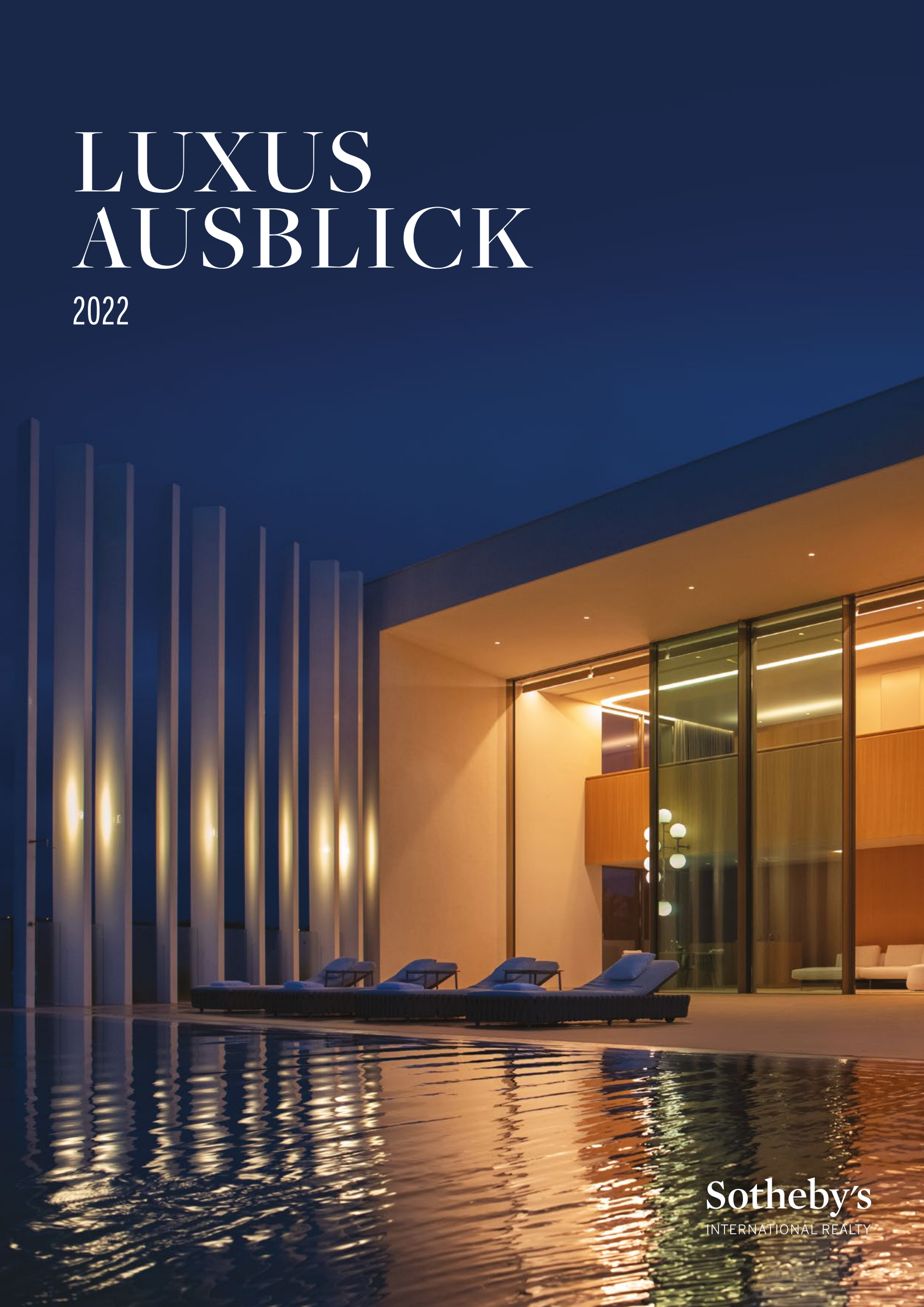
LUXUS AUSBLICK

2022



Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Ein modernistisches Meisterwerk in Los Angeles, Pacific Palisades, mit Blick auf Stadt und Küste

Sotheby's International Realty – Brentwood Brokerage

WILLKOMMEN

Willkommen zum Luxus-Ausblick 2022 von Sotheby's International Realty. Auf den folgenden Seiten möchten wir Daten sowie Expertenmeinungen untersuchen, um jene Trends zu prognostizieren, die in diesem und nachfolgenden Jahren auf den wichtigsten Immobilienmärkten der Welt zu erwarten sind.

Gegen Ende letzten Jahres gab es erste Anzeichen für leichte Verschiebungen eines eher hektischen Marktes 2021 – einschließlich weniger Gebote für Häuser sowie Eigenheime, die etwas länger auf dem Markt verblieben sind. Ein wirklicher Käufermarkt ist jedoch nicht zu erwarten, da die Menschen weiterhin in Bewegung sind und Immobilien mehr als je zuvor als lukrative Investition gelten.

Zudem gibt es zwei große Entwicklungen, die den Markt weiterhin als Verkäufermarkt kennzeichnen: Niedrige Bestände und einige Verzögerungen bei der Materialversorgung. Daher gehen die meisten Experten auch davon aus, dass die Preise im Jahr 2022 steigen werden, insbesondere nach den ruhigeren Wintermonaten.

Sobald die Grenzen sich wieder ohne Einschränkungen öffnen, wird dann eine aufgestaute Nachfrage von internationalen Käufern auf begrenzte Bestände treffen und mit der Nachfrage einheimischer Käufer konkurrieren. Für Finanzmetropolen wie New York City und London könnte das sogar eine gute Nachricht sein. In diesem Zusammenhang werden wir auch einen Blick auf die Zukunft der Großstädte werfen – von denen sich viele nach den Corona-Lockdowns schneller als erwartet erholt haben – sowie darauf, wie sich der Markt für Zweitwohnsitze und Vororte, wo die Preise aufgrund der pandemiebedingten Migration in die Höhe geschnellt sind, entwickeln wird.

Während die Jahre 2020 und 2021 von Homeoffice geprägt waren, gehen wir davon aus, dass im Jahr 2022 *hybride* Arbeitsformen den Markt antreiben werden, da viele Menschen zum einen nach größeren Wohnungen, die für die Homeoffice-Tätigkeiten Platz bieten, suchen werden, zum anderen aber gleichzeitig in der Nähe ihres eigentlichen Arbeitsplatzes liegen. Wir untersuchen zudem auch Gebiete auf der ganzen Welt, in denen solche Steueränderungen anstehen, die die Investitionspläne der Käufer im Bereich Immobilien beeinflussen könnten.

Auch die sogenannten Millennials verändern den Markt, indem sie nunmehr ihre Mietwohnungen aufgeben und selbst Eigentum erwerben – oftmals mit Geld, das sie von ihren Eltern geerbt haben. Insbesondere Technologieunternehmen – von denen viele ihren Hauptsitz verlegt oder diesen gar erweitert haben oder solche Schritte planen – beeinflussen die Migration dieser Millennials (und natürlich auch der sogenannten Generation Z).

Und in der Tat ist die Stärke von Sekundär- und Tertiärstädten (nun oftmals auch als Tech-Hubs bezeichnet) einer der Trends, denen wir nachgehen, in Ergänzung zu der Beliebtheit von Eigenheimen in Form sogenannter Serviced Apartments oder sogenannten Markenentwicklungsprojekten, die nur geringe Instandhaltungsaufwendungen nach sich ziehen; ebenso gehen wir der steigenden Beliebtheit eines umweltbewussten Eigentumserwerbs nach (etwa mit Solarenergie und Ladestationen für Elektroautos), und sogar dem Aufkommen der Kryptowährungen, die sich im Hinblick auf Erwerb und Veräußerung von Immobilien gerade noch im Anfangsstadium befindet, aber wahrscheinlich auch nicht mehr für lange.

Zum Schluss gehen wir auf einige Trends im Bereich Luxus-Lifestyle ein: von Wein über sogenannte NFTs bis hin zu Handtaschen und Sneakern – immer mehr vermögende Privatpersonen entlang jeder Altersgruppe – von denen viele gerade neu in der Welt der Auktionen sind- möchten ihr Geld in Vermögenswerte investieren, die sie jetzt genießen können, aber auch die Hoffnung haben, dass diese mit der Zeit an Wert gewinnen.

Seien Sie mit uns dabei, wenn wir diese marktprägenden Kräfte und vieles mehr untersuchen.

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

Titelfoto von Madrid Sotheby's International Realty; diese Seite: Billy Farrell/BFA.com

KÖLN – DÜSSELDORF – ESSEN – MÜNSTER
NRW SOTHEBY´S INTERNATIONAL REALTY

HARALD KASTER
Managing Director NRW

TOBIAS SCHULZE
Managing Director NRW

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Eigentümer*innen
von Premium- und Luxusimmobilien,

immer wieder werden wir mit Zahlen konfrontiert, die darlegen sollen wie sich die Pandemie auf die Immobilienpreise und die Mieten in Deutschland und den weltweiten Immobilienmarkt auswirkt. Doch gilt das auch gleichermaßen für Immobilien im Premium- und Luxussegment oder unterliegt dieser Markt seinen eigenen Gesetzen? Wie ist die Preisentwicklung in Deutschland im weltweiten Vergleich?

Bevor wir Sie einladen, den bereits zweiten weltweiten Marktbericht für exklusive Immobilien und Premiumliegenschaften, der mit viel Liebe zum Detail erstellt wurde, zu studieren und sich ein Bild der lokalen, nationalen und vor Allem internationalen Kaufpreisentwicklungen zu machen, erlauben wir uns, Ihnen den Brand „Sotheby's International Realty" anhand von Daten und Fakten kurz vorzustellen:

Sotheby's International Realty verfügt derzeit über rund 25.000 Immobilienspezialisten in mehr als 1.000 Niederlassungen in 79 Ländern der Welt.

Im Jahr 2021 erzielte die Marke ein weltweites Rekordtransaktionsvolumen von 204 Milliarden US-Dollar, was einer Steigerung von knapp 36 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Auch Deutschland konnte eine Steigerung des Transaktionsvolumens von mehr als 40 % verzeichnen.

Zusätzlich zu unserem globalen Netzwerk profitieren Sie als unser Kunde natürlich auch von den hervorragenden Verbindungen zum Sotheby's Auktionshaus. Durch gemeinsame Marketingkampagnen erhalten die von uns zu vermarktenden Immobilien eine weltweite, außergewöhnliche Aufmerksamkeit. So ist auch in Deutschland festzustellen, dass immer mehr Premium- und Luxusimmobilien über Sotheby's International Realty vermarktet werden. Das stark ansteigende Interesse eines internationalen Käuferkreises ist besonders im Luxussegment zu beobachten. Eine Situation, von der Sie und wir profitieren.

DARIA HUBER
Marketing Director
NRW, Köln

KAROLINA GORZYM
Management Assistant
NRW, Köln

YASEMIN KOCKAZI
Management Assistant
NRW, Köln

SYDNEY WESSEL
Management Assistant
NRW, Köln

WERNER TÜRK
Director Sales
NRW, Köln

FRANK BRAUNSFELD
Chief Representative,
Düsseldorf

CLAUDIO KANGNI
Associate Manager Sales,
Düsseldorf

ILONA ROTHER
Senior Sales Representative, Düsseldorf

ZARA GÜLSOY
Management Assistant,
Düsseldorf

PETER JUNKER
Chief Representative,
Essen

DAVID HOLLÄNDER
Associate Manager Sales,
Essen

SANDRA SCHLESINGER
Associate Manager Sales,
Essen

DESSISLAVA LOTT
Executive Assistant,
Essen

LOTHAR GRAFF
Chief Representative,
Münster

INA LEBON
Director of Operations,
Münster

NRW Sotheby's

NRW

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Sotheby's International Realty betreibt eine der am stärksten frequentierten Webseiten für exklusive Immobilien weltweit (sothebysrealty.com, 46.000.000 Besuche in 2021) und kooperiert mit den global führenden Immobilienportalen wie Homes, Homefinder, Luxury Estate sowie national mit Luxus Liegenschaften und Immobilienscout. Im Printbereich sind die Partner nicht weniger prominent: The New York Times, The Wall Street Journal, AD, Financial Times und viele andere.

Unser Team in Nordrhein-Westfalen betreut den lokalen Markt mit Büros in Köln (Hauptniederlassung), Düsseldorf, Essen, Münster. Lizenzeigentümer des Bundeslandes NRW sind die in Köln ansässigen Geschäftsführer Dipl. Kfm. Harald Kaster und Tobias Schulze, Sachverständiger für Immobilienbewertung.

Wir verstehen uns als Dienstleister auf Augenhöhe und bringen unser Wissen, unsere Erfahrung und unser internationales Netzwerk immer gerne und mit Leidenschaft für unsere Kunden ein.

Getreu nach dem Motto „Für das Besondere sind wir die Profis“ freuen wir uns, besondere Menschen und besondere Immobilien kennen zu lernen. Wir freuen uns auf Sie!

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen der Studie und den wirklich interessanten Berichten!

In San Franciscos Pacific Heights, in einer der exklusivsten Straßen der Gegend, erinnert dieses Haus an den Pariser Stil

Sotheby's International Realty – San Francisco Brokerage

INHALT

BEGRÜSSUNG 3

NRW SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY 4

WELTWEITER AUSBLICK

GIBT ES BALD EINE ERHOLUNG VON DER MARKTHEKTIK?
Seite 8

F&A: PHILIP A. WHITE JR., PRÄSIDENT UND CEO, SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY
Seite 10

INMITTEN NIEDRIGER ZINSEN UND INFLATION BLEIBEN LUXUSIMMOBILIEN EINE SICHERE INVESTITION
Seite 11

TRANSAKTIONEN VON ZWEITWOHNUNGEN KÜHLEN ZWAR LEICHT AB, NACHFRAGE UND PREISE BLEIBEN ABER HOCH
Seite 13

EINHEIMISCHE KÄUFER DOMINIEREN DIESE LUKRATIVEN MÄRKTE ... ABER WIE LANGE WIRD DAS SO BLEIBEN?
Seite 15

HERAUSFORDERUNGEN BEI DER MATERIALVERSORGUNG KÖNNEN DIE IMMOBILIENPREISE LANG-FRISTIG UNTER DRUCK SETZEN
Seite 17

STEUEROASEN AUF DER GANZEN WELT
Seite 18

RÜCKKEHR IN DIE STÄDTE

LUXUSKÄUFER HALTEN DIE STÄDTE TROTZ PANDEMIE AM LEBEN
Seite 19

UNBEUGSAME STÄDTE SIND BEREIT FÜR WACHSTUM
Seite 21

DAS MEHRFAMILIENHAUS NEU DENKEN
Seite 23

VORSTÄDTE UND VORORTE

WAS MACHT EINEN VORORT LEBENSWERT?
Seite 24

MEHR KÄUFER WENDEN SICH DEN VORORTEN ZU
Seite 26

SUPERLUXUS-SEGMENT

IMMOBILIEN IM SUPERLUXUS-SEGMENT BRECHEN REKORDE
Seite 28

REKORDBRECHER 2021
Seite 29

KÄUFER DER NÄCHSTEN GENERATION

MILLENNIALS HINTERLASSEN IHRE SPUREN
Seite 30

WAS KOMMT ALS NÄCHSTES: IMMOBILIENKÄUFER DER GENERATION Z
Seite 32

TECH-FÜHRUNGSKRÄFTE TREIBEN DEN KAUF VON HOCHWERTIGEN EINFAMILIENHÄUSERN AN
Seite 33

INTERNATIONAL

WOHIN WERDEN LUXUSKÄUFER IM JAHR 2022 UMZIEHEN??
Seite 34

BUMERANG-KÄUFER STIMULIEREN MÄRKTE IN DER HEIMAT – INSBESONDERE IN AUSTRALIEN UND NEUSEELAND
Seite 36

KARIBIK ERFÄHRT AUFSCHWUNG DURCH ARBEITSMÖGLICHKEITEN AUS DER FERNE
Seite 38

STEUERÄNDERUNGEN RUND UM DIE WELT
Seite 40

ANSTURM AUF LUXUSIMMOBILIEN IN SEKUNDÄR- UND TERTIÄRMÄRKTEN LÄUTEN LANGFRISTIGEN WANDEL EIN 42

STEIGENDES INTERESSE AN SERVICED APARTMENTS 44

BRANDED RESIDENCES SIND VIEL MEHR ALS HOTELS 46

NEUER LUXUS UNTER ETHISCHEN GESICHTSPUNKTEN 47

IST KRYPTO DIE ZUKUNFT FÜR IMMOBILIEN? 48

LUXUS-LIFESTYLE-TRENDS

ANGETRIEBEN VON DER NOSTALGIE DER MILLENNIALS, ENTSTEHEN NEUE MÄRKTE FÜR SAMMLERSTÜCKE
Seite 50

F&A: JAMIE RITCHIE VON SOTHEBY'S WINE
Seite 52

NFTS UND „ERGÄNZUNGEN IN DER WELT DER KUNST" ERFORDERN BEI SAMMLERN EIN ANGEPASSTES DENKEN
Seite 53

F&A: MARI-CLAUDIA JIMÉNEZ VOM AUKTIONSHAUS SOTHEBY'S
Seite 54

ZUSAMMENARBEIT STATT KONKURRENZ
Seite 55

ANATOMIE EINER ZEITGEMÄSSEN WOHNUNG 56

IMMOBILIENINDEX 58

Diese 560 Quadratmeter große Residenz in Santa Rosa Beach in Florida thront auf weißen Sanddünen und bietet einen Blick auf den Golf von Mexiko

GIBT ES BALD EINE ENTSPANNUNG VON DER MARKTHEKTIK?

Während der derzeitige Immobilienmarkt für Verkäufer eine gute Nachricht ist, hatten Käufer in den letzten anderthalb Jahren eher das Gefühl, nicht einmal durchatmen zu können.

„Im vergangenen Frühjahr und Sommer kamen Häuser auf den Markt, für die innerhalb von drei Tagen gleich 30 Angebote eingingen, wobei die Preise fast 100.000 US-Dollar über dem eigentlichen Angebotspreis lagen“, sagt Jenny Telwar, geschäftsführende Maklerin bei Zeitlin Sotheby's International Realty in Nashville, Tennessee. „Die Käufer sind durch diese Erfahrung ein wenig verbittert. Und nicht jeder Käufer ist in der Lage, einfach mal so viel Geld in [ein Immobilien-Geschäft] zu stecken und alle sonstigen Eventualitäten außer Acht zu lassen.“

Für Marktbeobachter auf jeder Seite der Gleichung führt das halsbrecherische Tempo der Verkäufe zu der offensichtlichen Frage: Wie lange kann eine solche Marktanspannung andauern?

„Wir haben gesehen, dass sich in Märkten wie in Aspen (Colorado) das Verkaufsvolumen für unser Büro mehr als verdoppelt hat“, sagt Philip A. White Jr., Präsident und CEO von Sotheby's International Realty. „Es gibt so viele derartige Beispiele. Wir haben beispielsweise ein Büro in Destin, Florida, das bis November 2021 ein Verkaufsvolumen von 2 Milliarden US-Dollar erzielt hat, und das mit weniger als 100 Maklern rund um Florida. Und Park City in Utah ist eine ähnliche Geschichte.“

Gegen Ende des Sommers und zu Beginn der Herbstsaison haben die aggressiven Bieterkämpfe in diesen heiß gelaufenen Märkten nur leichte Anzeichen einer Entspannung gezeigt.

„Ich gehe davon aus, dass es bis zu einem gewissen Grad nachlassen wird; es kann nicht mehr so schnell weiterwachsen wie bisher“, sagt White. „Aber die Leute sind immer noch in Bewegung. Ich höre immer noch von Mehrfachgeboten.“

Scenic Sotheby's International Realty

WAS WIRD DIE GRÖSSTE SORGE FÜR KÄUFER UND VERKÄUFER IM JAHR 2022?

Eine Umfrage unter Maklern weltweit ergab, dass die Lokalpolitik und die wirtschaftliche Erholung auch in diesem Jahr die wichtigsten Themen sein werden.

Quelle: Sotheby's International Realty Umfrage 2021

In der Burlington-Villa in Nashville, Tennessee, wird die alte Handwerkskunst fortgeführt.

Das Haus auf Little Nell in Aspen, Colorado, wird als ein Erbstück beschrieben.

Von oben: Zeitlin Sotheby's International Realty; Aspen Snowmass Sotheby's International Realty

Selbst in Gebieten, in denen die Käufer nicht mehr gewillt sind, übertriebene Angebote zu machen, nur um mithalten zu können, kann der chronische Mangel an Bestandsimmobilien fast als Garantie dafür dienen, dass der Markt angespannt bleiben wird.

„Denver befindet sich an einem interessanten Punkt: wir haben so wenig Bestandsimmobilien, dass es extrem schwer ist, ein Haus zu finden, aber gleichzeitig findet eine große Anzahl von Transaktionen statt", sagt Shannel Ryan, Präsidentin von LIV Sotheby's International Realty im Großraum Denver, Colorado. „Es gibt nur einen sehr geringen Bestand, was eigentlich etwas anderes ist, als wenn gar nichts [auf den Markt] kommt. Es bleibt einfach nicht sehr lange im freien Markt."

Während alles, was in Richtung eines Käufermarkts gehen würde, in weiter Ferne scheint, müssen Verkäufer, die Dutzende von überhöhten Angeboten und Verzichtserklärungen erwarten, ihre Erwartungen möglicherweise anpassen. „Der Markt verlangsamt sich zwar nicht, aber es ist auch nicht mehr so, dass Sie Ihr Haus auf den Markt bringen und an diesem Tag 50 Besichtigungen und 15 Angebote haben", sagt Ryan. „Es ist ein Lernprozess für die Verkäufer. Wir müssen dafür sorgen, dass sie die richtigen Erwartungen haben. Mit den vorliegenden Daten sind sie in der Lage, ihre Kunden zu guten Entscheidungen zu führen, sagt sie. „Ich denke, die Käuferschaft hat einen Moment à la 'Das fühlt sich mehr nach dem an, was ich gewohnt war'", fügt Ryan hinzu. „Denver ist wettbewerbsfähig, aber seine Seele muss man nicht verkaufen."

In Nashville führt Telwar aus: „Richtung viertes Quartal [2021] haben wir weniger Angebote für Häuser gesehen, und es hat sich ein wenig normalisiert. Aber in beliebten Gegenden gibt es immer noch drei bis fünf Angebote innerhalb von ein oder zwei Tagen. Das ist besser als 30 Angebote, aber wir sehen immer noch eine Situation mit mehreren Angeboten. Für Käufer können die traditionell ruhigen Wintermonate also ein günstiger Zeitpunkt sein, um in den Markt einzusteigen, solange die Konkurrenz noch nicht so groß ist und die Preise noch weiter steigen. „Die Preise werden erst im Jahr 2022 eskalieren, also müssen sie jetzt kaufen", sagt Telwar.

„Der Bestand wird sich wahrscheinlich nicht erhöhen", sagt White. „Angesichts der niedrigen Zinssätze sollten Käufer daher in Erwägung ziehen, so viel Haus wie möglich für ihr Geld zu bekommen." ▨

WAS AUF UNS ZUKOMMT

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

Villa La Favorite, eine Belle-Époque-Villa in Cannes, Frankreich

Als Branchenveteran hat Philip A. White Jr., Präsident und Chief Executive Officer von Sotheby's International Realty, viele Trends und dramatische Momente auf dem Immobilienmarkt miterlebt. Dabei hat er Sotheby's International Realty weltweit zu rekordträchtigen Verkaufszahlen und zu einer kontinuierlichen erfolgreichen Expansion auf der ganzen Welt geführt.

Was war die größte Immobiliengeschichte des Jahres 2021?

Wir haben in Städten wie New York, San Francisco, London und Madrid einen Aufschwung erlebt. Im Jahr 2020 haben wir diese grundlegende Verschiebung der Käuferprioritäten wahrgenommen, die das Interesse an Zweitwohnsitzmärkten und Urlaubsorten anheizte, aber im Jahr 2021 kehrten die Käufer in die Städte zurück, angeregt durch die starken Fundamentaldaten des Wohnungsmarktes, die Einführung des Impfstoffs gegen das Coronavirus sowie den Übergang hin zur Arbeit im Büro. Der Markt in New York City kehrt zu seinem Normalzustand wie vor der Pandemie zurück. Jeder, der eine Mietwohnung sucht, sollte sich auf einen Bieterkrieg einstellen. Da sich der Luxusmarkt in San Francisco auch weiter erholt, bleibt eine Chance für Käufer von hochwertigen Eigentumswohnungen – ein Segment, das langsamer an Wert gewinnt als der fieberhaft nachgefragte Markt für Einfamilienhäuser. Der Londoner Spitzenmarkt verzeichnete ein verstärktes Interesse von ultrahochvermögenden US-Käufern.

Aber wir haben auch weiterhin das Interesse an Vorstädten und Sekundärmärkten, vor allem an Gebieten in Pendlerdistanz zu den großen Finanzzentren, vernommen. Familien, die während der Pandemie umgezogen sind, werden wahrscheinlich bleiben, wobei sich ein Teil der neuen Vorstadtbewohner wohl dafür entscheiden wird, eine Zweitwohnung für die Nächte in der Stadt zu behalten. Der Aktienmarkt ist weiterhin stark und die Zinssätze sind niedrig. Die Menschen haben gesehen, dass der Wert von Wohnimmobilien in den letzten anderthalb Jahren so stark gestiegen ist, und sie wollen dabei nicht hintenanstehen.

Welches bestimmende Narrativ erwarten Sie für das Jahr 2022?

2022 wird wahrscheinlich das Jahr der internationalen Käufer sein. Bei der Anzahl der Neuinvestoren gibt es zwar eine Verlangsamung, aber mit der Öffnung der Grenzen und der Einführung von Impfstoffen erwarte ich, dass hier wieder ein Anstieg zu sehen sein wird.

Wir sind auch immer auf der Suche nach aufstrebenden Bereichen im Luxussegment. Kürzlich haben wir Büros in Bulgarien, Jamaika und Marokko eröffnet, und davor in Gebieten wie Seoul, Antigua, Paraguay und Rumänien. Interessant wird sein, wie groß das internationale Interesse an aufstrebenden US-Märkten sein wird, die während der Pandemie einen Popularitätsschub erlebten. Aufstrebende Geschäftszentren, die auch sonnige Ziele bieten, wie Austin und Nashville, sind bemerkenswerte Beispiele dafür. Abgesehen von den internationalen Märkten vermute ich insgesamt, dass die Wohnimmobilientransaktionen insgesamt etwas abflachen werden, da wir in der zweiten Jahreshälfte 2020 und der ersten Jahreshälfte 2021 einen so starken Aktivitätsschub hatten.

Welche Gebiete verzeichnen das größte Wachstum?

Florida hat keine staatliche Einkommenssteuer und ist so ziemlich der heißeste Markt des Landes. Auch Texas, Colorado und sogar Kalifornien sind hier zu finden.

Kalifornier kaufen außerhalb ihres Staates in Gebieten wie etwa Idaho und Colorado. Aber Kalifornien ist mit seinem Klima, dem Zugang zum Meer und all den großartigen Lifestyle-Attraktionen nach wie vor für hochvermögende Privatpersonen attraktiv.

Wir sehen auch, dass das Interesse an aufstrebenden Märkten wie Coeur d'Alene in Idaho, das laut einem Bericht über den Index der aufstrebenden Wohnungsmärkte zu einem der heißesten Wohnungsmärkte Amerikas erklärt wurde, zugenommen hat. Auf internationaler Ebene haben Gebiete wie Sydney in Australien, Griechenland und die französische Riviera ein starkes Interesse von Käufern, einschließlich ausländischer Investoren, erfahren, was zu einem Anstieg der Anfragen und der Immobilienpreise führte.

Mehr denn je ist es für Käufer und Verkäufer von größter Bedeutung, mit einem sachkundigen Makler zusammenzuarbeiten, der den lokalen Markt wirklich versteht. Ein hervorragender Makler durchforstet den Markt nach Angeboten mit geringem Bestand und kann über die stärksten Sekundärmärkte und Gebiete mit dem größten Wachstumspotenzial beraten.

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

Côte d'Azur Sotheby's International Realty

INMITTEN NIEDRIGER ZINSEN UND INFLATION BLEIBEN LUXUSIMMOBILIEN EINE SICHERE INVESTITION

Das expansive Wachstum des Marktes für Luxusimmobilien, das man während der Covid-19-Pandemie gesehen hat, wird sich voraussichtlich auch im Jahr 2022 fortsetzen, wenn auch langsamer, da niedrige Zinsen und Inflationsängste vermögende Privatpersonen zu alternativen Anlageklassen drängen und Länder ihre stimulierenden Konjunkturmaßnahmen reduzieren. Weltweit erreichten die Verkäufe von Luxuswohnungen im Jahr 2021 ein Rekordniveau. Das Vereinigte Königreich verzeichnete in der ersten Hälfte des Jahres 2021 einen starken Anstieg von Verkäufen im Wert von 5 Millionen Pfund oder mehr, als die Stempelsteuerbefreiung noch in Kraft war. Dieses Programm ist zwar inzwischen ausgelaufen, aber es wird erwartet, dass der dortige Luxusmarkt von der Rückkehr ausländischer Investoren profitieren wird, da die Reisebeschränkungen in einigen Teilen der Welt gelockert werden.

Ein 1.120-Quadratmeter-Haus in Torontos Bridle Path-Viertel ist eine echte Trophäe, komplett mit Pool, Whirlpool und Wasserelementen

Sotheby's International Realty Canada

In den sechs Monaten von Juni bis November 2021 stiegen die Angebotspreise für Häuser in den obersten 10 % des US-Marktes im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um fast 20 %, wie aus den von Realtor.com zusammengestellten Daten hervorgeht. „Wir glauben nicht, dass das derzeitige Tempo des Hauspreisanstiegs, zumindest in der Summe, nachhaltig ist“, sagt Joel Kan, Associate Vice President of Economic and Industry Forecast, der Mortgage Broker's Association.

Da die Inflationsraten jedoch steigen und die Industrieländer ihre Währungen weiter abwerten, könnten Luxusimmobilien eine attraktive Absicherung und eine Möglichkeit sein, aus dem Papiergeld auszusteigen, meint Jonathan Woloshin, Leiter des Immobilien- und Finanzmarkt-Research bei UBS Wealth Management. Da Experten davon ausgehen, dass die Rendite 10-jähriger Staatsanleihen bis Ende 2022 nicht über 3 % steigen wird, könnten Immobilien noch attraktiver werden.

„Wenn man sich die Jahrzehnte und Jahrhunderte anschaut, haben Luxusimmobilien – mit all ihren Höhen und Tiefen – ihren Wert gehalten und sogar gesteigert“, sagt Woloshin. Ende 2021 kündigte die US-Notenbank an, dass es im Jahr 2022 zu drei Zinserhöhungen kommen könnte, und die Mortgage Bankers Association sagte voraus, dass der 30-jährige Festzins bis Ende 2022 auf 4 % steigen könnte. „Jedes bisschen dieser Zinserhöhung fällt stärker ins Gewicht, weil sie sich auf einen viel größeren Kreditsaldo auswirkt“, sagt Kan. Käufer, die bar bezahlen oder ein durch Wertpapiere gesichertes Darlehen nutzen, werden von den Zinssätzen weniger oder gar nicht betroffen sein, so Woloshin.

Unterdessen erwägen viele Länder Steuererhöhungen, was sich wiederum auf die Standortwahl von hochvermögenden Privatpersonen auswirken kann. In den USA wird der derzeitige Spitzensteuersatz von 37 auf 39,6 % im Jahr 2026 steigen, da die Bestimmungen der Steuerreform von 2017 auslaufen werden. Die Pläne von Präsident Joe Biden für ein Gesetz über Sozialausgaben würden außerdem eine neue Steuer auf einkommensstarke Personen mit einem bereinigten Bruttoeinkommen von mehr als 10 Millionen Dollar einführen – also auf die obersten 0,02 % der Amerikaner. Auch wenn diese Erhöhungen nicht ausreichen, um wohlhabende Personen dazu zu bewegen, ihren Wohnsitz zu wechseln, könnte eine Vermögenssteuer dies bewirken, meint Woloshin.

„Wir beobachten, dass immer mehr Wohlhabende auf ihre US-Staatsbürgerschaft verzichten, sowohl aus wirtschaftlichen als auch aus politischen Gründen“, sagt er. Schon jetzt hat die Zahl der Amerikaner, die ihre Staatsbürgerschaft aufgegeben haben, mit 6.707 im Jahr 2020 einen neuen Höchststand erreicht, wie die US-Steuerbehörde mitteilte.

Selbst Länder, die aufgrund ihrer niedrigen Steuern seit langem hochvermögende Privatpersonen anziehen, erwägen Erhöhungen. Beamte in Singapur haben angedeutet, dass höhere Abgaben für Immobilien anstehen könnten. Das Land hat bereits Beschränkungen für Zweitwohnungsbesitzer und ausländische Käufer eingeführt. In China spekulieren einige, dass die Regierung eine landesweite Immobiliensteuer einführen könnte. Der Schwerpunkt der Politik liegt auf dem „gemeinsamen Wohlstand“ und der

4 %

Der Verband der Hypothekenbanken prognostiziert, dass der **30-jährige Festzins** bis Ende 2022 **auf 4 % steigen** könnte.

Beseitigung des Wohlstandsgefälles. Neben den vorgeschlagenen Immobiliensteuern und Regulierungsmaßnahmen zur Preiskontrolle hat auch die Entwicklung von Mietwohnungen an Fahrt gewonnen.

Der kanadische Premierminister Justin Trudeau hat im Falle seiner Wiederwahl ein zweijähriges Verbot des Immobilienerwerbs durch Ausländer versprochen. Einer seiner Mitbewerber, Jagmeet Singh, hat eine Steuer von 20 % für ausländische Käufer gefordert. (In Vancouver werden bereits jetzt Wohnimmobilien, die länger als sechs Monate im Jahr leer stehen, mit 3 % ihres geschätzten Wertes besteuert, da der Stadtrat 2016 eine Leerwohnungssteuer beschlossen hat). In ihrem Haushaltsplan für 2021 hat die kanadische Regierung auch einen Vorschlag für eine landesweite „Steuer auf nicht ausreichend genutzten Wohnraum" aufgenommen, mit der leerstehende Wohnimmobilien von nicht-ansässigen, nicht-kanadischen Eigentümern besteuert werden sollen.

