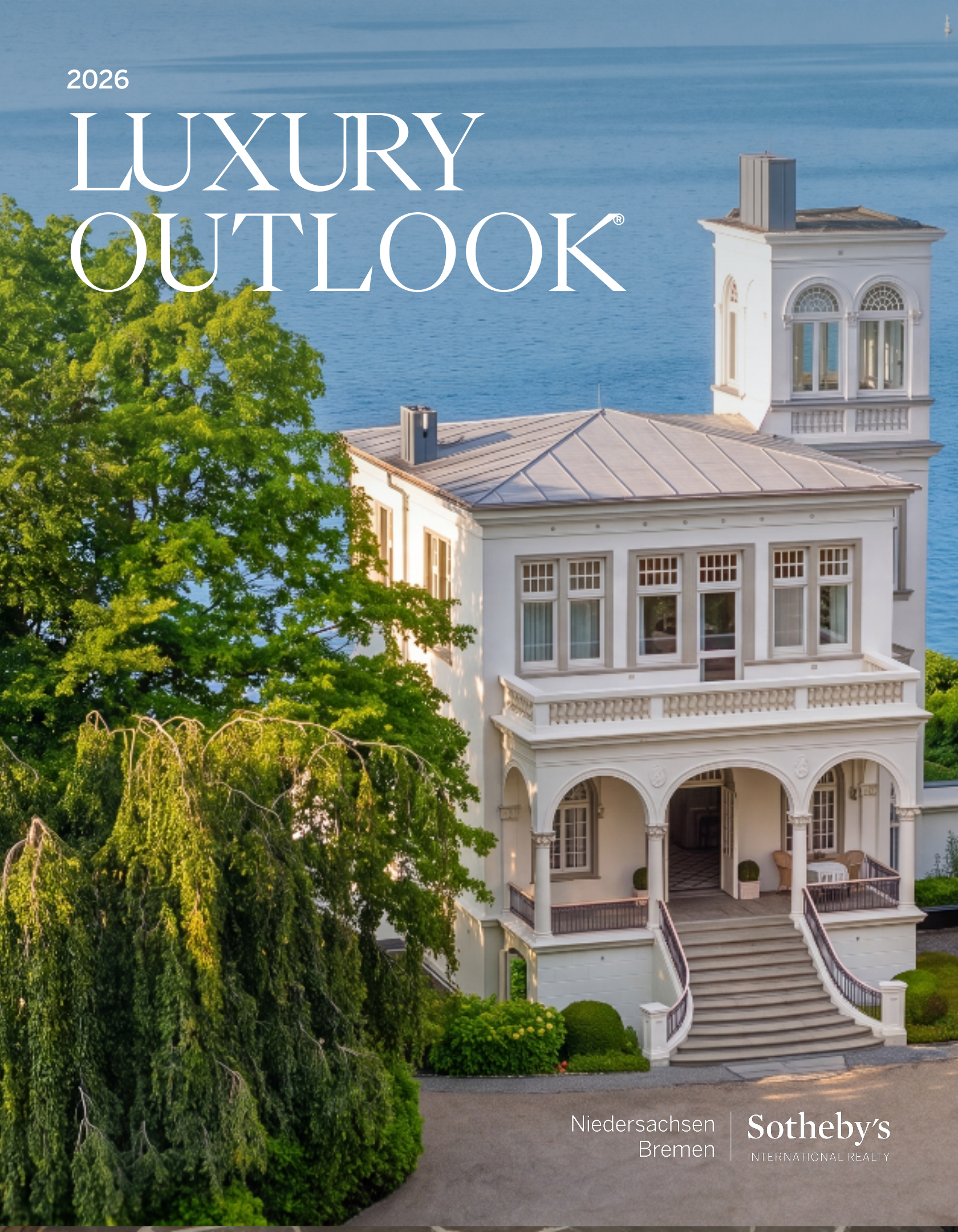


2026

LUXURY OUTLOOK®



Niedersachsen
Bremen

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Ein Ausblick aus Niedersachsen & Bremen



Aufbauend auf den Entwicklungen des Jahres 2025 wird erwartet, dass der Luxusimmobilienmarkt auch weiterhin eine überdurchschnittliche Performance im Vergleich zum Gesamtmarkt erzielen kann. Zu Beginn des neuen Jahres liefert der Bericht „2026 Luxury Outlook®“ der Marke Sotheby's International Realty fundierte Marktanalysen und wertvolle Orientierung für Kauf- und Verkaufsentscheidungen.

In Niedersachsen und Bremen zeigte sich der Immobilienmarkt 2025 insgesamt deutlich stabilisiert. Die Zahl der Immobilientransaktionen stieg landesweit um 10,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr, während der Geldumsatz um 16,5 Prozent zulegte, was auf eine zunehmende Marktaktivität und eine höhere Preisakzeptanz hinweist (Landesgrundstücksmarktdaten Niedersachsen 2026, Oberer Gutachterausschuss für Grundstückswerte in Niedersachsen). Besonders im hochwertigen Wohnsegment blieb die Nachfrage nach freistehenden Ein- und Zweifamilienhäusern, energetisch sanierten Bestandsimmobilien sowie exklusiven Eigentumswohnungen in guten bis sehr guten Lagen konstant hoch (Landesgrundstücksmarktdaten Niedersachsen 2026).

Der Bericht beleuchtet zudem die globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die

den Luxusimmobilienmarkt prägen. Faktoren wie die zunehmende Bedeutung von vererbtem Vermögen, die stärkere Fokussierung auf Sachwerte sowie eine vorsichtige Stabilisierung der Kapitalmärkte wirken sich auch in Norddeutschland aus. In Niedersachsen und Bremen zeigt sich dies in einer weiterhin hohen Nachfrage vermögender Eigennutzer und Kapitalanleger, die Immobilien gezielt als langfristige, wertstabile Anlage betrachten (Immobilienmarktbericht Region Hannover 2025).

Während international in einzelnen Märkten steigende Angebotszahlen neue Chancen für Käufer eröffnen, bleibt das Angebot im Luxussegment in Niedersachsen und Bremen insgesamt selektiv. Hochwertige Objekte in etablierten Lagen sind weiterhin nur begrenzt verfügbar, was die Preisstabilität im oberen Marktsegment unterstützt (Landesgrundstücksmarktdaten Niedersachsen 2026; Immobilienmarktbericht Region Hannover 2025).

Zunehmend an Bedeutung gewinnen zudem großzügige Wohnkonzepte, Mehrgenerationenlösungen sowie ein hohes Maß an Privatsphäre und Sicherheit. Diskrete Lagen, moderne technische Ausstattung und energieeffiziente Bauweise zählen zu den zentralen Qualitätsmerkmalen, die im Luxussegment verstärkt nachgefragt werden (Immobilienmarktbericht Region Hannover 2025).



DER

LUXUSIMMOBILIENMARKT

VERZEICHNET WIEDER

STEIGENDE PREISE



**THOMAS BÜHRE ÜBER DEN
IMMOBILIENMARKT**

Lokaler Marktpuls

Die hochpreisigsten Verkäufe des Jahres 2025 in Niedersachsen und Bremen entfielen vor allem auf freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser sowie hochwertige Eigentumswohnungen in etablierten Lagen. Insgesamt zeigten sich die Preise im oberen Marktsegment stabil bis leicht steigend (Landesgrundstücksmarktdaten Niedersachsen 2026, Oberer Gutachterausschuss für Grundstückswerte in Niedersachsen).

Besonders gefragt bei Luxuskäufern sind weiterhin Regionen mit gewachsener Infrastruktur, hoher Lebensqualität und guter Erreichbarkeit – sowohl in den wirtschaftsstarken Städten als auch in ausgewählten, ruhigen Wohnlagen im Umland (Immobilienmarktbericht Region Hannover 2025).

Das Angebot im Luxussegment bleibt insgesamt überschaubar, was zu einer anhaltend hohen Nachfrage nach hochwertigen Einzelobjekten führt (Landesgrundstücksmarktdaten Niedersachsen 2026).

Wir laden Sie ein, das gesamte Portfolio auf www.nds-sothebysrealty.com zu entdecken.

Ich bin überzeugt, dass diese Sammlung aus Forschungsergebnissen und Branchenkenntnissen – exklusiv kuratiert von der Marke Sotheby's International Realty – Sie dabei unterstützen wird, in den kommenden Monaten fundierte und strategische Investitionsentscheidungen zu treffen.

Mit freundlichen Grüßen,

Thomas Bühre

Photos: Property Id.

2026 Luxury Outlook



Der „Sonnenhof“ von Lale Andersen | SIR 26220



Inhalt

6 Luxusimmobilien bleiben attraktiv

Warum Luxusimmobilien den gesamten Wohnungsmarkt outperformen.

22 Luxus in Zahlen

Wichtige Erkenntnisse aus der von Sotheby's International Realty® im Jahr 2026 unter Maklern durchgeführten Umfrage, vom Kauf von Zweiteilungen bis hin zu einem Aufschwung bei Millennial-Käufern.

32 Mehr Bestand am Markt

Ein Anstieg der Immobilienbestände in den USA eröffnet Käufern neue Möglichkeiten.

42 Anpfiff für den Luxusmarkt

Wie internationale Sportveranstaltungen die Preise von Luxusimmobilien beeinflussen können – und was einen langfristigen Gewinn garantiert.

52 Mehrgenerationenwohnen

Immer mehr Hauskäufer suchen nach Immobilien, um Familienmitglieder aller Altersgruppen unterzubringen, gemeinsam Zeit zu verbringen und ein generationenübergreifendes Vermächtnis aufzubauen.

64 Privatsphäre ist der neue Luxus

Designter, Agenten und neue Technologien reagieren auf die wichtigsten Anliegen von Luxus-Hauskäufern.

70 Immobilienüberblick

Details zu den in diesem Bericht abgebildeten Immobilien

72 Quellenangaben

Eine Zusammenstellung der in dieser Ausgabe zitierten Quellen.

Titel- und Rückseite:
Ein neues Wellness-Refugium in Austin, Texas, bringt natürliche Elemente in sein ruhiges Design.

Oben: Ein fünfstöckiges Haus im historischen Beacon Hill, Boston, Massachusetts, wurde mit eleganten Details renoviert.

Rechts: Ein rund sieben Hektar großes Anwesen im Herzen des Stadtteils Buckhead in Atlanta, Georgia.

Foto: Kasper Sotheby's International Realty (Titelseite), Gabe Sotheby's International Realty (Rückseite), Maria Frickhaus Sotheby's International Realty (Oben),



Willkommen

Zwei Märkte, zwei Dynamiken

A. Bradley Nelson, Marketingleiter bei Sotheby's International Realty, stellt den Luxus-Ausblick für das Jahr 2026 vor.



Die neueste Ausgabe unseres Berichts bietet Einblicke in Trends und Entwicklungen, die sich auf den globalen Luxusimmobilienmarkt auswirken. Im Jahr 2025 übertrafen wir traditionelle Immobilien, sowohl im Vertrieb als auch im Wertzuwachs. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung in Bezug auf Luxusimmobilien auch im Jahr 2026 fortsetzen wird.

Der Bericht zeigt auch, dass es faktisch zwei Immobilienmärkte gibt – den Luxusmarkt und den allgemeinen Markt – die sich unterschiedlich entwickeln. Dieses Muster zeigt sich nicht nur auf dem Immobilienmarkt, sondern ebenso im Bank- und Finanzwesen und sogar in der Luftfahrt, wo Delta Air Lines seinen Fokus bewusst auf den Ausbau des Premiumsegments legt, wie das Wall Street Journal im Oktober 2023 berichtete.¹ Die Widerstandskraft des Luxusimmobilienmarktes

beruht auf einer hochwertigen wirtschaftlichen Basis, die in volatilen Phasen zusätzliche Stabilität bietet.

Unsere Daten zeigen auch: Wer in Luxusimmobilien investiert, ist in seiner Entscheidung deutlich unabhängiger von Lage und makroökonomischem Umfeld als andere Käufergruppen. Nachhaltiger Vermögensaufbau über Immobilien und Aktieninvestments bleibt ein zentraler Treiber der globalen Luxusmärkte. Eine positive Entwicklung aus dem Jahr 2025 mit guten Vorzeichen für 2026: Das Angebot an Immobilien hat sich wieder auf das Niveau vor der Pandemie eingependelt. Ein ausgewogener Immobilienmarkt ist stabiler und nachhaltiger und eröffnet Kaufinteressierten mehr Möglichkeiten.

Um auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren zu können gilt: Sowohl Verkäufer als auch Käufer von Immobilien sollten den sogenannten „First Mover“-Vorteil berücksichtigen – der erste sein, der entschlossen handelt, wenn sich Chancen ergeben oder sich verändern. Typisch ist das vor allem für Neubauprojekte, die den Anfang machen und als erstes ihre Preise anpassen. Diese Projekte gewinnen dadurch schnell an Dynamik und ziehen immer mehr Gebote an, bis sie im Zuge dieses Schneeballeffekts zu den gefragtsten am Markt avancieren.

Für Verkäufer von Immobilien bedeutet dies, dass die Preisgestaltung realistisch und nicht opportunistisch sein muss und die potenziellen negativen Auswirkungen der Erhaltungskosten berücksichtigt werden müssen, wenn sie beschließen, ein oder zwei Jahre mit dem Verkauf zu warten.

Für Hauskäufer kann der „First Mover“-Vorteil bedeuten, schnell zu handeln, wenn sich eine einmalige Gelegenheit auftut. Im New Yorker West Village wurde vor Kurzem ein Penthouse für 87,5 Millionen US-Dollar verkauft; die Käuferseite wurde dabei von Nikki Field von



In einem der prestigeträchtigsten Viertel Antwerpens gelegen, besticht diese moderne Villa durch eine Harmonie aus Licht, Raum und architektonischer Eleganz.

„
SOWOHL VERKÄUFER ALS AUCH
KÄUFER VON IMMOBILIEN SOLLTEN
DEN „FIRST MOVER“-VORTEIL“
BERÜCKSICHTIGEN – DER ERSTE ZU
SEIN, DER ENTSCLOSSEN HANDELT,
WENN SICH CHANCEN ERGEBEN.“

“

A. BRADLEY NELSON
Marketingleiter bei Sotheby's International Realty

Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage vertreten. Der Abschluss des Kaufs wird für Anfang 2027 erwartet und dürfte einen neuen Rekord für Downtown Manhattan aufstellen.²

Über die reinen Marktdaten hinaus beleuchtet der diesjährige Report die größeren Kräfte, die Entscheidungen im Luxusimmobilienbereich prägen. Wir gehen der Frage nach, wie politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen das Spitzensegment der Wohnimmobilienmärkte prägen, welche Rolle die wachsende Bedeutung von Kryptowährungen spielt, wie sich schwankende Immobilienangebote in den USA und weltweit auswirken – und wie globale Sportgroßereignisse in Verbindung mit durchdachter Stadtplanung langfristige Impulse für die Luxuswohnimmobilienmärkte der Austragungsorte und ihre Umgebung setzen können.

Vermögende Immobilienkäufer legen heute größeren Wert denn je auf Sicherheit und

Privatsphäre, was die Gestaltung von Häusern nachhaltig verändert: – von fortschrittlichen Sicherheitssystemen bis zu Notstromlösungen, die durchgängigen Komfort und Schutz sicherstellen.

Außerdem lässt sich in vermögenden Haushalten eine spürbare Hinwendung zu Mehrgenerationenmodellen feststellen. Auch wenn ein wichtiges Ziel eindeutig darin besteht, Zeit mit geliebten Menschen zu verbringen, geht es bei diesem Trend um mehr als nur einen Lebensstil. Es geht dabei auch um langfristige Nachlassplanung und den Aufbau eines Vermögens, das Eigentümer können einen Teil ihres Vermögens bereits zu Lebzeiten weitergeben, indem sie für ihre Erben ein Haus bauen oder kaufen.

Die globale Perspektive des Netzwerks der Marke Sotheby's International Realty bietet einzigartige Einblicke in diese sich entwickelnden Trends und sich ändernden Prioritäten. Ganz gleich, ob gerade

Luxusstechnologien in Utah entstehen oder neue Projekte in Dubai aus dem Boden wachsen: Die zur Marke gehörenden Makler verfügen in diesen Märkten über ausgeprägte lokale Expertise und ein breites, internationales Marktverständnis. Diese weltweite Reichweite ermöglicht es Hauskäufern, fundierte Entscheidungen zu treffen, wohin auch immer ihre Suche sie führt.

Letztendlich geht es bei Luxusimmobilienkäufen um viel mehr als nur finanzielle Investitionen. Solche Entscheidungen sind stark vom gewünschten Lebensstil bestimmt. Ausschlaggebend sind Standorte, deren Infrastruktur und Angebote jene Form von Ruhe, Inspiration und Geborgenheit ermöglichen, nach der vermögende Käufer für sich und ihre Familien suchen. ■

Luxusimmobilien bleiben ATTRAKTIV

Luxusimmobilien überzeugen als
Investition – und als Lifestyle.

In diesem spektakulären Haus auf den
Klippen bei Auckland in Neuseeland
ist der Meerblick inklusive.



Rekordverkauf: Dieses Luxus-Penthouse in den Four Seasons Private Residences in Abu Dhabi wechselte 2025 für 54,5 Millionen US-Dollar den Besitzer.

Ob aus wirtschaftlichen Chancen heraus oder aus dem Wunsch, einen besonderen Lebensstil mit Familie und Freunden zu teilen – die Immobilienkäufe vermögender Privatpersonen haben den Luxusmarkt 2025 deutlich beflügelt. In einem Jahr, in dem das Luxussegment den Gesamtmarkt klar hinter sich ließ, sieht Philip A. White Jr., Präsident und geschäftsführender Vorstand von Sotheby's International Realty, die Weichen deshalb auf weiteres Wachstum gestellt.

„Der allgemeine Immobilienmarkt hat stärker unter höheren Zinsen und sinkender Erschwinglichkeit gelitten“, erklärt White. „Das Luxussegment hingegen baut auf dem starken Fundament von 2025 auf – mit mehr verfügbaren Objekten, wachsender internationaler Käuferschaft und einem höheren Anteil an Käufern ohne Fremdfinanzierung, vor allem im obersten Preissegment. Entsprechend gut ist es für eine anhaltende Outperformance positioniert.“

Wie sich die Immobilienmärkte entwickeln, hängt von vielen Faktoren ab. Trotzdem blickt eine Gruppe besonders zuversichtlich in das Jahr 2026: die Sotheby's International Realty-Makler, die überwiegend Häuser ab 10 Millionen US-Dollar verkaufen. Sie zeigen sich laut der Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026 (siehe ab Seite 22) weltweit am zuversichtlichsten, was die Entwicklung ihrer Märkte im Jahr 2026 angeht.

„Wir gehen davon aus, dass die globalen Immobilienverkäufe weiter anziehen, da Käufer im Luxussegment geografisch weniger

gebunden sind“, sagt White. „Die Fundamentaldaten für Luxusimmobilien sind nach wie vor solide. Wir sehen konstanten Vermögenszuwachs im High-End-Bereich, ein nach wie vor knappes – wenn auch leicht wachsendes – Angebot in den Spitzenlagen und eine vom Lebensstil geprägte Nachfrage, die unverändert stark bleibt.“

Laut Lawrence Yun, Chefökonom und Vizepräsident für Forschung bei der National Association of REALTORS® (NAR), ist der Kontrast zwischen dem Luxus- und dem allgemeinen Wohnungsmarkt in den USA erheblich. „Im oberen Marktsegment haben Eigentümer enorme Wertzuwächse bei ihren Immobilien erzielt, wenn sie sich jetzt für einen Verkauf entscheiden, verschafft ihnen das zusätzliche Kaufkraft“, sagt er. „Außerdem hat der Aktienmarkt [Stand Oktober 2025] ein Allzeithoch erreicht – eine Tatsache, die viele Käufer erfahrungsgemäß zusagebfreudiger macht.“

Käufer im absoluten Spitzensegment des Wohnungsmarktes lassen sich von makroökonomischen Faktoren kaum beeindrucken, sagt Mark Zandi, Chefökonom bei Moody's Analytics. „Sie sind finanziell ausgesprochen gut aufgestellt“, so Zandi. „Im unteren Preissegment des Luxusmarkts sind Käufer ein Stück weit stärker von ihrem Gesamtvermögen und der Entwicklung des Aktienmarkts abhängig.“

Laut einer im September 2025 veröffentlichten Studie von Realtor.com¹⁾ beginnt der Einstieg in den US-Luxuswohnimmobilienmarkt im nationalen Schnitt bei

1,3 Millionen US-Dollar – in einigen Märkten liegt diese Schwelle deutlich höher. Das Einstiegssegment des Luxusmarkts („Entry-Level Luxury“) umfasst die teuersten 10 % der Häuser. Das gehobene Luxussegment („High-End Luxury“) – die obersten 5 % des Marktes – beginnt national bei 2 Millionen US-Dollar, während das Ultra-Luxussegment („Ultra-Luxury“), also das teuerste 1 % bei 5,4 Millionen US-Dollar ansetzt. Im Jahr 2016 lag der Einstieg in den nationalen Luxuswohnimmobilienmarkt noch bei lediglich 796.922 US-Dollar, so Realtor.com²⁾. Heute beginnt „Entry-Level Luxury“ in Los Angeles, Kalifornien, bereits bei 3,9 Millionen US-Dollar und in New York City bei 2,8 Millionen US-Dollar.

Trotz des potenziellen Gegenwinds des langsameren Stellenwachstums und der Inflation ist Yun optimistisch, was die Aussichten für das obere Ende des Wohnungsmarktes im Jahr 2026 angeht. Wenn die Hypothekenzinsen weiter sinken, wie aus einem Bericht des Hypothekenunternehmens Freddie Mac vom November 2025 hervorgeht,³⁾ rechnet er mit einem Anstieg der Nachfrage.

„Eine stabile Zinslage könnte – sobald sie erreicht ist – erheblich mehr Bewegung in die Kaufaktivitäten bringen“, sagt White. „Bei den sogenannten Ultra-High-Net-Worth-Individuallen (UHNWIs), also Privatpersonen mit außerordentlich hohem investierbarem Vermögen, spielt die Zinsentwicklung eine geringere Rolle, doch erfahrungsgemäß treten sie aktiver in Erscheinung, sobald die Finanzmärkte als stabil wahrgenommen werden.“

„ DIE JÜNGSTEN REKORDABSCHLÜSSE SIND EIN KLARES SIGNAL FÜR DIE WIDERSTANDSKRAFT DES MARKTES UND DIE ANHALTEND HOHE NACHFRAGE NACH PREMIUMIMMOBILIEN. “

PHILIP A. WHITE JR.,
Präsident und geschäftsführender Vorstand,
Sotheby's International Realty

Yun geht davon aus, dass die US-Notenbank (Federal Reserve) nach den Zinssenkungen im September und Oktober 2025 weiterhin die Zinsen schrittweise senken wird, was wiederum dazu beitragen könnte, die Hypothekenzinsen zu senken. „Ich rechne damit, dass die Wirtschaft bis mindestens Mitte 2026 auf Kurs bleibt – mit stabilen Arbeitslosenzahlen und einem Wachstum von rund 2 %“, sagt er.

Auch die Entwicklung an den Aktienmärkten wirkte sich auf den Luxusimmobilienmarkt aus. „Als die Börse im März 2025 kurzzeitig geriet, gipfelte der Markt für Luxusimmobilien kurz ins Stocken, doch seither schlägt er das untere Preissegment deutlich an“, sagt Yun. „Ich kann nicht genau vorhersagen, was mit dem Aktienmarkt passieren wird, aber basierend auf seiner aktuellen Performance ist der Ausblick für Luxusimmobilien im Jahr 2026 vielversprechend.“

Trotz einiger Volatilität hat die insgesamt freundliche Entwicklung der Aktienmärkte in den letzten zwei Jahren das Nettovermögen vieler Haushalte erhöht – wovon wiederum der Luxusimmobilienmarkt profitiert, bestätigt White. „Wir stellen auch fest, dass Luxusimmobilien zunehmend von jüngeren Käufern erworben werden – bedingt durch Vermögensaufbau und Vermögensübertragungen an eine neue Generation. Im Gesamtmarkt für Wohnimmobilien zeigt sich dagegen ein altes Käuferprofil.“

Ein weiterer Trend ist, dass Zeiten erhöhter Inflation die Nachfrage nach Luxusimmobilien als Inflationsschutz befeuern. Die Werte ziehen dabei meist mit der Inflation an und steigern so die Erträge für Verkäufer. Die Inflationsrate pendelte sich laut Zahlen des US-Arbeitsministeriums vom Oktober 2025 bei etwa 3 % ein.⁴⁾

„Die jüngsten Rekordabschlüsse sind ein klares Signal für die Widerstandskraft des Marktes und die anhaltend hohe Nachfrage nach Premiumimmobilien“, sagt White. In Downtown Manhattan, New York, gibt es für ein Penthouse eine Kaufzusage über 52,5 Millionen US-Dollar, und in San Francisco, Kalifornien, wurde eine Genossenschaftswohnung für 24 Millionen US-Dollar veräußert. In Abu Dhabi wurde ein noch im Bau befindliches Penthouse in den Four Seasons Private Residences at Saadiyat Beach für 54,5 Millionen US-Dollar verkauft – deutlich über dem bisherigen Rekordpreis von 37,3 Millionen US-Dollar aus dem Jahr 2024, wie Sotheby's International Realty, Abu Dhabi, mitteilte. Diese Abschlüsse – zusammen mit einem Rekordverkauf über 21 Millionen US-Dollar in Old Greenwich, Connecticut, und einem Rekorddeal über 50 Millionen US-Dollar in San Diego, Kalifornien – signalisieren eine anhaltend starke Nachfrage im absoluten Spitzensegment.“

Für den breiten Wohnungsmarkt rechnet der staatlich geförderte Hypothekenfinanzierer Fannie Mae damit, dass der Absatz – sowohl von Bestandsimmobilien als auch von Neubauten – 2025 wieder anziehen und im Vergleich zum Vorjahr um rund 9,2 % steigen wird, wie aus einem Bericht von Real Estate News aus dem September 2025 hervorgeht.⁵⁾ ▶

Wie Generationenvermögen den Luxusimmobilienmarkt formt

Vermögensaufbau speist sich aus ganz unterschiedlichen Quellen: unternehmerischem Erfolg, Anlageerträgen und zunehmend auch aus Erbschaften. Der Generationen-Vermögenstransfer dürfte die Nachfrage nach Luxusimmobilien weiter ankurbeln und auf den Mittelflüsser von 2025 aufbauen, die in den wohlhabenden Ländern schätzungsweise 6 Billionen US-Dollar erreichten, was 10 % des globalen BIP entspricht, wie eine im Juni 2025 von The Economist veröffentlichte Studie ergab.⁵ In Italien zum Beispiel machen Erbschaften 20 % des BIP des Landes aus.

