die v. a. im Laufe der Zeit an Wert gewinnen“, fügt sie hinzu. „Wenn man sich die historische Entwicklung von Immobilien anschaut, haben wir in den USA immer einen Wertzuwachs erlebt. Wenn man diese kleinen Abschwünge herausrechnet, ist es immer noch ein Wertzuwachs im Laufe der Zeit.“

Eine Marktkorrektur kann zu „einer enormen Menge an Angst“ führen, sagt sie, aber „die große Lehre ist, dass Abschwünge kommen und wieder verschwinden, und auf jeden Abschwung auch wieder eine weitere Periode der Wertsteigerung folgt“. ▣



Rechts: Ein Blick auf Haut Bois, ein Schloss im französischen Stil in Brookville, New York

Stabilität ist die Losung in diesen Steuerparadiesen

Freundliche Steuergesetze, hohe Lebensqualität und diversifizierte Volkswirtschaften tragen dazu bei, bestimmte Märkte vor der wirtschaftlichen Unsicherheit im Jahr 2023 zu schützen.

Eine anhaltende Knappheit des Wohnungsbestands, bestehende Probleme in der Lieferkette und steigende Materialkosten tragen ebenfalls dazu bei, die Hauspreise selbst in Märkten, in denen das Verkaufsvolumen wieder auf das Niveau vor der Pandemie zurückkehrt, stabil zu halten.

Bahamas

Die Bahamas als etablierter Zweitwohnsitz- und Urlaubsmarkt verzeichneten während der Pandemie einen stetigen Preisanstieg, und es deutet alles darauf hin, dass in 2023 weiterhin eine Stabilität zu verzeichnen sein wird. „Die Preise sind zwar gestiegen, aber wir hatten keine signifikanten Preissteigerungen“, sagt George Damianos, Geschäftsführer bei Damianos Sotheby's International Realty.

„Langsames und stetiges Wachstum führte zu einem außergewöhnlichen Verkaufsjahr 2022“, sagt er, und machten es zu ihrem „besten Jahr überhaupt“. Bis zum Ende der ersten drei Quartale wurde so bereits ein Umsatz von über 1 Milliarde US-Dollar überschritten.

Das Verkaufsvolumen auf den Bahamas schwankt natürlich im Laufe eines Jahres, einem letztendlich saisonalen Markt, der von Barkäufern dominiert wird. Damianos erwartet, dass der Luxusmarkt im kommenden Jahr robust bleiben wird, teilweise aufgrund geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten in Europa infolge des Krieges in der Ukraine sowie aufgrund der politischen Unsicherheit in den USA, die Käufer dazu veranlasst, Objekte in sicheren, stabilen Regionen mit hoher Lebensqualität zu suchen. Alle Faktoren, die die Bahamas seit langem zu einem attraktiven Reiseziel gemacht haben, bestehen damit fort, insbesondere die Steuerstruktur, die es Bürgern und ansässigen Ausländern erlaubt, keine



Steuern auf persönliches Einkommen, Erbschaften, Schenkungen oder Kapitalgewinne zu zahlen.

Die hohen Kosten für Materialien und anhaltende Probleme mit der Lieferkette, die die Attraktivität von neuen Bauvorhaben entsprechend verringert haben, tragen dazu bei, die Preise für bestehende Häuser zu stützen und die Preise für Luxusimmobilien in 2023 weiter anzuschieben.

Dallas, Texas

Die Preise in Dallas und Nordtexas stiegen während der Pandemie stark an. „Insgesamt gesehen haben wir einen Wertzuwachs von 40 % auf dem Luxusmarkt“, sagt Faisal Halum, Immobilienberater Global bei Briggs Freeman Sotheby's International Realty in Dallas, Texas. Aber im Gegen-

satz zu einigen U.S.-Wohnungsmärkten, die jetzt von einem Abschwung bedroht sind, „gelten unsere Preise im Vergleich zu anderen Metropolen nicht als überbewertet“, sagt er.

Er erwartet, dass der Markt in Dallas in 2023 stark und stabil bleiben wird. „Unsere größte Herausforderung hier ist ehrlich gesagt, dass das Angebot nicht mit der Nachfrage Schritt hält.“ Die Neubauraten haben sich verlangsamt, wodurch die Preise für bestehende Häuser gestärkt wurden, und Käufer von außerhalb des Bundesstaates werden von der diversifizierten Wirtschaft und den nicht erhobenen staatlichen Einkommens-, Grund- und Erbschaftssteuern angezogen. „Auf einmal gibt es die Bereiche Gesundheit, Technologie und Finanzen, die hier an der Spitze stehen, was wiederum Leute aus Kalifornien, insbesondere aus der Bay

40 %

Preise für Luxusimmobilien stiegen während der Pandemie in Dallas und Nordtexas um 40%, so die Angaben von Briggs Freeman Sotheby's International Realty.



Area, und aus New York anzieht“, sagt er.

Die Nachfrage hat sich gegenüber dem Höhepunkt der Pandemie verlangsamt, „aber die durchschnittlichen Verkaufspreise sind sogar gestiegen, es ist schon ein interessantes Bild“, sagt Halum. Das Preiswachstum im Jahr 2023 wird wahrscheinlich wieder auf das Niveau vor der Pandemie zurückkehren und zwischen 3% und 5% liegen, sagt er und fügt hinzu, dass einige Häuser weiterhin verkauft werden, noch bevor sie offiziell auf den Markt kommen; die Bieterkämpfe hätten aber nachgelassen. „Ich denke, die Leute sind heute etwas klüger, angesichts dessen, was wir gerade durchgemacht haben und angesichts der Nachrichten, die sie lesen und der ganzen Preissteigerungen“, sagt er. „Aber wenn der Preis als vernünftig angesehen wird, wird es auch verkauft.“

Oben links: Eine Villa im Stile des 14. Jahrhunderts, mit Wohnungen und Büros, steht in Genf (Schweiz) zum Verkauf

Oben rechts: Ein stilvolles, modernes Haus zum Verkauf in Preston Hollow, Texas

Seattle, Washington

Wie viele andere Märkte in den USA erlebte auch Seattle eine Umverteilung von Menschen, da die Pandemie Käufer aus dem Stadtzentrum verdrängt hat. „Das wirkte sich letztendlich auf die Preisentwicklung nach oben hin

in allen Märkten aus, mit Ausnahme unseres Marktes für Eigentumswohnungen im Stadtzentrum“, sagt Jay Kipp, Immobilienberater Global bei Realogics Sotheby's International Realty in Washington.

Die Preise bleiben stabil, aber das Volumen der Verkäufe im Raum Seattle begann sich in der zweiten Jahreshälfte 2022 nach zuvor robusten Zahlen zu verlangsamen. „Unsere Absorptionsrate ist wieder zurück auf dem Niveau von 2017 bis 2019, aber wir sind ziemlich konsistent“, sagt er. „Die Knappheit an Bestand bleibt eine Herausforderung“, sagt er weiter.

Die Stabilität des Wohnungsmarktes ist zum Teil Seattles diversifizierter Wirtschaft und der „sehr starken positiven Netto-Zuwanderung, v.a. aufgrund von Beschäftigung, zu verdanken“, sagt er. „Wir sind Firmensitz für Amazon, Costco, Microsoft, T-Mobile, Boeing, Nordstrom – wir haben einige echte Marktführer.“ Das Fehlen einer bundesstaatlichen Einkommenssteuer und eine allgemein hohe Lebensqualität locken dauerhaft Käufer aus Kalifornien und von noch weiter her.

Mit Blick auf das Jahr 2023 werden die Wahrnehmungen der Käufer entscheidend sein, sagt Kipp. Für hochvermögende Bargeldkäufer ist angesichts der Volatilität an den Aktienmärkten das Haupthindernis „ein wahrgenommener Mangel an Wohlstand“.

Käufer im Bereich von 5 Millionen US-Dollar und mehr „suchen nach etwas zwischen einem Deal und einem Schnäppchen, um Transaktionen zu tätigen“. Verkäufer und Käufer sollten erwarten, dass sich die Preise in 2023 abflachen werden, sagt er, aber „Seattle als Markt ist normalerweise einer der letzten, die einen Abschwung verzeichnen, und einer der ersten, die sich erholen.“

Schweiz

Nach einem stetigen Wachstum während der Pandemie wird der Markt im Luxusbereich in der Schweiz auch im Jahr 2023 stark bleiben. „Wir haben viel mehr außergewöhnliche Objekte

auf dem Markt, und die Attraktivität der Schweiz bleibt hoch“, sagt Edouard Fragnière, Verantwortlicher für außergewöhnliche Immobilien bei Cardis Immobilier Sotheby's International Realty. Politische und wirtschaftliche Instabilität in einigen Gebieten, unter anderem aufgrund des Konflikts in der Ukraine, „begünstigt den Status der Schweiz als sicherer Hafen. Die Verkaufspreise werden stabil bleiben, da sie bereits in der Vergangenheit gestiegen sind“.

Es gibt von internationalen Käufern eine starke Nachfrage nach Immobilien im Luxusbereich, insbesondere in Genf, Zürich und rund um den Vierwaldstättersee, sagt Georges Luks, Geschäftsführer und Präsident von Zürich Sotheby's International Realty. „Es gibt nur eine begrenzte Anzahl von Grundstücken, die bebaut werden können, und es gibt einfach nicht genug Grundstücke, um

die Nachfrage zu decken“, sagt er und erwartet dabei im kommenden Jahr einen weiteren Preisanstieg für außergewöhnliche Luxusimmobilien.

„Die Schweizer Wirtschaft ist immer noch sehr stabil, mit weiterhin niedrigen Hypothekenzinsen und negativen Realzinsen.“ Die Kunden werden weiterhin im großen Stile von der Schweiz angezogen, v. a. aufgrund der Steuerpolitik, der politischen Stabilität, des Gastgewerbes und der internationalen Schulen,“ sagt Fragnière.

Niedrige Einkommenssteuersätze helfen dabei, internationale Käufer anzulocken, zudem sind Schweizer Hypothekendarlehen steuerlich absetzbar. Eine ausgezeichnete Gesundheitsinfrastruktur und unberührte Naturlandschaften sind ebenfalls große Anziehungspunkte, vor allem im Angesichte der Pandemie. „Das Gesamtpaket ist sehr attraktiv“, sagt Luks. ▣



„Die Kunden werden weiterhin im großen Stile von der Schweiz angezogen, v. a. aufgrund der Steuerpolitik, der politischen Stabilität, des Gastgewerbes und der internationalen Schulen.“

EDOUARD FRAGNIÈRE

Verantwortlicher für außergewöhnliche Immobilien bei Cardis Immobilier Sotheby's International Realty

Oben: Im St. Regis Bal Harbour Resort & Residences in Florida haben die Bewohner Zugang zu allen Annehmlichkeiten des Hotels, einschließlich persönlicher Köche, Einkaufshilfen und Chauffeure

Rechts: Dieses Herrenhaus in Gizeh, Ägypten, wurde von der französischen Renaissance-Architektur inspiriert und bietet einen Blick auf die Pyramiden

Luxuskäufer flexibilisieren ihre Kaufkraft – und erweitern ihre Optionen – auf internationalen Märkten



Zwischen der Zunahme des globalen Wohlstands und dem ständigen Auf und Ab der Finanzmärkte kann der Kauf von Luxusimmobilien im Ausland sowohl als stabile Investition als auch als ein Mittel zur Diversifizierung des Finanzportfolios dienen.

In ihrem Bestreben, sich alle Optionen offen zu halten, strömen internationale Käufer des höheren Preissegments nicht nur in solche Zweitwohnungsmärkte, die während der Pandemie geboomt haben – sie weiten ihren Aktionsradius auch auf globale Großstädte aus.

„Letztes Jahr gingen wahrscheinlich 40 % unserer Verkäufe in Mexiko-Stadt an Käufer aus dem Ausland, und ich schätze, dass es dieses Jahr sogar 60 % sein werden“, sagt Rodrigo Perez del Toro, Sales Associate bei Mexiko Sotheby's International Realty. „Mexiko-Stadt war nicht die typische Gegend, in der ausländische Käufer normalerweise in Mexiko investieren würden, aber wir haben nun eine andere Zusammensetzung der Käufer. Im Moment haben wir z. B. einen Käufer, der mehrere Immobilien im Wert von 5 bis 30 Millionen US-Dollar kaufen will.“

Da sich die Reise- und Geschäftswelt weiter erholt und öffnet, sind Immobilieneigentümer, die um die Welt reisen können, nicht nur an geräumigen, ultraluxuriösen Resorts und Anlagen, sondern auch an Objekten in populären internationalen Metropolen interessiert.

In Irland suchen ausländische Käufer „typischerweise nach Immobilien in den beiden größten Städten, also Dublin und Cork“, sagt David Byrne, Geschäftsführer von Lisney Sotheby's International Realty. „Irland ist ein sehr wichtiges Drehkreuz für europäische Hauptsitze, und viele amerikanische Unternehmen haben hier ebenfalls ihren Hauptsitz, vor allem in der Techbranche und dem Pharmasektor.“

Byrne merkt zwar an, dass Irland „keinen besonderen Steuervorteil für Privatpersonen“ hat, dass die 12,5%-ige Steuer auf gewerbliche Einkünfte „für multinationale Unternehmen sehr attraktiv ist und große Arbeitgeber anzieht, was wiederum zur Folge hat, dass man Menschen aus London, New York oder Singapur mit hochwertigen Arbeitsplätzen zurück nach Irland locken kann“.

Die wichtigsten europäischen Steueroasen

Diese Länder bieten Zuflucht vor Einkommenssteuern, Kapitalertragssteuern, und Unternehmenssteuern, laut expensivity.com.

Land

Fürstentum Andorra
Bulgarien
Tschechien (Tschechische Republik)
Dänemark
Republik Georgien
Jersey (Kanalinseln)
Liechtenstein
Luxemburg
Malta
Montenegro
Schweiz

Quelle: www.expensivity.com, Dezember 2021



Und in vielen globalen Drehkreuzen, die sich wachsender Beliebtheit erfreuen, kann man mit dem entsprechenden Geldbetrag für Käufer eine viel höhere Lebensqualität erreichen als in Destinationen wie London oder New York City.

„Der Aspekt der Lebensqualität ist ein sehr wichtiger Faktor für Käufer im höherwertigen Preisbereich“, sagt Byrne. „Und wir haben ein sehr begehrtes Bildungssystem, das deutlich günstiger ist als in Großbritannien oder in den USA, insbesondere was die Privatschulen angeht.“

In ähnlicher Weise können Kunden in Mexiko-Stadt „wunderschöne Immobilien für 1 bis 3 Millionen US-Dollar kaufen“.

Kroatien ist ein weiterer aufstrebender Markt, mit einem großen Potenzial an Wertsteigerungen für Käufer.

„Mit dem Beitritt Kroatiens zur Eurozone [im Januar 2023] werden die Immobilienpreise voraussichtlich weiter steigen“, sagt Ivana Markovic, Immobilienmaklerin bei Croatia Sotheby's International Realty. „Ab Januar können Bürger der Europäischen Union als Privatpersonen landwirtschaftliche Flächen in Kroatien erwerben“, im Gegensatz zur Gründung eines Unternehmens in Kroatien.

„Die meisten unserer Kunden sind Ost- und Westeuropäer, aber es gibt eine steigende Zahl von Anfragen und Käufen aus den USA, Kanada und Australien“, sagt sie.

Im Nahen Osten erlebt Ägypten einen Boom im Luxusbereich, die eine ganze Welle von Käufern im höherwertigen Preisbereich aus dem Ausland anlockt.

„Die Immobilienentwicklung in Ägypten hat unglaubliche Veränderungen durchgemacht, vor allem dadurch, dass große Namen wie W Residences und Four Seasons Residences in den Markt eingestiegen sind“, sagt Marwan Gebril, Mitbegründer und CEO von Egypt Sotheby's International Realty. „Armani Residences wird einen Turm in West-Kairo errichten. All diese Entwicklungen im hochpreisigen Bereich werden mehr Luxuskäufer aus

den Anrainergebieten Ägyptens und den sogenannten GCC-Staaten anlocken“ - womit der Golfkooperationsrat gemeint ist, der die Länder Bahrain, Kuwait, Oman, Katar, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate umfasst.

Der Ansturm bei Neubauten entspricht damit einem längerfristigen Nachfragetrend nach luxuriösen Ferienimmobilien.

„Saudische Käufer oder kuwaitische Käufer aus dem gesamten GCC-Gebiet sind diejenigen Käufer, die wirklich gerne Zeit in Ägypten verbringen, vor allem an der Nordküste“, sagt Gebril. „Die Nordküste hat einen fantastischen weißen Sandstrand mit türkisfarbenem Wasser, und jeder aus dem gesamten GCC-Gebiet kommt hierher und verbringt hier seine Sommersaison. Es sind alles Luxusvillen, und einige dieser Anlagen haben zusätzliche Einrichtungen für Familien, damit sie den Tag gemeinsam am Strand verbringen können.“

In Kairo werden Grundstücke mit Blick auf den Nil immer einen hohen Preis aufweisen. „Das war schon immer der Lageklassiker in Ägypten“, fügt Gebril hinzu. „Es gibt zwar neue Erschließungen in anderen Gebieten, aber der Nil ist immer noch der Nil. Er ist das Herz von Kairo.“

Bei dem derzeitigen Tempo der Aktivitäten wird es vergleichbare preiswerte Objekte an einigen internationalen Standorten möglicherweise nicht mehr lange geben.

„Es gibt immer noch einige gute Gelegenheiten [in Mexiko],“ merkt Del Toro an. „Aber es wird immer weniger und schwieriger, diese zu finden.“

Eine ähnliche Geschichte spielt sich bereits in Teilen von Kroatien ab. „Wir haben eine hohe Nachfrage nach neu gebauten Wohnungen an der Küste sowie für Insel- und Luxusvillen“, sagt Markovic. „Und es gibt einen Angebotsmangel, weil Kunden, die diese Immobilien ursprünglich als Investitionen gekauft haben, sie jetzt einfach nicht mehr verkaufen wollen.“ ▣

Oben: La Villa Marialba befindet sich am Las Ventanas Golf Club in Mexikos San Miguel de Allende

Gegenüberliegende Seite: In den Bergen von Luquillo im Herzen des El Yunque Regenwaldes in Puerto Rico gelegen: dieses moderne Wunderwerk bietet einen Blick auf das Meer und die Berge



Eine Explosion des globalen Vermögens, die in den Immobilienmarkt geschleust wird

Inmitten nahezu beispielloser sozioökonomischer Auf- und Abs in fast allen Bereichen in den letzten Jahren hat der globale Reichtum ein Rekordhoch erreicht. Im Laufe des Jahres 2021 ist das gesamte Gesamtvermögen um 12,7% auf geschätzte 463,6 Billionen US-Dollar gewachsen – das ist die schnellste jährliche Wachstumsrate, die je verzeichnet wurde, wie der Global Wealth Report 2022 der Credit Suisse zeigt.

Selbst inflationsbereinigt ist das reale Vermögen nach Schätzungen der Credit Suisse im Jahr 2021 immer noch um 8,2% gewachsen, was immer noch deutlich über der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 6,6% liegt. Die USA haben im Jahr 2021 das meiste Haushaltsvermögen aufbauen können, gefolgt von China, Kanada, Indien und Australien.

Es überrascht nicht, dass diese Explosion des Privatvermögens zu einem Zustrom von Luxuskäufern geführt hat – und zu einem Anstieg von Preisspitzen in den Märkten für hochwertige Immobilien auf der ganzen Welt.

Es überrascht daher auch nicht, dass diese Zunahme des Wohlstands potenzieller Käufer eben auch die Preise in die Höhe treibt. Eine der dramatischsten Geschichten hat sich auf dem High-End-Markt von Puerto Rico abgepielt, wo ein Zustrom wohlhabender Käufer in Verbindung mit immer luxuriöseren Neubauten zu atemberaubenden Preissprüngen geführt hat.

„Es handelt sich zwar nicht wirklich um ein Schwellenland, aber in vielerlei Hinsicht doch, und die Leute waren ziemlich überrascht von dem, was in den letzten zwei Jahren passiert ist“, sagt Oriana Juvelier, Vizepräsidentin von Puerto Rico Sotheby's International Realty. „Bevor ich [im Jahr 2021] ein Haus im Wert von 30 Millionen US-Dollar verkauft habe, lag unser höchster Verkaufspreis in den letzten zwei Jahren davor bei 6 Millionen US-Dollar, und davor waren es etwa um die 2 Millionen US-Dollar.“

„Die Zahlen sind gestiegen, weil sich die Art der Immobilien, die entwickelt werden, geändert hat und Bauträger begonnen haben, Kunden im höheren Preissegment zu

bedienen, und das natürlich auch alle anderen mitbekommen“, sagt Juvelier. „Von da an ging es Schlag auf Schlag. Ein Haus wird für 10 Millionen US-Dollar verkauft, das nächste für 12 Millionen US-Dollar und das übernächste für 20 Millionen US-Dollar – ein Rekord nach dem anderen“.

Da sich das Vermögen immer mehr in die Hände der jüngeren Generationen verlagert, investieren diese jüngeren Investoren ihr Vermögen gemäß einer Studie der Bank of America Private Bank Study of Wealthy Americans aus 2022 in Anlagen wie Kryptowährungen oder Umwelt-, Sozial- und Regierungsanleihen statt wie zuvor ganz traditionell in Aktien. Die befragten 21- bis 42-Jährigen hielten nur ein Viertel ihres Portfolios als Aktien, während bei den Anlegern ab 43 Jahren dieser Anteil über 55 % beträgt.

Eines der wenigen Dinge, auf die sich alle Altersgruppen einigen können, ist dabei die schier zeitlose Attraktivität von Eigentum. Im Gegensatz zu anderen Vermögenskategorien stießen Immobilieninvestitionen in allen Altersgruppen auf nahezu gleich viel Interesse, so die Bank of America.

Alles in allem stellt auch die Credit Suisse fest, dass „eine gewisse Umkehrung der außergewöhnlichen Vermögenszuwächse von 2021 im Zeitraum 2022 – 23 wahrscheinlich ist, da mehrere Länder mit einem langsameren Wachstum rechnen müssen“. Aber auf lange Sicht bleibt das Bild jedoch positiv. „Wir erwarten, dass das globale Vermögen bis 2026 um 169 Billionen US-Dollar ansteigt, was einem kumulierten Anstieg um 36 % entspricht“, schreibt die Credit Suisse in ihrem Bericht.

Die Rückkehr von Käufern aus Indien

Dieser starke Fokus auf Investitionen in Immobilien ist dabei kaum auf wohlhabende amerikanische Käufer beschränkt, und im vergangenen Jahr haben höchstvermögende Personen aus Indien ihre Kaufkraft in der ganzen Welt quasi mobilisiert. (Indien verzeichnete einen 12 %-igen Anstieg des Gesamtvermögens im Vergleich zum Vorjahr in 2021, so die Credit Suisse.)

„Während sich höchstvermögende Privatpersonen [in Indien] in der Pandemie auf den heimischen Markt konzentriert haben, um hochwertige Luxusimmobilien zu kaufen, suchen sie in diesem Jahr nach internationalen sogenannten Gateway-Städten“, sagt Akash Puri, Direktor für Internationales Geschäft bei India Sotheby's International Realty. „New York, Miami, Toronto, London, Lissabon, Dubai, Singapur, und Sydney gehören dabei zu den Top-Favoriten.“

„Die Unbeständigkeit und Unsicherheit der letzten Jahre haben wohlhabende Inder dazu ermutigt, sich um Niederlassungserlaubnisse durch Investitionen in Immobilien zu bewerben oder einen alternativen Pass zu beantragen“, fügt Puri hinzu.