Trotz des Drucks, die durch Covid-19 entgangenen Einnahmen wieder hereinzuholen, bleibt abzuwarten, ob diese Vorschläge Realität werden. Eine seit langem diskutierte sogenannte „Pied-à-Terre"-Steuer, die auf luxuriöse Zweitwohnsitze abzielte, scheiterte im vergangenen Jahr in der New Yorker Legislative.

Um den Käufern von Zweitwohnungen entgegenzukommen, hat die US-Regierung eine Politik zurückgenommen, die die Möglichkeiten von Fannie Mae und Freddie Mac zum Kauf von Darlehen für neue Anlageimmobilien einschränken sollte, was kurzfristig niedrigere Zinsen für diese Käufer bedeuten könnte. Die USA planen außerdem, die Obergrenze für Hypotheken, die von Freddie Mac und Fannie Mae gesichert werden, auf fast 1 Million Dollar in Hochkostengebieten anzuheben, um Hauskäufer bei weiter steigenden Preisen zu unterstützen.

U.S. LUXUS-ÜBERSICHT, JUNI – NOVEMBER 2021

Die Daten von Realtor.com zeigen den Angebots-Listenpreis für Häuser in den oberen 10 %, die Anzahl der aktiven Angebote für Häuser über 1 Mio. US-Dollar und die durchschnittliche Verweildauer auf dem Markt für die oberen 10 %.

GEBIET	ANGEBOTS-LISTENPREIS		AKTIVE ANGEBOTE		MEDIAN-VERWEILDAUER AUF DEM MARKT	
USA (INSGESAMT)	1,2 MIO. USD	5,1 %*	286.487	7,2 %*	62	-24,4 %*
GLENWOOD SPRINGS, COLORADO (ASPEN)	7,9 MIO. USD	-10,6 %*	713	-26,0 %*	125	-3,1 %*
MIAMI, FLORIDA (EINSCHL. PALM BEACH)	2,5 MIO. USD	19,6 %*	15.315	-0,6 %*	104	-38,1 %*
NASHVILLE, TENNESSEE	1,4 MIO. USD	30,2 %*	2.049	8,0 %*	40	-36,5 %*
NEW YORK CITY	2,7 MIO. USD	14,7 %*	41.810	3,6 %*	82	-15,5 %*

* Differenz gegenüber dem Vorjahr im gleichen Zeitraum.

Quelle: Realtor.com

ABER WIE SIEHT ES MIT DER ANGEBOTSSEITE AUS?

Während Inflation und höheren Zinssätze auf dem Luxusmarkt eine Rolle spielen könnten, stellt sich eine weitreichendere Frage, nämlich ob das Angebot mit der jüngsten Nachfrage Schritt halten kann.

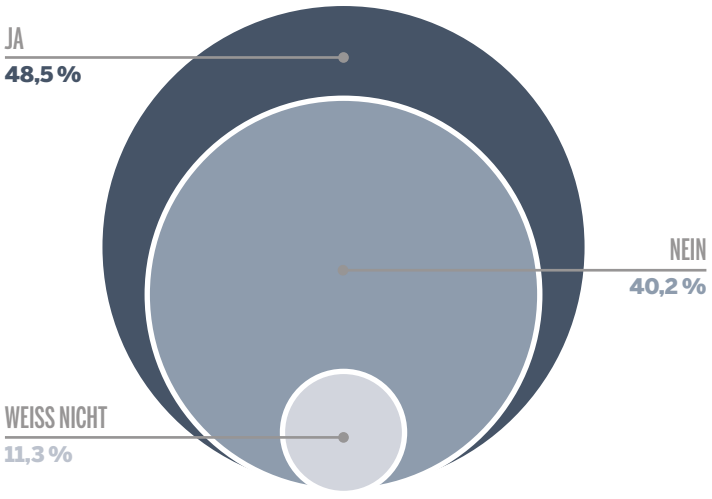
„Da sich die Wirtschaft immer noch erholt, erwarten wir, dass die Bestände verfügbar werden, und wir werden mehr Transaktionen sehen, was dazu beitragen wird, dass sich der rasche Anstieg der Immobilienpreise ein wenig abschwächt", sagt Kan. In vielen Luxusmärkten, wie z. B. in Skigebieten oder in der Billionaires' Row in Manhattan, bleibt das Angebot jedoch stark eingeschränkt.

„Wir sprechen hier von einer sehr speziellen Untergruppe von Immobilien, in der es eine bestimmte Anzahl der Besten der Besten gibt", sagt Woloshin.

Im kommenden Jahr werden sich auch neue demografische Trends auf den Markt auswirken. In Nordamerika wird erwartet, dass Millennials und die Generation X die große Mehrheit der Transaktionen von Luxusimmobilien ausmachen werden. Laut erfahrenen Maklern bleiben viele dieser Verkäufer in städtischen Umgebungen und wollen einfach in größere Räume umziehen. Andere wiederum werden ihren Lebensstil überdenken und in Kleinstädte oder Vororte ziehen, um mehr Platz zu haben und sich vom Stadtleben zu erholen. „Die Menschen haben die Möglichkeit, ihren Lebensstil in der von ihnen bevorzugten Art zu leben", sagt Woloshin. Das bedeutet seiner Meinung nach, dass die Nachfrage nach Zweitwohnungen oder Umzügen bis 2022 nicht abnehmen wird.

WÜRDE SICH EIN ANSTIEG DER ZINSSÄTZE AUF DIE STÄRKE DES MARKTES IM KOMMENDEN JAHR AUSWIRKEN?

Wir haben die Makler von Sotheby's International Realty gefragt, ob sich eine Änderung der Zinssätze auf den Markt auswirken könnte – die Antworten waren nahezu geteilt.



Quelle: Sotheby's International Realty Umfrage 2021

10 MIO. USD

Nach dem neuen Plan von Präsident Biden sollen diejenigen mit einem **bereinigten Einkommen über 10 Millionen US-Dollar – oder die obersten 0,02 % der Amerikaner – eine Steuererhöhung erhalten,** sagte das Weiße Haus.

One&Only Kéa in Griechenland bietet einen temberaubenden privaten Außenwohnbereich

TRANSAKTIONEN VON ZWEITWOHNUNGEN KÜHLEN ZWAR LEICHT AB, NACHFRAGE UND PREISE BLEIBEN ABER HOCH

Die Märkte für Zweitwohnungen verzeichnen seit Mitte 2020 eine hohe Nachfrage, wobei Luxuskäufer bestrebt sind, Immobilien in Urlaubsregionen mit einfachem Zugang zu Stränden, Bergen und anderen malerischen Orten zu suchen, wo sie die Pandemie aussitzen können.

Nach Angaben der National Association of Realtors stiegen die Verkäufe von Ferienhäusern von Januar bis April 2021 im Jahresvergleich um 57,2 %, verglichen mit einer Veränderung von im Jahresvergleich 20 % bei den Verkäufen von Bestandshäusern insgesamt. In Europa ist die Nachfrage in ähnlicher Weise angestiegen: Ausländische Käufer, die sich von Covid-19 nicht abschrecken lassen, kaufen ohne vorherige Besichtigung Immobilien an der Côte d'Azur, und Makler berichten von millionenschweren Verkäufen an Investoren, die noch keinen Fuß in die erworbenen Häuser gesetzt haben. In Griechenland stiegen die Anfragen amerikanischer Zweitwohnungskäufer im Frühjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 60 %, wie Greece Sotheby's International Realty feststellte.

Und in Sydney treiben trotz strenger Reisebeschränkungen, die ausländische Investitionen einschränken, wohlhabende Einheimische, die bereits Eigenheime in der Region besitzen, die Preise in die Höhe, indem sie in erstklassige Zweitwohnungen investieren.

„Es herrscht eine ausgeprägte Angst, etwas zu verpassen, und die Leute machen Angebote und schließen Geschäfte viel schneller ab als in jeder anderen Zeit, an die ich mich in meiner Karriere erinnern kann", sagt Michael Pallier, Geschäftsführer von Sydney Sotheby's International Realty. „Dies spiegelt sich in den jüngsten Zahlen von CoreLogic wider, die zeigen, dass die Immobilienpreise in Sydney bis Ende September um 23,9 % im Vergleich zum Vorjahr gestiegen sind. Dabei hat sich auch die Art und Weise, wie die Käufer diese neuen Investitionen nutzen, ebenfalls geändert. Da viele Unternehmen nach wie vor auf das Arbeiten von zu Hause setzen, bleiben die Hausbesitzer länger in ihren Ferienimmobilien und nutzen diese nunmehr als Hauptwohnsitz, anstatt sie nur gelegentlich zu besuchen und den Rest des Jahres zu vermieten. „Die Menschen verbringen immer mehr Zeit hier. Sie haben entdeckt, dass man auch aus der Ferne effizient arbeiten kann", sagt Frederic Barth, Geschäftsführer von Côte d'Azur Sotheby's International Realty. „Sie verbringen mehr Zeit in Gegenden wie der Französischen Riviera, wo sie Villen mit Pool, Garten und schöner Aussicht genießen können und nicht in Wohnungen in Großstädten festsitzen.

In den USA gab es im Frühjahr 2021 Anzeichen für eine Abkühlung der Nachfrage nach Zweitwohnungen, als einige Büros wieder öffneten und die Regeln für die Hypothekenvergabe für Ferienimmobilien zunächst verschärft wurden. (Anmerkung: Die Federal Housing Finance Agency hat diese Beschränkungen vorübergehend zurückgenommen, was die Hypothekenzinsen für Zweitwohnungen wieder sinken lassen dürfte). Und selbst wenn die Zahl der Transaktionen in einigen Märkten zurückging, blieb der Preisanstieg aufgrund der geringen Bestände stark.

„Die Nachfrage auf dem Zweitwohnungsmarkt von Hawaii hat nicht nachgelassen. Die Verkaufszahlen haben sich jedoch verlangsamt, was eine unmittelbare Reaktion auf den rekordverdächtig niedrigen Bestand

Greece Sotheby's International Realty

57,2 %

Die Verkäufe von Ferienhäusern in den USA **stiegen** von Januar bis April 2021 im Vergleich zum Vorjahr **um 57,2 %**, so der Nationale Verband der Immobilienmakler.

Dieses wunderschön ausgestattete Herrenhaus im mediterranen Stil in Palm Beach, Florida, wurde umfassend renoviert

Dieses 47 Hektar große Anwesen in Aspen, Colorado, ist vielleicht das schönste der Stadt

Dieses moderne Haus in Cap d'Antibes, Frankreich, verfügt über ein Haus des Hausmeisters

ist", sagt Ryan MacLaughlin, Hauptmakler bei Island Sotheby's International Realty in Maui. „Diese Art von Bestandsmangel haben wir seit 40 Jahren nicht mehr erlebt. Dennoch ist die Nachfrage der Käufer von der Westküste nach wie vor sehr groß. Die Preise für jede Transaktion steigen kontinuierlich, während die Anzahl der Verkäufe pro Monat sinkt."

Es bleibt die Frage, wie die neuen Eigentümer der Zweitwohnungen ihre Investitionen in Zukunft nutzen werden, sobald die Covid-19-Übertragungsraten sinken, die Reisebeschränkungen gelockert und mehr Arbeitsplätze wieder zugänglich werden. Für viele hochvermögende Anleger hat die Pandemie jedoch zu einer Änderung ihres Lebensstils geführt, die möglicherweise von Dauer sein wird.

„Natürlich ist es schwer vorherzusagen, was sich ändern könnte, wenn sich die Arbeitsanforderungen in Gänze ändern, aber viele der Hausbesitzer in Aspen sind so wohlhabend, dass sie sich nicht in einem Büro melden müssen, wenn sie es nicht wollen", sagt Andrew Ernemann, Eigentümer und Maklerpartner von Aspen Snowmass Sotheby's International Realty. „Umgekehrt gibt es viele Menschen, die Wege gefunden haben, aus der Ferne genauso effizient oder sogar besser als früher zu arbeiten."

DIE ENTWICKLUNG VON ZWEITWOHNUNGS-VERKÄUFEN IN DEN KOMMENDEN MONATEN

In den USA wird erwartet, dass sich der Preisanstieg bei Zweitwohnungen fortsetzen wird, auch wenn sich die Zahl der Transaktionen im Sommer aufgrund des begrenzten Bestands verlangsamt hat, so die Makler. Der Zweitwohnungsmarkt in Südflorida hat beispielsweise dramatische Preissteigerungen erlebt, vor allem im oberen Preissegment. „Die Preise sind in den letzten zwei bis drei Jahren dramatisch gestiegen, und ich sehe die Ursache für diesen Anstieg bei mehreren Faktoren", sagt Todd Peter, Senior Global Real Estate Advisor bei Sotheby's International Realty-Palm Beach Brokerage. „Es gibt nur ein begrenztes Angebot, die Nachfrage ist extrem hoch, und die Menschen sind im Moment wohlhabend, da der Aktienmarkt einen Allzeithoch nach dem anderen erreicht. Außerdem haben wir rekordverdächtig niedrige Zinssätze, so dass die Menschen Sachwerte wie Häuser kaufen, und ich vermute, dass dies in absehbarer Zukunft so weitergehen wird."

Makler gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Zweitwohnungen anhalten wird – und dass diejenigen, die seit dem Ausbruch der Pandemie bereits Ferienimmobilien gekauft haben, dabei bleiben werden. „Abgesehen von unvorhergesehenen makroökonomischen Ereignissen deuten die Fundamentaldaten unseres Marktes weiterhin auf Preissteigerungen hin, da der Bestand begrenzt ist und die Nachfrage anhält", sagt Ernemann. „Viele der Neuankömmlinge haben die Gegend um Aspen als einen großartigen Ort entdeckt, an dem sie mehr Zeit verbringen können, als sie es in der Vergangenheit getan hätten. Der Vermietungsmarkt ist im Moment unglaublich angespannt, und es sieht nicht so aus, als hätte es eine große Verschiebung hin zu solchen Käufern, die ihre Häuser vermieten wollen, gegeben – noch nicht jedenfalls."

In einigen Märkten haben Investoren, die erst kürzlich ein Ferienhaus erworben haben, damit begonnen, in ihre Erstsitzwohnungen zurückzukehren, aber sie haben es nicht eilig, zu verkaufen. „Wir beobachten, dass einige Kunden in ihre Städte auf dem Festland und in ihre Firmenbüros zurückkehren, aber wir haben keine Kunden gesehen, die verkaufen wollen", sagt MacLaughlin. Die Ungewissheit in Bezug auf Covid und die Erkenntnis, dass „Arbeiten im Paradies" tatsächlich funktionieren kann, hat dazu geführt, dass diese Kunden ihre Immobilien behalten wollen, in der Erwartung, dass sie es wieder tun können. Dies und die Tatsache, dass sie jetzt eine Immobilie haben, in die sie sich in ein paar Jahren oder später zurückziehen können."

Möglicherweise wird sich die Nachfrage irgendwann abkühlen, aber wir glauben, dass Käufer, die bereits Ferienhäuser gekauft haben, diese noch einige Zeit behalten werden. „Da die Auswirkungen der Pandemie begrenzt werden konnten, werden die Menschen, die die Großstädte noch nicht verlassen haben, wahrscheinlich bleiben. Aber ich bezweifle, dass Menschen, die Zweitwohnungen gekauft haben, diese sofort verkaufen werden, nur weil sich das Leben in der Großstadt wieder normalisiert", sagt Barth. „Bislang haben wir noch keine Änderung der Trends beim Kauf von Zweitwohnungen gesehen." ▨

Von oben: Sotheby's International Realty-Palm Beach Brokerage: Aspen Snowmass Sotheby's International Realty; Côte d'Azur Sotheby's International Realty

Italy Sotheby's International Realty

Eine Villa mit Panoramablick aufs Meer und architektonischem Charme im Herzen von Porto Rafael in Italien

EINHEIMISCHE KÄUFER DOMINIEREN DIESE LUKRATIVEN MÄRKTE … ABER WIE LANGE WIRD DAS SO BLEIBEN?

Die Covid-19-Pandemie und die daraus resultierenden Einschränkungen für internationale Reisen haben ausländische Käufer daran gehindert, in Immobilien in Übersee zu investieren, so dass in der Folge vor allem einheimische Käufer viele Luxusmärkte weltweit dominieren. In den USA beispielsweise stellte die National Association of Realtors fest, dass internationale Käufer von April 2020 bis März 2021 54,4 Mrd. USD für Eigenheimtransaktionen aufbrachten, was einem Rückgang von 27 % gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres entspricht.

In Europa sind ähnliche Entwicklungen zu beobachten. In Spanien beispielsweise gingen die ausländischen Investitionen im ersten Quartal 2021 gegenüber dem ersten Quartal 2019 um 23 % zurück, wie der Verband der Spanischen Grundbuchämter feststellte. In entsprechenden Berichten heißt es, dass der geringere Wettbewerb durch ausländische Investoren aus Übersee – und der Wunsch, angesichts der Pandemie und der bestehenden Möglichkeiten, für das Arbeiten von zu Hause auf größere Immobilien umzusteigen – einheimische Käufer dazu bewegt haben, Luxusimmobilien in ihren Heimatländern zu kaufen.

„Italiener kaufen definitiv mehr als vor der Pandemie", sagt Diletta Giorgolo Spinola, Leiterin des Bereichs Wohnen bei Sotheby's International Realty Italien. „Und da intelligente Arbeit die Zukunft zu sein scheint, entscheiden sie sich für größere Wohnungen oder Immobilien mit Außenbereich."

Einheimische Käufer, die früher in Zweitwohnungen im Ausland investiert haben, entscheiden sich ebenfalls für den Kauf von Ferienhäusern in Italien, sagt sie. In Australien und Neuseeland werden einheimische Käufer durch Lifestyle-Faktoren in ähnlicher Weise dazu veranlasst, innerhalb des Landes umzuziehen: weg von den Großstädten hin zu geräumigeren Häusern in weniger dicht besiedelten Regionen, wo sie angemessen aus der Ferne arbeiten können.

Der Bundesstaat Queensland beispielsweise, in dem die Zahl der Covid-19-Fälle konstant niedrig war, hat einen Zustrom von Käufern aus anderen Teilen Australiens erlebt. Das Interesse aus dem Inland war groß genug, um die Werte in die Höhe zu treiben, trotz des Rückgangs der ausländischen Investitionen. „Es gab einen enormen Anstieg von Menschen aus New South Wales und Victoria, die nach Queensland ziehen wollten, quasi eine Nordwanderung, wie wir sie noch nie zuvor gesehen haben", sagt Tyson Clarke, Senior Sales Executive bei Queensland Sotheby's International Realty. „Diese Staaten haben höhere Hauspreise, also verkaufen sie, kommen mit Bargeld nach Queensland und treiben die Preise in die Höhe."

Ein weiterer wichtiger Faktor für die steigende Nachfrage nach Luxusimmobilien in Australien ist die Rückkehr von Auswanderern, die in ihrem Heimatland nach Luxusimmobilien suchen. Clarke führt aus, dass in Queensland beispielsweise die Anzahl der australischen Käufer, die sich für einen solchen Schritt entschieden haben, dazu geführt hat, dass der Markt in Brisbane in den letzten 12 Monaten um 17 % gestiegen ist, während das normale Wachstum in der Stadt bei 2,5 % liegt. Und auch in Melbourne stiegen die Immobilienpreise dramatisch an. „Wir haben einen erheblichen Rückgang der Anfragen aus dem Ausland zu verzeichnen, und bei

denjenigen, die wir verzeichnen, handelt es sich in der Regel um Expatriates, die eine Immobilieninvestition tätigen wollen“, sagt Rob Curtain, Geschäftsführer von Peninsula Sotheby’s International Realty in Melbourne. „Zu Beginn der Pandemie kamen viele zurück und kauften Immobilien. In diesem Jahr jedoch, wahrscheinlich aufgrund der extremen Lockdowns unserer Regierung, erwerben sie diese einfach als längerfristige Investition“. In Neuseeland haben die billigeren Hypotheken dazu beigetragen, die Inlandsnachfrage so stark anzuheizen, dass die Regierung versucht, Maßnahmen zur Abkühlung zu ergreifen, um dem raschen Preisanstieg entgegenzuwirken.

„Die Zahl der Käufer, die von den Städten Auckland und Wellington in Lifestyle-Destinationen wie Queenstown, Hawkes Bay und Tauranga umziehen, hat deutlich zugenommen“, sagt Mark P.A. Harris, Gründer und Geschäftsführer von New Zealand Sotheby’s International Realty. „Einheimische Käufer suchen nach Lifestyle, Bewegungsfreiheit und leicht zugänglichen Gegenden abseits der Städte.“

AUSBLICK FÜR INTERNATIONALE UND EINHEIMISCHE KÄUFER

Die Verlangsamung der ausländischen Investoren in vielen erstklassigen Märkten hat weder das Tempo der Transaktionen noch den Wettbewerb unter den einheimischen Käufern beeinträchtigt. In den kommenden Monaten wird nach Ansicht von Maklern der geringe Bestand die Preise für einheimische Käufer weiter in die Höhe treiben.

„Die Anzahl der Bestandsimmobilien ist niedrig, da die Eigentümer in diesen Lifestyle-Gebieten an ihren Immobilien festhalten, so dass die Preise in den letzten 12 Monaten erheblich gestiegen sind“, sagt Harris. „Das Interesse an Immobilien ist nach wie vor sehr groß, da es angesichts der immer noch geschlossenen Grenzen derzeit nur wenige brauchbare alternative Investitionsmöglichkeiten gibt“.

Und einige ausländische Käufer warten nicht auf die Aufhebung der Beschränkungen, sondern kaufen Immobilien ohne vorherige Besichtigung. Harris schätzt, dass im vergangenen Jahr Verkäufe im Wert von mehr als 100 Millionen NZ$ an Personen getätigt wurden, die die Immobilien noch nicht gesehen haben. Während Australien und Neuseeland weiterhin eine besonders strenge Reisepolitik verfolgen, lockern andere Regionen die Beschränkungen, und es wird daher erwartet, dass internationale Käufer wieder in die erstklassigen Immobilienmärkte drängen werden – auch wenn die Omikron-Covid-Variante zu einer gewissen Unsicherheit hinsichtlich des Zeitpunkts geführt hat. In den großen US-Metropolen wie New York und Miami dürfte das Interesse ausländischer Immobilieninvestoren wieder zunehmen.

In Europa umgehen einige ausländische Investoren die Reisebeschränkungen, indem sie Privatflugzeuge chartern oder mit dem Auto fahren, um ihre Wunschmärkte zu besuchen. „Wir haben festgestellt, dass mehr hochvermögende Privatpersonen aus anderen Ländern, insbesondere aus Nordeuropa, zum Kauf kommen, da sie nach Italien mit dem Auto fahren können“, sagt Giorgolo Spinola. „Die Pauschalsteuer für internationale Käufer hat ebenfalls dazu beigetragen, diese anzuziehen. Wenn Reiseverbote aufgehoben oder weniger restriktiv werden, erwarten wir, dass diese Zahlen noch steigen werden.“

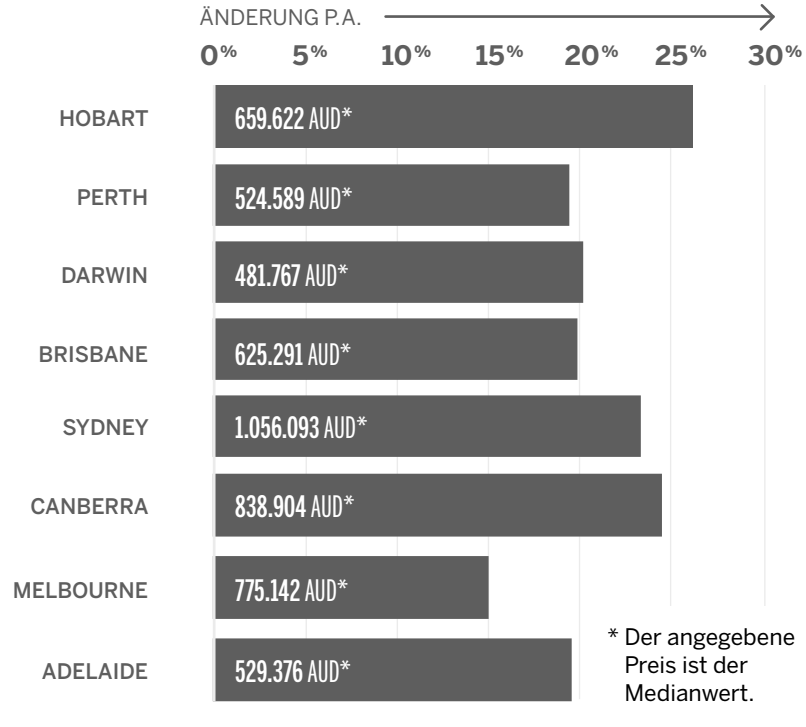
Ein Bauernhaus in den toskanischen Hügeln Italiens

Die ruhige Lage dieses Hauses vor den Toren von Auckland, Neuseeland, gibt ihm das Gefühl, völlig abgeschieden zu sein

Von oben: Italy Sotheby’s International Realty; New Zealand Sotheby’s International Realty; Rechts: Golden Gate Sotheby’s International Realty

AUSTRALIENS IMMOBILIENPREISE STEIGEN

Australiens leistungsstärkste Märkte, Stand September 2021, nach Daten von CoreLogic



* Der angegebene Preis ist der Medianwert.

Quelle: CoreLogic

HERAUSFORDERUNGEN BEI DER MATERIALVERSORGUNG KÖNNEN DIE IMMOBILIEN-PREISE LANGFRISTIG UNTER DRUCK SETZEN

Mit verzögerten Lieferketten und steigenden Preisen für Waren und Güter haben pandemiebedingte Probleme in der Wertschöpfungskette die Schlagzeilen für einen Großteil des Jahres 2021 dominiert und werden sich auch im neuen Jahr fortsetzen. Die Probleme in der Lieferkette wirken sich zwar auf alle Bereiche der Wirtschaft aus, doch der Wohnungsmarkt hat besonders dramatische Auswirkungen zu spüren bekommen.

Ein Neubau im Hamptons-Stil in Old Palo Alto, Kalifornien

„Jeder Teil eines Hauses ist heute teurer“, sagt Philip A. White Jr., Präsident und CEO von Sotheby's International Realty. „Das wirkt sich vor allem auf den Bau neuer Häuser aus. Am meisten hört man über Holz, aber es geht einfach um alles. Und das treibt den durchschnittlichen Verkaufspreis in die Höhe.“

Die Menschen werden auch dann noch Eigenheime bauen, wenn beispielsweise ein Haus im Wert von 12 Millionen US-Dollar jetzt 13 Millionen US-Dollar kostet, sagt Jason Friedman, Senior Global Real Estate Advisor bei Daniel Gale Sotheby's International Realty in New York. Für Bauträger kann ein plötzlicher Preisanstieg bei Baumaterialien, der durch einen chronischen Arbeitskräftemangel noch verstärkt wird, das gesamte Kalkül eines Projekts verändern.

Die Achillesferse auf dem Markt sind derzeit die Baukosten, sagt Dean Jones, Inhaber von Realogics Sotheby's International Realty in Washington. „Die Verzögerungen im Zusammenhang mit Covid haben jedem Bauträger erhebliche [Schwierigkeiten] bereitet – einige Projekte müssen mit sechs- bis zwölfmonatigen Verzögerungen rechnen.“

Sogar ein Mangel an einfachen Geräten wie Herden und Kühlschränken verlangsamt die Dinge. „Das größte Problem bei der Beschaffung sind tatsächlich die Geräte“, sagt Friedman. „Sie können zahlen, was Sie wollen, sie haben sie einfach nicht.“

Die verzögerte Fertigstellung von Gebäuden bedeutet, dass das Eigenkapital der Bauträger in bestehenden Projekten gebunden bleibt, anstatt in neue Projekte investiert zu werden, was wiederum die Pipeline an Neubauten weiter verlangsamt und die Bauträger vor die Frage stellt, ob neue Projekte überhaupt finanziell machbar sind. All dies ist ein weiterer Faktor, der den Bestand verknappt und die Immobilienpreise in die Höhe treibt. „Leider werden die zusätzlichen Baukosten in der Lieferkette an den Verbraucher weitergegeben“, sagt Jones.

„Die Dinge sind einfach teurer“, fügt John Young, Immobilienmakler, Golden Gate Sotheby's International Realty in Kalifornien, hinzu, der auch ein selbstständiger Bauunternehmer ist. „Die Nachfrage ist gestiegen, weil die Menschen mehr Geld für ihre Häuser ausgeben [als vor der Pandemie], und gleichzeitig hat sich das Angebot aufgrund der durch Covid verursachten Schocks in der Lieferkette verringert. Selbst wenn die Wertschöpfungsketten wieder in gewohnter Geschwindigkeit funktionieren, könnten die Auswirkungen einer Verlangsamung der Bautätigkeit auf dem Wohnungsmarkt noch jahrelang zu spüren sein. „Es könnte bis 2024 oder bis 2025 dauern, bis wir eine Art Aufschwung beim neuen Angebot sehen“, sagt Jones. „Die gesamte Ökonomie des Bauens wurde auf den Kopf gestellt, und es wird einige Jahre dauern, bis eine Erholung sichtbar ist. Und nach einer solchen Erholung wird es noch einige weitere Jahre dauern, bis das Angebot wieder steigt“. ▨

6–12 MONATE

Aufgrund von Materialbeschaffungsproblemen kommt es bei einigen Bauträgern zu **Verzögerungen von 6 – 12 Monaten bei der Auslieferung von Häusern**, so Dean Jones von Realogics Sotheby's International Realty.

STEUEROASEN AUF DER GANZEN WELT

Chalet mit Panoramablick auf die Berge im Waadtland, Schweiz

BAHAMAS

Im Commonwealth gibt es keine Einkommenssteuer, Kapitalertragssteuer oder Erbschaftssteuer, allerdings wird eine Mehrwertsteuer auf Waren und Dienstleistungen erhoben. Um sich für eine jährliche Aufenthaltserlaubnis zu qualifizieren, müssen Käufer mindestens 12 Monate lang in einer Immobilie leben oder diese mieten. Eine Daueraufenthaltsgenehmigung erhalten diejenigen, die eine Wohnimmobilie im Wert von mindestens 750.000 US-Dollar kaufen, sowie diejenigen, die gewerbliche Investitionen tätigen.

„Wir haben Familien, die ein Haus kaufen und einen Wohnsitz begründen, um Steuern im Heimatland zu sparen und ihr Vermögen für künftige Generationen zu bewahren“, sagt George Damianos, Chief Executive Officer von Damianos Sotheby's International Realty.

CAYMAN-INSELN

Diese drei Karibikinseln sind steuerneutral: Es gibt keine Steuern auf Einkommen, Kapitalerträge, Verkäufe oder Immobilien. Auf Immobilientransaktionen wird jedoch eine Stempelsteuer von 7,5 % erhoben, deren Höhe sich nach dem Kaufpreis oder dem Marktpreis richtet, je nachdem, welcher höher ist. „Wir sind allen anderen Ländern, die ein steuerneutrales Umfeld bieten, haushoch überlegen, weil wir über einen soliden Rechtsrahmen verfügen, der die Einhaltung der Onshore-Rechtsvorschriften gewährleistet, und weil wir in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Immobilien und anderen Branchen ein so hohes Maß an Professionalität und Regeltreue aufweisen“, sagt Sheena Conolly, CEO/Broker-Inhaberin von Cayman Islands Sotheby's International Realty.

Als zusätzlichen Anreiz bietet das Global Citizens Programme Personen mit einem Jahreseinkommen von mindestens 100.000 US-Dollar die Möglichkeit, zwei Jahre lang auf den Inseln zu leben und zu arbeiten. Sogenannte Global Citizens müssen mindestens 90 Tage pro Jahr auf den Inseln leben.

HONGKONG

Obwohl Nicht-Ansässige beim Verkauf von Wohnimmobilien eine Stempelsteuer von 15 % zahlen müssen, gibt es keine Kapitalertragssteuer, keine Dividendensteuer, keine Erbschaftssteuer und keine Einkommenssteuer auf außerhalb Hongkongs verdientes Geld. Diese Steuer ist jedoch beträchtlich, sagt Franky Cho, Chief Operating Officer von List Sotheby's International Realty in Hongkong, denn „es handelt sich um einen der teuersten Immobilienmärkte der Welt“.

MALTA

Staatsangehörige von Ländern außerhalb der Europäischen Union/des Europäischen Wirtschaftsraums sowie europäische Bürger und ihre Familien, die durch das Global Residence Programme oder das Residence Programme in Malta einen besonderen Steuerstatus erhalten, werden mit einem Pauschalsatz von 15 % auf das überwiesene Einkommen besteuert. Rentner aller Nationalitäten, die das Malta Retirement Programme beantragt haben, werden mit 15 % auf ihre Renten besteuert. Leitende Angestellte von Unternehmen, die von der maltesischen Finanzdienstleistungsbehörde, der maltesischen Glücksspielbehörde oder der maltesischen Verkehrsbehörde zugelassen sind, werden bis zu einem Betrag von 5 Millionen Euro mit einem Pauschalsatz von 15 % besteuert; darüber hinausgehende Einkünfte sind steuerfrei. „Malta ist eine Jurisdiktion, die immer wieder von Personen aufgesucht wird, die sich innerhalb der EU eine persönliche und berufliche Basis schaffen wollen“, sagt Andres Gutierrez, Investment-Migrations-Berater bei Malta Sotheby's International Realty.

ST. KITTS UND NEVIS

Die beiden Karibikinseln erheben keine Einkommenssteuer, Schenkungssteuer, Nachlasssteuer, Grunderwerbssteuer, Erbschaftssteuer oder Kapitalertragssteuer, auch nicht auf weltweite Einkünfte.

Die Grundsteuer beträgt nur 0,002 %. Die volle Staatsbürgerschaft auf Lebenszeit, die an die Nachkommen vererbt werden kann, erhalten diejenigen, die eine nicht rückzahlbare Mindesteinlage von 150.000 US-Dollar leisten oder Immobilien für mindestens 200.000 US-Dollar kaufen und diese sieben Jahre lang halten, oder für 400.000 US-Dollar kaufen, die dann nach fünf Jahren wieder verkauft werden können.

