

ON LOCATION

LIFESTYLE – PEOPLE – BUSINESS – REAL ESTATE

LIFESTYLE

Joaquin Torres –
Der Architekt der
Berühmten
Joaqin Torres – The
architect of the famous

Die spektakulärsten
Versteigerungen
der Welt
The most spectacular
auctions in the world

Steigenberger
Hotels & Resorts –
Tradition trifft Moderne
Steigenberger
Hotels & Resorts –
Traditions meets
modernity

Wenn die Söhne
nach dem Vater
Uhren machen
When sons make
watches after their
father

PEOPLE

Ahmed Golchin –
Der Filmemacher
Ahmed Golchin –
The Movie Maker

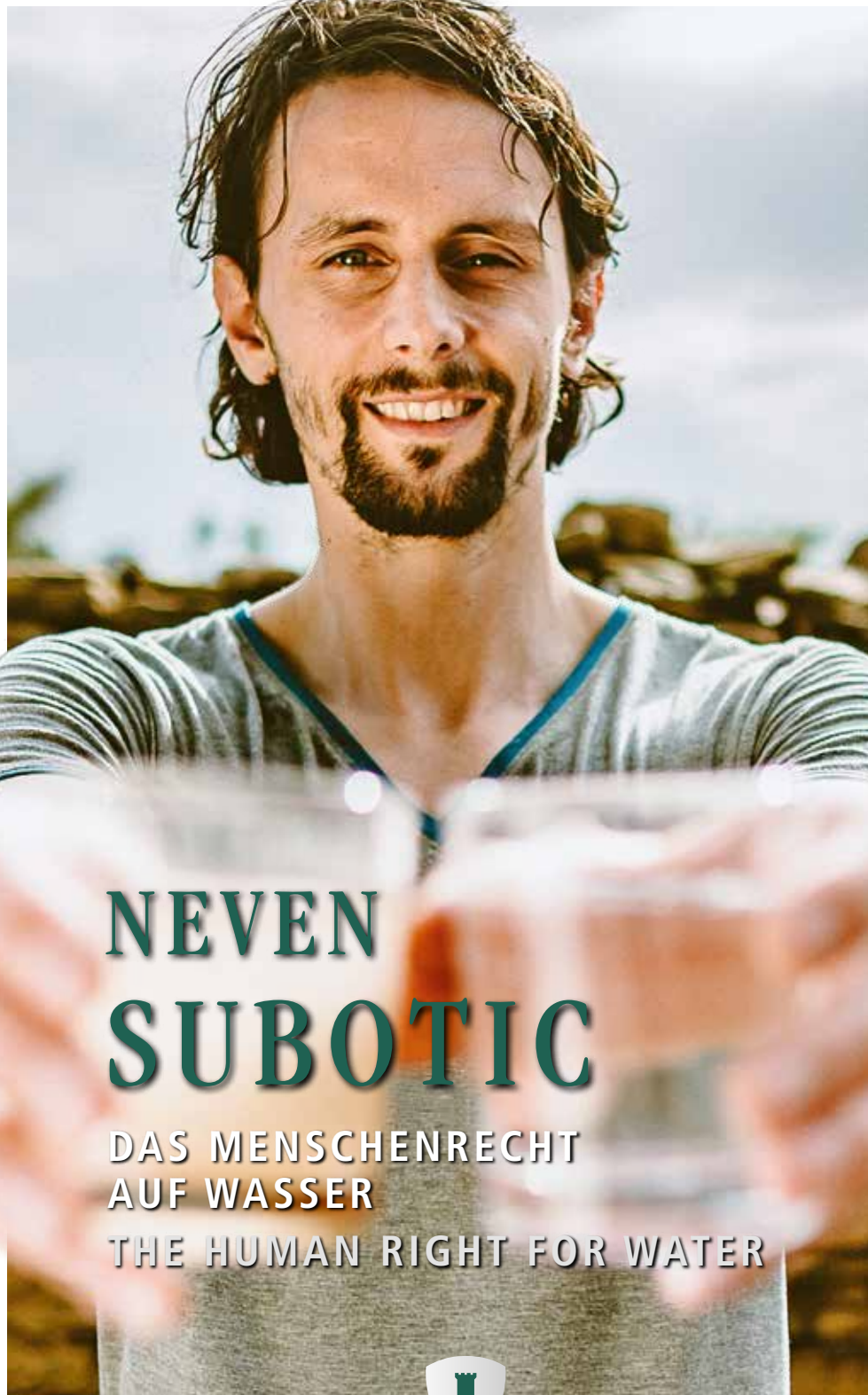
BUSINESS

Immobilien
Hotspot Dubai
Real Estate
hotspot Dubai

Erfolg „made“ in Berlin
Success made in Berlin

REAL ESTATE

Exklusive
Wohnräume
Finest Properties
by KENSINGTON



NEVEN SUBOTIC

DAS MENSCHENRECHT
AUF WASSER

THE HUMAN RIGHT FOR WATER



POWERED BY

KENSINGTON[®]

Finest Properties International



**Exclusive
Swiss quality.**

**Included on
every flight.**

VORWORT

Unsere Gesellschaft wird immer stärker geprägt von einer größer werdenden Erwartungshaltung. Insbesondere Menschen, die eine große gesellschaftliche oder unternehmerische Verantwortung tragen und damit im Rampenlicht stehen, sehen sich einem zunehmenden Erwartungsdruck ausgesetzt. Dabei werden Fehler immer weniger verziehen.