In den Vereinigten Arabischen Emiraten stellen Inder 43,5 % der Gesamtbevölkerung, sagt Puri, und indische Käufer befinden sich auch „unter den meisten Immobilienbesitzern in London“.



Oben: Mit 1,2 Hektar üppigen Grüns und angelegter Gärten besticht dieses Anwesen in Maharashtra, Indien, durch natürliche Schönheit, den Charme der alten Welt und Luxus

Gegenüberliegende Seite: Das mexikanische Casa Nido, das von exquisiter Vegetation eingerahmt ist, befindet sich in der gleichnamigen Gated Community, die aus nur neun Residenzen und einem Gemeinschaftsbereich mit Annehmlichkeiten besteht

„Mit dem Aufstieg eines globalen und finanziell versierten Indiens als Land ist der Kauf einer Immobilie kein Wunsch, sondern eine Notwendigkeit, um ein Vermögensportfolio zu erweitern“, stellt Puri fest. „Von einem zweiten Zweitwohnsitz wird es nun zu einer umsichtigen Investitionsentscheidung.“

„Die Art von Immobilien, die gebaut wird, hat sich verändert, und die Bauträger haben begonnen, Kunden im hochpreisigen Segment zu bedienen.“

ORIANA JUVELIER

Vizepräsidentin

Puerto Rico Sotheby's International Realty

Wohin lenken Käufer aus Asien ihr Hauptaugenmerk?

Nach den USA war im letzten Jahr China weltweit das Land mit der zweithöchsten Anzahl an höchstvermögenden Privatpersonen, mit einem Per anno-Anstieg des Gesamtvermögens um 15,1% im Jahr 2021. Als solche können chinesische Käufer (und wohlhabende Investoren aus ganz Asien) weiterhin den globalen Immobilienmärkten ihren Stempel aufdrücken.

In Korea ist die Mehrheit der Käufer zwar weiterhin einheimisch, doch „die meisten ausländischen Käufer kommen vom chinesischen Festland, aus den USA und aus Japan“, sagt Dr. Lei Wang, Präsident bei Korea Sotheby's International Realty. „Wir sehen auch wachsendes Interesse aus Taiwan und Europa. Internationale High-End-Käufer bevorzugen Luxuswohnungen unter Markenführung in Gangnam.“

Käufer aus dem gesamten asiatisch-pazifischen Raum stellen dabei für Tyson Clarke, Senior Sales Executive bei Queensland Sotheby's International, einen wichtigen Teil der Kundenstruktur dar, wobei die meisten aus Singapur, Vietnam und Hongkong kommen. Viele sind auf der Suche nach Erstwohnsitzen und sind besonders an „erstklassigen Vororten, die 10 bis 15 Kilometer vom Stadtzentrum entfernt sind, interessiert“, sagt Clarke. „Angesichts der bevorstehenden Olympischen Spiele [2032] suchen viele die Nähe zu der erschließenden Infrastruktur und der eigentlichen Spiele.“

In der Gegend von Los Angeles sind asiatische Käufer entweder an sogenannten Gated Communities oder Strandhäusern in Newport Beach, oder auch an Häusern in den gehobenen Bezirken von Los Angeles, wie zum Beispiel Beverly Hills und Bel Air, interessiert, sagt Neyshia Go, Senior Global Real Estate Advisor bei Sotheby's International Realty – Beverly Hills Brokerage. Go hat einen starken Anstieg der Transaktionen seit der zweiten Hälfte des Jahres 2022 erlebt. „Immer mehr Menschen wollen zumindest einen Teil ihres Geldes in Los Angeles investieren, auch wegen der geopolitischen Lage in Asien“, sagt sie. Sie hat vor allem Käufer aus Taiwan, China und Singapur. Meistens wollen Käufer aus Asien eine gute Aussicht und ein eher neueres Haus. „Sie wollen einfach keine Probleme, die ein älteres Haus mit sich bringt“, sagt sie. ▣





Mit dem Wiederer- starken des Dollars orientieren sich Amerikaner Richtung Ausland

Der Dollar ist im Moment kaum zu schlagen. Der U.S. Dollar hat ein Jahrzehnt-Hoch erreicht, und das im Vergleich zu schwächeren ausländischen Währungen, einschließlich des Euros und des Pfunds. Es verwundert daher nicht, dass US-Käufer ihre Kaufkraft im Ausland ausprobieren.

„Gemeinsam mit der hohen Inflation in den USA dürfte die Aufwertung des Wechselkurses die Zunahme von Investitionen im Luxussegment beeinflusst haben, da nordamerikanische Käufer und Investoren eine stärkere Währung im Vergleich zum Euro besitzen und insofern auch eine größere Kaufkraft haben“, sagt Miguel Poisson, CEO von Portugal Sotheby's Realty.

Portugal gehört bei Amerikanern, die Immobilien in Europa kaufen, mittlerweile zu den Top-Destinationen, gemeinsam mit Märkten in Spanien, Griechenland, Frankreich und Italien.

„In den letzten Jahren haben wir einen erheblichen Anstieg nordamerikanischer Käufer und Investoren auf dem Luxusimmobilienmarkt in Portugal beobachten können“, sagt Poisson. „Portugal gilt als eines der erschwinglichsten Länder Westeuropas und als viel preiswerter als etwa die USA.“ Weitere Faktoren, die amerikanische Käufer anlocken, sind die hochwertige Gesundheitsversorgung, niedrige Kriminalitätsraten und ein starkes Bildungssystem, fügt Poisson hinzu.

Nordamerikanische Luxus Käufer in Portugal sind vor allem an Lissabon, Porto, der Algarve und an der Insel Madeira interessiert, sagt Poisson, und sie neigen zu Villen und Eigentumswohnungen, die luxuriöse Annehmlichkeiten bieten.

Ein ähnlicher Aufschwung ist auch auf anderen europäischen Märkten zu beobachten. Der Anteil der amerikanischen Käufer von Luxusimmobilien in Italien stieg allein zwischen 2021 und 2022 von 5% auf 13%, so Diletta Giorgolo Spinola, Leiterin des Bereichs Wohnen bei Italien Sotheby's International Realty. Das Interesse der Käufer hat sich „im Wesentlichen von der Toskana im Jahr 2021 auf die Stadt Rom im Jahr 2022 verschoben“.

In Griechenland wiederum „besteht kein Zweifel daran, dass ein starker US-Dollar eine solide Grundlage für ein gesteigertes Interesse an griechischen Luxusimmobilien darstellt“, sagt Savvas Savvaidis, Präsident und CEO bei Griechenland Sotheby's International Realty. „Es ist jedoch schwierig, die unmittelbaren Auswirkungen der Währungsparität zu quantifizieren, da in diesem Jahr das Interesse von US-Käufern überproportional zugenommen hat.“ So haben in den ersten neun Monaten des Jahres 2022 „Anfragen an Greece Sotheby's International Realty bezüglich griechischer Luxusimmobilien aus den USA um 59,1% gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres zugenommen“, sagt er.



„Tatsächlich ist dies das erste Jahr, in dem Anfragen aus dem amerikanischen Markt mit dem Niveau der Anfragen aus Großbritannien, traditionell Hauptinteressent für dieses Land, gleichgezogen haben“, sagt Savvaidis.

„Der amerikanische Markt bevorzugt die Insel Korfu, Mykonos steht an zweiter und Paros an dritter Stelle“, fügt Savvaidis hinzu.

Da das britische Pfund an Rekordtiefs kratzt, nutzen Käufer aus Amerika die Gelegenheit, auf dem britischen Markt ein Schnäppchen zu schlagen.

„Ich habe Käufer, die am Vorabend eine E-Mail senden und dann in ein Flugzeug aus New York steigen, um ein Penthouse zu besichtigen, das für 15 Millionen britische Pfund gelistet ist“, sagt Guy Bradshaw, geschäftsführender Direktor bei United Kingdom Sotheby's International Realty. „Sie wissen ganz genau, dass wenn sie kommen, sie ihre Dollars einsetzen können und auch eine automatische Exit-Strategie haben, weil sie voraussehen, dass das Pfund wieder steigen wird. Es ist eine 3- bis 10-Jahres-Strategie, die hier aktuell stark mit reinspielt.“

In einigen Fällen haben Währungs-

schwankungen auch einen unerwarteten Geldsegen für amerikanische Käufer, die gerade dabei waren, eine Transaktion abzuschließen, gebracht. Erst vor kurzem hat beispielsweise ein Kunde etwa 120.000 bis 130.000 US-Dollar sparen können, einfach, weil das Pfund zwischen dem ursprünglichen Angebot und dem Vertragsabschluss so stark gefallen ist, sagt Bradshaw.

Die Stärke des Dollars erweist sich als klarer Vorteil für Käufer mit Sitz außerhalb der USA.

Zwischen der anhaltenden Volatilität der Finanzmärkte und der prognostizierten Stärke des Dollars haben amerikanische Luxuskäufer möglicherweise weiterhin einen Anreiz, auch in Zukunft im Ausland zu investieren.

Was Portugal angeht, hat „die Pandemie das Interesse amerikanischer Investoren an portugiesischen Immobilien wiedererstarren lassen, so dass immer mehr Investoren das Land im Hinterkopf behalten“, sagt Poisson. „Meiner Meinung nach wird diese Neigung seitens nordamerikanischer Luxuskäufer, in Portugal zu kaufen, bestehen bleiben und in den kommenden Jahren sogar noch zunehmen.“

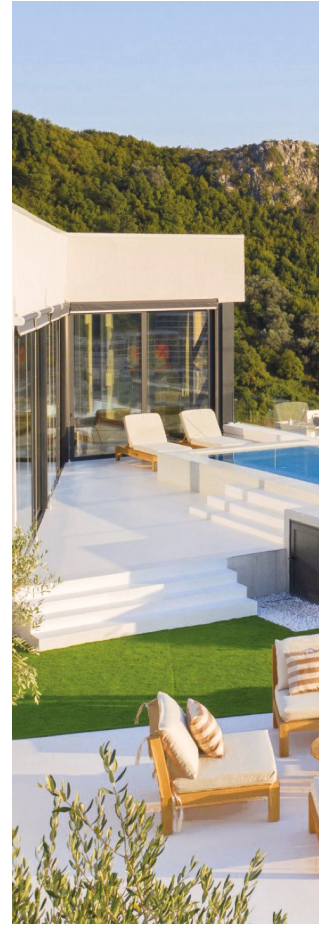
Links: Eine Villa mit vier Schlafzimmern, nur wenige Minuten vom Albufeira Jachthafen in Portugals Algarve Region entfernt

Rechts: Ein Penthouse mit Aussicht auf das Aria House in London

13%

Der Prozentsatz amerikanischer Käufer im Hochpreisbereich in Italien stieg laut Diletta Giorgolo Spinola, Leiterin für Wohnimmobilien bei Italien Sotheby's International Realty, zwischen 2021 und 2022 **von 5% auf 13%**

Osteuropäische Märkte locken Käufer von Zweitwohnungen



Oben links: Ein neues Bauprojekt in Pancharevo, nur Minuten von Bulgariens Hauptstadt Sofia entfernt

Unten links: Das Maurice Blank Palace in Rumänien war früher Sitz der U.S.-Botschaft

Ein Pied-à-Terre in Paris oder eine Villa in der Toskana mag noch immer ganz oben auf der Wunschliste vieler Luxuskäufer stehen, aber einige schauen auch weiter.

„Nach dem, was wir im letzten Jahr gesehen haben, gibt es ein steigendes Interesse an europäischen Schwellenländern, was Zweitwohnsitze angeht“, sagt Hristo Angelkov, Eigentümer von Bulgaria Sotheby's International Realty. „Es gibt eine steigende Anzahl von Transaktionen in Bulgariens Hauptstadt. Die Gesamtpreise für Wohnimmobilien verzeichneten im ersten Quartal 2022 im Vergleich zum vorherigen Quartal laut JLL Research einen Anstieg von 5,2%, und lagen bei durchschnittlich 1.700 Euro pro Quadratmeter.“

Das Interesse an Zweitwohnungen – sowohl in der Stadt als auch auf dem Land – hat in den letzten Jahren in Serbien, der Tschechischen Republik, Montenegro und Rumänien, aber auch in Bulgarien zugenommen.





Serbien

Käufer von Zweitwohnungen in Serbien sind in der Regel Einheimische oder Menschen aus der serbischen Diaspora, die etwa in Schweden, der Schweiz, Deutschland, Österreich oder in den USA leben, sagt Nikola Nedeljkovic, Geschäftsführer von KADENA Sotheby's International Realty in Serbien.

„Wir beobachten seit Beginn der Pandemie einen Anstieg bei den Käufern von Zweitwohnungen in Serbien“, sagt Nedeljkovic.

„Die anfängliche Verschiebung war eine Folge der Anpassungen im Lebensstil infolge der Pandemie, aber in letzter Zeit beobachten wir eine Flut an Investoren, die erstklassige Immobilien als Absicherung gegen die Inflation wollen.“

Die Gebirgsresorts in Kopaonik und Zlatibor, die immer beliebter werden, sprechen sowohl Investoren als auch Feriengäste an, sagt Nedeljkovic.

Am oberen Ende des Marktes „beobachten wir einen neuen Trend zu Residenzen unter Markenführung“,

sagt Nedeljkovic. Bekannte Hotelmarken wie Residences im St. Regis Belgrad und Grand Residences im Hotel Kopaonik sind führend in der Markenresidenzkategorie, aber wir erwarten auch, dass irgendwann auch Nicht-Hotelmarken auf den Markt drängen werden.“

Dieses Duplex im 14. Stock der Residences im St. Regis Belgrad mit drei Schlafzimmern und viereinhalb Badezimmern wird für etwa 1,5 Millionen Euro angeboten.

Bulgarien

Käufer von Zweitwohnungen in Bulgarien kaufen Immobilien sowohl für Ferien- als auch zu Investitionszwecken, sagt Angelkov.

„Käufer, die Investitionen tätigen, kaufen meist Neubauprojekte, weil in der durchschnittlichen Zeit von zwei Jahren, die es dauert, bis ein Projekt vollständig entwickelt und fertig ist, haben sie bereits eine geschätzte Marge von 20 bis 30 % erzielt“, sagt Angelkov.

Häuser und Chalets in der Nähe bekannter Wintersportorte sind bei Zweitwohnungskäufern in Bulgarien sehr beliebt, ebenso wie Strandgrundstücke am Schwarzen Meer, sagt er.

„Bulgarien hat den niedrigsten Durchschnittspreis pro Quadratmeter in Europa, und es wird erwartet, dass er steigt“, sagt Angelkov. „Im Jahr 2024 – 25 werden wir den Lew in Euro tauschen, das wird die Immobilienpreise voraussichtlich in die Höhe treiben.“

Bulgarien ist beliebt bei Rentnern und bei Menschen, die im Homeoffice tätig sind. „Im Jahr 2021 haben die Preise für Ferienimmobilien am Meer begonnen, zu steigen“, sagt Angelkov. „Dies ist einfach auf das nie zuvor gesehene Treiben von Europäern und Bulgaren zurückzuführen, die auf der Suche nach lukrativen Investitionen sind. Außerdem gibt es einfach nur ein begrenztes Angebot.“

Die Zahl der Käufer aus Russland, Griechenland, Kroatien und Belarus hat ebenfalls zugenommen“, sagt Angelkov.

So wird eine Steinvilla, die fast vollständig von Wasser umgeben ist, mit unverbaubarem Blick auf das Schwarze Meer, für 4,5 Millionen Euro gehandelt.

Tschechische Republik

Seit Beginn der Pandemie ist die Nachfrage nach Landhäusern in der Tschechischen Republik sprunghaft angestiegen, sagt Jan Kola, Geschäftsführer von Czech Republic Sotheby's International Realty.

„Käufer, die ein Landhaus in der Tschechischen Republik suchen, sind auf der Suche nach etwas eher ruhigem und etwas in der Natur, aber gleichzeitig auch in der Nähe zu einer Stadt“, sagt Kola. „Diese Orte befinden sich meist in den Bergen, an Seen oder in der Nähe von Naturschutzgebieten.“

„Im vergangenen Jahr haben wir zwei wunderschöne Villen verkauft, eine aus dem Jahr 1926, die andere aus dem Jahr 1907. Jede von ihnen wurde für 5,5 Millionen Euro verkauft“, sagt er.

In beiden Fällen werden die Häuser modernisiert, aber unter Beachtung ihrer Historie, sagt Kola.

„In vielen Fällen bevorzugen die Käufer solche Immobilien, die sie nach ihrem Geschmack und persönlichen Stil umgestalten können“, sagt Kola.

Links: Das Duplex-Penthouse in der Nähe von Budva, Montenegro, verfügt über einen großen Pool und einen eigenen Dachgarten

Rumänien

Der Zweitwohnungsmarkt in Rumänien war bis 2020 sehr limitiert, sagt Monica Barbu, Geschäftsführerin bei Romania Sotheby's International Realty. Die meisten Käufer sind auf der Suche nach bezugsfertigen Häusern, die etwa zwei bis drei Stunden von Bukarest entfernt sind, sagt Barbu. Ein Jagdchalet im Retezat-Gebirge mit drei Hektar Land, einem Steinkamin und Kronleuchtern aus Hirschhorn ist derzeit für 2,3 Millionen Euro gelistet.

„Wir haben auch mehr Anfragen für Investitionsobjekte in touristischen Gebieten festgestellt, wie z. B. Immobilien mit Weinbergen, die Potenzial für geschäftliche Möglichkeiten bieten sowie für traditionelle ländliche oder historische Objekte in der Region Siebenbürgen“, sagt Barbu.

Die größte Nachfrage besteht aber nach Ferienhäusern, wie zum Beispiel Objekten in Bergen wie dem Prahovei-Tal, sowie nach Immobilien am Meer, wie etwa verschiedenen Ferienorten am Schwarzen Meer, sagt sie. Es gibt Wartelisten für prestigeträchtige historische Häuser und Herrenhäuser, insbesondere in den kleinen Dörfern in Siebenbürgen, wo König Karl III. Eigentum besitzt, sagt sie. Die Preise für Zweitwohnungen liegen bei bis zu 3 oder 4 Mio. EUR, sagt Barbu.

Die Gebiete haben sich zu kleinen Gemeinschaften von Geschäftsleuten und Unternehmern entwickelt, die „einfach wieder ihre Batterien aufladen möchten“, sagt Barbu.

Die meisten Käufer von Zweitwohnungen sind Rumänen, aber einige kommen auch aus Frankreich, Deutschland, Großbritannien, Belgien und den USA, so Barbu.

„Im Vergleich zu den reiferen Märkten sind die Preise niedriger und die Renditen auf allen Immobilienmärkten besser“, sagt Barbu. „Obwohl der Luxusmarkt noch in den Anfängen steckt, gibt es ein großes Potenzial und Raum für Wachstum.“

Montenegro

Montenegro, eines der kleinsten Länder in Europa, hat sich dank seines erstklassigen Yachthafens Porto Montenegro und dank der großzügigen Gesetzgebung des Landes, die ein Steuerparadies für Yachteigentümer darstellt, zu einem Yacht-Hotspot entwickelt.

In 2022 stiegen die Hausverkäufe in Montenegro in Erwartung steigender Preise insgesamt um mindestens 30 %, sagt Niko Lakovic, geschäftsführender Gesellschafter und Verkaufsleiter bei Montenegro Sotheby's International Realty.

„Die Käufer kommen aus dem Vereinigten Königreich, der Tschechischen Republik, Polen, der Slowakei, Serbien und den Ländern des ehemaligen Jugoslawiens“, sagt Lakovic.

Preise für Häuser am Wasser können bis zu mehr als 9 Millionen Euro betragen, sagt Lakovic weiter. Tatsächlich verkaufte er so auch kürzlich eine 257-Quadratmeter-Wohnung in Porto Montenegro für 2,2 Millionen Euro.

„Die meisten Käufer wollen Wohnungen, die alle Dienstleistungen bieten, wie z. B. eine 24/7-Rezeption, einen Swimmingpool, einen Fitnessraum, Hausverwaltung und Vermietungsservice“, sagt Lakovic. „Leute, die außerhalb eines Resorts kaufen, wollen in der Regel, dass die Immobilie direkt am Wasser liegt oder einen guten Meerblick bietet. Häuser, die möbliert sind, verkaufen sich auch schneller.“ ■

Oben: Ein Einfamilienhaus am Wasser in Dobrota, Montenegro

Unten rechts: Diese Steinvilla in einer Barockstadt in Montenegro, umfasst ein größeres und ein kleineres Haus



„Nach dem, was wir im letzten Jahr gesehen haben, gibt es ein steigendes Interesse an europäischen Schwellenländern, was Zweitwohnsitze angeht.“

HRISTO ANGELKOV

Inhaber

Bulgarien Sotheby's International Realty

Internationale Käufer stehen Schlange für Luxus in Asien

Nach langen Monaten mit Reisebeschränkungen und geschlossenen Grenzen in vielen Ländern Asiens hat eine allmähliche Lockerung der Regeln nun dazu geführt, dass hochvermögende Privatpersonen in einigen Ländern wieder Immobilienkäufe tätigen. Doch während der Aufhebung der Beschränkungen Reisen und Investitionen in Asien fördern, wirken sich die Gefahr eines Abschwungs der Weltwirtschaft sowie schwächelnde Währungen ebenso auf die Immobilienmärkte aus.

In Singapur zum Beispiel lag die Zahl der internationalen Käufer von Luxuswohnungen, einschließlich Ausländern und Personen mit ständigem Wohnsitz, für 2022 bis September bei 198, und damit circa bei 62 % der 320 internationalen Käufer aus 2021 – so die Urban Redevelopment Authority in Singapur.



Oben: Dieses neuseeländische Haus mit vier Schlafzimmern und erdigen Texturen bietet modernes Design und Rückzugsorte

Oben rechts: Diese Villa in Thailand thront auf einem Hügel und bietet einen 180-Grad-Blick auf den Golf von Siam

Unten rechts: Gleich neben dem Gallery House handelt es sich bei diesem Objekt um das wohl exquisiteste Penthouse in Brisbane, Australien





Letztes Jahr gab es nicht so viele internationale Käufer wie im Jahr zuvor, sagt Lewis Cha, Executive Director von List Sotheby's International Realty in Singapur. „Obwohl Covid-19 die Welt im Jahr 2021 weiterhin belastet hat, hat das Wachstum aufstrebender Industrien wie Biomedizin, Fintech und Big Tech gemeinsam mit sich erholenden Aktienmärkten und Kryptowährungsgewinnen mehr Geld in Luxusimmobilien gelenkt“, sagt er.

Während die Lockerung der Pandemie-Beschränkungen im Jahr 2022 den grenzüberschreitenden Reiseverkehr unterstützt hat, sagt Cha weiter aus, dass der zunehmende Druck des sich schnell verändernden Finanzmarktes und die Eskalation der geopolitischen Bedrohungen sich auf den Immobilienmarkt in Singapur ausgewirkt haben. Die negativen Nachrichten könnten sich jedoch im kommenden Jahr auch positiv auf den Markt in Singapur auswirken.

„Da hochvermögende Käufer opportunistisch und klug sind, würden sie jede Korrektur am Aktienmarkt als eine Gelegenheit sehen, erstklassige Immobilien günstig zu erwerben“, sagt Cha.

