

By Cyril Demaria Translation Mark S. Kennedy

LUXURY REAL-ESTATE

A kaleidoscope of trends.

Luxuriöse Wohnhäuser verknüpfen Investition, Erlebnis und Lebensqualität. Allerdings hat diese behütete Insel der Stabilität in einem Meer von wirtschaftlicher Ungewissheit einen stolzen Preis.

Ist es eine Investition oder ein täglicher Gebrauchsgegenstand? Ein Kunstwerk oder ein Industrieprodukt? Das Ergebnis traditioneller Handwerkskunst oder das von innovativem Design und Architektur? In vielerlei Hinsicht sind Luxuswohnhäuser all dies und mehr. Wenn Französische Schlösser des 12. Jahrhunderts, hochmoderne Schweizer Designerhäuser, Italienisch-Venezianische Paläste - von Grund auf saniert mit luxuriösen Mosaiken und Fresken - und ultra-moderne Katalonische Resorts, in einer Kategorie neu verschmelzen, kommt einem ein Begriff in den Sinn, um Luxusimmobilien zu beschreiben: Kaleidoskop.

Je nach dem, unter welchem Licht Luxusimmobilien betrachtet werden, beschreibt ihr Begriff ganz unterschiedliche Wirklichkeiten. Die Swiss Development Group nennt dieses Phänomen „fortwährende Evolution“. Die bildende Kunst ist eine dieser Perspektiven: Christie's und Sotheby's expandierten in diesem Sektor, welcher das Äquivalent der alten Meister zur Schau stellt (historische Bauten, von denen einige als Weltkulturerbe geschützt sind oder sogar in Museen umgebaut wurden), moderne und zeitgenössische Beiträge, wobei einige Bestandteile dieser Gebäude ein Kunstwerk in sich selbst darstellen.

Christie's International Real-Estate beschreibt den Markt in ihrem Bericht von 2013 ("Luxury defined: an insight into the luxury residential property market"): Eine starke Progression der Preise, fundamental angetrieben durch Luxusgüter-Trends (und nicht durch den allgemeinen Immobilienmarkt) und ein sehr limitiertes Angebot. Die Swiss Development Group hebt eine gewisse "Flucht in die Qualität" hervor (daher die Bevorzugung der Schweiz als Investitionsstandort).

Immobilien als Trophäen für ausländische Käufer oder Raritäten auf einem heißen Markt.

Christie's stellt einen Index (siehe Abbildung) der Luxus Städte der Welt bereit, so wie dies auch für klassische Investitionen – und Kunstwerke – gemacht wird. Aufgenommen sind Weltstädte wie Dallas, Hong Kong, London, Los Angeles, Miami, New York, San Francisco, Toronto und die Côte d'Azur (dies entspricht einem Angebot von insgesamt 33.000 Grundbesitzen zu einem Preis von jeweils