„Unsere Steuervorteile sind im Vergleich zu wettbewerbenden Ländern sehr hoch“, sagt Neil Paine, geschäftsführender Gesellschafter von St. Kitts & Nevis Sotheby's International Realty. „Viele würden behaupten, dass der Reisepass von St. Kitts & Nevis, der den visafreien Zugang zu über 140 Ländern ermöglicht, unter dem Gesichtspunkt der persönlichen Finanzen zu den fünf begehrtesten weltweit gehört.“

SINGAPUR

Es gibt keine Kapitalertragssteuer auf Immobilienverkäufe, und für Wohnimmobilien zahlen Staatsangehörige und Personen mit ständigem Wohnsitz in Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz sowie Staatsangehörige der USA im Rahmen von Freihandelsabkommen denselben Stempelsteuersatz wie die Bürger Singapurs. Für selbstgenutztes Wohneigentum gelten niedrigere Steuersätze. Die persönliche Einkommenssteuer liegt bei 22 % und ist damit die zweitniedrigste unter den asiatisch-pazifischen Ländern.

SCHWEIZ

Das Land ist sehr zugänglich für Verhandlungen über niedrigere Steuern für hochvermögende Privatpersonen. Der Einkommensteuersatz ist niedriger als in den Nachbarländern, und Hypothekendarlehen sind steuerlich absetzbar. Hochvermögende Privatpersonen haben die Möglichkeit, anstelle von Steuern eine niedrige Pauschalzahlung auf das Geld auf ihren Schweizer Banken zu leisten. Die Höhe der Steuern, die Ausländer zahlen, basiert auf dem Siebenfachen ihrer monatlichen Miete. Diese Politik fördert den Erwerb von Wohneigentum und die Aufnahme von Hypotheken, um von großzügigen Steuerabzügen zu profitieren.

Cardis Immobilier Sotheby's International Realty

LUXUSKÄUFER HALTEN DIE STÄDTE TROTZ PANDEMIE AM LEBEN

Seit Hunderten – oder manchmal Tausenden – von Jahren trotzen Städte rund um den Globus den Vorhersagen ihres Todes, einschließlich der Warnungen, die während des Beginns der Covid-19-Pandemie ausgelöst wurden.

Tatsächlich begannen viele Städte weltweit bereits im Sommer 2020, sich zu erholen. Käufer von Luxusimmobilien kehrten zurück, um ihre Anteile in Städten von London bis Madrid, von São Paulo bis San Francisco und von Hongkong bis Tokio zu erhöhen. Immobilienmakler erwarten, dass mit der Rückkehr internationaler Käufer auch die Verkäufe und Preise 2022 weiter ansteigen werden.

„Der Immobilienmarkt war einer der Sektoren, die sich am schnellsten von der durch die Pandemie ausgelösten Wirtschaftskrise erholt haben“, sagt Renata Victorino, Partner-Direktorin von Bossa Nova Sotheby's International Realty in São Paulo, Brasilien. Dieser heiße Markt, sagt sie, „hat Investoren angezogen, die sich von eher traditionellen Finanzanlagen lösen wollen und die Sicherheit bevorzugen, die Investitionen in Immobilien bieten“.

In New York kehrten die Luxuskäufer ab Januar 2021 auf den Markt zurück, sagt Wendy Arriz, Associate Broker bei der Sotheby's International Realty-East Side Manhattan Brokerage.

„Der jüngste Wealth-X-Bericht hat ergeben, dass New York City auch im Jahr 2020 die Stadt mit den meisten ultrahochvermögenden Haushalten ist“, sagt Arriz. „Die Menschen lieben die Stadt, und sie wollen der Kultur und der Energie wegen hier sein.“

STEIGENDE NACHFRAGE VON EINHEIMISCHEN KÄUFERN

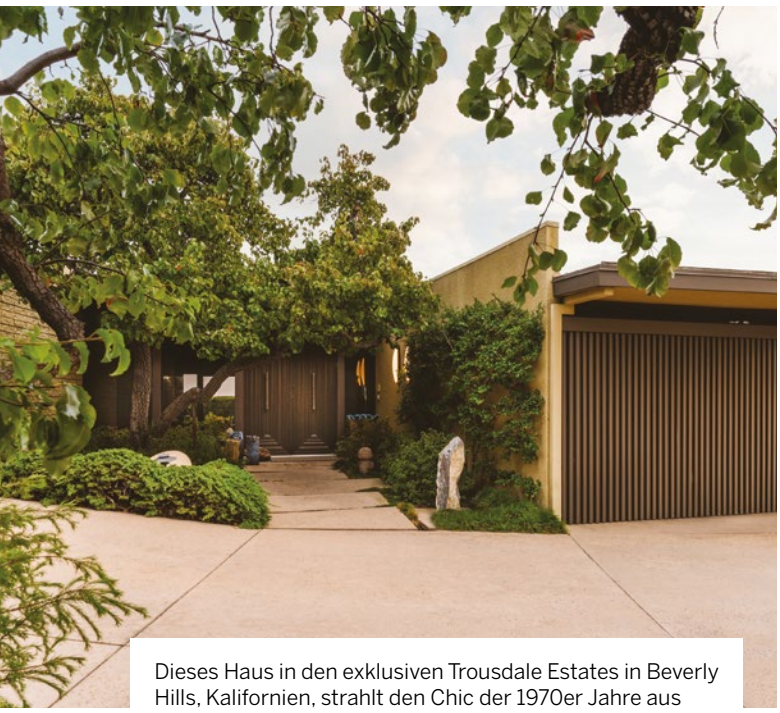
Während auf den städtischen Luxusmärkten typischerweise Käufer aus der ganzen Welt zu finden sind, die mehrere Häuser besitzen und lieber in sichere Länder investieren, hielten die pandemischen Reisebeschränkungen viele von ihnen in ihren Heimatländern. In San Francisco haben in letzter Zeit einheimische Käufer dominiert, aber es gibt „Gerüchte“, dass internationale Käufer zurückkehren, sagt Carrie Goodman, Immobilienspezialistin bei der Sotheby's International Realty-San Francisco Brokerage.

„Das Zusammentreffen von Finanz- und Tech-Geldern sowie der Generationentransfer von Vermögen haben den Markt stark gehalten, insbesondere für Eigentumswohnungen im Preisbereich von 2 bis 3 Millionen US-Dollar“, sagt Goodman.

Robin Walpert, Senior Global Real Estate Advisor bei der Sotheby's International Realty-Santa Monica/Venice Brokerage, sagt, dass in Los Angeles Käufer meist Einheimische waren, die einen Zweitwohnsitz kauften oder ihren Wohnraum aufwerteten. Luxuskäufer und -eigentümer in Hongkong neigen dazu, mehrere lokale Wohnimmobilien zu besitzen, sagt Franky Cho, Chief Operating Officer bei der List Sotheby's International Realty, Hongkong. „Die Mehrheit der ‘Superreichen’ sind Festlandchinesen mit ständigem Wohnsitz in Hongkong, die als Erstkäufer Immobilien in ihrem eigenen Namen oder im Namen ihrer Kinder gekauft haben“, sagt Cho. Viele sind „Geschäftsinhaber, CEOs eines börsennotierten Unternehmens oder haben einen gut bezahlten Job, wie Banker und Anwälte“. Er geht davon aus, dass die Preise in Hongkong weiter steigen werden, insbesondere im Segment der Superluxusimmobilien, sobald die Grenze zum chinesischen Festland wieder geöffnet wird.

In Japan entscheiden sich internationale Käufer häufig für die Region Niseko in Hokkaido, die während der Pandemie bei japanischen Käufern

Von links: Sotheby's International Realty – Pacific Palisades Brokerage; Jameson Sotheby's International Realty



Dieses Haus in den exklusiven Trousdale Estates in Beverly Hills, Kalifornien, strahlt den Chic der 1970er Jahre aus

Penthouse 65 steht an der Spitze des kultigen Luxusgebäudes One Bennett Park in Chicago

sehr beliebt war, sagt Mugi Fukushima, Niederlassungsleiter von List Sotheby's International Realty, Japan in Ginza, Tokio. „Sie wollen eine Gegend, in der sie sich wie im Ausland fühlen können", sagt Fukushima.

In New York City, so Arriz, habe sie in den letzten 18 Monaten nicht mit internationalen Käufern gearbeitet. Sie rechnet aber damit, dass die Nachfrage wieder zunehmen wird, wenn die Reisebeschränkungen aufgehoben werden.

VERGRÖSSERUNG DES INNEN- UND AUSSENBEREICHS

Während Städte weiterhin Luxuskäufer anlocken, haben sich deren Prioritäten zugunsten von Standorten mit Einfamilienhäusern oder größeren Eigentumswohnungen verschoben, vor allem wenn diese über einen Außenbereich verfügen.

„Früher dümpelten sich auf dem Markt befindende große Häuser in der Stadt nur vor sich hin, aber heute wollen die Leute ein großartiges Haus mit so viel Platz wie möglich", sagt Tim Salm, Immobilienmakler bei Jameson Sotheby's International Realty in Chicago, Illinois.

Die Käufer in Chicago haben sich schnell von hochwertigen Eigentumswohnungen auf Einfamilienhäuser in der Stadt umorientiert, die über Büroräume und Platz für Unterhaltung und Sport verfügen, sagt Ryan Preuett, Immobilienmakler bei Jameson Sotheby's International Realty.

Sogar Eltern mit ausgezogenen erwachsenen Kindern, die ihr großes Einfamilienhaus in den Vororten während der Pandemie verkaufen konnten, wollen sich nach Möglichkeit in Form einer möglichst großen Eigentumswohnung „verkleinern", sagt Preuett.

In San Francisco gibt es ähnliche Trends. „Wir haben ein unglaubliches Interesse an Orten wie St. Francis Wood in San Francisco festgestellt, weil es dort große, stattliche Häuser gibt", sagt Goodman. Die Verkäufe in diesem Viertel stiegen von Januar bis August 2021 im Jahresvergleich um 175 %, und die Preise stiegen im gleichen Zeitraum um 18 %, sagt sie. „Das Interesse an größeren Häusern mit offenen und funktionalen Bereichen und Eigentumswohnungen mit Freizeiträumen dürfte auch nach der Pandemie anhalten", sagt Victorino in Brasilien.

Die Menschen haben sich daran gewöhnt, mehr zu Hause zu sein und mehr Platz zu haben, und das wird sich wohl auch nicht ändern, sagt sie.

„Nachdem ich seit über 25 Jahren verkaufe, war die Entwicklung dieses Immobilienmarktes eine umwerfende Erfahrung", sagt Walpert über die Region Los Angeles. „Die Menge an angespartem und gewinnbringend angelegtem Pandemie-Geld, kombiniert mit der aufgestauten Nachfrage nach Wohnraum, hat unseren Luxusmarkt wiederbelebt und erweitert."

DIE VERLOCKUNG DER AUFREGUNG

„Sobald die Lockdowns gelockert wurden, war es wichtig, dass die Kultur wieder in das Leben der Menschen zurückgekehrt ist", sagt Guy Bradshaw, Geschäftsführer von United Kingdom Sotheby's International Realty. „Restaurants, Theater, Kinos, Galerien und Sportveranstaltungen haben gefehlt. Wir haben ein erneutes Interesse von Käufern festgestellt, die näher an der Stadt sein und all den Luxus erleben wollen, den sie vor der Pandemie hatten."

In New York wollen die Käufer, die in die Vororte oder in ihre Strandhäuser gezogen sind, wieder in die Stadt zurückkehren, weil sie ihnen einfach gefehlt hat, sagt Arriz.

Das Gleiche gilt für Chicago, sagt Preuett. „Wir hatten viele Käufer, die sagten, dass sie ihr Stadtleben vermissen und deshalb zurückziehen." „Wenn man etwas bewegen und am Ball sein will, muss man dort sein, wo etwas los ist", sagt Goodman.

GELEGENHEITS-SUCHENDE FINDEN NUR WENIGE SCHNÄPPCHEN

Einige Luxuskäufer hoffen zwar darauf, ein Schnäppchen zu machen, aber davon gibt es nur wenige. Selbst in New York, wo die Luxuspreise zu Beginn der Pandemie stark gesunken sind, steigen die Preise wieder. „Dieses Gelegenheitsfenster ist vorbei", sagt Arriz. „Jetzt ist es ein Verkäufermarkt."

Die meisten Makler berichteten von gleichbleibenden oder steigenden Preisen in den Jahren 2020 und 2021 in ihren Städten, was teilweise auf das knappe Angebot zurückzuführen ist. „Die Preise bleiben konstant, da die Auswahl an Häusern in London einfach nicht vorhanden ist", sagt Bradshaw.

KEINE VERLANGSAMUNG IN SICHT

Während einheimische Käufer den Markt in den meisten Städten aufrechterhalten haben, wird die neu belebte Nachfrage von Käufern aus dem Ausland laut Bradshaw voraussichtlich zunehmen.

„Die Menschen werden aus beruflichen Gründen in der Welt umherziehen, was unweigerlich zu einem Anstieg der Nachfrage führen wird", sagt er.

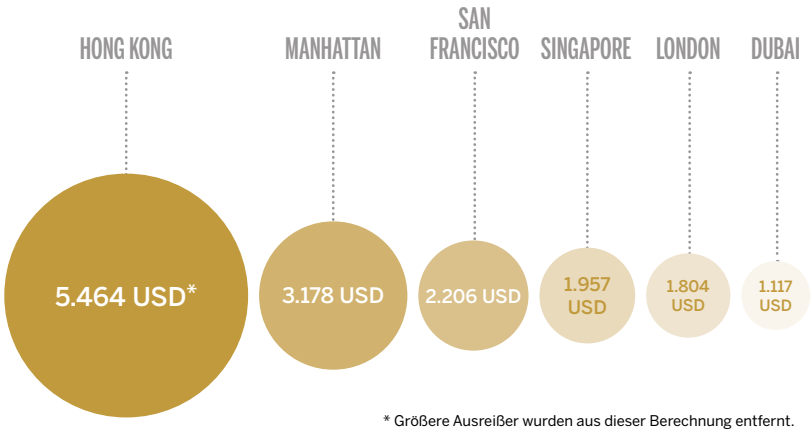
Die Aussichten für den Immobilienmarkt im Jahr 2022 sind ebenfalls in São Paulo und in Rio de Janeiro positiv.

Aufgrund der vermeintlichen Sicherheit von Immobilieninvestitionen „dürfte der Markt trotz der hohen Arbeitslosenquote, der niedrigen Prognosen für die Erholung der nationalen Wirtschaft und der politischen Unsicherheit in der ersten Jahreshälfte 2022 belebt bleiben", so Victorino.

In Los Angeles lassen niedrige Zinssätze und ein „Heißhunger" auf modernes Wohnen auf einen starken Luxusmarkt im Jahr 2022 hoffen, so Walpert.

DURCHSCHNITTLICHER PREIS PRO QUADRATMETER FÜR LUXUSIMMOBILIEN AUF DEM MARKT

Sotheby's International Realty hat die sich in Großstädten derzeit auf dem Markt befindlichen Häuser ab 1,5 Mio. USD angeschaut.



* Größere Ausreißer wurden aus dieser Berechnung entfernt.

Quelle: Daten von Sotheby's International Realty

UNBEUGSAME STÄDTE SIND BEREIT FÜR WACHSTUM

Während sich die städtischen Gebiete schneller als erwartet von den globalen Verwerfungen, die durch die Covid-19-Pandemie verursacht wurden, erholt haben, ist es einigen Städten gelungen, diese Tortur durchgehend zu überstehen. Einige Ballungsgebiete, in denen vor der Pandemie ein großer Mangel an Luxuswohnungen herrschte, verzeichneten ein hohes Verkaufsvolumen und steigende Preise, was zum Teil auf die neue Nachfrage nach größeren Wohnungen und privatem Außenbereich zurückzuführen ist. Darüber hinaus verzeichneten Städte mit einer entsprechenden Menge an wohlhabenden einheimischen Käufer, einem anhaltenden Interesse internationaler Käufer, oder beidem gemeinsam, weiterhin einen robusten Markt für Luxusimmobilien.

„Ich denke, dass die Menschen im Allgemeinen eine neue Wertschätzung dafür bekommen haben, wie wichtig das ‚Zuhause' ist, da wir alle gezwungen waren, für mehrere Monate zu Hause unter Quarantäne zu bleiben", sagt Jeff Curtis, Makler bei Barcelona & Costa Brava Sotheby's International Realty. „Geräumige Wohnungen mit schönen Außenbereichen und einer guten Aufteilung sind sehr wertvoll geworden, sogar noch wertvoller als sonst." Mehrere Städte in Spanien zeigten sich dabei besonders widerstandsfähig.

Im Sektor der Luxuswohnungen in Sevilla stiegen die durchschnittlichen Verkaufspreise seit Beginn der Pandemie um 6 %, und das Umsatzvolumen stieg um 30 %, so Sergio André, geschäftsführender Eigentümer von Sevilla Sotheby's International Realty.

„Unser Markt ist im Vergleich zu anderen Büros in Spanien zu etwa 80 % national, hauptsächlich aus Sevilla, und zu 20 % international, hauptsächlich aus Frankreich, Belgien, der Schweiz und den USA", sagt André.

ANHALTENDES INTERNATIONALES INTERESSE AN DEN STÄRKSTEN STÄDTEN

Die Nachfrage von einheimischen Luxuskäufern, insbesondere nach Häusern mit Innenhöfen, Terrassen und Swimmingpools, hielt Städte wie Sevilla stark. Einige Städte verzeichneten auch eine anhaltende Nachfrage von internationalen Käufern.

„Wir erhielten Anrufe aus der ganzen Welt, die vielleicht auf große Preisnachlässe oder Notverkaufspreise aufgrund der Pandemie hofften, aber das ist einfach nicht

Eine Luftaufnahme von The Kita in Tokio, entworfen von Kengo Kuma

Liste Sotheby's International Realty, Japan

Die einzige ebenerdige Wohnung im noblen Park Imperial Gebäude in Midtown Manhattan

ASIATISCHE STÄDTE BLEIBEN FÜR WOHLHABENDE EINWOHNER WEITERHIN ATTRAKTIV

Einige ausländische Investoren kauften beispielsweise in Japan aufgrund der Stabilität der japanischen Wirtschaft, sagt Mugi Fukushima, Niederlassungsleiter bei List Sotheby's International Realty, Japan in Ginza, Tokio.

Während wohlhabende New Yorker in die Hamptons oder nach Palm Beach flohen, als die Pandemie zuschlug, und es Einwohner San Franciscos an den Strand, in die Wüste oder in die Berge zog, gab es laut Maklern keinen ähnlich dramatischen Rückzug aus Städten wie Hongkong, Singapur und Tokio. In vielen asiatischen Ländern ist das Leben in Hochhäusern die Norm, und es gibt weniger alternative einheimische Orte, an die sich wohlhabende Einwohner zurückziehen.

Singapur hat sich während der Pandemie gut geschlagen und wird aufgrund seines Rufs als stabiler, internationaler Finanzplatz und sicherer Hafen für Investoren voraussichtlich auch weiterhin einen Zustrom von Wohlstand erleben. Hongkong wird sich voraussichtlich weiterhin auf die beständige Nachfrage von hochvermögenden chinesischen Privatpersonen verlassen können, so die Makler.

„Die Preise auf dem Hongkonger Luxusmarkt waren während der Pandemie stabil, und die Zahl der Transaktionen ist stetig gestiegen", sagt Franky Cho, Chief Operating Officer bei List Sotheby's International Realty, Hongkong.

Besonders stark waren die Verkäufe bei neueren Luxusimmobilien in Hongkong, darunter ein Rekordpreis von 89.000 HK$ pro Quadratmeter für eine Wohnung am 8 Deep Water Bay Drive in Repulse Bay. Cho ist daher auch der Ansicht, dass die bessere Eindämmung von Covid-19 und der schwächere Einfluss sozialer Bewegungen in Hongkong dem dortigen Markt geholfen haben.

„Die von anderen Ländern eingeleitete Politik der quantitativen Lockerung und das anhaltend geringe Angebot an einheimischen Immobilien in Hongkong haben sich ebenfalls auf die steigende Zahl der Transaktionen und die Preise ausgewirkt", sagt er.

eingetreten", sagt Curtis. „Ein großer Prozentsatz unserer Käufer ist zwar international, aber es ist erwähnenswert, dass unser nationaler Luxusmarkt ebenfalls gesund zu sein scheint."

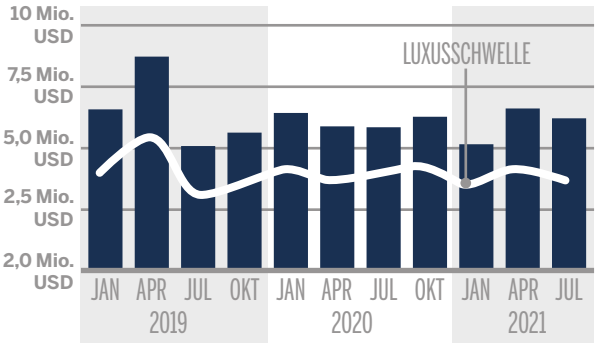
In Madrid kommen die meisten Luxuskäufer aus lateinamerikanischen und europäischen Ländern, die vor den soziopolitischen und wirtschaftlichen Problemen in ihren eigenen Ländern fliehen und von Madrids Ruf angezogen werden, Menschen aus dem Ausland willkommen zu heißen, sagt Javier Guimón Ybarra, Büroleiter bei Madrid Sotheby's International Realty.

„Es gibt einen deutlichen Rückgang des Angebots an Luxusimmobilien in den begehrtesten Gegenden der Stadt, vor allem in den Gebieten, die bei ausländischen Investoren beliebt sind", sagt Ybarra. „Der Markt zeigt überraschenderweise eine außerordentliche Stärke in bestimmten Luxusvierteln wie dem Salamanca-Viertel, Chamberi und dem Retiro-Viertel."

Während ausländische Käufer, die eigentlich bereit sind, sich in einem anderen Land niederzulassen, während des Höhepunkts der Pandemie an den meisten Orten weniger häufig anzutreffen waren, kauften einige Investoren weiterhin Immobilien ohne vorherige Besichtigung.

DAS LUXUSSEGMENT MANHATTANS ZEIGT EXEMPLARISCH DIE STÄRKE DER STÄDTE

Der Medianpreis und die Luxusschwelle für die obersten 10 % der der Deals in Manhattan



Quelle: UrbanDigs

Links: Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage; Rechts: ONE Sotheby's International Realty

Das One Thousand Museum in Miami von Zaha Hadid

DAS MEHR-FAMILIENHAUS NEU DENKEN

Während die meisten der Luxus-Hochhäuser, in denen derzeit Wohnungen verkauft werden, vor dem Zeitalter der sozialen Distanzierung und der beständigen Desinfizierung entworfen wurden, passen Bauträger ihre Angebote an und berücksichtigen sorgfältig diese neue Normalität.

Im Folgenden finden Sie einige der aktuellen und zu erwartenden Änderungen bei Luxus-Hochhäusern.

AUFGEFRISCHTE INNENRAUMLUFTQUALITÄT: Unabhängig davon, ob es sich um einen Neubau oder um ein Gebäude handelt, das nachgerüstet werden muss, investieren Bauträger in die neueste Filtertechnologie – in den einzelnen Einheiten, zwischen den Einheiten und in den Gemeinschaftsbereichen. „Luftfilterung ist hier in San Francisco extrem wichtig, nicht nur wegen Covid-19, sondern auch wegen der Waldbrände", sagt Carrie Goodman, Maklerin bei Sotheby's International Realty-San Francisco Brokerage.

PRIVATE AUFZÜGE: Aufzüge, die ausschließlich für eine Einheit oder eine Reihe von Einheiten bestimmt sind, sind mehr denn je gefragt, um den Kontakt mit den Nachbarn zu verringern und die Sicherheit zu erhöhen.

GRÖSSERE EINHEITEN: Während Makler sagen, dass ein sogenanntes „pied-à-terre" für viele Menschen erstrebenswert ist, da die Städte wieder zum Leben erwachen, wollen die meisten Käufer auch dann mehr Wohnraum, selbst wenn sie nur gelegentlich eine Eigentumswohnung oder eine Luxusmiete nutzen wollen. Funktionaler Raum innerhalb einer Einheit für Unterhaltung, Arbeit, Sport und ein gewisses Maß an Privatsphäre sind alles wichtige Grundriss-Elemente. Käufer suchen oft nach Einheiten mit zusätzlichen Schlafzimmern, die für verschiedene Zwecke genutzt werden können.

PRIVATER AUSSENBEREICH: Makler sagen, dass Gebäude mit privatem Außenbereich teurer sind als solche ohne Balkone oder Terrassen. Selbst eine Eigentumswohnung mit einem Juliet-Balkon ist attraktiver als eine ohne Zugang zu frischer Luft, sagt Wendy Arriz, eine Maklerin bei Sotheby's International Realty-East Side Manhattan Brokerage in New York.

In der One Steuart Lane in San Francisco verfügt jede Wohnung über eine umlaufende Terrasse, einen eingelassenen Balkon oder gar beides. Laut Goodman werden die Wohnungen für 3.000 bis 4.000 US-Dollar pro Quadratmeter verkauft, was zum Teil auf den privaten Außenbereich zurückzuführen ist.

KREATIVER ARBEITSBEREICH: Unabhängig davon, ob eine Eigentumswohnung ein eigens eingerichtetes Büro, einen multifunktionalen Raum oder eine einfache Büroecke umfasst, erwarten Luxuskäufer einen attraktiven Ort, an dem sie von zu Hause aus arbeiten können. Viele Menschen antizipieren, dass sie häufiger von zu Hause aus arbeiten können, und möchten dies auf eine bequeme Art und Weise tun.

Auch die Coworking-Spaces in Hochhäusern erfahren eine Anpassung, einige bieten private Büroecken, die gelegentlich reserviert oder langfristig gemietet werden können. Gemeinschaftliche Arbeitsbereiche werden mit größerem Zugang zum Außenbereich, einer Trennung zwischen den Arbeitsplätzen und zusätzlichen Maßnahmen zur Luftfilterung ausgestattet.

„Eigentumswohnungen mit öffentlichen Arbeitsbereichen nehmen in Japan zu, was für uns sehr überraschend ist, da die meisten Japaner bisher nicht daran dachten, von zu Hause aus zu arbeiten", sagt Mugi Fukushima, Niederlassungsleiterin von List Sotheby's International Realty, Japan.

ZUGANG ZU FRISCHER LUFT: Die begehrtesten – und oft auch teuersten – Häuser liegen in Gehweite von Parks, Flüssen und Gärten, sagen Makler in London, New York und San Francisco.

„Die Menschen wollen das Gefühl haben, dass sie auch in der Stadt die Natur genießen können und sich nicht in einem Großstadtdschungel befinden", sagt Goodman.

NEU DURCHDACHTE FREIZEITRÄUME: Fitnessstudios, Yogaräume, Spas, Kunststudios und Musikräume sind wünschenswert, aber die Bauträger versuchen zunehmend auch, private Räume in die Gemeinschaftseinrichtungen zu integrieren. Künftige Projekte werden wahrscheinlich eher Eigenschaften wie einen kleinen Raum für das Training mit einem Personal Trainer oder einen Meditationsraum umfassen, der reserviert werden kann.

HOCHWERTIGE AUSSTATTUNGEN UND MATERIALIEN: Makler sagen, dass Käufer anspruchsvoller denn je sind und sich darauf konzentrieren, mehr Ressourcen in ihre Häuser zu investieren, in der Erwartung, dass sie dort mehr Zeit verbringen werden.

„Hochwertige Häuser verkaufen sich schneller", sagt Ryan Preuett, Immobilienmakler bei Jameson Sotheby's International Realty in Chicago.

Ein Haus im Schindelstil auf mehr als 0,4 Hektar in Rye, New York

Julia B. Fee Sotheby's International Realty

WAS MACHT EINEN VORORT LEBENSWERT?

Trotz Vorhersagen, dass einige Vorstadtmärkte zusammenbrechen könnten, weil Stadtbewohner in die Häuser in den Städten zurückkehren, aus denen sie aufgrund von Covid-19 geflohen sind, florieren viele Vorstädte und lassen aufgrund ihrer dauerhaften Attraktivität ein noch größeres Immobilienwachstum erwarten.

Für die Vororte, die New York City umgeben – ob in New Jersey, New York oder Connecticut – liegt diese Anziehungskraft in der Nähe zur Stadt, einer guten S-Bahn-Anbindung, einem ausgeprägten Ortssinn und guten, etablierten Schulen... alles Elemente, die einen erfolgreichen Vorort ausmachen.

Das wohlhabende Greenwich, Connecticut, „war schon immer ein Ort, an den man gerne kommt – wegen seiner Annehmlichkeiten, seiner fantastischen Strände, seiner Schulen, seiner großartigen Parks", sagt Joseph Barbieri, Senior Global Real Estate Advisor bei Sotheby's International Realty-Greenwich Brokerage. „Wir waren schon immer ein Steuerparadies für New Yorker, und wir haben niedrigere Steuern als das benachbarte Westchester County in New York."

„Wir sind auch eine sehr kultivierte Stadt", sagt er und verweist auf Annehmlichkeiten wie den Greenwich Polo Club.

Der Bestand wurde während der Covid-Pandemie innerhalb von sechs Monaten abgebaut, sagt Barbieri, dessen Büro im Januar 2021 den 45-Millionen-Dollar-Verkauf des 9-Hektar-Anwesens des Designers Tommy Hilfiger abwickelte. „Die Stadt siechte dahin, aber mit der Covid-Pandemie waren wir buchstäblich auf der Überholspur. Greenwich kam in großem Stil zurück."

Wenn die Leute jetzt etwas sehen, das ihnen gefällt, kaufen sie es einfach, sagt er. „Das war vor Covid nicht so."

Auch in anderen Städten in Fairfield County, darunter Darien, New Canaan, Westport und Fairfield, läuft es recht gut, sagt er.

„Im Bereich von 1 bis 2 Millionen US-Dollar sind die Objekte innerhalb weniger Tage weg. Wir haben in allen Städten ein rekordverdächtig niedriges Angebot. Jedes Mal, wenn ich zu einem Tag der offenen Tür gehe, fragen mich mindestens vier oder fünf Leute, ob ich neue Angebote habe, die demnächst auf den Markt kommen", sagt er.

Der Vorstadtmarkt im Norden New Jerseys war ebenfalls stark.

„In den ersten sieben Monaten von Covid herrschte ein nie dagewesenes Treiben", sagt Charles Oppler, CEO und geschäftsführender Gesellschafter von Prominent Properties Sotheby's International Realty, einem Maklerunternehmen mit 15 Niederlassungen in Nord- und Zentral-New Jersey. „Es gab auch eine enorme Mietaktivität, weil die Leute in viel kleineren Gebäuden wohnen wollten", sagt Oppler, der 2021 Präsident der National Association of Realtors war.

„Wir sehen immer noch ein Wachstum in Städten, welche leicht zu erreichen sind, weil die Leute immer noch pendeln werden", sagt er und verweist auf Gemeinden mit guten Zugverbindungen nach New York, wie Montclair, Summit und Ridgewood sowie die nahe gelegenen Städte Hoboken und Jersey City in New Jersey. „In diesen beiden Städten gibt es jetzt eine enorme Stärke. Während Covid gab es eine Flaute, aber jetzt erleben wir in beiden Städten ein starkes Wachstum."

In Montclair ist der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 22 % gestiegen, in Tenafly ebenfalls um 22 % und in Summit um 25 %, so Oppler.

Im Norden New Jerseys „war es schon immer die Nähe zur Stadt, die Stärke der Gemeinde und die Stärke der Schulen", sagt Oppler. „Nichts davon hat sich geändert."

„Die Käufer achten heute mehr denn je auf die Funktionalität", sagt er. „Wenn sie zwischen drei und vier Schlafzimmern abwägen, sehen sie das vierte Schlafzimmer als Büro oder Klassenzimmer."

In diesen erfolgreichen Vorstädten gibt es auch eine Menge Stolz. „In vielen unserer Gemeinden herrscht ein kirchliches Heimatgefühl", sagt Oppler. „Wenn man zu den örtlichen Stadtfesten geht, sind sie einfach voll. Es gibt viel Stolz in diesen Gemeinden – hier lebe ich, hier werde ich meine Familie großziehen, hier werde ich Freunde fürs Leben finden."

Mit Blick auf das Jahr 2022 geht Oppler davon aus, dass sich der Bestand nicht mehr so schnell entwickeln wird.

„Ich denke, wir werden uns ein wenig verlangsamen. Aber es wird immer noch eine große Nachfrage geben." Auch Barbieri sieht die Aussichten für Greenwich im Jahr 2022 eher pessimistisch. „Wir haben ein robustes Tempo an Käufern in allen Preisklassen, von 1 Million US-Dollar bis 30 oder 40 Millionen US-Dollar", sagt er.

Auch der Markt in Westchester, der Ortschaft unmittelbar nördlich von New York City, hat sich gut geschlagen. Die Verkäufe sind im bisherigen Jahresverlauf um 33 % gestiegen, und der Medianpreis für ein Haus hat sich in diesem Jahr um 8 % erhöht, sagt Mimi Magarelli, Maklerin bei Julia B. Fee Sotheby's International Realty, die hauptsächlich die wohlhabenden Gemeinden im Süden Westchesters wie Larchmont, Mamaroneck und New Rochelle betreut.

Andere Gemeinden in Westchester, die während und nach der Pandemie stark geblieben sind, sind Scarsdale, Bronxville und Rye sowie die so genannten Rivertowns entlang des Hudson Rivers, sagt sie.

Wie in so vielen großartigen Vororten im ganzen Land wird der niedrige Bestand im Bezirk zu einem Problem, der bis heute um 39 % gesunken ist, sagt sie.

„Großartige Schulen, die Nähe zu New York City und der Zugang zu Parks und öffentlichen Stränden machen einen großen Teil der Attraktivität von Westchester aus", sagt Magarelli. „Die Menschen haben diese Räume während der Covid-Periode sehr geschätzt... Sie entdeckten all diese Dinge, die sie nicht nutzten, weil sie jeden Tag mit dem Zug unterwegs waren."