In Japan, das kürzlich wieder für den Tourismus geöffnet wurde, hat eine entspanntere Politik und die Befreiung von den Pandemiefesseln das Interesse der Käufer an Luxusimmobilien ansteigen lassen, sagt Miwa Urata, Verkaufsvertreterin bei List Sotheby's International Realty in Japan. Sie glaubt jedoch, dass v. a. der schwache Yen größere Auswirkungen auf den japanischen Immobilienmarkt hat.

„Ich erwarte, dass neben dem schwachen Yen auch das Ende der Pandemie den Menschen bald wieder die Möglichkeit geben wird, nach Japan zu kommen, und daher werden mehr Kunden Immobilien besichtigen“, sagt sie. „Schließlich treffen viele Kunden ihre Kaufentscheidung erst, nachdem sie die Immobilie auch wirklich gesehen haben.“

Steuerparadies Singapur

Käufer aus dem Ausland werden weiterhin von Singapur angelockt, obwohl einige Immobilien nur für einheimische Käufer zugänglich sind, wie zum Beispiel auf der Hauptinsel sogenannte „Good Class Bungalows“, sagt Cha.

„Luxuswohnungen in qualitativ hochwertigen Gebäuden mit höherwertiger Ausstattung, zentral gelegen in der sogenannten Core Central Region, das auch die erstklassigen Wohnbezirke 9, 10 und 11 umfasst, sind ab 5 Millionen Singapur-Dollar für jedermann verfügbar,“ sagt Cha. „In Sentosa Cove, einer Wohnenklave auf der Ferieninsel Sentosa, können sowohl Einheimische als auch Ausländer Villen kaufen, vorbehaltlich natürlich der Genehmigung durch die Behörde namens Land Dealings Unit“.

Ausländische Käufer kaufen in Singapur dabei aufgrund einer Vielzahl von Gründen. „Einige kaufen als Zweitwohnsitz, weil Singapurs Status als Finanzzentrum sie anlockt, um hier ein Unternehmen und/oder ein Familienbüro zu gründen“, sagt Cha. „Einige sehen Singapur als einen sicheren Hafen, um ihre Gelder zu parken



Links und gegenüberliegende Seite: Ein architektonisches Wunderwerk mit einem 360-Grad Blick auf Koh Samui, Thailands zweitgrößter Insel

Ein Käufermarkt in Neuseeland

Ein spürbarer Anstieg internationaler Käufer im Luxusbereich wurde in Neuseeland ab Juni 2022 offenbar, sagt Scarlett Wood, Senior Director für das internationale Geschäft bei New Zealand Sotheby's International Realty. Neuseeland hatte seine Grenzen im April 2022 für Länder geöffnet, die von der Visumpflicht befreit sind, sowie für den Rest der Welt dann im Juli 2022, führt Wood weiter aus. Außerdem hob die Regierung die obligatorischen Quarantänebestimmungen für zurückkehrende Neuseeländer auf.

„Die Tatsache, dass die Menschen einfach wieder wissen, dass sie in und aus Neuseeland frei ein- und ausreisen können, ist ein wichtiger Faktor“, sagt Wood. „Viele Menschen, die zuvor mit neuseeländischem Aufenthaltsstatus im Ausland gelebt haben, haben dann auch wieder Interesse gezeigt, zurück nach Neuseeland zu ziehen.“

Die Gruppe der Luxuskäufer in Neuseeland setzt sich v. a. aus Amerikanern, Taiwanern, Singapurern und Australiern zusammen, die in Auckland nach Eigenheimen und Investitionsmöglichkeiten, sowie nach Ferienimmobilien in Queenstown suchen, sagt Wood. Sie erwartet, dass chinesische Käufer zurückkehren werden, sobald China seine Grenzkontrollen lockert.

„Offshore-Käufer bewerten Neuseeland als sehr steuerfreundlich“, sagt Wood weiterhin. „Die Käufer, mit denen ich in Auckland zusammenarbeite, sind entweder auf der Suche nach Wohnhäusern in elitären Vororten wie Remuera, das in der Nähe von Privatschulen liegt, oder in Herne Bay, das weiterhin die höchsten Verkaufspreise in Neuseeland erzielt.“

Investoren sind im Weiteren auf der Suche nach neuen Hochhauswohnungen mit unverbaubarem Meerblick im zentralen Geschäftsviertel, sagt Wood ebenfalls. „Einige der neuen Hochhauswohnungen bieten Ausnahmeregelungen für ausländische Käufer, die Nicht-Neuseeländern, Australiern und Singapurern erlauben, hier zu investieren“, sagt sie.

Das Seascape-Projekt in Auckland zum Beispiel wird nach dessen Fertigstellung der höchste Wohnturm Neuseelands sein. Dessen 221 Luxuswohnungen sind alle zum Wasser hin ausgerichtet und liegen preislich zwischen 925.000 bis zu über 9 Millionen Neuseeländische Dollar.

Ausländische Käufer interessieren sich auch für Skihäuser in Queenstown und Rückzugsorte in Abel Tasman, sagt Wood. So hat sie ein modernes Haus in Queenstown mit Blick auf den Lake Wakatipu und die Skipisten an einen ausländischen Käufer verkauft, der gleich nach der Pandemie mehrere Immobilien besichtigt hatte.

„Der Markt hat sich definitiv auf einen Käufermarkt verlagert“, sagt Wood auch. „Das Luxussegment des Marktes bleibt jedoch stark und ist etwas von den gestiegenen Zinssätzen und der globalen Verlangsamung isoliert.“

sowie auch für Vermögenserhalt und Kapitalzuwachs. Außerdem gibt es jene, die an die Zukunft denken und ihre Kinder zur Ausbildung nach Singapur schicken.“

Zu den jüngsten Verkäufen des Unternehmens gehören eine Villa im Wert von 34,5 Millionen Singapur-Dollar, die von einem taiwanesischen Eigentümer verkauft wurde, eine Wohnung im Wert von 9,07 Millionen Singapur-Dollar, die von einem japanischen Käufer erworben wurde, sowie eine Wohnung im Wert von 8,5 Millionen Singapur-Dollar, die wiederum von einem Norweger mit ständigem Wohnsitz in Singapur an einen Einheimischen veräußert wurde.

„Im Allgemeinen nutzen die meisten hochvermögenden Investoren Wohnungsbaudarlehen, wenn die Zinsen niedrig sind, um bessere Renditen für ihr Kapital in anderen Anlageformen zu erzielen“, sagt Cha. „Wenn die Zinssätze steigen, nehmen sie einfach weniger oder gar keine Kredite. Sie kaufen sich in Luxusimmobilien vor allem deshalb ein, weil sie einfach wissen, dass die Kapitalwerte langfristig ansteigen werden, etwa aufgrund der Lage, der Knappheit des Angebots und eines guten und effizienten Designs.“

Aufstrebender Markt in Japan

Investitionsüberlegungen sind in Japan extrem wichtig für ausländische Käufer, sagt Miwa Urata, Handelsvertreterin bei List Sotheby's International Realty in Japan.

„Die meisten unserer Kunden kaufen Immobilien als Investition und nutzen sie dann auch für den Urlaub“, sagt sie. Da die Pandemie die Nutzung eingeschränkt hat, ist der „Wert einer Wohnung als Investition letztlich von entscheidender Bedeutung“.

Die meisten internationalen Käufer kamen im letzten Jahr aus Singapur, Taiwan und Hongkong, sagt Urata.

„Ein paar aus dem Westen sind ebenfalls zurückgekehrt, um in Japan zu kaufen, und wir sehen auch mehr Ausländer, die in Japan leben und Häuser kaufen, um hier aus dem Homeoffice heraus zu arbeiten“, sagt Urata.

Die meisten ausländischen Käufer in Japan sind auf der Suche nach Eigentumswohnungen in Tokio, oder suchen nach Eigentumswohnungen oder Villen in Feriengebieten. Residenzen unter Markenführung sind relativ neu in Japan und ebenfalls für viele ihrer Kunden attraktiv, sagt Urata weiter.

„Die beliebtesten Urlaubsregionen für ausländische Käufer sind Niseko, Okinawa, Kyoto, Karuizawa, Hakuba und Izu“, erklärt sie.

Der Immobilienbestand in Japan ist seit dem Abklingen der Pandemie gesunken und der Immobilienmarkt wieder aktiver geworden, meint Urata, insbesondere in den Urlaubsgebieten.

„Jetzt, mit dem schwachen Yen, wird sich diese Situation meiner Meinung nach beschleunigen“, sagt Urata. „Schöne Immobilien verkaufen sich schnell. Mit weiter stabilen Grundstückspreisen in Tokio ist jetzt die perfekte Zeit für Ausländer, um in Japan Immobilien zu kaufen.“



Für die Weitergabe von
Reichtum zwischen
Generationen sind Immobilien
immer noch der Königsweg

Links: Bushey Park ist ein Landhaus spätgeorgianischer Art vor der Bergkulisse Dublins und nur 13 Meilen vom Zentrum Dublins entfernt

Es ist kein Geheimnis, dass die Baby-Boomer weiterhin einen übergroßen Teil des Vermögens in den USA besitzen, und laut Daten der Federal Reserve im Jahr 2021 hatten Amerikaner über 70 ein kollektives Nettovermögen von fast 35 Billionen US-Dollar. (Als Baby-Boomer wird ganz grob die Altersklasse zwischen 58 und 76 Jahren angesehen, während die Generation X zwischen 42 und 57 Jahren alt ist; Millennials weisen ein Alter von 26 bis 41 Jahren auf und die Generation Z umfasst die Altersklasse von 10 bis 25 Jahren – Quelle: Beresford Research.)

Da der Prozess der Weitergabe dieser Vermögenswerte an jüngere Generationen an Fahrt aufnimmt, betrachten einige Ökonomen und Finanzberichtersteller diesen Zeitpunkt als den größten Vermögenstransfer der jüngeren Geschichte. Immobilien sind eine der effizientesten und sichersten Möglichkeiten für hochvermögende Privatpersonen, ihr beträchtliches Vermögen an die nächste Generation weiterzugeben.

„Für wohlhabende Familien kann eine Übertragung von Vermögen, wie etwa Immobilien, an die nachfolgende Generation bereits zu Lebzeiten der Eltern zur Reduzierung künftiger Erbsteuern führen“, sagt Shilpa Mirchandani, leitende Strategin für Vermögensplanung bei Wells Fargo Wealth & Investment Management. „Zusammen mit der Schenkung werden auch alle zukünftigen Wertsteigerungen und Einkommen aus dieser Immobilie ebenfalls aus dem steuerpflichtigen Bereich entzogen.“

„Eine Schenkung zu Lebzeiten kann den Schenkungssteuerfreibetrag des übertragenden Elternteils entsprechend ausnutzen (derzeit 12,06 Mio. US-Dollar je Einzelperson oder 24,12 Millionen US-Dollar für ein Ehepaar in 2022), und alle Schenkungen, die über den Freibetrag hinausgehen, können der Schenkungssteuer unterliegen“, fügt Mirchandani hinzu. „Wir empfehlen unseren Kunden, ihre Schenkungsstrategien bewusst und vorausschauend einzusetzen, denn es ist wichtig, dass sie die Schenkungssteuerbefreiung optimal nutzen, entsprechend ihrer jeweiligen Werte und Ziele in der Familie.“

Für Familien, die diese Strategie derzeit in Erwägung ziehen, kann das Thema auch zeitkritisch sein. „Es ist zu beachten, dass die derzeitige lebenslange Schenkungssteuerbefreiung bis zum Jahr 2026 auslaufen und im Rahmen des sogenannten Tax Cuts & Jobs Gesetzes von 2017 halbiert wird“, sagt Mirchandani.

Stiftungen sind dabei eine beliebte und potenziell vorteilhafte Möglichkeit für diese Art von Übertragungen. In Palm Beach etwa nutzen jüngere Käufer oft solche Stiftungen, um ihre Häuser zu kaufen, sagt John Cregan,

Senior Global Real Estate Advisor bei Sotheby's International Realty – Palm Beach Brokerage. Cregan sagt dass er festgestellt hat, dass mehr Käufer der zweiten Generation ihre eigenen Häuser in dem beliebten Urlaubsort kaufen, anstatt bei Mama und Papa zu wohnen, wenn sie zu Besuch sind. „Es geht um Privatsphäre und um eine Investition“, sagt er. Diese jüngeren Käufer erwerben aus Gründen der Diversifizierung; etwas, das sogenannte Family Offices in den letzten Jahren ohnehin empfohlen haben, fügt er hinzu. „Es gibt so viel Reichtum am oberen Ende des Marktes. Und der Preisanstieg vor Ort hat zu einem erheblichen Anstieg des Wohlstands geführt.“

„Eltern können die Struktur einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung zusammen mit ewigen Stiftungen nutzen, um Schenkungen an Kinder zu leisten“, sagt Mirchandani. „Dies ermöglicht die Verwendung von Bewertungsabschlägen, die wiederum die Inanspruchnahme der Schenkungssteuerbefreiung optimieren. Außerdem sind die in einer ewigen Stiftung gehaltenen Vermögenswerte im Allgemeinen nicht Forderungen oder Scheidungsverfahren unterworfen.“

Dieses Modell kann auch eine erzieherische Funktion haben. „Ein erwachsenes Kind kann als Mittreuhänder der Stiftung fungieren, und damit kann ein Forum geschaffen werden, um so Treuhand- und Anlagekonzepte, die oft sehr komplex sein können, näher zu bringen“, bemerkt Mirchandani.

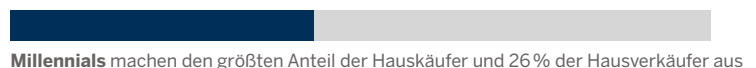
In Irland „sehen wir, dass Eigentum als ein wertvolles Instrument für die Konservierung von Familienvermögen angesehen wird“, sagt David Byrne, Geschäftsführer bei Lisney Sotheby's International Realty. „Ich würde sagen, dass dies die wichtigste Art und Weise ist, wie hochvermögende Personen versuchen, ihre erwachsenen Kinder zu unterstützen. In mancher Hinsicht ist es ein sehr essentieller Teil des oberen Segments des Wohnungsmarktes in Irland“, fügt Byrne hinzu.

Anderswo auf der Welt hat sich gerade Portugal zu einer beliebten Option für Eltern entwickelt, die ein Haus für

Hauskäufer und -verkäufer nach Generation

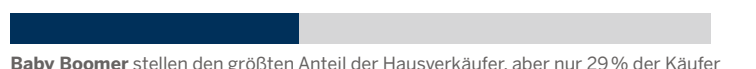
Millennials machten den größten Anteil der Hauskäufer aus, während die Babyboomer den größten Anteil bei den Hausverkäufern ausmachten, so das 2022 Profile of Home Buyers and Sellers der National Association of Realtors. Es ist jetzt also wahrscheinlicher, dass ein älterer Millennial eher ein Erstverkäufer als ein Erstkäufer sein wird, so die NAR.

43%



Millennials machen den größten Anteil der Hauskäufer und 26% der Hausverkäufer aus

42%



Baby Boomer stellen den größten Anteil der Hausverkäufer, aber nur 29% der Käufer

2%



Generation Z machte nur einen kleinen Teil der Hauskäufer und -verkäufer aus, nämlich jeweils nur 2%

Quelle: NAR Profile 2022 von Hauskäufern und -verkäufern

ihre Kinder kaufen wollen. „Portugal erhebt keine Vermögens-, Erbschafts- oder Vermögenssteuern. Selbst die Grundsteuer in Portugal beträgt nur einen Bruchteil dessen, was Amerikaner in den USA zahlen“, sagt Miguel Poisson, Geschäftsführer bei Portugal Sotheby's International Realty.

Zusätzlich zu den potenziellen Steuervorteilen stellen auf der Suche nach geeigneten Möglichkeiten, ihre Familien inmitten geopolitischer Unruhen zu schützen, auch so genannte goldene Visaprogramme weiterhin eine beliebte Option für internationale Luxuskäufer dar.

„Der maltesische Pass ist einer der stärksten der Welt, und wir haben eines der renommiertesten [Visaprogramme] der Welt“, sagt Richard Bellerby, Senior Sales Associate bei Malta Sotheby's International Realty.

„Die Mindestinvestition für den Immobilienerwerb zur Staatsbürgerschaft beträgt rund 750.000 US-Dollar, aber der durchschnittliche Käufer, der an diesen Programmen teilnimmt, gibt eher das Dreifache aus“, sagt Bellerby. „Wir haben bereits im September 120% unseres Verkaufsziels für das gesamte Jahr erreicht und unsere Verkäufe im Jahresvergleich um 208% gesteigert. Wir haben viele amerikanischen Kunden, die eigentlich an eine jährliche Grundsteuer gewohnt sind, aber wir haben hier so etwas nicht.“

„Bei jedem einzelnen Kunden im höherpreisigen Bereich, der auf Malta kauft, ist auch die Familie involviert“, fügt Bellerby hinzu. „Gegen eine geringe Gebühr können Sie Ihre Kinder mit in das Programm aufnehmen und diese erhalten dann den Reisepass auch für sich selbst. Wir haben gerade eine 7-Millionen-Euro-Immobilie veräußert, einfach weil es der 4-jährigen Tochter des Käufers gefiel, und er wollte ein schönes Haus für den Fall, dass sie hier leben möchte.“

Unabhängig davon, ob die Käufe nun individuell oder durch irgendeine Form der Vermögensübertragung erfolgen: jüngere Eigentümer dürcken zweifellos dem Immobilienmarkt ihren Stempel auf.

Im vergangenen Jahr ist der Anteil an Millennials bei USA-Käufern insgesamt von 37% auf 43% gestiegen, womit sie zur größten Käufergeneration, die derzeit auf dem Markt ist, gehören (gemäß des 2022 Home Buyer and Seller Generational Trends Reports der National Association of Realtors).



Unter den jüngeren Amerikanern der Generation Z nannten 30% der Befragten erschwingliches Wohneigentum als den wichtigsten Faktor bei der Entscheidung, wo sie in Zukunft leben wollen, so eine aktuellen Analyse von Commercial Cafe, die von der New York Times veröffentlicht wurde. Andere entscheidende Faktoren waren unter anderem der Anteil der Mitbewohner aus der Generation Z, Arbeitslosigkeit, Internetgeschwindigkeit, Erholungsmöglichkeiten, nachhaltige Pendelmöglichkeiten sowie Parks und Bildungseinrichtungen. Insgesamt führten vor diesem Hintergrund Atlanta (Georgia) und Minneapolis (Minnesota) kürzlich die Liste der Städte für Käufer in dieser Altersgruppe an.

Und in der Tat kann die wachsende Kaufkraft der jüngeren Generationen sowohl für die Randstädte als auch für die Vororte eine gute Nachricht sein. Zwischen 2020 und 2030 wird die Zahl der Amerikaner in den „Familiengründungsjahren“ zwischen 30 und 49 Jahren nach Angaben der National Association of Realtors um 8,4 Millionen zunehmen, und Käufer im Alter von 35 bis 40 Jahren haben bereits eine deutliche Präferenz für Standorte gezeigt, die genügend Platz für Arbeit und Schule bieten und gleichzeitig Zugang zu lokalen Annehmlichkeiten haben. ▣

Oben: Dieses Anwesen am Randbezirk von Zurrieq (Malta) ist biozertifiziert und wartet mit rund 180 Olivenbäumen, einem Wald für Lebensmittel und reifen Obstbäumen sowie einer Genehmigung für eine biozertifizierte Olivenpresse auf

Top U.S. Städte für die Generation Z

Commercial Cafe, ein Immobilienverzeichnisdienst des Datenunternehmens Yardi Matrix, hat 45 US-Städte nach Merkmalen bewertet, die für die 18- bis 25-Jährigen wichtig sind, einschließlich Erschwinglichkeit, Arbeitslosenquote, Internetgeschwindigkeit, Freizeit- und Speisemöglichkeiten, nachhaltige Pendleroptionen, Grünflächen etc.

Atlanta, GA
Minneapolis, MN
Boston, MA
Tucson, AZ
Raleigh, NC

Columbus, OH
Seattle, WA
Austin, TX
El Paso, TX
New York, NY

Commercial Café-Studie aus August 2022. Datenquellen: Census Bureau, BroadbandNow, C2ER, Tpl.org, BLS

High-End-Mietferien- wohnungen im Angesicht eines veränderten Markts unter Post-Covid- Bedingungen

Unten: Ein neu gebautes Anwesen in einer privaten Enklave in East Hampton, New York, mit Zugang zu Hunderten Hektar geschützten Landes

Während der Pandemie wurden viele Ferienhäuser zu Hauptwohnsitzen, da die Wohlhabenden sich einfach entschieden hatten, Städten den Rücken zu kehren. Und diejenigen, die kein Eigentum hatten, mieteten sich etwas, allerdings oft zu astronomischen Preisen. Aber was steht uns bevor? Im nachfolgenden werfen wir einen Blick darauf, was in einigen wichtigen Urlaubsregionen auf Käufer, Mieter und Verkäufer zukommt.

Aspen/Snowmass Village, Colorado

Da die Mietgebiete mit hoher Auslastung in den Kern-Ski-Zugangsgebieten in Aspen und Snowmass Village (Colorado) Wohnungshotels sind (als Hotel betriebene Wohngebäude mit eigener Rezeption und Reservierungsabteilung), oder Hotel-Wohnungen (die als Full-Service-Resorts betrieben werden), haben hier steigende Mietpreise andere Auswirkungen gehabt als in anderen Regionen des Landes.

Da die Einrichtungen nicht für herkömmliche Finanzierungen in Frage kommen – Käufer können in der Regel nur 5–7 Jahre laufende Hypotheken mit variablem Zinssatz erhalten – wurde ein großer Teil vollständig mit Bargeld oder mit einem sehr niedrigen Beleihungsauslauf erworben.

"In den ersten beiden Jahren der Pandemie sind die Mietpreise nahezu explodiert, je nach Gegend um 40 bis 50%", sagt Will Burggraf, Broker Associate bei Aspen Snowmass Sotheby's International Realty. "Ein wichtiger Grund für diesen Anstieg war die gestiegene Nachfrage, aber auch ein anfänglich starker Rückgang bei den Mietobjekten. Zu Beginn dieses Zeitraums haben viele Leute ihre Mietobjekte verkauft und damit den Bestand erheblich gesenkt. Der Preis der Immobilien ist sogar so weit gestiegen, dass die Mietrendite für die meisten Immobilien bei etwa 1,5% bis 3% liegt, je nach Gegend und Immobilientyp".

Seit 2020 sind die exklusiven Mietangebote des Unternehmens um rund 20% gestiegen, und die Mieteinnahmen haben sich verdoppelt.

"Wir haben weiterhin Anfragen für High-End-Mietobjekte", sagt Burggraf. "In 2020 hatten wir ein Mietangebot für 100.000 US-Dollar pro Monat verfügbar. Jetzt haben wir 10, und sie werden gemietet."





38K US\$

Laut Aspen Snowmass Sotheby's International Realty sind das die **Kosten einer durchschnittlichen Skisaisonmiete in Aspen im Jahr 2022**. Die durchschnittliche Dauer beträgt dabei 14 Tage.

Burggraf sagt, dass Mieter, egal ob es sich um hochvermögende Privatpersonen oder um Prominente handelt, weiterhin Wohnungen in Aspen und Snowmass Village buchen werden, einfach aufgrund der Skifmöglichkeiten und der unvergleichlichen Annehmlichkeiten, die dieses „maßgeschneiderte Erlebnis“ ausmachen.