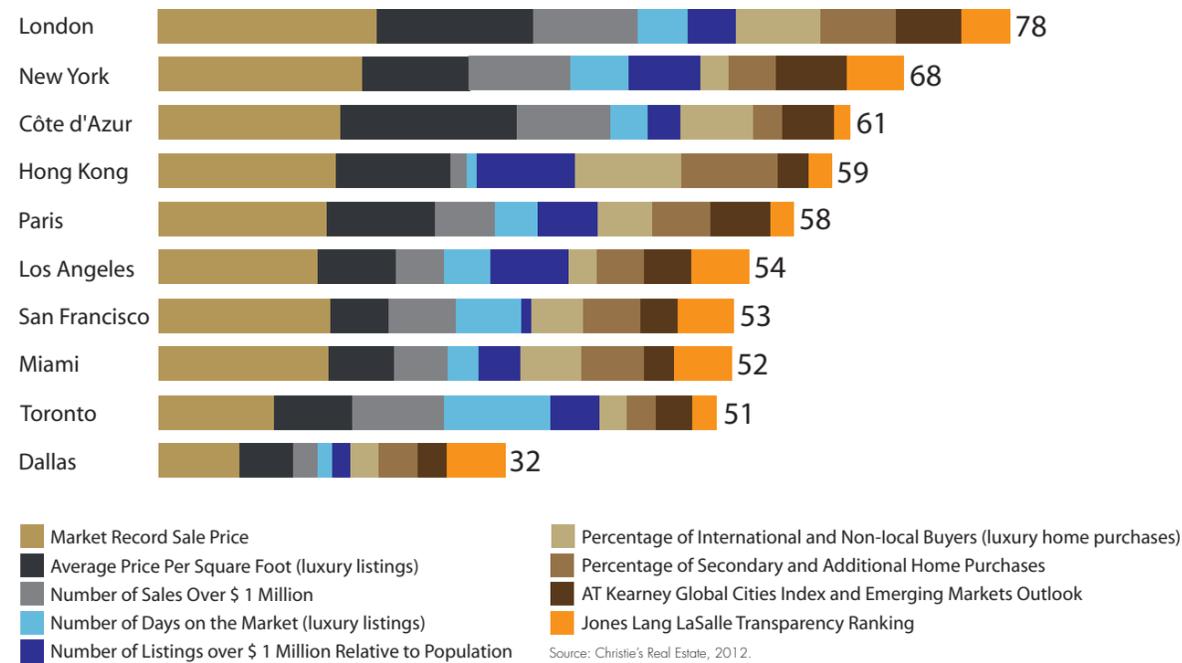
Residential luxury real estate is at the convergence of investing, experience and quality of life. However, this insulated island of stability in an ocean of economic uncertainties exhibits hefty prices.

Is it an investment or a daily commodity? A work of fine art or an industrial product? The results of traditional craftsmanship or of innovative design and architecture? In many respects, luxury real estate is all of these and more. When a category regroups French castles of the 12th century, state-of-the-art Swiss designer houses, Venetian Italian palaces completely refurbished with high-end mosaics and frescoes, and Catalanian ultra-modern resorts, a word comes to mind to describe luxury real-estate: kaleidoscope.

In effect, depending on the angle under which luxury real estate is seen, it describes a completely different reality. Swiss Development Group characterizes it as being in "constant evolution". Fine art is one of these perspectives: Christie's and Sotheby's branched out in this sector, which exhibits the equivalent of Old Masters (historical buildings, some of them being protected as heritage sites or even transformed into museums), Modern and Contemporary pieces, some parts of the buildings being artistic creations themselves.

Christie's International Real Estate describes the market in its 2013 report ("Luxury defined: an insight into the luxury residential property market"): a strong progression of the prices fundamentally driven by luxury goods trends (and not the general housing market) and a very limited supply. Swiss Development Group highlights a certain "flight to quality" (hence favouring Switzerland as an investment location).

Christie's International Real Estate Index



über 1 Millionen US Dollar). Wie es in dem Bericht heisst, bleibt der Markt der Luxusimmobilien unberührt von grossen Geldflüssen und politischen Veränderungen, da Bedenken dieser Art die Entscheidung der Superreichen eine solche Trophäenimmobilie zu kaufen eher weniger beeinflussen würden ("the luxury housing market remains insulated from money flows and political shifts, as these concerns are less likely to determine the purchase of a trophy home for the ultra-high-net-worth population"). Demzufolge hat London einen Verkauf erfasst, der bei 121 Millionen US Dollar lag. Die höchsten Verkaufspreise lagen im Durchschnitt bei über 35 Millionen US Dollar (ausser in Dallas und Toronto).

Ausländer kaufen sie für Freizeitwecke, aber auch um einen Teil ihres Reichtums vor möglichen politischen Veränderungen zu schützen. Grenzüberschreitende Käufe sind der Grund für den höchsten Wohnhaus-Wiederverkauf der Geschichte New Yorks (88 Millionen US Dollar, eine Steigerung um 66% seit dem letzten Hoch). Die Lateinamerikaner führen diesen Trend in Miami an, die Russen auf dem Immobilienmarkt der Côte d'Azur (7.000 Grundbesitze mit einem Wert von jeweils über 1 Millionen US Dollar stehen zur Verfügung). San Francisco befindet sich in einer anderen Situation: Eine starke Nachfrage von Neureichen in der Region (denken Sie an Facebook Besitzer) jagen dem raren Luxusangebot hinterher (890 Grundbesitze verfügbar).