Bis zum Jahr 2048 werden Schätzungen zufolge rund 124 Billionen US-Dollar zwischen den Generationen weitergegeben – vor allem von der „Silent Generation“ (Jahrgänge 1928–43) und den Babyboomern (Jahrgänge 1946–64) an jüngere Generationen – wie ein Bericht des Research- und Beratungsunternehmens Cerulli Associates aus dem ersten Quartal 2025 zeigt.⁶ In dieser Summe enthalten sind schätzungsweise 25 Billionen US-Dollar an Immobilienvermögen, basierend auf Daten der US-Notenbank (Federal Reserve), über die CNBC im August 2025 berichtet.⁷

Dieser Vermögenstransfer zwischen den Generationen, den der Economist in einem Bericht vom Februar 2025 als „inheritocracy“ (ehemalig erbsdominierte Vermögensordnung) beschrieb, bringt eine neue Klasse von High-Net-Worth Individuals (HNWIs) hervor, die zunehmend Einfluss auf die globalen Immobilienmärkte nehmen. In den USA sind die Vermögenswerte – darunter Immobilien und Aktien – in den vergangenen Jahren gestiegen, während die Erbschaftsteuern gesunken sind; entsprechend wächst die Zahl der Vermögenden weiter, heißt es in dem Bericht.⁸

Kryptowährungen und Luxusimmobilien

Eine weitere Vermögensquelle, die zunehmend Einfluss auf den Markt für Luxusimmobilien gewinnt, sind Kryptowährungen. 2021 sorgte der Verkauf eines Penthouses im Arte Surfside in Miami, Florida, für 22,5 Millionen US-Dollar für Schlagzeilen – als erster öffentlich bekannter Immobilienkauf, der mit Kryptowährung bezahlt wurde, wie Forbes im Juni 2021 berichtet.⁹ Im Jahr 2024 schloss Neyshia Go, globale Immobilienberaterin bei Sotheby's International Realty – Beverly Hills Brokerage, den Verkauf eines neu errichteten Hauses in Beverly Grove für 4,925 Millionen US-Dollar ab; die Käufer nutzten dafür Erlöse aus ihren Krypto-Investments. Seitdem haben einige Verkäufer von Luxusimmobilien in Dubai, Kalifornien und New York ihre Bereitschaft geäußert, Kryptowährungen zu akzeptieren.

In Dubai halten 30 % der UHNWIs Krypto-Vermögenswerte, die sich auf den Immobilienmarkt dort auswirken, laut einem Bericht von Forbes vom Februar 2025, in dem die Recherche der Wohnungs- und Staatsbürgerschaftsberatung Henley & Partners erwähnt wird.¹⁰ Ein Bericht von Realtor.com[®] vom Juni 2025 schätzt das aktuelle Volumen von Krediten, die mit Bitcoin hinterlegt sind, auf 8,58 Milliarden US-Dollar; bis 2030 könnte diese Summe auf 45,27 Milliarden US-Dollar steigen. Vor allem



Dieses Anwesen in Montecito, Kalifornien, strahlt eine ruhige Eleganz aus.

Geerbtes Vermögen im Jahr 2025

6 Billionen US-Dollar geerbtes Vermögen = 10 % des globalen BIP

Quelle: „How to Invest Your Enormous Inheritance“, The Economist, Juni 2025



Foto: Sotheby's International Realty – Montecito – Ocean Village Road Brokerage

beim Kauf von Zweitwohnsitzen greifen Käufer verstärkt zu Krypto-Krediten.¹¹

Zandi warnt jedoch davor, dass die zunehmende Nutzung von Kryptowährungen für Hauskäufe zu Volatilität auf dem Markt für Luxuswohnungen führen könnte. „Die Kurse von Kryptowährungen können extrem schwanken, und das kann sich in ähnlich starken Bewegungen bei der Nachfrage nach Luxusimmobilien widerspiegeln“, betont er.

Umgekehrt argumentiert Yun, dass diese Volatilität durch die wachsende Zahl an Käufern von Wohnimmobilien ausgeglichen werden könnte. „Große Finanzinstitute investieren in Kryptowährungen, ebenso wie jüngere Menschen“, führt er aus. „Eine Möglichkeit zu finden, diese Vermögenswerte in das Underwriting einzubeziehen, erweitert den Pool der Hauskäufer was für den Luxuswohnungsmarkt von Vorteil sein könnte.“

Die regulatorische Landschaft rund um Kryptowährungen entwickelt sich rasant. Seit der Amtsantritt der aktuellen Regierung im Januar 2025 gab es Maßnahmen, um die Nutzung digitaler Vermögenswerte auf verschiedene Weise zu fördern, wie z. B. die US-Börsenaufsichtsbehörde (Securities and Exchange Commission, SEC) und die US-Kommunikationsaufsichtsbehörde (Commodity Futures Trading Commission, die ihre Bemühungen zur Erleichterung des Kryptohandels koordinieren, wie eine gemeinsame Erklärung im September 2025 ergab.¹²

Im Juni 2025 die Bundesanstalt für Wohnungsfinanzierung, die die Hypothekenanbieter Fannie Mae und Freddie Mac beaufsichtigt, die Agenturen angewiesen haben, einen Vorschlag zu erstellen, der es Kryptowährungsbeständen ermöglichen würde, als Vermögenswert für Hypothekenantragsteller zu zählen. Laut einem Bericht von AP News.¹³ Auch wenn diese Regelung bis lang noch nicht in Kraft ist, erlauben einige private Kreditgeber dies bereits – wie Yahoo Finance im August 2025 berichtete.¹⁴ In allen anderen Fällen sind Darlehensnehmende meist verpflichtet, ihre Krypto-Assets in US-Dollar umzutauschen, damit sie überhaupt als Vermögen angerechnet werden.

In den kommenden Jahren könnten Kryptowährungen eine größere Rolle in der Wirtschaft und im Immobiliensektor spielen, denn laut einer im Januar 2025 von der Finanzplattform Gemini veröffentlichten Studie besitzen weltweit etwas mehr als die Hälfte (51 %) der Angehörigen der Generation Z Kryptoassets.¹⁵ Zum Vergleich: Über alle Altersgruppen hinweg sind es 35 %. Die Studie ergab auch, dass fast die Hälfte (48 %) der Generation Z Kryptowährungen verwendet, um Investitionserträge zu generieren, verglichen mit 41 % aller Halter von Kryptowährungen. ►



Stilvoll-modern eingerichteter Innenbereich eines Luxuswesens in Tucson, Arizona.

Steuern, Zölle, Wechselkurse und Geopolitik

Auch steuerpolitische Änderungen wie an dem Luxusimmobilienmarkt in die Karten – allen voran die Anhebung der Obergrenze für die Anrechnung von Bundesstaats- und Kommunalsteuern in der US-Bundeseinkommensteuer 2026 von 10.000 auf 40.000 US-Dollar.

„Vor allem in Bundesstaaten mit hohen Steuern ist das ein starkes Signal: Wer mehr absetzen kann, hat einen klaren zusätzlichen Anreiz, eine teurere Immobilie zu kaufen“, sagt Yun. „Immobilienmakler sollten diese Botschaft an ihre Kunden weitergeben, insbesondere in Staaten mit höheren Steuern wie New Jersey, New York, Massachusetts, Maryland, Kalifornien und Washington.“

„Was den US-Luxusimmobilienmarkt noch spürbar in Bewegung bringen könnte, ist die Debatte um höhere Freibeträge bei der Besteuerung von Verkaufsgewinnen“, erklärt Zandi. Derzeit können Hausverkäufer bis zu 250.000 US-Dollar – beziehungsweise 500.000 US-Dollar bei verheirateten Paaren – an Veräußerungsgewinnen aus dem Verkauf ihrer Immobilie von der Steuerbemessungsgrundlage ausnehmen. Sollten die Freibeträge für Veräußerungsgewinne angepasst werden, rechnet Zandi damit, dass deutlich mehr Luxusimmobilien zum Verkauf stehen werden.

Zandi erklärt, Zölle seien eine eher ungünstige politische Maßnahme, die in der Regel die Inflation erhöht und das Wirtschaftswachstum dämpft. „Im Spätsommer 2025 lag der effektive Zollsatz insgesamt bei rund 10 % – zu vor allem es im Schnitt eher 2 %“, sagt er. „Ich rechne damit, dass sich die Zölle nach und nach auf einen effektiven Gesamtsatz von etwa 15 % einpendeln werden, was die US-Wirtschaft bis 2026 oder sogar darüber hinaus belasten könnte.“

Allerdings seien Faktoren wie Zölle, sich ändernde Wechselkurse und geopolitische Dynamiken für Luxusimmobilien weniger störend als ursprünglich erwartet, so White. „Im Kern geht es um gestiegene Selektivität: Vermögende Käufer überlegen heute sehr genau, wo sie investieren. Gegenüber der Pandemiezeit sehen wir, dass sie eher in reife Luxusimmobilienmärkte mit stabilen Fundamentaldaten gehen, anstatt auf spekulative Chancen zu setzen.“

Nach seiner Einschätzung sorgen Währungsschwankungen ebenfalls für interessante Verschleppungen. „Je nach Wechselkurs könnten Immobilienmärkte im Ausland, die vor sechs Monaten teuer wirkten, jetzt attraktiv erscheinen. „Außerdem führen die

anhaltenden geopolitischen Spannungen dazu, dass Immobilienkäufer verstärkt in Märkte ausweichen, die sie als sicherer und stabiler wahrnehmen; zugleich sorgt die Unsicherheit hinsichtlich Zöllen dafür, dass internationale Käufer den Zeitpunkt ihres Kaufs deutlich zurückhaltender wählen.“

Internationale Standpunkte und lokale Trends

Laut der Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026 zählen politische und wirtschaftliche Stabilität neben Sicherheit und Privatsphäre zu den ausschlaggebenden Faktoren dafür, in welchem Teil der Welt sich Käufer für den Erwerb einer Wohnimmobilie entscheiden.

„Wir sehen weiterhin, dass Luxusimmobilienkäufer ihr Portfolio an Häusern in verschiedenen Gebieten sowohl in den USA als auch international erweitern“, sagt White. „Unsere Zusammenarbeit mit Concierge Auctions hat uns gezeigt, dass Luxusimmobilienkäufer meist nicht nur ein Objekt im Blick haben, sondern in mehreren Regionen zugleich mitbieten. Damit bestätigt sich unsere Sicht auf den Immobilienmarkt als einheitliches Gefüge, in dem Käufer ihre Anlagen nicht nur lokal, sondern immer stärker international ausrichten.“

Allerdings ist er überzeugt, dass sich nicht alle High-End-Immobilienmärkte gleich entwickeln werden. „Wir gehen davon aus, dass Käufer auch weiterhin sehr genau hinschauen, wo sie investieren. Urbane Spitzenlagen mit starker Wirtschaftsstruktur, exzellentem Angebot und knappem Immobilienbestand werden sich weiter überdurchschnittlich entwickeln.“

Wie so oft sind Entwicklungen am Immobilienmarkt stark lokal geprägt. „Die Angebotslage variiert je nach Preissegment und Standort teils dramatisch“, erklärt White. „Aktuell eröffnen sich in einzelnen Teilmärkten interessante Möglichkeiten – in den USA zum Beispiel in Washington, D.C., und Houston, Texas, sowie in Ländern wie Portugal, Spanien und Thailand. Diese Märkte verzeichnen im Vergleich zu den Vorjahren deutlich bessere Angebotslagen, vor allem im oberen Preissegment. Für Kaufinteressenten kommt es darauf an, diese Dynamiken zu verstehen. Was in einem Segment wie ein klarer Käufermarkt aussieht, kann in einem anderen Segment – selbst in derselben Region – weiterhin hoch kompetitiv sein.“

Zwar gibt es in vielen Regionen der USA Luxusimmobilien, doch einige Standorte weisen eine besonders hohe Dichte an ihnen auf. Sieben der zehn teuersten Postleitzahlgebiete (ZIP Codes) der USA liegen in Südkalifornien, das teuerste Gebiet ▶



Die moderne Neubauresidenz genießt eine erhöhte Lage mit weitem Blick über ein fast 50 Hektar großes Anwesen bei Byron Bay in Australien.

insgesamt ist jedoch Fisher Island in Miami Beach, wie ein Bericht von Realtor.com® vom August 2025 zeigt.¹⁶ Die beiden übrigen Postleitzahlen an der Ostküste, Bridgetonhampton und Water Mill im Bundesstaat New York, liegen beide in den Hamptons auf Long Island. „Wir sprechen hier von ausgewiesenen Ultra-Luxusgebieten: Fast jedes Haus, das auf den Markt kommt, ist ein Multimillionen-Dollar-Listing, und die Mehrheit dieser Objekte gehört zum obersten 1 % der teuersten Angebote in den USA – einer Preisklasse ab 5,7 Millionen US-Dollar“, sagt White.

Lebensstil als entscheidender Faktor

Laut der Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026 gaben mehr als die Hälfte (60 %) der Makler im Netzwerk von Sotheby's International Realty an, dass der gewünschte Lebensstil für Käufer von Luxusimmobilien eine größere Rolle spielt als in den Vorjahren (siehe Bericht auf Seite 22). Der Lebensstil spielte vor allem für Käufer in Ozeanien, der Karibik, Süd- und Lateinamerika sowie in Afrika und im Nahen Osten eine zentrale Rolle.

„**VERMÖGENDE
KÄUFER
ÜBERLEGEN HEUTE
SEHR GENAU, WO
SIE INVESTIEREN.**“

MARK ZANDI
Chefökonom, Moody's Analytics

Foto: Sotheby's International Realty Byron Bay

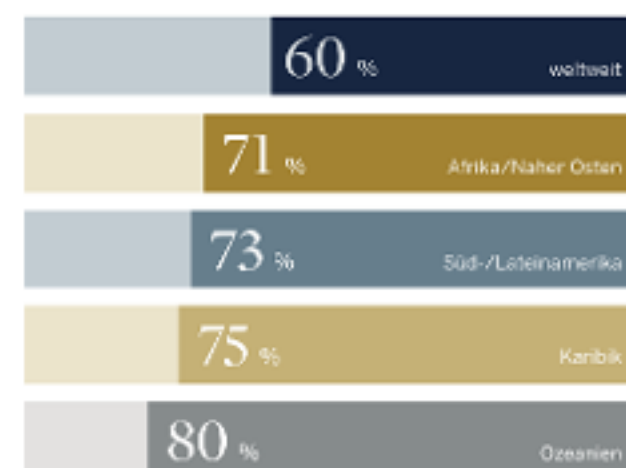
„Immobilienmärkte, die stark vom angestrebten Lebensstil der Käufer geprägt sind, entwickeln sich gerade ausgesprochen dynamisch“, sagt White. „Skiregionen zeigen weiterhin außergewöhnliche Stärke. So hat Sotheby's International Realty Aspen Snowmass im August 2025 ein Anwesen für 300 Millionen US-Dollar in sein Portfolio aufgenommen: ein rund 50 Hektar großes Areal, nur etwa eine Meile von der Stadt entfernt, das laut Forbes (Stand August 2025) als das bislang teuerste in den USA angebotene Wohnhaus gilt.“¹⁷ „Und im Oktober 2025 hat Sotheby's International Realty Puerto Rico ein Mehrgenerationsanwesen in Puerto Rico für 65 Millionen US-Dollar zum Verkauf gestellt; kommt der Abschluss nahe am Angebotspreis zustande, wäre es die teuerste Immobilie der Insel, wie das Wall Street Journal im Oktober 2025 berichtete.“¹⁸

„Legacy Properties Sotheby's International Realty in Maine verkaufte im Juli 2025 ein Haus in der Nähe des Bush-Anwesens in Kennebunkport für 12 Millionen US-Dollar – nach nur 90 Minuten auf dem Markt. Darauf folgte im September 2025 der Verkauf des ehemaligen Anwesens von Betty Davis in

Ist der Lebensstil ein zunehmend wichtiges Kriterium beim Immobilienkauf?

Die meisten Makler im Netzwerk von Sotheby's International Realty bestätigen dies – allerdings bestehen regionale Unterschiede.

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026



Cape Elizabeth, Maine, für 13,4 Millionen US-Dollar – der höchste Kaufpreis im Bundesstaat seit zehn Jahren.“

„Wir sehen auch eine starke Entwicklung in Immobilienmärkten, die mehrere Lebensstile miteinander verbinden – etwa Gemeinschaften, in denen Skifahren und Golfen zusammenkommen, oder Objekte in renommierten Weinanbaugebieten“, sagt White. „Außerdem hat sich der Wellness-Trend seit der Pandemie weiterentwickelt: Kaufinteressenten legen heute großen Wert auf private Spa-Bereiche und Ausstattungen im Hotelstil – insbesondere in sogenannten Branded Residences.“

Grenzüberschreitende Transaktionen

Die USA sind nach wie vor ein beliebter Standort für UHNWs, die eine Wohnimmobilie kaufen möchten. Wie ein Bericht der National Association of REALTORS® (NAR) vom Juli 2025 zu ▶

Der Markt für Luxuswohnungen im Zentrum von London – wo sich dieses Apartment mit drei Schlafzimmern in den OWO Residences by Raffles befindet – trotz dem Volatilitätstrend, der in anderen Märkten zu beobachten ist.



Globale Märkte im Fokus

Weltpolitische Entwicklungen und globale Wirtschaftsströme beeinflussen den Markt für Luxusimmobilien, doch auch nationale und regionale Besonderheiten prägen das Geschehen – wie die Trends in den wichtigsten Märkten des Netzwerks von Sotheby's International Realty zeigen.



Immobilien in Manhattan – wie dieses Apartment in Chelsea für 10,25 Millionen US-Dollar – sind bei internationalen Käufern besonders begehrt.

Internationalen Wohnimmobilientransaktionen zeigt, legten die Käufe ausländischer Käufer von Bestandsimmobilien von April 2024 bis März 2025 um 44 % zu – und damit erstmals seit 2017 wieder im Vorjahresvergleich.¹⁹

„Aus unserer Sicht beruht die anhaltende Attraktivität vor allem auf der vergleichsweise stabilen Entwicklung des US-Immobilienmarkts – ein starkes Argument in Zeiten anhaltender geopolitischer Unsicherheit“, betont White. „Wegen davon aus, dass sich dieser Trend im Laufe des Jahres 2025 fortsetzen wird.“

Zudem geht Yun davon aus, dass das Bestreben der derzeitigen US-Regierung, ein „Golden Visa“ für Ausländer einzuführen, die 5 Millionen US-Dollar investieren und sich damit für die US-Staatsbürgerschaft qualifizieren können, neue Möglichkeiten schaffen wird. „Ich gehe davon aus, dass die Zahl chinesischer Immobilienkäufer in der USA steigen wird, weil die Wirtschaft dort expandiert und immer mehr Millionäre und Milliardäre ihr Geld in den USA investieren möchten“, sagt er. „Die Wirtschaft in Indien wächst ebenfalls, daher werden wir wahrscheinlich auch mehr Investoren von dort sehen.“

Wie die National Association of REALTORS® (NAR) berichtet, stammt der größte Teil der ausländischen Immobilienkäufer weiterhin aus China, gefolgt von Kanada, Mexiko, Indien und dem Vereinigten Königreich.

Was die Standorte für Investitionen in US-Immobilien angeht, bestätigen sich die vertrauten Muster weiterhin, so White. An der Spitze steht Florida: 21 % der Käufe ausländischer Wohnimmobilienkäufer entfallen auf diesen Bundesstaat, gefolgt von Kalifornien, Texas und New York, wie die National Association of REALTORS® (NAR) berichtet.

„Auffällig ist das zunehmende Interesse an Lifestyle-Standorten abseits der traditionellen Top-Metropolen – etwa Charleston in South Carolina, Nashville in Tennessee und die Skimärkte in Colorado und Utah“, sagt White. „Für internationale Käufer, die ihren Kauf stark am Lebensstil ausrichten, bieten diese Standorte ein überzeugendes Gesamtpaket.“

Auch das Reiseverhalten spiegelt sich darin wider, wo Menschen Immobilien kaufen – insbesondere Zweitwohnsitze.

„Anstatt an zahlreichen Destinationen Immobilien zu besitzen, fokussieren sich Käufer auf Orte, an denen sie über längere Zeiträume bleiben möchten“, erklärt White. „Im Global Travel Trends Report von American Express Travel vom März 2025 wird betont, dass Reisende vor allem Erfahrungen suchen, die Luxus, kulturelle Nähe und persönliche Verbindungen vereinen – und genau das prägt diese Entscheidungen“, sagt er.²⁰

Internationale Nachfrage nach US-Wohnimmobilien

Quelle: National Association of REALTORS®, „International Transactions in U.S. Residential Real Estate“, 14. Juli 2025



Foto: Sotheby's International Realty (Washington, Kongress); Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage

New York, New York

Nach Einschätzung der globalen Immobilienberaterin Daniela Sassoun, tätig bei Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage, bleiben die Preise in New York City im oberen Marktsegment (über 20 Millionen US-Dollar) vor allem wegen der Angebotsknappheit hoch – auch wenn die Zahl der Verkäufe zurückgeht. „Die Nachfrage aus dem Ausland ist groß, vor allem aus Brasilien, Argentinien, dem Nahen Osten und aus London – auch weil der US-Dollar aktuell niedriger steht“, sagt sie. „Käufer haben erkannt, dass sie für ihre Pesos oder Pfund im Moment rund 10 % mehr Gegenwert am Immobilienmarkt bekommen.“

Zusätzliche Nachfrage entsteht auch durch jüngere Kaufinteressenten, die durch den „großen Vermögenstransfer“ zwischen älteren Generationen und ihren Kindern oder Enkelkindern finanziellen Rückenwind erhalten haben, sowie durch Menschen, die nach Florida umgesiedelt sind und jetzt öfter in New York sein wollen – oder es aus beruflichen oder privaten Gründen sein müssen.

„Viele unserer Kunden haben in Manhattan einen Zweitwohnsitz; drei oder vier Monate im Jahr verbringen sie dort“, sagt Sassoun. „Diese Käufer sind gegenüber Inflation weitgehend unempfindlich, reagieren aber sehr wohl auf die allgemeine Stimmung – deshalb sind sie hinsichtlich des momentanen wirtschaftlichen Umfelds etwas vorsichtiger. Zudem meiden sie

ehere Immobilien mit Sanierungs- oder Renovierungsbedarf, weil die potenziellen Baukosten ins Gewicht fallen können.“

Auch die Lokalpolitik beschäftigt Immobilieneigentümer. „Nach der Bürgermeister-Vorwahl in New York (im Juni 2025) haben wir täglich 15 bis 20 Anrufe von Kunden bekommen, die wissen wollten, wie sich das politische Klima auf die Immobilienpreise auswirken würde“, berichtet Sassoun. „Unsere Auswertung zeigte: Unter jedem Bürgermeister der vergangenen 25 Jahre blieben die Preise bemerkenswert stabil, trotz Korrekturen nach der 11. September [2001], dem Beginn der Großen Rezession [2007–08] und während der Pandemie [ab 2020]. Das hat sie beruhigt.“ ▶

Aspen, Colorado

„Auch wenn es weltweit unzählige Skigebiete gibt, erreicht kaum eines die ganzjährige Anziehungskraft von Aspen“, sagt Mandy Welgos, globale Immobilienberaterin bei Sotheby's International Realty Aspen Snowmass.

„Manche kommen nur im Sommer hierher, andere nur im Winter zum Skifahren. Wieder andere bevorzugen die ruhigeren Übergangszeiten im Frühling und Herbst. Was Aspen so besonders macht: Neben all der Naturschönheit und den Outdoor-Aktivitäten in den Bergen gibt es auch den Stadtteil Downtown – eine Hochburg für Kunst, Musik, gehobenes Shopping und Restaurants, mit viel Charme und Geschichte.“

„Das Angebot ist bei uns grundsätzlich knapp, besonders bei erstklassigen Objekten – die Nachfrage hingegen ist konstant“, berichtet Welgos. „Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen, insbesondere in Geh- oder Fahrraddistanz zu Downtown sind sehr begehrt, aber einige Menschen bevorzugen größere Anwesen in den Bergen, die mehr Privatsphäre bieten.“

Damit Aspens Charme erhalten bleibt, begrenzt das umliegende Pitkin County Neubauten auf maximal 860 Quadratmeter. Welgos bot jüngst eine Immobilie weniger als eine Meile von Downtown Aspen entfernt an: zwei Grundstücke von jeweils rund 14,5 Hektar sowie zwei kleinere Parzellen von jeweils rund 0,4 Hektar.