Er fügt hinzu, dass Käufer immer von der „nachgewiesenen Erfolgsgeschichte der Region angezogen werden, Marktabschwüngen zu widerstehen“, so dass es eine „gute langfristige Investition darstellt, um Geld zu parken und einen Vermögenswert zu haben, den man nutzen, vermieten und steuerlich abschreiben kann“.

Die Hamptons, New York

In den Strandgemeinden der New Yorker Hamptons haben die Miet- und Verkaufspreise während der Pandemie Rekordhöhen erreicht.

„Der Markt ist immer noch sehr umkämpft, weil der Bestand sich immer noch auf einem historischen Tief befindet“, sagt Dana Trotter, Senior Global Real Estate Advisor und Associate Broker bei Sotheby's International Realty – Bridgehampton Brokerage. „Aber wir erwarten, dass der Markt sich beruhigen wird, wenn mehr Inserate aufgegeben werden.“

„Es wird zwar Umsatz geben, aber viele Eigentümer werden ihr Objekt behalten, einfach weil sie ein Anlageobjekt in den Hamptons unabhängig von den Schwankungen der Mietpreise haben wollen.“

Lake Tahoe

Lake Tahoe verhängte solche Beschränkungen, die Nicht-Eigentümer daran hinderten, in den ersten Monaten der Pandemie in die Region zu gelangen, was ungewollt Käufer anlockte.

„Immobilienbesitzer war Ihr einziger Reisepass, um die Region Nord-Tahoe zu besuchen und um hier Urlaub zu machen“, sagt Breck Overall, Broker Associate bei Sierra Sotheby's International Realty. „Da Mietbeschränkungen im Juni 2020 aufgehoben wurden, stiegen die Mietpreise um 20 bis 30 %.“

Mit dem Hinweis, dass zusätzliche Mietbeschränkungen für Einfamilienhäuser und auch Eigentumswohnungen im Jahr 2022 in Kraft getreten sind, sagt Overall, dass „dies das bestehende Interesse an einem Immobilienkauf weiter befeuert hat“.

Oben: Panoramablick und spektakuläre Sonnenuntergänge bietet dieses 1,2 Hektar große Anwesen in Aspen, Colorado

Gegenüber: Ein Spa-ähnlicher Pool erlaubt es, den Tag entspannt in diesem Haus in East Hampton, New York, anzugehen

Die neuen Regelungen haben es jedoch potenziellen Käufern erschwert, Einkommen mit ihren Immobilien zu erzielen. „Das hat einige Leute vom Kauf abgehalten“, sagt er. „Aber angesichts der Flexibilität der Menschen mit Homeoffice-Möglichkeiten nutzen die Eigentümer selbst ihre Häuser in der Regel häufiger als vor Corona, was auch dazu beiträgt, einen Teil des Interessenrückgangs von Käufern auszugleichen, die geplant hatten, ihre Immobilie in Lake Tahoe zu vermieten.“

Angesichts des mangelnden Bestands auf dem Markt glaubt Overall nicht, dass die Mietpreise in nächster Zeit sinken werden, auch wenn die Verkäufe sich verlangsamt haben. „Ich würde unseren aktuellen Markt in der Art ‚Verkäufer sind geistig noch in 2021, Käufer erwarten aber Preise für 2023‘ beschreiben“, sagt er.

Dominikanische Republik

Die Pandemie hat den Vermietungsmarkt auf der Karibikinsel und seinen Super-Luxus-Zielen Casa de Campo Resort & Villas und Sanctuary Cap Cana Resort stark verändert, wobei sich etwa kurzfristige Mietverträge in Langzeitmietverträge von bis zu sechs Monaten gewandelt haben.

Laut Carolina Murphy, Koordinatorin für Luxusvermietung bei Dominican Republic Sotheby's International Re-

alty, fielen die von ihr beobachteten Mietpreise um 35% in den Jahren 2020 und 2021, um dann in 2022 wieder anzuziehen, und übertreffen nun leicht die Preise vor Corona.

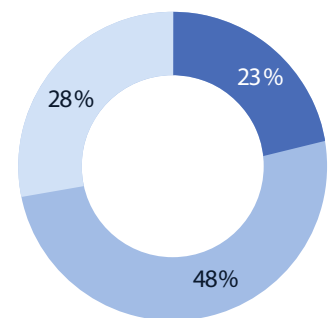
„Eine Villa, die sonst 3.000 US-Dollar pro Nacht verlangte, hatte den Preis auf 2.200 US-Dollar gesenkt, um Kunden zu gewinnen“, sagt Murphy und fügt hinzu, dass die Preise heute um mindestens 40% gestiegen sind, „weil einige Besitzer die Zeit der Pandemie genutzt haben, ihre Häuser aufzuwerten“. Jetzt, bei der hohen Nachfrage, können sie fast doppelt so viel pro Nacht verlangen, und das nur 12 Monate später.

Obwohl der Bestand im Casa de Campo aufgrund von Neubauten zugenommen hat, ist auch die Nachfrage von Käufern gestiegen.

Die meisten der Villen werden hauptsächlich für Erholungszwecke und nicht für Investitionszwecke genutzt. „Bei 80% der Villen ist die Mieteinnahme nur eine kleine Einnahmequelle, die sich auf die Gesamtkosten der Immobilie aufrechnen lassen“, sagt sie. ☒

Prognose der Preise für Ferienwohnungen im Luxusbereich

Immobilienmakler aus allen Bereichen von Sotheby's International Realty haben sich dazu geäußert, was sie 2023 vom High-End-Markt außerhalb der Städte erwarten.



- Preise werden steigen
- Gleichbleibende Preise
- Sinkende Preise

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





Aufs und Abs: Vermietungsmärkte im Luxusbereich reagieren auf Rückkehr in die Städte

Nach der Pandemie sind die Mietpreise in verschiedenen Märkten in die Höhe geschossen, da die Bewohner in die Städte zurückkehren, aus denen sie 2020 und 2021 noch geflohen sind. Die Auswirkung auf den Ultra-Luxus-Sektor variiert dabei stark und hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, einschließlich der geografischen Lage und des Bestands.

Nachfolgend ist aufgeführt, was Eigentümer, Mieter und Investoren in ausgewählten Luxusmärkten auf der ganzen Welt erleben.

Manhattan, New York

Die Preisnachlässe, die Immobilienbesitzer in Manhattan während der Pandemie angeboten haben, als etwa an die 10.000 Immobilien in der Stadt leer standen, sind mittlerweile schlagzeilenträchtigen Mieterhöhungen gewichen; nach einigen Berichten sogar um 50%, so Perchwell, der das Real Estate Board der New York's Residential Listing Service wiedergibt.

Während sich die Preissenkungen von vor drei Jahren nicht wesentlich auf die Welt der Luxusimmobilien ausgewirkt haben und hier die Preise eher konstant geblieben sind, hat der Zustrom von hochvermögenden Privatpersonen, die in die Stadt zurückgekehrt sind, gepaart mit einem niedrigen Bestand sowie einer sehr hohen Nachfrage, zu einem noch stärkeren Wettbewerb für Luxusmietobjekte der Spitzenklasse, die schon vor den Lockdowns knapp waren, geführt.

„Die Preise auf dem Ultra-Luxus-Markt haben sich seit 2019 nicht dramatisch verändert, aber die Dringlichkeit zu mieten schon“, sagt Elizabeth Sample, Senior Global Real Estate Advisor und Associate Broker bei Sotheby's International Realty-East Side Manhattan Brokerage. „2019 gab es ein größeres Angebot und nicht so viele Vertragsunterzeichnungen.“

In jenem Jahr, mit begrenztem Angebot an Qualitätsbestand, wurden 27 Einheiten für 40.000 bis 125.000 US-Dollar pro Monat vermietet, so das Perchwell-System.

Im Spätherbst 2022 gab es in der Upper West Side und Midtown Manhattan nur noch 31 Mietangebote für zwischen 40.000 und 140.000 US-Dollar pro Monat. In Downtown lag der Bestand bei 61 Angeboten für 40.000 bis 160.000 US-Dollar pro Monat.

Sie stellt fest, dass in vielen Fällen die Mieter bei Luxuswohnungen ohne oder nur nach einer Videobesichtigung zugreifen. „Viele Mieter haben schon einige Möglichkeiten verloren und sind daher frustriert“, sagt sie. „Einige Familien sind schon verzweifelt, ein Zuhause für ihre Kinder zu finden, die Schulen in Manhattan besuchen.“

Hinzu kommt, dass der Mangel an qualitativ hochwertigem Bestand in Verbindung mit steigenden Hypothekenzinsen und steigender Inflation einige Kaufinter-

essenten dazu veranlasst, einfach eine Pause einzulegen und zu mieten, was die Nachfrage nach Mietwohnungen letztlich nur noch erhöht.

Und gerade hohe Mieten haben solche Investoren angespornt, die laut Sample „mit den Raten zufrieden sind, denn sie haben drei Jahre lang sehr niedrige oder gar keine Mieten gehabt, und das in Gebäuden, in denen die Kosten im Verhältnis zu Energie, Personal und sonstigen Ausgaben steigen. Wir sehen auch viele neue High-End-Investoren, die Luxusimmobilien im Verhältnis zu ihren Mietrenditen kaufen.“

Der Mangel an Neuerschließungen in der Stadt wird den Mietmarkt in absehbarer Zukunft stützen, sagt Sample und fügt hinzu, dass Manhattans „strenge Bauvorschriften und komplizierten Regulierungsverfahren es Entwicklern weiterhin schwer machen, zu bauen. Materialien sind doppelt so teuer, und es ist nicht einfach, Bauarbeiter zu finden.“

Sie stellt fest, dass für die wohlhabendsten Immobilienbesitzer, die mehrere Häuser besitzen, die Vermietung ein Win-Win Vorschlag darstellt. „Wir vertreten eine Immobilie, die wir in den letzten 10 Jahren für mehr als 100.000 US-Dollar pro Monat vermietet haben. Das ist eine wünschenswerte Mietrendite für einen abwesenden Hauseigentümer, und die Anlage hat zudem in den letzten 10 Jahren einen enormen Wertzuwachs erfahren.“

Toronto, Ontario

In Toronto, der Hauptstadt der kanadischen Provinz Ontario, ist der Wettbewerb um Luxusmietobjekte so scharf, dass die Preise im vergangenen Jahr durch Bieterkriege um 15 bis 20 % in die Höhe getrieben wurden, so der Toronto Regional Real Estate Board's Rental Market Bericht.

Die Anspannung wird auch dadurch gefüttert, da Studierende und Expats nach der Pandemie aus dem Ausland zurückkehren.

„Mieter sind oft unsere nächsten Käufer, und durch das Mieten bleiben sie gut situiert und verbunden“, sagt Richard Silver, Senior Immobilienberater Global bei Sotheby's International Realty Kanada. „Und ich denke, in naher Zukunft werden Mieter zu Käufern werden, weil die Mietkosten steigen.“

Die steigenden Preise, fügt er hinzu, haben den Mietern den Anreiz gegeben, sich schnell und aus der Ferne für eine Immobilie zu entscheiden, was den Verkaufsmarkt noch mehr anheizt und es den Investoren ermöglicht, die Verluste der Pandemiejahre, als die Mietpreise erheblich gesunken sind, auszugleichen.

Frankfurt, Deutschland

Obwohl die Mietpreise für Objekte im Nicht-Luxusbereich in Frankfurt gestiegen sind, sind die Preise im Luxusbereich, zumindest vorerst, stabil.

Eine Verschiebung der Nachfrage – das Interesse von potenziellen Mietern aus dem Ausland war weit geringer als erwartet – könnte sich auf die Preisbildung im Luxussegment in den nächsten Wochen und Monaten auswir-

ken, so Olivier Peters, Geschäftsführer von Peters & Peters Sotheby's International Realty.

„Der Wettbewerb [zwischen Eigentümern und Vermietern] bei der Suche nach Mietern im dem High-End-Markt wird zunehmen, da es viel weniger Nachfrage von ausländischen Interessenten/Mietern gibt“, sagt er. „Die aktuellen Krisen – vor allem in Bezug auf Energiekrise und den Krieg in der Ukraine – wirken sich auf den Immobilienmarkt in unserer Region aus, da wir aufgrund der vielen Unsicherheiten einen deutlich geringeren Zuzug/Nachfrage ausländischer Bürger nach Frankfurt und Umgebung haben. Dies ist in etwa vergleichbar mit der Situation, die wir während der der Finanzkrise in den Jahren 2009 und 2010 hatten. Viele Bauträger wenden sich daher an Maklerunternehmen mit einem internationalen Netzwerk, um so diese (weniger werdenden) Interessenten zu erreichen.“

Die Zukunft des Mietmarktes im Luxusbereich in der Stadt ist schwer vorherzusagen, sagt Peters und fügt hinzu, dass sie von einer Kombination von Faktoren abhängen wird, darunter dem Ausgang des Ukraine-Krieges und der Behandlung von Schlüsselthemen wie der Inflation und der Energiekrise. ■

Links: Penthouse 8 in Toronto: Kanadas prestigeträchtiges Candy Factory Loft ist für 12.000 Kanadische Dollar pro Monat zu haben

Unten: Eine ebenerdige Designer-Wohnung in der Tribeca-Nachbarschaft von Manhattans Stadtzentrum bietet viel Raum, Stil und einen Blick auf die Skyline der Innenstadt



Die meisten U.S.-Märkte,
die während der
Pandemie gewachsen
sind, sind immer noch
stark – wenn auch leicht
abgeschwächt





Im Uhrzeigersinn, von oben: Hoch in den Blue Ridge Mountains, mit felsigen Ausläufern und weitem Blick auf die umliegenden Gipfel, liegt die Lazy Bear Lodge auf einem 2,37 Hektar großen Bergkamm in North Carolina; mit großzügigem Blick auf das Sonoma Valley und San Francisco bietet dieses nagelneue Haus mit vier Schlafzimmern im „Mid-Century Modern“-Style mehr als 372 Quadratmeter und Ausblicke aus jedem Zimmer; dieses 1.020 Quadratmeter große Haus ist eines der seltenen Angebote von den nur sechs Strandgrundstücken in Kaanapali, Maui, Hawaii

Ü

berall in den USA fingen Luxusmärkte an, mit Beginn der Pandemie im März 2020 wert- und preismäßig in die Höhe zu schießen, und hielten ihre erzielten Werte auch.

Die Stadt Montecito in Santa Barbara County, Kalifornien, bietet „immer noch außerordentlich begehrte Häuser- vor allem aus Sicht eines Käufers, wenn sie im Montecito Union Schulbezirk liegen“, sagt Dusty Baker, Senior Global Real Estate Advisor und Associate Broker bei Sotheby's International Realty – Montecito Brokerage. „Das Einstiegsniveau für Häuser in diesem Schulbezirk liegt wirklich über 5 Millionen US-Dollar. Und für alles, was unter 7 Millionen US-Dollar liegt, gibt es immer noch mehrere Angebote.“ In den ebeneren Gebieten von Montecito in der Nähe der Küste des Pazifischen Ozeans ist „alles unter 10 Millionen US-Dollar immer noch schnell weg“, sagt er.

Jüngere Familien „genießen das Nachbarschaftsgefühl und die Möglichkeit, spazieren gehen zu können“, die man in den flacheren Gegenden der Stadt hat, die „eine Nähe zum Strand und Einkaufsmöglichkeiten bieten“, sagt Baker.

Außerdem hat er noch keine der vermeintlich vorausgesagten Reuegefühle bei den vielen Pandemie-Hauskäufern gesehen. „Wir hatten einen Ansturm von Leuten aus San Francisco, Los Angeles, Chicago und New York, und die Leute sagten voraus, dass sie sagen würden: ‚Montecito ist zu langweilig, zu langsam, und jetzt ist es Zeit, in die Großstadt zurückzukehren‘“, sagt er.

„Tatsächlich erleben wir das Gegenteil“, sagt er. „Jetzt bekommen wir eine zweite Sorte von Käufern – Freunde und Familie von Käufern, die während der Pandemie gekommen sind.“

Auch der Markt in Asheville, North Carolina, ist nach den anfänglichen Sprüngen durch die Pandemie stark geblieben.

„Dies ist einer der besten Orte des Landes für den Ruhestand“, sagt Marilyn Wright, Immobilienberaterin Global bei Premier Sotheby's International Realty. „Wir zeichnen uns durch die vielen Freizeit-Aktivitäten aus“.

Seit der Covid-19-Pandemie „haben wir einen großen Zustrom von Käufern erlebt“, sagt sie. Kleinstädte im Umkreis von 45 Autominuten um Asheville, darunter Black Mountain, Waynesville, Brevard und Weaverville, waren besonders attraktiv für Luxuskäufer.

Im Sommer 2021 verkaufte sie ein Haus mit 11 Schlafzimmern auf einem 65 Hektar großen Grundstück am French Broad River in Brevard für 9,3 Millionen US-Dollar an einen Käufer aus Austin, Texas.

2 Mio. US\$

Alles, was um die **2 Millionen US-Dollar und mehr kostet, gilt heute in der Region Asheville, North Carolina, als Luxus**, so Marilyn Wright, Immobilienberaterin Global bei Premier Sotheby's International Realty. Früher lag diese Schwelle bei 1 Million US-Dollar.



Ein weiterer großer Verkauf der letzten Zeit war ein Haus mit sechs Schlafzimmern auf 20 Hektar in der gehobenen Stadt Biltmore Forest, das für 9,5 Millionen US-Dollar an einen Käufer aus Miami ging.

„Sie waren auf der Suche nach einer großen Fläche und der besten Lage in der Region“, sagt Wright. Beide Käufer suchten „die Nähe zu Asheville und das sogenannten Kleinstadt-Americana“. Vor der Pandemie war Luxus alles „ab 1 Million US-Dollar“, sagt Wright. „Jetzt ist [in unserer Region] alles um die 2 Millionen Dollar und mehr Luxus.“

„Wenn ein Haus den richtigen Preis hat, wird es sich verkaufen“, fügt sie hinzu. „Es dauert jetzt nur etwas länger, und der Bestand hat sich auch verbessert. Wir sehen jetzt einen normaleren Markt, und das finde ich gut.“

Auch in Jackson Hole, Wyoming, sind die Bestände gestiegen.

„Wir haben jetzt 60 Häuser mit jeweils über 5 Millionen US-Dollar, was einem Bestand von 18 Monaten entspricht“, sagt Brett McPeak, Associate Broker bei Jackson Hole Sotheby's International Realty. An diesem oberen

Ende des Marktes werden in Jackson Hole normalerweise drei oder vier Luxusimmobilien pro Monat verkauft.

„Wir haben in den letzten 24 Monaten einen enormen Wertanstieg erlebt. 50 %, 75 %, mancherorts sogar 100 %“, sagt er.

Wyoming hat eine „sehr günstige Steuergesetzgebung“, das ein großer Magnet für Luxuskäufer aus Hochsteuerstaaten wie Kalifornien und New York war.

Besondere lokale Annehmlichkeiten, wie die Aussicht auf die Teton Mountains, die Nähe zu Nationalparks oder Waldgebieten und der direkte Zugang zum Snake River, sind für Luxuskäufer sehr attraktiv, sagt McPeak. Ein Haus in der Solitude-Nachbarschaft, das direkt an den Nationalforst angrenzt, „war in weniger als einer Woche für einen Preis von etwas mehr als 13 Millionen US-Dollar verkauft“.

Zu Moab, einer Stadt im Osten Utahs, das die Arches und Canyonlands Nationalparks beherbergt, sagt Becky Byrd-Wells, stellvertretende Maklerin bei Summit Sotheby's International Realty, dass sie „viele Bewohner aus den Städten und Vororten sieht, die entweder umgezogen sind oder Zweitwohnungen in Moab gekauft haben“.

„Vieles, was wir gesehen haben, war typisch für Investitionsobjekte, wie etwa Objekte, wo man einfach übernachten kann“, sagt Byrd-Wells. „Einige haben auch höherwertige Häuser in exklusiven Reihen gekauft, um diese mit ihren Familien zu genießen.“ Gewissensbisse bei den Käufern scheinen nicht vorhanden zu sein. „Die Menschen, die während der Pandemie umgesiedelt sind, waren hauptsächlich Menschen, die im Homeoffice gearbeitet haben, und jetzt sind sie begeistert, dort zu leben, wo sie ihr Leben gestalten, und sie lieben es“, sagt sie.

Letztes Jahr „habe ich eine Immobilie im Wert von über 1 Million US-Dollar an ein Paar aus einem Vorort von Denver verkauft, die beide die Erlaubnis hatten, in Homeoffice zu arbeiten“, sagt sie. „Sie brachten ihre Jeeps und Mountainbikes mit und fühlen sich, als ob sie ihren Traum leben: an dem gleichen wunderbaren Ort zu arbeiten und zu leben.“

Auf der Insel Maui in Hawaii arbeitet Ryan MacLaughlin, Hauptmakler/Partner von Island Sotheby's International Realty, und sagt, dass „der neue Luxuskäufer auf jeden Fall versucht, der Hektik der Stadt zu entkommen. Unsere Immobilien eignen sich für das Gefühl von Flucht, Privatsphäre oder Entspannung, egal, ob man ein Haus am Strand, ein Grundstück in den Bergen oder auf einem Golfplatz mit fantastischem Meerblick sucht“, sagt er. „Die Kunden scheinen nicht nur die Städte verlassen zu wollen, sondern auch die Vorstädte, und sie interessieren sich jetzt zunehmend für exklusive Immobilien mit mehr Platz und Privatsphäre“.

Es gibt eine „breite Palette von Immobilien, die man erwerben kann, von der Luxus-Eigentumswohnung mit einem Schlafzimmer bis zum luxuriösen Haus mit acht Schlafzimmern direkt am Meer“, sagt er.

„Es ist viel mehr ein Lifestyle-Kauf, bei dem Familien ihre Kinder mehr als nur einmal im Jahr nach Hawaii bringen“, sagt er. „Tatsächlich verbringen sie sogar die Hälfte des Jahres hier in ihren Häusern. Sie schätzen die Immobilien, die sie gekauft haben, anstatt sie als ein Anlageobjekt zu betrachten, das man ständig auf dessen finanzielle Rentabilität hin überprüfen muss. Es ist wirklich interessant zu beobachten.“

Unten: Auf über 3,6 Hektar in Park City, Utah, bietet dieses Haus Wände aus elektrochromem Glas, die unvergleichliche Blicke auf die Skipisten von Deer Valley und Park City, die Lichter der historischen Main Street, die Uinta Mountains und Snyderville-Becken einfangen können



Rechts: Dieses schwimmende Bauernhaus mit vier Schlafzimmern in Eldred, New York, wurde im frühen 19. Jahrhundert gebaut



Zweitwohnungskäufer kosten immer noch Käufe der Pandemie-Ära aus, während neue Käufer auf den Markt drängen

Der Markt für luxuriöse Zweitwohnungen hat während der Pandemiejahre einen regelrechten Boom erlebt, und die Käufer scheinen dabei zu bleiben.

Die Immobilienverkäufe auf den Turks- und Caicosinseln zum Beispiel summierten sich auf mehr als 141 Millionen US-Dollar im ersten Quartal 2022, gemäß des Berichts von Turks & Caicos Sotheby's International Realty. Das Verkaufsvolumen für bestehende Eigentumswohnungen, wo am meisten los war, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 61,53 %.