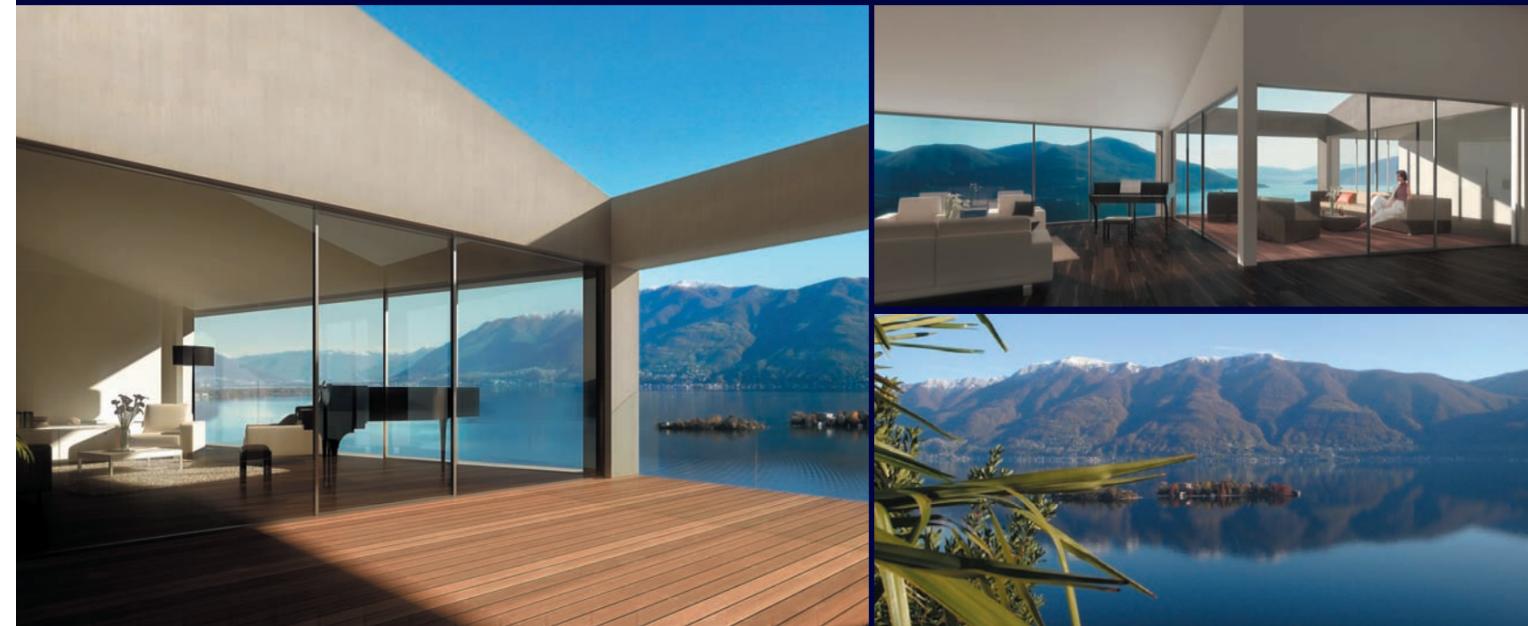
Trophy homes for foreign buyers or scarce items in a boiling market.

Christie's offers an index (see illustration) of the luxury cities in the world, as this is done for classic investments – and fine arts. Locations considered are Dallas, Hong Kong, London, Los Angeles, Miami, New York, Paris, San Francisco, Toronto and the Côte d'Azur (for an overall supply of 33,000 properties above a USD 1 million price tag). As the report states, "the luxury housing market remains insulated from money flows and political shifts, as these concerns are less likely to determine the purchase of a trophy home for the ultra-high-net-worth population". As a result, London recorded a sale at USD 121 million, and the highest average sales prices exceeded USD 35 million (except in Dallas and Toronto).