„Auf einem der größeren Grundstücke steht ein wunderschönes Haus mit rund 1.812 Quadratmetern Wohnfläche und ein See von rund 2,4 Hektar; das andere verfügt über ein Baurecht, das – bis zu seinem Ablauf im Jahr 2028 – den Bau eines weiteren Hauses dieser Größe ermöglicht“, sagt sie. „Das Anwesen verfügt über Gäste- und Mitarbeiterunterkünfte vor Ort sowie Platz für 45 Autos, was in Aspen äußerst wertvoll ist, wo es sowohl an Wohnraum als auch an Parkplätzen mangelt.“

London, Vereinigtes Königreich

Der Markt für Luxuswohnungen im Zentrum Londons brummt den Trend der Vollstille, den in einigen anderen Märkten zu beobachten ist, sagt Alex Isidro, Geschäftsführer von Sotheby's International Realty Vereinigtes Königreich. „Die Transaktionen stiegen leicht an, obwohl die Werte in der ersten Jahreshälfte 2025 etwas nachgaben. Weil die Preise derzeit leicht unter dem üblichen Niveau liegen – im Schnitt bei rund 7 Millionen britischen Pfund (knapp 9,4 Millionen US-Dollar) – stehen inländische Käufer zuletzt die größte Käufergruppe.“

Inländische Käufer, die nach klassischen Wohnvierteln suchen, entscheiden sich für Belgravia, Chelsea und Knightsbridge; internationale Käufer orientieren sich stärker an Mayfair. „Amerikaner stellen den zweitgrößten Käuferpool, allerdings mit den Voten zunächst für eine gewisse Zeit – sozusagen zum „Probewohnen“ – bevor sie kaufen“, sagt Isidro. „Die übrige internationale Nachfrage kommt aktuell vor allem aus Indien, Kuwait und Italien.“

Ein Vorschlag, im Rahmen des britischen Staatshaushalts ab 2028 eine zusätzliche Abgabe auf Wohnimmobilien mit einem Wert von mehr als 2 Millionen britischen Pfund (2,7 Millionen US-Dollar) einzuführen, könnte sich auf die Verkäufe im Luxussegment auswirken, berichtete im November 2025 die BBC.¹⁴ Trotz der Sorge, steuerliche Regelungen könnten internationale Eigentümer aus London verdrängen, setzen sich auf die Resilienz der Stadt. „Manche sind weggezogen, andere haben genau darin die Chance gesehen, nachzurücken. UHNWs, die Immobilien im Wert von mehr als 5 Millionen britischen Pfund (5,7 Millionen US-Dollar) besitzen, ziehen zu ihren Objekten fest oder vermieten sie – statt zu verkaufen. Londoner Immobilien werden als stabiles Asset betrachtet, das viel weniger volatil ist als andere Anlagen.“

Die überwältigende Mehrheit (92 %) der Käufer, mit denen Isidros Büro im ersten Halbjahr 2025 zu tun hatte, erwarb ohne Fremdfinanzierung – ein Beleg für die Stärke der Marke Sotheby's International Realty und ihrer Klientel, wie er sagt. „Unser Markt wird voraussichtlich noch einige Jahre in seiner jetzigen Form bestehen, bis ein erneuter Regierungswechsel ansteht.“ In der Zwischenzeit dürfte die internationale Nachfrage in London eher zulegen, weil viele die Sicherheit schätzen, die eine Investition hier bietet.“

Dubai, Vereinigte Arabische Emirate

Die Vermögensverlagerung aus dem Vereinigten Königreich und Europa in die Vereinigten Arabischen Emirate hat zu Rekordumsätzen geführt – sowohl bei Bestandsimmobilien als auch bei Luxusobjekten, die erst noch gebaut werden, sagt Leigh Williamson, der Geschäftsführer von Sotheby's International Realty Dubai.

„In Dubai bleibt der Bestand in etwa gleich, und wir haben immer noch nicht genug Angebot für die Nachfrage von UHNWs, die hierher ziehen, um ihr ständiges Zuhause zu finden“, sagt Williamson. „Käufer aus dem Vereinigten Königreich sind für uns nach wie vor die Nummer eins, und da Europa im Umbruch ist, schätzen viele, was Dubai zu bieten hat. Außerdem sehen wir, dass Menschen, die bereits in den Vereinigten Arabischen Emiraten leben, in höherwertige Immobilien wechseln – weil das Geschäftswachstum hier anhält. Auch Käufer aus Indien, Pakistan, Saudi-Arabien und Russland zeigen eine hohe Kaufbereitschaft; mittlerweile sind zudem Kanadier und Amerikaner vermehrt im Markt präsent. Während einige rein als Kapitalanlage investieren und auf eine Rendite von 5 % bis 8 % setzen, erwerben andere Zweitwohnsitze und Hauptwohnsitze. „Wir sehen einen Anstieg sogenannter Full-service-Gebäude, wie sie wir seit Jahren in Hongkong, China und New York sehen“, sagt Williamson. ▶

In Aspen, Colorado, steht ein weitläufiges Anwesen von rund 30 Hektar mit einer sorgfältig konzipierten Residenz und einem privaten See für 300 Millionen US-Dollar zum Verkauf.

Foto: Sotheby's International Realty Aspen Snowmass



DANK DES ABSCHLUSSES UND DER EINFÜHRUNG MEHRERER BEMERKENSWERTER HIGH-END-PROJEKTE IM VERGANGENEN JAHR HAT SICH DER BESTAND LEICHT ERHÖHT.



WOODY MAH, Geschäftsführer, List Sotheby's International Realty Hongkong

„Branded Residences bleiben die treibende Kraft bei Auf-Plan-Verkäufen. Wasserlagen zählen in den Vereinigten Arabischen Emiraten seit jeher zu den Premiumadressen – ebenso das Wohnen am Golfplatz in einer Gated Community. Einige der weltweit führenden Architekten entwickeln derzeit außergewöhnliche Entwürfe, die neue Maßstäbe setzen.“

Sie rechnet damit, dass sich die Preise bei Wiederverkaufsobjekten einpendeln, vor allem dort, wo zuvor zu hoch angesetzt wurde. „Wer eine Wohnimmobilie verkaufen will, wird seine Preisvorstellungen am Markt ausrichten müssen – umso wichtiger ist die Zusammenarbeit mit einem qualifizierten, erfahrenen Makler, der ehrlich und transparent agiert.“

Hongkong, China

Nach den Turbulenzen der vergangenen Jahre habe der Luxusimmobilienmarkt in Hongkong 2025 seinen stabilen Erholungskurs fortgesetzt, so Woody Mah, Geschäftsführer von List Sotheby's International Realty Hongkong. Mah zufolge habe die Zahl der High-End-Transaktionen im ersten Halbjahr 2025 um 8 % bis 10 % zugelegt; in erstklassigen Lagen wie The Peak, Mid-Levels und Repulse Bay seien die Preise um 2 % bis 4 % gestiegen.

„Ein großer Teil dieser Dynamik speist sich aus anhaltend niedrigen Zinsen und der Rückkehr internationaler Käufer – insbesondere vom chinesischen Festland und aus ganz Asien“, sagt Mah. „Durch die Fertigstellung und den Start mehrerer markanter High-End-Projekte im vergangenen Jahr ist das Angebot moderat gestiegen. Trotzdem bleibt der Bestand in erstklassigen Bezirken wie Central und Tsim Sha Tsui in Kowloon eng, weil die Nachfrage die Verfügbarkeit kontinuierlich übertrifft. Dieses Ungleichgewicht sorgt weiter für einen nachhaltigen Aufwärtssdruck bei den Preisen, vor allem im Ultra-Luxus-Segment

oberhalb von 100 Millionen Hongkong-Dollar (12,5 Millionen US-Dollar), das unverändert stark läuft.“

Hongkong wirke durch seine Rolle als zentraler Finanzplatz und seine fortbestehende Anziehungskraft auf UHNW-Kaufinteressenten weiterhin als Vertrauensanker für den Immobilienmarkt, so Mah. Die Käuferschaft im Luxussegment umfasst Investoren vom chinesischen Festland, Einheimische, langfristig in Hongkong lebende Expats sowie UHNWs vom Festland – viele davon mit dauerhaftem Aufenthaltsstatus in Hongkong.

Die größte Veränderung im Jahr 2025 sei gewesen, dass die Regierung einige der schärfsten Maßnahmen zur Abkühlung des Immobilienmarkts gelockert habe – etwa durch die Abschaffung zusätzlicher Stempelabgaben für nicht-lokale Käufer und Zweitwohnsitzkäufer sowie durch gelockerte Hypothekenregeln. „Für viele Käufer hat dies die anfänglichen Kosten um Millionen von Dollar reduziert und die Finanzierung hochpreisiger Immobilien deutlich erleichtert“, sagt Mah. Er erkennt Potenzial für das globale Netzwerk von Sotheby's International Realty, vermögende lokale Hauskäufer mit zunehmend globaler Perspektive zu beraten – vor allem, weil Märkte wie Japan, Thailand, Australien, Neuseeland und das Vereinigte Königreich besonders an Attraktivität gewinnen.

Queenstown, Neuseeland

In der neuseeländischen Region Southern Lakes seien die Verkäufe im Luxussegment ab 4 Millionen neuseeländischen Dollar (2,3 Millionen US-Dollar) ebenso wie das gesamte Verkaufsvolumen 2025 gestiegen, sagt Clodagh Hall, leitende Geschäftsführerin von Sotheby's International Realty Neuseeland.

„Der verfügbare Bestand ist zurückgegangen – entsprechend geht es für uns jetzt darum, mehr Immobilien in die Vermarktung zu nehmen“, sagt Hall. „Wir wollen gerüstet sein – denn sowohl die Nachfrage im Inland als auch die geopolitischen Spannungen weltweit treiben Käufer zu uns.“

Einem Bericht von Mansion Global aus dem September 2025 zufolge hat Neuseelands Premierminister Christopher Luxon bekannt gegeben, dass ausländische Käufer künftig wieder Immobilien ab 5 Millionen neuseeländischen Dollar (2,9 Millionen US-Dollar) kaufen können.²² Bislang sei dies nur erlaubt gewesen, wenn mindestens zehn Millionen neuseeländische Dollar (5,8 Millionen US-Dollar) in von der Regierung genehmigte Anlagewerte investiert wurden. Nur Käufer aus Australien und Singapur waren davon ausgeschlossen sein.

„Das senkt die Hürden für internationale Käufer spürbar, die Neuseeland und die Region ohnehin schon als Markt für Immobilien in Betracht ziehen“, sagt Hall. „Wir verzeichnen eine deutliche Erholung der internationalen Besucherzahlen und erreichen rund 87 % des Niveaus vor der Pandemie. Die Mehrheit davon sind Australier.“

Zudem beobachte Hall, dass die Website von Sotheby's International Realty Neuseeland immer mehr internationale Besuche registriere – vor allem aus den USA – was auf einen positiven Effekt der Regeländerung hindeute. „Das ist für uns besonders relevant: Als einzige wirklich globale Immobilienmarke in diesem Markt können wir Verkäufern Möglichkeiten erschließen, die kein anderes Unternehmen in dieser Form bieten kann.“

In der Zwischenzeit habe die Nachfrage von lokalen Hauskäufern nach Ferienhäusern in der Nähe des zentralen Geschäftsviertels von Queenstown und nach ländlichen Grundstücken mit Platz, Privatsphäre und Zugang zu Outdoor-Aktivitäten stark zugenommen, da die Preise immer noch unter ihren Spitzenwerten liegen.

Die Preise in Kalifornien gehören zu den höchsten in den USA. Dieses Haus in Newport Beach, Kalifornien, wird für 27,4 Millionen US-Dollar angeboten.



Marktphasen im Umbruch erfordern globale Expertise

White verweist darauf, dass Sotheby's International Realty mit seinem globalen Netzwerk eine abgestimmte Orientierung über Märkte hinweg bietet und so hilft, Wertrelationen und Chancen zu verstehen – egal ob der Blick auf den Heimatmarkt oder ins Ausland geht. „Gerade in Phasen des Umbruchs zeigt sich, wie wertvoll die Expertise der Makler im Netzwerk von Sotheby's International Realty ist. Für Verkäufer entwickeln wir strategische Preisansätze, indem wir die aktuelle Marktdynamik und die Präferenzen der Käufer analysieren. Luxusimmobilien, die marktgerecht bepreist sind, stoßen weiterhin auf sehr reges Interesse.“ Käufern bietet die Marke Sotheby's International Realty Marktinformationen, um Wert zu beurteilen und Opportunities frühzeitig zu erkennen.

Für das Verkaufsvolumen 2026 dürfte Preisdisziplin der Schlüssel sein: Richtig bepreiste Luxusimmobilien sollten weiterhin gut aufgenommen werden, während überbewertete Objekte möglicherweise deutlich länger auf dem Markt bleiben. Die wichtigsten Differenzierungsmerkmale seien Knappheit und Standortqualität; wo das Angebot begrenzt ist, sollten Immobilien ihre Premium-Preissetzungskraft weiter ausspielen können.

„Ich habe zwar keine Glaskugel, aber im Juni 2025 rechnete die National Association of REALTORS® für 2026 bei den Immobilienpreisen mit einem Plus von 4 %. Außerdem hat der Luxusimmobilienmarkt sich historisch betrachtet in Zeiten allgemeiner Unsicherheit als resilient erwiesen“, sagt White.²³ „Luxusimmobilien in Toplagen dürften auch künftig Toppreise erzielen.“ ■

The image is a full-page background photograph of a modern, multi-story house with large glass windows. The interior is visible through the windows, showing a living room with a sofa, a coffee table, and a large potted plant. The house is situated on a hillside overlooking a body of water, with mountains in the background. The sky is a mix of blue, purple, and orange, suggesting sunset or sunrise. The overall mood is serene and luxurious.

LUXUS *in Zahlen*

Was die „Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026 über den Zustand der weltweiten Luxusimmobilienmärkte aussagt.

In Summerland, British Columbia (Kanada), befindet sich das Weingut The Sage Hills Estate Winery auf einem Areal von mehr als 4 Hektar – inklusive eines spektakulären modernen Hauses.

Die Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026 ist eine umfassende Befragung unter den Luxusimmobilienmaklern der Marke sowie den Franchisenehmern. Für Käufer und Verkäufer macht sie zentrale Faktoren sichtbar, die den Luxusimmobilienmarkt derzeit prägen – darunter, wie stark geopolitische Unsicherheit weltweit wirkt, wie robust die grenzüberschreitende Nachfrage bleibt und wie stabil sich die Immobilienpreise insgesamt zeigen. So entsteht eine fundierte Entscheidungsgrundlage – gestützt auf Einschätzungen und Erfahrungen der Makler im weltweiten Netzwerk von Sotheby's International Realty.

Zu den Schlüsselerkenntnissen gehört, dass der globale Luxusimmobilienmarkt seine eigene Dynamik hat: Im Jahr 2025 erwarben nur 51 % der Käufer weltweit eine Immobilie als Hauptwohnsitz. Der Prozentsatz war in Nordamerika, Süd-/Lateinamerika, Europa und Ozeanien höher, in Asien, Afrika, dem Nahen Osten und der Karibik jedoch viel niedriger.

„Wohlhabende Käufer planen nicht mit einem Haus, sondern mit einem Immobilienportfolio“, betont Philip A. White Jr., Präsident und geschäftsführender Vorstand von Sotheby's International Realty. „Sie teilen ihre Zeit

oft auf mehrere Wohnsitze auf. Für viele Kunden von Sotheby's International Realty ist es nicht die erste Immobilie, sondern die zweite, dritte oder manchmal sogar die vierte im Portfolio.“

Weltweit entfielen 28 % der Luxusimmobilienkäufe auf Zweitwohnsitze – ein signifikanter Anteil, der die Normalität von Mehrfachbesitz im vermögenden Segment unterstreicht. Regional gibt es nur moderate Unterschiede: 34 % in Asien und 33 % in der Karibik. In lokalen Märkten hingegen wurden teils sehr viel deutlichere Muster sichtbar.

In Florida lag der Anteil der Zweitwohnsitze bei Luxusimmobilienkäufen beispielsweise bei 54 %. Das deckt sich mit einem Bericht des Wealth-Intelligence-Unternehmens Atrata aus dem August 2023, der Miami als wichtigsten Standort für UHNWs auf Zweitwohnsitzsuche identifiziert – gefolgt von New York, London und Los Angeles.

Die Umfrage unter Maklern macht sichtbar, was die vermögenden Käuferschaft in sieben Weltregionen antreibt: Nordamerika, Süd-/Lateinamerika, Karibik, Europa, Afrika/Naher Osten, Asien und Ozeanien. Außerdem zeigt sie die Richtung dieser Märkte – wo Preise anziehen, wo sie nachgeben und wo die Konkurrenz durch ausländische Käufer stärker wird. ►



Luxusimmobilien in San Miguel de Allende, nordwestlich von Mexiko-Stadt, sind als Zweitwohnsitz begehrt.

Hauptgründe, warum Käufer eine Wohnimmobilie erwerben möchten

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026



Foto: (von links nach rechts) Sotheby's International Realty, Sotheby's International Realty, Sotheby's International Realty, Sotheby's International Realty

Foto: Sotheby's International Realty, Sotheby's International Realty, Sotheby's International Realty, Sotheby's International Realty

”
FÜR VIELE KUNDEN VON SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY IST ES NICHT DIE ERSTE IMMOBILIE, SONDERN DIE ZWEITE, DRITTE ODER MANCHMAL SOGAR DIE VIERTE IM PORTFOLIO.
”

PHILIP A. WHITE JR., Präsident und geschäftsführender Vorstand, Sotheby's International Realty

Die Kaufmotive von Luxusimmobilienkäufern

Für viele Käufer spielten zwar Aspekte wie die Wertsteigerung der eigenen Immobilie oder Mieteinnahmen aus einer zweiten oder dritten Immobilie eine Rolle; nur vergleichsweise wenige Käufe wurden jedoch in erster Linie von solchen Motiven getragen. Käufe, die vor allem auf Wertzuwachs oder Mieteinnahmen abzielten, machten weltweit im Durchschnitt jeweils nur 10 % der Verkäufe aus. In einzelnen Regionen lag dieser Anteil allerdings höher: In Asien sowie in Afrika und dem Nahen Osten stand der Wertzuwachs stärker im Vordergrund, während in der Karibik und in Süd-/Lateinamerika viele Käufer gezielt nach Objekten suchten, die sich vermieten lassen.

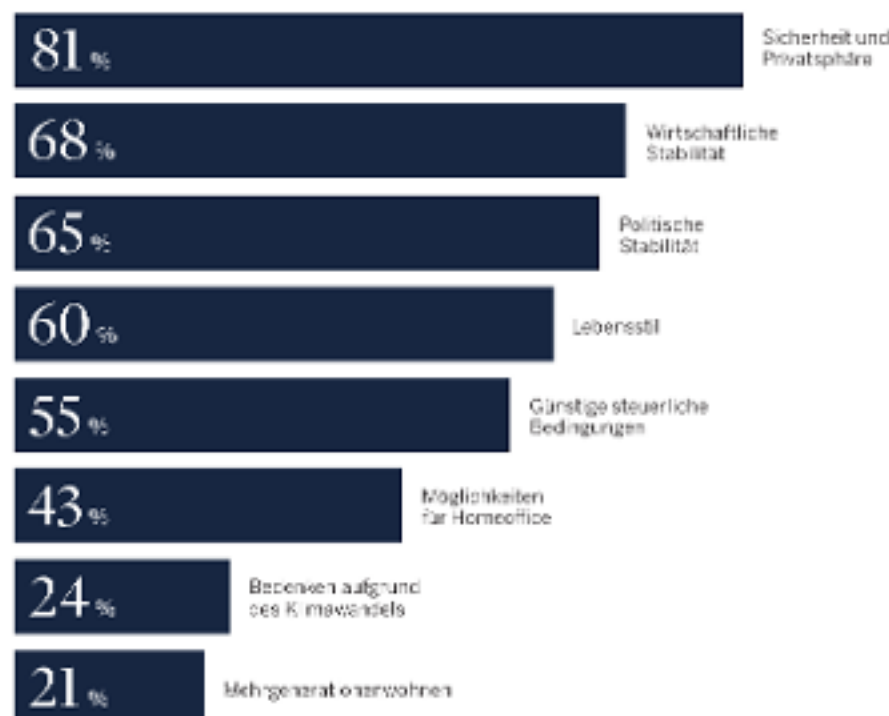
Sicherheit und Privatsphäre waren die wichtigsten Prioritäten, wobei die meisten Makler berichten, dass diese Punkte für ihre Kunden an Bedeutung gewinnen (mehr dazu auf Seite 64). Auch die wirtschaftliche und politische Stabilität eines Standorts zählte zu den maßgeblichen Faktoren. Das lokale Steuersystem erwies sich ebenfalls als ein zentraler Treiber: Mehr als die Hälfte der Befragten nannte „günstige steuerliche Bedingungen“ als bedeutsamen Beweggrund. Dies gilt insbesondere für Europa und die Karibik: Dort gaben mindestens drei Viertel der Makler an, dass ihre Kunden Steuern als Motiv bei der Wahl eines künftigen Zuhauses in dieser Region nennen.

Zudem rückt das Zusammenleben mehrerer Generationen in einem Haushalt in einzelnen Regionen deutlich stärker in den Vordergrund – etwa in Afrika und dem Nahen Osten sowie in Nordamerika und Süd-/Lateinamerika (mehr dazu auf Seite 52).



Entscheidende Faktoren bei der Wahl einer Wohnimmobilie

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026 (nach Priorität geordnet)



Wirtschaftliche und politische Einflüsse auf die Märkte

Makler im Netzwerk von Sotheby's International Realty wurden gebeten, Faktoren zu bewerten, die ihre lokalen Märkte in den vergangenen 12 Monaten beeinflusst haben, und einzuordnen, ob die Gesamtwirkung positiv, negativ oder unverändert war.

Weltweit wurde die Inflation als größtes Hindernis identifiziert – abgesehen von Asien, wo die Einschätzungen in etwa gleich häufig auf „positiv“ wie auf „negativ“ entfielen. Dies spiegelt einen Trend wider, der auf dem gesamten Kontinent zu beobachten ist. The Economist berichtete im September 2025, dass „der Durchschnittssatz in den zehn größten Volkswirtschaften des Kontinents, abgesehen von Japan und Bangladesch, 1,3 % beträgt. In China, der größten von allen, und in Thailand sind die Verbraucherpreise sogar rückläufig. Andere asiatische Volkswirtschaften, darunter die Philippinen, bewegen sich nahe an der Deflation. Selbst in Indien, das als

inflationsempfindlich gilt, stiegen die Preise im Jahr bis Juli 2025 nur um 1,6 % – der niedrigste Wert seit 2017.“

In Nordamerika standen hingegen die Zinsen stärker im Vordergrund: Knapp über zwei Drittel der Makler sahen darin einen negativen Einfluss auf ihre Märkte. In der Karibik und in Süd-/Lateinamerika fand sich diese Sichtweise ebenfalls.

In Ozeanien und Europa wurden Zinsveränderungen dagegen häufiger als positiver Impuls bewertet. Mit den Leitzinssenkungen der US-Notenbank Federal Reserve im September 2025 und Oktober 2025² könnten sich Käuferbedenken 2026 zumindest teilweise entspannen. Laut einem Kommentar, der im September 2025 veröffentlicht wurde, prognostiziert die Mortgage Bankers Association in den USA „eine 30-jährige Hypothekenzinssenkung von 6,6 % bis Ende des Jahres – die bis Ende 2027 auf 5,2 % sinkt.“

Auch politische Rahmenbedingungen prägten die Kaufentscheidungen: Mehr als die Hälfte der Makler in Nordamerika, Süd-/Lateinamerika und Ozeanien sah die Innenpolitik als Bremsfaktor, und die geopolitische Lage

habe in mehreren Märkten einen negativen Effekt – besonders in Nordamerika. Die Befragten in Asien, der Karibik und Afrika/Nahen Osten bewerteten den Einfluss beider Themen dagegen eher neutral bis positiv.

Immobilienkennzahlen und -transaktionen

Darüber hinaus gaben Makler Auskunft zu lokalen Marktkennzahlen, darunter Kauf- und Verkäufierzahlen, Angebotsbestände sowie die Zahl der Abschlüsse im vergangenen Jahr.

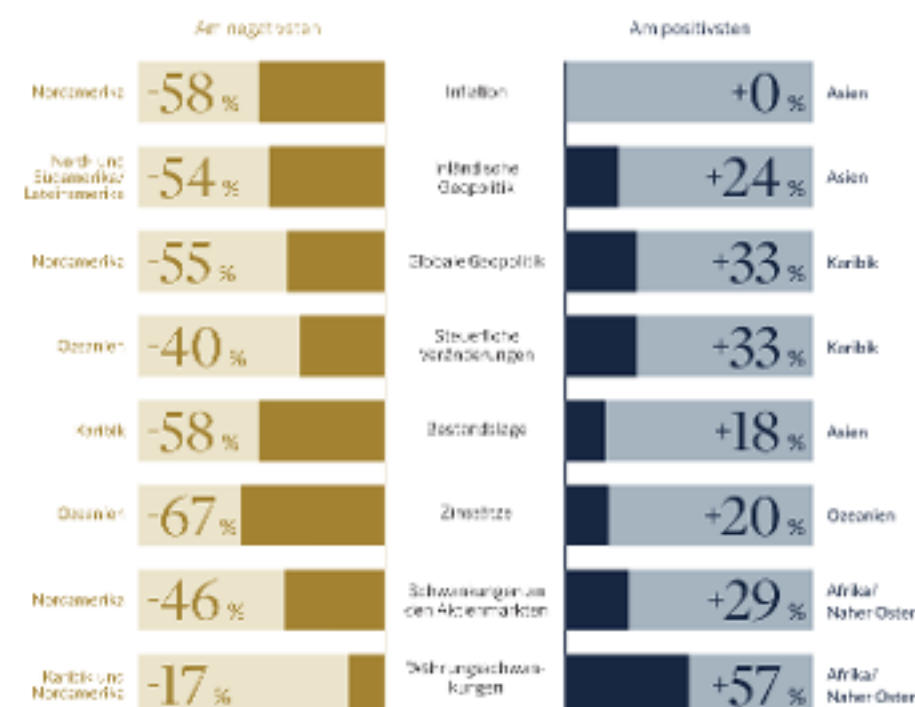
Beim Angebot stiegen die Bestände weltweit an, besonders ausgeprägt in Nordamerika und Süd-/Lateinamerika. Nur in der Karibik berichteten Makler von Rückgängen beim Angebotsbestand.

Die Käufernachfrage zeigte ein sehr uneinheitliches Bild: Den größten Nachfrageimpuls verzeichnete die Karibik, gefolgt von Afrika/Nahen Osten und Ozeanien – was dafür spricht, dass dort weiterhin ein Verkäufermarkt besteht. In Süd-/Lateinamerika und Nordamerika hatten Käufer hingegen weniger Konkurrenz. ▶

Luxus-Ausblick 2026

Wirtschaftliche und politische Auswirkungen auf die Luxusmärkte

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026



Auch die Zahl der Transaktionen in den Luxusimmobilienmärkten variierte regional stark. Laut Maklern nahm die Verkaufsaktivität in der Karibik, in Asien und in Europa zu, während Ozeanien einen Rückgang verzeichnete.