„Die Preise in ihrer Gegend sind ziemlich stabil geblieben", sagt sie. „Das ist einer der Vorteile, wenn man hier lebt. Es gibt weder große Höhen noch große Tiefen. Das spricht für unsere Stabilität."

„Anekdotenhaft gesprochen haben wir eine Menge Binnenumzüge und lokale Neuansiedlungen gesehen", sagt Magarelli.

„Die Menschen sahen darin eine Chance, in ihrer Gemeinde zu bleiben und ein größeres, besseres Haus oder das Wassergrundstück zu bekommen, das sie schon immer wollten", sagt Magarelli. „Das spricht dafür, wie lebenswert diese Gemeinden sind".

Von oben: Sotheby's International Realty – Greenwich Brokerage; Briggs Freeman Sotheby's International Realty

Auf dem Gelände des ehemaligen Vanderbilt-Anwesens in Greenwich, Connecticut, steht ein neues Haus nach Maß

„Außerdem", so fügt sie hinzu, „sagen einige Leute: ‚Lass uns aus New York City und den Hamptons verschwinden und ein großartiges Haus in Greenwich oder Westchester kaufen'."

Die Vororte am Nordufer des Michigansees nördlich von Chicago, Illinois, einschließlich Evanston, Winnetka, Glenview, Highland Park, Kenilworth, Northfield und Northbrook, haben sich ebenfalls gut entwickelt.

„Nach meiner Erfahrung ist Winnetka von aus Chicago und von außerhalb der Stadt stammenden Kunden der am meisten nachgefragte Vorort", sagt Erica C. Goldman, Maklerin bei Jameson Sotheby's International Realty. „Aber jeder Vorort hat seine eigenen Vorzüge, und das Beste am Leben an dem Nordufer ist, dass man sie alle zum Essen und Einkaufen nutzen kann. Von all diesen Vororten – Winnetka, Wilmette, Glencoe, Kenilworth – ist der Weg in die Innenstadt überschaubar."

Dallas, Texas, ist ein weiterer Ballungsraum, der in seinen Vororten ein enormes Wachstum verzeichnet hat.

„Wir haben ein geschäftsfreundliches Klima, und viele Unternehmen siedeln sich hier an", sagt Ralph Randall, Makler bei Briggs Freeman Sotheby's International Realty, der sich auf nahe gelegene Vororte wie University Park und Highland Park spezialisiert hat. „Wir sehen so viele Neuansiedlungen aus Kalifornien und New York. Es ist verrückt. Wir haben einfach nicht genug Häuser."

Sie werden von der Menge an Grundstück und der Innenfläche angezogen, die sie in Dallas bekommen können, sagt er. „Viele Leute loben die Qualität der Neubauten hier. Die Stärke von Dallas liegt in der Lage und den einzelnen Gemeinden", sagt Randall. „Es ist das Stadtzentrum, die Stadtverwaltung und der Schulbezirk. Das ist es, was die Entwicklung vorantreibt."

„University Park und Highland Park zum Beispiel haben ihre eigenen Polizei- und Feuerwehreinheiten", sagt er. „Die Reaktionszeit kann vielleicht zwei Minuten betragen."

„Weitere florierende texanische Vororte sind Plano, Frisco, Southlake, Westlake und Preston Hollow, wo es großartige öffentliche Schulen sowie 10 bis 15 fantastische Privatschulen gibt", sagt Randall. „Dies sind wirklich gut organisierte Gemeinden mit allen Annehmlichkeiten, die man braucht. Man muss überhaupt nicht nach Dallas fahren."

Viele dieser älteren, gut etablierten Vororte haben jahrhundertealte Bäume, die ihre Straßen säumen, was für die Menschen sehr attraktiv ist, sagt er, auch weil sie teilweise in Texas nicht heimisch sind.

Für 2022 „sehe ich eine Fortsetzung dessen, was wir jetzt sehen, vor allem in den wohlhabenden Vorstädten", sagt Randall. „Diese Entwicklung wird in nächster Zeit nicht zum Stillstand kommen." ▨

Ein Haus im Norden von Dallas aus Stahl und Calacatta-Marmor

MEHR KÄUFER WENDEN SICH DEN VORORTEN ZU

Da immer mehr Unternehmen ihren Mitarbeitern die Möglichkeit bieten, von zu Hause aus zu arbeiten, drängen Hauskäufer immer weiter und tiefer in die ehemals ländlichen Vororte fernab der Stadtzentren.

Dieses Haus in Houston, Texas, aus dem Jahr 1939 steht im Nationalen Verzeichnis historischer Stätten

TENNESSEE

In den Vororten rund um Nashville herrscht seit März 2020 besonders viel Regsamkeit. „Wir sehen das größte Wachstum in den Außenbezirken von Williamson County“, einem der 20 wohlhabendsten Bezirke der USA, sagt Jenny Telwar, geschäftsführende Maklerin von Zeitlin Sotheby’s International Realty mit Sitz in Nashville. „Es ist einer unserer aktivsten Märkte.“

„Hier haben wir unseren so ziemlich verrücktesten Markt erlebt – Häuser, die innerhalb eines Tages oder eines Wochenendes mit 30 Angeboten verkauft werden, und das für Gebote, die 200.000 US-Dollar über der Preisvorstellung liegen, und mit Käufern, die auf alles Mögliche verzichten“, sagt sie. „Es ist, als hätte man einen Wasserhahn aufgedreht, und er fließt unaufhörlich.“

In Williamson County, das 30 bis 40 Minuten vom Stadtzentrum Nashvilles entfernt liegt, „gab es schon immer eine Nachfrage, aber einen Markt wie im Jahr 2021 haben wir noch nie erlebt.“

Ein Käufer hatte etwa jüngst im April 2021 ein Neubauhaus für 1,6 Millionen US-Dollar erworben und verkaufte es im Juli innerhalb eines Tages für 2 Millionen US-Dollar weiter.

Nashville verzeichnet im Übrigen einen stetigen Zustrom nationaler Unternehmen, die sich in der Stadt niederlassen wollen, sagt sie. „Die meisten Käufer, mit denen ich zusammengearbeitet habe, kommen aus New York, Chicago, San Francisco, San Diego und aus ganz New Jersey. Wir erwarten, dass es noch mehr werden.“

Trousdale County in Tennessee ist ein weiterer Vorort von Nashville, der sich extrem gut entwickelt hat. Telwar zufolge stiegen die Preise dort von Januar 2020 bis August 2021 um 17 %, und die schwebenden Verkäufe in Hartsdale, der Kreisstadt, stiegen im gleichen Zeitraum um 63 %. Trousdale, das etwa 90 Minuten vom Stadtzentrum Nashvilles entfernt ist, „ist kein Pendlergebiet“, sagt sie. „Es handelt sich hier eher um Rentner, die eine gute Gesundheitsversorgung in der Nähe wissen wollen.“

Zu den anderen Vororten von Nashville, in denen in letzter Zeit hohe Umsätze erzielt wurden, gehören in Tennessee etwa die Städte Columbia, Franklin und Murfreesboro. Von Januar 2020 bis August 2021 stiegen die schwebenden Verkäufe in Murfreesboro um 23 % und in Columbia, „das eine ländliche Gegend ist“, um 50 %, sagt Telwar.

Sie erwartet, dass 2022 ein weiteres starkes Jahr werden wird. „Der Käufertrieb ist immer noch sehr, sehr hoch“, sagt sie. „Die Menschen lieben Tennessee – die niedrigen Steuern, die Grünflächen, das gemächlichere Tempo. Außerdem gibt es noch eine Menge Land, das erschlossen werden muss. „Der gesamte Korridor rund um die Mitte Tennessees hat ein riesiges Potenzial. Wir sind optimistisch.“

TEXAS

Auch der Markt im Großraum Austin, Texas, hat sich gut entwickelt. Da der Markt in den Vorstädten so umkämpft ist, sind die Menschen weiter weggezogen, sagt J. Kuper, Makler in dritter Generation und Inhaber von Kuper Sotheby’s International Realty. Zu den Vororten in der Umgebung von Austin, in denen es ziemlich gut läuft, gehören etwa Lakeway, „das schon seit einiger Zeit sehr gefragt ist“, dann Dripping Springs, das westlich von Austin liegt sowie Cedar Park, das nördlich liegt, sagt er.

Vor nicht allzu langer Zeit galten die Märkte von Dripping Springs und Cedar Park noch als „sehr kleine Unterregionen“ des Randgebiets, aber „jetzt werden sie als Randbezirke als Teil des Austin-Marktes betrachtet“, sagt Kuper.

In Cedar Park wird viel neu gebaut, was die Preise in die Höhe treibt, sagt Kuper. Und die Einwohner Dripping Springs fühlen sich wie in einer Kleinstadt, sind aber dennoch sehr stark mit Austin verbunden, sagt er.

Im Großraum Austin sind die Verkäufe im Vergleich zum September 2020 um fast 15 % gestiegen, und „das war damals schon ein rekordverdäch-

Dieses Haus in Orlando, Florida, liegt auf 28 m vom Wasser entfernt und hat 1,7 Hektar

Von oben: Martha Turner Sotheby’s International Realty; Premier Sotheby’s International Realty

Little Ghent Farm in der malerischen Landschaft von Columbia County in New York

tiger Monat“, sagt er. Im bisherigen Jahresverlauf sind die Verkäufe um fast 21 % gestiegen, und der Durchschnittspreis hat sich um fast 25 % erhöht.

Wie in Nashville sind in den letzten Jahren auch viele Unternehmen nach Austin gezogen, sagt er. „Angestellte und Arbeiter sind glücklich, einfach ein Teil der größeren Austiner-Gemeinde zu sein. Für sie ist es in Ordnung, 30 oder 45 Minuten von der Stadt entfernt zu wohnen und zu pendeln“, sagt er.

NEW YORK

Im New Yorker Hudson Valley, dessen Zentrum etwa 100 Meilen nördlich von Manhattan liegt, überschwemmen Einwohner New York Citys auf der Suche nach Büro- und Außenflächen den Markt regelrecht.

„Es hat sich nicht wirklich verlangsamt“, sagt Raj Kumar, Makler bei Four Seasons Sotheby’s International Realty, der hauptsächlich in den Bezirken Columbia, Dutchess, Ulster und Greene arbeitet. „Unser Team trifft auf Käufer, die immer mehr Größe wünschen. Es ist jetzt ein starker und stabiler Markt. Die Aufregung, die wir während Covid erlebt haben, ist gewichen.“

Das Unternehmen konnte in diesem Jahr in einigen Gemeinden des Hudson Valley rekordverdächtige Verkäufe verbuchen, darunter der Verkauf eines Objekts im Wert von 1,1 Millionen US-Dollar in Greenville und ein Verkauf im Wert von 2,2 Millionen US-Dollar in Barryville.

Letztes Jahr konnte er einen Verkauf im Wert von 3 Millionen US-Dollar in der Warren Street, der Hauptverkehrsstraße von Hudson, verbuchen – ein Rekord für diese Straße.

Im Mai verzeichneten die Bezirke Columbia/Northern Dutchess und Greene einen Anstieg des Medianpreises um 37 % im Vergleich zum Vorjahr, sagt er. Andere Gemeinden mit viel Anziehungskraft sind Germantown, Rhinebeck, Red Hook, Ghent, Kerhonkson, Millbrook und Chatham, sagt Kumar, der selbst in Hudson lebt.

Die meisten von Kumars Käufern sind Einwohner New York Citys, die einen Zweitwohnsitz suchen, „aber wir sehen auch mehr Erstwohnungskäufer“, sagt er.

Jemand, der eine Immobilie im Bereich von 600.000 bis 700.000 US-Dollar suchte, „galt früher als lohnender Käufer“, sagt Kumar. „Jetzt suchen gerade diese Käufer im Bereich von 1,5 bis 2,5 Millionen US-Dollar“.

Kumar prognostiziert „einen starken Markt für viele Jahre... Land ist immer noch preiswert und reichlich vorhanden“.

FLORIDA

Die Märkte in den Vororten rund um Orlando, Florida, waren ebenfalls heiß.

„Was man hier für sein Geld bekommt, ist schier unglaublich, und dazu kommen unsere niedrigen Steuern“, sagt Carrie Prieto, geschäftsführende Maklerin von vier Premier Sotheby’s International Realty Büros in Zentralflorida.

Zu den traditionellen Käufern aus dem Nordosten sind Menschen aus Kalifornien sowie aus dem Mittleren Westen hinzugekommen.

In Ocala, das etwa 65 Meilen nördlich von Orlando liegt, stieg der Durchschnittspreis im August 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 46 %, und der aktive Bestand ging um 32 % zurück, sagt sie. Der Neubau boomt: bei der Bauabteilung von Ocala liegen 7.000 Genehmigungen für Neubauten vor.

„Die Preise sind niedriger als in Orlando, und die Leute kommen mit der einstündigen Fahrt in die Stadt zurecht“, sagt Prieto.

Westlich von Orlando „hat Lake County ein enormes Wachstum erlebt“, sagt sie. Die Durchschnittspreise sind um 24 % gestiegen, während der aktive Bestand um 34 % gesunken ist.

Die Gegend rund um Clermont in Lake County ist in den letzten 10 bis 12 Jahren sehr beliebt geworden, sagt sie. „Vorher war dort alles ländlich.“

Im Vorort von Orange County entstehen mit dem Horizon West Masterplan mehr als 40.000 Wohneinheiten (hauptsächlich Einfamilien- und Reihenhäuser), sagt Prieto. „Die Schulen haben Schwierigkeiten, damit Schritt zu halten“, sagt sie.

In Osceola County, südlich von Orlando, „war St. Cloud bis vor vier oder fünf Jahren eine kleine, verschlafene Stadt“, sagt sie. „Jetzt gibt es große Grundstücksverkäufe und viele Gemeinden, die in Planung sind, mit großen nationalen Bauunternehmen, die hierher kommen.“ ▨

Four Seasons Sotheby’s International Realty

Das teuerste Haus in Dorado Beach, Puerto Rico

IMMOBILIEN IM SUPERLUXUS-SEGMENT BRECHEN REKORDE

Man kann es Pandemiekäufe nennen oder einfach auf eine Veränderung bei den Prioritäten der Hausbesitzer der gehobenen Klasse zurückführen, aber der Verkauf von Häusern im Wert von über 30 Millionen US-Dollar ist ein Trend, der bisher keine Anzeichen einer Verlangsamung zeigt.

„Die Gewinne auf dem Aktienmarkt waren im letzten Jahrzehnt so stark", sagt Jessica Canning, Maklerin und Luxusspezialistin bei Sotheby's International Realty-Carmel Rancho Brokerage. „Außerdem überlegen sich viele Menschen, was sie mit ihrem Leben anfangen wollen und wie sie ihr Geld ausgeben wollen. Viele konzentrieren sich darauf, ihre Zeit an Orten zu verbringen, die sie glücklich machen."

Im Folgenden erzählen drei Makler mehr über ihre 30-Millionen-US-Dollar-Deals sowie darüber, wonach genau Hausbesitzer in diesen Märkten im Bereich gehobener Immobilien suchen.

PEBBLE BEACH, KALIFORNIEN: NUR DIE AUSSICHT ZÄHLT

In der exklusiven Küstengemeinde Pebble Beach gibt es nur 26 Grundstücke mit Meerblick und 52 Grundstücke mit Blick auf den Golfplatz; diese Dynamik aus festem Angebot und erhöhter Nachfrage (das Verhältnis zwischen Käufern und Verkäufern beträgt derzeit 10 zu 1) spiegelt sich in dem 30-Millionen-US-Dollar-Zweitwohnungsmarkt in dieser für ihre herrliche Küste und renommierten Golfplätze bekannten Gegend vollends wider. Im Juli 2021 wurde ein 930 Quadratmeter großer Wohnsitz mit Blick auf das Pebble Beach Golf Links und Carmel Beach für 32,7 Millionen Dollar verkauft – ein Rekord für das kalifornische Monterey County.

Während des Dot-Com-Booms vor 20 Jahren wurden Häuser in der Preisklasse von 20 bis 22 Millionen US-Dollar verkauft. Jetzt ist dieser Preis auf über 30 Millionen US-Dollar gestiegen.

„Da 30 % unserer Käufer aus der Bay Area kommen, richten wir uns in der Regel nach den Entwicklungen auf diesem Markt", sagt Canning über das Silicon Valley, das zwei Autostunden entfernt ist.

Der größte Werttreiber – und damit auch für den Preis – für jedes Haus jenseits von 10 Millionen US-Dollar ist ein Haus mit einer großen Küche und viel Platz im Innen- und Außenbereich, sagt Canning.

„Letztendlich suchen die Käufer ein Haus mit der besten denkbaren Aussicht", sagt sie. „Und mit den luxuriösesten Annehmlichkeiten."

DORADO BEACH, PUERTO RICO: STEUERLICHE VORTEILE, DIE ZU BERÜCKSICHTIGEN SIND

Für Hauskäufer, die dauerhaft in Puerto Rico leben möchten, sind die luxuriösen Häuser in der East Beach Community in Dorado Beach ein großer Anziehungspunkt.

Laut Oriana Juvelier, Präsidentin von Puerto Rico Sotheby's International Realty, die den Verkauf als Maklerin durchgeführt hat, wurde im vergangenen Jahr tatsächlich ein 0,8 Hektar großes Grundstück am Meer mit einem Haupthaus und einem Gästehaus für 30 Millionen US-Dollar verkauft – der höchste Preis, der jemals in Puerto Rico erzielt wurde.

„Hauskäufer sind auf der Suche nach für sie günstigen Steuersituationen", sagt sie. „Sie suchen nach 1.200 bis 1.400 Quadratmeter Fläche, das am besten klimatisiert ist, und weiteren 370 bis 460 Quadratmeter Nutzungsraum im Freien, da unser großartiges Wetter es uns ermöglicht, das ganze Jahr über draußen zu sein, von Sonnenaufgang bis Sonnenuntergang. Das ist es genau, was Sie in der 30-Millionen-Dollar-Preisklasse bekommen."

Und für den 30-Millionen-Dollar-Hauskäufer wimmelt es nur so von Annehmlichkeiten, darunter Wellness-Räume für Yoga, Pilates und Radfahren sowie ein hauseigenes Spa.

„Früher wollten Hauskäufer ein Kino oder eine Bowlingbahn", sagt Juvelier. „Der neue Luxuskäufer möchte einen Raum für Ganzkörperbehandlungen und einen Spa-Bereich im Haus mit raumhohen Fenstern, die auf einen Garten, einen Hinterhof oder eine Grünfläche blicken."

NEW YORK CITY: ES GEHT UM RAUM – UND UM DESIGN

In der Stadt, die niemals schläft, war ein 60 Millionen US-Dollar teures Apartmenthaus, das im Jahr 2021 verkauft wurde, der teuerste kooperative Verkauf seit 2015.

Das Triplex-Penthouse in der Nähe des Guggenheim-Museums wurde im Mai nur einen Tag lang für eine Besichtigung geöffnet, sagt Nikki Field, Senior Global Real Estate Advisor und Associate Broker bei Sotheby's International Realty-East Side Manhattan Brokerage, die den Verkauf abwickelte.

„Wir hatten eine Warteschlange von sieben interessierten Käufern, und einer nach dem anderen nahm an dieser exklusiven ‚Ein-Tag'-Besichtigung teil", sagt Field. „Die Profile waren dabei alle ähnlich: Milliardäre, die in New York aufsteigen und die für einen sozial-elitären Bau in Frage kamen."

Nach einem zweitägigen Bieterwettstreit legte ein Interessent ein Barangebot in Höhe von 60 Millionen US-Dollar vor.

„Ultraluxuskäufer in New York sind durch nichts eingeschränkt", sagt Field. „Ihre Ziele lassen sich im Allgemeinen in zwei Bereiche einteilen: Uptown oder Downtown und ‚bezugsfertig' oder ein großes Anwesen mit Altbaucharakter."

In diesen High-End-Märkten konzentrieren sich Käufer auf Ausblicke, durchdachtes Design und ausgewählte Annehmlichkeiten.

„All dies bietet den Mehrwert, den sie benötigen und den sie mit ihrem Geld bezahlen können", sagt sie.

Puerto Rico Sotheby's International Realty

Michael Jordans Nike Air Ships sind die teuersten jemals versteigerten Sneaker, die im Spiel getragen wurden

REKORDBRECHER 2021

IMMOBILIEN

In diesem Jahr gab es mehrere hervorstechende Verkäufe, darunter das One 100 Palm Jumeirah, eine 1.300 Quadratmeter große moderne Villa in Dubai, die von Luxhabitat Sotheby's International Realty verkauft wurde. Der endgültige Verkaufspreis betrug 111,2 Mio. VAE-Dirham, was den Rekord für den höchsten Verkaufspreis für eine einzelne Villa in der Region darstellt.

In Hongkong brach ein 55-Millionen-Dollar-Haus, das in einem ruhigen, von Bäumen gesäumten Grundstück eingebettet ist und über einen 200 Quadratmeter großen privaten Garten und eine 77 Quadratmeter große Dachterrasse verfügt, den Verkaufsrekord, als es durch List Sotheby's International Realty, Hongkong, verkauft wurde.

In den USA hat der Verkauf einer 80 Mio. US-Dollar teuren Villa auf einem Hügel in Pacific Palisades an einen Käufer, der sein Vermögen mit Kryptowährungen gemacht hat, den Verkaufsrekord für die Westküste Los Angeles' gebrochen: das Objekt verfügt über ein einziehbares Dach und zwei Panikräume. Verkauft wurde es von Sotheby's International Realty-Pacific Palisades Brokerage.

EDELSTEINE

Der Key 10138, ein außergewöhnlicher, seltener birnenförmiger lupenreiner Diamant von 101,38 Karat, war der zweitgrößte birnenförmige Diamant, der jemals auf dem öffentlichen Markt gehandelt wurde. In diesem Jahr erzielte er mit 95,1 Mio. HK-Dollar den höchsten Preis, der je für einen physischen Gegenstand, den man mit Kryptowährungen erwerben konnte, erzielt wurde.

Ein weiterer Rekordverkauf: Letztes Jahr wurde in Genf der größte jemals auf einer Auktion angebotene Kaschmir-Saphir als Teil einer Brosche für 3,53 Mio. Schweizer Franken verkauft. Kaschmir-Saphire von mehr als 30 Karat sind selten, und dieser Kaschmir-Saphir, ein 55,19-Karat-Edelstein, befand sich früher in der Sammlung von Maureen Constance Guinness, aus der 1998 verstorbenen anglo-irischen Brauerfamilie.

SNEAKERS

Im April 2021 verkaufte das Auktionshaus Sotheby's ein seltenes Paar des Nike Air Yeezy 1 Prototypen, das von Kanye West bei den Grammys 2008 getragen wurde, für 1,8 Mio. US-Dollar an Rares – ein Start-up-Unternehmen, das es Nutzern ermöglicht, Anteile an den höchstbewerteten Sneakers zu kaufen und zu handeln. Mit einem Preis von 1,5 Mio. US-Dollar wurde ein Paar getragener Nike Air Ship-Turnschuhe von Michael Jordan, das im Oktober verkauft wurde, zum teuersten auf einer Auktion versteigerten in einem Spiel getragenen Schuhwerk einer Sportart.

AUTOS

In diesem Jahr wurde zum ersten Mal ein F1-Auto von Lewis Hamilton öffentlich zum Verkauf angeboten. Im Rahmen einer einzigartigen Veranstaltung, die unmittelbar nach dem Pirelli Grand Prix von Großbritannien 2021 stattfand und bei der vor 140.000 Zuschauern Demonstrationsrunden gefahren wurden, verkaufte Sotheby's Lewis Hamiltons McLaren MP4-25A, mit dem er 2010 den Grand Prix der Türkei gewann, für den Rekordpreis von 4.836.000 £.

EDLE WEINE

Der White-Glove-Sale von Weinen aus dem Weinkeller des Hongkonger Milliardärs Joseph Lau verdoppelte die Erwartungen vor dem Verkauf, und die dreitägige Verkaufsreihe von Weinen und Spirituosen bei Sotheby's endete mit einem herausragenden Gesamtergebnis von 119,5 Mio. HK-Dollar/15,4 Mio. US-Dollar.

BRIEFMARKEN

Im Juni verkaufte Sotheby's eine Sammlung von vier „Inverted Jenny"-Briefmarken aus dem Jahr 1918, die von vielen als das bedeutendste Stück der US-Philatelie angesehen wird, für 4,9 Mio. US-Dollar. Das sind 2 Mio. USD mehr als beim letzten Verkauf dieser Sammlung – gleichbedeutend mit einem Rekordauktionspreis für eine US-Briefmarke überhaupt.

MÜNZEN

Ein neuer Weltrekord für eine Münze bei einer Auktion wurde dieses Jahr mit dem Verkauf der „schwer fassbaren" Double Eagle-Münze von 1933 für 18,9 Mio. US-Dollar erzielt. Die zuletzt 2002 von dem Modedesigner Stuart Weitzman zu einem rekordträchtigen Preis gekaufte Münze ist Amerikas letzte Goldmünze im Umlauf. Sie gilt als eine der schönsten in den USA geprägten Münzen und zeigt auf der einen Seite die Freiheit, verkörpert durch eine statuenhafte Frau, und auf der anderen Seite einen sich im Flug befindenden amerikanischen Adler.

Sotheby's

Casteel Creek Retreat liegt auf 101 Hektar in Edwards, Colorado

MILLENNIALS HINTERLASSEN IHRE SPUREN

Millennials treten massenhaft in den Wohnungsmarkt ein und lassen ihren Titel als „Mietergeneration“ durch das Erreichen neuer Lebensabschnitte hinter sich. 4,8 Millionen Millennials werden 2021 30 Jahre alt, und laut Immobilienmaklern verlassen sie sich zunehmend auf Vermögensübertragungen. „Die meisten Millennials nutzen eine Vermögensübertragung von ihren Eltern, Großeltern oder einem Verwandten, um eine Immobilie zu erwerben. Und selbst wenn die Eltern selbst kaufen, sind es oft ihre Millennial-Kinder, die die eigentliche Entscheidung treffen, weil es eines Tages ihnen gehören wird“, sagt Jonathan Spears, Makler bei Scenic Sotheby’s International Realty mit Sitz in Destin, Florida.

Nach Angaben des Marktforschungsunternehmens Cerulli Associates werden zwischen 2018 und 2042 fast 70 Billionen US-Dollar von älteren Generationen vererbt, und immer mehr Millennials nutzen ihren Anteil für Immobilien, wobei Hausbesichtigungen immer mehr zu einer ganzen Familienangelegenheit werden. Spears führt daher aus, dass Käufer im Babyboomer-Alter ihre Millennial-Kinder zu Besichtigungen mitbringen und letztlich sie die Kaufentscheidung treffen lassen. Sie achten dabei auf attraktive Merkmale wie Gemeinschaftspools, Tennisplätze und andere Annehmlichkeiten, die für ein Leben und Arbeiten von zu Hause geeignet sind, sowie auf die Nähe zu Städten und Unterhaltungsmöglichkeiten.

Wie eine Erhebung des Freddie Mac-Portfolios von Kaufkrediten zeigt, hat die Zahl junger Erwachsener im Alter von 25 bis 34 Jahren, die ein Haus mit einem Mitkreditnehmer im Alter von 55 Jahren und älter kaufen, seit 1994 zugenommen. Während 1994 erst 1,3 % der jungen Erwachsenen, die zum ersten Mal ein Haus kauften, Erwachsene über 55 als Mitkreditnehmer angaben, stieg diese Zahl 2018 auf 3,2 %.

Diese Eigentumswohnung im Waldorf Astoria Residences im Buckhead-Viertel von Atlanta bietet eine atemberaubende Aussicht und erstklassige Annehmlichkeiten

Von oben: LIV Sotheby’s International Realty; Atlanta Fine Homes Sotheby’s International Realty

Dieses moderne Wunderwerk wurde von Arthur Erickson entworfen, in Shoreline, Washington, besticht durch seine Wasserelemente

Dieses Haus liegt etwas außerhalb von Austin, Texas, und wurde von einem Lehrling von Frank Lloyd Wright entworfen

WO SIE KAUFEN

Einige Millennials in den USA haben Großstädte wie New York, Los Angeles und San Francisco verlassen, um gen Westen und Süden zu ziehen, wie z.B. nach Denver (Colorado), Seattle (Washington), Phoenix (Arizona) sowie Austin (Texas). Viele suchen außerhalb der Großstädte, wobei gemäß der Marktdaten von Zillow 47 % der Millennial-Eigentümer angeben, dass sie eher in den Vororten als in städtischen und ländlichen Gegenden leben.

Mehr als 33.000 Millennials zogen dabei nach Texas, Colorado verzeichnete mehr als 29.500 neue Millennials und der Bundesstaat Washington mehr als 25.000 im Jahr 2019 – so die neuesten verfügbaren Migrationsdaten des U.S. Census Bureau, die von SmartAsset analysiert wurden. Dieselben Daten zeigen, dass Arizona mehr als 20.000 und Florida rund 14.000 zuziehende Millennials verzeichnete. North Carolina, Ohio, Tennessee, Idaho und Pennsylvania gehören ebenfalls zu der Liste der 10 wichtigsten Orte, an die Millennials ziehen.

„Millennials wollen sicherstellen, dass sie ein großartiges Home Office und Zugang zu Annehmlichkeiten haben, sei es ein privater Pool am Haus oder in der Gemeinde, ein Clubhaus oder ein Tennisplatz“, sagt Spears. „Wir haben auch festgestellt, dass wohlhabende Millennials sich für einen Wohnsitz in solch etablierten Gemeinden entscheiden, die diesen neuen Urbanismus und die Bequemlichkeit von Weltklasse-Einrichtungen fördern, wie etwa Restaurants, Einkaufsmöglichkeiten und Boutique-Lebensmittelgeschäften.“

In seinem speziellen Markt gibt es dabei Nachfrage nach Walton County, Floridas WaterSound Immobilienentwicklung, Seaside sowie Rosemary Beach Vierteln, sagt er.

Der Bericht „Käufer und Verkäufer von Eigenheimen 2021“ der National Association of Realtors hat auch festgestellt, dass Käufer im Alter von 22 bis 30 Jahren am ehesten ein neues Haus wegen der Vorzüge und Einrichtungen der Gemeinde kaufen.

BEZUGSFERTIGE HÄUSER

Schlüsselfertige Immobilien, die sofort bezugsfertig sind und keine größeren Renovierungen oder Reparaturen erfordern, sind auch für Millennials in zunehmendem Maße attraktiv, insbesondere für diejenigen, die sich für Luxusimmobilien interessieren.

„Die meisten Millennials wollen keine Arbeiten an einer Immobilie vornehmen, einfach um sich nicht mit den Herausforderungen wie Genehmigungen auseinandersetzen zu müssen. Dazu kommt die Einstellung, dass sie zu sehr mit ihrer Arbeit beschäftigt sind und lieber Zeit mit Freunden verbringen als zu Renovieren oder ein größeres Projekt in Angriff zu nehmen“, sagt Greg Fulford, Luxusimmobilienmakler bei Sotheby’s International Realty-San Francisco Brokerage.

„Die meisten Millennials nutzen einen Vermögenstransfer von ihren Eltern, Großeltern oder einem Verwandten, um eine Immobilie zu erwerben.“

JONATHAN SPEARS
Makler
Scenic Sotheby’s International Realty

Von oben: Realogics Sotheby’s International Realty; Kuper Sotheby’s International Realty

NÄHE ZUM ARBEITSPLATZ, KULTUR

Wenn es um Faktoren geht, die die Wahl der Wohngegend beeinflussen, geben nach NAR-Daten 74 % der Hauskäufer im Alter von 22 bis 30 Jahren und 63 % im Alter von 31 bis 40 Jahren an, dass die Nähe zu ihrem Arbeitsplatz ein Faktor für den Kauf war. Und 34 % der Käufer im Alter von 22 bis 30 Jahren und 27 % im Alter von 31 bis 40 Jahren geben zudem an, dass eine Gegend in der Nähe von Unterhaltungs- und Freizeitaktivitäten beim Kauf eines Hauses ebenfalls Priorität hatte; dieselben NAR-Daten zeigen auch, dass mehr als die Hälfte (55 %) der befragten Millennials sagen, dass eine solche allgemeine Nähe ein beeinflussender Faktor bei der Entscheidung war.

„Bei den Millennials ist die Nähe an sich, also zur Arbeit, zu Restaurants und Cafés, der größte Faktor bei der Immobiliensuche und bei der Preisgestaltung – das war aber schon immer ein wichtiger Faktor. Interessant ist, dass dies trotz Covid immer noch ein wichtiger Faktor ist“, sagt Fulford.

DIE BERÜCKSICHTIGUNG VON SMART HOMES BEIM KAUF

Ein Haus, das vollständig mit Automatisierungssystemen für Dinge wie Beleuchtung, Temperaturregelung, Unterhaltungssysteme und sonstigen Geräten ausgestattet ist, ist bei dem Kaufprozess der Millennials ebenfalls ein treibender Parameter. Laut Daten des NAR geben 17 % der Hauskäufer im Alter von 22 bis 30 Jahren und 10 % der 31- bis 40-Jährigen an, dass Smart-Home-Funktionen der Grund für den Kauf eines neuen oder bereits bewohnten Hauses sind. ▨

Was kommt als Nächstes:

IMMOBILIENKÄUFER DER GENERATION Z

Die sogenannte Generation Z, also die Generation hinter den Millennials, deren älteste Mitglieder Anfang 20 sind, hat den Erwerb von Wohneigentum im Visier. Und in der Tat beabsichtigen 27 % der älteren Generation Z'ler (18 bis 24 Jahre), in den nächsten zwei Jahren ein Haus zu kaufen, verglichen mit 36 % der Millennials (25 bis 43 Jahre) – so die jüngsten Daten des Center for Generational Kinetics, einem globalen Generation-Z-Forschungsunternehmen. Laut derselben Daten sind 71 % der Generation Z (13 bis 25 Jahre) im Jahr 2021 der Ansicht, dass sie in Zukunft ein Haus besitzen werden.