Foreigners buy for leisure purposes, but also to protect part of their wealth from their national political vagaries. Cross-border purchases lead the highest ever residential re-sale in New York (USD 88 million, a 66% increase over the previous record). Latin Americans are driving the trend in Miami, and Russians in Côte d'Azur real

LUXURY PROPERTIES IN SWITZERLAND

RESIDENZA BLU | TAKE A MOMENT FOR INSPIRATION... SENSE THE FEELING OF TRANQUILLITY, HARMONY AND PURE EMOTION ! AN EXCLUSIVE PROPERTY IN A NATURAL LANDSCAPE OF RARE BEAUTY – LAGO MAGGIORE SWITZERLAND.



ROTHENEGG | GRINDELWALD – THE REGION OF EIGER, MÖNCH AND JUNGFRAU –

LET YOUR DREAM COME TRUE ! NEW APARTMENTS AND CHALETs ROTHENEGG AVAILABLE, READY TO MOVE IN AUGUST 2013.



GRIWAPLAN AG | REAL ESTATE | 37TH FLOOR | ONE CANADA SQUARE | CANARY WHARF | LONDON E14 5DY

TEL: +44 207 956 8704 | INFO@GRIWAPLAN.CH | WWW.GRIWAPLAN.CH



Die Betonung liegt auf Luxus.

Obwohl ein neuer Boom für den allgemeinen Immobilienmarkt mittelfristig ausgeschlossen wird, wird der Luxusimmobilienmarkt von dem Boom der Luxusgegenstände angetrieben, welcher von der Boston Consulting Group („Luxe Redux“) 2012 wie folgt beschrieben wurde: Eine jährliche Wachstumsrate von 7% bis 2014. Christie's beschreiben ihre Marktnische als den ultimativen und unvergänglichen Erlebniskauf („the ultimate experiential, non-consumable purchase“), welches die Hälfte aller Luxusausgaben ausmacht (770 Milliarden US Dollar in 2011) und hat dem Ledbury Research („High Net Worth“, 2012) zufolge eine um 50% höhere Wachstumsrate als der Verkauf von anderen Luxusgütern. Es ist keine Überraschung, dass dies auch andere Märkte fördert, wie Luxusmosaiken und Fresken; Hausausstattung (im Bereich Technologie und Komfort) und Raumgestaltung.

Dies veranschaulicht den gemischten Status von Luxusimmobilien, am Rande von Investition, Luxuserfahrung und Ästhetik. Genauso wie Kunst, Wein und Sammlerautos, neigt es dazu mit der Kategorie der „Leidenschaftsinvestitionen“ zu verschmelzen. Diese Investitionen haben einen Eigenwert, welches sowohl Potential für Erträge birgt, aber auch einmalige Erlebnisse: Sie sind Vermögenswerte mit Substanz. Manchmal gehen diese Leidenschaftsinvestitionen Hand in Hand: Die Nachfrage nach grossen unterirdischen Parkgaragen, die potentiell eine Automobilsammlung beherbergen könnten, ist ein weiterer Trend.

estate (7,000 properties available above USD 1 million). San Francisco is exhibiting a different situation: a strong demand for newly wealthy in the region (think Facebook owners) chasing a scarce high-end supply (890 properties available).

Emphasizing luxury.

Though a new general real estate boom is excluded over the mid-term, luxury real estate is driven by the luxury goods boom described by the Boston Consulting Group („Luxe Redux“) in 2012: an annual growth rate of 7% until 2014. Christie's describes its niche market as „the ultimate experiential, non-consumable purchase“, which represents over half of luxury spending (USD 770 billion in 2011) and has a growth rate of 50% higher than sales of luxury goods according to Ledbury Research („High Net Worth“, 2012). Not surprisingly, this has lifted other markets such as luxury mosaics and frescoes; household equipment (technological and experiential) and interior design.

This illustrates the mixed status of luxury real estate, at the border of investing, luxury experience and aesthetics. Alongside fine art, wine and col-

SDG SWISS DEVELOPMENT GROUP Du Parc Kempinski Private Residences, Penthouse Spa. (Le Mont-Pèlerin, near Geneva)



Lage, nicht Geografie.