Die Umfrage erfasste zudem Daten zu Preisveränderungen im Verlauf der vergangenen 12 Monate. Makler in Afrika und dem Nahen Osten sowie in Asien berichteten von zweistelligem Preiszuwachsen – insbesondere in Japan, wo ein Plus von 21,4 % genannt wurde. Auch Dubai zeigte in der Region außergewöhnliche Stärke.

„Dubai beweist weiterhin eine außergewöhnliche Widerstandskraft und Wachstumskraft, mit zweistelliger Preissteigerung, getragen von anhaltender Nachfrage nach Prime- und

Super-Prime-Immobilien“, berichtet Leigh Borg, Executive Partner bei Sotheby's International Realty Dubai. „Der Markt hat sich über kurzfristige Spekulation hinausentwickelt: die Käufer von heute sind langfristig orientierte Investoren, die Dubai als globale Stadt der Stabilität, der Sophistication und wachsender Chancen sehen. Die jüngsten Transaktionen, darunter mehrere rekordverdächtige Verkäufe von Villen und Markenwohnungen, spiegeln den Vermögenszufluss und das anhaltende Vertrauen in Dubais Luxusimmobiliensektor wider. Während das Angebot knapper wird und neue Projekte stärker kuratiert an den Markt kommen, erwarten wir, dass Premiumobjekte ihren Aufwärtstrend bis ins Jahr 2026 hinein fortsetzen werden.“

In den Regionen mit Preisrückgängen, darunter Nordamerika und Europa, blieben die Korrekturen vergleichsweise mild. In Ozeanien fiel die Korrektur spürbarer aus – vor allem wegen eines Rückgangs um 13,1 % in Neuseeland.

Mit Sotheby's International Realty verbundenen Makler legten auch Prognosen für ihre lokalen Wohnimmobilienmärkte bis Mitte 2026 vor. In mehreren Regionen rechneten Vertreter mit einem Anstieg der Immobilienpreise, unter anderem in Ozeanien, Süd-/Lateinamerika und Europa. In Asien dürften die Preise weiter steigen, allerdings langsamer als 2025. Und in der Karibik und Nordamerika erwarteten die Makler einen leichten Rückgang. ▶

Veränderung der Marktindikatoren in den letzten 12 Monaten

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2025

	Afrika/ Naher Osten	Asien	Karibik	Europa	Süd-/ Lateinamerika	Nordamerika	Ozeanien
Veränderung der Anzahl der Käufer von Luxuswohnimmobilien	+29 %	0 %	+58 %	-8 %	-46 %	-33 %	+20 %
Veränderung des Immobilienbestands	+14 %	+35 %	-8 %	+21 %	+61 %	+61 %	+13 %
Veränderung der Transaktionszahl	-14 %	+18 %	+25 %	+13 %	-15 %	-14 %	-20 %

Preisentwicklung bei Luxuswohnimmobilien

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2025

	Afrika/ Naher Osten	Asien	Karibik	Europa	Süd-/ Lateinamerika	Nordamerika	Ozeanien
In den letzten 12 Monaten	+43 %	+10,3 %	+7,2 %	-2,2 %	-1,5 %	-2 %	-5,7 %
Prognose für die nächsten 12 Monate	+7,9 %	+6,6 %	-1,4 %	+1,3 %	+1,6 %	-1,6 %	+5,7 %



Immobilien in Florida – wie dieses Objekt in Sarasota – sind bei Käufern aus dem Inland ebenso wie bei internationalen Interessenten äußerst begehrt.

Immer mehr Käufer im Luxussegment suchen gezielt nach Immobilien mit Wellnessausstattung – wie dieses Anwesen direkt am Meer in Puerto Rico mit acht Schlafzimmern und Infinity-Pool.



Der Aufstieg der Millennial-Käuferschaft

Mehrere Käufergruppen traten der Umfrage zufolge wieder aktiver in Erscheinung – insbesondere Millennials (geboren 1981–96) sowie ausländische Käufer, die „Golden Visa“ oder andere Aufenthaltsvorteile anstreben.

Die größten Zuwächse bei Millennial-Käufern von Luxuswohnimmobilien wurden in der Karibik verzeichnet: 75 % der Makler stellten dort einen Anstieg fest, gefolgt von Süd-/Lateinamerika (64 %) und Asien (59 %). „Mit den Verschiebungen in der Weltwirtschaft sehen wir weiterhin einen Zustrom neuer Käufer – sowohl für Erst- als auch für Zweitwohnsitze – die sich für Puerto Rico

entscheiden“, sagt Oriana Juvelier, Vizepräsidentin und Maklerin bei Sotheby's International Realty Puerto Rico. „Garage HKWs fühlen sich zunehmend von der auf wärmeren Klimazonen engagierten – so wie hier in Puerto Rico. Darüber hinaus sind wirtschaftliche Anreize wichtig, denn je angesichts steigender Lebenshaltungskosten und steigender Kosten, in den Vereinigten Staaten Geschäfte zu betreiben. Das bewegt Millennials – viele davon befassen sich erstmals mit den langfristigen Perspektiven ihrer Familie – dazu, Standorte zu wählen, die kulturell passen und zugleich steuerlich attraktiv sind, um Familienvermögen aufzubauen.“

Auch in Nordamerika, vor allem in den Vereinigten Staaten, werden Millennials aktiver

44 % der Makler dort berichteten davon. Dies stimmt mit den Ergebnissen des 2025 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report überein, der im April 2025 von der National Association of REALTORS® veröffentlicht wurde und ergab, dass die Millennials 29 % der kürzlichen Hauskäufer in den USA ausmachten, zweitrangig nur den Babyboomern (geboren 1946–64), die 42 % ausmachten.⁵

Die karibischen Inseln bleiben inzwischen ein Hotspot für diejenigen, die nach sogenannten goldenen Visa suchen – Staatsbürgerschafts- und Aufenthaltsvorteile, die Ausländern gewährt werden, die eine beträchtliche Investition in die Wirtschaft eines Landes tätigen. Eine klare Mehrheit (83 %) der in der Region tätigen Makler berichtete von einem Anstieg dieser Käufergruppe – gegenüber einem weltweiten Durchschnitt von knapp der Hälfte. Auch Ozeanien übte auf ausländische Käufer eine überdurchschnittliche Anziehungskraft aus: Mehr als die Hälfte der Makler registrierte eine Zunahme.

Laut einem Bericht im Guardian aus dem September 2025⁶ hat sich die Zahl der ausländischen Antragsteller verdreifacht, seit Neuseeland im April 2025 die Anforderungen für das „Active Investor Plus“-Visum gelockert hat – mit niedrigeren Investitionsschwellen und weniger Zeit, die Antragsteller im Land verbringen müssen, um den Aufenthaltsstatus geltend zu machen. Die meisten Anträge kamen dabei aus den Vereinigten Staaten und aus China.

Foto: Sotheby's International Realty Puerto Rico

Ein zunehmend aktiver Auslandsmarkt

Ausländische Käufer von Wohnimmobilien sind auf der ganzen Welt aktiv. Der Umfrage zufolge verkauften 82 % der Makler an Käufer außerhalb des eigenen Landes; die stärkste internationale Aktivität entfiel auf Afrika/Naher Osten, Europa und die Karibik. In Nordamerika lag der Anteil deutlich niedriger: Dort hatte nur etwas mehr als ein Drittel der Befragten mit Käufern aus dem Ausland zu tun, während Florida mit 61 % klar darüber lag.

Unter den Maklern, die sowohl inländische als auch ausländische Käufer betreuten, machte die Auslandskundschaft etwas mehr als ein Drittel aus. Den höchsten Anteil wiesen Karibik

und Süd-/Lateinamerika aus: Hier kam mehr als die Hälfte der Käufer von außerhalb, gefolgt von Afrika und dem Nahen Osten sowie Asien.

Die meisten Makler in Afrika und dem Nahen Osten sowie in Süd-/Lateinamerika berichteten von einem Anstieg ausländischer Käufer in den vergangenen zwei Jahren, während andere Regionen eine Entwicklung auf Vorjahresniveau meldeten.

Betrachtet man gezielt ausländische Käufer, die dauerhaft in ein anderes Land wechseln möchten, ergab sich auf Umfrage ein höherer Anteil in tropischen Regionen. Mehr als 90 % der Makler in der Karibik und etwas 80 % aus Ozeanien und Süd-/Lateinamerika verzeichneten dort einen Anstieg, ebenso wie alle Befragten aus Afrika und dem Nahen Osten.

Makler außerhalb der Vereinigten Staaten nannten US-amerikanische Käufer als stärkste ausländische Käufergruppe in ihren Märkten in Asien, der Karibik, Europa und Süd-/Lateinamerika.

In Ozeanien kamen die meisten Käufer aus dem Ausland hingegen aus China. Zudem waren sie in den USA noch Käufern aus Kanada und dem Vereinigten Königreich die dritthäufigste ausländische Käufergruppe. In Asien stammten die meisten ausländischen Käufer – abgesehen von der ausgeprägten Nachfrage durch US-Amerikaner – aus anderen Regionen Asiens,

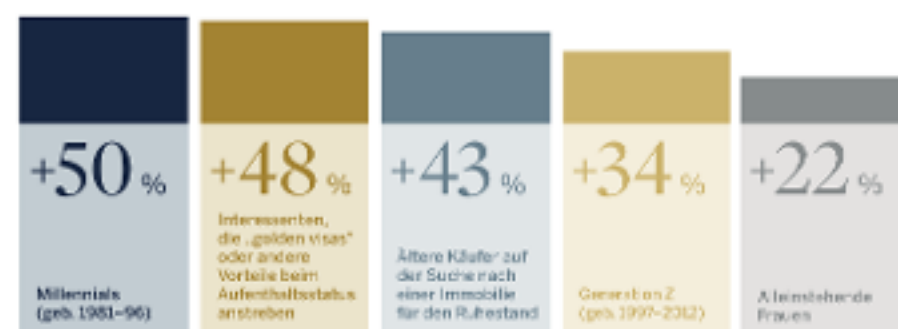
darunter Hongkong, Singapur und Malaysia.

„In zahlreichen Weltstädten, etwa in Singapur, London und Hongkong, haben Regierungen politische Maßnahmen zur Dämpfung steigender Immobilienpreise auf den Weg gebracht – darunter Zusatzsteuern und Kaufrestriktionen – wodurch Erwerbe komplexer geworden sind“, sagt Sara Grace Takano, globale Immobilienberaterin bei List Sotheby's International Realty, Japan. „Im Gegensatz dazu erlegt Japan ausländischen Käufern relativ wenige Beschränkungen auf; zugleich hat die Abwertung des Yen das Preis-Leistungs-Empfinden spürbar verbessert. Außerdem gilt Tokio aufgrund exzellenter Infrastruktur, hoher Sicherheit und globaler Reputation als „sicherer Hafen“ für vermögende Privatpersonen und institutionelle Investoren weltweit.“

Wie die Umfrageergebnisse zeigen, sind die Luxusimmobilienmärkte trotz unterschiedlicher regionaler Bedingungen weiterhin weltweit mit anhaltender grenzüberschreitender Aktivität tätig. Auf Basis dieser Trends lassen sich Standorte identifizieren, die für eine Wohnimmobilie zum gewünschten Lebensstil passen und die jeweiligen Anforderungen erfüllen. Das kann dabei helfen, einzuordnen, wo sich die besten Gelegenheiten für den nächsten Kauf bieten. ■

Veränderungen bei den Käufergruppen

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026



Veränderung der Marktindikatoren für ausländische Käufer

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026

	Afrika/ Naher Osten	Asien	Karibik	Europa	Süd-/ Lateinamerika	Nordamerika	Ozeanien
Anteil (%) der Makler, die 2025 Immobilien an ausländische Käufer verkauften	+100 %	+87 %	+92 %	+95 %	+82 %	+39 %	+80 %
Anteil (%) der Käufer aus dem Ausland im Jahr 2025	+46 %	+44 %	+51 %	+36 %	+51 %	+11 %	+15 %

In Houston, Texas, ist die Zahl der zum Verkauf stehenden Häuser deutlich gestiegen – darunter auch diese Residenz mit sieben Schlafzimmern, die nach den Vorstellungen der Eigentümer entstanden ist.

Mehr Bestand AM MARKT

Mit zunehmendem Angebot an Häusern müssen Verkäufer sicherstellen, dass ihre Immobilien auch auf dem Markt angemessen bepreist und vermarktet werden.



Das Bestandsangebot an Wohnimmobilien in den Vereinigten Staaten beginnt wieder zu wachsen. Die US-amerikanischen Statistikbehörde Census Bureau meldete im September 2025 124.000 Neubauten, die noch keinen Käufer gefunden hatten – der höchste Stand seit 16 Jahren, wie Scripps News im Oktober 2025 berichtete.¹

Über mehrere Jahre war der Angebotsbestand knapp – unter anderem infolge einer Kaufwelle am Immobilienmarkt, ausgelöst durch die COVID-19-Pandemie und historisch niedrige Zinsen. So wurden 2020 laut einem Bericht des Pew Research Center vom März 2021 mehr als 2,1 Millionen Menschen zusätzlich zu Wohneigentümern.² Der aktuelle Anstieg der Wohnungsbestände bedeutet, dass Hauskäufer in vielen Bereichen wieder mehr Auswahl haben, und das schließt den Luxussektor des Marktes ein.

Der Anstieg des Angebots ist jedoch kein weltweiter Trend. In den europäischen Hauptstädten bleibt der Bestand knapp: laut Guardian (Juli 2025) haben sich die Käufe institutioneller Investoren dort im Laufe der vergangenen zehn Jahre verdreifacht.³ Auch im Nordosten und Mittleren Westen der Vereinigten Staaten bleibt die Angebotslage eng, wie Realtor.com⁴ im August 2025 berichtete.⁵ Andererseits entstehen jedoch neue Chancen: In Spanien,

Portugal und darüber hinaus werden Branded Residences in hohem Tempo entwickelt.

„Wir sehen interessante regionale Muster, und es ist wichtig, daran zu denken, dass sich Luxusimmobilien oft unabhängig von breiteren Markttrends entwickeln“, bemerkt Tammy Fahmi, leitende Vizepräsidentin für globalen Service und Strategie, Sotheby's International Realty. „In einigen Luxusimmobilienmärkten nimmt der Bestand zu, weil Käufer neue Standorte für sich entdecken; andernorts wird das Angebot knapper. Zugleich ziehen Lagen mit den stärksten Vorteilen für den gewünschten Lebensstil weiterhin Investitionsinteressen an.“

In vielen Regionen stützen neue Projektentwicklungen das Angebot insbesondere Branded Residences. Dieses Konzept mit hohem Servicegrad und geringem Aufwand für Eigentümer expandiert in neue Märkte und stößt weiterhin auf starke Nachfrage. Ein Bericht von Yahoo Finance aus dem Juli 2025 prognostiziert für Branded Residences im Nahen Osten und in Afrika in den kommenden sieben Jahren ein Wachstum von 270 %.⁶ Ebenso bestätigt sich das Prinzip „Aus alt mach neu“: Projektentwickler modernisieren historische Gebäude und schaffen im Inneren zeitgemäße Wohnwelten. In Spanien zeigt sich das deutlich: Vermögende Käufer aus Südamerika legen dort Wert auf traditionelle Fassaden mit klassischem Flair, so Ugo Bagration, regionaler Leiter für Ostspanien bei Sotheby's International Realty Spanien.

„Allgemeingült: Der Luxusimmobilienmarkt betont Qualität und Authentizität; es reicht nicht, einfach bloß eine Immobilie anzubieten“, betont Fahmi. „Während einige Häuser deutlich länger auf dem Markt bleiben können, ziehen außergewöhnliche Immobilien in beliebten Regionen immer noch relativ schnell Käufer an.“

Bestandserhöhungen in den USA

Die Zahl der am Markt verfügbaren Wohnimmobilien in den Vereinigten Staaten sank während der Pandemie auf historische Tiefstände, so ein Bericht der Federal Reserve Bank of St. Louis vom Juli 2025.⁷ Das setzte vor allem kaufbereite Interessenten mit gesicherter Liquidität unter Druck: Sie trafen auf knappe Bestände und einen Wettbewerbsdruck, der vielerorts zum Bietwettbewerb wurde. Inzwischen hat sich die Angebotsseite jedoch wieder erholt.

Die National Association of REALTORS® (NAR) erklärte auf Nachfrage für diesen Bericht, im Oktober 2025 habe es in den Vereinigten Staaten bei Bestandsobjekten über 1 Million US-Dollar eine Angebotsreichweite von fünf Monaten gegeben – gegenüber 4,5 Monaten im August 2025. „Der aktuelle Bestand ist so hoch wie zuletzt im Mai 2020, während des COVID-19-Lockdowns“, schrieb Lawrence Yun, Chefökonom der NAR, in einem Bericht aus August 2025.⁸ Das gesamte Wohnungsangebot in allen Segmenten stieg im Jahresvergleich um 11,7 %, wie aus NAR-Daten hervorgeht, die im September 2025 veröffentlicht wurden.⁹

Viele Hausbesitzer fühlten sich aufgrund der niedrigen Hypothekenzinsen, die sie während der Pandemie ausgehandelt hatten, „eingesperrt“, sagt Yun. „Im September und Oktober 2025 hat die Federal Reserve den Leitzins jeweils um 0,25 Prozentpunkte gesenkt. Das könnte mehr Eigentümer zu einem Verkauf bewegen – und so den Bestand weiter erhöhen. Das ist vermögenden Käufern wichtig, selbst denjenigen, die keine Hypothek benötigen. Denn auch wenn viele ohne Fremdfinanzierung kaufen, richten sie ihr Verhalten so aus, als wäre das Zinsniveau beim Immobilienkauf ein entscheidender Faktor.“ In Aspen, Colorado, sind Häuser beispielsweise ausgesprochen teuer, aber die Verkaufszahlen ▶

Branded Residences wie das Triplex Crown Penthouse im Raffles The Palm Dubai tragen zum wachsenden Luxusmarkt in den Vereinigten Arabischen Emiraten bei.



„
ES IST WICHTIG, DARAN ZU DENKEN, DASS SICH
LUXUSIMMOBILIEN OFT UNABHÄNGIG VON BREITEREN
MARKTTRENDS ENTWICKELN.
“

TAMMY FAHMI, leitende Vizepräsidentin für globalen Service und Strategie, Sotheby's International Realty

Wohnimmobilienbestand in den Vereinigten Staaten

Quelle: U.S. Census Bureau, September 2025

124.000

Anzahl neuer Wohnimmobilien in den USA, die zum Verkauf stehen

reagieren dennoch deutlich auf Hypothekenzinsen: Steigen sie, flauen die Verkäufe ab; sinken sie, ziehen sie an – obwohl mehr als die Hälfte der Käufe ohne Fremdfinanzierung zustande kommt.“

Der größere Bestand an Wohnimmobilien mit Preisen von über 1 Million US-Dollar bedeutet, „dass wir im oberen Segment anteilig mehr Transaktionen sehen als im restlichen Markt“, ergänzt Yun. „Das zeigt klar: Ohne ausreichende Verfügbarkeit kommt der Markt nicht in Bewegung.“

Regionale Schwankungen auf beiden Seiten des Marktes

„Dieser Trend ist in bestimmten Luxusimmobilienmärkten besonders ausgeprägt“, sagt Fahmi. Houston, Texas, verzeichnet zum Beispiel deutliche Bestandszuwächse. In der Stadt lag das Angebot im Juli 2025 um 27 % über dem Vorjahresniveau, doch in Spitzenlagen ist die Verfügbarkeit weiterhin begrenzt, und Häuser wechseln schnell den Besitzer, sagt Taylor Jackson, globale Immobilienberaterin, Martha Turner Sotheby's International Realty. „Wenn ich eine Immobilie in einer stark nachgefragten Lage anbiete und sie marktgerecht ansetze, erhalte ich mehrere Gebote, häufig oberhalb des Angebotspreises, und Käufer verzichten auf Bedingungen.“

Am stärksten angespannt ist das Angebot an Wohnimmobilien im Nordosten sowie im oberen Mittleren Westen; die dynamischsten Verkäufermärkte finden sich auf einem MarketWatch-Bericht vom August 2025 in großen Metropolen, darunter Milwaukee (Wisconsin), Chicago (Illinois), Philadelphia (Pennsylvania), Minneapolis (Minnesota) und New York (New York).⁹

Im Gegensatz dazu haben Hauskäufer die Oberhand in den Immobilienmärkten im Süden und Westen, wie derselbe Bericht zeigt. Las Vegas (Nevada) fiel besonders auf: Der Bestand an Wohnimmobilien stieg im Juni 2025 gegenüber dem Vorjahr um 44,8 %, während die Preise weitgehend stagnierten.



Neubauten in Spanien wie dieses Anwesen, das zeitgenössische mediterrane Architektur mit traditionellen maurischen Stilelementen verbindet, ziehen internationale Käufer an.

US-Immobilienbestand

Quelle: National Association of REALTORS®, „HAR Existing-Home Sales Report Shows 0.2% Decrease in August“ 25. September 2025



Immobilienbestand in Houston, Texas (im Jahresvergleich, Oktober 2025)

Quelle: Martha Turner Sotheby's International Realty

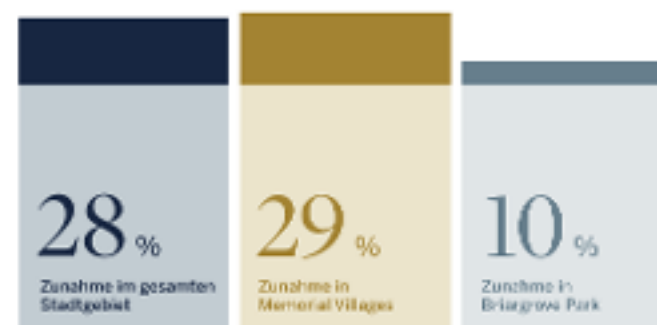


Foto: Sotheby's International Realty/Spain

Houston: Preisstrategie mit Wirkung

Wie Jackson sagt, ist das Angebot in Houston (Texas) gestiegen. Parallel zu einem stadtweiten Angebotsplus von 28 %¹⁰ wuchs der Bestand in den hochpreisigen Memorial Villages, zu denen Hunters Creek, Piney Point und Hedwig zählen, im dritten Quartal 2025 im Jahresvergleich um 29 %, wie Daten von Martha Turner Sotheby's International Realty vom Oktober 2025 zeigen.¹¹ „Die Villages sind sehr begehrt, weil es dort gute Schulen gibt und die Grundstücke in der Regel größer sind“, sagt sie. „Der Grundstückswert ist dabei bis auf 20.000 US-Dollar je Quadratfuß gestiegen.“

Ein weiteres Viertel, das das Interesse von Kaufinteressenten auf sich zieht, ist Briargrove Park, ein kleines Gebiet westlich von Houston, in dem Jackson eine „außergewöhnliche Wertentwicklung“ beobachtet hat. Dort stieg der Bestand im dritten Quartal um 10 % im Jahresvergleich, wie die Daten zeigen.¹²

Immobilien in diesen Hotspots, selbst wenn sie umfassend sanierungsbedürftig sind oder komplett abgerissen werden müssen, können mehrere Angebote erhalten. „Ich habe ein Haus für 2 Millionen US-Dollar angeboten, wohl wissend, dass dies angesichts des Zustands ein strategischer Preis war. Der Markt reagierte sehr deutlich. Es gab elf Angebote, und verkauft wurde 700.000 US-Dollar über dem Angebotspreis“, so Jackson.

Ein Teil ihrer älteren Kundschaft, darunter Paare, die sich räumlich verkleinern wollen, hat Schwierigkeiten, die richtige Immobilie zu finden. „Sie können kaum fassen, wie stark die Preise gestiegen sind. Es ist fast so, als müssten sie ein Einhorn finden.“

Für Verkäufer geht es vor allem darum, den Preis richtig zu setzen und den Markt den Wert bestimmen zu lassen. „Die guten Häuser, die länger am Markt sind, sind zu hochbepreist, und Verkäufer und Käufer finden keine Einigung“, sagt Jackson. ▶



Objekte im oberen Preissegment in Washington, D.C., wie dieses sanierte viktorianische Wohnhaus, sind nur kurz am Markt.

”
ES GAB EINEN
ENORMEN
ANSTIEG BEI
NEUBAUPROJEKTEN
UND AUF-PLAN-
KÄUFEN.
”

—
UGO BAGRATION
Regionaldirektor für Ostandalusien,
Sotheby's International Realty Spanien



Die Turks- und Caicosinseln haben seit 2024 einen spürbaren Anstieg des Bestands erlebt, einschließlich dieses Strandanwesens mit fünf Schlafzimmern

Stabile Dynamik in Washington, D.C.

Gleichzeitig verzeichnen die Märkte im Nordosten einen Anstieg der Verkäufe von Luxusimmobilien. „TTR Sotheby's International Realty in Washington, D.C., hat bei Luxusimmobilienverkäufen einen deutlichen Zuwachs erzielt“, sagt Fahmi. „Die Zahl der Verkäufe ab 10 Millionen US-Dollar stieg zwischen 2023 und 2024 um 50 % und hat 2025 bislang nochmals um 43 % zugelegt.“

Für Washington, D.C., ist das ein außergewöhnlich hoher Wert, zumal die Einstiegsschwelle für Luxusimmobilien dort niedriger liegt als in anderen großen Metropolen, bei rund 6 Millionen US-Dollar, so David DeSantis, Partner und leitender Makler bei TTR Sotheby's International Realty. Diese Top-Listings, von

denen mehr als die Hälfte über sein Büro abgewickelt wird, bleiben nicht lange am Markt, so DeSantis. Wir haben 26 aktive Listings und sind auf Kurs, 2025 insgesamt 30 Verkäufe zu erzielen. Das ist ein ziemlich ausgewogener und gesunder Markt“, sagt er und ergänzt, dass bis August 2025 bereits 17 Luxusimmobilien verkauft wurden. „Dazu gehören einige große Verkäufe – jenseits von 20 Millionen US-Dollar.“

Globale Perspektive

Weltweit zeigen sich beim Immobilienbestand je nach Region teils drastische Unterschiede, so Fahmi. „In der gesamten Karibik ist die Verfügbarkeit im Vergleich zum Niveau vor COVID relativ begrenzt geblieben; die Nachfrage nach Zweitwohnsitzen und Residenzen an der Küste übersteigt das Angebot weiterhin.“ Das wird auch in der Umfrage unter Maklern von

Sotheby's International Realty für das Jahr 2026 bestätigt, in der 50 % der Befragten aus der Region angaben, dass der Immobilienbestand im vergangenen Jahr leicht oder deutlich zurückgegangen sei (siehe Seite 22).