„Sie wollen ein eigenes Haus besitzen, und sie neigen daher dazu, zu sparen“, sagt Jason Dorsey, Generationenexperte und Präsident des Center for Generational Kinetics. „Vor Covid waren sie sehr eigensinnig, was den Hauskaufprozess angeht. Und sie wollen immer noch ein Haus besitzen, es ist ihre Version von finanzieller Stabilität oder finanziellem Erfolg.“

Und ihre Eltern helfen ihnen ebenfalls dabei. „Wir beobachten auch, dass viele Eltern der Generation Z sich dafür entscheiden, diesen bei der Anzahlung zu helfen, weil sie glauben, dass es für ihre Kinder besser ist, in einem Haus zu leben“, sagt Spears.

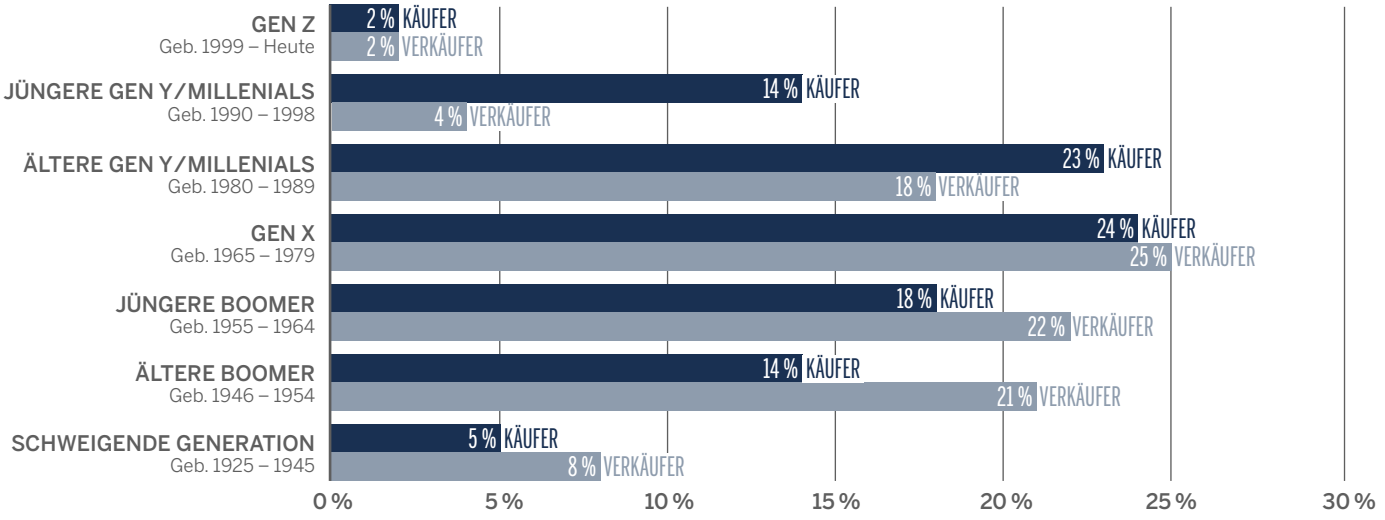
Die Käufer der Generation Z kaufen in Gegenden mit florierender lokaler Wirtschaft, unweit von College- oder Universitätsstädten entfernt, in denen sie vor kurzem noch gelebt haben, stellt Spears fest. Die Tatsache, dass sie als Digital Natives aufgewachsen sind, hat sich auf die Art und Weise ausgewirkt, wie sie sich umsehen, suchen und ein Haus kaufen, insbesondere als Erstkäufer, wie Statistiken zeigen.

Aus einer BRG-Forschungsumfrage vom Juni 2021 unter mehr als 1.000 Teilnehmern im Alter von 18 bis 24 Jahren geht hervor, dass die Mehrheit der Generation Z (67 %) angibt, dass sie die Nutzung eines Online-Dienstes oder einer App in Betracht ziehen würde, um ein Haus zu kaufen, verglichen mit 39 % der Millennials. Diese Umfrage wurde vom Immobilientechnologieunternehmen Homie in Auftrag gegeben.

Bei der Suche nach Immobilien und der Kontaktaufnahme mit Maklern spielen für die Generation Z auch die sozialen Medien eine wichtige Rolle. „Oftmals sehen Käufer der Generation Z ein Haus, das ihnen auf Instagram gefällt, und zeigen dann ihren Eltern das Angebot“, sagt Spears. „Makler nutzen diese Macht der sozialen Medien, um neue Hauskäufer zu erreichen, und genau das ist der Markt der Generation Z.“ ▨

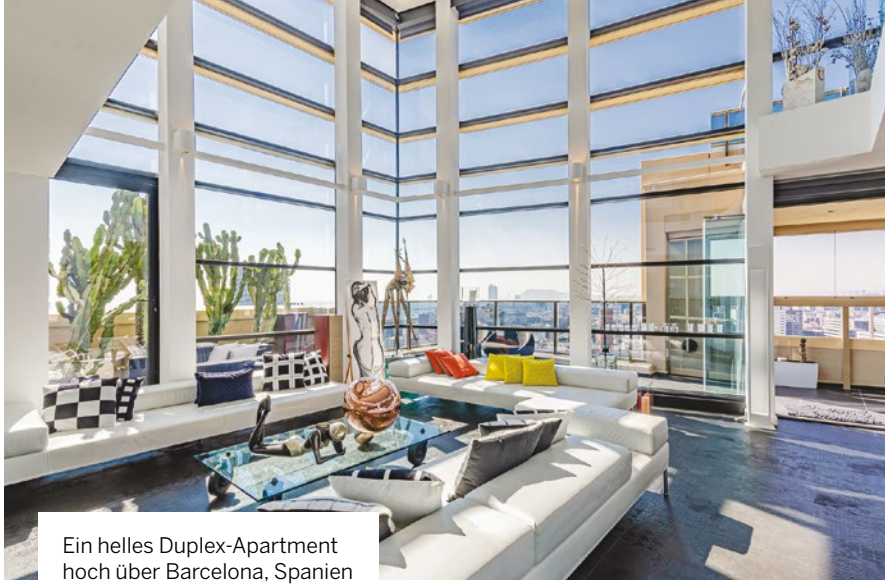
ANTEIL VON KÄUFERN UND VERKÄUFERN NACH GENERATIONEN

Die National Association of Realtors hat sich in ihrem Bericht „Allgemeine Trends“ die Anteile der Käufer und Verkäufer von Immobilien nach Generation, von der Schweigenden Generation bis zur Generation Z, angeschaut.



Quelle: 2021 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report

TECH-FÜHRUNGSKRÄFTE TREIBEN DEN KAUF VON HOCHWERTIGEN EINFAMILIENHÄUSERN AN



Ein helles Duplex-Apartment hoch über Barcelona, Spanien

Einsamkeit erwartet Sie in diesem modernen Haus in den Hamptons, New York, Rückzugsort an der Bucht, entworfen vom renommierten Architekten Thierry Pfister

Hochvermögende Hauskäufer aus Technologie-Bereichen wie etwa Biowissenschaften, Ingenieurwesen, Technologie und Telekommunikation prägen den Markt für Luxusimmobilien. Und die durch die Pandemie ausgelöste Verlagerung des Lebensstils weg vom Büro, gepaart mit dem Verkauf von Beständen, hat viele Käufer dazu veranlasst, mehr Platz in Städten wie Austin, Miami und in Marin County in der Nähe von San Francisco zu suchen.

Staaten wie Texas, in denen keine bundesstaatliche Einkommenssteuer erhoben wird, entwickeln sich immer mehr zu pulsierenden Technologiezentren, da Unternehmen wie Palantir, Oracle und SpaceX ihren Hauptsitz während der Pandemie nach Austin verlegt haben. Apple eröffnet einen 1-Milliarde-US-Dollar-Campus in Austin, und Amazon hat vor kurzem seine Präsenz außerhalb der texanischen Hauptstadt mit einem 76.000 Quadratmeter großen Fulfillment-Center erweitert. Microsoft kündigte im September einen neuen Hauptsitz in Miami, Florida, an, während der Private-Equity-Riese Blackstone ebenfalls ein Büro in der Innenstadt von Miami mit mehr als 200 Tech-Mitarbeitern eröffnen wird.

Interessanterweise wurde laut der Daten des Wall Street Journals und des Emerging Housing Markets Index' von Realtor.com die Liste der 20 wichtigsten aufstrebenden Wohnungsmärkte im Oktober 2021 von viel kleineren Märkten wie Elkhart County (Indiana), Raleigh, (North Carolina), Colorado Springs (Colorado), Waco (Texas) sowie Sarasota County in Florida, jeweils mit einer durchschnittlichen Bevölkerungszahl von knapp 400.000 Einwohnern, dominiert.

Und die Bevölkerung in diesen aufstrebenden Märkten wächst weiter. Darüber hinaus zeigen die Daten, dass 6,4 % der Umziehenden in den Top-Märkten aus anderen Orten stammten, während der Durchschnitt für alle 300 untersuchten Gebiete bei nur 5,9 % liegt.

EINRICHTUNGEN IM FREIEN UND SCHLÜSSELFERTIGE HÄUSER TREIBEN KÄUFER IN DER BAY AREA AN

Berichten zufolge sind 17 % der in der Region San Francisco ausgeschriebenen Arbeitsplätze im Technologiebereich jetzt von zu Hause möglich, verglichen mit der Anzahl von 2 bis 3 % vor der Pandemie. Makler in der Bay Area sagen, dass Käufer von High-End-Immobilien, die in der Technologiebranche arbeiten, die Stadt für mehr Platz und Raum verlassen haben.

„Im Moment gibt es viel frisches Geld in der Tech-Branche und auch eine Menge Börsengänge. In Marin County wurden [im Jahr 2021] Häuser im Wert von mehr als 20 Millionen US-Dollar verkauft – das ist mehr als in jedem anderen Jahr. Die Leute wollen lieber in Marin wohnen, weil es dort eine Fähre gibt und es nahe am Wasser liegt", sagt Magda Sarkissian, Maklerin bei Golden Gate Sotheby's International Realty in der San Francisco Bay Area, Kalifornien.

In diesem Jahr wurden in Mill Valley, Kalifornien, sechs Häuser für jeweils mehr als 10 Millionen US-Dollar verkauft. „Das ist das beste Jahr aller Zeiten für Mill Valley", sagt sie.

„Die Werte der Menschen haben sich geändert. Sie wollen mit ihren Familien und Freunden zusammen sein, sie wollen Platz für die Schwiegereltern und Platz für ihre Kinder zum Spielen. Sie kaufen sich den Zugang zum Wandern, Radfahren und Segelmöglichkeiten", sagt sie.

Da Elektroautos die Zukunft der Autoindustrie zu sein scheinen, sagen Makler, dass sie auch sehen, dass Ladestationen in hochwertigen Häusern unerlässlich werden.

MEHR FLÄCHE, KEINE EINKOMMENSSTEUER

Tye Truitt, Immobilienmakler bei Kuper Sotheby's International Realty in Austin, Texas, sagt, dass Hauskäufer, die aus der „Tech-Welt" kommen, in der Regel bar bezahlen und außerhalb des Stadtzentrums kaufen, um mehr Land und ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis zu erhalten.

„Obwohl die Lebenshaltungskosten in Austin steigen, ist es für die Tech-Führungskräfte, die aus den traditionellen Tech-Zentren in Kalifornien, New York und anderswo kommen, immer noch viel erschwinglicher", sagt Truitt. „Das gilt vor allem für die umliegenden Gebiete, die noch in der Nähe des Stadtzentrums liegen und sehr erschwinglich sind, wie zum Beispiel Leander, Texas, das nur 15 Meilen nördlich des neuen Apple-Campus im nordwestlichen Austin-Tech-Korridor liegt."

„Darüber hinaus gibt es keine bundesstaatliche Einkommenssteuer, eine lebendige Musik- und Kulturszene, warmes Wetter für die meiste Zeit des Jahres und viele Aktivitäten im Freien und in der Natur, was wiederum während der Pandemie noch begehrenswerter wurde", erklärt Truitt und merkt an, dass CEOs, mit denen er zusammengearbeitet hat, das „unternehmensfreundliche" Umfeld des Lone Star State als Grund für den Umzug genannt haben. ▨

Von oben: Barcelona & Costa Brava Sotheby's International Realty; Sotheby's International Realty – Bridgehampton Brokerage

Ein Penthouse mit vier Schlafzimmern an der Mittelmeerpromenade in Zypern

WOHIN WERDEN LUXUSKÄUFER IM JAHR 2022 UMZIEHEN?

Weltweit sichtbare Trends veranlassen vermögende Käufer auf der ganzen Welt dazu, ins Ausland zu ziehen. Laut Henley & Partners, einem Beratungsunternehmen für globale Staatsbürgerschaft und Wohnsitz, sind bei den Umzugs-Trends „alle wichtigen Messgrößen der Vergangenheit in Bewegung. Arbitragemöglichkeiten bei der Körperschaftssteuer von Unternehmen stehen unter Beschuss, und eine vorgeschlagene globale Pauschalsteuer für Unternehmen wird die Reihenfolge vorteilhafter Rechtsrahmen für internationale Unternehmen verändern. Und dann ist da noch die Telearbeit, bei der mindestens 40 % der weltweiten Belegschaft inzwischen ‚standortunabhängig' sind."

Europa – insbesondere Regionen wie Portugal, Italien und Frankreich – verzeichnet ein steigendes Interesse von amerikanischen Käufern. Auch der Londoner Spitzenmarkt verzeichnet einen Anstieg der Immobilienanfragen von ultrahochvermögenden US-Käufern. Die Nachfrage wird Berichten zufolge von der Sorge über Präsident Bidens jüngsten Vorschlag für Steuererhöhungen für Wohlhabende und Großunternehmen angetrieben.

In der Zwischenzeit werden US-amerikanische Technologiekonzerne Londons amerikanische Expat-Gemeinde erweitern: Google hat zugestimmt, neben seinem 1,2 Milliarden US-Dollar teuren Hauptsitz am King's Cross zusätzliche 6.500 Quadratmeter Bürofläche zu mieten, während Meta ebenfalls ein größeres Büro in London eröffnen möchte.

In Paris planen die Amerikaner zudem erneut Zukäufe. Paulo Fernandes, geschäftsführender Inhaber von Paris Ouest Sotheby's International Realty, sagt, dass seit September die Zahl der Besuche auf der Website aus dem Ausland um 40 % gestiegen ist. „Ausländische Käufer sind nach wie vor an Paris interessiert, weil ein klassischer Pariser Betonbesitz eine sichere Investition ist und die Preise hier ständig steigen", sagt Fernandes. „Wir haben auch die Rückkehr französischer Expats aus London aufgrund des Brexits festgestellt", fügt er hinzu.

Im Jahr 2021 verzeichnete Zypern, ein beliebter Ort für Umzüge, einen anhaltenden Nachfragestrom, sagt Anastasia Yianni, CEO von Cyprus Sotheby's International Realty. Zyperns wichtigste Märkte für internationale Käufer sind Europa, die Ukraine, Russland und der Mittlere Osten, wobei die meisten Käufer aus Skandinavien, Deutschland und dem Vereinigten Königreich kommen, sagt sie. Die Anziehungskraft Zyperns liegt nach wie vor in dem sonnigen Klima, dem guten Bildungsniveau und dem niedrigen Steuersystem sowie in der seit 2012 bestehenden Möglichkeit, für eine Investition von mindestens 300.000 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer) eine lebenslange Aufenthaltserlaubnis zu erhalten.

Südafrika verzeichnet ein verstärktes Interesse seitens seiner Hauptmärkte – darunter Nordamerika, Kanada, China und das Vereinigte Königreich, sowie aus Mauritius und Australien, hauptsächlich von Expats im Ruhestand, sagt Grahame Diedericks, Makler bei Lew Geffen, Sotheby's International Realty in Südafrika.

Zu den beliebten Orten gehören wegen seines Lifestyle-Angebots Kapstadt, das Geschäftszentrum Johannesburg und das Waterfalls Estates-Projekt in Midrand, das zwischen

Links: Cyprus Sotheby's International Realty; Rechts: Lew Geffen Sotheby's International Realty

Pretoria und Johannesburg liegt. „Die Menschen sind erstaunt, wie entwickelt Südafrika ist und welche Lebensqualität es bietet“, sagt Diedericks. Der Markt für Unternehmensvermietungen wird seiner Meinung nach immer belebter, und Unternehmen investieren zunehmend in Immobilien für hochrangige Mitarbeiter, anstatt diese zu mieten.

In Asien entwickelt sich Japan zu einem Hotspot für Investoren. Es gibt keine gesetzlichen Beschränkungen für den Erwerb von Grundstücken oder Immobilien durch Nicht-Japaner, und sie unterliegen denselben Steuern wie einheimische Käufer. Außerdem gibt es viele Immobilienmärkte, von Tokio bis zu anderen attraktiven Gebieten wie Hokkaido, Kyoto und Okinawa, die ausgebaut und widerstandsfähig sind. Faktoren wie niedrige Kriminalitätsraten und die Verfügbarkeit von Grundstücken als Eigentum machen Japan für internationale Investoren attraktiv, so Mugi Fukushima, Niederlassungsleiter von List Sotheby’s International Realty, Japan. Darüber hinaus konzentriert sich das Land auf das Segment von Branded Residences.

Laut Fukushima kaufen immer mehr Japaner auch Immobilien in Übersee, wobei Hawaii nach wie vor das mit Abstand beliebteste Ziel ist. „Viele Menschen kaufen Immobilien in Singapur und Dubai, um ihren Wohnsitz dorthin zu verlegen, und auf den Philippinen und in Thailand, um zu investieren“, sagt er.

Und der Immobilienmarkt in Hongkong könnte durch den bevorstehenden Zustrom von Investitionen aus dem chinesischen Festland beflügelt werden, wenn die Grenzen wieder geöffnet werden – was für Februar erwartet wird.

Die chinesische Regierung konzentriert sich intensiv auf die langfristige wirtschaftliche Entwicklung und Integration der Greater Bay Area, die die Regionen Guangdong, Hongkong und Macau miteinander verbindet.

Singapur zieht aber auch internationales Vermögen an, nicht nur aus Südostasien und Südasien, sondern auch aus dem Vereinigten Königreich, Australien und anderen entwickelten Volkswirtschaften, und zwar vor allem aufgrund seiner entwickelten Finanzdienstleistungs-infrastruktur und seiner Lebensqualität. Die Attraktivität des Landes hat sich durch die Effizienz erhöht, mit der die Regierung bisher mit der Pandemie umgegangen ist, sagt Dominic Volek, Gruppenleiter für Privatkunden bei Henley & Partners.

„Die Menschen sind erstaunt, wie entwickelt Südafrika ist und welchen Lebensstil es bietet.“

GRAHAME DIEDERICKS
Makler
Lew Geffen, Sotheby’s International Realty

In Kapstadt, Südafrika, befindet sich dieses moderne, ganz aus Glas gebaute Haus auf 0,8 Hektar

BUMERANG-KÄUFER STIMULIEREN MÄRKTE IN DER HEIMAT – INSBESONDERE IN AUSTRALIEN UND NEUSEELAND

Eine der wichtigsten Auswirkungen der Pandemie auf den globalen Immobilienmarkt ist das Phänomen der sogenannten „Bumerang-Käufer“: Millionen von Menschen auf der ganzen Welt nutzen nunmehr die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten, um näher an ihre Familien zu ziehen. Einige gaben ihr Haus in der Stadt auf oder verkleinerten es, um zurück in ihre Heimatstädte zu ziehen, während Hunderttausende von im Ausland arbeitenden Arbeitnehmern sich beeilten, in ihren Heimatländern Immobilien zu erwerben. Von Irland und dem Vereinigten Königreich, über Frankreich und Deutschland, Bulgarien und Serbien, die USA und Kanada, Indien und Singapur sowie Australien und Neuseeland haben die aus dem Ausland zurückkehrenden Bumerang-Käufer die Verkäufe angekurbelt, insbesondere im Luxussegment. Die Financial Times berichtete, dass fast zwei Drittel der Expats weltweit aufgrund der Pandemie den Kauf einer Immobilie in ihrem Heimatland in Erwägung zogen, wobei 29 % planten, dauerhaft zurückzukehren, und 57 % ein Haus zur späteren Nutzung suchten. Der Economist verzeichnete einen Massenexodus von im Ausland tätigen Arbeitnehmern aus Asien, von denen sich mehr als 15 000 allein für eine Rückkehr in die USA entschieden. Dieser Trend des Bumerang-Käufers wird sich in 2022 fortsetzen.

Das auf einem Hügel gelegene Hayman Estate in Nord-Queensland, Australien

In Irland treibt eine Welle von Käufern die Immobilienpreise außerhalb der Hauptstadt in die Höhe – sie verlassen Dublin, um näher an ihre Familie in ihren Heimatbezirken zu ziehen, während nach Angaben der Regierung gleichzeitig die größte Rückkehr irischer Staatsbürger aus Übersee seit mehr als einem Jahrzehnt zu verzeichnen ist. In Indien gaben etwa 50 % derjenigen, die während der Pandemie zurückkehrten, als Hauptgrund an, dass sie näher bei ihrer Familie sein wollten, wie lokale Nachrichten berichten. Inzwischen gaben bis zu 81 % der im Ausland lebenden Inder an, dass sie den Kauf von Luxusimmobilien in ihrem Heimatland planten, 53 % für den Eigenbedarf und 47 % als Investition – eine Veränderung gegenüber den Erhebungen vor der Pandemie, wonach 68 % der von indischen Expats erworbenen Immobilien als Investition dienten. Luxusimmobilien waren bei den indischen Käufern im Ausland am gefragtesten, wobei 50 % nach Luxusimmobilien mit einem Preis von über 200.000 US-Dollar suchten, der höchsten untersuchten Preisklasse.

Australien und insbesondere Neuseeland erleben einen Zustrom von Expat-Käufern, die auf der Suche nach Luxusimmobilien sind. Offizielle Statistiken in Neuseeland zeigen, dass im Juli 2021 im zwölften Monat in Folge ein Nettozuwachs an Neuseeländern zu verzeichnen war, was eine Umkehrung des Status vor der Pandemie darstellt. Eine Million Neuseeländer leben im Ausland – jeder sechste also –, aber im Mai 2021 waren rekordträchtige 50.000 Neuseeländer aufgrund der Pandemie in ihr Heimatland zurückgekehrt, mehr als jemals zuvor seit den 1970er Jahren. Tausende weitere haben online Immobilien gekauft und warten auf die Wiedereröffnung der Grenzen. Der Medianhauspreis des Landes ist bis April 2021 um 19 % gestiegen, und besonders begehrt sind Luxusimmobilien der oberen Preisklasse. „Die größte Nachfragesteigerung ist zweifellos im obersten Preissegment zu verzeichnen. Für uns bedeutet das 10 Millionen NZ-Dollar und mehr“, sagt Mark P.A. Harris, Mitbegründer und Geschäftsführer von New Zealand Sotheby’s International Realty. „Wir haben in diesem Bereich einfach nicht genug Angebot, um die Nachfrage zu befriedigen.“

Die Nachfrage zeigt keine Anzeichen eines Rückgangs. „Seit Juni oder Juli 2020 haben wir jeden Monat einen neuen Rekord verzeichnet, die Kaufnachfrage ist also einfach phänomenal. Wir haben eine Million Kiwi-Expats auf der ganzen Welt, und eine riesige Menge von ihnen wollte versuchen, nach Hause zu kommen, aber auch etwas in der Heimat zu kaufen.“

Auch in Australien wollen die Expat-Käufer in ihrer Heimat Fuß fassen. In Queensland, dem Herzen des australischen Lifestyle-Marktes, konkurrieren Käufer aus Sydney und Melbourne mit Australiern, die in Übersee leben. „Wir haben eine echte Beschleunigung beim Erwerb und Kauf von Immobilien in allen unseren Lifestyle-Standorten festgestellt, insbesondere bei unseren hochvermögenden und ultrahochvermögenden Käufern in den südlichen Großstädten“, sagt Paul Arthur, Eigentümer und CEO von Queensland Sotheby’s International Realty. Australier gaben im Jahr bis März 2020 65 Milliarden

Queensland Sotheby’s International Realty

Australische Dollar für internationale Reisen aus, und „all dieses Geld bleibt jetzt hier“, sagt er. Zusätzlich zu den einheimischen Käufern „haben wir mit Sicherheit Menschen gesehen, die nach Australien zurückkehren, die sich im Ausland niedergelassen hatten, und die ihre Zeit damit verbracht haben, ihr Vermögen aufzubauen, und die plötzlich beschließen, dass es Zeit ist, nach Hause zu kommen“, sagt er. „Es ist fast wie eine Flucht in die Sicherheit... wir haben viele zurückkehrende Familien gesehen, die aus den USA und Teilen Asiens kommen, sei es Hongkong oder China.“

Aufgrund von Lockdowns und Reisebeschränkungen kaufen viele Käufer Immobilien online, insbesondere in Neuseeland, wo die Grenzen während der Pandemie weitgehend geschlossen waren. „Wir haben berechnet, dass wir Geschäfte im Wert von 110 Millionen NZ-Dollar mit Käufern abgeschlossen haben, die die Immobilien noch nicht gesehen haben“, sagt Harris und fügt hinzu, dass New Zealand Sotheby’s International Realty im Jahr 2021 drei der größten Wohnungsverkäufe in Neuseeland getätigt hat: zwei für 14,5 Millionen NZ-Dollar und einen für 16,1 Millionen NZ-Dollar. Zwei der Käufer waren Expat-Neuseeländer und der dritte kam aus Australien. Er schätzt, dass im Gebiet der Southern Lakes bis zu 50 % der Käufer aus Auckland kommen, 30 % aus der näheren Umgebung und 20 bis 25 % Expat-Neuseeländer oder internationale Käufer aus Australien und Singapur sind.

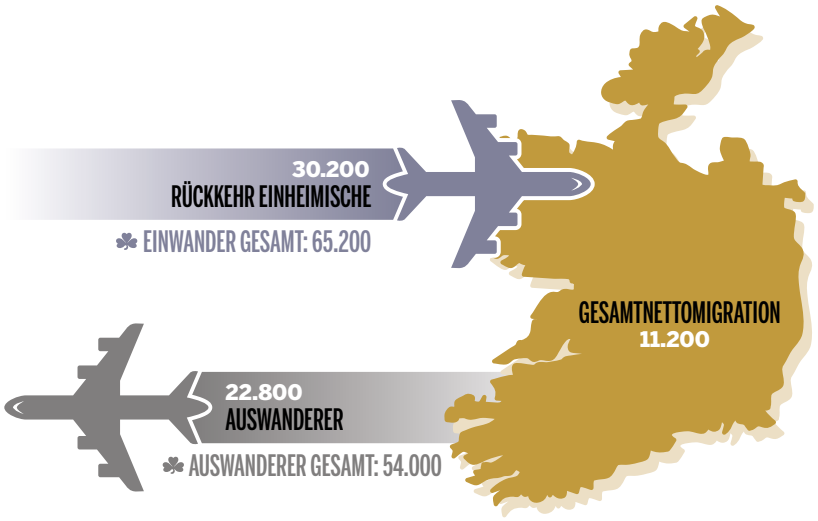
Die meisten Luxuskäufer wünschen sich Immobilien in beliebten Feriengebieten, darunter Queenstown, die Southern Lakes und Hawke’s Bay. „Wenn ein Käufer in den letzten vier oder fünf Jahren einen Umzug oder einen Kauf in einem Lifestyle-Gebiet in Erwägung gezogen hat, hat dies diese Entscheidung nur beschleunigt“, sagt Harris. Das Gleiche gilt für Queensland, wo laut Arthur die Nachfrage das Angebot bei weitem übersteigt.

Der Bumerang-Käufertrend – und der damit einhergehende Preisanstieg im Luxussegment – wird sich bis in das Jahr 2022 hinein fortsetzen, insbesondere wenn die Zinsen relativ niedrig bleiben. „Die Preise sind geradezu explodiert“, sagt Harris. Im August stiegen die Preise im Jahresvergleich um 25 %, aber das Volumen ging um 25 % zurück, sagt er. „Ich denke, wir haben ein weiteres beständiges Jahr vor uns.“ Die Öffnung der Grenzen werde wahrscheinlich zu einem weiteren Anstieg der Käufe von Bumerang-Käufern führen, fügt er hinzu.

In Australien haben die historisch niedrigen Zinssätze ebenfalls dazu beigetragen, einen „perfekten Sturm“ für den Kauf zu schaffen. „Wir haben immer noch die richtigen Faktoren im Spiel, um den Luxusmarkt weiter anzuheizen und voranzutreiben, vor allem im Bundesstaat Queensland. Wir hatten in den letzten 12 Monaten die wohl größte Hausse, die wir seit Jahrzehnten gesehen haben“, sagt Arthur. „Das wird sich irgendwann abkühlen, aber ich denke, es wird bis weit in das Jahr 2022 dauern, bis wir uns von den Höchstständen, die wir gerade erleben, verabschieden.“ ▨

SCHÄTZUNG DER IRISCHEN BEVÖLKERUNG UND MIGRATION

Das irische Zentralamt für Statistik hat seine Bevölkerungs- und Wanderungsschätzungen für das im April 2021 endende Jahr vorgelegt.



Quelle: Statistische Veröffentlichung des Statistischen Zentralamtes, 31. August 2021

Das Pacifica Super Penthouse erhebt sich hoch über den Ufern von Auckland, Neuseeland

New Zealand Sotheby’s International Realty

„Sea of Dreams“ auf den Cayman-Inseln, ist ein modernes Herrenhaus am Strand

Cayman Islands Sotheby's International Realty

KARIBIK ERLEBT AUFSCHWUNG DURCH ARBEITSMÖGLICHKEITEN AUS DER FERNE

Mit der Ausweitung der Telearbeitsmöglichkeiten durch Unternehmen werden die in der Ferne liegenden tropischen Paradiese in der Karibik für Käufer von Luxusimmobilien immer attraktiver.

Sowohl internationale als auch einheimische Käufer in der Dominikanischen Republik „sind offener dafür, diese Objekte zu kaufen und mehr Zeit dort zu verbringen“, sagt Sergio Llach, Präsident von Dominican Republic Sotheby's International Realty, der hauptsächlich im 2.833 Hektar großen, in sich geschlossenen Casa de Campo Resort in La Romana und im Puntacana Resort and Club arbeitet – zwei Luxusresorts der Spitzenklasse an der Südostküste, die etwa 35 Minuten voneinander entfernt sind. „Wir sind die Hamptons der Dominikanischen Republik“, sagt er.

„Die Pandemie hat es den Leuten ermöglicht, den Kauf eines Hauses hier zu rechtfertigen“, fügt Llach hinzu. „Mit der Möglichkeit, aus der Ferne zu arbeiten, sind sie nun bereit, Nägel mit Köpfen zu machen.“

Einheimische Käufer aus der Dominikanischen Republik „verbringen jetzt ein oder zwei Tage mehr“ in ihren Wochenend-/Zweitwohnsitzen in diesen Urlaubsorten, sagt Llach. „Heutzutage will jeder ein Büro. Sie wollen aus der Ferne arbeiten können und sie wollen weg vom Lärm des Ferienhauses sein“.

Die Preise in den beiden Resorts sind seit Beginn der Pandemie um etwa 15 bis 20 % und die Zahl der Verkäufe um etwa 25 % gestiegen, sagt Llach. Der Markt für Luxuswohnungen sei nach wie vor relativ stark, sagt er und erwähnt einen Verkäufer, der sein Haus jüngst zunächst für 3,9 Millionen US-Dollar anbot, den Preis dann auf 4,7 Millionen US-Dollar anhob und das Geschäft schließlich für 4,2 Millionen US-Dollar abschloss.

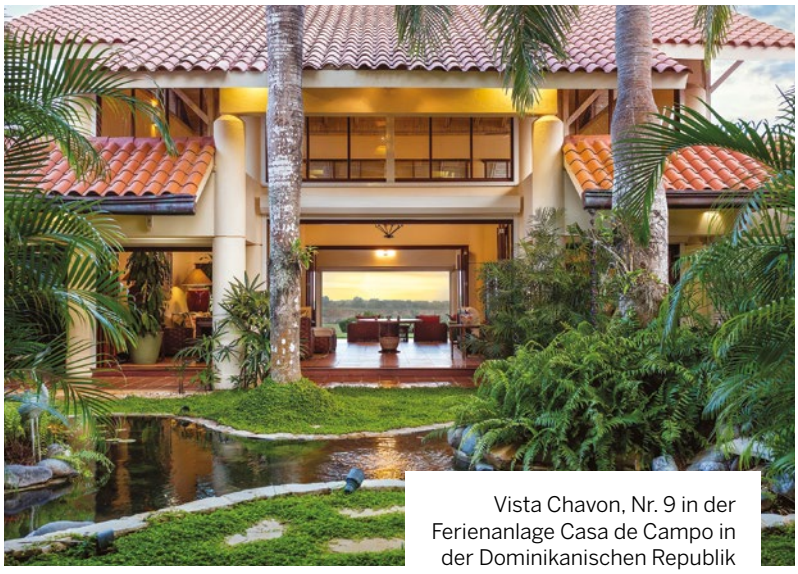
„Der Bestand, den wir haben, verkauft sich jetzt schneller“, sagt Llach. „Die Leute sind bereit, einen höheren Preis für ein Haus zu zahlen, weil die Auswahl nicht so groß ist. Das ist nicht mehr so wie früher.“

Neil Paine, geschäftsführender Gesellschafter von St. Kitts & Nevis

25 %

Hausverkäufe sind nach Angaben von Dominican Republic Sotheby's International Realty in zwei Karibik-Resorts – Casa de Campo Resort sowie Puntacana Resort and Club – seit Beginn der Pandemie **um 25 % gestiegen**.

Ein luxuriöses Boutique-Resort an der Cockleshell Bay, am Ende der begehrten und doch unberührten südöstlichen Halbinsel von St. Kitts



Vista Chavon, Nr. 9 in der Ferienanlage Casa de Campo in der Dominikanischen Republik

Sotheby's International Realty, stimmt mit Llachs Einschätzung des karibischen Marktes überein. „Wir stellen fest, dass die Menschen einen Ort suchen, an dem sie arbeiten können, während ihre Familie sozusagen ‚spielt'."