Die Käufer der Pandemie-Ära halten an ihren Luxus- und Superluxusimmobilien fest, die oft zugleich auch ihr zweites, drittes oder viertes Objekt sind, sagt Joe Zahm, Präsident und Makler von Turks & Caicos Sotheby's International Realty. Sie haben sich sowohl freistehende Häuser als auch solche, die Teil von verwalteten Gemeinschaften sind, angeeignet, da „es eine sichere Sache mit einfacher Nutzung und einfachem Zugang ist, und zudem keine Einkommens-, Gewerbs- oder Grundsteuern (abgesehen von einer einmaligen Stempelsteuer beim Kauf) anfallen“.

Auf den traditionellen Zweitwohnungsmärkten in New York City besteht ebenfalls nach wie vor ein großes Interesse.

In Litchfield County, Connecticut, „ist das Interesse weiterhin vorhanden. Wir erleben zwar nicht den Hype des letzten Jahres, aber das Interesse ist immer noch groß“, sagt Kathryn Clair, Immobilienmaklerin bei William Pitt Sotheby's International Realty. Außerdem sagt Clair, dass sie keine Reue bei Käufern sieht, die während der Pandemie Zweitwohnungen in Litchfield gekauft haben. Sie kehren zwar zu ihren Jobs und Wohnungen in New York zurück, aber sie behalten ihre neuen Häuser in Connecticut als Wochenendhäuser.

Im New Yorker Hudson Valley suchen Luxuskäufer „immer noch vor allem im ländlichen Bereich“, sagt Raj Kumar, Associate Broker bei Four Seasons Sotheby's International Realty.

Und wie Clair sieht auch Kumar keine Wiederverkäufe von Wochenendheimkehrern, die während der Pandemie gekauft haben. „Das wird durch die Preise bestätigt, die stabil sind“, sagt er. „Ich hatte keinen einzigen Verkauf unter dem Angebotspreis.“

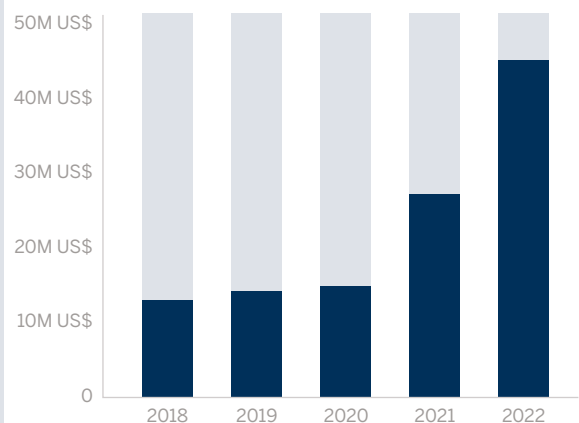
In New Jersey hat Charles Oppler, CEO, geschäftsführender Gesellschafter und Miteigentümer von Prominent Properties Sotheby's International Realty, „nicht viel von den Käufern zurückverkauft bekommen, weil sie den Kauf bereut hätten“, sagt er. Während der Pandemie waren viele der Luxuskäufer auf der Suche nach „Platz, Gemeinschaft und Lebensqualität. Sie sind glücklich, wo sie sind, insbesondere mit festgeschriebenen Zinssätzen nahe der 3 %..“

Weiter südlich, in einem wohlhabenden Teil des Panhandle in Florida, „haben wir weiterhin das größte Interesse und die meisten Käufe in unseren neuen Vorort-Gemeinden an der State Road 30A in Alys Beach, Rosemary Beach, WaterColor und WaterSound“, sagt Blake Morar, Makler und Eigentümer bei Scenic Sotheby's International Realty.

„Es handelt sich um qualitativ hochwertige Erschließungen mit starken architektonischen Richtlinien, die sich extrem gut entwickelt haben.“

Immobilienverkäufe auf den Turks- und Caicosinseln

Die Verkäufe von Eigentumswohnungen im ersten Quartal zeigen einen starken Anstieg in den letzten Jahren. Im ersten Quartal 2022 gab es einen großen Zuwachs bei den Verkaufszahlen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, aber die Preise blieben fast gleich.



Quelle: Turks & Caicos Sotheby's International Realty, TCREA MLS

Käufer rund um den Globus weiten ihre Suche aus



Auf den Luxusmärkten rund um den Globus nehmen die Käufer einen genaueren Blick auf etwas abgelegene Destinationen, die ein bisschen mehr Wert bieten, nachdem ein boomender Immobilienmarkt die Preise in die Höhe schießen ließ.

„Wir sehen einige neue Luxusregionen neben der Toskana und den Top-Städten Rom, Mailand und Florenz sowie am Comer See“, sagt Diletta Giorgolo Spinola, Leiterin der Abteilung Wohnimmobilien bei Italy Sotheby's International Realty. Anstelle der Toskana zum Beispiel schauen sich die Käufer Umbrien an, sagt sie. Anstelle des Comer Sees gehen sie an den Lago Maggiore, den zweitgrößten See Italiens. Und nach der Pandemie gibt es einen Zuwachs der Käufer in Süditalien – Apulien, das den Absatz von Italiens „Stiefel“ bildet, sowie die Insel Sizilien.

„Bei englischen Käufern war es früher der Comer See wegen George Clooney und dem Luxushotel Villa d'Este“, sagt Giorgolo Spinola. „Jetzt wollen die Leute an Orten wohnen, die genauso schön und vielleicht weniger teuer sind.“

Der Lago Maggiore ist „wie ein neues Juwel“ und zieht Käufer aus Deutschland, Frankreich – das ganz in der Nähe des Sees liegt – und der Schweiz an, sagt sie. „Die Umgebung ist wunderschön mit weitem Ausblick, weil die Berge nicht so nah sind. Es erzeugt ein ganz anderes Gefühl als der Comer See.“

Sowohl für Sizilien als auch für Apulien gilt: „Wir sehen jetzt einige wirklich berühmte Resorts, und vor zwei Jahren haben wir ein Büro in Noto in Sizilien eröffnet“, sagt sie. Noto, das zum Weltkulturerbe der Unesco ernannt wurde, ist „10 Minuten vom Meer entfernt“, sagt sie. Es gibt dort Spitzenrestaurants, und „man kann Villen am Meer oder kleine Bauernhäuser kaufen“.

Auch im Jahr 2022 „haben wir ein wirklich starkes Comeback von vermögenden US-Käufern auf der Insel Capri“, sagt Giorgolo Spinola.

Luxuskäufer kommen nach wie vor in italienische Städte, insbesondere nach Rom, Florenz und Mailand, wo sie auf der Suche nach größeren Häusern sind, sagt sie.

Auf den US-Märkten sind ähnliche Trends zu beobachten.

In Nashville, Tennessee, „sehen wir das gesamte Spektrum“, sagt Jessica Averbuch, Geschäftsführerin bei Zeitlin Sotheby's International Realty. „Es ist wie Bücherstützen an beiden Enden des Luxusmarktes.“

Der Markt im Zentrum von Nashville „schießt weiter raketentartig auf neue Luxusebenen“, sagt sie. Das Four Seasons Private Residences Nashville liefert jetzt ab und die Hotelkomponente sollte bald fertiggestellt sein.

Ein neues Ritz-Carlton-Projekt in der Innenstadt, das sowohl ein Hotel als auch ein Wohnhaus umfassen wird, befindet sich in der „frühen Entwicklungsphase, und das St. Regis hat gerade angekündigt, dass es sich Grundstücke in der Innenstadt anschaut“, sagt Averbuch. „Dieses urbane Wohnen in Hochhäusern bringt uns in eine neue Stratosphäre“.

„Das andere Extrem ist, dass wir so viele Luxusimmobilien in den Außenbezirken, weit weg von unserem Stadtkern sehen, vor allem in einem Gebiet in Middle Tennessee, das bekannt ist als College Grove oder Arlington“, sagt sie. „Dies ist eine klassische ländliche und pastorale Umgebung, und jetzt sehen wir neue, sehr gut ausgestattete Gemeinden mit einigen der höchsten Preisklassen in der gesamten Region.“

Der durchschnittliche Listenpreis für ein Haus in College Grove/Arlington, die sich beide südlich von Nashville in Williamson County befinden, liegt bei 2,25 Millionen US-Dollar und der höchste Preis liegt bei 14,5 Millionen US-Dollar, sagt sie.

Die Discovery Land Co. mit seinem „Super-Luxus-Resortstil auf der ganzen Welt“ hat vor kurzem seinen Troubadour Golf & Field Club in College Grove eröffnet, sagt Averbuch. In einem anderen Ort in College Grove gibt es eine neue Luxuswohnanlage namens The Grove, die Reitsportanlagen anbietet.

Die Käufer bewegen sich jetzt weiter südlich von Nashville, sowohl nach Osten als auch nach Westen, sagt sie. „Menschen, die hier neu sind, sind weniger an einen bestimmten Ort“ innerhalb der Metropolregion Nashville gebunden.

Es gibt „große Bewegungen innerhalb unserer Region, die durch die Wahl des jeweiligen Lebensstils und durch die jeweilige Erschwinglichkeit geprägt ist, da die Preise gestiegen sind“, sagt Averbuch. „Wir beobachten auch einen massiven Zustrom in unserem Ort aus dem ganzen Land“, und zählt neue Luxuskäufer aus Kalifornien, Illinois und der der Ostküste sowie Bewegungen innerhalb der Südost-Region auf, wie zum Beispiel aus den Städten Atlanta (Georgia) und Birmingham (Alabama).

In Scottsdale, Arizona, einer Wüstenstadt östlich von Phoenix, der Hauptstadt des Bundesstaates, sind die beiden nachgefragtesten Gebiete auf dem Luxusmarkt Paradise Valley und Silverleaf, das Teil der Masterplan-Gemeinde DC Ranch ist, sagt Frank Azami, Vertriebsmitarbeiter bei Russ Lyon Sotheby's International Realty.

Paradise Valley ist „wie unser Beverly Hills“, sagt er. „Sie haben über 9 Kilometer Abstand auf mindestens 0,4 Hektar großen Grundstücken, so dass die Leute wirklich viel Raum und Platz zu ihren Nachbarn haben.“

Gegenüberliegende Seite: Dieses fast 2,4 Hektar große italienische Bilderbuchanwesen liegt direkt an der Küste, mit zwei privaten Stränden und natürlich skulpturierten Granitfelsen

Auf dieser Seite, oben: Die historischen Cannongate Farms in College Grove, Tennessee, sind ein 44,11 Hektar großes, umzäuntes Grundstück mit einem neuen Haupthaus

Auf dieser Seite, unten: Dieses Haus in Scottsdale, Arizona, das zum ersten Mal auf dem Markt ist, ist ein Stück Wohnkunst mit Baumaterialien wie Stampflehm, Stahl, Glas und Stein



Außerdem gibt es keine gewerbliche Bebauung, und viele Grundstücke bieten einen Blick sowohl auf die Berge als auch auf die Stadt, genau so wie einen einfachen Zugang zum Scottsdale Flughafen, Highway 101 und dem Desert Mountain, der sieben PGA-Golfplätze hat, sagt Aazami.

Zu den anderen beliebten Annehmlichkeiten im Gebiet von Scottsdale gehören die vielen Wander- und Radwege sowie die „vielen Teiche, die für die Wüste überraschend sind, und die Leute gehen hier gerne Boot fahren“, sagt er. Heißluftballons sind ebenfalls beliebt, besonders bei kühlerem Wetter.

Auf dem Luxusmarkt im Paradise Valley „werden Grundstücke ab 0,4 Hektar für über 2 Millionen US-Dollar gehandelt“, sagt Aazami. „Ich habe gerade eines für 3,5 Millionen Dollar verkauft, und Anfang dieses Jahres habe ich eine zwei Hektar große Parzelle verkauft, für über 11 Millionen US-Dollar.“

Das Gebiet um Scottsdale boomt, sagt Aazami. „Die Leute ziehen nicht wegen der Jobs hierher – die Jobs kommen wegen der Menschen. Wir sehen eine Menge Technologie-Wachstum, Chip-Hersteller, und Hersteller von Elektroautos und Batterien.“

Zurück in Europa, in der südspanischen Stadt Sevilla, „haben wir abgesehen von den klassischen Marktnischen, die wir traditionell für den Luxuswohnungsbereich identifizieren, wie etwa Villen, private Luxuswohnungen und das mittelalterliche Stadtzentrum von Sevilla, zwei Bereiche entdeckt, die einen außergewöhnlichen Anstieg bei der Nachfrage erfahren“, sagt Sergio Andre, Geschäftsführer, Sevilla Sotheby's International Realty. „Das eine befindet sich an den Ufern des Guadalquivir-Flusses, der durch die Stadtteile Triana und Los Remedios verläuft. Der andere ist der Zweitwohnungsmarkt an der Küste von Cádiz, vorzugsweise in Strandnähe und umgeben von Dienstleistungseinrichtungen.“

Was die Preise betrifft, „beobachten wir einen kontinuierlichen Anstieg seit mehreren Quartalen, so dass wir erwarten, dass sie sich stabilisieren, aber auch nur allmählich, weil auch neue Käuferprofile entstehen“, sagt er.

In den USA wiederum hat der Markt in Austin, Texas, ebenfalls begonnen, sich zu stabilisieren, sagt Kumara Wilcoxon, Immobilienberaterin Global bei Kuper Sotheby's International Realty. „Wir erleben definitiv eine Normalisierung unseres Marktes. Wir haben immer noch eine Menge Käufer und eine aufholende Nachfrage, aber wir sehen nicht die Hysterie, die wir während der Pandemie erlebt haben.“

„Einige der Gebiete, in denen wir ein Wachstum sehen, liegen in den Außenbezirken von Austin und die Bauträger kaufen dort Land“, sagt sie. Die Außenbezirke von Dripping Springs und Driftwood sind stark geblieben und „zentrale Gemeinden in Austin sind ebenso zusammen geblieben“, sagt sie.

„Ich hatte kürzlich einen Verkauf von über 20 Millionen US-Dollar und einige im Bereich von 8 bis 12 Millionen US-Dollar.“

Der große Zubringermarkt für Austin ist Kalifornien, „und dabei Los Angeles und San Francisco und wir bekommen viel aus New York und anderen Teilen von Texas – etwa Dallas und Houston“, sagt sie.

Während der Pandemie „zogen circa 120 bis 150 Menschen pro Tag hierher, also hatten wir in den letzten zwei Jahren ein erhebliches Wachstum, und die Leute kommen immer noch“, sagt sie und führt Daten der Handelskammer von Austin aus. ▣

Unten: Direkt am Lake Austin situiert, bietet dieses moderne Haus in Austin, Texas, Innen- und Außenräume, die Blicke auf sich ziehen

Rechts: Das wellenförmige Dach ähnelt Wellen wie auch Dünen, die dieses Grundstück in Chile umgeben





Naturehoods

Die freie Natur als höchste Annehmlichkeit

Es bedurfte erst einer Pandemie, der Zunahme für Homeoffice-Möglichkeiten und eines Gefühls, vom hektischen Stadtleben abgeschnitten zu sein, um Käufer von Luxusimmobilien in die freie Natur zu locken – oder genauer gesagt Wohnsitze mit einfachem Zugang zur Natur. Jetzt werden die begehrten Grünflächen für Wohnsiedlungen als sogenannte „Naturehoods“ bezeichnet, die Grundstücke mit nahe gelegenen Wäldern, Bergen, „einem blühenden Garten oder sogar einem großen Gemeinschaftsgarten umfassen.

„Während der globalen Pandemie haben wir festgestellt, dass der Wunsch nach einer Abkehr vom hektischen Lebensstil und der Herstellung einer sinnvollen Verbindung zur Natur zugenommen hat. Immobilien inmitten ausgiebiger Natur oder eingebettet in ländlichen Gebieten erfreuen sich eines erhöhten Interesses“, sagt Savvas Savvaidis, Präsident und CEO von Greece Sotheby's International Realty. „Natürliche und unberührte Umgebungen sowie authentische Orte haben

Oben: Dieses Haus in Marfa, Texas, bietet mit organischen Materialien einen Kontrast zu industriellen Elementen: mit Adobe-Ziegelwänden, die sich mit Beton, Aluminium und Glas mischen

Bewohner, die traditionell in städtischen Gemeinden leben, schon immer fasziniert, aber die Anziehungskraft ist jetzt noch viel stärker.“

In Griechenland sind solche Siedlungen in Hellinikon entstanden, in der Nähe der Uferpromenade an einem schönen Vorort im Süden Athens. Benachbarte Gebiete wie Glyfada sind pulsierende und lebendige Metropolen mit großartigen Restaurants und Bars für Unterhaltung und Kultur, so Savvaidis. Hellinikon wird voraussichtlich ein Leuchtturm für nachhaltiges Leben in Griechenland sein, und Käufer sind in der Regel Geschäftsleute im mittleren Lebensalter mit Familien, die einen gesünderen Lebensstil suchen, sagt Savvaidis.

Es ist keine Überraschung, dass ein gesunder Lebensstil seit der Pandemie im Jahr 2020 für viele eine hohe Priorität hat. „Diese Veränderungen haben sich weltweit ausgewirkt, und das Gesicht des städtischen Lebens verändert sich zum Positiven“, sagt Savvaidis.

Infolgedessen sind Häuser mit einfachem Zugang zu Wander-, Rad- und Laufwegen immer beliebter geworden. In Neuseeland, wo die Natur schon immer eine Priorität hatte, wenden sich die Käufer aufgrund des technischen Fortschritts solchen Naturehoods zu, so Myles Green, Manager für Projekte und Entwicklungen bei New Zealand Sotheby's International Realty.

Abgelegene Gebiete in Neuseeland, wie etwa Queens-town, Wanaka, Arrowtown und Cardona, die sich zunehmend selbst versorgen, entwickeln sich besonders gut als Naturehoods mit starken Nachhaltigkeitsinitiativen, sagt Green. „Wärmedämmung ist ein wichtiger Aspekt in unserem Klima mit heißen Sommern und kalten Wintern. Private Wasser- und Abwassersysteme werden oft erschlossen und müssen nachhaltig sein. CO₂-Neutralität in Bezug auf Baumaterialien ist ebenfalls im Kommen.“

Ein gutes Beispiel für ein solches nachhaltiges und naturnahes Projekt in Neuseeland ist Mount Cardona Station, ein alpines Dorf, das sich an Menschen mit Abenteuerlust wendet. Das Dorf – gelegen am Fuße eines Skigebiets – umfasst 450 Häuser.



„Immobilien inmitten
ausgiebiger Natur oder
eingebettet in ländlichen
Gebieten erfreuen sich
größeren Interesses.“

SAVVAS SAVVAIDIS

Präsident und CEO

Griechenland Sotheby's International Realty



Greece Sotheby's International Realty, Chile Sotheby's International Realty, Costa Rica Sotheby's International Realty



Oben links: Dieses Haus an der Riviera von Athen liegt in der Energieeffizienzklasse A+, mit minimalen Auswirkungen auf die Umwelt

Unten links: Ein Vorzeigebauwerk in Chile hat übergroße Fenster, um die schöne Umgebung einzufangen

Oben: Die Villa Esperanza in Costa Rica ist ein modernes Haus mit vier Schlafzimmern und außergewöhnlichem Innen- und Außenbereich

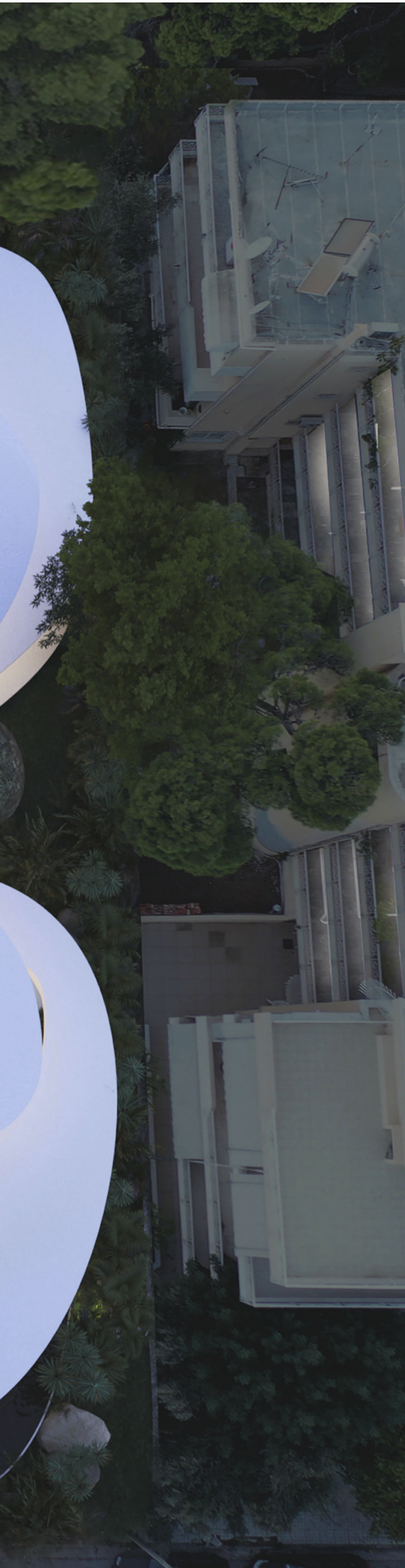
Solche Wohnanlagen setzen oft auf natürliches Holz, Stein und große Fenster, um einen spektakulären Ausblick auf die Umgebung zu bieten, sagt Green. Natürliche Landschaftsgestaltung mit einheimischer Botanik umgibt diese Häuser. Diese Projekte sind besonders beliebt bei wohlhabenden Stadtbewohnern, die auf der Suche nach einem Rückzugsort, einem neuen Lebensstil, einem Ort für die Familie oder einem Erbkau sind, fügt Green hinzu.

Sogenannte Agrihoods, also geplante Siedlungen, die sich auf Gemeinschaften konzentrieren, die sich von lokal angebauten Produkten ernähren, haben in einigen Teilen der Welt ebenfalls an Zugkraft gewonnen. Diese Siedlungen sind entstanden, „als Bio-Lebensmittel teurer wurden und der Kauf von Saatgut außerhalb der Saison anfang, mehr zu kosten“, sagt Frank Aazami, Sales Associate bei Russ Lyon Sotheby's International Realty.

Laut Aazami zielt eine Agrihood nicht nur auf den Anbau von Produkten ab, sondern auch darauf, „das Land, sein natürliches Gefälle und seine Vegetation nicht zu stören, und vielleicht Fundamente zu verwenden, um Mutter Erde für künftige Generationen zu erhalten“.

In den USA gewinnt der Norden Arizonas – wo es bereits eine grundlegende Versorgungsinfrastruktur, Straßen, Schienen und Flughafenanbindung sowie erschwingliche Grundstücke und ein Bedarf an Wohnraum für Arbeitskräfte gibt – Zugkraft als Naturehood und als Agrihood-Hotspot, so Aazami.





Greece Sotheby's International Realty

Links: Gelegen im Vorort Vouliagmeni der Athener Riviera, begrüßt Pandora diejenigen, die einen verschwenderischen Lebensstil in einem Ferienort am Meer bevorzugen

Initiativen zur CO₂-Freiheit und Abfallreduzierung treiben diese Gemeinden an, die wiederum auch Ruheständler anziehen, die sich mehr engagieren, um ihre Produktivität, Spiritualität und Führungsqualitäten zu verbessern, sagt er.