Das trifft insbesondere auf die Cayman Islands zu, wo es nur wenige Immobilien am Wasser gibt, was die Preise nach oben treibt und einen intensiven Wettbewerb unter Kaufinteressenten befeuert, wie aus Daten hervorgeht, die im Mai 2025 von Sotheby's International Realty Cayman Islands veröffentlicht wurden.¹³

Auch die Turks- und Caicosinseln befinden sich nach einer längeren Phase kräftiger Geschäftszuwächse in „einer unvermeidlichen Phase der Neukalibrierung“, so ein Bericht von Sotheby's International Realty Turks- und Caicosinseln aus dem Juli 2025.¹⁴ Im zweiten Quartal 2025 stieg der Bestand marktweit im Jahresvergleich um 20 %, während sich die durchschnittliche Vermarktungsdauer von 189 auf 238 Tage verlängerte – und damit, so der Bericht, „eine zurückhaltendere Käuferhaltung“ begünstigte.

„Demgegenüber zeigen einige traditionell eher angespannte europäische Märkte wie Spanien inzwischen mehr Verfügbarkeit, während Portugal ein starkes Marktwachstum mit deutlichen Zuwächsen bei Transaktionen und neuen Luxusprojekten aufweist“, sagt Fahmi. „In Asien führt Thailand die nächste Entwicklungswelle an – getragen von Branded Residences im Luxussegment.“

Foto: TTR Sotheby's International Realty

Immobilienbestand in Washington, D.C. (2023–25)

Quelle: TTR Sotheby's International Realty



Chancen im Süden Spaniens

Investoren schätzen das attraktive Renditeprofil Spaniens; im Regelfall sei mit einer jährlichen Wertsteigerung von etwa 5 % bis 10 % zu rechnen, sagt Bagration. Doch auch hier gilt: Das Angebot unterscheide sich je nach Lage und Objektqualität erheblich.

„Es gab einen enormen Anstieg bei Neubauprojekten und Auf-Plan-Käufen, insbesondere im Süden und Osten. Es gibt eine große Zahl neuer Projekte in der Pipeline, die internationale Käufer anziehen und die Knappheit im Luxusbestand spürbar lindern.“

Dieses zusätzliche Angebot zieht jüngere Käufer und Millennials (geboren 1981–96) und Angehörige der Generation X (geboren 1965–80) an, so die Babyboomer (geboren 1946–64) zunehmend ab. „Ein großer Teil dieser neuen Käuferschaft bevorzugt zeitgenössische, moderne Projekte“, ergänzt er. „Das heißt nicht, dass die Nachfrage nach Häusern im traditionellen, spanischen Kolonialstil nicht stark wäre: Sie sind weiterhin eine Top-Wahl für viele unserer sehr wohlhabenden Familien.“

Gleichzeitig hätten Käufer aus Südamerika Städte wie Madrid regelrecht überflutet, so Bagration. Auch Investoren aus den USA, Kanada, Südamerika und dem fernen Osten entdecken Spanien – viele mit dem Ziel, dauerhaft dort ansässig zu werden.

Immobilienbestand auf den Turks- und Caicosinseln (im Jahresvergleich, Juli 2025)

Quelle: Sotheby's International Realty Turks- und Caicosinseln



Foto: Sotheby's International Realty Turks- und Caicosinseln

Preisauftrieb in Portugal

Auch Portugal bietet einen Lebensstil, der bei vielen internationalen Kaufinteressenten hoch im Kurs steht – insbesondere bei Käufern aus dem Vereinigten Königreich, den USA und Deutschland, so Sotheby's International Realty Portugal.

Im Jahr 2024 stieg der Gesamtumsatz im Wohnungsbau im Vergleich zum Vorjahr um 14,5 %, wie aus Daten hervorgeht, die im März 2025 vom Instituto Nacional de Estatística (INE), dem portugiesischen Regierungsamt für Statistiken, veröffentlicht wurden.¹⁵ Der Gesamtwert der Transaktionen erreichte 2024 33,8 Milliarden Euro (39,2 Milliarden US-Dollar), was einem jährlichen Anstieg von fast 21 % entspricht.

Dieser Trend setzte sich bis ins Jahr 2025 fort. In der ersten Jahreshälfte stieg der Gesamtumsatz von Immobilien für Sotheby's International Realty Portugal jährlich um 34 %, und die Wohnimmobilienpreise stiegen im ersten Quartal um 16,3 % gegenüber dem Vorjahr, wie aus dem Datenbericht von INE hervorgeht.

Die starke Nachfrage und das begrenzte Angebot setzen die Preise unter Druck, so Miguel Poisson, leitender Geschäftsführer von Sotheby's International Realty Portugal. Die Hauptstadt Lissabon, in der ein großer Teil der Ultra-Prime-Objekte des Landes konzentriert ist, zieht weiterhin Käufer an, auch Porto und die Algarve seien gefragt. „In neuen Zonen entstehen hochwertige Wohnprojekte, die Käufer ansprechen, die Exklusivität suchen“, sagt Poisson. ▶

Hollywood-Boost in Thailand

Der Markt in Thailand wird wettbewerbsfähiger, sagt Phakjira Jansakran, Vertriebsdirektorin, List Sotheby's International Realty, Thailand. „Unsere Käufer haben inzwischen mehr Auswahl und eine stärkere Verhandlungsposition – besonders in und um Bangkok sowie Phuket.“

Ein Gebiet, in dem die Nachfrage steigt, ist Koh Samui, das von einem Hollywood-Boost profitiert: Seit die dritte Staffel der HBO-Erfolgsreihe „The White Lotus“ im Four Seasons Resort auf der Insel gedreht wurde, strömen internationale Käufer dorthin.

„Phuket und Koh Samui haben ihren Ruf als führendes Ziel für Lifestyle-orientierte Immobilieninvestitionen gefestigt“, sagt Jansakran. „Die Nachfrage internationaler Käufer bleibt hoch und nun zeigt sich ein klarer Zuwachs beim Luxusangebot – insbesondere im Segment ab 30 Millionen U.S.-Dollar.“

Trotz der Popularität können Hochpreisige Objekte jedoch 8 bis 12 Monate bis zum Verkauf benötigen, wie aus von List Sotheby's International Realty, Thailand, zusammengestellten Daten hervorgeht. „Ultra-High-End-Objekte brauchen möglicherweise länger, um den passenden Käufer zu finden, erzielen aber normalerweise Premiumpreise, wenn sie verkauft werden“, fügt Jansakran hinzu.

In Marken investieren

Branded Residences sind weltweit einer der größten Treiber beim Immobilienbestand. Sie überzeugen internationale Kaufinteressenten durch globale Markenbekanntheit, garantierte Privatsphäre und flexible Eigentumsstrukturen. In der thailändischen Hauptstadt Bangkok „findet man das beste Preis-Leistungs-Verhältnis in gut geführten Markenwohnungen, da sie eine bessere Mietrendite und Kapitalerhaltung aufweisen“, sagt Jansakran. Die Gespräche über mehrere Projekte auf Koh Samui hätten bereits begonnen, fügt sie hinzu.

„Branded Residences stellen auch das größte Wachstumssegment an der Costa del Sol

in Spanien dar“, sagt Bagration. Hotelketten wie Four Seasons, Hilton und Marriott sowie Top-Marken wie Dolce & Gabbana und Lamborghini hätten kürzlich in der Region Fuß gefasst, sagt er. Projekte dieses Typs seien zwar international erprobt, für Spanien jedoch noch neu – und sie machten sich bezahlt.

Führende Luxusmarken arbeiten in Joint Ventures mit etablierten Entwicklern zusammen und setzen die Projekte in Rekordzeit um“, so Bagration. „Wir sehen die höchsten Preise pro Quadratmeter an der Costa del Sol im Segment Branded Residences – 20.000 bis 25.000 USD.“

Hauskäufer, die auf Plan kaufen, können gesunde Renditen erwarten, sobald das Projekt abgeschlossen ist. „Wenn sie sich entscheiden,

sofort zu verkaufen, kann die Rendite zwischen 20 und 25 % liegen“, sagt Bagration. Es ist ein massiver Zustrom von Investoren zu sehen, die in der Regel denselben Wohnort mehrerer Einheiten erwerben.

Auch in Portugal gewinnen Branded Residences an Zugkraft. Der Strandort Comporta, unmittelbar südlich von Lissabon, gewinnt sichtbar an Aufmerksamkeit; das gilt auch für Küstenorte westlich der Hauptstadt, darunter Cascais, Estoril und Oeiras.

In den USA ist Miami (Florida) das Zentrum des Marktes für Branded Residences, vorangetrieben auch in New York City und weiteren Luxusmärkten wie Washington, D.C., entsprechende Vorhaben umgesetzt werden. Im März 2025 kündigte Four Seasons Private Residences an, in Georgetown 64 neue Ultra-Luxus-Residenzen zu errichten.¹² Unabhängig davon waren laut Eigentümer bis Juli 2025 alle 96 Einheiten von Aventura – entworfen von Rafael Vinoly und im Viertel The World gelegen – bereits verkauft.

(Noch) kein echter Käufermarkt

Ohne Zweifel hat sich der Markt für Luxusimmobilien in den letzten fünf Jahren stark gewandelt. Chancen gibt es auf beiden Seiten. „Doch es braucht strategischeres Denken, als wir es in den letzten Jahren gesehen haben“, sagt Fahmi. „Da der Immobilienbestand gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist, haben Käufer in bestimmten Märkten und Preissegmenten mehr Auswahl – und damit den Spielraum, selektiver zu entscheiden.“

In den USA seien niedrigere Zinsen ebenfalls ein Katalysator für den Markt, so DeSantis. „Wir sehen bereits eine höhere Aktivität auf Käuferseite, weil die Zinsen gefallen sind“, sagt er. „Ich vermute, dass noch mehr Käufer aus der Deckung kommen werden – vorausgesetzt, die Wirtschaft bleibt relativ stabil.“ Jackson gibt jedoch zu bedenken, dass Hypothekenzinsen vermutlich nicht auf die historischen Tiefstände aus der Pandemie zurückfallen; daher dürften die Preise kurzfristig kaum reagieren. „Wenn der Zinssatz sinkt, könnten Käufer, die wegen ihres günstigen Hypothekenzinses bislang abgewartet haben, wieder mitmischen“, sagt sie. „Dann gäbe es mehr Wettbewerb, und in Situationen mit mehreren Angeboten kann es passieren, dass am Ende mehr gezahlt werden muss.“

Der Wandel des Marktes macht es für Verkäufer wichtiger denn je, im Verkaufsfall den richtigen Preis zu finden. Für heutige Käufer im Luxussegment ist jedes Plus beim Immobilienbestand eher eine selektive Chance als ein breiter Vorteil. Erfolg setzt voraus, jene Märkte zu identifizieren, in denen das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage Verhandlungsmacht schafft – und zugleich anzuerkennen, dass erstklassige Lagen weiterhin entschlossene Käufer ohne Fremdfinanzierung belohnen.

„Makler im Netzwerk von Sotheby's International Realty sind überzeugt, dass es noch kein echter Käufermarkt ist, Verkäufer jedoch realistisch bepreisen müssen – der Luxusimmobilienmarkt belohnt Objekte, die klar positioniert und professionell vermarktet werden“, betont Fahmi. ■

”
IN NEUEN ZONEN
ENTSTEHEN
HOCHWERTIGE
WOHNPROJEKTE, DIE
KÄUFER ANSPRECHEN,
DIE EXKLUSIVITÄT
SUCHEN.

”
—
MIGUEL POISSON
leitender Geschäftsführer, Sotheby's
International Realty Portugal

Foto: List Sotheby's International Realty, Thailand



Luxusimmobilien in Thailand profitieren dank der TV-Serie „The White Lotus“ von einem Hollywood-Boost.



Anpfiff für den LUXUSMARKT

Wie große Sportveranstaltungen
Luxusimmobilienmärkte auf
der ganzen Welt prägen.

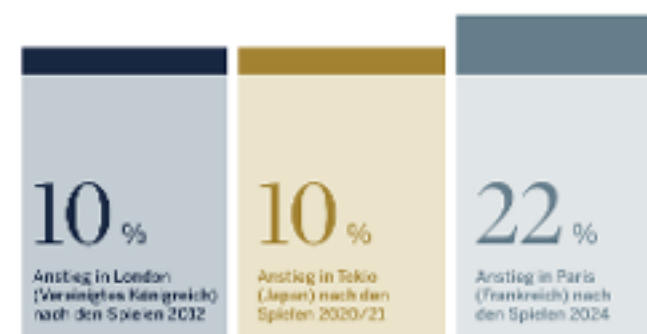
Brisbane in Australien, wo dieses
pavillonartige Anwesen steht, spürt
bereits wachsende Aufmerksamkeit
auf Käuferseite – im Vorfeld der
Olympischen Sommerspiele 2032,
die in der Stadt stattfinden werden.



Die Fußballweltmeisterschaft 2026 ist eine einmalige Gelegenheit, um Dallas (Texas), den Standort dieses Anwesens mit 8 Schlafzimmern, international sichtbar zu machen.

Preisschub nach den Spielen

Quelle: The Telegraph, Juli 2013; Housing Japan, Juli 2021; und Il Sole 24 Ore, Juli 2024



Im Sommer 2026 kehrt die Fußballweltmeisterschaft erstmals seit über 30 Jahren auf nordamerikanischen Boden zurück. Als gemeinsame Gastgeber richten Kanada, Mexiko und die USA die Spiele aus: gespielt wird in 16 Städten – von Toronto und Mexiko-Stadt bis Philadelphia (Pennsylvania) und Los Angeles (Kalifornien). Kurz darauf wird Los Angeles als Gastgeber der Sommerspiele 2028 wieder im Rampenlicht stehen.

Die öffentliche Begeisterung für solche Großereignisse ist enorm. Wie groß die öffentliche Resonanz auf solche Events ist, zeigen die Zahlen. Für die Olympischen Sommerspiele 2024 in Paris wurden 9,5 Millionen Tickets an Menschen aus mehr als 222 Ländern verkauft – ein Rekord – so ein Bericht der Stadtverwaltung vom Oktober 2024.¹ Die Fußballweltmeisterschaft 2022 in Katar zog gemäß dem Postturnierbericht des Sportverbands mehr als 3,4 Millionen Besucher an.² Die Erfahrung legt nahe: Diese weltweit populären Großereignisse sind nicht nur

sportliche Bühnen, sondern können langfristig auch als Katalysator für urbane Entwicklung und Immobilienmärkte wirken.

Der Ausdruck „Olympic Effect“ („Olympic effect“) stammt aus dem Jahr 2009. Geprägt wurde er von Andrew K. Rose und Mark M. Spiegel in einem vom National Bureau of Economic Research veröffentlichten Paper. Er bezieht sich auf die wirtschaftliche Aufschwung und die entsprechenden Veränderungen des Immobilienmarktes, die internationale Sportturniere mit sich bringen können.³

Die Beziehung zwischen großen Sportereignissen und Luxusimmobilien ist jedoch komplex und vielschichtig. In seinem Paper „The Price of Victory“ (April 2012) identifizierte der Ökonom Constantine Korkotkov von der New York University sowohl Chancen als auch Risiken – von kurzfristiger Nachfrageschüben und größerer globaler Sichtbarkeit bis hin zu möglichen Engpässen beim Wohnungsangebot und Marktkorrekturen nach dem Event.⁴

Auch wenn globale Sportereignisse als vermeintlich universelles Instrument der Wirtschaftsförderung erscheinen mögen, kam Korkotkov zu dem Schluss, dass jede Stadt „ihre eigenen Ziele, Zielsetzungen und Fähigkeiten bewerten muss, bevor sie ein so kostspieliges und ressourcenintensives Vorhaben verfolgt“.

Laut einem Bericht der Investmentbank und des Finanzdienstleisters Goldman Sachs vom Juli 2012 könnten die Spiele „dazu beitragen, das Profil der Gastgeberstadt weltweit zu schärfen und der Tourismusindustrie sowie der lokalen Wirtschaft einen Schub zu geben. Solche Vorteile könnten sich auch in den lokalen Hauspreisen niederschlagen.“ Die Autoren des Berichts schätzten, dass die Immobilienpreise vor Ort nach der Ausrichtung der Spiele im Durchschnitt pro Jahr um 1 % stärker ansteigen. „Gemäß der Annahme, dass der Effekt 30 Quartale nach den Spielen anhält, beträgt der kumulative Effekt 2,5 %.“⁵

Foto: George Luke/ Sotheby's International Realty

Ob Tokio (Japan) oder Paris (Frankreich), ob Doha (Katar) oder Dallas (USA) – die jüngsten und kommenden Gastgeberstädte lassen erkennen, wie stark die größten Sportbühnen der Welt auf Immobilienmärkte durchschlagen.

Ein kurzfristiges Hoch – gefolgt von einer Korrektur

Großere Sportveranstaltungen dienen in den Jahren vor der Eröffnungszeremonie oft als Katalysator für einen lokalisierten wirtschaftlichen Boom. Laut einer im Januar 2020 von Matthias Firgo vom österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung veröffentlichten Studie verzeichnen Gastgeberstädte vor den Spielen typischerweise einen messbaren Anstieg des BIP.⁶ Städte investieren Milliarden in neue Infrastruktur – Stadien, Flughäfen, öffentliche

Foto: Hugo Frenzen/ Sotheby's International Realty

Verkehrsmittel und Hotels – während Projektentwickler und Bauherren versuchen, die erwartete Nachfrage von Touristen, Kurzeinsteigern und einer wachsenden lokalen Erwerbsbevölkerung zu bedienen.

Dies war in London und Paris vor den Sommerspielen 2012 bzw. 2024 offensichtlich. Londons Wiederverkaufs- und Mietpreise für Immobilien verzeichneten einen Anstieg vor den Spielen, wie im März 2012 von Guardian berichtet wurde, wobei sich einige Mietpreise in der Nähe von Spielstätten verdreifachten.⁷ Der Telegraph berichtete im Juli 2013, dass London einen Anstieg der Werte für Luxusimmobilien um 10 % im Jahresvergleich verzeichnet hatte.⁸

In einem Bericht vom Juli 2024 schätzte die italienische Finanzzeitung Il Sole 24 Ore, dass die Preise in den drei Pariser Gemeinden rund um das Olympische Dorf – Saint-Denis, L'Île-Saint-Denis und Saint-Quentin-sur-Seine – vor den Spielen 2024 im Durchschnitt um 22 % im Jahresvergleich angestiegen.⁹

„Der Effekt trat in Paris früh auf. Auf unserer Website verzeichneten wir bei den Zugriffen aus dem Ausland einen Zuwachs von mehr als 70 %, hauptsächlich aus den USA; im Fokus standen dabei vor allem Häuser mit spektakulärer Aussicht“, sagt Paulo Fernandes, leitender Geschäftsführer bei Sotheby's International Realty Paris Ouest. „Die Spiele wirkten als starker Impulsgeber und halfen vielen, Paris – und darüber hinaus Frankreich – neu zu entdecken. Die Wirkung eines solchen Ereignisses ist direkt wie indirekt und reicht über Jahre: direkt für alle, die die Spiele live erlebt und Paris vor Ort besucht haben, und indirekt für diejenigen, die aus der Distanz verfolgt haben und nun den Wunsch verspüren, die Stadt selbst zu erleben.“

Die Phase nach der Veranstaltung könne jedoch sowohl die Nachfrage als auch die Preise sinken lassen, und ein kurzfristiger Vermietungsboom könne zu einem Überangebot führen, sobald die Menschenmengen wegblieben, insbesondere wenn spekulative Investoren die ▶

langfristige Nachfrage falsch einschätzten. „Wer auf Kurzzeitvermietungen setzt, profitiert bei großen Sportereignissen von hohen Renditen“, sagt Jessica Lautz, stellvertretende Chefkönnin und Vizepräsidentin für Forschung bei der National Association of REALTORS®. „Während der Veranstaltungen können Eigentümer zwar einen Aufschlag verlangen; nach dem Event dürfte sich die Preisgestaltung jedoch voraussichtlich wieder auf das übliche Niveau einpendeln.“

Brasilien, Austragungsländ der Fußballweltmeisterschaft 2014 und der Olympischen Sommerspiele 2016, sah zunächst einen kräftigen Wachstumsschub, gefolgt von einer Reihe wirtschaftlicher Herausforderungen. Die Bewertungsniveaus von Wohnimmobilien in Rio de Janeiro legten zwischen 2010 und 2013 um 84 % zu, so ein Paper vom März 2014 über den Einfluss des Fußballturniers. Die Studie stammt von Forschern der Fluminense Federal University in Niterói (Brasilien) und erschien in International Proceedings of Economics Development and Research.¹⁰ Laut einem Bericht von Mansion Global aus dem Dezember 2022 stiegen die Mietpreise während der Veranstaltung um 35 %, und die Hotelpreise um 600 %.¹¹ Die Wachstumschase endete jedoch spätestens Mitte 2016. Überhöhte Preise führten zu einer Marktverlangsamung, und bis 2019 blieb die Entwicklung weitgehend ohne Bewegung. In der Folge sorgte die COVID-19-Pandemie für fallende Preise, bevor der Markt wieder auf Erholungskurs ging.

Auch das 700 Millionen US-Dollar teure Olympische Dorf in Rio de Janeiro, das nach den Spielen 2016 zu Luxus-Eigentumswohnungen umgewandelt werden sollte, stand laut Business Insider im Juli 2017 zu 93 % leer.¹²

Katar dient ebenfalls als warnendes Beispiel. Die Fußballweltmeisterschaft 2022 trieb enorme Infrastrukturinvestitionen an; Forbes bezifferte die Investitionen im November 2022 auf 220 Milliarden US-Dollar.¹³ Zugleich führte dies zu einer Zuspitzung am Wohnungsmarkt: Reuters berichtete im Oktober 2022 von hohen Räumungsquoten und Überbelegung unter ausländischen Arbeitskräften.¹⁴ Das Land weist

inzwischen auf einen Bericht des Global Property Guide vom Juni 2025 einen geschätzten Überhang von 80.000 Wohneinheiten auf.¹⁵ Zwar bleibt Katars High-End-Markt robust – auch, weil staatliche Beschränkungen für ausländische Käufer teilweise gelockert wurden – doch die Erfahrung unterstreicht, welche Lehren sich aus einem Übermaß an Neubau ziehen lassen.

Langfristige Verbesserungen

Nicht alle Auswirkungen der Ausrichtung eines großen Sportereignisses sind kurzlebig. Der Schlüssel zum langfristigen Erfolg liegt in einer vorausschauenden Stadtplanung. Barcelona (Spanien) verzeichnete nach der Ausrichtung der Olympischen Sommerspiele 1992 ein gemischtes Ergebnis. Ein im Oktober 2013 vom International Academic Workshop on Social Sciences veröffentlichte Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Immobilienpreise in Barcelona ab sechs Monaten vor den Spielen um rund 300 % stiegen. Für Wohnraum rund um das Olympische Dorf lag der Anstieg bei etwa 325 % – die Blase platzte jedoch rasch, sobald die Spiele vorbei waren.¹⁶ 1993 waren die Immobilienpreise bereits wieder auf dem Stand vor den Spielen, während Neubauförderung für Käufer aus der Mittel- und Oberschicht schwieriger hatten, eine stabile Auslastung zu sichern. Sparierweit folgte jedoch im nächsten Jahrzehnt ein Boom: Die Banco de España berichtete im Dezember 2006, die Wohnimmobilienpreise seien seit 1997 real um mehr als 100 % gestiegen.¹⁷

Newham, ein Londoner Borough, in dem das Stadion und das Olympische Dorf 2012 fertiggestellt wurden, erlebte von 1999 bis 2019 den höchsten Preisanstieg bei Immobilien im Vereinigten Königreich, so der Guardian im Dezember 2019: 429 % – mehr als doppelt so viel wie der Durchschnitt im Vereinigten Königreich (207 %).¹⁸

Paris (Frankreich) verfiel auf einen wohnungsorientierten Ansatz, der sich bisher sowohl für das kurz- als auch für das langfristige

Wachstum als vorteilhaft erwiesen hat. „Der Impuls der Spiele löste stadtweit Renovierungen aus: Altbauwohnungen und historische Gebäude wurden für das gehobene Mietsegment aufbereitet und gaben in Vergessenheit geratenen Gebäuden neue Präsenz“, hält Fernandes fest.

Die Hotelpreise stiegen während der Spiele, insbesondere für Hotels mit Blick auf den Eiffelturm oder die Seine. Trotz steigender Nachfrage blieben kurzfristige Mieten stabil und der Markt überhitzte nicht. Sichtbare Aufwertungen – von neu belebten Plätzen bis zu restaurierten Fassaden – sorgten dafür, dass Paris vor, während und nach den Spielen an Attraktivität gewann.

„Nach den Spielen gab es keinen Abschwung“, bemerkt Fernandes. „Ein Teil der Eigentümer konnte während des Ereignisses zu Aufschlägen vermieten, allerdings pendelte sich der Markt im Anschluss rasch wieder auf Normalmaß ein. Keiner unserer Kunden war enttäuscht – sie hatten ihre Kapitalrendite auf der Grundlage regulärer Mietpreise berechnet, und betrachteten das Einkommen aus dem Spielzeitraum einfach als Bonus.“

Die langfristige Wirkung großer Sportereignisse zeigt sich mitunter erst zeitversetzt. Laut einem Bericht von Mansion Global vom Dezember 2022 war internationales Interesse an Immobilien in Südafrika nach der Fußballweltmeisterschaft 2010 zunächst nicht unmittelbar erkennbar. Doch ab 2011 kam es zu einem langsamen Anstieg bei ausländischen Käufern. Daten des Institute of Estate Agents Western Cape, die im Februar 2015 in der Branchenpublikation Property Professional aufgegriffen wurden, weisen darauf hin, dass sich die Zahl der Verkäufe an ausländische Käufer zwischen Mitte 2011 und Mitte 2014 verdreifachte – von 14 auf 43. Als treibenden Impuls nannten die Autoren ein zunehmendes internationales Interesse, das aus der globalen Aufmerksamkeit resultierte, die das Turnier dem Land verschafft hatte.¹⁹

Die Olympischen Sommerspiele 2024 wirkten als starker Katalysator und veranlassten internationale Besucher, Pariser Viertel wie Saint-Germain-des-Près neu zu entdecken – dort befindet sich dieses Stadthaus aus dem 18. Jahrhundert.