„Für neue Entwicklungsflächen ist dies ein großer Schwerpunkt", sagt Paine, der im Juli 2021 die neuen Büros von St. Kitts & Nevis Sotheby's International Realty auf den beiden Inseln eröffnete. „Die Leute wollen einen Raum, in dem sie Zoom-Anrufe entgegennehmen können, ohne sich Gedanken über die im Hintergrund stehenden Gegenstände machen zu müssen, und trotzdem der Familie nicht im Weg sind. Das sehen wir sowohl auf der Käufer- als auch auf der Bauträgerseite."

Der Bestand für die beiden Inseln ist sehr unterschiedlich, sagt er. „Nevis ist eher das, was ich als rustikalen Luxus bezeichne, mit einigen Milliardären auf der Insel." Das Four Seasons Resort auf Nevis, das 1991 eröffnet wurde, „setzte den Qualitätsstandard für die ganze Insel."

St. Kitts ist „bevölkerungsreicher, mit einem großen Luxusbereich auf der südöstlichen Halbinsel der Insel", sagt er.

„Der meiste Bestand, den wir haben, setzt sich aus Luxus-Villen mit vier bis fünf Schlafzimmern zusammen", sagt Paine, darunter eine Villa mit fünf Schlafzimmern und einer Fläche von 1.500 Quadratmetern auf der südöstlichen Halbinsel von St. Kitts, die für 16 Millionen US-Dollar gelistet ist.

Interessanterweise haben beide Inseln ein erfolgreiches Programm zur Erlangung der Staatsbürgerschaft für Immobilienkäufer und Investoren. Es gibt zwei Preisniveaus – 200.000 und 400.000 US-Dollar – mit unterschiedlichen Zeiträumen, wie lange man die Immobilie halten muss, erklärt Paine. Wenn man mindestens 200.000 US-Dollar für ein Haus ausgibt, müssen Sie es sieben Jahre lang halten, und ein Haus für 400.000 US-Dollar muss fünf Jahre lang gehalten werden. „Wir haben einen enormen Zulauf, vor allem aus Asien".

Was die Herkunft der Käufer von St. Kitts und Nevis betrifft, „haben wir viele Käufer aus London und von der Ostküste der USA", sagt er. Käufer aus New York und Miami sind zahlreich, und „wir haben eine große Anzahl aus Toronto".

Das Verhältnis zwischen Nordamerikanern und Europäern (vor allem aus dem Vereinigten Königreich) ist etwa 60:40, wobei die Nordamerikaner den größeren Anteil haben, sagt Paine. Die internationalen Käufer, die Llach jetzt in der Dominikanischen Republik antrifft, kommen aus denselben Orten wie schon in den letzten Jahren zuvor: Miami, New York City, Toronto, Madrid und die Schweiz.

Was die Wünsche der Käufer betrifft, so „suchen sie nach Immobilien, an denen sie nichts zu tun haben", sagt er. „Während der Pandemie waren sie eher bereit, Häuser zu kaufen, an denen etwas gemacht werden musste, weil sie etwas kaufen wollten, und sie waren daher bereit, das zu nehmen, was verfügbar war. Aber im Allgemeinen wollen die Leute keine Arbeiten an einem Haus vornehmen müssen. Sie wollen am liebsten morgen einziehen."

Die Aussicht ist sehr wichtig, sagt Llach. „Die Leute wollen am Meer sein oder einen Blick aufs Meer haben. Oder sie wollen in der Nähe eines Golfplatzes sein. Die Leute wollen Offenheit, und genau das haben wir hier." Die Käufer sind bereit, für erstklassige Häuser, die sich in einem ausgezeichneten Zustand befinden, mehr zu zahlen als eigentlich verlangt, fügt er hinzu.

Mit Blick auf das Jahr 2022 sagt Llach: „Die Preise sind gestiegen, und ich denke, sie werden weiter steigen oder zumindest sehr stabil bleiben". ▨

„Heutzutage will jeder ein Büro haben. Sie wollen aus der Ferne arbeiten können, und sie wollen weg vom Lärm des Ferienhauses sein."

SERGIO LLACH
Präsident, Dominikanische Republik
Sotheby's International Realty

Von links: St. Kitts & Nevis Sotheby's International Realty; Dominican Republic Sotheby's International Realty

STEUERÄNDERUNGEN RUND UM DIE WELT

Von den USA über Frankreich und den Oman bis nach Irland setzen Regierungen und Stadtverwaltungen auf Immobilien, um Geldmittel zu beschaffen, die Wohnungsnot zu lindern und den Lebensstandard anzuheben, während sie gegen die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie-Lockdowns und steigenden Treibstoffkosten kämpfen.

Ein ganzes Paket an neuen Steuern, die sich auf den Kauf- und Verkaufsprozess von Immobilien auswirken werden, wurde eingeführt oder vorgeschlagen, wobei viele von ihnen auf Gutverdiener abzielen. Hier sehen wir uns an, welche davon Auswirkungen auf die Märkte für Luxusimmobilien in aller Welt haben.

USA

In den USA hat Präsident Biden eine Reihe von angedachten Steueränderungen angekündigt, von denen viele Erhöhungen für Personen mit einem Einkommen von über 400.000 US-Dollar vorsehen. Das vorgeschlagene Paket wurde zur Finanzierung seines 1,8 Billionen US-Dollar schweren „American Families Plan“ geschnürt und beinhaltet höhere Steuern bei Immobilientransaktionen, wenn die Kapitalerträge aus Anlageobjekten mehr als 500.000 US-Dollar betragen.

Gegenwärtig vermeiden die Eigentümer von Immobilienportfolios die Zahlung von Kapitalertragssteuern beim Verkauf einer Anlageimmobilie, da sie den Erlös aus einem solchen Verkauf in eine andere Immobilie, die den gleichen oder einen höheren Preis hat, reinvestieren können – dies geschieht, indem sie den sogenannten 1031- oder „Like-Kind“-Tausch nutzen. Dieser 1031-Tausch wurde als nützlicher steuerlicher Mechanismus angesehen, da er es Investoren ermöglichte, einen größeren Teil ihrer Gewinne in einen neuen Kauf zu investieren. Im Rahmen der vorgeschlagenen Regeln möchte Biden eine Obergrenze von 500.000 US-Dollar für diesen 1031-Tausch festlegen.

In **Kalifornien** ist die sogenannte Proposition 19-Regelung eine neue Art Steuererleichterung, die Hauskäufer ab 55 Jahren ermutigen soll, durch eine entsprechende Senkung ihrer Steuerlast in ein neues Haus zu ziehen. Bisher behielten Senioren ihren Grundsteuersatz, der beim Kauf ihres Hauses festgelegt wurde. Außerdem hatten sie einmalig die Möglichkeit, ihre bestehenden Steuervorteile beizubehalten, wenn sie in ein Haus von gleichem oder geringerem Wert innerhalb desselben Bezirks umziehen. Ab April 2021 können sie den steuerpflichtigen Wert ihres alten Hauses mit dem Wert eines neuen, teureren Hauses mischen, und zwar bis zu dreimal. Die neue Regelung schränkt jedoch die Möglichkeit ein, eine niedrige Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer beizubehalten, es sei denn, sie nutzen das Haus als eigentlichen Hauptwohnsitz.

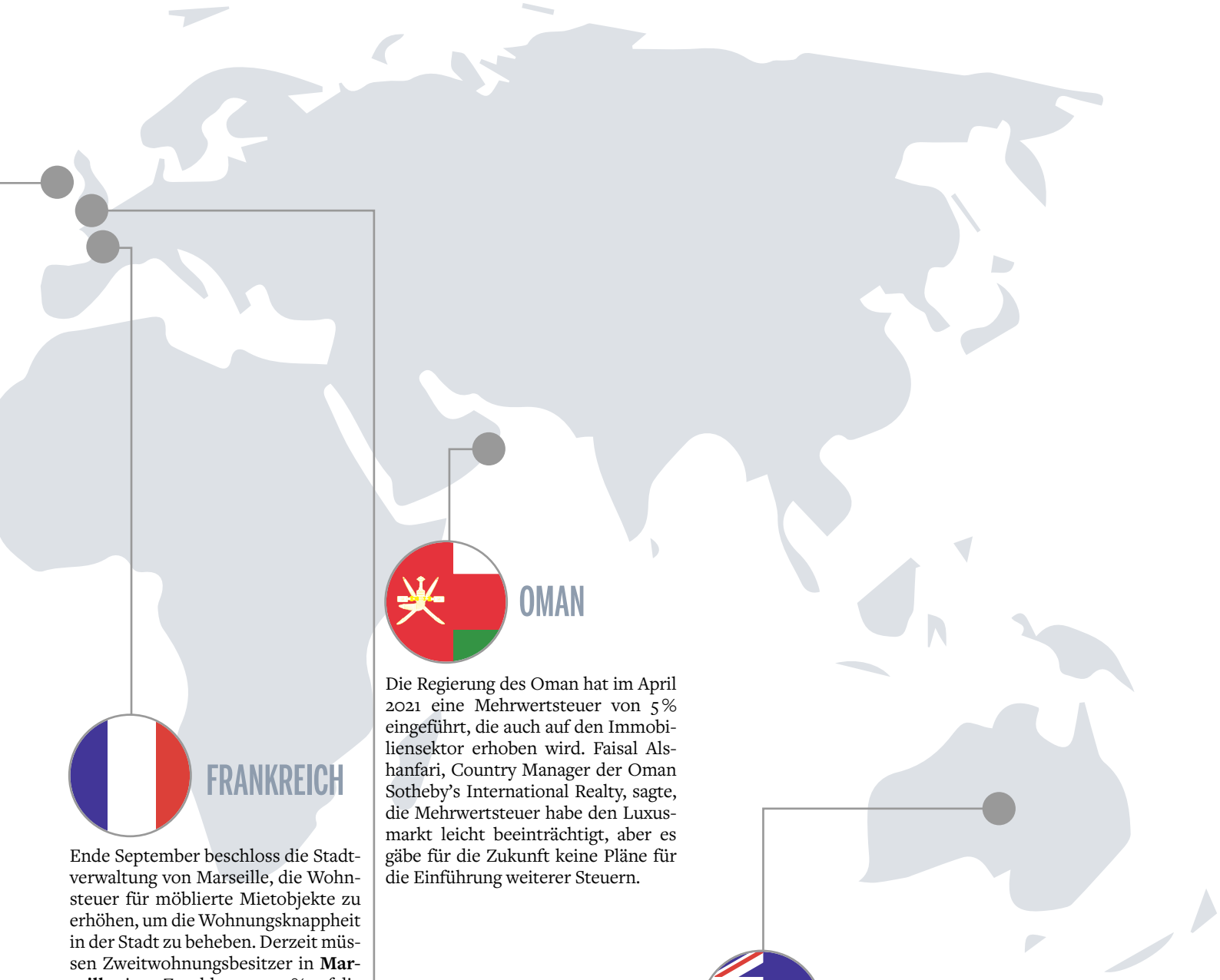
Hawaii hat eine Erhöhung der Grunderwerbssteuer vorgeschlagen, die als House Bill 58 bekannt ist und die für den Verkauf von Wohnimmobilien im Wert von 4 Mio. US-Dollar oder mehr gelten würde; wobei die teuersten Häuser das Vierfache der derzeitigen Sätze zahlen würden. Der Gesetzentwurf sieht eine Verdoppelung der Grunderwerbssteuer für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen vor, die für 4 bis 5,99 Mio. US-Dollar verkauft werden, eine Verdreifachung für Verkäufe von 6 bis 9,99 Mio. US-Dollar und eine Vervierfachung für Verkäufe von 10 Mio. US-Dollar oder mehr.

KANADA

In Kanada trat am 1. Januar 2022 eine neue Steuer in Höhe von 1 % auf den Wert von Immobilien in Kraft, die von nicht in Kanada ansässigen nichtkanadischen Eigentümern gehalten werden (obwohl die Steuern erst im folgenden Jahr fällig werden). Es gibt einige Ausnahmen, etwa für Eigentümer, die ihren Wohnsitz für mindestens sechs Monate im Jahr vermieten. Es ist die erste nationale Steuer dieser Art, obwohl **British Columbia** bereits 2018 eine sogenannte Spekulations- und Leerstandssteuer eingeführt hat, die einen Steuersatz zwischen 0,5 % und 2 % auf Häuser erhebt, die mehr als sechs Monate im Jahr leer stehen. **Vancouver** erhebt eine separate Leerwohnungssteuer. Dort werden Immobilien, die als leerstehend gelten, jährlich mit einer Steuer in Höhe von 1,25 % des für 2020 veranschlagten steuerpflichtigen Werts der Immobilie belegt. Auch **Toronto** erwägt die Einführung einer separaten Steuer von 1 % auf leerstehende Häuser.

IRLAND

Die lokale Grundsteuer wurde reformiert und wird für einige Hausbesitzer in Irland steigen. Nach den neuen Regeln für die jährliche Steuer wurden 33 % der Immobilien um bis zu 100 Euro und 3 % um mehr als 100 Euro erhöht. Für Immobilien im Wert von 1,05 bis 1,75 Mio. Euro gilt ein hoher Satz, der sich aus einem mittleren Satz von 0,1029 % für die erste Million Euro und 0,25 % für den Rest zusammensetzt. Für Immobilien ab einem Wert von 1.750.000 Euro wird wie bisher der individuelle Immobilienwert berechnet (0,1029 % auf die ersten 1,05 Mio. Euro, 0,25 % zwischen 1,05 und 1,75 Mio. Euro und 0,3 % auf den Restbetrag).



FRANKREICH

Ende September beschloss die Stadtverwaltung von Marseille, die Wohnsteuer für möblierte Mietobjekte zu erhöhen, um die Wohnungsknappheit in der Stadt zu beheben. Derzeit müssen Zweitwohnungsbesitzer in **Marseille** einen Zuschlag von 20 % auf die sogenannte taxe d'habitation zahlen, die mit der britischen Gemeindesteuer vergleichbar ist und sich nach dem Mietwert der Wohnung richtet. Der Satz wird um die gesetzlich zulässige Höchstgrenze von 60 % erhöht, um mehr Zweitwohnungsbesitzer dazu zu bewegen, ihre Wohnungen ganzjährig zu vermieten und die saisonale Vermietung im Stil von Airbnb zu reduzieren. Der Zeitpunkt der Steuererhöhung ist noch nicht bekannt, aber nach Angaben des stellvertretenden Bürgermeisters wären nur 15.000 der 450.000 Wohnungen in Marseille betroffen. Marseille schließt sich damit anderen Städten wie Paris an, das 2017 seinen Zuschlag auf 60 % erhöht hat.

OMAN

Die Regierung des Oman hat im April 2021 eine Mehrwertsteuer von 5 % eingeführt, die auch auf den Immobiliensektor erhoben wird. Faisal Alshanfari, Country Manager der Oman Sotheby's International Realty, sagte, die Mehrwertsteuer habe den Luxusmarkt leicht beeinträchtigt, aber es gäbe für die Zukunft keine Pläne für die Einführung weiterer Steuern.

VEREINTES KÖNIGREICH

Ende September 2021 endete die im Juli 2020 begonnene Steuerbefreiung für die Stempelsteuer im Vereinigten Königreich, was bedeutet, dass alle Käufer von Immobilien, die mehr als 125.000 £ kosten, nun Steuern zahlen müssen. Obwohl die Steuerbefreiung bedeutete, dass Immobilieneigentümer für die ersten 500.000 £ eines Kaufpreises keine Steuern zahlen mussten (was eine Ersparnis von bis zu 15.000 £ implizierte), hatte dies einen vernachlässigbaren Effekt auf das obere Ende des Marktes, so Guy Bradshaw, Geschäftsführer von United Kingdom Sotheby's International Realty.

AUSTRALIEN

Der australische Bundesstaat Victoria, zu dem auch die Stadt Melbourne gehört, hat Einzelheiten zu einer geplanten Erhöhung der Grunderwerbssteuer, auch bekannt als Stempelsteuer oder Erwerbssteuer, auf Immobilien ab einem Wert von 3 Mio. Australischer Dollar bekannt gegeben. Der derzeitige Spitzensteuersatz liegt bei 5,5 % für Immobilien im Wert von mehr als 1 Mio. AUD und könnte bei Immobilien im Wert von 2 Mio. AUD auf 110.000 AUD steigen, zuzüglich einer Steuer von 6,5 % auf den Betrag über 2 Mio. AUD.

ANSTURM AUF LUXUSIMMOBILIEN IN SEKUNDÄR- UND TERTIÄRMÄRKTEN LÄUTET LANGFRISTIGEN WANDEL AN

Die seismische Verschiebung der Prioritäten von Immobilienkäufern seit dem Ausbruch der Pandemie hat dazu geführt, dass hochvermögende Käufer aus den Primärmärkten in die Sekundär- und Tertiärmärkte abgewandert sind, da sie dort mehr Platz, Zugang zur Natur und Lifestyle-Möglichkeiten finden, die in den Großstädten fehlen. Diese Märkte unterliegen in der Konsequenz einem langfristigen Wandel, und es wird erwartet, dass die Nachfrage nach Luxusimmobilien in diesen Gebieten im kommenden Jahr hoch bleiben wird, da sich die Preise allmählich stabilisieren.

Die Pandemie ließ die Immobilienpreise in den großen Volkswirtschaften der Welt in die Höhe schnellen, aber vor allem zwei Sektoren erlebten eine regelrechte explosionsartige Nachfrage, die auch 2022 anhalten wird. „Die erste Kategorie waren die Märkte für Ferienhäuser und Zweitwohnungen. Die zweite Kategorie waren Luxusimmobilien", sagt Budge Huskey, Präsident und CEO von Premier Sotheby's International Realty in Florida und North Carolina. „Letztes und dieses Jahr war tatsächlich der prozentuale Anstieg der Verkäufe im Vergleich zum Vorjahr umso größer, je höher die Preiskategorie war."

Gegenden wie Asheville in North Carolina, Naples und Sarasota an der Golfküste Floridas sowie Vero, Jupiter, Ponte Vedra und Amelia Island an der Ostküste Floridas wiesen ein Verkaufsverhalten auf, das mit dem der Sekundär- und Ferienmärkte in den gesamten USA übereinstimmt. „Das Wachstum der Verkäufe lag im Jahresvergleich zwischen 40 % und in der Spitze 80 %, während der nationale Markt im Durchschnitt um etwa 20 % zulegte", so Huskey. Laut eines Berichts der US National Association of Realtors stiegen die Verkäufe von Ferienhäusern von 2019 bis 2020 um 16 %, und bis April 2021 waren die Verkäufe in den letzten 12 Monaten um 33 % gestiegen.

Auch auf anderen Sekundär- und Tertiärmärkten weltweit kam es zu erheblichen Preissteigerungen im High-End-Bereich. In der Karibik sind die Preise auf breiter Front gestiegen, aber „je höher die Qualität, desto größer die Preiselastizität", sagt Joe Zahm, Präsident von Turks & Caicos Sotheby's International Realty. In der gesamten Karibik ist die Nachfrage stark angestiegen, aber Turks & Caicos profitiert besonders von dem gestiegenen Interesse aufgrund der „einfachen Zugänglichkeit und Nutzung, der hohen Qualität

Ein neues, hochmodernes Haus in Asheville, North Carolinas Stadtteil Biltmore Forest

Premier Sotheby's International Realty

Ein Haus mit fünf Schlafzimmern im The Strand Turks & Caicos

Turks & Caicos Sotheby's International Realty

und der geringen Dichte“, sagt er. „Wir haben eine kritische Masse an hochvermögender Nachfrage erreicht, die in absehbarer Zeit wohl nicht abnehmen wird.“

Viele hochvermögende Käufer nutzten die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten, um ihre Häuser in den Primärmärkten zu verkleinern und ganzjährige Wohnsitze in sekundären oder Feriengebieten zu errichten. „Die Dinge haben sich gänzlich umgekehrt“, sagt Huskey und fügt hinzu, dass viele leitende Angestellte ihre Unternehmen in Florida registrieren lassen, um dort einen ständigen Wohnsitz einzurichten.

„Diese Märkte für Zweitwohnsitze haben nun ein völlig neues Publikum erreicht, das sie vorher nicht hatten“, fügt Huskey hinzu. In Bend, Oregon, einer saisonalen Stadt, die bei Skifahrern und Wanderern aus San Francisco, Portland und Seattle beliebt ist, hat die Pandemie ebenfalls zu einem Zustrom neuer Ganzjahresbewohner geführt. „Viele Leute, die eine Zweitwohnung besaßen, zogen einfach in diese ein oder verkauften sie und zogen in ein größeres Haus um“, sagt Deb Tebbs, Gründerin und CEO von Cascade Sotheby's International Realty in Oregon. „Gegenden, die früher Primärmärkte für Ferienhäuser waren, sind jetzt zu Märkten für Hauptwohnsitze geworden“, sagt sie und fügt hinzu, dass sich das Muster in Bend, Oregon, auch in Orten wie Jackson Hole in Wyoming und Bozeman in Montana widerspiegelt.

Die Preise für hochwertige Luxusimmobilien in Bend sind seit Beginn der Pandemie von durchschnittlich 1 Million US-Dollar auf mehr als 2 bis 3 Millionen US-Dollar gestiegen. Obwohl sich der Markt im letzten Quartal 2021 leicht abschwächte, ist es laut Tebbs unwahrscheinlich, dass die Preise im kommenden Jahr sinken werden, da die Nachfrage das Angebot bei weitem übersteigt.

In Florida verlangsamte sich das Verkaufstempo in der zweiten Jahreshälfte 2021, aber die Verweildauer an Bestandsimmobilien ist von durchschnittlich sechs bis 12 Monaten vor der Pandemie auf jetzt einen Monat oder weniger gesunken. „Wir können mit der Käufernachfrage derzeit nicht Schritt halten“, sagt Huskey. „Ich glaube, dass die Preise dauerhaft korrigiert worden sind. Viele dieser Märkte waren in der Vergangenheit tatsächlich unterbewertet und erreichen erst jetzt wirklich das, was ich für ihren potenziellen Wert halte.“

Das gestiegene Interesse an Sekundär- und Tertiärmärkten hat auch zu einigen unerwarteten Hotspots in der Welt geführt. „In diesem Jahr haben wir einen Anstieg der Nachfrage nach Gebieten in und um die Provinzen Lucca und Pisa festgestellt. Aber auch in der Toskana im Allgemeinen haben die Anfragen stark zugenommen“, sagt Diletta Giorgolo, Leiterin des Bereichs Wohnen bei Sotheby's International Realty Italy. „Dasselbe gilt für das Gebiet der Großen Seen, die Lombardei und einige süditalienische Regionen, insbesondere Sizilien und Apulien. Sizilien zum Beispiel hat uns als einer der heißesten und trendigsten Orte im ganzen Land überrascht.“

Der Zustrom von neuen Käufern hat zu langfristigen Veränderungen geführt. „Bestimmte Gebiete in der Toskana haben sich deutlich verändert, vor allem das klassische toskanische Borgo wurde zu neuem Leben erweckt“, sagt sie. „Der Zustrom von Käufern hat sich positiv auf die Infrastruktur und die Wirtschaft vieler dieser kleineren Städte und Dörfer ausgewirkt.“

In Florida und North Carolina, wo das verfügbare Bauland in vielen sekundären und tertiären Märkten begrenzt ist, haben Bauträger und Investoren aus den gesamten USA damit begonnen, lokale Firmen zu überbieten, um Luxusimmobilien der Spitzenklasse bauen zu können. „Sie bringen weitaus teurere Produkte auf den Markt, als sie jemals in der Gemeinde gesehen wurden. Diese Produkte verkaufen sich und ziehen damit auch die Werte aller anderen Häuser in den Gemeinden nach oben“, sagt Huskey.

Der Zustrom neuer Dauereinwohner hat auch die Dienstleistungen und die Einrichtungen in den Gemeinden verbessert, wie z. B. Restaurants und Einzelhandelsgeschäfte. „Es gibt einige Aspekte der Pandemie, die sich dauerhaft verändern und die auf jeden Fall anhalten werden“, sagt Huskey. „Jeder dieser Märkte ist jetzt auf dem Weg von einem Sekundär- zu einem Primärmarkt.“

STEIGENDES INTERESSE AN SERVICED APARTMENTS

10 Trinity Square ist eine Four Seasons Residenz

Die letzten Jahre waren für die Beherbungs- und die Reisebranche relativ schwierig, denn überall auf der Welt standen Luxushotelzimmer leer. Aber es gab auch unerwartete Gewinner: Serviced Apartments, die für kurzfristige Vermietungen zur Verfügung stehen. Vollständig möblierte Wohnungen, die mit allem Schnickschnack eines individuell bevorzugten Luxushotels ausgestattet sind – von frischen Blumen bis hin zu einer Masseurin auf Abruf – sind attraktiver denn je, selbst in Märkten wie Europa und Nordafrika, wo Serviced Apartments bisher eine Seltenheit waren.

Makler berichten von einer anhaltend hohen Nachfrage nach luxuriösen Mietobjekten, die eine Küche, Wohnbereiche und Platz zum Arbeiten für Telearbeit bieten. Sie verweisen auch auf die Sicherheit eines hohen Maßes an Hygienekontrolle im Vergleich zu z.B. Airbnb-Immobilien. Viele der Nachfrager solcher Immobilien sind hochvermögende Käufer, die ein Ferienhaus mit der Möglichkeit hoher Renditen kombinieren wollen, wenn sie nicht in der Stadt sind.

Für London hat Guy Bradshaw, Geschäftsführer von United Kingdom Sotheby's International Realty, festgestellt, dass sein Vermietungsteam einen „massiven Anstieg" bei der Nachfrage nach Kurzzeitaufenthalten in serviceorientierten Apartments anstelle von Hotels verzeichnet, und zwar sowohl für Urlaubs- als auch für Geschäftsreisen oder eine Kombination aus beidem – die sogenannten „Bleisure"-Reisenden (Geschäfts- und Freizeitreisende).

„Wir stellen fest, dass die Menschen es zunehmend vorziehen, in privaten Räumen mit Boutique-Charakter statt in öffentlichen Hotels zu übernachten", sagt Bradshaw. „Und Serviced Apartments bieten genau das". Als Beispiel nennt er 10 Trinity Square in Tower Hill London unter der Marke Four Seasons, das für 29.900 £ pro Einheit und Monat zu haben ist.

Es ist besonders beliebt bei Kanadiern und Nordamerikanern, die einen einfachen Zugang zu kulturellen Attraktionen in Kombination mit einem voll ausgestatteten Kühlschrank, Zimmermädchen und Haushaltshilfe, Fahrern und frischen Blumen wünschen.

„Wir hatten schon Führungskräfte auf höchster Ebene, die für 60.000 bis 70.000 £ im Monat eine Unterkunft mit vollem Serviceangebot gebucht haben. Sie haben Hoteloptionen und Privatwohnungen in Betracht gezogen, aber wenn sie so viel Geld ausgeben, wollen sie neben den Annehmlichkeiten eines Hotels auch ihren eigenen Raum, einen Außenbereich und Privatsphäre", sagt Bradshaw.

In einer Welt nach der Pandemie sind die Hotelmarken perfekt positioniert, um das Wachstum in diesem Bereich

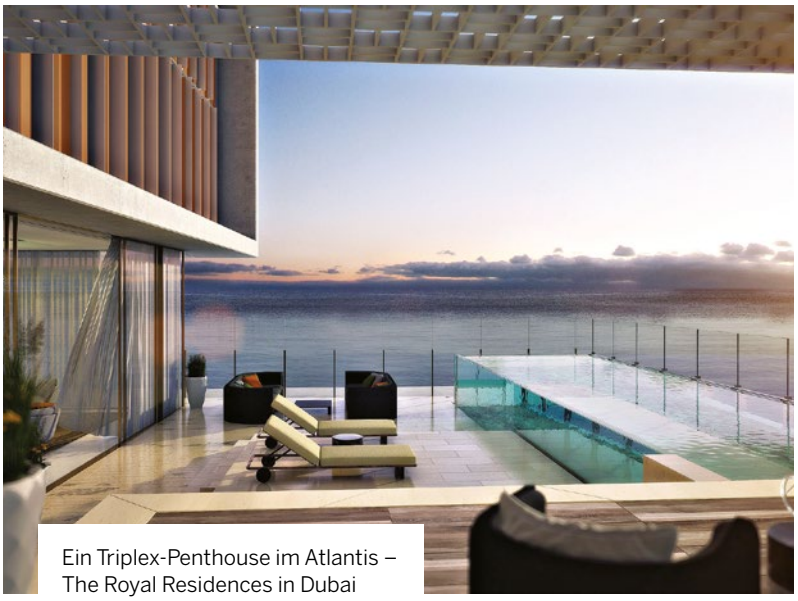
„Residenzen unter Hotelmarken minimieren den Nachteil für wohlhabende Verbraucher."

GREGG LYNN
Senior Global Real Estate Berater,
Sotheby's International Realty –
San Francisco Brokerage

United Kingdom Sotheby's International Realty

Das St. Regis Bermuda Resort bietet erstklassige Wohnmöglichkeiten

Rosewood Residenzen und Villen im Baha Mar auf den Bahamas



Ein Triplex-Penthouse im Atlantis – The Royal Residences in Dubai

Von oben: Rego Sotheby's International Realty; Damianos Sotheby's International Realty; LUXHABITAT Sotheby's International Realty

voranzutreiben, sagt Gregg Lynn, Senior Global Real Estate Advisor bei Sotheby's International Realty-San Francisco Brokerage. „In einer Welt, die auf dem Kopf steht, ist Vertrauen das Schlüsselwort", sagt Lynn, der sich für den Rekordverkauf einer Penthouse im St. Regis Hotel & Residences in San Francisco im Wert von 28 Millionen US-Dollar verantwortlich zeichnete. „Sie können versichert sein, dass eine Four Seasons-Eigentumswohnung im Gegensatz zu jeder anderen x-beliebigen Eigentumswohnung auf jeden Fall besser verwaltet wird. Ihr Serviceversprechen wird eingehalten. Residenzen unter Hotelmarken minimieren den Nachteil für wohlhabende Verbraucher".

Miami, Florida, Dubai und New York City sind nach wie vor die drei größten Städte für Brandes Residences, aber in den USA, in Europa, in asiatischen Ländern, einschließlich Vietnam, in Australien und in Nordafrika entstehen neue Möglichkeiten.

Bei den Sky Residences im W Hotel in Aspen, Colorado, „erkundigen sich viele Hotelgäste nach den Residenzen", sagt Will McCullough, Makler bei der Aspen Snowmass Sotheby's International Realty.

Die 11 Markenresidenzen des W bieten Anteilseigentum in Fünf-Wochen-Segmenten; in einem Markt wie Aspen ist die Investition „deutlich geringer als der Kauf eines Hauses in einem Markt, in dem der durchschnittliche Verkauf eines Einfamilienhauses im letzten Jahr 9 Millionen US-Dollar betrug", sagt er. Für ihren Preis bieten die Sky Residences eine „unschlagbare" Lage in der Innenstadt, sagt McCullough. „Es ist ein echter ‚Ski-in-Ski-out'-Standort und ein großartiges ‚Zuschließen und Weg'-Programm für jemanden, der nicht die Zeit oder die Energie hat, sich um ein zweites Haus zu kümmern."

Nicolas Béguin, Büroleiter von Sotheby's International Realty Marokko, sagt, dass der Markt in Marrakesch sich traditionell aus Villen, Palästen und Gärten im historischen Zentrum der Stadt zusammensetzt, während die Nachfrage nach Wohnungen eher gering ist. Dies beginnt sich jedoch mit dem Anstieg der „exklusiven Residenzen" unter der Leitung großer internationaler Hotelmarken zu ändern.

Das Four Seasons ist das erste Unternehmen, das diese Art von Serviced Apartments in der marokkanischen Stadt anbietet, aber Apartments von Hyatt und Mandarin Oriental befinden sich im Bau.

„Die Exklusivität der Immobilie ist eng mit der Exklusivität der angebotenen Dienstleistungen verbunden", sagt Béguin. Die persönliche Sicherheit ist das wichtigste Kriterium für diejenigen, die eine Wohnung als Zweitwohnsitz kaufen – d.h. für die gelegentliche Nutzung durch die Eigentümer – und für diejenigen, die die Immobilie saisonal vermieten. Weitere Prioritäten sind die Instandhaltung, Personal wie ein Koch, Fahrer, Butler, Haushälter und Masseurin sowie jemand, der Aktivitäten organisiert. Er sagt, dass die erwarteten jährlichen Mietrenditen zwischen 8 und 15 % liegen.

8–15 %

Jährlich erwartete Umsatzrenditen im Four Seasons in Marrakesch, laut Nicolas Béguin, Marokko Sotheby's International Realty.

Die Residenzen im St. Regis Marsa Arabia in Katar

In Japan haben sich Serviced Apartments in Feriengebieten während der Pandemie als „sehr beliebt" erwiesen, sagt Mugi Fukushima, Niederlassungsleiter von List Sotheby's International Realty in Japan. Das gilt insbesondere für japanische Käufer, die nicht ins Ausland reisen konnten. Viele haben Informationen über die Mietrendite angefordert, in der Hoffnung, die Wohnungen zu vermieten, wenn sie sie nicht selbst nutzen. Fukushima vermarktet Serviced Apartments in der Gebirgsregion Niseko auf Hokkaido, wo man mit den Skiern ein- und ausfahren kann, wenn man in der eigenen Wohnung ist.

Die USA ziehen seit langem Investoren an, die ein Serviced Apartment in einer Markenresidenz kaufen wollen. Doch während der Pandemie hat Andre Duek, Senior Global Real Estate Advisor bei ONE Sotheby's International Realty in Miami, Florida, einen starken Anstieg des Interesses von hochvermögenden Käufern festgestellt, die Serviced-Apartment-Immobilien sowohl als Kapitalanlage als auch als Feriendomizil für den persönlichen Gebrauch suchen. Er hatte Interesse von Investoren aus New York City, San Francisco, Kalifornien, Washington, D.C., sowie Sao Paulo und Rio de Janeiro, Brasilien.

Die Käufer des Four Seasons Surfside in Miami beispielsweise „lieben den Fünf-Sterne-Service, die erstklassige Lage in der Nähe eines ruhigen Strandes, die umfassende Ausstattung mit den besten Restaurants in der Nähe und das Versprechen einer Rendite von rund 5 % pro Jahr", sagt er. „Vermögende Familien suchen nach Orten, an denen sie wie im Urlaub leben können, insbesondere Fachleute aus dem Finanz- und Technologiemarkt."