In Italien sind sogenannte **Agriturismi** bzw. Bauernhäuser in unberührten Landschaften mit großen Grünflächen und Steuervergünstigungen besonders beliebt, so Diletta Giorgolo Spinola, Leiterin der Immobilienabteilung von Italy Sotheby's International Realty. „Einige verfügen über Gewächshäuser, Gemüsegärten und eine Reihe von Obstbäumen. Dank dessen bieten diese Arten von Einrichtungen sehr gesunde und hochwertige Lebensmittel.“ Und sie fügt hinzu, dass diese Art von Einrichtungen „die Wiederentdeckung des ländlichen Raums und seiner Kultur gefördert und zur Innovation und Diversifizierung des Agrarsektors, also einer der Säulen der italienischen Wirtschaft, beigetragen haben“.

Vermögende Millennial-Käufer, junge Familien und digitale Nomaden sind besonders sensibilisiert für Fragen der Nachhaltigkeit, gesunde Lebensmittel und die Wiederentdeckung ländlicher Traditionen, was sie dazu bringt, sich nachhaltige Lebensweisen anzueignen, so Giorgolo Spinola. „Nach der Pandemie ist die Bedeutung von sauberer Luft wieder in das Bewusstsein der Menschen gerückt“.

Die wichtigsten Bestandteile einer Naturehood sind laut Giorgolo Spinola zufolge Raum, Privatsphäre, Ruhe, saubere Luft und die Möglichkeit eines nachhaltigen/ umweltfreundlichen Lebensstils. „Kleine Dörfer inmitten der Natur mit lokalen Märkten, die lokale Produkte verkaufen, und einer langsameren Routine, sind heute der Wunsch-Lebensstil vieler Bürger“, sagt Giorgolo Spinola.

In Italien ist die Toskana immer noch der begehrteste Ort für ein Haus auf dem Land. Umbrien oder das nördliche Lazio, die Tuszien genannt wird, sind im Bereich der Naturehoods am Kommen, mit dem Ziel, dass ausländische Käufer diese unberührten Alternativen, die oft starke historische Wurzeln haben, für sich entdecken, sagt Giorgolo Spinola.

In allen Teilen der Welt suchen Käufer nach hochwertigen Objekten und moderner Architektur in naturnahen Gegenden. „Sie entscheiden sich für Immobilien mit großzügigen Innen- und Außenbereichen und legen großen Wert auf die Privatsphäre, die Eigentum bietet“, sagt sie.

Unabhängig von den Annehmlichkeiten ist die Lage entscheidend, egal, ob es sich um eine weitläufige Wüste, einen sanften Hügel oder einen ruhigen See handelt. „Es besteht ein großes Bedürfnis, Zeit mit und in der Natur zu verbringen und authentische Erfahrungen zu machen“, sagt Giorgolo Spinola. ▣

Luxus- Marketing

Wie man ein
High-End-Haus in jeder
Marktsituation verkauft

Rechts: Das Tobin Haus ist eine große, historische Residenz in San Franciscos Pacific Heights-Gegend





Nach einigen Jahren, in denen ein starker Verkäufermarkt in vielen Gebieten rund um den Globus zu verzeichnen war, verschieben sich die Gewichte nun ein wenig zugunsten der Käufer. Die meisten erwarten zwar nicht, dass es bald einen vollständigen Käufermarkt gibt – vor allem auf der Luxus-Seite des Spektrums – aber die Tage der unbesichtigten abgegebenen Angebote und der Mehrfachgebote liegen vielleicht hinter uns. Aus diesem Grund wenden Makler einige bewährte Strategien an, damit ihre Objekte gesehen und verkauft werden.

Partnerschaften schaffen außerhalb des lokalen Bereichs

Als William Montero, Immobilienberater bei Gibson Sotheby's International Realty in Massachusetts, sich mit einem leistungsstarken Makler in den nahe gelegenen Vororten von Weston und Wellesley zusammentat, zogen beide Makler (und natürlich ihre Teams) erhebliche Vorteile aus diesem Co-Marketing-Plan.

„Ein Käufer, der nach einer Luxusimmobilie in der Stadt sucht, verkauft oft auch vielleicht eine Mega-Villa in einer Vorstadt“, sagt er über die Partnerschaft, die während der Pandemie geschmiedet wurde. „Es ist einfach eine erfolversprechende Strategie für unsere Kunden und ihre Bekannten, in dieser Stadt-Vorstadt-Partnerschaft zusammenzuarbeiten. Ihnen gefällt die Tatsache, dass ich hochvermögende Personen zu einem Makler außerhalb der Stadt bringe und umgekehrt.“

Kurzweilige Videos erstellen

Vielbeschäftigte Immobilienkäufer haben eine kurze Aufmerksamkeitsspanne. Deshalb sind gut gemachte Videos und eine solide, vielseitige Medienkampagne mehr als angebracht, wenn Sie in einem so wettbewerbsintensiven Markt verkaufen wollen.

„Seit der Erfindung von TikTok wissen wir, dass Menschen kürzere, schnellere Videos wünschen“, sagt Chase Mizell, Immobilienmakler bei Atlanta Fine Homes Sotheby's International Realty in Atlanta, Georgia. „Wenn Sie ein langes Video oder ein Standvideo erstellen, verlieren Sie einfach die Aufmerksamkeit Ihres Publikums.“

Instagram Reels und Stories sind ebenfalls gute Möglichkeiten, um die besten Eigenschaften der Immobilie kurz und bündig zu präsentieren. Makler kombinieren Videos mit Liedern, um den Betrachter noch mehr zu fesseln. „Ein schnelles Lied oder sogar ein aktueller Song ist eine großartige Idee, da aktuelle Songs mehr Aufrufe auf sozialen Apps haben“, sagt Mizell.

Aber im Allgemeinen sollte man einen Voiceover vermeiden, sagt er. „Mit einem eingängigen Lied kann man einen potenziellen Käufer anlocken. Das kann oft besser sein als ein Voiceover oder ein Makler, der mir die Highlights einer Immobilie aufzählt.“

Der Weg über die Auktion

Ein Auktionsformat kann ideal sein für ein Haus im Bereich bis 5 Millionen US-Dollar, sagt Laura Brady, CEO von Sotheby's Concierge Auctions. „Für hochwertige Häuser ist es ein großartiges Instrument, um Käufer zu erreichen, die an ihrem Haus interessiert sind“, sagt sie. Nach einem verkürzten Verkaufszyklus – etwa vier bis sechs Wochen – wird der Bieter, der den Zuschlag erhält, der Käufer.

Die mit einer Auktion einhergehenden Marketingmaßnahmen sind auch für die Verkäufer attraktiv.

„Wir haben eine zusätzliche Marketingebene über das hinaus, was der Makler für die Vermarktung der Immobilie tut“, sagt sie. „Wir kommen ins Haus und unser Team entwickelt eine komplette interne Marketing- und PR-Strategie für diesen sechswöchigen Zeitraum vor der Auktion. Es ist eine extrem aggressive Strategie, die sowohl Printmarketing wie auch die direkte Ansprache von Bietern aus unserer Datenbank umfasst“, sagt sie.

Sotheby's Concierge Auctions führt auch Besichtigungstermine durch (sowohl virtuell als auch persönlich) und stellt sicher, dass die Immobilie die ganze Zeit vor dem Auktionstermin für eine Besichtigung zur Verfügung steht.

„Mit diesem Verfahren haben unsere Käufer keinen Druck, wenn es wirklich an der Zeit ist, zu bieten“, sagt sie. „Sie müssen Inspektionen durchführen und ihre Finanzen im Voraus klären. Das ist einer der großen Vorteile“, sagt Brady.

Affinitätsmarketing anwenden

Wenn Sie eine Immobilie mit gleichgesinnten Dienstleistern vermarkten, können Sie zumindest eine weitere Person erreichen, die sich für Ihre Immobilie interessiert, sagt Michael Dreyfus, Inhaber von Golden Gate Sotheby's International Realty in Kalifornien. „Ein Beispiel: das Co-Marketing für eine Veranstaltung bei Tiffany's oder die Werbung mit einem Privatjet-Unternehmen bietet einen direkteren Ansatz als eine Anzeige, von der man nur hoffen kann, dass sie jemand liest“, sagt er.

Es hilft auch, eine Immobilie dort zu bewerben, wo die Käufer tatsächlich sein könnten.

„Das bedeutet, dass man auf der Art Basel oder in Wimbledon oder auf den Mailänder Modeschauen sein muss“, sagt Dreyfus. „Je mehr Marketing man macht, desto mehr merkt man, dass man die gleichen Kunden hat wie andere Sotheby's International Realty Agenturen. Mein Kunde in der Bay Area kauft entweder eine Eigentumswohnung in New York City oder ein Ski-Chalet in Vail. Es ist ein Dorf, wenn man in dieser Anlageklasse ist, also müssen Sie Ihr Bestes tun, um Ihre Immobilien überall zu bewerben.“



Links: Dieses einstöckige Haus in Seattle mit mehr als 743 Quadratmetern Wohnfläche und einem über 0,4 Hektar großen Grundstück besitzt auch einen über 36 Meter langen Strandzugang und Allwetter-Privatsteg

Auf dieser Seite, oben: Dieses Haus auf einem 5,1 Hektar großen Grundstück in Weston, Massachusetts, wurde von Frank Lloyd Wrights Architektur inspiriert und besitzt sorgfältig kuratierte Außen- und Innenräume

Auf dieser Seite, unten: Dieses Architekturhaus in Greenwich, Connecticut, steht auf 1,6 abgelegenen Hektar, ausgestattet mit exquisiten Oberflächen und luxuriösen Details



„Wenn Sie ein langwieriges Video oder ein Standvideo machen, verlieren Sie die Aufmerksamkeit des Publikums.“

CHASE MIZELL

Immobilienmakler

Atlanta Fine Homes Sotheby's International Realty

Probleme mit der Versorgungskette lösen sich auf, doch die Preise bleiben hoch

Die Probleme in der Versorgungskette ziehen sich noch immer durch einige US-amerikanische wie auch globale Märkte, während andere Märkte deutliche Anzeichen einer Verbesserung zeigen.

In Singapur kommt es nach wie vor zu Lieferunterbrechungen, v. a. aufgrund grundlegender Faktoren wie dem Ukraine-Krieg und Chinas weiterhin relativ strenger Covid-Politik, sagt Han Huan Mei, Direktorin für Forschung bei List Sotheby's International Realty in Singapur. „Weitere Eskalationen des Russland-Ukraine-Konflikts könnten weitere globale Versorgungsunterbrechungen bewirken und den Inflationsdruck durch höhere Lebensmittel- und Energiepreise verstärken.“

Selbst wenn Produktionsstilllegungen und Einschränkungen bezüglich der Freizügigkeit von Fabrikarbeitern aufgeweicht werden, wird ein gewisses Maß an globalen und regionalen Störungen kurz- bis mittelfristig aufgrund der anhaltenden Grenzkontrollen in Festlandchina, Hongkong, Taiwan und Japan anhalten, so ein aktueller Bericht von CBRE, einem weltweit führenden Unternehmen für Dienstleistungen und Investitionen im Bereich Gewerbeimmobilien. In den letzten zwei Jahren sind Hersteller, Omnichannel-Einzelhändler und Logistikunternehmen in Südostasien von einem „Just-in-Time“-Bestandsansatz zu einem „Just-in-Case“-Modell übergegangen, das vorsieht, große Mengen an Lagerbeständen als Puffer für mögliche Störungen vorzuhalten.

„Die Regierung hat ebenso umfangreiche Unterstützung geleistet, um Bauträgern dabei zu helfen, laufende Wohnungsbauprojekte rechtzeitig fertigzustellen“, sagt Mei.

In den USA stellt die Stadt Seattle (Washington) ein gutes Beispiel für die vielen Veränderungen und Herausforderungen dar, die die Covid-19-Pandemie mit sich brachte.

Zwischen 2010 und 2020 war das Zentrum von Seattle die am schnellsten wachsende Großstadt in den USA, mit mehr als 27.000 fertig gestellten Mehrfamilienhäusern, aber „die Pandemie hat viel direkten und indirekten Gegenwind gebracht“, sagt Dean Jones, Direktor und Eigentümer von Realogics Sotheby's International Realty.

„Inflation und Probleme in der Lieferkette führten zu weiteren Kosten, die so um insgesamt 30 % höher lagen als vor der Pandemie, und Bauträger berichten immer noch von Problemen, bestimmte Produkte aus Übersee zu bekommen“, sagt Jones.



Auch die Baufinanzierung ist strenger geworden, „und die Mieten sind aufgrund des Ungleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage in die Höhe geschossen, aber die Vermieter bestehen darauf, dass die höheren Betriebskosten sich nicht in den Mietsteigerungen widerspiegeln“, sagt er.

Daher „ändern die Bauträger nicht so sehr ihr Produktangebot. Sie machen vielmehr einfach keine neuen Projekte“, sagt Jones. Es gibt keine Pläne für neue Projektentwicklungen in 2023, eine in 2024 und keine im Jahr 2025, sagt er.

Im New Yorker Hudson Valley berichtet Raj Kumar, Associate Makler bei Four Seasons Sotheby's International Realty, dass es seine persönliche Erfahrung ist, dass die Engpässe in der Lieferkette etwas gemildert wurden. Allerdings sind „die Preise für Material- und Arbeitspreise jedoch deutlich höher, wobei Materialkosten stärker gestiegen sind als die Arbeitskosten.“

Auf dem Markt in Jackson Hole, Wyoming, „hat sich die Lage in den letzten drei bis sechs Monaten für das Baugewerbe stark gebessert – allen voran die Möglichkeiten, Geräte und Holz zu bekommen“, sagt Brett McPeak, Associate Broker bei Jackson Hole Sotheby's International Realty. „Hier gibt es kein Holzwerk. Jedes Baumaterial muss daher von woanders her hergebracht werden.“

„Jetzt“, sagt er, „muss man nur noch Wochen auf etwas warten, nicht mehr Monate oder Jahre“.

„Die Dinge sind besser geworden“, sagt Marilyn Wright, Immobilienberaterin Global bei Premier Sotheby's International Realty in Asheville, North Carolina. „Die Baupreise haben sich stabilisiert, aber sie sinken nicht. Arbeitsgeräte sind immer noch ein Thema.“

Oben: Dieses auf einem Hügel gelegene Anwesen in Newport Beach, Kalifornien, ist neu gebaut und steht für 35 Millionen US-Dollar zum Verkauf



Die Immobilienbranche erforscht die Welt des Metaversums

Die Menschheit steuert auf das Zeitalter des Metaversums zu – also Richtung vernetzte virtuelle Realitäten, in denen wir neben unserem realen Leben auch ein digitales Leben führen werden. Dies erklärt, warum große, einflussreiche Unternehmen wie Microsoft in großem Umfang auf das Metaversum setzen.

Auch Einzelinvestoren haben sich an dem Projekt beteiligt, und einige sind bereit, Hunderttausende von Dollar für Immobilien auszugeben, die ausschließlich im Internet existieren.

Ende 2021 gab ein Käufer etwa 450.000 US-Dollar aus, um Snoop Doggs Nachbar zu werden – nicht im wirklichen Leben, sondern im sogenannten Snoopverse, dem Metaversum, das Snoop auf der Plattform The Sandbox aufgebaut hat, wo er Events veranstalten will und sein Haus virtuell nachgebaut hat.

Das erste „MetaReal“-Haus der Welt ist ein Beispiel für einen hybriden Ansatz, der im Zuge des Metaversum-Wachstums immer häufiger anzutreffen sein wird. So haben sich auch ONE Sotheby's International Realty in Florida und Voxel Architects mit dem Generalunternehmer und NFT-Sammler Gabe Sierra zusammengetan, um Meta Residence zu bauen und zu verkaufen: die erste reale Villa (die in Miami entwickelt wird) mit zugleich einem virtuellen Gegenstück; diese wird voraussichtlich Anfang 2023 im Sandbox-Metaversum mit einem noch zu nennenden Mindestpreis zur Versteigerung angeboten. Der Erwerber des Hauses im Metaversum erwirbt damit auch die Eigentumsrechte an dem 1.020 Quadratmeter großen Haus mit sieben Schlafzimmern und neun Badezimmern in einem der begehrtesten Viertel Miamis. (Die virtuelle Version wird dabei ein Spiegelbild der Immobilie sein.)



Oben: ONE Sotheby's International Realty Makler betreten das Metaversum

„Die Immobilienbranche befindet sich im Anfangsstadium dessen, eine völlig neue Form und Gestalt anzunehmen, und die Blockchain wird dabei eine wichtige Rolle spielen“, sagt Frederika „Kiki“ Rutten, Immobilienberaterin Global bei ONE Sotheby's International Realty. „Sie kann die Art und Weise, wie wir Immobiliengeschäfte tätigen, verändern: diese digitalisieren und damit einfacher, sicherer und transparenter machen.“

Mit MetaReal kombiniert man Rutten zufolge die Bereiche Krypto, NFT, Metaverse und Blockchain in einem Projekt. „Ein Zuhause im Metaverse zu haben ist ein mächtiges Werkzeug, um seine digitalen Anlagen zu zeigen und sich mit anderen aus aller Welt rund um den Globus zu vernetzen“, sagt sie.

Sie vermutet auch, dass „die Anwendungsfälle von NFTs in den kommenden Jahren exponentiell zunehmen werden – Vermögenswerte, die auf der Blockchain als ‚digitaler Vertrag‘ abgewickelt und festgehalten werden. Diese Methode ist in der Immobilienbranche ein Game Changer.“

Wie Immobilien im Metaversum funktionieren

Immobilienverkäufe in den vier großen Metaverse-Plattformen (The Sandbox, Decentraland, Voxels und Somnium Space) summierten sich im Jahr 2021 nach Angaben von MetaMetric Solutions, einem Unternehmen für Metaverse-Analysen, auf insgesamt 501 Millionen US-Dollar.

Landerwerb im Metaverse erfolgt in der Regel mit Kryptowährungen. Der Preis von Metaverse-Immobilien reicht im Allgemeinen von etwa 500 US-Dollar pro Parzelle bis hin zu 10.000 US-Dollar.

The Sandbox und Decentraland sind derzeit die Metaversum-Favoriten, wenn es um den Besitz von Grundstücken und Immobilien im online-Bereich geht, da sie über eine gut etablierte Infrastruktur und bekannte Vermieter und Pächter verfügen, was ihnen einfach Legitimität verleiht.

Der Kauf von Land auf einer dieser Plattformen kann direkt auf diesen selbst getätigt werden, die Verkäufe und das Eigentum an Metaversum-Grundstücken werden dann entsprechend mittels der Übertragung von NFTs erfasst, so dass der Käufer eine Geldbörse benötigt, die diesen Vorgang speichern kann.

Es gibt auch einen lebhaften Markt für Wiederverkäufer, genau wie bei Immobilien in der realen Welt. Plattformen wie opensea.io und nonfungible.com agieren dabei als dezentralisierte Immobilienmakler.

Immobilien im Metaversum sind somit bereits ein großes Geschäft, wobei auch eine Reihe von globalen Unternehmen wie HSBC, PwC, JPMorgan Chase und Samsung sich Grundstücke gekauft haben, die sie für verschiedene Zwecke entwickeln wollen.

Was kommt auf uns zu

Viele Menschen kaufen digitales Land einfach als Investition, weil sie glauben, dass es in Zukunft viel wertvoller sein wird, wenn das Metaversum auf mehr Akzeptanz stößt. Einige kaufen auch für Mietzwecke, wobei Mietmärkte sich gerade über verschiedene Plattformen entwickeln.

Aber wahr ist auch, dass der virtuelle Immobilienmarkt zu Beginn des Jahres 2022 noch robuster war, mit dann deutlich

weniger Zugkraft Mitte des Jahres, nach dem Tech-Werte gefallen sind und sich die Marktdynamik verschoben hat, so James Scott, Direktor bei Real Estate Technology Initiative und Wissenschaftler und Dozent an der MIT Center for Real Estate Immobilien. „Es besteht kein Zweifel, dass das Metaversum und das Web 3.0 in Zukunft einen tiefgreifenden Einfluss haben werden“, sagt Scott. „Einzelhandel und Werbung sind die spannendsten neuen Möglichkeiten, die sich bieten, aber letztendlich wird der Erfolg von Immobilien im Metaversum von den individuellen Erfahrungen, die Entwickler den Endnutzern offerieren, getrieben.“

Scott sagt weiter aus, dass wir „nicht zulassen sollten, dass die Richtlinien, Vorschriften und Prozesse, die wir aus der realen Welt kennen, auch die Grundlage dafür sein sollten, wie wir uns mit Immobilien im Metaversum beschäftigen. Wir haben eine leere Leinwand erhalten.“

Einige Beobachter meinen, dass das Metaversum eine Massen Anwendung sein wird, sobald die Unternehmen beginnen, es im Alltag zu integrieren.

„Unternehmen suchen nach neuen Wegen, um ihre Kultur zu erweitern und mit ihren Mitarbeitern in Kontakt zu treten, da Arbeiten aus der Ferne die neue Norm wird“, sagt Gordon Hempton, Mitbegründer von Spot, das Metaversum-relevante Kommunikationstools für Unternehmen anbietet. „Virtuelle Büros können die Büroumgebung replizieren und gleichzeitig die Vorteile der Fernarbeit bieten, nämlich die Fähigkeit, Talente zu rekrutieren, die bessere Möglichkeit, Diversität zu berücksichtigen und letztlich die Flexibilität, die sich Arbeitnehmer wünschen.“

„Das Metaversum ist diese unendliche Anzahl von virtuellen Welten, aber wir sehen The Sandbox als das virtuelle Manhattan: einen Ort, der voller Kultur, Unterhaltung und Marken steckt und wo jeder, der möchte, kommen kann, um zu arbeiten oder zu leben und neue Leute treffen kann“, sagt Sebastien Borget, Mitbegründer und COO von The Sandbox. „Die Menge an Land in The Sandbox ist endlich. Es geht jedoch nicht um eine begrenzte oder unendliche Menge an Land, sondern es geht vielmehr darum, einen Ort zu schaffen, an dem die Leute gerne



Alle Bilder: Die weltweit allererste „MetaReal“ bietet einen hybriden Ansatz zwischen Realität und Metaversum. ONE Sotheby's International Realty in Florida und Voxel Architects haben sich zusammengeschlossen, um die Meta Residence in Miami zu entwickeln und zu verkaufen. Meta Residence ist die erste reale Villa mit einem virtuellen Pendant.

Zeit verbringen wollen. Darin liegt der Wert.“

Im Vergleich dazu ist Decentraland die erste vollständig dezentralisierte virtuelle soziale Plattform, die von ihren Nutzern aufgebaut, verwaltet und besessen wird. Angetrieben von der Ethereum-Blockchain ist es quasi ein Ökosystem mit einer eigenen Währung, Marktplatz, Eigentumssystematik und einer dezentralen autonomen Organisation.

„Führende Unternehmen investieren in virtuelle Immobilien und kaufen diese in zunehmendem Maße, und neue Anwendungsmöglichkeiten abseits von Spekulationen werden gerade entdeckt“, sagt Agus Ferreira, Geschäftsführer bei Decentraland Foundation. „Digitale Schaufenster, die hauptsächlich auf den Online-Handel, virtuelle Spiele und den Unterhaltungssektor ausgerichtet sind, bieten Unternehmen die Möglichkeit, Kunden anzulocken und ihnen gleichzeitig Dienstleistungen anzubieten, die in der realen Welt nicht so ohne Weiteres realisierbar sind.“

Ein wichtiger Aspekt ist die Frage der Knappheit. Wenn alle virtuellen Grundstücke auf einer Plattform verkauft sind, es aber weiterhin eine Nachfrage seitens der Käufer gibt, spricht eigentlich nichts dagegen, dass die Entwickler so viele weitere Grundstücke erschaffen, wie benötigt werden. Die großen Plattformen haben aktuell Beschränkungen für die Menge von verfügbaren Grundstücken und erzwingen so quasi eine „künstliche Verknappung“, aber es gibt keine Garantie dafür, dass dies immer der Fall sein wird. Die meisten Branchenbeobachter sind sich daher darin einig, dass Regulierungen und Richtlinien klarer definiert und umgesetzt werden müssen.