”
DIE WIRKUNG
EINES SOLCHEN
EREIGNISSES
IST DIREKT WIE
INDIREKT UND
REICHT ÜBER JAHRE.
”

PAULO FERNANDES
Leitender Geschäftsführer bei Sotheby's
International Realty Paris Ouest

Tokio (Japan) erlebte während der jüngsten Sommerspiele einzigartige Herausforderungen, die aufgrund der COVID-19-Pandemie von 2020 auf 2021 vorgeschoben wurden. Während die Spiele die globale Sichtbarkeit der Stadt steigerten, wurden ihre Auswirkungen auf Immobilien durch strenge Pandemieprotokolle gedämpft, die internationale Besucher fernhielten. Wie ein Leitartikel vom Juli 2023 des Marktanalytiker Michael Matoski im Australian Property Investor Magazine feststellte.²⁰

In einigen der begehrtesten Bereiche stiegen die Immobilienpreise, jedoch immer noch an. Im Juli 2021, nur wenige Tage vor Beginn der Spiele, berichtete Housing Japan, dass die Immobilienpreise in der Stadtbezirken Chiyoda und Minato im Zentrum Tokios von April bis September 2020 um mehr als 10 % gestiegen waren, während die Verträge über den Kauf von gedruckten Einfamilienhäusern im Jahresvergleich um 21 % gestiegen waren.²¹

Fußball treibt Wachstum in Nordamerika voran

Laut einer Studie vom Februar 2018 erwartete The Boston Consulting Group für Nordamerika im Zuge der Fußballweltmeisterschaft 2026 kurzfristige wirtschaftliche Aktivität von über 5 Milliarden US-Dollar, wie die Soccer Forward Foundation berichtet.²²

Das MetLife Stadium in East Rutherford, New Jersey, wird das Turnierfinale veranstalten, und die Metropolregion New York verzeichnet bereits eine verstärkte Wirtschaftsaktivität – wenn auch nicht unbedingt im Immobiliensektor.

Nach Angaben von Blueprint (März 2024), einer von Studierenden betriebenen Publikation des Schack Institute of Real Estate der New York University, wird für das gesamte Ereignis mit regionaler wirtschaftlicher ▶

Aktivität von über 2 Milliarden US-Dollar gerechnet.²² Laut Bericht profitiere die Tri-State-Region sowohl kurzfristig als auch langfristig von Infrastrukturverbesserungen, darunter Investitionen von 30 Millionen US-Dollar in Planungs- und Designaufwertungen am Stadion und im Umfeld sowie 35 Millionen US-Dollar für Verbesserungen bei NJ Transit.

Immobilienprofis erwarten nach dem Turnier keinen Abschwung. „Weil wir uns in einem dicht besiedelten Ballungsraum mit mehr als 30 Millionen Einwohnern befinden, bleibt der Abschwung im Grunde aus“, sagt Charlie Oppler, Präsident und leitender Geschäftsführer von Prominent Properties Sotheby's International Realty, das die Immobilienmärkte in den Metropolregionen New Jersey und New York betreut. „Rund um das Turnier mehren sich die Hinweise auf Aktivitäten am Kurzzeitvermietungsmarkt. In den Gastgeberstädten beginnen Eigentümer, ihre Objekte für die Turnierwoche zu listen – vor allem rund um das Finale. Für Luxusimmobilientransaktionen lässt sich noch kein messbarer Effekt feststellen; mit zunehmender Annäherung erwarte ich jedoch, dass diese Kurzzeitvermietungsaktivität

deutlich zunimmt – insbesondere bei Objekten in gut erreichbarer Stadionnähe.“

Kurzfristige Mietbeschränkungen in vielen Vierteln könnten laut Oppler auch die zukünftige Aktivität einschränken. „In zahlreichen Kommunen bestehen Verbote und lokale Vorschriften, die Kurzzeit- oder Airbnb-ähnliche Vermietungen einschränken“, berichtet er. „Das wird sich sicherlich auf die Verfügbarkeit von Wohnungen auswirken, die von Menschen gemietet werden, die von außerhalb der Metropole kommen. Leerstände bei Mietobjekten und die Immobiliennachfrage werden aktuell, angesichts des knappen Bestands, fast eins zu eins von Angebot und Nachfrage bestimmt. Neue Mietwohngebäude schießen überall aus dem Boden. Die Nachfrage ebnet sich ab, weil die Metropolregion New York eine globale Gemeinschaft ist, wie kaum eine andere.“

Für North Texas erwartet man durch die Fußballweltmeisterschaft außerdem regionale Wirtschaftsimpulse von rund 2 Milliarden US-Dollar: im AT&T Stadium in Arlington sollen neun Spiele stattfinden, so ein CBS-News-Bericht vom Juni 2025 – auch wenn sich noch nicht abschauen lässt, wie stark dies in den lokalen Immobilienmarkt hineinwirkt.²³

„Die Luxusmärkte [in Dallas und Fort Worth] wachsen schneller als der Gesamtmarkt“, sagt Russ Anderson, Präsident und Geschäftsführer bei Briggs Freeman Sotheby's International Realty in North Texas, wobei die Werte für Luxusimmobilien im Raten von 5 % bis 10 % steigen, verglichen mit einem typischen Wachstum zwischen null und 5 % für Häuser unter 1 Million USD. „Wir verzeichnen ein höheres Tempo bei der Wertsteigerung; aus unserer Sicht ist das ein Ausdruck der Marktvitalität.“

Das Turnier biete jedoch eine einzigartige Gelegenheit, Dallas und Fort Worth einem breiteren globalen Publikum zu präsentieren. „Der große Wert des Fußballs ist, dass er international beliebt ist“, sagt Anderson. „Die zusätzliche Sichtbarkeit wird hoffentlich Vermögende aus aller Welt anziehen, was einen langfristigen Effekt auslösen könnte, der über mehr als ein Jahrzehnt anhält.“

Ein Blick auf die kommenden Spiele

Die Winterspiele 2026 finden an zwei italienischen Standorten statt. In Mailand finden die Indoor-Events wie Eishockey und Eiskunstlauf statt, während die Ski-, Snowboard- und Bobwettbewerbe in Cortina d'Ampezzo in den Dolomiten stattfinden.

Mailand, das bereits für hohe Immobilienpreise bekannt ist, insbesondere im Luxussegment, „werde voraussichtlich von den Spielen einen gewissen Marktschub erfahren, obwohl Experten keine dramatischen Veränderungen vorhersagen.“

„Marktveränderungen werden in der Regel durch Faktoren wie Steuerpolitik und Lifestyle-Appeal bestimmt. Wir haben definitiv einen Tourismusaufschwung sowohl in Cortina als auch in Mailand gesehen“, sagt Diletta Giorgolo, Leiterin des Wohnimmobilienbereichs bei Italy Sotheby's International Realty. „Cortina, ein Nischenmarkt, wird erhebliches internationales Interesse wecken, aber wir erwarten keine großen Preiserhöhungen. Wir haben bereits einen starken Markt, da mehr internationale Käufer nach Italien kommen, weil die Steuerpolitik für ausländische Anleger attraktiv ist. Die Spiele dürften den Tourismus stärker beflügeln als den Immobilienmarkt.“ ▶

Wirtschaftliche Auswirkungen der Fußballweltmeisterschaft 2026 in New York, New Jersey und Texas

Quelle: Blueprint (New York University Schack Institute of Real Estate), „The 2026 FIFA World Cup Final's Influence on Real Estate in NJ and NY“, 26. März 2024



Pool und Pavillon eines neu erbauten Anwesens auf Pearl Island in Katar. Auch wenn das High-End-Luxusmarkt des Landes weiterhin robust ist, lassen sich aus den Erfahrungen als Gastgeber der Fußballweltmeisterschaft 2022 klare Lehren ziehen.



In den Jahren nach der Fußballweltmeisterschaft 2010 in Südafrika nahm das Interesse ausländischer Käufer allmählich zu; in diesem Land steht auch dieses moderne Strandhaus.

Laut einem Artikel in der Vogue vom Juli 2025 soll eine neue Generation von Luxushotels, die authentischer wirkt als große ausländische Ketten, dem Tourismus zusätzlich Rückenwind geben.²¹ Darüber hinaus wird eine neue Pistenverbindung zwischen den Skigebieten von Cortina den Besuchern ermöglichen, die Dolomiten mit ihrem einzigen Fass zu erkunden.

„Wir haben einen Anstieg der kurzfristigen Vermietungen festgestellt und erwarten, dass dieser Trend nach den Spielen anhält“, fügt Giorgio hinzu. „Die Nachfrage nach Kurzzeimieten in Cortina zielt an. Der Ort ist zwar schon bei Italienern und Europäern sehr etabliert, doch inzwischen beobachten wir einen deutlichen Zulauf amerikanischer Touristen und Mieter. Da diese Mieter nach den Spielen zu Käufern werden, wird sich erst dann noch beurteilen lassen.“

Schon lange vor 2032 zeichnet sich in Brisbane (Australien) der geplante Austragungsort der Olympischen Sommerspiele ein wachsendes Interesse ab.

„Seit der Ankündigung sind die Immobilienwerte in ganz Brisbane deutlich gestiegen“, sagt Paul Arthur, leitender Geschäftsführer bei Sotheby's International Realty Queensland. „Brisbane entwickelte sich ohnehin zu einer pulsierenden Stadt, doch die Ankündigung der Spiele hat Vertrauen und Energie noch einmal deutlich nach oben katapultiert. In den letzten 12 Monaten sind die Immobilienwerte merklich gestiegen und mit sinkenden Zinsen könnte das den Preis weiterem Treibstoff liefern. In Brisbane bleibt der Markt heutzutage unkämpft – ein Ende dieser Dynamik ist nicht absehbar.“

Das 3,6 Milliarden Australische Dollar (2,4 Milliarden US-Dollar) schwere Vorhaben Queen's Wharf Brisbane – mit öffentlichen Flächen, Hotels, Entertainment Locations und rund 1.800 Wohnungen – wird seit 2019 schrittweise in Betrieb genommen und soll 2029/30 fertiggestellt sein, heißt es in einer Projektaktualisierung der Regierung von Queensland vom Dezember 2024.²² Auch große Sportstätten sind in Planung – darunter ein noch zu errichtendes Stadion mit

50.000 Plätzen im Victoria Park – berichtete ESPN im März 2025.²³ Allerdings gilt: Die Spiele mögen die Dynamik verstärken, doch sie sind nur ein Faktor unter vielen.

„Ich glaube, es ist fair zu sagen, dass der jüngste Anstieg der Immobilienwerte in Brisbane und Southeast Queensland nicht allein durch die Spiele, sondern durch die Nachfrage nach einem bestimmten Lebensstil angetrieben wird, den die Gegend bietet – entspannt, dynamisch, Outdoor-orientiert und Wellness-orientiert“, sagt Arthur. „Angesichts der Migration, die wir von den südlichen Hauptstädten Sydney und Melbourne aus erleben, erwarten wir keinen Kater oder Abschwung nach den Spielen. Tatsächlich wird Brisbane auf der Weltbühne glänzen und Southeast Queensland noch stärker ins Rampenlicht rücken, von der Gold Coast bis zur Sunshine Coast.“

Luxusimmobilien setzen sich durch

Für Luxus Käufer und Investoren ist die Lektion klar: Entscheidend sind Timing, Standort und langfristige Perspektive. Luxusimmobilien in der Nähe von Sportstätten, gut an den ÖPNV angebunden und in die künftige Stadtplanung eingebettet, bewahren ihren Wert nach Ende des Events tendenziell am besten. Spekulative Käufe, die ausschließlich auf kurzfristigen Mietgewinnen beruhen, können sich negativ auswirken, insbesondere wenn die Nachfrage nach der Veranstaltung nachlässt. Städte, die Wohnraum-, Verkehrs- und Entwicklungsstrategien so ausrichten, dass kurzfristige Sichtbarkeit und langfristige Lebensqualität zusammenspielen, werden sich als Gewinner am globalen Immobilienmarkt erweisen. ■



Mehrgenerationen **WOHNEN**

Viele Käufer im Luxussegment suchen gezielt nach Immobilien, die Platz für mehrere Generationen bieten.

Auf rund 34 Hektar in Pescadero, Kalifornien, befindet sich dieses markante Anwesen mit sechs Schlafzimmern, das viel Raum und Privatsphäre bietet.



Dieses weitläufige Anwesen in Southampton, New York, stammt aus dem Jahr 1885 und verfügt über 13 Schlafzimmer.

Altersstruktur der Käuferschaft von Mehrgenerationenimmobilien

Quelle: National Association of REALTORS®, „2025 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report“, April 2025



Dass mehrere Generationen ein Familienhaus teilen, entwickelt sich im Luxusimmobilienmarkt zu einem prägenden Trend. Während Familien früher häufig vor allem aus Kostengründen zusammenwohnten und ihren Kindern damit ein finanziell stabiles Sprungbrett ins Erwachsenenleben bieten wollten, stehen heute vielfach andere Motive im Vordergrund: emotionale Nähe, gemeinsam organisierte Betreuung über Generationen hinweg und der Aufbau eines familiären Vermögens.

Im Jahr 2024 erwarben in den USA schätzungsweise 17 % der Immobilienkäufer ein Eigenheim mit dem Ziel, mehrere Generationen unter einem Dach zu vereinen, so ein Bericht der National Association of REALTORS® (NAR) vom April 2025.¹ Ein Mehrgenerationenhaushalt ist dem Bericht zufolge ein Haushalt, in dem mehr als eine erwachsene Generation lebt – zum Beispiel ein Paar mit erwachsenen Kindern oder mit den eigenen Eltern.

„Immer mehr Familien sehen ein Zuhause als eine der besten Möglichkeiten, sowohl Reichtum als auch Werte weiterzugeben“, sagt Rodd Macklin, Mitbegründer und leitender

Geschäftsführer bei Pennington Partners & Co., LLC. „Angesichts dessen, dass in den USA in den nächsten 20 Jahren voraussichtlich rund 54 Billionen US-Dollar von einer Generation auf die nächste übertragen werden, soll dieser Vermögensübergang für viele etwas Reibes und Dauerhaftes haben. Ein Haus kann das leisten. Anders als Aktien oder ein Unternehmen ist ein Zuhause mit Erinnerungen verbunden. Es kann zu einem Ort werden, an dem Hochzeiten, Feiertage und Traditionen das Vermächtnis lebendig halten.“

Der Blick auf Mehrgenerationenhausanteile unterscheidet sich je nach Generation, wie Macklin bemerkt. Babyboomer (Jahrgänge 1946–64) ziehen im Alltag häufig in eine kleinere Immobilie um, behalten aber eine größere als gemeinsamen Treffpunkt für die Familie. Angehörige der Generation X (Jahrgänge 1965–80) hingegen leben zunehmend sowohl mit Eltern im Seniorenalter als auch erwachsenen Kindern unter einem Dach.

Millennials (Jahrgänge 1981–96) und die Generation Z (Jahrgänge 1997–2012) bevorzugen dagegen flexible Wohnkonzepte statt großer Häuser. „Eines gilt für alle

Generationen: Ihr Zuhause vermittelt ein Gefühl der Zugehörigkeit. Es geht dabei nicht nur um Immobilien“, sagt Macklin. „Hier schlägt das Herz der Familie.“

Rückkehr zum traditionellen Zusammenleben

Um die Wende zum 20. Jahrhundert lebten laut einem Bericht von Generations United® vom Juli 2021 57 % der Amerikaner über 65 Jahre mit ihren Kindern, Enkelkindern oder anderen Familienangehörigen zusammen.² Die 1935 eingeführte Sozialversicherung ermöglichte es mehr älteren Menschen, eigenständig zu leben; der Anteil der Mehrgenerationenhaushalte ging in der Folge langsam zurück und lag 2011 bei rund 7 %.

Ab dem Jahr 2020 trug die COVID-19-Pandemie wesentlich dazu bei, dass das Mehrgenerationenwohnen wieder stärker in den Vordergrund rückte. Bis 2021 lebte jeder vierte erwachsene Amerikaner über 18 Jahre in einem

entsprechenden Haushalt – ein Zuwachs von 271 % in nur zehn Jahren, wie der Bericht feststellt.

Laut einem weiteren Bericht der National Association of REALTORS® (NAR), veröffentlicht im Mai 2025, ist der wachsende Anteil erwachsener Kinder im Elternhaus ein Haupttreiber für das Zusammenleben mehrerer Generationen.³ Im Jahr 2024 gaben 21 % der Befragten an, die Rückkehr erwachsener Kinder ins Elternhaus sei ein Grund für den Kauf einer Mehrgenerationenimmobilie gewesen – nahezu doppelt so viel wie 2015 (12 %). Ebenso relevant war der Wunsch, Zeit mit alternen Eltern zu verbringen oder sich um sie zu kümmern.

Die Nachfrage nach Immobilien für gemeinschaftliches Wohnen wird inzwischen vor allem von der Generation X getragen – ihr Anteil an der Käuferschaft geeigneter Objekte liegt laut NAR bei 21 %, gegenüber 12 % im Jahr 2014. Auch der Anteil der Millennials unter den Käufern von Mehrgenerationenimmobilien stieg – von 6 % auf 19 %. Gleichzeitig blieb der Anteil der Babyboomer unter den Käufern stabil bei 28 %.

„Wir beobachten diesen Trend inzwischen sehr häufig – in mehreren Altersgruppen und sowohl bei Neubauten als auch bei Renovierungen“, bemerkt Bob Zuber, Partner bei Morgente Wilson Architects in Chicago, Illinois. „Jüngere Paare, die womöglich gerade erst den Sprung in den Luxuswohnungsmarkt geschafft haben, stellen fest, dass es für ihre Eltern wirtschaftlicher sein kann, bei ihnen zu leben, statt die hohen Kosten eines eigenen Haushalts zu tragen.“

John Young, globaler Immobilienberater bei Golden Gate Sotheby's International Realty, charakterisiert die Hauskäufer, denen an in seinen Märkten Palo Alto und Silicon Valley in Kalifornien begegnet, als aktiver, hart arbeitende Gruppe. „Sie haben vielleicht Meine Kinder und sind in der Lage, ihren Eltern ein besseres Leben zu ermöglichen, die sie dorthin gebracht haben, wo sie sind“, sagt er.

Bisweilen sind die Eltern für die jüngere Generation weiterhin ein fester Bezugspunkt, wenn sie Rat benötigen. „Meine Erfahrung mit erwachsenen Kindern und ihren Eltern ist, dass sie den Rat der Eltern dazu einholen, ob eine

bestimmte Immobilie für sie passt“, sagt Tammy Tinnorello, globale Immobilienberaterin bei William Pitt Sotheby's International Realty in Connecticut. „Sie wollen, dass ihre Eltern Teil ihres Lebens sind.“

Außerdem, sagt sie, sei bei Familien, die in ein Mehrgenerationenhaus investieren, das Gefühl ausgeprägter für einander da zu sein. „Ort ist die Botschaft: Ihr habt uns großgezogen, und wir stehen beruflich da, wo wir stehen, weil ihr uns durchs Studium und durch vieles andere begleitet habt. Ob das mit der Pandemiephase zu tun hat, als man wieder mehr Zeit mit der Familie verbrachte, kann ich nicht sagen, aber es hat heute eine andere Qualität als früher.“

Bei vermögenden Personen (high-net-worth individuals, HNWIs) sei die Entscheidung für eine Mehrgenerationenimmobilie ebenso sehr Ausdruck familiärer Bindungen wie der Wunsch, ein Vermächtnis zu bewahren – und über die Zeit komme typischerweise hinzu, dass die Immobilie im Wert zulegt, sagt John LeMieux, Mitgründer von Anton LeMieux, einem Unternehmen zur Vermögensverwaltung mit Standorten in Maine und Florida. ▶

Foto: (c) George Luker/Galen Clark Sotheby's International Realty

Foto: Sotheby's International Realty – Stu Pennington/Bookings

„Weltweit nutzen wohlhabende Familien Immobilien, um ihr Vermögen generationenübergreifend zu sichern“, ergänzt Macklin. „In den USA sehen wir das nun häufiger – oft über Gesellschaften mit beschränkter Haftung (limited liability companies, LLCs). Treuhandkonstruktionen (trusts) oder Partnerschaften, die das gemeinsame Tragen der Kosten und die Steuerplanung erleichtern, während die Immobilie an Wert gewinnt. Es geht aber auch darum, einen Ort zu haben, der alle miteinander verbindet. Oft ist es ein Ski-Domizil in Vail (Colorado), ein Strandhaus in Florida oder ein Zuhause in den Hamptons (New York), das diese Funktion übernimmt.“

Bei Gesprächen über den Kauf eines Mehrgenerationenhauses steht das Thema Vermächtnis oft im Mittelpunkt, vor allem im höheren Preissegment – und die Familien mit dem größten Zusammenhalt schaffen es, so Macklin, das emotionale Erbe geteilter Werte und Zugehörigkeit mit der Vermögenssicherung und -weitergabe zu verbinden. „Ein Zuhause ist häufig der Ort, an dem die Familie

zusammenfindet – und damit ein zentraler Ort, um Gespräche über Wohlstand zu führen“, erklärt er. „Gleichzeitig ist es ein zentraler Vermögenswert, der vorausschauende Planung erfordert, damit er über Generationen hinweg Bestand haben kann.“

Wohlhabende Familien setzen rechtliche und finanzielle Instrumente ein, um den Wert eines Mehrgenerationenhauses zu erhalten, aber laut Macklin sei dies der erste Schritt. „Sie legen auch klare Regeln für die Nutzung fest und sorgen dafür, dass die Immobilie der Ort des Zusammenkommens bleibt, an dem Familiengeschichte und Werte weiterleben. Diese Familien behandeln die Immobilie fast wie ein Unternehmen. Sie richten informelle Vorstände oder Räte ein und halten regelmäßige Meetings ab, oft zu Hause, um über Verwaltung, Kosten und langfristige Ziele zu sprechen. Diese Zusammenkünfte dienen zugleich als Familientreffen und strukturierte Gespräche – und genau deshalb bleibt das Zuhause sowohl ein Vermögenswert mit Wertsteigerungspotenzial als auch ein traditionsreicher Ort, der verbindet.“ ▶

Käufe von Mehrgenerationenimmobilien 2023–24

Quelle: National Association of REALTORS®, „2025 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report“, April 2025



■ 17 %
alle Immobilienkäufer in den USA erwerben eine Immobilie für einen Mehrgenerationenhaushalt

■ 36 %
nennen Kosteneinsparungen als Grund für den Kauf

■ 25 %
nennen Gesundheit/Betreuung und Pflegealter werdender Eltern als Grund

■ 21 %
nennen den Kauf der Immobilie als Grund

■ 20 %
nennen erwachsene Kinder/Verwandte, die nie ausgezogen sind, als Grund

■ 18 %
nennen den Wunsch, mehr Zeit mit älteren werdenden Eltern zu verbringen, als Grund

Foto: Sotheby's International Realty Services Inc.



Panorama, ein exklusives privates Anwesen auf der griechischen Insel Mykonos, bietet einen ungehinderten Blick auf die Ägäis.

Eine globale Perspektive

Außerhalb der USA erlebt das Mehrgenerationenwohnen eine ähnliche Renaissance – besonders in Ländern, in denen Respekt und Wertschätzung für ältere Familienangehörige kulturell tief verankert sind.

„In Japan ist die Idee, dass eine Familie zusammenlebt, tief verwurzelt“, bemerkt Kantaro Aoki, globaler Immobilienberater, List Sotheby's International Realty, Japan. „In der Vergangenheit war es üblich, dass die Großeltern, Eltern und Kinder im selben Haushalt zusammenlebten, insbesondere in ländlichen Gebieten. Obwohl sich in der Nachkriegszeit das Modell der Kernfamilie stärker verbreitete, gewinnt das Mehrgenerationenwohnen derzeit wieder an Bedeutung.“

Ausschlaggebend seien zwei Punkte, so seine Einschätzung: Erstens die praktischen Vorteile, wenn erweiterte Familienangehörige für Kinderbetreuung, Altersbetreuung oder geteilte Pflichten im Alltag nah sein und zweitens das langfristige Kalkül, Immobilien über Generationen hinweg im Familienbesitz zu bewahren.

Mehrgenerationenheime sind in Brasilien üblich, aber die Gründe für ihre Beliebtheit bei vermögenden Haushalten ändern sich. „Familienwerte traditioneller Prägung bestimmen weiterhin, wie Käufer sich ihr Zuhause vorstellen – aber in einer deutlich nuancierteren, weiterentwickelten Form“, sagt Renata Victorino, Vertriebsdirektorin bei Bossa Nova Sotheby's International Realty in São Paulo, Brasilien. „Lange Zeit war das Mehrgenerationenwohnen in Brasilien vor allem der Not geschuldet. Heute hat sich das Konzept verändert. Der Wunsch nach Nähe und familiärer Verbundenheit bleibt bestehen, wird aber jetzt mit einem starken Fokus auf individuelle Autonomie und Lebensqualität gepaart.“

In Griechenland sind die Motivationen der wohlhabendsten einheimischen Hauskäufer „tief persönlich und nicht finanziell – sie kaufen

Häuser, um mit der Familie zusammenzuleben, sie zu genießen und mit ihr zu teilen, nicht für internationale Kapitalplatzierungen oder spekulative Gewinne“, so ein Bericht von Sotheby's International Realty Griechenland aus dem Jahr 2025.¹

Was Hauskäufer wollen

Der Wunsch, einen Ort zu schaffen, an dem die Familie zusammenkommt, ist in höheren Preissegmenten ein zentraler Treiber des Trends zum Mehrgenerationenwohnen. Welche Immobilie für mehrere Generationen als ideal gilt, hängt unter anderem von Lage, Nutzungszweck, Architektur, dem Grundstücksangebot und kulturellen Gepflogenheiten ab.