Die Surfside-Residenzen bieten Zugang zu vier Pools, Fitnesscentern, die nur für die Bewohner zugänglich sind, und zwei Restaurants, darunter das The Surf Club Restaurant von Chefkoch Thomas Keller. Duek verkauft auch Wohnungen im 57-stöckigen Porsche Design Tower in Sunny Isles Beach, wo das Auto mit dem Aufzug bis vor die Haustür geliefert wird. Die meisten Wohnungen verfügen über einen eigenen Swimmingpool auf ihren 15 Fuß tiefen Terrassen.

Bradshaw glaubt, dass der Sektor der Serviced Apartments noch lange nach der Pandemie stark bleiben wird. „Die Menschen reisen nicht für ein paar Tage um die Welt, sondern für drei bis vier Wochen für ein Projekt. Wir gehen davon aus, dass mehr Menschen für längere Zeiträume in Serviced Apartments wohnen werden, anstatt komplett umzuziehen. Viele Anbieter versuchen, ihre Portfolios zu erweitern."

Lynn stimmt dem zu. „Ich bekomme jede Woche einen Anruf von jemandem von irgendwo auf der Welt, der nach Hotel-Eigentumswohnungen fragt. Und das wird immer mehr", sagt er. ▨

BRANDED RESIDENCES SIND VIEL MEHR ALS HOTELS

Brandes Residences gehören zu den am schnellsten wachsenden Segmenten von Luxusimmobilien – und zu den gefragtesten.

Hotelmarken sind dabei die treibende Kraft in dieser Kategorie und machen laut einer kürzlich durchgeführten Umfrage die überwiegende Mehrheit der Markenresidenzen aus (nach manchen Angaben sogar mehr als 80 %). Es wird jedoch erwartet, dass bis 2025 Dutzende von Nicht-Hotelmarken in diesen Sektor eintreten werden – man denke nur an Mode, Automobil und Lifestyle.

„Für Nicht-Hotelmarken sind Residenzen eine Möglichkeit, ihr Geschäftsmodell zu diversifizieren und die Kundenbeziehungen zu erweitern", sagt Oliver Essex, Senior Sales Associate bei Qatar Sotheby's International Realty in Doha. „Wenn man für das Produkt Wohnen wirbt, zieht es Menschen an, die die Marke lieben. Es geht nicht nur um eine Wohnung, sondern um ein ganzes Erlebnis."

Markenresidenzen ermöglichen es auch Marken aus der Mode-, Automobil- oder sogar Lebensmittelbranche, „sich zu einer Lifestyle-Marke zu entwickeln und alle Berührungspunkte mit den Kunden abzudecken, unabhängig davon, ob es sich um bestehende oder neue Kunden handelt", sagt Essex, alleiniger Repräsentant von The Residences in St. Regis Marsa Arabia in Katar und The Residences in The St. Regis Al Mouj, Maskat in Oman. „Durch ein vielfältigeres Angebot versuchen die Marken, möglichst viele Menschen anzusprechen."

Für Marken, die in den Wohnungsmarkt einsteigen, gibt es auch einen praktischen Aspekt. „Sie erhalten von den Bauträgern Lizenzgebühren", sagt Michael Carucci, Executive Vice President von Gibson Sotheby's International Realty in Boston, Massachusetts. In einem Bericht wird geschätzt, dass diese Gebühren zwischen 2 und 5 % der jährlichen Wohnungsverkäufe liegen können. „Es geht auch um Markenbekanntheit. Sie werden sicherlich von der kostenlosen Werbung profitieren. Ich liebe Bentleys. Ich fahre einen. Würde ich etwas kaufen, wenn sie eine Markenwohnung anbieten würden? Ja. Aber man muss die Qualität und Konsistenz, für die die Marke bekannt ist, auch durchsetzen."

„Diese Bentley-, Aston- und Porsche-Türme in Miami haben den Nerv des Zeitgeistes getroffen, weil die Leute sie kaufen, weil sie cool sind und weil es einen Neuheitsfaktor gibt", sagt Chris Graham, Gründer der in London ansässigen Beratungsfirma Graham Associates für Markenimmobilien.

Derzeit gibt es 130 Marken auf dem Markt für Markenimmobilien, und Graham prognostiziert, dass mindestens 40 weitere Marken „innerhalb der nächsten drei oder vier Jahre" in diese Kategorie eintreten werden. „Das sind neue Akteure auf dem Markt", sagt er. Zu diesen Akteuren könnte auch Condé Nast gehören, das seiner Meinung nach den Markt für einige seiner Marken sondiert hat. Aber „werden sie jemals das sogenannte Hospitality Branding überholen? Wahrscheinlich nicht", vermutet Graham. ▨

Qatar Sotheby's International Realty

NEUER LUXUS UNTER ETHISCHEN GESICHTSPUNKTEN

Dieses moderne Haus im Weinanbaugebiet in Yorkville, Kalifornien, verfügt über nachhaltige Energie

Drei Buchstaben verändern die Art und Weise, wie Investoren heute ihre Kapitalmöglichkeiten sehen: USG. Ein neues Angebot an Investitionsmöglichkeiten unter sozialen Gesichtspunkten, ob in Immobilien oder anderen Bereichen, hat das Potenzial, der Allgemeinheit zu nützen und gleichzeitig die Portfolios der Anleger zu erweitern.

Die sich in der Entwicklung befindende Welt der USG-Investitionen (die Abkürzung steht für Umwelt, Soziales und Governance) erfordert nicht nur eine Überprüfung des Risiko- und Wachstumspotenzials, sondern auch der ökologischen oder gesellschaftlichen Auswirkungen. Das Konzept ermöglicht materielle Gewinne wie bei jeder anderen kapitalfähigen Anlage, bietet aber gleichzeitig die Chance, der Gemeinschaft über den bloßen Finanzbereich hinaus zu nutzen.

Jon Hale, Ph.D. und CFA, ist Leiter Nachhaltigkeitsforschung für Nord- und Südamerika bei Morningstar. Wenn er den Begriff USG verwendet, bezieht er sich auf Investitionen in öffentliche Märkte, wie z.B. in Aktien und in Anleihen, in die häufig über Investmentfonds und ETFs investiert werden. In der Immobilienklasse beziehen sich die meisten USG-Investitionsoptionen auf Nachhaltigkeit oder bezahlbaren Wohnraum.

„Immobilieninvestmentgesellschaften (IIGS) sind Unternehmen, die Portfolios von Gebäuden halten, die wie Aktien öffentlich gehandelt werden“, sagt Hale. „Also: ja, es gibt Immobilienfonds, die sich auf IIGS konzentrieren, die grüne Merkmale haben. Außerdem suchen nachhaltige Fonds in den USA oft nach Anleihen für erschwinglichen Wohnraum, die solche Projekte finanzieren, oder nach solchen, die durch Hypotheken auf erschwingliche Häuser gesichert sind.“

Hale betont, dass jeder, der Geld zu vermehren hat, seine Investitionen um den Aspekt der Nachhaltigkeit erweitern kann.

Wenn es um Immobilien geht, können Käufer neuer Häuser beim Kauf oder der Entwicklung von Immobilien ihre Umweltbedenken berücksichtigen. Kevin McDonald, Vertriebsmitarbeiter bei Sotheby’s International Realty-Wine Country Brokerage, vertritt Käufer und Verkäufer in den nördlichen Sonoma und südlichen Mendocino Bezirken und stellt fest, dass USG-bewusste Käufer ihre Präferenzen bezüglich von Umweltaspekten in den Kauf- oder Bauprozess einbringen.

„Sie wollen wissen, welche Auswirkungen eine Immobilie auf das Grundstück und die Ressourcen hat“, sagt McDonald. „Verfügt das Haus über nachhaltige Merkmale? Ist es an das Stromnetz angeschlossen oder nicht? Wie sieht es mit Möglichkeiten der Solarenergie aus?“

In seiner Umgebung im Weinland findet McDonald eine wachsende Zahl von schlüsselfertigen Immobilien mit nachhaltigen Merkmalen. Diese Auswahl macht es den Käufern leichter, in solche Häuser zu investieren, ohne selbst umweltbewusste Renovierungen vornehmen zu müssen.

„Bei meinen Käufern stelle ich fest, dass ihre jeweiligen Prinzipien über die Kosten, die mit Nachhaltigkeit einhergehen, siegen“, sagt er. Jonathan Sparrow, Vertriebspartner bei Cayman Islands Sotheby’s International Realty, glaubt, dass die überwiegende Mehrheit der Käufer, die in Immobilien auf den Cayman-Inseln investieren, eine persönliche Verbindung zu den Inseln haben. Daraus ergeben sich einige spezifische USG-Entscheidungen mit dem Potenzial für persönliche und soziale Auswirkungen. Laut Sparrow wurde auf den Cayman-Inseln in den letzten fünf bis zehn Jahren eine beträchtliche Anzahl von Häusern gebaut, die einen starken Fokus auf Umweltverträglichkeit, Naturschutz und Ökologie haben.

„Private Hausbesitzer und Resortentwickler sind bereit, zusätzliches Geld zu investieren, um die ökologischen Auswirkungen zu verringern“, sagt er. „Ein großartiges Beispiel ist die schildkrötenfreundliche Beleuchtung, die die frisch geschlüpften Jungtiere nicht verwirrt, [indem] sie sie vom Wasser wegzieht, da sie von Natur aus dem Mondlicht ins Meer folgen.“

Sparrow hob einen kürzlich erzielten rekordträchtigen Verkauf eines Hauses hervor, bei dem Nachhaltigkeit und Investitionserfolg zusammenkamen: Das Sea of Dreams in Pease Bay war ein Rekordverkauf im Jahr 2021 und beinhaltete eine 37.900 Liter fassende Regenwasserzisterne zur Versorgung eines der größten Wohnschwimmbecken der Insel.

„Solarenergie ist ein natürliches Grundnahrungsmittel für karibische Häuser – sie liefert saubere Energie“, fügt Sparrow hinzu. „In unseren Häusern werden Baumethoden und Materialien eingesetzt, die maximale Effizienz und einen geringeren Brennstoffverbrauch gewährleisten.“

Da sich die jüngeren Generationen mehr für Nachhaltigkeit engagieren als ihre älteren Mitmenschen, wird der Trend zu nachhaltigen Investitionen wahrscheinlich weltweit zunehmen, sagt Hale, und eben diese jüngeren Investoren „haben mehr nachhaltige Investmentfonds zur Auswahl als je zuvor.“ ▨

> “Sie wollen wissen, welche Auswirkungen eine Immobilie auf das Land und die Ressourcen hat.”
>
> **KEVIN MCDONALD**
> Makler
> Sotheby’s International Realty – Wine Country Brokerage

Sotheby’s International Realty – Wine Country Brokerage

Ein zum Verkauf stehendes Haus an der Upper West Side von Manhattan akzeptiert Kryptowährung als Zahlungsmittel

Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage

IST KRYPTO DIE ZUKUNFT FÜR IMMOBILIEN?

Im Jahr 2021 brachen Käufer zahlreiche Kryptowährungsrekorde, und auch 2022 sieht vielversprechend aus. „Es gibt einen Aufwärtstrend bei der Verwendung digitaler Vermögenswerte zum Kauf von Luxusgütern", sagt Max Dilendorf, Partner der Anwaltskanzlei Dilendorf, der sich auf die Strukturierung von Immobilientransaktionen mit Kryptowährungen spezialisiert hat. „Wir vertreten viele Kunden bei diesen Transaktionen als Anwälte und Treuhänder."

Dilendorf räumt zwar ein, dass einige Verkäufer zögern, Bitcoin oder andere Kryptowährungen zu akzeptieren, einfach weil sie noch neu sind, aber „wenn Sie Bitcoin für Immobilien oder andere Luxusgüter akzeptieren, erhöhen Sie Ihre Verkaufschancen", sagt er.

Im Mai machte eine Penthouse Wohnung in Miami Schlagzeilen, als es für den Gegenwert von 22,5 Millionen US-Dollar in Kryptowährung verkauft wurde. Im September kam die Immobilie mit einigen Renovierungen und einem Preisschild von 28 Millionen US-Dollar erneut auf den Markt. Auch hier akzeptierten die Makler Kryptowährungen. Aber der Grund, warum dieser spezielle Deal Schlagzeilen machte, ist, dass er im Moment noch selten ist.

In Bukarest vertritt Monica Barbu, CEO von Sotheby's International Realty Rumänien, einen Verkäufer, der Kryptowährungen für den Verkauf eines Penthouses mit Pop-Art-Thema akzeptieren würde. Es ist die erste Luxusimmobilie in ihrem Büro, die mit Bitcoin gekauft werden kann, sagt sie. Barbu führt auch aus, dass der Verkäufer auch andere Formen von Kryptowährungen in Betracht ziehen kann, aber er bevorzugt Bitcoin, da er bereits darin investiert ist.

In New York City akzeptiert der Verkäufer einer Kalksteinvilla, die nur einen halben Block vom Central Park entfernt liegt, Kryptowährungen. Cathy Taub, Senior Global Real Estate Advisor bei der Sotheby's International Realty-East Side Manhattan Brokerage, vertritt den Verkäufer und sagte, es wäre nicht das erste Mal, dass ihre Kunden mit Kryptowährung handeln.

„Nach meiner Erfahrung sehen Verkäufer, die Kryptowährungen akzeptieren, Bitcoin und bestimmte andere

Kryptowährungen im Allgemeinen als digitales Gold an. Sie sind besorgt, dass die Inflation ihr Fiat-Bargeld auffrisst“, sagt Taub. „Angesichts des immensen weltweiten Interesses an Kryptowährungen besteht für mich kein Zweifel, dass sie als ‘Gegenleistung’ für Immobilien immer beliebter werden.“

MÖGLICHE VOR- UND NACHTEILE

Als Tauschmittel hat die Kryptowährung Vorteile. Sie kann für Käufer nützlich sein, die einen internationalen Austausch vornehmen müssen und die traditionellen Bankgebühren vermeiden wollen. Im Vergleich zu herkömmlichen Überweisungen sind die Transaktionskosten bei Kryptowährungen niedriger. Andererseits muss der Käufer Kapitalertragssteuern zahlen, wenn etwa zwei amerikanische Parteien eine Transaktion mit einem digitalen Vermögenswert durchführen, erklärt Dilendorf.

„Nach dem US-Steuerrecht wird Bitcoin als Eigentum betrachtet, ebenso wie Immobilien. Es handelt sich nicht um eine Barzahlung, sondern um ein Tauschgeschäft, bei dem eine Art von Vermögenswert gegen eine andere Art von Vermögenswert getauscht wird. Für beide Vermögenswerte gelten Steuersätze, so dass es aus steuerlicher Sicht nicht günstig ist“, erklärt Dilendorf.

Manche Käufer zögern auch, sich von ihrem Bitcoin zu trennen – in der Hoffnung, dass er im Wert steigt. „Als der Bitcoin bei 65.000 US-Dollar lag, bekamen wir viel Interesse von Kunden, die mit Kryptowährungen Immobilien oder Yachten kaufen wollten“, sagt Dilendorf. „Wenn Bitcoin 80.000 oder 100.000 US-Dollar erreicht, würde ich erwarten, dass viele Leute diese Art von Transaktionen durchführen.“ Frühe Bitcoin-Investoren könnten diese Bewertung als einen hervorragenden Zeitpunkt betrachten, um sie zu Geld zu machen und um damit in Luxusgüter oder andere Vermögenswerte zu investieren. (In den ersten drei Quartalen des Jahres 2021 lag der Bitcoin-Kurs zwischen 29.413,29 und 64.899 US-Dollar pro Münze.)

Eine Gruppe von Forschern der weltweit tätigen Bank Standard Chartered prognostiziert, dass die Werte weiter steigen werden und Bitcoin bis Anfang 2022 100.000 US-Dollar erreichen könnte. „Als Tauschmittel könnte der Bitcoin in einer zukünftigen bargeldlosen Welt die dominierende Peer-to-Peer-Zahlungsmethode werden“, sagte Geoffrey Kendrick, Leiter der Kryptoforschung bei Standard Chartered, in einer Erklärung.

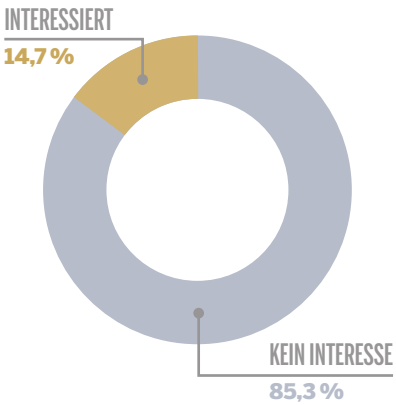
Dennoch stellt die Einhaltung von regulatorischen Vorschriften eine zusätzliche Ebene der Komplexität dar. „Wenn Sie eine Zahlung mit Bitcoin oder Ethereum vornehmen und der Verkäufer diese akzeptiert, wird der Verkäufer zu einer Minibank“, sagt Dilendorf. Verkäufer müssen eine KYC-Prüfung – eine sogenannte „Know Your Customer“- oder „Know Your Client“-Prüfung – und eine Anti-Geldwäsche-Prüfung durchführen. „Man kann sich das wie eine Überprüfung des Titels eines Bitcoins vorstellen. Sie können sehen, wie und wo dieser Bitcoin gehandelt wurde. Wenn die Bestellung aus einem sanktionierten Land wie dem Iran kommt, könnte das Fragen aufwerfen“, sagt Dilendorf. „Natürlich sind viele Verkäufer nicht darauf eingerichtet, Bitcoin zu akzeptieren.“

Dilendorf sagt daher, dass die meisten Transaktionen zunächst die Umwandlung von Bitcoin in Bargeld beinhalten, um den Prozess des Kaufs von Immobilien, Green Cards durch das EB-5-Programm, Yachten und Kunst zu beschleunigen.

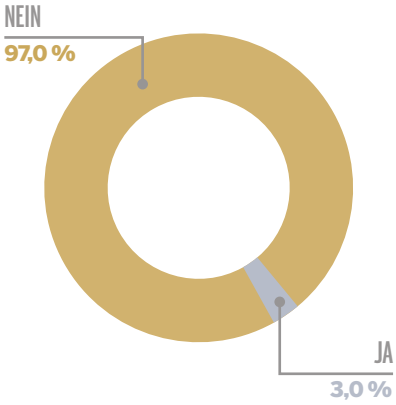
Bitcoin und Ethereum, die beiden am häufigsten für den Kauf von Luxusgütern verwendeten Kryptowährungen, werden bereits von der US-Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde reguliert, so dass es mehr Sicherheit in Bezug auf die Vorschriften gibt, sagt Dilendorf. Im Jahr 2022 könnten mehr Unternehmen unternehmensinterne Strukturen für Kryptowährungsverkäufe einrichten oder Mischwährungen für Luxusgüter akzeptieren, da Käufer und Verkäufer gleichermaßen offener dafür werden. Für den Moment, sagt Dilendorf, dass er jeden Immobilienmakler, mit dem er in New York City zusammenarbeitet, fragt, warum sie die Preise nicht in Bitcoin angeben. „Es ist eine Marketingmaßnahme, und wenn jemand in Bitcoin bezahlen will, kostet das den Verkäufer nichts. Warum also nicht den Preis in Bitcoin angeben?“, sagt er.

ERWÄGUNG VON KRYPTO

Die Makler von Sotheby’s International Realty wurden gefragt, ob Kunden im Jahr 2021 Interesse haben am Kauf von Immobilien mit Kryptowährungen.

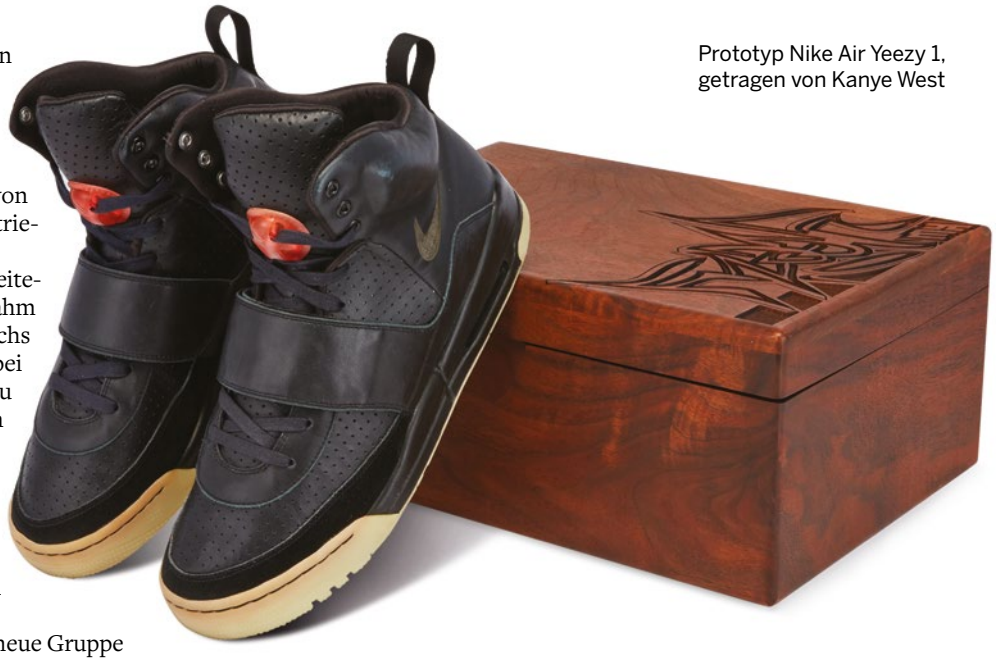


Makler wurden gefragt, ob einer ihrer Kunden bereits Häuser mit Kryptowährung gekauft oder verkauft hat.



Quelle: Sotheby’s International Realty Umfrage 2021

ANGETRIEBEN VON DER NOSTALGIE DER MILLENNIALS, ENTSTEHEN NEUE MÄRKTE FÜR SAMMLERSTÜCKE



Prototyp Nike Air Yeezy 1, getragen von Kanye West

Der Markt für Sammlerstücke ist im letzten Jahr explodiert, da hochvermögende Privatpersonen in alternative Anlageklassen investieren wollten. Es wird erwartet, dass Sammelkarten, Retro-Videospiele, Sneakers und Handtaschen das in den letzten Jahren von einer jüngeren Generation von Käufern angetriebene Wachstum fortsetzen werden.

„Über alle Märkte hinweg sehen wir ein breiteres Thema im Bereich Nostalgie", sagt Brahm Wachter, Vizepräsident und Leiter des Bereichs Streetwear und moderne Sammlerstücke bei Sotheby's. „Diese neue Generation kommt zu Wohlstand und weiß Dinge wie Videospiele in einwandfreiem Zustand, Pokémon-Karten und Sportmemorabilien zu schätzen und verleiht diesen einen Preis."

Bestimmte Sammlerstücke, wie z.B. Sneakers, haben an Wert gewonnen, da Auktionshäuser ebenfalls bei diesem Spiel mitmachen und den Handel formalisieren.

„Dadurch hat sich der Markt für eine ganz neue Gruppe potenzieller Kunden geöffnet", sagt Wachter. Die meisten Wiederverkaufskäufer sind zwischen 30 und 40 Jahre alt und wuchsen in den 1980er Jahren auf, als das Sammeln von Sneakern und die „Sneakerhead"-Kultur ihren Anfang nahmen.

Allein in den USA wird der Markt für den Wiederverkauf von Sneakern auf mehr als 2 Milliarden US-Dollar pro Jahr geschätzt. Laut Wachter hat sich das Sneaker-Geschäft von Sotheby's seit seinem Start im Jahr 2019 mehr als verdreifacht und expandiert weltweit.

Andere, neue Sammler sind über neue Plattformen für anteilige Investitionen, wie Rally und Collectable, in den Markt eingetreten. Diese ermöglichen es Anlegern, einen Anteil an einem Sammlerstück statt des gesamten Objekts zu kaufen. Während das Sammeln früher hochvermögenden Privatpersonen vorbehalten war, die in der Lage waren, eine Sammlung entsprechend zu pflegen, zu versichern und aufzubewahren, können Anleger jetzt schon für 5 US-Dollar einen Anteil an einem Sneaker oder einer alten Gitarre erwerben.

Die Plattformen wurden durch die niedrigen Zinssätze begünstigt, die die Anleger misstrauisch gegenüber Anleihen gemacht haben. Sammlerstücke bieten die Möglichkeit, hohe Renditen zu erzielen, solange der Wert des Objekts weiter steigt.

Wachter sagt, dass Anteils-Plattformen auch mehr Möglichkeiten auf dem Markt bieten, da eine Gruppe von Anlegern, die ihr Geld zusammenlegen, höhere Preise zahlen kann als eine einzelne Person. Im April verkaufte Sotheby's etwa ein Paar eines Nike Air Yeezy 1 Prototypen, die von Kanye West bei den Grammys 2008 getragen wurden, für 1,8 Millionen US-Dollar an die Anteils-Investment-plattform Rares – ein rekordträchtiger Preis für Sneaker.

Während die USA und Kanada nach wie vor der größte Markt für Sneaker sind, steigt die Nachfrage auch in Asien (China, nicht die USA, ist der größte Markt der NBA). Im Juli brachte eine Auktion, bei der sowohl Uhren als auch Sneaker versteigert wurden, 19,8 Millionen Hongkong-Dollar ein. Im Oktober veranstaltete Sotheby's seine erste Versteigerung von Sneaker in Hongkong, bei der neun ultraseltene Sneaker in limitierter Auflage angeboten wurden, darunter zwei aus den Archiven von Kanye West.

Wachter sagt, dass Nike die Nachfrage nach einzigartigen Sneakern erkannt und begonnen hat, mehr limitierte Editionen herauszubringen. Das hat die Wiederverkaufspreise von Sneakern im drei- und vierstelligen Bereich relativ stabil gehalten – aber er erwartet nicht, dass sich das auf die Verkaufspreise von ultraseltenen Sneakern auswirkt, die in der Regel mit einem bestimmten Design oder einem Prominenten verbunden sind und das obere Marktsegment abbilden. Für dieses Jahr erwartet Wachter weniger Sneaker-Verkäufe, aber einen höheren Durchschnittspreis pro Paar.

Der Markt für Sammelkarten, der sich im Laufe der Pandemie von einem verstaubten Hobby auf dem Dachboden zu einer eigenen Anlageklasse entwickelt hat, wird voraussichtlich auch 2022 stark bleiben. „Der Kartenmarkt befindet sich wirklich auf einem Allzeithoch", sagt Wachter. Die Preise für Karten sind 2021 in die Höhe geschnellt, da die

Sotheby's Brahm Wachter

Sotheby's (4)

Sotheby's
Cynthia Houlton

Der Wert von Taschen wie der Birkin von Hermès ist in die Höhe geschossen

Fans nach neuen Möglichkeiten gesucht haben, sich mit Sport zu beschäftigen.

Experten gehen davon aus, dass die Werte einfach nur weiter steigen werden. Sportkarten sind dabei nicht die einzigen Karten, die zu Rekordpreisen gehandelt werden. Bei Auktionen im vergangenen Jahr erzielten Pokémon-Karten der ersten Auflage sechsstellige Summen.

Man kann erwarten, dass diese Art von „Nostalgieartikeln" aus den 80er und 90er Jahren im Wert steigen werden. Letztes Jahr wurde ein ungeöffnetes Super Mario Bros.-Spiel aus dem Jahr 1985 für 2 Millionen US-Dollar verkauft, nachdem es nur ein Jahr zuvor für 140.000 US-Dollar erworben worden war. Ungeöffnete Spiele und Erstausgaben erzielen den höchsten Wert, ebenso wie Spiele für das Nintendo Entertainment System, dessen beliebte Figuren wie Link und Mario die Kindheit vieler Millennials geprägt haben.

Wie bei Sneakern wird auch bei Handtaschen und Modeaccessoires das Angebot immer knapper, was zu einer neuen Nachfrage auf dem Wiederverkaufsmarkt führt, sagt Cynthia Houlton, globale Leiterin für Mode und Accessoires bei Sotheby's.

Sowohl Chanel als auch Louis Vuitton haben in den letzten Jahren die Preise aggressiv erhöht, und sowohl Chanel als auch Hermès haben begonnen, den Kauf einiger ihrer Top-Handtaschen zu begrenzen, um die Exklusivität zu erhöhen, so Houlton.

Anders als bei Sneakern oder Sportmemorabilien legen die Käufer von Handtaschen nach wie vor mehr Wert auf eine Tasche in tadellosem Zustand als auf eine mit einer wichtigen Hintergrundgeschichte. Die überwiegend weibliche Kundschaft für Handtaschen ist nicht daran interessiert, Handtaschen zu kaufen, die zuvor im Besitz von Berühmtheiten waren, sagt Houlton. „Es ist eigentlich die Tasche selbst, die einen Wert hat", sagt sie.

32 MRD. USD

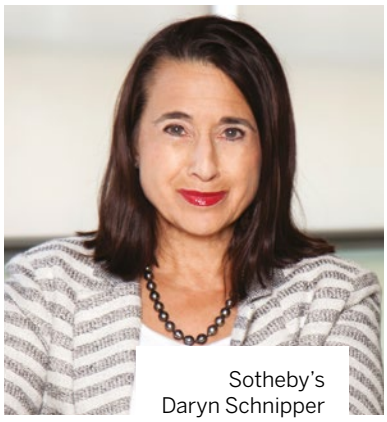
McKinsey & Company schätzt, dass der **Markt für gebrauchte Uhren bis 2025 einen Umsatz von 32 Milliarden US-Dollar erreichen** könnte und damit das weltweit am schnellsten wachsende Segment der Luxusindustrie ist.

Traditionelle Sammlerstücke wie etwa Uhren verzeichnen ebenfalls ein großes Wachstum. McKinsey schätzt, dass der Markt für gebrauchte Uhren das am schnellsten wachsende Segment der Luxusbranche ist und bis 2025 weltweit einen Umsatz von 32 Milliarden US-Dollar erreichen könnte. Außerdem sind 55 % der Käufer unter 40 Jahre alt.

Die Pandemie hat zu Lieferengpässen bei neuen Uhren geführt und die Preise auf dem Wiederverkaufsmarkt in die Höhe getrieben. Rolex, das normalerweise etwa eine Million Uhren pro Jahr herstellt, produzierte laut einem Bericht von Morgan Stanley im Jahr 2020 etwa 810.000 Stück.

Neben den großen Marken haben auch unabhängige Uhrenhersteller wie F.P. Journe und Richard Mille ihren Marktanteil erhöht, sagt Daryn Schnipper, Vorsitzender der internationalen Uhrenabteilung von Sotheby's.

„Es gibt weiterhin eine starke Nachfrage nach modernen Uhren im Allgemeinen", sagt Schnipper. Während Vintage-Uhren nach wie vor einen Großteil des Umsatzes von Sotheby's ausmachen, werden moderne Modelle wie die Patek Philippe Nautilus und die Audemars Piguet Royal Oak Offshore weiterhin die größten Preissteigerungen verzeichnen, prognostiziert sie.



Sotheby's
Daryn Schnipper

Selbst als die Verkäufe ins Internet verlagert wurden, haben die Käufer Rekordsummen für Uhren bezahlt. Sotheby's verkaufte eine Rolex Paul Newman Daytona im Jahr 2020 für 1,2 Millionen £ – der höchste Preis für eine Uhr bei einer Online-Auktion.

Für die Zukunft erwartet Schnipper, dass der Markt im Mittleren Osten weiterwachsen wird.

Wie bei den Sneakern strömt die Nachfrage nach Uhren aus Asien heran. Im Jahr 2020 importierte China mit 2,39 Milliarden CHF den höchsten Wert an Schweizer Uhren, gefolgt von den USA mit 1,98 Milliarden CHF, Hongkong mit 1,70 Milliarden CHF und Japan mit 1,19 Milliarden CHF. ▨

AUFBAU VON LAGERWARE

Fragen & Antworten: Lagerung von Weinen – mit Jamie Ritchie von Sotheby's Wine

Die Pandemie hat Weinsammler dazu veranlasst, eine Bestandsaufnahme ihrer Lager vorzunehmen. Sotheby's Wine – das einzige große globale Auktionshaus, das edle Weine im Einzelhandel anbietet – unterhält Geschäfte in New York und Hongkong sowie ein Online-Geschäft. „Andere Einzelhändler haben vielleicht 6.000 bis 15.000 verschiedene Weine und Spirituosen, während wir weniger als 2.000 haben, von denen jeder sehr sorgfältig ausgewählt wird", sagt Jamie Ritchie, einer der weltweit führenden Weinauktionatoren und Leiter des globalen Weingeschäfts von Sotheby's. Im Oktober 2019 wurde die Sotheby's Own Label Collection auf den Markt gebracht, „die unglaublich beliebt ist, und bei der die ursprüngliche Weinpalette in den ersten sechs Monaten mehr als 30 % des Einzelhandelsumsatzes ausmachte", sagt er.
Hier spricht Ritchie mit uns über Wein.

Was sind in den fast 30 Jahren seit dem Start der New Yorker Weinauktionen von Sotheby's die wichtigsten Entwicklungen?
Die Marktaussichten sowohl für Wein als auch für Spirituosen sind äußerst positiv, da die weltweite Nachfrage nach höchster Qualität steigt. Die folgenden drei Faktoren sind die bemerkenswertesten:

1-Die Regulierung ist für den heutigen Weinpreis verantwortlich. Erstens: als New York 1994 seine Vorschriften lockerte, die den Wiederverkauf von Wein auf Auktionen erlaubten, löste dies den Sekundärmarkt aus, da es Weinliebhabern ermöglichte, Sammlungen anzulegen. Und es gab dann einen regelrechten großen Transfer von Weinen aus Europa in die USA, v.a. da die amerikanischen Weinkäufer von 1994 bis 2008 am wenigsten preissensibel waren. Zweitens: Als Hongkong 2008 seinen Steuersatz auf 0 % senkte, ermöglichte es dies Auktionshäusern und Händlern von edlen Weinen, diese ohne zusätzliche Steuern zur Versteigerung nach Hongkong zu schicken. Seit 2009 sind die asiatischen Weinkäufer die am wenigsten Preissensiblen, und dies ist der Weinmarkt Nr. 1.

