

### Neue Regionen, neue Märkte

Doch steigende Preise und ein sich verknappendes Angebot lenken die Aufmerksamkeit der Käufer auf andere Ausweichmärkte. Die Provence ist natürlich schon seit vielen Jahren kein echter Geheimtip mehr; im Vergleich zur Côte d'Azur gibt es hier aber immer noch ein deutlich grösseres Angebot zu verhältnismässig gemässigten Preisen.

Wem auch die Provence schon zu überfüllt ist, sollte das Languedoc – Roussillon in Erwägung ziehen. Malerische Landschaften, weniger Ausländer, günstige Preise und ein breites Angebot machen die Region für Luxusimmobilienkäufer zunehmend attraktiv. Luxuswohnungen sind in Orten wie Montpellier, Uzès, Perpignan oder Béziers noch für circa 2800 Euro pro Quadratmeter zu bekommen, so dass für eine mittelgrosse Wohnung von ungefähr 150 Quadratmetern geradezu preiswert anmutende runde 500'000 Euro anzulegen sind. Ähnlich günstig stellen sich die Preise für Villen, Herrenhäuser und Schlösser dar: Bei Quadratmeterpreisen von circa 3000 Euro kann man sich den Traum vom repräsentativen Herrenhaus mit Park oder

einer romantischen «Mas» mit Landgut oft schon für 1,5 bis 3 Millionen Euro erfüllen; Ausnahmeobjekte kosten nur selten mehr als 5 Millionen. Auch wenn die Käufer hier jünger sind als noch vor fünf Jahren, liegt das Durchschnittsalter eher «noch» bei 40 bis 50 Jahren. Neben Franzosen kaufen vor allem Belgier, Deutsche und Engländer. Es lohnt sich auch hier, zügig zu handeln, sind die Preise doch allein im letzten Jahr um satte 20% gestiegen. Es wird auch für die nahe Zukunft von jährlichen Wachstumsraten von circa 10% ausgegangen.

### Luxusimmobilien als attraktive Investitionen

Luxusimmobilien sind immer noch eine attraktive Investition, die, auf einen längeren Zeitraum gesehen, viele «klassische» Geldanlagen um Längen schlagen. Schon die Rothschilds des 19. Jahrhunderts haben einen Drittel ihres gesamten Familienvermögens in aussergewöhnliche Liegenschaften investiert, die sie zudem auch noch selbst genutzt haben. Denn schon die Rothschilds wussten, dass, im Gegensatz zu einem Aktienpaket, die Luxusimmobilie einen äusserst angenehmen

Nebeneffekt bietet: ein Domizil an einem der schönsten Orte der Welt...

Allerdings wollen auch, zu guter Letzt, bei der Akquisition einer Luxusimmobilie unter Werterhaltgesichtspunkten ein paar Grundregeln beachtet werden: Die oft zitierte Maklerweisheit «Location, location, location» hat auch heute noch Gültigkeit. An einer Immobilie kann fast alles geändert werden, nur die Lage nicht... Daher sind immer neue, als «Geheimtips» gehandelte Märkte mit gesunder Skepsis zu geniessen. Nur eine wirklich gute Lage garantiert langfristigen Werterhalt. Des weiteren sollte auf einen insgesamt guten Bauzustand geachtet werden, da Grundsanierungen, insbesondere an historischen Liegenschaften, nicht nur teuer, sondern auch extrem nervenaufreibend sind. Allerdings sollte man nie für den – u.U. schlechten – Geschmack des Vorbesitzers zahlen; während grundlegende Investitionen, wie hochwertige Küchen, Heizungen, Dächer etc., beim Wiederverkauf honoriert werden, werden u.U. extrem kostspielige «Verbesserungen», wie Einbauten, exorbitante Fussböden oder extravagante Bäder, nicht unbedingt preislich honoriert. ■

## Sotheby's International Realty Affiliates, Inc., vergibt exklusive Master-Franchiserechte für Frankreich und Monaco an die Schweizer Fortitude AG

Sotheby's International Realty wurde 1976 als Tochtergesellschaft des ältesten und grössten Auktionshauses der Welt, Sotheby's, gegründet, um dessen Kunden ausgesuchte Dienstleistungen im Bereich Luxuswohnimmobilien weltweit anbieten zu können. Aus diesen Anfängen entwickelte sich das weltweit führende Netzwerk für Luxusimmobilien mit mehr als 200 Büros in 20 Ländern. Im Februar 2004 ging Sotheby's Holdings, Inc., eine strategische Allianz mit Cendant Corporation, dem weltweit führenden Franchisegeber für Immobilienmakler, ein. Die Vereinbarung schuf den Rahmen für die Lizenzierung des Namens Sotheby's International Realty unter der Regie von Cendant, die Übernahme der firmeneigenen Büros und die Entwicklung eines umfassenden Franchisingssystems. Der erste internationale Master-Franchisevertrag überhaupt, für Frankreich und Monaco, wurde von Sotheby's International Realty Affiliates, Inc., an die in der Schweiz ansässige Fortitude AG vergeben. Der Vertrag gewährt der Fortitude AG, die unter dem Namen «Sotheby's International Realty France» und «Sotheby's International Realty Monaco» agieren wird, das exklusive Recht, Franchises für das Sotheby's International Realty-System im gesamten Lizenzgebiet an führende, unabhängige Immobilienmakler für luxuriöse Wohnimmobilien zu vergeben.

Die Fortitude AG wurde 2004 von Alexander V.G. Kraft gegründet, dem früheren Europa-Geschäftsführer von Sotheby's International Realty. Krafts Laufbahn bei Sotheby's begann 1998 im Alter von nur 26 Jahren beim Sotheby's Auktionshaus in Beverly Hills, von wo aus er nach kurzer Zeit zur Sotheby's International Realty wechselte und europäischer Direktor wurde. Zusätzlich bekleidete er verschiedene Führungspositionen innerhalb des Unternehmens, sowohl in Europa als auch weltweit. Als European Regional Manager und Senior Vice President von Sotheby's International Realty, Inc., war Kraft ab 1999 für den Aufbau des Sotheby's International Realty-Netzwerks in über 16 Ländern in Europa, Russland und Afrika verantwortlich. Die Domizilierung der Fortitude AG erfolgte bewusst in der Schweiz, da, so Kraft, hier nicht nur ein äusserst unternehmerfreundliches, internationales Umfeld in guter strategischer Lage innerhalb Europas anzutreffen ist, sondern weil das Unternehmen auch von der Nähe zu Europas führenden Unternehmen, Banken, Vermögensverwaltern und Privatpersonen, die oft schon Klienten oder Kooperationspartner von Sotheby's International Realty waren, profitiert.