„Der Unterschied zwischen funktionierendem Zusammenleben über Generationen hinweg und einfach nur einem großen Haus liegt in der vorausschauenden architektonischen Planung – dann, wie Menschen tatsächlich leben möchten“, sagt Zuber, ein überzeugter Verfechter dessen, was er „away space“ (mehr oder weniger „Rückzugsräume“) nennt.

„Dasu zählen etwa Freizeitzimmer, Wohnzimmer, ggf. separate Eingangsbereiche, Leseecken und Spielzimmer. Nicht jeder möchte oder muss immer von Familienmitgliedern umgeben sein. Eine durchdachte Aufteilung des gemeinsamen Zuhauses kann Älteren ein Stück Eigenständigkeit gegenüber erwachsenen Kindern und Enkeln sichern; Kochinseln sowie getrennte TV- und Sitzbereiche schaffen die Option, Mahlzeiten bei Bedarf schon einzunehmen und Abende im eigenen Rhythmus zu verbringen.“

Bereits vor der Pandemie entwarfen Architekten Häuser mit speziellen Bereichen für ältere oder jüngere Generationen. Heute bieten viele Bauunternehmen im Premiumsegment Optionen wie eine Gästesuite an, die Küche, Wohnbereich, Schlafzimmer, Bad und Waschküche umfasst und so mehrere Generationen in einem Haus unterbringen kann.



In Brasilien ist es üblich, dass mehrere Generationen einer Familie dasselbe Haus bewohnen. Dieses Anwesen in São Paulo verfügt über fünf Schlafzimmer sowie fünf Badezimmer.

” JEDE FAMILIE HAT SPEZIFISCHE BEDÜRFNISSE; ENTSPRECHEND KANN EINE IMMOBILIE FÜR SIE IDEAL SEIN – ODER WENIGER STIMMIG. “

JOHN YOUNG
globaler Immobilienberater, Golden Gate
Sotheby's International Realty

In höheren Preissegmenten umfasst der Begriff „Mehrgenerationenwohnen“ eine breite Palette an Modellen – vom Einfamilienhaus mit integrierten Bereichen für die erweiterte Familie bis hin zu größeren Anwesen mit mehreren Wohneinheiten oder zu Häusern, die zwar in der Nähe liegen, aber nicht auf demselben Grundstück stehen. In manchen Fällen kann eine zusätzliche Wohneinheit im Garten – eine sogenannte Accessory Dwelling Unit (ADU) – ein tragfähiger Kompromiss sein.

Laut Young möchten viele Kunden, insbesondere aus dem Ausland, sich aktiv um ältere Verwandte kümmern. „Einige Familien haben das Gefühl, dass eine ADU zu distanziert entfernt ist“, sagt Young. „Auch kann es nur für einen zweimonatigen Besuchler, wünschen manche Käufer aus dem Ausland ein Schlafzimmer im Erdgeschoss, während der Rest der Familie im oberen Stockwerk untergebracht ist.“

Eine klassische Lösung ist eine Einliegerwohnung oder Suite im Souterrain. „Das funktioniert gut, sofern man mobil ist“, sagt Young. „Für Teenager, die etwas Abstand brauchen, ist das perfekt. Für älternde Eltern, die Treppen als Problem empfinden könnten, bleibt es jedoch ein Unsicherheitsfaktor. Jede Familie hat spezifische Bedürfnisse; entsprechend kann eine Immobilie für sie ideal sein – oder weniger stimmig.“

„Bei jüngeren Familien, die bauen oder renovieren, ist das Interesse groß, einen separaten Bereich für die Schwiegereltern einzuplanen – mit etwas Privatsphäre gegenüber den Hauptbereichen des Hauses“, sagt Zuber. In urbanen Lagen wie Miami (Florida) oder New York City könnte es zielführender sein, zwei unmittelbar nebeneinanderliegende Townhouses oder Eigentumswohnungen zu kaufen, um eine Mehrgenerationenimmobilie im Sinne der Käuferschaft zu realisieren. ▶



In Tokio, Japan, werden Luxushäuser oft nach Bauherrenwunsch geplant und gebaut – wie diese dreigeschossige Residenz in Meguro-ku.

Die passende Immobilie zu finden und die Wohnvorstellung der Käuferchaft zu treffen, kann „unkonventionelles Denken“ erfordern – etwas, das Tinnerello für unerlässlich hält.

„In Immobilienportalen gibt es keine Dropdown-Option für Mehrgenerationenimmobilien. Man muss diese Information im Exposé-Text unterbringen und die Immobilie als für mehrere Generationen geeignet beschreiben.“

Japanische Familien suchten heute nach Wohnkonzepten, die sowohl traditionellen als auch zeitgemäßen Lebensweisen Rechnung tragen, und nach Häusern, die Großeltern und Eltern Nähe ermöglichen, zugleich aber unabhängiges Wohnen erlauben, sagt Aoki.

Im Luxusmarkt Tokios werden Mehrgenerationenlösungen oft nach Bauherrenwunsch geplant und gebaut. Das können große urbane Residenzen sein oder Eigentumswohnungen, die mit mehreren

eigenständigen Suiten ausgestattet sind – inklusive privater Eingänge oder kompletter Wohnflügel für einzelne Familienmitglieder.

„Außerhalb der Hauptstadt – etwa in Vororten von Tokio oder in Kanagawa sowie in Ferienregionen wie Karuizawa und Niseko – tendiert die Käuferchaft eher zu großzügigen freistehenden Häusern oder Anwesen“, ergänzt er. „Häufig umfassen diese Objekte mehrere Hauptschlafzimmer, separate Gästebereiche sowie großzügige Außenanlagen. Idyllische Gärten oder markante Ausblicke spielen eine zentrale Rolle, weil das Haus meist als Treffpunkt für die erweiterte Familie dient.“

In Brasilien wollen jüngere Generationen eigenständig leben, zugleich aber auf emotionale Nähe und logistische Unterstützung durch die Familie nicht verzichten, sagt Victorino. Ältere, die aktiv und finanziell unabhängig sind, möchten ihre

Privatsphäre wahren und dennoch in Reichweite von Kindern und Enkeln bleiben. „Das hat den Bedarf nach Immobilien befeuert, die als Familienanwesen im Verbund funktionieren – in urbanen Lagen mit unabhängigen, aber nahen Einheiten, mit angeschlossenen Gästehäusern oder mit einem Zweitwohnsitz, der sich als naheliegender Treffpunkt eignet.“

Die starke Nachfrage treibe ein zunehmend hochwertiges Angebot solcher Familienverbünde voran, das internationalen Resort-Standards Konkurrenz mache, so Victorino. „In ländlichen Regionen entstehen so autarke Ökosysteme, in denen die Nähe zur Natur nahtlos mit urbanem Komfort verschmilzt. Meist binnen zwei Autostunden von Brasiliens großen Städten erreichbar, ermöglichen sie ein Plus an Lebensqualität: viel Raum, Sicherheit und Natur, ohne Abstriche bei internationalen Schulen, Top-Kliniken oder Luxus-Shopping.“

Foto: LST Sotheby's International Realty, Japan

Aufbau von generationsübergreifendem Vermögen mit Immobilien

Mehrgenerationenwohnen sei nicht für alle gleich aus, so Mackinn. „Das kann ein Skihaus, ein Strandhaus oder eine Bergnische sein, die alle zu unterschiedlichen Jahreszeiten nutzen. Es kann auch bedeuten, dass mehrere Gebäude auf einem Grundstück stehen. Auch ein Weingut, eine Ranch oder ein historisches Haus, das gleichermaßen Treffpunkt ist und zugleich Erträge abwirft, ist denkbar.“

Im Luxusimmobilienmarkt nehme generationsübergreifendes Wohnen viele Formen an, sagt Sandra Wendland, globale Immobilienberaterin, Legacy Sotheby's International Realty in Portland, Maine. „Manchmal ist es eine Immobilie am See, manchmal am Ozean oder sogar ein Insel-Anwesen. Letztlich geht es darum, sinnstiftende gemeinsame Zeit mit der erweiterten Familie und Freunden zu verbringen. Diese Käufergruppe sucht häufig Objekte mit mehreren Wohneinheiten, die ausreichend Platz bieten, damit alle zusammenfinden.“

Selbst wenn es nicht explizit ausgesprochen wird, verfolgen viele Käufer das Ziel, ein Familienvermögen aufzubauen – insbesondere im Segment der Ferienimmobilien. Wendland nennt das Beispiel eines saisonalen Seegrundstücks, das eine Hauptloge, zwei Höfen und ein Garagenapartment umfasst.

„Bei der Kundenhandele es sich um eine Familie aus dem Mittleren Westen, die einen besonderen Rückzugsort suchte, an dem Kinder, Eltern und irgendwann auch die Enkel zusammenkommen können“, berichtet sie. „Schon die vorherigen Eigentümer hatten das Anwesen über 70 Jahre hinweg als festen Familientreffpunkt genutzt – als Ort, an dem Geschichten und Erinnerungen entstanden und über Generationen weitergetragen wurden. Dass ein Anwesen von einer Großfamilie an eine andere wechselt, ist es mit derselben Absicht nutzt, ist keine Seltenheit – vor allem in Maine.“

Zu einem ihrer jüngsten Abschlüsse gehörte ein Seeufergrundstück in unmittelbarer Nähe zu einem Skigebiet; mit im Boot war die Mutter des Käufers, die dort bereits als Kind ihre Skiurlaube verbracht hatte. „Sie war überglücklich, den Berg und See aus ihrer

Kindheit nun mit ihren Enkelkindern teilen zu können“, sagt Wendland. „Der ehemalige Eigentümer hatte das Anwesen vor 50 Jahren für seine eigene Familie errichten lassen.“

Ein Rückzugsort für die ganze Familie

Weil jede Familie eigene Bedürfnisse habe, gebe es im Luxussegment vielfältige Gründe für die Käufe von Mehrgenerationenimmobilien. „Aus kultureller Sicht bedeutet Luxus hier im Kern abzuschalten – und nicht jederzeit verfügbar und präsent sein zu müssen“, sagt Margaret „Meg“ Smith, globale Immobilienberaterin, Daniel Gale Sotheby's International Realty in Bay Shore, New York.

Dieses Käuferprofil sei auf Fire Island (New York) häufig anzutreffen, einem ruhigen Gegenpol zu den Hamptons. Dieser Markt halte eine große Auswahl an Mehrgenerationenhäusern bereit, die für Käufer, die familienorientiert kaufen, ideal seien, sagt sie.

Kürzlich vermittelte Smith beispielsweise eine Immobilie mit drei separaten Häusern, die Architekten so umgestaltet hatten, dass ein Haus an der Bucht liegt, ein Haus dem Ozean zugewandt ist und das dritte als zentraler Begegnungs- und Aufenthaltsort dazwischen angelegt wurde. Aus Sicht zweier Brüder sei es das ideale Anwesen gewesen, sagt Smith: Jeder habe sein eigenes Haus, und zugleich gebe es in der Mitte einen Ort, an dem sich beide Familien zum Essen und zum Abschalten treffen könnten.

„Aus dieser Transaktion haben wir mitgenommen, dass viele Menschen, die in anderen Teilen des Landes Häuser besitzen, einen Ort suchen, an dem sie und ihre Familie die Außenwelt vollständig ausblenden und einfach sie selbst sein können – ohne die Unruhe und den Takt ihres Alltags im Nacken. Sie möchten von den Menschen umgeben sein, die ihnen am meisten bedeuten.“

Durch architektonische Anpassungen ließe sich das Zusammenleben erweiterter Familien oft so organisieren, dass Nähe möglich sei, ohne Zugeständnisse in Sachen Privatsphäre machen zu müssen. „Ein Beispiel ist eine Immobilie in Islip, New York, die als ‚Three Sisters House‘ bekannt wurde: Nach dem Tod ihres Ehepartners ließ eine Schwester ihr großes Haus so aufteilen, dass daraus drei separate ►

Bereiche entstanden“, berichtet Smith. „Jede der Schwestern hatte ihren eigenen Rockzugsraum, und ein zusätzlicher Teil wurde gemeinschaftlich genutzt.“

Finanzielle Fallstricke im Blick

Mehrgenerationenimmobilien werden – wie viele Luxusobjekte – oft ohne Fremdfinanzierung erworben. Die Besonderheit liegt weniger im Kauf selbst als in der anschließenden Organisation: Wer trägt welche Lasten, von Grundsteuer über Versicherung bis hin zu laufender Pflege und Reparaturen, wenn die Immobilie generationenübergreifend gehalten wird?

„Finanzierung kann Stolpersteine mit sich bringen, denn sobald mehrere Generationen beteiligt sind, werden Konstruktionen schnell komplex und erfordern nicht selten Sonderlösungen auf Bankenseite“, sagt Aoki. Zugleich hätten die meisten hochvermögenden Käufer bereits Finanz- und Nachlassplaner an ihrer Seite – oft eingebettet in einen bestehenden Trust – die helfen können, finanzielle Absprachen sauber aufzusetzen. Nach einem Kauf in den USA können Hausbesitzer das Vermögen mit einer „Quitclaim Deed“, einem Rechtsdokument, das bei der Übertragung von Vermögen ohne Verkauf verwendet wird, auf den Trust übertragen.

Die Zukunft des mehrgenerationalen Lebens

Weil familiäre Bindungen wieder stärker gewichtet werden und die Gesellschaft zugleich älter wird, dürfte die Nachfrage nach Mehrgenerationenwohnen weiterhin stark sein. In den USA könnten mehr Immobilien Kandidaten für diese Art von Wohnraum sein, da immer mehr Staaten und Gemeinden die Zonengesetze in Bezug auf ADUs lockern.

Maine hat kürzlich neue Vorgaben für ADUs auf Grundstücken mit Einfamilienhaus beschlossen – das „schafft wertvolle Chancen für Eigentümer, ihre Wohnfläche zu vergrößern“, sagt Wendland.

In Brasilien, so Victorino, würden jene Projektentwickler an der Spitze eines sich stetig wandelnden Marktes stehen, die die Nachfrage nach Premium-Infrastruktur mit flexibler Mehrgenerationennutzung erkennen – in einem Markt, in dem Luxus, Komfort und Naturverbundenheit ein neues Verständnis von Zuhause prägen.

Auch wenn umfassende Statistiken für Japan nur begrenzt verfügbar seien – viele Mehrgenerationen Häuser würden individuell geplant und tauchten in öffentlichen Angeboten kaum auf – sei die grundsätzliche Entwicklung deutlich, so Aoki. „Im Vergleich zu vor zehn Jahren ist die Nachfrage deutlich gestiegen, insbesondere bei wohlhabenden Familien, die nach Immobilien suchen, die als dauerhaftes Vermächtnis dienen können“, erläutert. „Als Reaktion darauf bringen Projektentwickler eigene Vorschläge auf den Weg, die gezielt auf diese Nische zugeschnitten sind.“

In der gegenwärtigen Gemengelage hat das Zusammenwirken von steigenden Wohnkosten, kostspieliger werdender Altenbetreuung und veränderten familiären Konstellationen einen stabilen, langfristig tragfähigen Markt für Mehrgenerationenobjekte im Luxussegment geschaffen. Für vermögende Familien sind solche Käufe mehr als eine Frage des Lebensstils: Es handelt sich um strategische Investments, die mehrere finanzielle Ziele zugleich bedienen – und zugleich Raum schaffen, damit die Familie über Generationen hinweg erfolgreich sein kann.

Ob als Rückzugsort für Ferien mit der erweiterten Familie oder als dauerhafter Lebensmittelpunkt: Mehrgenerationen Häuser ermöglichen engere familiäre Verbindungen und die Grundlage für ein anhaltendes Immobilienvermögen. ■

Foto: © Sotheby's International Realty



Dieses Anwesen in Avon, Colorado, ist ideal für Wintersportler.

PRIVATSPHÄRE *ist der neue Luxus*

Die Sicherheitsmerkmale, auf die Käufer im Luxussegment heute wirklich ankommt.

Castillo de Mar, ein großzügiges Anwesen im mediterranen Stil direkt am Atlantik in der gesicherten Wohnanlage (Gated Community) Galleon Bay in Stuart, Florida, bietet Luxus, Privatsphäre und Sicherheit.

Für viele vermögende Kaufinteressierte von heute prägen Sicherheits- und Privatsphärebedenken die Kaufentscheidung ebenso stark wie Lage und Preis. Diskrete Architektur, kontrollierter Zugang und moderne, technologiegestützte Sicherheitslösungen sind zunehmend gefragt.

Laut einer Umfrage des unabhängigen Forschungszentrums SafeWise vom Juli 2025, das Sicherheitsprodukte für zu Hause testet und überprüft, sind Einbrüche nach wie vor das größte Problem bei Immobilienkriminalität.¹ Daten des Federal Bureau of Investigation zeigen jedoch, dass Hauseinbrüche in den USA in den letzten drei Jahrzehnten tatsächlich um mindestens 68 % gesunken sind, wie SafeWise im August 2025 berichtete.²

Solche Bedenken beschränken sich nicht nur auf die USA, sondern befeuern auch ein erhebliches Wachstum auf dem globalen Markt für Heimsicherheit. Ein Bericht des Marktforschungsunternehmens Statista vom Juli 2025 schätzt, dass die weltweiten Ausgaben für „intelligente“ Heimsicherheitslösungen bis 2029 auf 39 Milliarden US-Dollar steigen werden; zugleich soll die Zahl der Haushalte mit installierten „intelligenten“ Sicherheitslösungen bis dahin auf rund 1,1 Milliarden wachsen.³

Globale Sicherheit

Statista, „Security—Worldwide“, Juli 2025

**US\$ 39
Milliarden**

Geschätzter Gesamtmarktwert von Sicherheitslösungen für Privathaushalte weltweit bis 2029

**1.1
Milliarden**

Geschätzte Zahl der Haushalte, die bis 2029 eine intelligente Sicherheitslösung installiert haben werden

Als Reaktion auf Privatsphärebedenken ergreifen einige Makler proaktive Maßnahmen. Manche verzichten in Inseraten auf Hausnummern und sorgen nach Abschluss des Verkaufs dafür, dass die Immobilie online nicht mehr auffindbar ist.

Nick Damianos, globaler Immobilienberater bei Sotheby's International Realty Bahamas, nutzt Marktforschung, um Nutzungsstränge bei Smart-Home-Technologien wie Überwachungskameras und Einbruchserkennung zu verfolgen – und behält neue Systeme im Blick, sobald sie verfügbar sind.

Wenn Sicherheit zur Designfrage wird

Damianos begnügt sich nicht mit Statistiken: Er sucht den Austausch mit Architekten, die Gebäude für besonders vermögende Privatspersonen („Ultra-high-net-worth individuals“ UHNWIs) planen. „In Sicherheitsfragen müssen sie stets ganz vorn dabei sein“, sagt er.

Auf den Bahamas bitten Kaufinteressenten am häufigsten darum, Einfamilienhäuser oder Anwesen in Gated Communities zu besichtigen. Sie bieten ein Plus an Privatsphäre – bei einem Servicelevel, wie man es von Eigentumswohnungen mit Concierge kennt.

„Dazu kommen Sicherheitskräfte rund um die Uhr, regelmäßige Kontrollgänge und überwachte Zugänge sowie die Überwachung des Geländes an Land wie auf dem Wasser“, ergänzt Damianos.

Weniger beliebt er bestimmte Objekte von vornherein aus – etwa ältere Anwesen, die gebaut wurden, bevor Gated Communities üblich wurden. Wenn sie sich an einem öffentlichen Strand oder in der Nähe eines Resorts befinden. Selbst Immobilien, die ideal erscheinen könnten – zum Beispiel PRIVATINSeln – können Herausforderungen darstellen. „Prominente fühlen sich auf Inseln oft am sichersten, weil sie eine der einzigen Orte der Welt sind, an denen sie sicher sein können, dass sie von niemandem gestört werden“, sagt Damianos. „Aber eine Insel kann schwieriger zu sichern sein als ein Haus in einer Gated Community.“

Laut der Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2025 (siehe Seite 22) steht die Einsehbarkeit einer Immobilie weit oben auf der Liste der von

Käufern im Luxussegment genannten Aspekte in Bezug auf die Sicherheit- und Privatsphäre: knapp 44 % der Befragten stufen sie als wichtigstes Anliegen ihrer Kunden ein.

„Einer der ersten Punkte, die ich bei einer Immobilie prüfe, ist, von wo aus man auf das Anwesen sehen kann“, sagt Damianos. „Von wo können Menschen in öffentlichen Räumen, ob auf einer Straße oder auf dem Meer, leicht in das Grundstück sehen?“ Auf den Bahamas müssten Käufer, fügt er hinzu, mitunter entscheiden, ob Privatsphäre wichtiger sei als die Aussicht aufs Meer. „Mit kluger Landschaftsgestaltung gelingt dieser Spagat am ehesten. Bei einer langen, gewundenen Zufahrt können Bäume und gezielte Begrünung dafür sorgen, dass das Haus von der Straße aus nicht einsehbar ist. Zudem ist es durchaus üblich, dass Käufer zwei nebeneinanderliegende Grundstücke erwerben.“

Auch beim Thema Außensicherung sehen viele Handlungsbedarf: 44 % der befragten Makler nannten dies als zentrales Anliegen der Käufer. Im Allgemeinen sind mehrstöckige Häuser einfacher zu sichern als einstöckige

Grundrisse, da es normalerweise weniger Zugangspunkte auf Bodenebene gibt. Dieses architektonische Merkmal allein kann die Kaufentscheidungen beeinflussen.

„Die Verfügbarkeit von Sicherheitsmaßnahmen ist heute sehr groß, allen voran Videoüberwachung, und die Mehrheit der Häuser, die ich verkaufe, ist bereits entsprechend ausgestattet“, sagt Neyshia Go, globale Immobilienberaterin, Sotheby's International Realty – Beverly Hills Brokerage. Infrarotsensoren oder Laserbarrieren im Außenbereich lassen sich mit Sicherheitskameras kombinieren, um sowohl Wärmesignaturen als auch Bewegungen zu erfassen.

Ein Statista-Bericht vom Juli 2025 bezieht den weltweiten Markt für Sicherheitskameras für 2025 auf 17,2 Milliarden US-Dollar; der Umsatz soll demnach jährlich um 8,83 % wachsen. Bis 2029 dürfte der Markt auf 24,2 Milliarden US-Dollar anwachsen. 578,5 Millionen Haushalte sollen dann über Sicherheitskameras verfügen.⁴ ▶



Columbia House ist ein direkt am Kanal in der Gated Community Lyford Cay auf den Bahamas gelegenes Anwesen.

Sicherheitsbedenken bei Käufern von Wohnimmobilien

Quelle: Umfrage unter Maklern von Sotheby's International Realty für das Jahr 2026

81 %

der Makler im Netzwerk von Sotheby's International Realty gaben an, dass Sicherheit und Privatsphäre zu den wichtigsten Anliegen von Kaufinteressenten zählen

44 %

gaben an, dass Kaufinteressenten die Einsehbarkeit des Grundstücks als Thema nannten

44 %

berichteten von Nachfragen zur Außensicherung, unter anderem zu Videoüberwachung, Barrieren und Einbruchserkennung

35 %

gaben an, dass Kaufinteressenten Systeme zur Not- bzw. Ersatzstromversorgung wünschten

Dieses durch eine Toranlage gesicherte Anwesen im toskanischen Stil im Viertel Lower Bel Air in Los Angeles, Kalifornien, ist von Zitrusbäumen, Olivenbäumen und landschaftsarchitektonisch gestalteten Gärten umgeben – und wirkt dadurch angenehm abgeschirmt.



Neben dem Schutz im Außenbereich zählt laut der Umfrage unter Maklern auch die Überwachung und Absicherung im Inneren zu den relevanten Themen, 19 % der Befragten nennen dies als häufiges Anliegen der Kauferschaft. Michael Martinez, globaler Immobilienberater bei ONE Sotheby's International Realty in Miami (Florida) beobachtet in seinem Markt – zu dem auch die

gehobenen Wohnlagen Pinecrest und Coral Gables zählen – zunehmend Innenkameras an den Zugangspunkten von Immobilien. „In Häusern mit zwei Etagen platzieren viele eine Kamera im Treppenbereich“, sagt Martinez. „Kommt jemand unten herein, kann der Eigentümer das auf dem Smartphone oder Tablet überwachen.“

Eine Notstromversorgung zahlt sich aus

Auch wenn die Absicherung eines Hauses nach innen wie nach außen entscheidend ist, stehen für viele Eigentümer ebenso funktionale Fragen ganz oben auf der Agenda. In der Umfrage unter Maklern war das zweithäufigste Anliegen mit 35 % ein Notstromsystem – auf den Hurrikangefährdeten Bahamas nahezu Standard. „Im oberen Marktsegment sehen wir häufig Generatoranlagen, die mit zwei Brennstoffen aufrufen können und zusätzlich über Propan-Reserven verfügen – als Redundanz“, sagt Damianos. „Auch Photovoltaikanlagen mit Batteriespeicher werden immer häufiger nachgerüstet.“

Der Trend reicht über die Bahamas hinaus. Auch Käufer in Südkalifornien legen zunehmend Wert auf Notstromlösungen – insbesondere in Malibu. Geheas und anderen sturmgefährdeten Regionen Kaliforniens, wo kompakte Solar-Batteriespeicher wie die Tesla Powerwall stärker nachgefragt wurden.

„In Gegenden, in denen es häufiger zu Stromausfällen kommt, ist ein Notstromaggregat wirklich wichtig“, so Go. Ihre Kunden hätten festgestellt, dass Solar-Backup-Systeme eine praktikable Alternative zu klassischen Generatoren mit Diesel, Erdgas oder Propan seien. „Das bedeutet, dass einem der Strom nicht ausgeht, weil sich die Energiereserve jeden Tag wieder auflädt.“

Neben dem beruhigenden Gefühl, im Ernstfall sofort über Strom zu verfügen, sieht sie darin auch einen Vorteil für den Immobilienwert. „Ich habe das für sinnvolle Investitionen – und sehr gut für den Wiederverkauf. Häuser mit Notstromgeneratoren und alternativen Energiesystemen erzielen definitiv ein höheres Preisniveau.“

Ein ganzheitlicher, technologisch fortschrittlicher Ansatz

Für einen noch umfassenderen Schutz gehen manche Eigentümer über Standardlösungen hinaus und schaffen einen gesicherten Raum, der sich vielseitig nutzen lässt – als Panikraum oder zur Aufbewahrung von Schmuck und wichtigen Dokumenten. „Selbst die Mitarbeiter, die im Haus arbeiten, wissen oft nicht, dass der Raum existiert, weil er sich hinter einem Schrank oder schwerer Kleidung befindet oder von einem Bücherregal verdeckt wird“, sagt Martinez.