Langfristig, so sind sich die meisten einig, wird die Eignung von virtuellen Immobilien als Investitionsmöglichkeit von der Zukunft des Metaversums selbst abhängen.

„Damit das Metaversum eine Massen Anwendung wird, müssen wir erhebliche Fortschritte bei der User Experience sehen“, sagt Scott. „Vermittlung, Design, Marketing und der Wertschöpfungsprozess selbst werden wahrscheinlich erhebliche Fortschritte hinsichtlich Leistungsfähigkeit und Produktivität im Zusammenhang mit dem zukünftigen Voranschreiten der virtuellen und digitalen Technologie erfahren.“ ▣

Öko-Fokus treibt Luxusmarkt an



Der Fokus der Verbraucher auf Nachhaltigkeit beflügelt den heutigen Luxussektor.

Und tatsächlich sagen 75% der vermögenden Amerikaner, dass sie mehr für eine umweltfreundliche und nachhaltige Marke zahlen würden; das ist das Ergebnis der im April 2022 veröffentlichten TrendLens-Umfrage des Luxus-Beratungsunternehmens Agility Research & Strategy. Bei Umfragen unter der Generation Z ergibt sich laut einer internen Studie des Finanzdienstleistungsunternehmens Cowen's aus dem Juli 2021, dass 58% von ihnen recycelte Produkte bevorzugen und 56% sich umweltfreundlichere Verkehrsmittel wünschen. Darüber hinaus hat Coresight Research in ihrem RESET-Rahmenwerk die Nachhaltigkeit als eines der fünf wichtigsten Kräfte bei Einzelhandelstrends für 2022 und darüber hinaus identifiziert.

Der typische Verbraucher im Luxusbereich verändert sich, wobei Millennials und die Generation Z einen großen Teil des Sektors ausmachen, sagt Hemant Kalbag, Geschäftsführer der Alvarez & Marsal Consumer Retail Group, einem professionellen Unternehmen für Dienstleistungen. „Millennials und Gen Z sind viel mehr durch Nachhaltigkeit als einem Faktor der Entscheidungsfindung motiviert als etwa die Generation X. Das hat Auswirkungen darauf, wie Unternehmen über Luxusgüter denken müssen.“

Die Verbraucher erwarten mittlerweile, dass sie umweltfreundliche Produkte finden, was Unternehmen zu einem Richtungswechsel anspornt, sagt Kalbag. Aber „wir sind wahrscheinlich noch fünf bis sieben Jahre davon entfernt, dass sich dies in einer vollständigen Transparenz zwischen Herstellern von Luxusgütern und den Informationen, die dem Verbraucher zur Verfügung stehen, widerspiegelt“, sagt er.

Designer reagieren auf das wachsende Interesse der Verbraucher an dem Thema Umwelt, indem sie etwa umweltfreundliche Handtaschen, Wohnungen, Autos, Uhren und Yachten anbieten. „Das nachhaltige Zuhause wird zur Norm“, sagt Milton Pedraza, Gründer und Geschäftsführer des Forschungs-, Beratungs- und Bildungsunternehmens Luxury Institute. „Wohlhabende Menschen verlangen das von den Bauträgern, und wenn sie Häuser renovieren oder umbauen, installieren sie jene Art von sehr energieeffizienten und zugleich ästhetisch ansprechenden, nachhaltigen Produkten“.

Große Technologieunternehmen steigen hier ebenfalls ein: Samsung zum Beispiel hat seine Bespoke Home-Kollektion eingeführt, die „Nachhaltigkeit für den Alltag“ anbietet, die von der Nutzung über die Produktion bis zur

Ganz links: Ein sehr seltener 1955 Mercedes-Benz 300 SLR Uhlenhaut Coupé wurde im Mai 2022 für 143 Millionen US-Dollar in Deutschland verkauft

Auslieferung und Entsorgung alles umfasst. Das Unternehmen kündigte Bemühungen an, die Bodenverschmutzung durch seine Fabriken zu reduzieren und flüssige Abfälle in wiederverwendbare Brennstoffe zu verwandeln. Pedraza beschreibt den Schritt von Samsung als „beeindruckende Energieeinsparungen für das gute Gefühl, „Ich nutze so Geräte und Produkte, die besser für die Umwelt sind: Mein CO₂ Fußabdruck als wohlhabende Person hat sich dadurch deutlich verringert“.

Wenn es ums Einkaufen geht, hat Coach – als Teil der größeren Tapestry-Marke – das (Re)Loved-Programm ins Leben gerufen, das Taschen anbietet, die aufgearbeitet wurden, sowie restaurierte alte und moderne Taschen; zudem hat auch Michael Kors ein Pre-Loved-Programm. Die High-End-Wiederverkäufer The RealReal, REBAG und Fashionphile sind ebenfalls sehr erfolgreich.

Im Bereich der hochwertigen Accessoires haben Unternehmen wie Tom Ford, Oris und Tag Heuer recycelte oder umweltfreundliche Luxusuhren auf den Markt gebracht, oft in Zusammenarbeit mit Gruppen, die sich für die Umwelt einsetzen. Zum Beispiel hat Oris jetzt eine Clean Ocean Limited Edition in Zusammenarbeit mit der Organisation Pacific Garbage Screening, die sich für saubere Ozeane und Flüsse einsetzt, herausgebracht.

Auch sogenannte Hypercars verstärken ihre Bemühungen. „Unsere Forschung zeigt, dass hochvermögende und höchstvermögende Individuen und Familien Ultraluxusprodukte wünschen und benötigen, die sowohl Anforderungen der Einzigartigkeit als auch der Nachhaltigkeit erfüllen“, sagt Pedraza. „Elektrisch betriebene Hypercars erfüllen diese beiden Anforderungen mit Leichtigkeit. Die Bugattis, Ferraris und Lamborghinis, sie alle werden elektrifiziert“, sagt Pedraza. Alltägliche Luxusautos wie Mercedes, Audi, Porsche und BMW bieten ebenfalls Hybrid- und Elektromodelle an. „Viele dieser Produkte funktionieren besser, und sie geben einem ein besseres Gefühl“, sagt er.

Auch private Yachten erhalten ein Öko-Facelifting, sagt Pedraza. Die X30 Villa von Extra Yachts zum Beispiel nutzt ein Hybrid-Antriebssystem, das den CO₂-Ausstoß erheblich reduziert, zudem Solarpaneele zur Erzeugung sauberer Energie, und das Design umfasst nachhaltige Materialien wie wiedergewonnene Holzstoffe. „Entweder versuchen sie, Materialien zu verwenden, die nachhaltig sind, die dann für den Bau und die Innenmöbel verwendet werden – wie etwa recyceltes Holz – oder sie versuchen, energieeffizient zu sein, indem sie Solarenergie, Windkraft oder was auch immer sie unterbringen können, nutzen“, sagt Pedraza.

Yachteigentümer sind oft bereit, ihre Anschaffungen für einen guten Zweck zu nutzen, indem sie Technologien einbauen, die das Meeresleben beachten. „Damit erhalten Wissenschaftler Daten, mit denen sie die globale Erwärmung, die Erwärmung der Ozeane oder Elemente im Wasser nachverfolgen können; und wenn man viele Yachten wie diese hat, entsteht ein gesamtes Bild eines Ökosystems“, sagt Pedraza. „Das bestätigt zumindest, dass man etwas Besseres ist als nur ein Verschmutzer oder Konsument, der auf ein Jachterlebnis aus ist.“

Luxusboutiquen eröffnen in den gesamten USA

Die Präsenz von Luxusgeschäften nimmt im ganzen Land in dem Maße zu, in dem Wohlstand sich in neue Gebiete und über die großen Metropolen hinaus ausbreitet.

Vermögende Käufer sind während der Pandemie in neue Standorte in den USA ausgewandert, was Luxusmarken dazu veranlasste, neue Boutiquen zu eröffnen, um diese Geschäftsmöglichkeiten auszunutzen. Der in Paris ansässige Luxusmagnat Kering plant beispielsweise daher die Eröffnung von mehr als 30 US-Geschäften in den nächsten Jahren. Das Unternehmen eröffnete bereits 2022 ein Gucci-Geschäft in Detroit und plant laut Berichten weitere Gucci-Boutiquen in St. Louis und New Orleans, sowie ein Saint Laurent-Geschäft ebenfalls in Detroit. Und Prada eröffnet neue Läden vor allem in Texas, Michigan und Florida.

„Wir sehen definitiv, dass die Luxusmarken ihre Geschäfte in Amerika ausbauen wollen“, sagt Marie Driscoll, Analytistin für den Luxuseinzelhandel und Geschäftsführerin Luxus und Einzelhandel bei Coresight Research.

Die Geschäfte gehen über ihre Flagship-Standorte hinaus und eröffnen neue Räumlichkeiten genau da, wo sie ihre Angebote auf den Kunden abstimmen können, sagt sie.

Da während der Pandemie mehr Zeit zu Hause verbracht wurde, konnten die Marken feststellen, wo genau das neue Geschäft herkam, sagt Kalbag. „Während der Pandemie verlagerte sich ein beträchtlicher Teil des Luxuskonsums ins Internet, und das ermöglicht es Herstellern und Einzelhändlern, die Nachfrage viel deutlicher zu verfolgen“, sagt er.

„Wenn man das Wachstum vorantreiben will, muss man über andere Märkte nachdenken, in denen es auch Luxuskonsumenten gibt“, sagt Kalbag.

Außerdem führt die Eröffnung eines Geschäfts leicht zur Eröffnung weiterer Geschäfte. Als Hermes vor etwa einem Jahrzehnt aus Bal Harbour, Florida, wegzog und kurz darauf in den Miami Design District einzog, wurde das Designerviertel nahezu neu geboren, sagt Pedraza. Und viele andere Top Marken folgten kurz darauf. „Die Leute ziehen um. Was tun also die Luxusmarken? Sie folgen ihnen“, sagt er.

Ethische Verantwortung und Nachhaltigkeit

Erheblich mehr wohlhabende Käufer legen Wert darauf, dass die Marken, die sie kaufen, ethisch verantwortlich sind, und sie bevorzugen eine nachhaltigere, umweltfreundliche Marke, auch wenn sie mehr kostet; dies zeigt die TrendLens-Studie von Agility Research & Strategy.

2022

66 %

der Käufer legen Wert darauf, dass die Marken, die sie kaufen, ethisch verantwortlich sind

75 %

der Käufer würden sich für eine Marke entscheiden, die mehr kostet, wenn sie dafür umweltfreundlich und nachhaltig ist

2021

61 %

der Käufer legen Wert darauf, dass die Marken, die sie kaufen, ethisch verantwortlich sind

72 %

der Käufer würden sich für eine Marke entscheiden, die mehr kostet, wenn sie dafür umweltfreundlich und nachhaltig ist

Quelle: Agility Research & Strategy



Markt für Luxus erreicht neue Höchststände

Auf dem Luxusmarkt wurden in 2022 neue Höchststände erreicht, da Sammler weltweit sich auf der Suche nach außergewöhnlichen Werken befunden und gleichzeitig neue Bereiche des Marktes erkundschaftet haben, sagt Josh Pullan, Leiter Global Luxury bei Sotheby's. "Wir konnten einen Rekordumsatz von insgesamt 4,3 Milliarden Dollar [im Jahr 2022] verzeichnen, ein 23%-iger Anstieg gegenüber dem ersten Halbjahr 2021, wobei die Kernverkäufe bei Luxusauktionen auch ein Plus von 20% im Vergleich zum Vorjahr erreicht haben."

Unter den vielen neuen Spitzenwerten: Der Williamson Pink Star, einer der reinsten und rosafarbenen Diamanten, die jemals auf einer Auktion angeboten wurden, wurde 2022 für 58 Millionen US-Dollar verkauft, was einem Rekordpreis pro Karat sowie überhaupt für einen Diamanten oder Edelstein entspricht. Und der sich im persönlichen Besitz des weltweit bekannten Uhrendesigners Gerald Genta befindende Audemars Piguet Royal Oak erzielte 2,1 Millionen US-Dollar in Genf – sie ist damit die wertvollste Vintage-Uhr von Audemars Piguet, die jemals versteigert wurde.

"In einer zunehmend globalisierten Welt sind die Menschen auf der Suche nach seltenen und einzigartigen Objekten, die eine Geschichte haben", sagt Pullan. "Sie fühlen sich oft zu Objekten mit Provenienz, die für eine bestimmte Epoche stehen und die außergewöhnlichen Materialien und Handwerkskunst aufweisen, angezogen."

Pullan hat auch eine Rekordzahl von Käufern unter 40 Jahren festgestellt. "Diese nächste Generation treibt die Verkäufe sowohl in den neueren Kategorien, die erst kürzlich von Sotheby's eingeführt wurden – etwa Streetwear und Modern Collectibles, in denen sie 65% der Gesamtkäufer ausmachen – als auch bei klassischen Luxusstückchen", sagt er. Dazu gehören auch Uhren, wo sie einen Anteil von 39% der Käufer ausmachen, dazu Wein und Spirituosen (29%) sowie Schmuck (23%).

Die Pandemie führte auch zu einer Ausweitung von Web- und mobilen Plattformen sowie die Umstellung auf ein hybrides Livestream-Auktionsformat, merkt Pullan an. "Wir waren damit die Ersten am Markt, im Juni 2020", sagt er. "Dies, kombiniert mit Erfahrungen vor Ort und mit modernster Technologie, hat uns einen Zugang zu einer noch nie dagewesenen Anzahl von Teilnehmern gewährt."

Und Sotheby's glaubt fest an die Macht des Web 3.0. "Der Tag, an dem physische Kunst und Luxusobjekte auf irgendeine Art und Weise durch einen Token auf der Blockchain aufgezeichnet und unterstützt werden, wird bald da sein", sagt er. "Instrumente wie die Blockchain haben das Potenzial, die Undurchsichtigkeit und Komplexität für neue Käufer von Kunst und Luxus zu reduzieren." ■

Rekordbrecher 2022

Kunst

Eines von Rene Magrittes berühmten Empire of Light-Gemälden wurde im März 2022 für rund 79,8 Millionen US-Dollar verkauft. Der Verkaufspreis war damit fast dreimal so hoch wie der höchste Preis, der bei einer Auktion für ein Werk des belgischen Surrealisten zuvor erzielt wurde.

Im Juni 2022 wurde ein Francis-Bacon-Porträt von Lucian Freud, das offiziell als Study for Portrait of Lucian Freud bekannt ist, von Sotheby's London für rekordverdächtige 52,8 Millionen US-Dollar, den höchsten Preis, den ein einteiliges Bacon-Gemälde bisher erzielt hat, verkauft.

Die 922 Millionen US-Dollar teure Macklowe-Versteigerung im Mai 2022, eine Sammlung von 65 Kunstwerken aus dem Besitz des Immobilienentwicklers Harry Macklowe und seiner Ex-Frau Linda Macklowe, löste 2018 die Versteigerung des Nachlasses von David und Peggy Rockefeller als teuerste Kunstsammlung der Auktionsgeschichte ab.

Edelsteine

Mit dem 57,7 Millionen US-Dollar teuren Verkauf eines Williamson Pink Star Diamanten, einem der seltensten und wertvollsten farbigen Diamanten, wurde ein Weltrekord aufgestellt. Der 11,15-Karat-Diamant wurde von Sotheby's Hongkong im Oktober 2022 versteigert und ist der zweitgrößte pinkfarbene Diamant, der je versteigert wurde. Er erzielte für einen Edelstein oder Diamanten sowohl den Weltauktionsrekordpreis pro Karat und den zweitwertvollsten Wert eines Juwels oder Edelsteins, der jemals auf einer Auktion versteigert wurde.

Kleidung

Während einer epischen Online-Auktion zahlte ein Bieter 9,3 Millionen US-Dollar für das Trikot, das die Fußballlegende Diego Maradona trug, als er das umstrittene Tor mit der „Hand Gottes“ gegen England bei der Weltmeisterschaft 1986 erzielte. Dieses Gebot vom Mai 2022 ist der höchste Preis, der jemals bei einer Auktion für ein Sportmemorabilium erzielt wurde.

Im Juli 2022 wurde die weiße Bordjacke, die Buzz Aldrin während der Apollo-11-Mission (seiner ersten Mission zum Mond) trug, für 2,8 Millionen US-Dollar versteigert und ist damit das wertvollste Artefakt der amerikanischen Raumfahrt, das jemals versteigert wurde.

Handtasche

Laut Sotheby's dominieren die Taschen von Hermes mit den Modellen Birkin und Kelly die Liste der Rekordbrecher, die seit 2020 versteigert wurden. Im September wurde eine Hermes Kelly Bag bei einer Pariser Auktion für einen Rekordpreis von 346.802 US-Dollar verkauft. Die Himalaya Retourne Kelly 25 aus Krokodilleder in Permutt-Weiß erzielte den Rekordpreis für eine in Europa versteigerte Tasche und erzielte fast das Dreifache der Vorabschätzung von Sotheby's: 353.400 US-Dollar. Der vorherige europäische Rekord wurde von einer Hermes Himalaya Birkin 35 gehalten, die 2019 für rund 206.750 US-Dollar verkauft wurde.



Ganz links: Beim Verkauf in London im Juni 2022 erzielte Francis Bacons Porträt von Lucian Freud ganze 52,8 Millionen US-Dollar

Oben: Rene Magrittes Empire of Light oder L'empire des lumières stellte einen neuen Rekord für ein Gemälde bei einer Auktion in Europa auf

Links: Die Hermès Himalaya Retourne Kelly 25 Tasche aus Krokodilleleder in Perlmutter-Weiß erzielte einen Rekordpreis für eine in Europa versteigerte Handtasche, indem sie mehr als das Dreifache der Vorverkaufs-schätzung einbrachte



Im April 2022 setzte Sotheby's den Rekord in Hongkong für jeweils eine Lederausgabe einer Birkin, wie etwa der einzigartigen Birkin 25 mit einem silbermetallischen Chevre Körper und einer Metallic Bronze-Paspel, für US\$136.490. Hongkong ist somit nach Angaben des Auktionshauses nach wie vor führend beim Verkauf der teuersten Taschen.

Autos

Ein sehr seltenes 1955 Mercedes-Benz 300 SLR Uhlenhaut Coupé wurde im Mercedes-Benz Museum in Stuttgart, Deutschland, im Mai 2022 versteigert und bei RM Sotheby's schließlich für 143 Millionen US-Dollar verkauft, wodurch es zum teuersten Auto wurde, das jemals verkauft wurde. Das Zuschlagsgebot für dieses Auto, als eines von nur zwei in 1955 gebauten, wurde von einem britischen Autosammler, Berater und Händler im Namen eines ungenannten Kunden abgegeben. Das Coupé übertraf den bisherigen Rekord für ein Auto auf einer Auktion um mehr als 95 Millionen US-Dollar.

Wein

Der persönliche Weinkeller von Prinz Robert von Luxemburg, dem Geschäftsführer und Präsidenten des Bordeaux-Imperiums Domaine Clarence Dillon, wurde im Mai 2022 versteigert und gilt als die größte Menge an Weinen, die direkt aus den Chateaux-Weinkellern kam und die jemals für wohltätige Zwecke angeboten wurde. Die Rekordsammlung im Wert von 6,2 Millionen US-Dollar umfasste mehr als 4.200 Flaschen, die sich auf 182 Chargen verteilte, und der Erlös der Auktion ging direkt an die Unterstützung der medizinischen Forschung und Behandlung von mitochondrial bedingten Krankheiten. ☒



Links:
Dmitri Cherniak's
*The difference between
the subtleties and
the subtle ties*

Mit der Entwicklung des Metaversums werden die Grenzen zwischen traditioneller und digitaler Kunst verschwimmen

Vor nur zwei Jahren, als die sogenannten nonfungible Token, oder kurz NFTs, mit dem Verkauf eines einzigen digitalen Werks im Wert von erstaunlichen 69 Millionen US-Dollar in den Mainstream platzten, war die Kunstwelt gleichzeitig erstaunt über diese Möglichkeiten und auch begeistert über neue Gelegenheiten für Künstler und Sammler.

Die Veränderungen, die die NFTs mit sich brachten, waren augenfällig – alleine das Auktionshaus Sotheby's baute eine NFT-Abteilung mit einem Team von Digitalexperten auf- und der Aufstieg der NFTs ist bisher lediglich ein Vorbote für das, was als Nächstes kommt: Kunst im Metaversum.

Künstler, Technologieunternehmen, Händler und Sammler sehen das Metaversum als die nächste Stufe. Hier können Künstler ihre Werke unabhängig von ihrem Bekanntheitsgrad ausstellen, Sammler können virtuell und problemlos weltweite Geschäfte abwickeln, und Genießer können einfach die Zugänglichkeit modernster digitaler Kunst auskosten. Aber es ist auch ein Ort, an dem Künstler die Vorstellungen wie wir mit Kunst umgehen und leben, überdenken können.

Bislang ist das Metaversum jedoch ein Konzept, dessen Potenzial noch nicht voll ausgeschöpft wurde. Derzeit können sich die Nutzer nicht frei zwischen digitalen Welten wie Decentraland, Genesis World, der Sandbox und Roblox bewegen.

Aber die Integration der digitalen Kunst in die einzelnen virtuellen Welten hat bereits begonnen, und zwar in einer Art und Weise, die bisherige Traditionen sprengt und in der Künstler die Erlebnisqualität dieses neuen Grenzbezugs festlegen.

Die Werbung der Facebook-Muttergesellschaft Meta für das Metaversum ist ein guter Ausgangspunkt, um zu verstehen, wie Kunst traditionelle Grenzen in virtuellen Welten aufbrechen kann. In der Anzeige gehen mehrere Kinder

aus der realen Welt zu Henri Rousseaus 1908 entstandenem Werk *Fight between a tiger and a buffalo*, das im Cleveland Museum of Art hängt. Nach und nach werden die Tiere auf dem Gemälde animiert und die Welt, die auf dem Gemälde dargestellt ist, umgibt die Kinder auf eine Weise, die psychedelisch wirkt.

Es ist wahrscheinlich, dass die Grenzen zwischen der traditionellen und der digitalen Kunstwelten mit der Entwicklung des Metaversums verschwimmen werden. „Hoffentlich werden alle Kunstwerke digitale Zwillinge haben. Es wird helfen, die Herkunft zu verfolgen und die Künstler zu unterstützen, Tantiemen aus Sekundärmarktverkäufen zu erhalten, da diese in Kryptowährung verschlüsselt werden können“, sagt Michael Bouhanna, Leiter für digitale Kunst und NFTs bei Sotheby's. Bouhanna spricht damit die immens wichtigen Vorteile von Hightech an: Erstens, es beseitigt die Möglichkeit von Betrug und Fälschungen. NFTs, bei denen es sich um digitale Token, die einen digitalen Vermögenswert jeglicher jeder Art repräsentieren, handelt, sind der Mechanismus für den Verkauf digitaler Kunst. Sie sind letztlich Echtheitsstempel, die auf Dauer in der Blockchain, einem transparenten digitalen Hauptbuch, gespeichert werden.