Architekten betonen die Tatsache, dass es ihr Beitrag ist, „die Zweckmässigkeit des Hauses zu einer Kunst des Lebens aufstreben zu lassen“ (Paul Whalen, Partner bei Robert A.M. Stern Architects, in Christie's Bericht zitiert), und heben dadurch die Wichtigkeit der Lebensqualität hervor. Statusverbesserung und Prestige sind natürlich Teil einer Anschrift. Allerdings spielen Kultur und Lifestyle eine bestimmende Rolle in der Auswahl einer Örtlichkeit. Die Swiss Development Group sagt aus, dass sie „in aller erster Linie einen Lifestyle, und die Wohnung nur als Sahnehäubchen“ verkauft. In dieser Hinsicht, unabhängig von den zu erwartenden Steuererhöhungen an manchen Standorten, mehr als die Geografie bleibt die Lage ein entscheidender Faktor: Wo „Wissen, Kapital und Kultur zusammen kommen“, Christie's zufolge. „Sicherheit, Beständigkeit und Umgebung“, sind genauso wie „die Authentizität eines Projektes“ ausschlaggebende Faktoren für Klienten der Swiss Development Group.

Daher werden die zehn hervorgehobenen Gegenden wahrscheinlich mehr an Einfluss gewinnen. Chinesische Käufer, die ihre Anlagegüter mit Barguthaben bezahlen, heben die Nachfrage in Los Angeles. Sie schlagen auch aus dem Abschwung in der europäischen Konjunktur Kapital, indem sie französische Weinberge und Luxusresorts in Spanien, Italien oder Griechenland aufkaufen. Die Swiss Development Group gibt an, dass sich bereits einer von fünf Zweitwohnsitzen in der Schweiz im Besitz eines Ausländers befindet. Am anderen Ende des Spektrums, was angesichts der Beteiligung von Christie's und Sotheby's in diesem Sektor und der Rarität der Anlagemöglichkeiten keine Überraschung ist, werden diese Vermögenswerte immer öfter versteigert. In den USA wird bei der Versteigerung von Sergio Pino's Pferderanch in Virginia ein Höchstgebot von 10 Millionen US Dollar erwartet. In Zukunft wird nicht nur wer Sie sind, sondern auch wo Sie sich aufhalten, ein entscheidender Faktor für Erfolg – und Prestige – sein. ■

lectible cars, it tends to merge into the „passion investments“ category. These investments are of intrinsic value, delivering potential returns but also an extra experience: they are assets with a substance. Sometimes, these passion investments merge: demand for large underground parking garages potentially hosting a car collection is another trend.

Location, not geography.

Architects highlight the fact that their contribution is to „lift the utility of home to the art of living“ (Paul Whalen, Partner at Robert A.M. Stern Architects, quoted in Christie's report), hence stressing the importance of quality of life. Status enhancement and prestige are part of an address, of course. However, culture and lifestyle play a defining role in the choice of a place. Swiss Development Group states that it sells „first and foremost a lifestyle and offers the flat on top of it“. In that respect, and regardless of the expected tax increases in some of the locations, more than geography, the location remains the crucial factor: where „knowledge, capital and culture intersect“ according to Christie's. „Security, stability and environment“, as well as „the authenticity of the project“ are also determining factors for Swiss Development Group's clients.

Hence the ten locations highlighted will probably gain more in influence. Chinese buyers are driving up the demand in Los Angeles, buying cash their assets. They are also capitalizing on the downturn in the European economy to snap up French vineyards and luxury resorts in Spain, Italy or Greece. Swiss Development Group states that one out of five secondary homes is owned by a foreigner in Switzerland. At the other end of the spectrum, and not surprisingly given the involvement of Christie's and Sotheby's in the sector and the rarity of assets, assets are increasingly auctioned. In the US, Sergio Pino's Virginian equestrian estate is being auctioned off for an expected USD 10 million. In the future, it is not only who you are, but where you are which will be a defining factor of success – and prestige. ■