2-Der Markt für Wein und Spirituosen ist wirklich global geworden. Da immer jüngere Generationen in verschiedensten Branchen, wie z. B. in der Technologie- und der Immobilienbranche, Wohlstand geschaffen haben, ist eine breitere Streuung der Kunden zu verzeichnen, die traditionell aus der Finanzwelt, und davor aus der Welt der Ärzte und Anwälte, stammten. Vor dreißig Jahren lag das Durchschnittsalter eines Weinkäufers bei 65 Jahren. Heute sind dagegen 75 % unserer neuen Käufer unter 50 Jahre alt, und 43 % sind unter 40.

3-Die Entwicklung der Nachfrage und der Preise für Bordeaux, Burgunder und Whiskey – vor 10 Jahren hätte man nie gedacht, dass sich der Anteil von Bordeaux, Burgunder und Whiskey so dramatisch verschieben würde, wobei die Preise und die Nachfrage nach Burgunder und Spirituosen stärker gestiegen sind als die nach Bordeaux.

Was sind die häufigsten Fehler, die Menschen machen, wenn sie mit dem Sammeln beginnen?
Man kauft die falschen Weine, die falschen Erzeuger und die falschen Jahrgänge, aber auch zu viel von bestimmten Weinen oder Jahrgängen. Man sollte nicht alle jungen Weine kaufen, da man nichts zu trinken hat, während sie reifen. Beratung ist notwendig, aber es ist wichtig, jemanden zu finden, dem man vertrauen kann, und sich dann bei Dritten zu vergewissern, dass man ihm vertrauen kann.

Was raten Sie neuen Sammlern in Bezug auf Lagerung, Bedingungen usw.?
Lagern Sie Weine liegend bei 55 °F, 60 bis 80 % Luftfeuchtigkeit, im Dunkeln sowie erschütterungs- und geruchsfrei. Wein braucht diese Bedingungen für eine langfristige Lagerung. Wenn Sie diese Bedingungen zu Hause nicht schaffen können, sollten Sie sich an ein professionelles Weinlagerungsunternehmen wenden – es gibt viele davon.

Im Vergleich zu Wein sind Whiskey und Spirituosen relativ einfach zu lagern, da sie robuster sind und in der Regel nicht verderben, wenn die

Flasche verschlossen ist. Lagern Sie Flaschen aufrecht (damit der Alkohol den Korken nicht angreift) und vermeiden Sie direktes Sonnenlicht und extreme Temperaturen (etwa 60–70 °F).

Worauf achten Sie beim Sammeln besonders?
Bordeaux ist unterbewertet, da die Preise im Vergleich zu Burgunder und Kalifornien relativ stabil und preiswert sind. Der Jahrgang 2005 zum Beispiel ist wirklich großartig, das aber immer noch zu sehr fairen Preisen – ich erwarte, dass sie steigen werden, wenn sich der 20. Jahrestag nähert und mehr Flaschen geöffnet werden. Ich gehe auch davon aus, dass die Preise für Burgunder weiterhin hoch bleiben werden, und da die Produktion so begrenzt ist, muss man sie kaufen, wenn der Jahrgang zum ersten Mal auf den Markt kommt. Champagner, Italien, Rhône und Spanien werden weiterhin eine größere Nachfrage auf sich ziehen, da die Preise in anderen Regionen gestiegen sind, so dass sie alle ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten scheinen. Auch die zunehmende Vielfalt der Weine wird weiterhin geschätzt werden, wobei die einheimischen Rebsorten immer mehr an Wert gewinnen. Auch amerikanische Whiskeys werden weltweit eine steigende Nachfrage erfahren.

Bei den Rotweinen werden die besten Pinot Noirs (aus allen Regionen) wegen ihrer wesentlichen Nuancen und Finesse weltweit am stärksten gefragt sein. Syrah (weltweit) und Nebbiolo aus dem Piemont, sowie Sangiovese aus der Toskana werden ebenfalls weiterhin mehr Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Bei den Weißweinen wird der Riesling aus allen Ländern, vor allem aber aus Deutschland und Österreich, immer beliebter.

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

Im Jahr 2021 erweiterte Sotheby's Wine seine Eigenmarken-Kollektion

Sotheby's Wine

NFTS UND „ERGÄNZUNGEN IN DER WELT DER KUNST“ ERFORDERN BEI SAMMLERN EIN ANGEPASSTES DENKEN

Sotheby's Sebastian Fahey

1973 verunsicherte die Entscheidung von Sotheby's, 50 zeitgenössische Werke der abstrakten und Pop-Art-Kunst zu versteigern, Traditionalisten und erregte Kritiker. Wie sich herausstellte, war die Auktion ein durchschlagender Erfolg und wurde zu einem wichtigen Wendepunkt, der die Sichtbarkeit, Marktfähigkeit und Wertschätzung der Werke lebender Künstler erhöhte.

Spulen wir vor zum heutigen Tag: Im April verkaufte Sotheby's eine Sammlung von sogenannten Non-Fungible Tokens (NFTs) des als Pak bekannten digitalen Künstlers für insgesamt 16,8 Millionen US-Dollar. Bis Ende Oktober beliefen sich die NFT-Verkäufe auf mehr als 95 Millionen US-Dollar.

Pak's *Cube* ist „open-Edition“, die zur Einlösung bestimmter NFTs dient

Sotheby's (2)

NFTs, bei denen es sich um digitale Token handelt, die die Echtheit digitaler Kreationen bescheinigen, erfreuten sich seit letztem Jahr zunehmender Beliebtheit und lösten unter Beobachtern der Kunstwelt eine Debatte darüber aus, ob es sich um eine von einer Pandemie ausgelöste Verrücktheit oder eine legitime neue Facette des Marktes handelt.

Die jüngsten NFT-Verkäufe haben viele Neinsager zum Schweigen gebracht. Die Verkäufe beliefen sich in der ersten Jahreshälfte 2021 auf 2,5 Milliarden US-Dollar und im dritten Quartal auf atemberaubende 10,7 Milliarden US-Dollar, was zunehmend ein breiteres Publikum auf den Kunstmarkt lockt und die Aufmerksamkeit traditioneller Sammler auf sich zieht.

Bei der Auktion „Natively Digital“ von Sotheby's im Juni, bei der 28 NFTs für insgesamt 17,1 Millionen US-Dollar verkauft wurden, gingen 1.300 Gebote aus 24 Ländern ein. Davon waren 75 % der Bieter neu bei Sotheby's, während 30 % Quereinsteiger aus dem traditionellen Geschäft des Auktionshauses waren. Beim Hammerschlag waren 70 % der Käufer neu.

„Ich bin seit 17 Jahren bei Sotheby's und habe noch nie etwas so Innovatives und Aufregendes auf dem Markt gesehen wie NFTs“, sagt Sebastian Fahey, Managing Director bei Sotheby's. „Ich sehe die digitale Kunst nicht als etwas, das anderen Medien den Rang abläuft. Sie ist eine Bereicherung für die traditionelle Kunstwelt, vor allem, wenn es um generative Kunst geht.“

Aber NFTs erfordern ein angepasstes Denken bei traditionellen Sammlern. Sie besitzen eine digitale Datei, die beweist, dass sie im Besitz der ursprünglichen digitalen Kreation sind, und sie müssen sich im Umgang mit Kryptowährungen einigermaßen sicher fühlen. (Die digitalen Vermögenswerte werden mit digitalen Währungen, vor allem Ethereum, erworben, da die meisten NFTs auf der Ethereum-Blockchain – was im Wesentlichen ein digitales Hauptbuch ist – aufgezeichnet werden.)

Während die einzigartigen Aspekte von NFTs möglicherweise eine Kluft zwischen digitalen und traditionellen Sammlern bedingen könnten, hat der Eintritt großer Auktionshäuser in den Markt viel dazu beigetragen, diese beiden miteinander zu verbinden.

AUSSTELLUNG VON NFTS

Ausstellungen digitaler Werke waren bisher ein wirksames Mittel, um die Wertschätzung zu erhöhen, sagt Fahey und fügt hinzu, dass Sotheby's während seiner ersten „Natively Digital“-Verkäufe physische Ausstellungen von NFTs auf Bildschirmen in galerieähnlichen Räumen in London, Hongkong und New York City veranstaltete.

„Leute, die zuvor die Wirkung auf einem kleinen Bildschirm nicht begreifen konnten, kamen herein und sagten, sie könnten wirklich sehen, wie es funktioniert. Die Zukunft der digitalen Kunst wird von diesen digitalen Ausstellungen geprägt sein. Es gibt Diskussionen über die Eröffnung digitaler Museen“, sagt er.

„Letztendlich wollen wir eine Brücke zwischen der traditionellen und der digitalen Kunstwelt schlagen.“

95 MIO. USD

Bis Oktober 2021 haben **NFT-Verkäufe bei Sotheby's** nach Angaben des Auktionshauses **mehr als 95 Millionen US-Dollar** eingebracht.

KUNST

Fragen & Antworten: Mari-Claudia Jiménez, Vorsitzende und Geschäftsführerin des Auktionshauses Sotheby's

Non-Fungible Tokens (NFTs) und ihre schlagzeilenwürdigen Preise haben die traditionelle Kunstwelt 2021 aus dem Gleichgewicht gebracht, die digitale Kunst legitimiert und eine ganz neue Generation von Käufern ins Spiel gebracht. Mari-Claudia Jiménez – Vorsitzende, Geschäftsführerin und weltweite Leiterin der Geschäftsentwicklung für den Bereich Kunst beim Auktionshaus Sotheby's – gibt Einblicke auf deren Einfluss, den Zustand des globalen Marktes und einiges mehr.

Im Jahr 2021 hat die digitale Kunst die Art und Weise verändert, wie Menschen Kunst betrachten und kaufen. Was waren die größten Überraschungen?
Digitale Kunst und NFTs haben den Markt im Sturm erobert, und bis Oktober 2021 haben wir NFTs im Wert von über 95 Millionen US-Dollar verkauft. Digitale Kunst ist eine ganz andere Art, über Kunst nachzudenken, und ihre Verbindung mit Bitcoin und Kryptowährungen hat einen breiteren Markt geschaffen. Sie brachte viele Kryptowährungsinvestoren ins Spiel, die zuvor keine Kunstsammler waren, aber bereits über eine Diversifizierung ihres Portfolios nachdachten.

Wie haben sich diese neuen Käufer auf den Gesamtmarkt ausgewirkt?
Einige Kunden, die ursprünglich wegen der NFTs kamen, sind geblieben und haben begonnen, auch traditionelle Kunst zu kaufen. Es ist ein eindeutiger Trend – und die meisten von ihnen sind keine Kunstsammler. Sie sind eher jünger – 43 % unserer NFT-Käufer sind unter 40 Jahre alt. Bei unseren anderen Verkäufen sind 40 % aller Käufer unter 40.

Der Bored Ape Yacht Club #8817 von Yuga Labs NFT wurde für 3,4 Millionen US-Dollar verkauft

Welche Rolle hat die Pandemie auf dem Kunstmarkt gespielt?
Sie hat uns dazu gebracht, ein weitgehend digitales Unternehmen zu werden, und hat bedeutende technologische Innovationen beschleunigt. Wir haben starke digitale Kataloge vorgestellt, die das Erlebnis, ein Werk persönlich zu sehen, ergänzten und in gewisser Weise verdrängten; wir haben unsere Verkäufe zum ersten Mal per Livestream übertragen, und obwohl wir schon immer telefonische Gebote hatten, hatten wir noch nie große Abendverkäufe veranstaltet, bei denen die Leute von ihren Computern zu Hause aus in Echtzeit online mitbieten konnten. Wir haben auch eine Reihe von Techniken eingesetzt, darunter 3D-Möglichkeiten, um die Menschen virtuell einzubeziehen. Dieses Hybridmodell aus live und virtuell wird für uns die Zukunft sein.

Hat das neue Format zu weiteren Veränderungen geführt?
Ja, es hat einige der Einstiegshürden für neue Käufer beseitigt, da Online-Verkäufe vom intrinsischen Gesichtspunkt her weniger einschüchternd sind, und es hat den Kunden die Gewissheit gegeben, dass der Kauf bei Sotheby's nicht nur auf ultrahochvermögende Kunden oder diejenigen beschränkt ist, die nur Kunst in Museumsqualität erwerben wollen. Die neuen Käufer haben uns auch dazu veranlasst, neuere Angebote aufzunehmen, wie z.B. einzigartige Sneaker in limitierter Auflage. Handtaschen sind ebenfalls zu einem wichtigen Bestandteil unseres Angebots geworden und gehören neben Schmuck, Uhren und Wein zu unserer Luxusgüterabteilung. Die neuen, jüngeren Käufer, die der NFTs wegen kamen, sahen sich auf unserer Website um und begannen manchmal, für andere Artikel zu bieten. Angebote wie Wein, Autos, Memorabilia und Artikel aus der Popkultur haben eine größere Rolle eingenommen. Wir haben auch eine Abteilung für Wissenschaft und Pop-Kultur eingerichtet. Sie bietet ausgefallene, flippige Dinge wie Dinosaurierskelette.

Was wird Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren angesagt sein?
Der NFT-Markt wird weiterwachsen. Wir haben auch einen Aufschwung in einigen der traditionelleren Kategorien wie Kunst und Kunstobjekte, Silber und dekorative Kunst festgestellt. Die Menschen betrachten sie in einem anderen Licht, denn während der Lockdowns in der Pandemie waren die Menschen stark auf ihre Umgebung fokussiert. Während das Interesse am Design des 20. Jahrhunderts nach wie vor unglaublich groß ist, hat eine allgemeine Neubewertung der Rolle des Kunstgewerbes im Leben der Sammler stattgefunden, und die Kunden betrachten das Kunstgewerbe mit neuer Begeisterung. Im September 2021 verkauften wir beispielsweise eine 120 Positionen umfassende Sammlung von seltenem Meissener Porzellan aus dem 18. Jahrhundert, die 15 Millionen US-Dollar einbrachte, das Siebenfache der Vorverkaufsschätzung. Sie hatte eine großartige Vorgeschichte. Sie wurde von den Nazis gestohlen und von der niederländischen Regierung an die Erben der ursprünglichen Besitzer zurückgegeben.

Was erwarten Sie für das Jahr 2022 im Vergleich zu 2021?
Ich hoffe, dass es das Jahr 2021 übertreffen wird, das eine Reihe historischer Verkäufe brachte. Wir gehen davon aus, dass es eine normalere Welt sein wird, weil wir mit einer anderen Einstellung beginnen. Jeder, der will, wird geimpft werden. Und die Möglichkeit zu reisen hilft dem Markt immer. Während der Pandemie wurden viele Artikel, die wir für 50 Millionen US-Dollar oder mehr verkauft haben, unbesehen gekauft. So wurde im Januar 2021 das Botticelli-Gemälde, das mit 92,2 Millionen US-Dollar einen Rekord für Meister der Renaissance erzielte, verkauft, ohne dass ein Kunde anwesend war. Das ist normalerweise typisch für Gemälde von geringerem Wert bis zu 1 Million US-Dollar, aber nicht traditionell für höherpreisige Angebote. Nichts ersetzt jedoch die Erfahrung, ein Objekt persönlich zu sehen. ▨

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

Sotheby's (2)

Sotheby's ist für seine Live-Auktionen bekannt. Jetzt arbeitet das Unternehmen auch direkter mit Galerien zusammen

ZUSAMMENARBEIT STATT KONKURRENZ

Während Auktionshäuser und Galerien in der Vergangenheit um Geschäfte konkurriert haben, sehen sie zunehmend mehr Vorteile in der Zusammenarbeit. Eine neue symbiotische Beziehung hat sich vor allem aus dem schwierigen Geschäftsumfeld während der Covid-Pandemie entwickelt, die Galerien lahmlegte und persönliche Auktionen zum Erliegen brachte.

„Als während der Covid-Epidemie die Lichter ausgingen, mussten alle kreativ werden, weil sie nicht in der Lage waren, vor ihre Kunden zu treten", sagt Noah Horowitz, weltweiter Leiter des Bereichs Galerie- und Privathändlerdienste bei Sotheby's. „Es besteht die Bereitschaft, die Dinge neu zu betrachten und zu überdenken, wie man die Beziehungen zu Sammlern verbessern und Geschäfte abschließen kann."

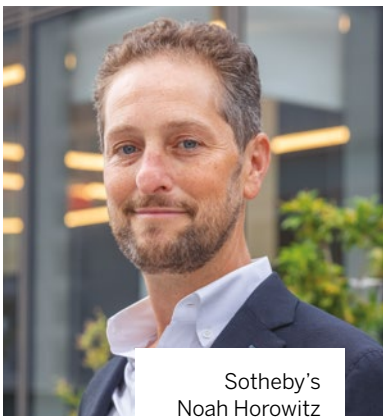
Als im März 2020 traditionelle Auktionen nicht mehr möglich waren, hat Sotheby's schnell reagiert und sein Gallery Art Network eingeführt, um mit Galerien und Kunsthändlern zusammenzuarbeiten und den Verkauf zu fördern.

Das Netzwerk ist ein Online-Marktplatz, der es Galerien für zeitgenössische Kunst ermöglicht, ihre Sammlungen einem weltweiten Publikum zu präsentieren und Verkäufe abzuwickeln. Zum Start nahmen mehr als ein halbes Dutzend renommierter New Yorker Galerien teil, darunter Lehmann Maupin, Kasmin Gallery, Luhring Augustine, Petzel Gallery, Jack Shainman Gallery, Sperone Westwater und Van Doren Waxter.

Als die Lockdowns nachließen, begann Sotheby's mit der Eröffnung von Galerien in der traditionellen Art in den wichtigsten Kunstmärkten rund um den Globus. Im Sommer 2020 eröffnete Sotheby's einen Raum in den Hamptons, gefolgt von weiteren in Palm Beach, Monaco, Köln, Deutschland und Los Angeles.

„Dies hat die Verbindungen und die Kollegialität zwischen Sotheby's und den Galeristen öffentlich ans Licht gebracht", sagt Horowitz.

„Die jüngsten Bemühungen von Sotheby's sind nur der Anfang einer langen Entwicklung in den Beziehungen zwischen Galerien und Auktionshäusern", fügt er hinzu. „Es besteht die außergewöhnliche Möglichkeit, in diesem Bereich noch viel mehr zu tun und die Ressourcen von Sotheby's der internationalen Galeriengemeinschaft zur Verfügung zu stellen." ▨

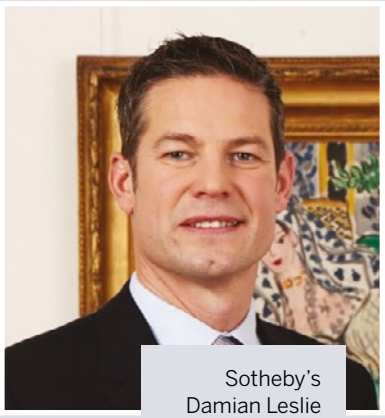


Sotheby's
Noah Horowitz

Sotheby's (3)

Im Blickpunkt:

SOTHEBY'S FINANCIAL SERVICES



Sotheby's
Damian Leslie

Sotheby's Financial Services, das als einziger weltweit einen umfassenden Service für Kunstverleih anbietet, wurde 1989 gegründet, um Kunden bei der Kreditaufnahme während der Bankenkrise zu unterstützen, als viele Banken sich weigerten, Kreditlinien zu verlängern. Seitdem hat sich die Abteilung zu einer wichtigen Institution innerhalb von Sotheby's entwickelt, die mit Kunden aus aller Welt in allen Preisklassen und Sammlerkategorien zusammenarbeitet und Finanzierungen in Höhe von über 9 Milliarden US-Dollar vergeben hat.
Damian Leslie, Leiter von Sotheby's Financial Services für Europa und Asien, gibt einen kurzen Überblick.

Warum kommen die Kunden zu Ihnen und gehen nicht zu ihrer eigenen Bank?
Wir verfügen über drei Jahrzehnte Erfahrung, und da wir von der Bewertung über die Rechtsberatung bis hin zur Lagerung alles im eigenen Haus erledigen, sind wir in der Lage, unseren Kunden wirklich maßgeschneiderte Lösungen ohne zusätzliche Gebühren anzubieten.

Die meisten Kreditgeber sind ziemlich restriktiv, wenn es um Gegenstände geht, die sie als Sicherheiten verwenden können, z. B. in Bezug auf den Künstler, den Mindestwert oder die Kategorie der Kunst. Wir sind sehr viel flexibler und können jedes Objekt beleihen, das Sotheby's vermarkten kann.

Als Full-Service-Kreditgeber können wir viel schneller sein und gleichzeitig die Kosten für unsere Kunden niedrig halten. Unsere konventionellen Darlehen werden im Durchschnitt innerhalb von drei bis vier Wochen vergeben, während andere Kreditgeber drei bis vier Monate benötigen.

Können Sie Ihre Kreditvergabedienste näher vorstellen?
Unsere Kreditnehmer lassen sich in drei Gruppen einteilen. Die erste Gruppe sind Verkäufer, die Werke zum Verkauf einliefern wollen und sofortigen Zugang zu Kapital suchen. Zweitens Käufer, die ein Kunstwerk erwerben und den Kauf ganz oder teilweise finanzieren wollen, entweder durch ein gesichertes Darlehen oder durch eine Vereinbarung über eine Ratenzahlung. Und drittens Menschen, die nicht die Absicht haben, ihre Kunstwerke zu verkaufen, sondern den in ihrer Sammlung gespeicherten Wert freisetzen wollen, entweder durch ein Darlehen mit fester Laufzeit oder eine revolvierende Kreditlinie.

Häufig helfen wir den Erben von Nachlässen bei der Beschaffung von Mitteln zur Zahlung von Erbschaftssteuern, in der Regel über unsere Konsignantenlösungen. Diese Steuerverpflichtungen werden oft vor dem Verkauf von Gegenständen oder vor dem Erhalt des Verkaufserlöses fällig. Daher kann Sotheby's Financial Services ein Darlehen gegen den Wert der Kunstsammlung im Nachlass gewähren, so dass die Begünstigten ihre Verpflichtungen begleichen können. ▨

ANATOMIE EINER ZEITGEMÄSSEN WOHNUNG

GARAGE MIT STAURAUM

Eine Garage hilft dabei, das Haupthaus von Durcheinander zu befreien und ermöglicht es, Werkzeuge, Rasenmäher, Schneefräsen, Sportgeräte und andere Dinge außer Sichtweite zu lagern. Achten Sie darauf, dass noch Platz für zwei Autos ist.

ENERGIEEFFIZIENTE GERÄTE, FENSTER UND BELEUCHTUNG

Achten Sie auf Energy Star-zertifizierte Fenster und Geräte für die Küche und die Waschküche. Achten Sie auch auf Energy Star-zertifizierte LED-Glühbirnen, die 25 Mal länger halten als Glühbirnen und mindestens 75 % weniger Energie verbrauchen. Sonnenkollektoren und Deckenventilatoren senken ebenfalls die Stromkosten – und verringern Ihren ökologischen Fußabdruck.

VOLLES BAD IM ERSTEN STOCKWERK

Ein Bad und ein Schlafzimmer auf der ersten Etage sind ideal für Gäste und Eltern, die zu Besuch kommen, und viele Hausbesitzer schätzen die Möglichkeit, im Alter an Ort und Stelle zu bleiben.

HKL

Ein modernes, wellnessorientiertes HKL-System (Heizung, Klimaanlage und Lüftung) sorgt für Sauerstoffzufuhr und reinigt und filtert die Raumluft, um überschüssige Feuchtigkeit, Rauch, Gerüche, Staub, Bakterien und Kohlendioxid zu entfernen.

KÜCHE MIT ESSPLATZ

Effizienz ist das A und O, ebenso wie ein wohnliches Ambiente, gute Ausleuchtung, viel Stauraum (eine begehbare Speisekammer ist ideal) und die Möglichkeit zur Zubereitung von Speisen. Weinkühlschränke, eingebaute Kaffeemaschinen, Gasherde, Warmhalte- und Kühlschubladen sowie Doppelbacköfen, Spülbecken und Geschirrspüler sind ein Hingucker.

SMART-TECHNOLOGIE

Dazu gehören hochmodernes WLAN, kabellose Audiosysteme und Technologien, mit denen Sie Licht, Thermostate, Musik, Alarme und Jalousien über ein Smartphone steuern können.

LUXURIÖSE SUITE FÜR DAS ERSTE SCHLAFZIMMER

Zu den wünschenswerten Ausstattungen gehören begehbare Kleiderschränke, eine Sitzecke mit Kamin, eine private Terrasse oder ein Balkon und ein luxuriöses Bad mit einer begehbaren Dusche und einer Badewanne.

SICHTSCHUTZ

Für mehr Privatsphäre sollten Sie einen Zaun oder eine gute Landschaftsgestaltung (am besten immergrüne Sträucher und Bäume) zwischen Ihnen und Ihren Nachbarn in Betracht ziehen.

HOME OFFICE(S)

Während der Pandemie haben Hausbesitzer auf der Suche nach Zoom-freundlichen Räumen ehemalige Garderobenschränke umgebaut, Sperrholzwände in Garagenecken errichtet und unausgebaute Dachböden mit Klimaanlagen und Kabelleitungen ausgestattet. Heutzutage ist ein Heimbüro ein Muss – und zwei sind sogar noch besser.

LEBENSRÄUME IM FREIEN

Idealerweise gibt es, wenn Sie Kinder oder Haustiere haben, einen flachen Hinterhof mit etwas Gras. Terrassen, Vordächer, Veranden, Poolbecken und Balkons sind großartig – und werden immer häufiger erwartet.

Dieses große Haus in San Francisco, Kalifornien, hat eine reich verzierte Kassettendecke in seinem extragroßen Wohnzimmer, das auf eine sonnige Terrasse führt

Sotheby's International Realty – San Francisco Brokerage

IMMOBILIENINDEX

Unsere verkauften Immobilien

GUMMERSBACH, DEUTSCHLAND
Exklusive Villa in Bestlage von Gummersbach auf 20.000 m² Grundstück mit 5 Garagen und Indoor-Pool
Köln Sotheby's International Realty

KÖLN, DEUTSCHLAND
Imposante Villa in Marienburg
Köln Sotheby's International Realty

KÖLN, DEUTSCHLAND
Großzügige Liegenschaft im Stil einer Südstaaten-Villa in Köln
Köln Sotheby's International Realty

KÖLN, DEUTSCHLAND
Stadtvilla in einzigartiger, direkter Rheinlage mit einer Wohn-/Nutzfläche von ca. 550 m²
Köln Sotheby's International Realty

KÖLN, DEUTSCHLAND
Spektakuläres Penthouse im Kranhaus mit Blick auf Dom, Schäl Sick & Rhein, Dachterrasse 205 m²
Köln Sotheby's International Realty

BONN, DEUTSCHLAND
Professionelles Gestüt mit 20 ha Land in Wachtberg bei Bonn
Köln Sotheby's International Realty

KÖLN, DEUTSCHLAND
Designer Villa in Köln
1.060 m² Grundstück
Köln Sotheby's International Realty

BENSBERG, DEUTSCHLAND
Exklusive Terrassenwohnung in Bensberger Bestlage
162 m² Wohnfläche
Köln Sotheby's International Realty

FRECHENER HOF, DEUTSCHLAND
Der Frechener Hof ist ein 4-Sterne-Business Hotel am Rand von Köln
2.300 m² Wohnfläche
Köln Sotheby's International Realty

TRIER, DEUTSCHLAND
Baugrundstück in direkter Moselage mit Gründerzeitvilla und Außengebäuden von 7.396 m²
Köln Sotheby's International Realty

ESSEN, DEUTSCHLAND
Penthouse-Traum am Schellenberger Wald
355 m² Wohnfläche
Essen Sotheby's International Realty

ESSEN, DEUTSCHLAND
Neubauprojekt „Ruhrstein – Palais"
Wohnfläche insgesamt ca. 2.000 m²
Essen Sotheby's International Realty

ESSEN, DEUTSCHLAND
Repräsentative Villa im grünen Essener Süden
Essen Sotheby's International Realty

DÜSSELDORF, DEUTSCHLAND
Großzügige Wohnung mit Potential
201 m² Wohnfläche
Düsseldorf
Sotheby's International Realty

DÜSSELDORF, DEUTSCHLAND
Exklusive Terrassenwohnung in direkter Rheinlage mit Garten
Düsseldorf
Sotheby's International Realty

DORTMUND, DEUTSCHLAND
Innerstädtisches Grundstück mit 4.000 m² für Neubaumaßnahmen
Düsseldorf
Sotheby's International Realty

IHR STÜCK VOM PARADIES

Aktuelle Angebote
auf den Seychellen

Wir sind für Sie da:
Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an.

Kreuzgasse 2–4
50667 Köln
Tel: +49 (0) 221 7880 55 20
koeln@nrw-sothebysrealty.com

Für einen Lebensstil, der Ihrem Potential entspricht, gibt es nur Sotheby's International Realty®.

Seychellen: Eine der größten Villen in bester Lage auf der Insel Mahé

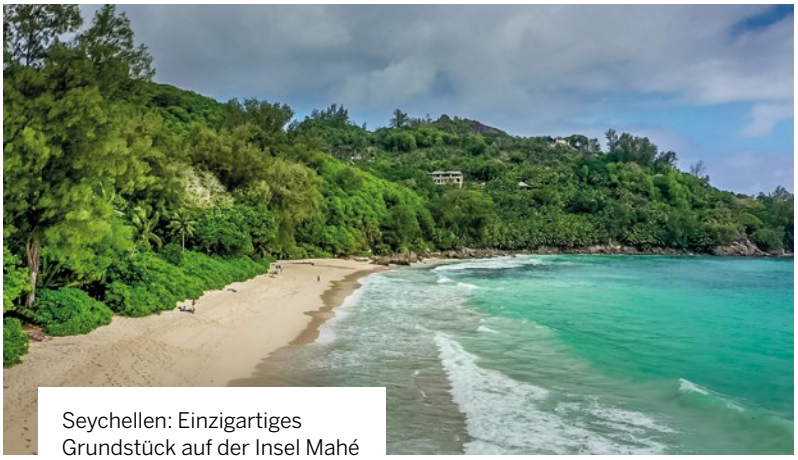
EINE DER GRÖSSTEN VILLEN IN BESTER LAGE AUF MAHÉ, SEYCHELLEN

- Exklusive Schlafzimmer im maßgeschneiderten Interierus im Bali-Stil
- Massiver Naturstein im Hauptpool eingearbeitet
- 700 m² Wellnessbereich
- Vom Küchenchef entworfene professionelle Küche
- Elegantes Indoor-Dining mit Sitzgelegenheiten für 70 Personen
- Kaufpreis auf Anfrage

Seychellen: Das einzige All-Suite-Hotel auf der Insel Praslin in der 4-Sterne Kategorie

INSEL PRASLIN, SEYCHELLEN

- Das 4-Sterne All-Suite Castello Beach Hotel liegt im Nordwesten der Insel Praslin direkt an den feinsandigen Buchten der Anse Kerlan.
- Es besteht aus 26 Suiten in zwei einstöckigen Gebäuden und 1 Poolvilla. Alle Gebäude befinden sich auf dem 8.000 m² großen Grundstück.
- Eine Erweiterung der bestehenden Hotelanlage um bis zu 30 Suiten kann durch zusätzlichen Erwerb eines Nachbargrundstückes und Umbau/Neubau erreicht werden.
- Alle Suiten sind im kreolischen, luxuriösen Stil gestaltet und verfügen über einen Sitzbereich, Ventilator, Klimaanlage, WLAN, großzügiges Badezimmer mit Dusche, ab Juniorsuite mit einer eigenen Terrasse oder Balkon.
- Preis: Auf Anfrage



Seychellen: Einzigartiges Grundstück auf der Insel Mahé

INTENDANCE BAY, INSEL MAHÉ, SEYCHELLEN

- Einzigartiges Grundstück auf der Insel Mahé, Seychellen
- Einer der traumhaftesten Orte im Südwesten von Mahé Island
- Grundstücksgröße: 57.000 m²
- Baugenehmigung für 14 freistehende Villen + Hotel vorgeprüft und möglich
- Entfernung von Flughafen: 30 Minuten
- Preis: 16.500.000 €

NRW | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY

Hauptniederlassung Köln

Harald Kaster, Tobias Schulze

Kreuzgasse 2–4
50667 Köln

Tel: +49 (0) 221 7880 55 20

koeln@nrw-sothebysrealty.com
nrw-sothebysrealty.com

Niederlassung Essen

Niederlassungsleiter Peter Junker

Frankenstr. 278
45134 Essen

Tel: +49 (0) 201 95 98 99 0

essen@nrw-sothebysrealty.com
nrw-sothebysrealty.com

Niederlassung Düsseldorf

Niederlassungsleiter Frank Braunsfeld

Rethelstr. 127
40237 Düsseldorf

Tel: +49 (0) 211 130 65 40

duesseldorf@nrw-sothebysrealty.com
nrw-sothebysrealty.com

Niederlassung Münster

Niederlassungsleiter Lothar Graff

Alter Steinweg 39
48143 Münster

Tel: +49 (0) 251 270 46 360

muenster@nrw-sothebysrealty.com
nrw-sothebysrealty.com

Sotheby's INTERNATIONAL REALTY

© 2022 Sotheby's International Realty. Alle Rechte vorbehalten. Die Marke Sotheby's International Realty wird mit Genehmigung lizenziert und verwendet. Jede Niederlassung von Sotheby's International Realty hat einen unabhängigen Eigentümer und Betreiber, mit Ausnahme der von Sotheby's International Realty Inc. betriebenen Standorte. Das Netzwerk von Sotheby's International Realty unterstützt uneingeschränkt die Grundsätze des Fair Housing Act und des Equal Opportunity Act. Das vorliegende Material basiert auf Informationen, die wir für verlässlich halten. Da diese jedoch von Dritten bereitgestellt wurden, können wir nicht dafür garantieren, dass sie korrekt oder vollständig sind und es sollte sich nicht darauf verlassen werden. Alle Angebote gelten vorbehaltlich Fehlern, Auslassungen und Änderungen (einschließlich Preisänderungen) oder unangekündigter Zurückziehung. Bitte ignorieren Sie diesen Hinweis, falls Ihre Immobilie bei einem Immobilienmakler gelistet ist. Es ist nicht unsere Absicht, die Angebote anderer Immobilienmakler zu bewerben. Wir arbeiten gern uneingeschränkt mit diesen zusammen.