Zweitens wird die geschäftliche Seite für Künstler vereinfacht und verbessert. NFTs werden hauptsächlich über die Kryptowährungsplattform Ethereum gehandelt, die ausgeklügelte sogenannte Smart Contracts, also digitale Verträge zwischen zwei Parteien, ermöglicht, die einen Mittelsmann überflüssig machen und in der Blockchain gespeichert werden. Sie können effektiv sicherstellen, dass Künstler für die Nutzung ihrer Werke bezahlt werden. Dies wird umso wichtiger sein, je mehr es digitale Welten ermöglichen, ganze Ökosysteme um einzelne digitale Werke der digitalen Kunst herum zu errichten.

Sie können in einer digitalen Galerie ausgestellt, aber auch als Hintergrund in einem Musikvideo oder als Animation in einem Videospiel genutzt werden. In 2022 wurden die Figuren des amerikanischen Künstlers Brian Connelly, der beruflich als Kaws bekannt ist, in den Londoner Serpentine Galleries zusammen mit einer animierten Figur in Epic Games' Videospiel Fortnite ausgestellt.

Die Vielseitigkeit und Sichtbarkeit der digitalen Kunst wird wahrscheinlich mit der Entwicklung des Metaversums weiter zunehmen – und in der Zwischenzeit entwickeln sich die Kunstliebhaber auch weiter, u. a. mit Hilfe von Galerien und Auktionshäusern. „Wir freuen uns darauf, weiterhin neue Technologien und die Art und Weise zu erforschen, wie Künstler sie nutzen, um sich auszudrücken“, sagt Bouhanna. „Inzwischen haben wir Bestandskunden weitergebildet und neue Kunden in die Landschaft der digitalen Kunst eingeführt.“

„Hoffentlich werden
alle Kunstwerke digitale
Zwillinge haben.“

MICHAEL BOUHANNA
Sotheby's head of digital art and NFTs

Investoren wenden sich für Renditeabsichten zunehmend an Weinfonds

Wein hat eine lange Geschichte, was verlässliche Renditen angeht, aber die Anleger hatten in der Vergangenheit Schwierigkeiten, Einstiegsmöglichkeiten zu finden.

Das ändert sich jetzt mit einer Konstellation von Weinfonds und zugänglichen Portfolios. Diese Anlageoptionen bieten diversifizierte Portfolios mit Einstiegsmöglichkeiten von 100 bis 10.000 US-Dollar und beseitigen viele Komplexitäten und logistische Herausforderungen.

Die Zahl der Weininvestmentfonds und -plattformen ist zwar immer noch klein – insgesamt nur ein halbes Dutzend – aber die Zahl hat sich in den letzten Jahren mehr als verdoppelt und die Verfügbarkeit dieser Optionen kommt zu einem außerordentlich guten Zeitpunkt. Während Aktien und Anleihen und die meisten Anlageklassen bis Mitte Oktober 2022 stark rückläufig waren, konnten Weinanleger gesunde Renditen erwirtschaften: Der Liv-ex 1000 Index, ein Wein-Index, der die am meisten gehandelten Weine umfasst, stieg bis Mitte Oktober um 14 %, während der S&P 500 um 24 % und der S&P U.S. Aggregate Bond Index um 14 % zurückging.

„Wir könnten einer der wenigen Anlagen in den Portfolios der Menschen sein, die jetzt Rendite machen“, sagt Nicholas King, CEO von Vint, einer Weinplattform mit Sitz in Richmond, Virginia, die 2019 an den Start ging. Vint verkauft Bruchteile von Weinsammlungen, die es kuratiert und in seinen eigenen Kellern lagert. „Wenn Sie Wein bezüglich Rendite, Korrelation und Volatilität mit anderen Anlageklassen vergleichen, ist es ein Selbstläufer für Ihr Portfolio.“

Und in der Tat hat eine akademische Studie der Vanderbilt University, der HEC Paris, der London Business School und der Cambridge Judge Business School aus dem Jahr 2015 ergeben, dass Wein in den letzten 120 Jahren jährlich durchschnittlich 8,5 % Rendite gebracht hat.

Die Struktur der Wein-Investmentoptionen variiert dabei. Vint ist eine Plattform mit einem Mindestbetrag ab 100 US-Dollar, während Cult Wine Investment, das 2007 gestartet ist, eine Plattform ist, in der Investoren mit einem Mindestbetrag ab 10.000 US-Dollar einzelne Flaschen statt Anteile kaufen können- letztere kümmert sich dann um Lagerung, Versicherung und sonstige Details. Unterdessen ist Vinovest ein Unternehmen aus dem Großraum Los Angeles, das 2019 mit einem Weinfonds für akkreditierte Investoren und einer Plattform für Privatpersonen zum Kauf von Weinen zu einem viel niedrigeren Einstiegspunkt (ab 1.000 US-Dollar) gestartet ist.

„Sie können sagen: ‚Ich habe 5.000 US-Dollar zum investieren, aber keine Idee, was ich tun soll.‘ Wir bauen ihnen dann ein Portfolio aus einzelnen Flaschen. Sie können sich dann anhand verschiedener Flaschen und Regionen engagieren und einen Anlagezeitraum von normalerweise drei bis fünf Jahren, fünf bis 10 Jahren oder 10 bis 15 Jah-

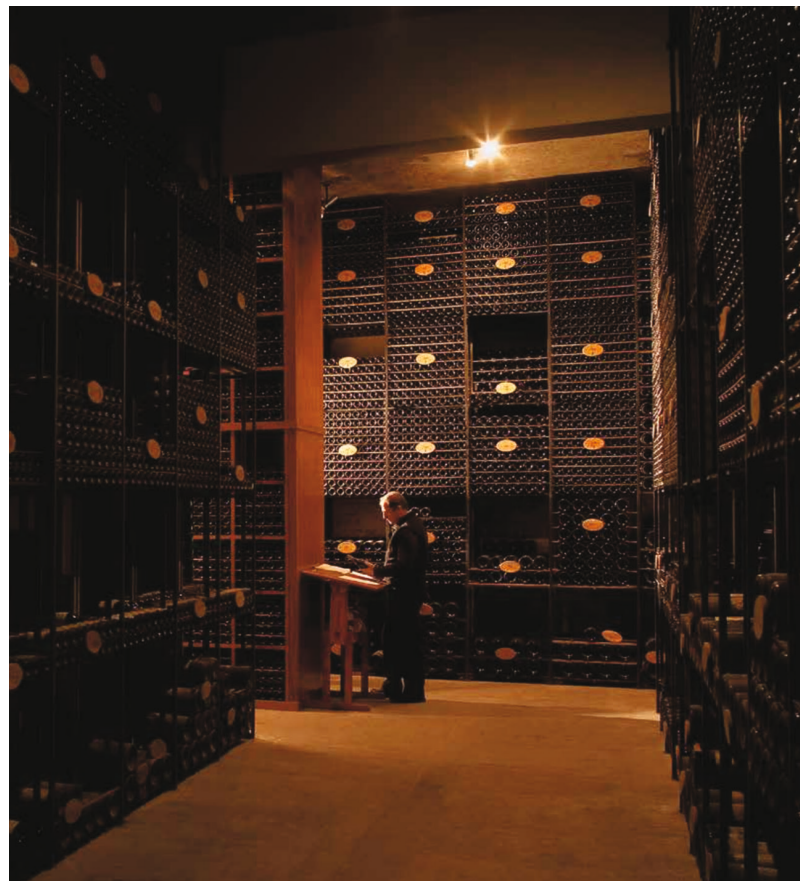
ren auswählen“, sagt Anthony Zhang, Mitbegründer und CEO von Vinovest.

Bis Mitte Oktober 2022 hat die durchschnittliche Vinovest-Weininvestition eine Rendite von 14 % gebracht, sagt Zhang. Spitzenreiter des Fondsportfolios waren Krug Vintage Brut 2008 mit einer 21 % -Rendite und Domaine Dujac Bonnes-Mares Grand Cru (2015), der um 38,4 % zulegte.

Eine wiederum andere Struktur wird von dem in London ansässigen Wine Investment Fund betrieben. Der 2003 gegründete Fonds konzentriert sich auf Bordeaux-Weine und weist auf seiner Website darauf hin, dass „Investitionen jederzeit zurückgegeben werden können“.

Jeder Fonds und jede Plattform hat seine eigenen Mindestanlagebeträge, Haltedauer und Gebühren, so dass ein sorgfältiger Blick ein Muss ist. Die Gebühren können hoch sein: Wine Investment Fund erhebt eine jährliche Gebühr von 1,5 % zzgl. 20 % der Gewinne. Die Jahresgebühr von Vinovest liegt zwischen 2 % und 2,85 %, greift aber nicht in die Gewinne ein. Zhang merkt an, dass die Gebühren Lagerung und Versicherung umfassen „sowie laufende Beratung und Unterstützung beim Verkauf innerhalb ihres Zielfensters“. ☒

Unten: Der persönliche Weinkeller von HRH Prinz Robert von Luxemburg mit 4.200-Flaschen wurde im Mai 2022 für 6,2 Millionen US-Dollar versteigert



Anatomie eines zeitgemäßen Hauses

Schwimmbad mit Meerwasser

Mit der zunehmenden Beliebtheit von Wassersportarten sind Häuser mit Schwimmbecken sehr gefragt. Besonderer Wert wird auf Salzwasser gelegt, das weniger Chlor als herkömmliche Pools aufweist, was Haut und Augen schont.

Korkspray

Als eine ungiftige und höchst erneuerbare Alternative zu traditionellen Farben sieht Korkspray wie Stuck aus und fühlt sich auch so an, nur dass es nicht reißt und seine Farbe für mindestens 10 bis 12 Jahre behält. Mit dem zusätzlichen Vorteil, dass es schimmel- und feuerfest ist, ist Cork Spray ideal für Innen- und Außenwände, Decks und Terrassen.

System zur Wasseraufbereitung

Hochwertige Wasserfiltrationssysteme für den Hausgebrauch entfernen nicht nur giftige Chemikalien aus dem Leitungswasser, um für gesünderes Trinkwasser, sichereres Wasser zum Kochen und sauberere Waschbecken und Duschen zu sorgen, sondern sie sind auch besser für die Umwelt, da sie den Bedarf an Plastikwasserflaschen verringern.

Ein gepflegter Garten

Ein sorgfältig gepflegter Garten mit einer großen Pflanzenvielfalt ist nicht nur ideal für Hobbygärtner, sondern auch für diejenigen, die am Anbau von Obst und Gemüse interessiert sind. Die Käufer verlangen auch Wasseraufgangssysteme zur Wiederverwendung von Regenwasser, etwa im Sinne der Nachhaltigkeit für die Bewässerung der Pflanzen.



Oberes Bild: Ein großer Luxus-Pool in einem Bilderbuch-Heiligtum in Newport Beach, Kalifornien

Unteres Bild: Dieses Haus in Victoria, Australien, bietet einen majestätischen Blick auf den Mount Macedon sowie drei miteinander verbundene Pavillons und Innenhöfe, die ruhige Abgeschlossenheit bieten

Mittleres Bild: Ein Massageraum in der Sieben-Zimmer Black-Rock-Villa in Dubai

Ganz unten: Wände aus Glas und hohe Decken treffen bei diesem modernen Meisterwerk in Bel Air, Kalifornien, aufeinander



Energieeffiziente Kamine

Alternativen zu altmodischen, mit Holz befeuerten Modellen erzeugen dennoch Wärme und Atmosphäre in jeden Innenraum, verbrauchen dabei aber weniger Energie, sind sicherer und erfordern weniger Wartung.

Kalттаuchbecken

Ob in einem Heim-Spa oder auf einer Dachterrasse: das gekühlte Wasser eines Kalттаuchbeckens soll das Immunsystem stärken, Endorphine freisetzen und die Laune verbessern. Diese kann ideal mit einer Heimsauna verbunden werden.

Massageraum

Wellness hat für viele Menschen nach Jahren des Lebens in einer Pandemie oberste Priorität, so dass Häuser mit Spas oder Massageräumen eine steigende Nachfrage verzeichnen. Ein eigener Massageraum ermöglicht Hausbesitzern entspannende Atmosphäre mit Massage-liegen, Aromatherapie und sanfter Beleuchtung.

Raumhohe Fenster

Vor allem in den USA und Nordeuropa legen die Käufer großen Wert auf moderne, bodentiefe Fenstern, um das natürliche Licht zu maximieren und den Blick auf die Umgebung zu optimieren.

Elektroauto Ladestationen

Da sich die Käufer mehr auf Nachhaltigkeit konzentrieren, was auch die Nutzung von Elektroautos einschließt, suchen immer mehr Käufer nach Immobilien mit Lademöglichkeiten, die es ihnen ermöglichen, ihren umweltfreundlichen Lebensstil überallhin mitnehmen können. ▣



Immobilien-Index

Erfahren Sie mehr über die Häuser,
die in diesem Bericht aufgeführt sind,
auf [SothebysRealty.com](https://www.sothebysrealty.com)



Otago, New Zealand
Preis auf Anfrage (ID: BWD83C)
New Zealand Sotheby's
International Realty



San Carlos, California
US\$7.25 Million (ID: DZ56ZR)
Golden Gate Sotheby's
International Realty



Western Cape, South Africa
US\$10 Million (ID: GSEFMX)
Lew Geffen Sotheby's
International Realty



Volante, Dubai
Preis auf Anfrage (ID: 6BP497)
LUXHABITAT Sotheby's
International Realty



Heber City, Utah
US\$8.5 Million (ID: KHRHR7)
Summit Sotheby's International Realty



Parrot Cay, Turks & Caicos
US\$37.5 Million (ID: 4E7966)
Turks & Caicos Sotheby's
International Realty



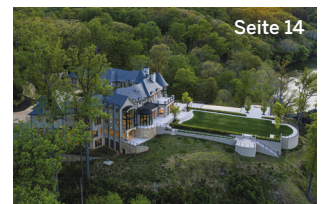
Chicago, Illinois
US\$5.95 Million (ID: RFW2M5)
Jameson Sotheby's
International Realty



West Palm Beach, Florida
US\$24.9 Million (ID: VDWEKL)
Sotheby's International Realty–
Palm Beach Brokerage



Crawford, Colorado
US\$18 Million (ID: 4RX6YY)
LIV Sotheby's
International Realty



McLean, Virginia
US\$39 Million (ID: CHRMT)
TTR Sotheby's
International Realty



Naples, Florida
US\$25 Million (ID: HRR84V)
Premier Sotheby's
International Realty



New York City
US\$9.5 Million (ID: LGPXDN)
Sotheby's International Realty–
Downtown Manhattan Brokerage



Brookville, New York
US\$12.195 Million (ID: LJ6RTF)
Daniel Gale Sotheby's
International Realty



Seite 18

Geneva, Switzerland
CHF19 Million (ID: L7QEV5)
Cardis Immobilier Sotheby's
International Realty



Seite 23

Luquillo, Puerto Rico
US\$6.1 Million (ID: QN78HL)
Puerto Rico Sotheby's
International Realty



Seite 28

Sofia, Bulgaria
Preis auf Anfrage (ID: 57544M)
Bulgaria Sotheby's
International Realty



Seite 19

Dallas, Texas
US\$6.99 Million (ID: C2VSVQ)
Briggs Freeman Sotheby's
International Realty



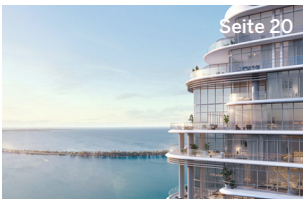
Seite 24

Maharashtra, India
INR₹45,00,00,000 (ID: CWELQF)
India Sotheby's
International Realty



Seite 28

Bucharest, Romania
EURC4.4 Million (ID: EZ6WJL)
Romania Sotheby's
International Realty



Seite 20

Bal Harbour, Florida
ONE Sotheby's
International Realty



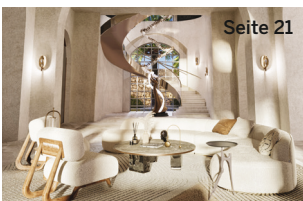
Seite 25

Queretaro, Mexico
US\$2.895 Million (ID: 2CCYV5)
Queretaro Sotheby's
International Realty



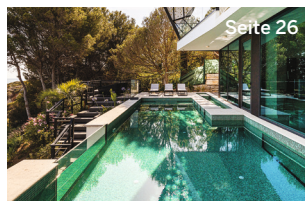
Seite 29

Budva, Montenegro
Preis auf Anfrage (ID: TLR8S4)
Montenegro Sotheby's
International Realty



Seite 21

Giza, Egypt
EGP£141 Million (ID: 3RM5Q3)
Egypt Sotheby's
International Realty



Seite 26

Algarve, Portugal
Preis auf Anfrage (ID: WPGEBB)
Portugal Sotheby's
International Realty



Seite 30

Kotor, Montenegro
Preis auf Anfrage (ID: 9TWZKQ)
Montenegro Sotheby's
International Realty



Seite 22

San Miguel de Allende, Mexico
US\$2.395 Million (ID: ZQHQM)
Agave Sotheby's
International Realty



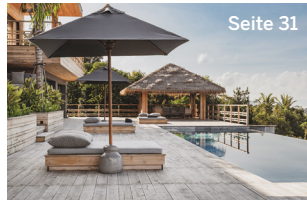
Seite 27

London, England
GBP£14.950 Million (ID: 4DYS4Q)
United Kingdom Sotheby's
International Realty



Seite 30

Kotor, Montenegro
EURC3.9 Million (ID: YYTJRP)
Montenegro Sotheby's
International Realty



Seite 31

Surat Thani, Thailand
 THB฿126 Million (ID: N6X7SY)
 List Sotheby's
 International Realty



Seite 38

Aspen, Colorado
 US\$8.995 Million (ID: 9KXE7Q)
 Aspen Snowmass Sotheby's
 International Realty



Seite 45

Eldred, New York
 Launching Spring 2023
 Four Seasons Sotheby's
 International Realty



Seite 31

Queensland, Australia
 Preis auf Anfrage (ID: D3NH6E)
 Queensland Sotheby's
 International Realty



Seite 42

Kaanapali, Hawaii
 US\$24.5 Million (ID: WW66YH)
 Island Sotheby's
 International Realty



Seite 46

Sassari, Italy
 Preis auf Anfrage (ID: KTMXE6)
 Italy Sotheby's
 International Realty



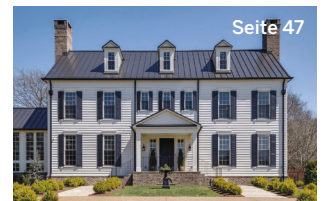
Seite 32 und 33

Surat Thani, Thailand
 THB฿181.350 Million (ID: RY9WXR)
 List Sotheby's
 International Realty



Seite 43

Linville, North Carolina
 US\$29.750 Million (ID: LLPZN4)
 Premier Sotheby's
 International Realty



Seite 47

College Grove, Tennessee
 US\$13.9 Million (ID: TJRDY2)
 Zeitlin Sotheby's
 International Realty



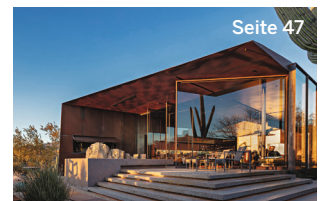
Seite 34

Enniskerry, Leinster, Ireland
 EUR€9.850 Million (ID: ERKLPG)
 Lisney Sotheby's
 International Realty



Seite 43

Sonoma, California
 US\$7.950 Million (ID: 2J9VH9)
 Sotheby's International Realty–
 St. Helena Brokerage



Seite 47

Scottsdale, Arizona
 US\$6.295 Million (ID: SN6FTZ)
 Russ Lyon Sotheby's
 International Realty



Seite 36

Zurriecq, Malta
 EUR€3.250 Million (ID: 94MYEK)
 Malta Immobilier Sotheby's
 International Realty



Seite 44

Park City, Utah
 US\$20 Million (ID: XMVXGM)
 Summit Sotheby's
 International Realty



Seite 48

Austin, Texas
 US\$19.9 Million (ID: JFQXRQ)
 Kuper Sotheby's
 International Realty



Seite 49

Marfa, Texas
Sold
 Kuper Sotheby's
 International Realty



Seite 56

Seattle, Washington
US\$29 Million (ID: FGF3XE)
 Realogics Sotheby's
 International Realty



Seite 68

Victoria, Australia
Preis auf Anfrage (ID: DRYVJJ)
 Macedon Ranges Sotheby's
 International Realty



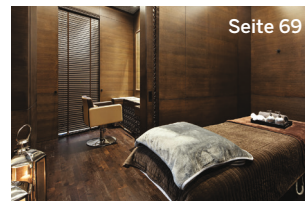
Seite 50 und 52

Attiki, Greece
EUR€6.350 Million (ID: CMJFYC)
 Greece Sotheby's
 International Realty



Seite 57

Weston, Massachusetts
US\$38 Million (ID: Q3NXNC)
 Gibson Sotheby's
 International Realty



Seite 69

Dubai, United Arab Emirates
Preis auf Anfrage (ID: 3HL6KQ)
 LUXHABITAT Sotheby's
 International Realty



Seite 50

Coquimbo, Chile
US\$2.603 Million (ID: EH5B5M)
 Chile Sotheby's
 International Realty



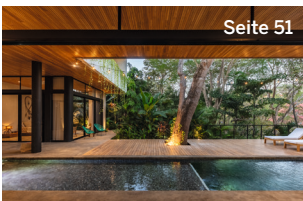
Seite 57

Greenwich, Connecticut
US\$16.995 Million (ID: QHHZMT)
 Sotheby's International Realty –
 Greenwich Brokerage



Seite 69

Los Angeles, California
US\$13 Million (ID: LG4GZP)
 Sotheby's International Realty –
 Beverly Hills Brokerage



Seite 51

Guanacaste, Costa Rica
US\$2.87 Million (ID: 2795R4)
 Costa Rica Sotheby's
 International Realty



Seite 58

Newport Beach, California
US\$35 Million (ID: DD3XS2)
 Pacific Sotheby's
 International Realty



Seite 54

San Francisco, California
US\$13.85 Million (ID: F9NHHE)
 Sotheby's International Realty –
 San Francisco Brokerage



Seite 68

Newport Beach, California
US\$19.995 million (ID: 9FWPKB)
 Pacific Sotheby's
 International Realty

Preise gemäß
 Veröffentlichungsdatum

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

© 2023 Sotheby's International Realty. Alle Rechte vorbehalten. Die Marke Sotheby's International Realty® ist eine eingetragene Marke wird mit Genehmigung verwendet. Jede Niederlassung von Sotheby's International Realty hat einen unabhängigen Eigentümer und Betreiber, mit Ausnahme der von Sotheby's International Realty Inc. betriebenen Standorte. Das vorliegende Material basiert auf Informationen, die wir für verlässlich halten. Da diese jedoch von Dritten bereitgestellt wurden, können wir nicht dafür garantieren, dass sie korrekt oder vollständig sind und es sollte sich nicht darauf verlassen werden. Alle Angebote gelten vorbehaltlich Fehlern, Auslassungen und Änderungen, einschließlich Preisänderungen, oder unangekündigter Zurückziehung. Bitte ignorieren Sie diesen Hinweis, falls Ihre Immobilie bei einem Immobilienmakler gelistet ist. Es ist nicht unsere Absicht, die Angebote anderer Immobilienmakler zu bewerben. Wir arbeiten gern uneingeschränkt mit diesen zusammen. Es gilt das „Equal Housing“-Prinzip.