Individuell geplante Sicherheits- und Panikräume sind laut einem umfassenden Bericht des Marktforschungsunternehmens Valuates vom Juni 2025 vor allem in Europa und den USA besonders gefragt. Für die Branche wird bis 2031 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 7,6 % prognostiziert.⁵ Zu den großen globalen Anbietern zählen Fortified Estate, Henleys Security Doors und Bespoke Home & Yacht Security; sie liefern gepanzerte Türen und verstärkte Wandsysteme, die sich in Neubauten integrieren oder nachträglich in einen Schrank, ein Schlafzimmer oder ein Arbeitszimmer einbauen lassen. Henleys mit Sitz im Vereinigten Königreich stellt Holztüren her, die über verdeckte massive Stahlkerne verfügen und so angepasst werden können, dass sie jede Innen- oder Außenholzoberfläche nachbilden – sogar „die Hochglanzoberfläche von Nummer 10 Downing Street“, so die Website.

Parallel zu baulichen Verstärkungen werden technologiegestützte Zugangssysteme immer ausgereifter und zugleich leichter verfügbar. Immer häufiger kommen Lösungen mit Fingerabdruckerennung zum Einsatz – und sie werden stärker mit anderen Smart-Home-Geräten vernetzt. Eine weitere Option sind Systeme zur Gesichtserkennung, die bei Handys, Computern und anderen persönlichen Geräten bereits breite Anwendung finden, ebenso wie Lösungen zur Sprach- oder Iriserkennung.

Zu den weiteren Maßnahmen im Innenbereich, die Martinez in Floridas Luxusimmobilien beobachtet, zählen zentrale Alarmanlagen mit fernzugeschaltetem Mobilfunk-Backup, die im Falle eines Einbruchs die örtliche Polizei alarmieren können. Auch verstärkte Baumaterialien sind verbreitet, etwa Glas, das für Windgeschwindigkeiten von bis zu 230 Kilometern pro Stunde ausgelegt ist. „Stoßfestes Sicherheitsglas ist deutlich schwerer zu zerstören als ein normales Fenster“, sagt Martinez. „Schlägt man mit einem Baseballschläger dagegen, kann die Scheibe springen, aber man bekommt keine Hand hindurch, um am Drehknopf des Schlosses zu drehen.“

Biometrische Zutrittsysteme, Videoüberwachung und Zugangskontrollen in Gated Communities könnten zwar abschreckend wirken und nach einem Schadenfall die Aufklärung unterstützen, seien aber in der Regel keine

Voraussetzung aus Versicherungssicht und führten nicht zwangsläufig zu einem Premiennachlass, sagt Kirk Kirby, Kundenberater bei der World Insurance Private Client Group. Ab einer bestimmten Immobilienbewertung könne eine zentral überwachte Brand- und Einbruchmeldeanlage für den Versicherungsschutz jedoch erforderlich sein.

Kirby empfiehlt Käufern, das Thema ganzheitlich zu betrachten. „Es geht nicht darum, gerade so die Pflicht mit einer Einbruch- oder Brandmeldeanlage zu erfüllen, sondern darüber hinaus zusätzliche Ebenen des Schutzes aufzubauen, um potenzielle Verluste zu begrenzen“, sagt er.

Dieser umfassende Schutzansatz geht über physische Bedrohungen hinaus. Zwar erwähnten in der Befragung lediglich 9 % der Makler im Netzwerk von Sotheby's International Realty Cybersecurity als Sorge von Eigentümern, doch in Damianos' Markt spiele sie eine wichtige Rolle.

„Wir betreuen zahlreiche Fondsmanager mit hoher öffentlicher Sichtbarkeit und Aktiva, die in der Finanzindustrie ganz oben mitspielen“, sagt er. „Hochgeschwindigkeitsinternet ist für sie sehr wichtig – ebenso die Sicherheit ihrer Verbindung. Viele lassen professionelle Firewalls, wenn ein Unternehmen öffentlich ist, oder private Netzwerke installieren, um Finanzdaten zu schützen, mit denen sie arbeiten.“

Sicherheit als Verkaufsargument

Technologie sei allerdings nur ein Teil des Bildes. Der Bedarf an Platz für private Sicherheitskräfte wurde von 12 % der Befragten genannt. „Den Bedarf an zusätzlichem Raum sehen wir deutlich häufiger bei prominenten Kunden, die oft eine Entourage mitbringen – nicht nur für Sicherheitskosten, sondern auch an Schlafquartieren“, sagt Martinez.

Celebrity- und UHNW-Kunden ließen mittlerweile vor dem Kauf ein Security-Audit durchführen. Dazu werde ein Team entsandt und Spezialisten eingeflogen, die Gegend und Immobilie begutachten und Notfallrouten bzw. Evakuierungsszenarien festlegen.

Trotz aller verfügbaren Technik und Schutzvorkehrungen geht Martinez bei seinem Klientel in Florida zuerst einen Schritt zurück und versorgt sie mit Informationen zur Umgebung. „Sie wollen wissen, wie die Nachbarschaft ist, wie die örtliche Polizeibehörde aufgestellt ist und ob konkrete Risiken bestehen“, berichtet er. Seine Käufer bevorzugten häufig kommunal eigenständige Wohnlagen mit eigener Polizeibehörde oder Gated Communities mit bewachten Zufahrten und mobilen Sicherheitskräften.

Auch die konkrete Straßenlage könne bei der Kaufentscheidung eine Rolle spielen, ergänzt Martinez. Manche Kunden mieden Kreuzungen wegen der stärkeren Einsehbarkeit, während andere gerade die zusätzliche Belebttheit und die bessere Erreichbarkeit einer sichtbaren Lage bevorzugten.

Auch die Berücksichtigung lokaler Vorschriften sei wichtig. Go kennt die Bauvorschriften in den verschiedenen Vierteln ihrer Gebiete Beverly Hills, Los Angeles und Santa Barbara genau. In manchen Gegenden gelten Höchstgrenzen für die Höhe von Toren und Zäunen, andersorts sind Tore gar nicht zulässig.

„Wenn ein Kunde sehr exponiert ist oder prominent, werde ich ihn von bestimmten Vierteln abbringen, von denen ich weiß, dass sie die gewünschten Sicherheitsvorkehrungen nicht zulassen“, sagt sie.

Letztlich könne es sich für den Verkäufer finanziell auszahlen, wenn Käuferanliegen konsequent und professionell adressiert werden, sagt Martinez. „Nach meiner Erfahrung beschleunigen Toranlagen, eine rundum lückenlose Überwachung, stoßfeste Fenster und klug gesetzter Sichtschutz durch Begrünung den Verkauf – und führen zu deutlich stärkeren Angeboten. Solche Ausstattungsmerkmale können die Vermarktungsdauer deutlich verkürzen – und in manchen Fällen sogar einen höheren Preis pro Quadratmeter erzielen.“

Da Privatsphäre als Kaufmotiv im Luxussegment weiter an Bedeutung gewinnt, liegen Käufer vorn, die Sicherheitsmerkmale frühzeitig in den Fokus rücken – von Notstromsystemen bis zu biometrischen Zutrittskontrollen – und sich damit an die Spitze eines Trends setzen, der den Markt im oberen Preissegment nachhaltig verändert. ■

Sicherheitskameras, die Ihr Anwesen im Blick behalten

Quelle: Statista, „Smart Security Cameras – Worldwide“, Juli 2025

us\$ 17,2 Milliarden

Geschätzter globaler Marktwert von Sicherheitskameras im Jahr 2025

578,5 Millionen

Anzahl der Haushalte weltweit, in denen bis 2029 voraussichtlich Sicherheitskameras installiert sein werden

Foto: Sotheby's International Realty – Beverly Hills, Kalifornien

Immobilien überblick

Die Preise wurden gerundet und entsprechen dem Stand von Dezember 2025.

Alle Angaben können Änderungen und Wechselkursschwankungen unterliegen.



Titelseite

Austin, Texas
Preis auf Anfrage (ID: XZ23M3)
Kuper Sotheby's International Realty



Inhalt

Boston, Massachusetts
15,5 Millionen USD (ID: QG23CH)
Gibson Sotheby's International Realty



Seite 32

Houston, Texas
19,99 Millionen USD (ID: F45MM9)
Martha Turner Sotheby's International Realty – Central Houston Brokerage



Seite 35

Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
164,7 Millionen USD (ID: 277KV6)
Sotheby's International Realty Dubai



Seite 36

Palma de Mallorca, Spanien
22 Millionen USD (ID: LVQK5Z)
Sotheby's International Realty Spanien



Seite 38

Washington, D.C.
7,5 Millionen USD (ID: RB2KBB)
TTR Sotheby's International Realty



Inhalt

Atlanta, Georgia
25 Millionen USD (ID: 2XKPP)
Atlanta Fine Homes Sotheby's International Realty



Willkommen

Antwerpen, Belgien
Preis auf Anfrage (ID: YB2Y22)
Sotheby's International Realty Belgien



Seite 6

Auckland, Neuseeland
Preis auf Anfrage (ID: M47TSL)
Sotheby's International Realty Neuseeland



Seite 8

Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate
VERKAUFT
Sotheby's International Realty Abu Dhabi



Seite 39

Türke- und Caicosinseln
9,95 Millionen USD (ID: SMEE3V)
Sotheby's International Realty Türkei- und Caicosinseln



Seite 40

Surat Thani, Thailand
4,1 Millionen USD (ID: VKVKF5)
List Sotheby's International Realty Thailand



Seite 42

Sunshine Coast, Australien
Preis auf Anfrage (ID: LYKLY)
Sotheby's International Realty Queensland



Seite 44

Dallas, Texas
5,58 Millionen USD (ID: TS4F23)
Briggs Frisman Sotheby's International Realty



Seite 11

Montecito, Kalifornien
11,5 Millionen USD (ID: KGSEBT)
Sotheby's International Realty – Montecito – Coast Village Road Brokerage



Seite 12

Tucson, Arizona
12 Millionen USD (ID: J99YE7)
Russ Lyon Sotheby's International Realty



Seite 14

Byron Bay, New South Wales, Australien
Preis auf Anfrage (ID: D54BJG)
Sotheby's International Realty Byron Bay



Seite 16

London, Vereinigtes Königreich
26,4 Millionen USD (ID: GBV8BJ)
Sotheby's International Realty Vereinigtes Königreich



Seite 47

Paris, Frankreich
9,97 Millionen USD (ID: MYQFMR)
Propriétés Parisiennes Sotheby's International Realty



Seite 49

Doha, Katar
116,1 Millionen USD (ID: E4Q55N)
Sotheby's International Realty Katar



Seite 50

Westkap, Südafrika
3,8 Millionen USD (ID: SX572B)
Lee Gaffan Sotheby's International Realty



Seite 52

Pescadero, Kalifornien
5,99 Millionen USD (ID: 52BL5B)
Golden Gate Sotheby's International Realty



Seite 17

Chelsea, New York City
10,25 Millionen USD (ID: NQESJQ)
Sotheby's International Realty – East Side Manhattan Brokerage



Seite 18

Aspen, Colorado
300 Millionen USD (ID: MZYBYJ)
Sotheby's International Realty Aspen Snowmass



Seite 21

Newport Beach, Kalifornien
27,4 Millionen USD (ID: LAHLGQ)
Pacific Sotheby's International Realty



Seite 22

Summerland, Britisch-Kolumbien, Kanada
8,5 Millionen USD (ID: 868DC9)
Sotheby's International Realty Kanada



Seite 54

Southampton, New York
34 Millionen USD (ID: 2YMSGN)
Sotheby's International Realty – Southampton Brokerage



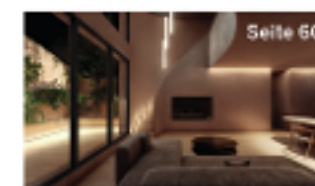
Seite 56

Mykonos, Griechenland
Preis auf Anfrage (ID: LP597C)
Griechenland Sotheby's International Realty



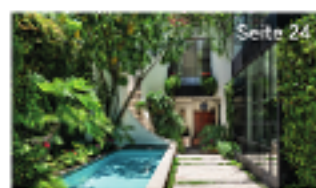
Seite 58

São Paulo, Brasilien
Preis auf Anfrage (ID: YFE26C)
Bossa Nova Sotheby's International Realty



Seite 60

Tokio, Japan
2,1 Millionen USD (ID: PJ4X7E)
List Sotheby's International Realty Japan



Seite 24

San Miguel de Allende, Mexiko
3,2 Millionen USD (ID: 2P3ZGK)
San Miguel Sotheby's International Realty



Seite 26

Perth, 9,65 Millionen USD (ID: JV9F2F)
Sotheby's International Realty Westaustralien



Seite 29

Sarasota, Florida
18,95 Millionen USD (ID: 84RTK6)
Premier Sotheby's International Realty



Seite 30

Dorado, Puerto Rico
Preis auf Anfrage (ID: 3TGLVT)
Sotheby's International Realty Puerto Rico



Seite 62

Avon, Colorado
VERKAUFT
LIV Sotheby's International Realty



Seite 64

Galleon Bay, Florida
19,99 Millionen USD (ID: XC85OT)
ONE Sotheby's International Realty



Seite 66

Nassau, Bahamas
22 Millionen USD (ID: ED72HN)
Sotheby's International Realty Bahamas



Seite 68

Los Angeles, Kalifornien
39,99 Millionen USD (ID: V3D2HD)
Sotheby's International Realty – Beverly Hills Brokerage

Quellenangaben

Zusätzlich zu den internen Marktdaten der Marke Sotheby's International Realty und ihrer Tochtergesellschaften werden in diesem Bericht die folgenden Datenquellen und Artikel zitiert:

Willkommen

1. Die Aussage „Outperformed the market“ (hat den Markt übertrifft) basiert auf der Performance von Sotheby's International Realty im Jahr 2025 im Vergleich zur Performance von Sotheby's International Realty im Jahr 2024, die zu einem Anstieg von 5,7 % führte. Im Vergleich dazu ergab sich für die Gesamtmarktleistung der NAR im Jahr 2025 gegenüber der Gesamtmarktleistung der NAR im Jahr 2024 ein Anstieg von 2,9 %. Marktleistung der NAR basierend auf dem Bericht: „NAR: Existing-Home Sales“, veröffentlicht im September 2024 und September 2025.

2. „Delta Predicts Premium Seat Sales to Overtake Economy as Soon as 2026“, The Wall Street Journal, 8. Oktober 2025.

3. „Aurora Capital nabbs buyer for \$88M penthouse at 140 Jane Street“, The Real Deal, 8. August 2025.

Luxusimmobilien bleiben attraktiv

1. „Seven Figures Is Not What It Used to Be – Luxury Now Starts at \$1.3 Million“, Realtor.com®, 30. September 2025.

2. „Rates Remain Near 2025 Lows“, Freddie Mac, 6. November 2025.

3. „Consumer Price Index Summary“, U.S. Bureau of Labor Statistics, 24. Oktober 2025.

4. „Home Sales to Jump Nearly 10% in 2026, Forecasters Say“, Real Estate News, 23. September 2025.

5. „How to Invest Your Enormous Inheritance“, The Economist, 12. Juni 2025.

6. „Top 10 Trends to Watch in 2025“, Carulli Associates, Q1 2025.

7. „What Wealthy Parents Need to Know About Giving Real Estate to Their Kids“, CNBC, 23. August 2025.

8. „Inheriting Is Becoming Nearly as Important as Working“, The Economist, 27. Februar 2025.

9. „Miami Beach's Most Expensive Penthouse Just Sold in America's Largest-Known Cryptocurrency Real Estate Deal“, Forbes, 7. Juni 2021.

10. „Dubai's Blueprint for Real Estate Future: Digitalization and Crypto in the World's Most Luxurious Market“, Forbes, 24. Februar 2025.

11. „Crypto Mortgages Are the New Way to Buy Second-Home“, Realtor.com®, 26. Juni 2025.

12. „Joint Statement from the Chairman of the SEC and Acting Chairman of the CFTC“, U.S. Securities and Exchange Commission, 5. September 2025.

13. „Fannie Mae, Freddie Mac Ordered to Consider Crypto as an Asset When Buying Mortgages“, AP News, 25. Juni 2025.

14. „Want to Buy a House With Crypto? Here's What to Expect“, Yahoo Finance, 5. August 2025.

15. „Gemini Survey Finds More Than Half of Gen Z Owns Crypto“, Gemini, 25. Januar 2025.

16. „America's Most Expensive ZIP Codes“, Realtor.com®, 19. August 2025.

17. „Most Expensive Home in America Hits the Market at \$300 Million“, Forbes, 28. August 2025.

18. „Duty-Free Americas Chairman Asks \$65 Million for Puerto Rico Mansion“, The Wall Street Journal, 21. Oktober 2025.

19. „International Transactions in U.S. Residential Real Estate“, National Association of REALTORS®, 14. Juli 2025.

20. „2025 Global Travel Trends Report“, American Express Travel, März 2025.

21. „Properties Worth More Than \$2m in England Face Mansion Tax“, BBC, 28. November 2025.

22. „The Return of New Zealand's 'Golden Visa' Comes at an Opportune Moment for Foreign Home Buyers“, Mansion Global, 12. September 2025.

23. „Housing Market Outlook: Brighter Days to Come – National Mortgage Professional“, National Association of REALTORS®, 12. Juni 2025.

Luxus in Zahlen

1. „The Top Cities Where the Ultra-Wealthy Are Buying Second Homes in 2025—and It's Not Just London or New York“, Business Insider, 9. August 2025.

2. „The Threat of Deflation Stalks As a S Economy“, The Economist, 1. September 2025.

3. „Federal Reserve Issues FOMC Statement“, Pressemitteilung der US-Notenbank, 17. September 2025.

4. „MBA Forecast Commentary: September 2025“, Mortgage Bankers Association, September 2025.

5. „2025 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report“, National Association of REALTORS®, 1. April 2025.

6. „Wealthy Investors from U.S., China and Hong Kong Top Applications for New Zealand's 'Golden Visa' Scheme“, The Guardian, 24. September 2025.

Mehr Bestand am Markt

1. „Unsold Inventory of New Homes Hits Highest Level Since 2009“, Scripps News, 16. Oktober 2025.

2. „Amid a Pandemic and a Recession, Americans Go on a Near-Record Homebuying Spree“, Pew Research Center, 8. März 2021.

3. „Across Europe, the Financial Sector Has Pushed Up House Prices. It's a Political Timebomb“, The Guardian, 7. Juli 2025.

4. „August 2025 Monthly Housing Market Trends Report“, Realtor.com®, 8. September 2025.

5. „What Are Branded Residences and Who's Buying Them?“, Yahoo Finance, 9. Juli 2025.

6. „Housing Inventory: Active Listing Count in the United States“, Federal Reserve Bank of St. Louis, 31. Juli 2025.

7. „As Inventory Rises, Home Buyers Are Seeing Opportunity“, National Association of REALTORS®, 21. August 2025.

8. „NAR Existing-Home Sales Report Shows 0,2% Decrease in August“, National Association of REALTORS®, 25. September 2025.

9. „The U.S. Housing Divide: Top 10 Seller's Markets and 10 Where Buyers Have the Upper Hand“, MarketWatch, 24. August 2025.

10. „Market Update, All Houston, Q3 2025“, Martha Turner Sotheby's International Realty, 10. Oktober 2025.

11. „Memorial Villages Single Family Homes, Q3 2025“, Martha Turner Sotheby's International Realty, 10. Oktober 2025.

12. „Briar Grove Park Single Family Homes, Q3 2025“, Martha Turner Sotheby's International Realty, 10. Oktober 2025.

13. „A View from the Cayman Islands“, 80 Degrees Today, 7. Mai 2025.

14. „Turks and Caicos Real Estate – 2nd Quarter 2025 YTD Comparison Market Report“, Sotheby's International Realty Turks- und Caicosinseln, 15. Juli 2025.

15. „Índice de Preços da Habitação 4.º Trimestre de 2024“, Instituto Nacional de Estatística (Statistikbehörde Portugals), 21. März 2025.

16. „Four Seasons Announces New Standalone Private Residences in Washington, D.C.“, Pressemitteilung von Four Seasons, 20. März 2025.

Anpfiff für den Luxusmarkt

1. „The Paris 2024 Games in Numbers“, offizielle Website der Stadt Paris, 9. Oktober 2024.

2. „FIFA World Cup Qatar 2022™ in Numbers“, FIFA®, Januar 2023.

3. „The Olympic Effect“, National Bureau of Economic Research, April 2009.

4. „The Price of Victory: The Impact of the Olympic Games on Residential Real Estate Markets“, Urban Studies, April 2012.

5. „The Olympics and Economics 2012“, Goldman Sachs, Juli 2012.

6. „The Causal Economic Effects of Olympic Games on Host Regions“, WIFO (Austrian Institute of Economic Research) Working Papers, 24. Januar 2020.

7. „Olympic House Prices Boom Fails to Get Out of the Blocks“, The Guardian, 13. März 2012.

8. „House Prices in Olympic Districts Soar 45% Since 2005“, The Telegraph, 27. Juli 2013.

9. „Paris and Milan, Olympics Effect on House Prices“, Il Sole 24 Ore, 22. Juli 2024.

10. „The Effects of the 2014 World Cup in Real Estate Market in Rio de Janeiro and São Paulo“, International Proceedings of Economics Development and Research, März 2014.

11. „The Winner of the World Cup Is Often the Host Nation's Real Estate Market“, Mens on Global, 18. Dezember 2022.

12. „Rio's \$700 Million Athletes Village Was Turned into Luxury Condos but is Now Reportedly 'Shuttered' and 93% Vacant“, Business Insider, 15. Juli 2017.

13. „The Money Behind the Most Expensive World Cup in History: Qatar 2022 by the Numbers“, Forbes, 18. November 2022.

14. „Thousands of Workers Evicted in Qatar's Capital Ahead of World Cup“, Reuters, 29. Oktober 2022.

15. „Qatar's Residential Property Market Analysis“, Global Property Guide, 30. Juni 2025.

16. „The Research on Post-Olympics Economic Downturn Effects“, International Academic Workshop on Social Sciences, Oktober 2013.

17. „House Prices and Real Interest Rates in Spain“, Banco de España (Bank von Spanien), 30. Oktober 2006.

18. „Newham in East London Has Steepest House Price Rises of the Century“, The Guardian, 28. Dezember 2019.

19. „Foreign-Buyer Numbers Rising Steadily: PropStats“, Property Professional, 10. Februar 2025.

20. „Olympic Games: Poorly Spent Money Delivers Property Price Spikes“, Australian Property Investor, 28. Juli 2023.

21. „Olympics Put Spotlight on Tokyo Property Market“, Housing Japan, 20. Juli 2021.

22. „Hosting the 2026 FIFA World Cup™ Could Create More Than \$5 Billion in Economic Activity for North America“, Soccer Forward Foundation, 9. Februar 2018.

23. „The 2026 FIFA World Cup Final's Influence on Real Estate in NJ and NY“, Blueprint (New York University Schack Institute of Real Estate), 26. März 2024.

24. „Arlington Prepares for Global Spotlight as 2026 FIFA World Cup Approaches“, CBS News, 12. Juni 2025.

25. „These New Hotels Are Redefining the Dolomites, Just in Time for the 2026 Winter Olympics“, Vogue, 28. Juli 2025.

26. „Queen's Wharf Brisbane“, Queensland Government: State Development, Infrastructure and Planning, 14. Dezember 2024.

27. „Brisbane to Get New Stadium for 2032 Olympic Games“, ESPN, 24. März 2025.

Mehrgenerationenwohnen

1. „2025 Home Buyers and Sellers Generational Trends Report“, National Association of REALTORS®, April 2025.

2. „Family Matters: Multigenerational Living Is On the Rise and Here to Stay“, Generations United®, Juli 2021.

3. „One Big Happy Household: How Families and the Data Are Shaping Multigenerational Living“, National Association of REALTORS®, 27. Mai 2025.

4. „Voices of Affluence: The First JHNWI Survey on Greek Luxury Real Estate“, Sotheby's International Realty Griechenland, 2025.

Privatsphäre ist der neue Luxus

1. „The State of Safety in America 2025“, Safewise, 2. Juli 2025.

2. „10 Surprising Home Burglary Facts and Stats“, Safewise, 12. August 2025.

3. „Security—Worldwide“, Statista, Juli 2025.

4. „Smart Security Cameras—Worldwide“, Statista, Juli 2025.

5. „Global Bespoke Safe Rooms and Panic Rooms Market Research Report 2025“, Valuates, Juni 2025.

Niedersachsen
Bremen

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

© 2026 Sotheby's International Realty. Alle Rechte vorbehalten. Sotheby's International Realty ist eine eingetragene Marke und wird mit Genehmigung verwendet. Jedes Büro von Sotheby's International Realty befindet sich in Einzelbesitz und wird unabhängig betrieben, mit Ausnahme der Büros von Sotheby's International Realty, Inc. Dieses Material basiert auf Informationen, die wir für zuverlässig halten, aber da sie von Dritten zur Verfügung gestellt wurden, können wir nicht garantieren, dass sie korrekt oder vollständig sind, und raten davon ab, sich uneingeschränkt auf sie zu verlassen. Alle Angebote gelten vorbehaltlich von Fehlern, Auslassungen und Änderungen, die unter anderem den Preis betreffen können. Darüber hinaus können sie ohne Vorankündigung zurückgezogen werden. Wenn Ihr Objekt bei einem Immobilienmakler gelistet ist, ignorieren Sie dies bitte. Es liegt nicht in unserer Absicht, die Angebote anderer Immobilienmakler zu bewerben. Wir arbeiten gerne mit ihnen zusammen, wobei wir vollumfänglich kooperieren. Das Netzwerk von Sotheby's International Realty unterstützt uneingeschränkt die Grundsätze des US-amerikanischen Fair Housing Act und des Equal Opportunity Act. Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt weder eine rechtliche, finanzielle oder steuerliche Beratung oder Empfehlung dar, noch ist er als solche zu verstehen.

luxuryoutlook.com