Wie man mit solch einem gesellschaftlichen Druck umgehen kann, zeigt unsere Titelstory. Der Fußball-Profi Neven Subotic entzieht sich dieser Erwartungshaltung und geht seinen eigenen Weg, indem er sich bewusst gegen ein fremdbestimmtes Leben entscheidet.

Ein anderer großartiger Protagonist ist ohne Zweifel Ahmad Golchin. Der „Mr. Movie“ des mittleren Ostens erzählt uns seine spannende Geschichte, vom mittellosen Einwanderer zum „Vater des Kinos“ in Dubai.

Doch auch Erfolgsgeschichten im eigenen Unternehmen dürfen nicht fehlen: Wir waren zu Besuch in Berlin und haben uns dort mit den sehr engagierten KENSINGTON Franchisenehmern unterhalten. Es ist die Leidenschaft, die die Redaktion von ON LOCATION verspürt und antreibt. Als Lifestyle-Magazin möchten wir einfach anders sein, faszinierende Menschen finden, die uns ihre einzigartigen Geschichten erzählen. Geschichten, die unter die Haut gehen, die inspirieren, die prägen.

Selbstverständlich darf dabei das Thema Immobilien nicht fehlen.

Derzeit boomen die internationalen Immobilienmärkte. Darum haben wir uns in dieser Ausgabe dem Geschehen in Dubai gewidmet, einem der wohl faszinierendsten Märkte überhaupt.

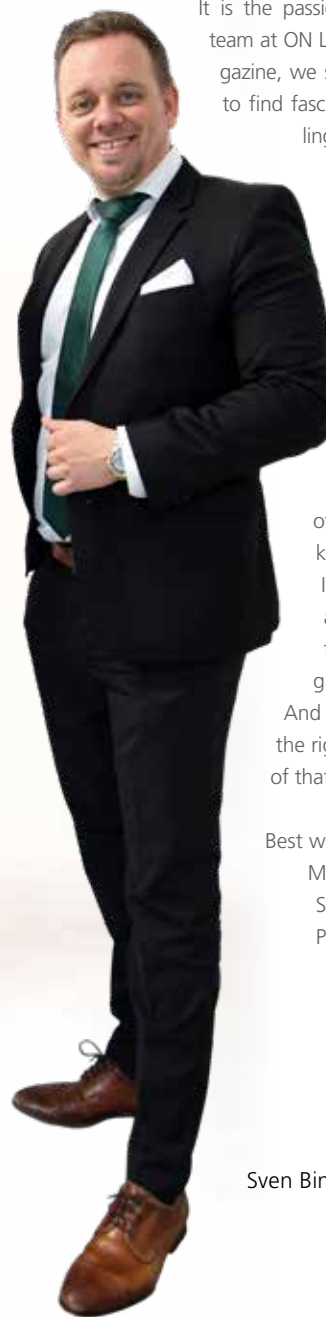
In der Real Estate Gallery präsentieren wir Ihnen überdies die schönsten Immobilien rund um den Globus.

Und ON LOCATION ist dabei immer zur richtigen Zeit am jeweils richtigen Ort, das dürfen Sie von uns jederzeit erwarten.

Ihr Mehrdad Bonakdar &
Sven Binnewies
Herausgeber



Mehrdad Bonakdar



Sven Binnewies

INTRODUCTION

Our society is increasingly characterised by growing expectations. In particular, people who bear great social or corporate responsibility and are thus in the limelight see themselves exposed to the increasing weight of expectation. At the same time, mistakes are forgiven less and less.

Our cover story shows how one can deal with such social pressure. The professional footballer Neven Subotic defies expectations and goes his own way, consciously deciding against a life determined by other people.

Another great protagonist is without a doubt Ahmad Golchin. The „Mr. Movie“ of the Middle East tells us his exciting story, growing from a penniless immigrant to the „father of cinema“ in Dubai.

But success stories in our own company should not be forgotten either: We visited Berlin to talk to the very committed KENSINGTON franchisees.

It is the passion that drives the editorial team at ON LOCATION. As a lifestyle magazine, we simply want to be different, to find fascinating people who are willing to share their unique stories with us, stories that get under your skin, that inspire us, that shape us.

Of course, we cannot miss out the subject of real estate, and international property markets are currently booming. That is why we have dedicated this issue to Dubai, one of the most fascinating markets of all.

In the Real Estate Gallery, we also present the most beautiful properties around the globe.

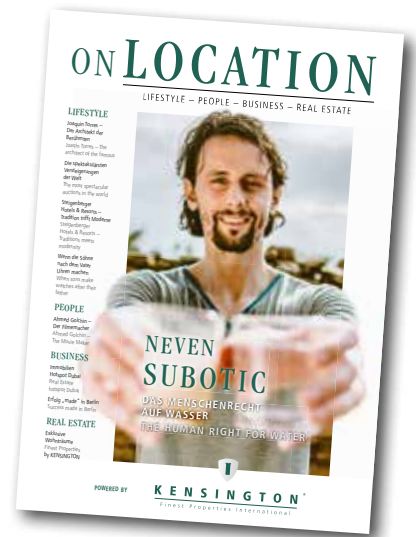
And ON LOCATION, is always in the right place at the right time – of that you can be certain.

Best wishes,
Mehrdad Bonakdar &
Sven Binnewies
Publisher



INHALT CONTENT

- 3 Vorwort
Introduction
- 112 Impressum
Imprint



LIFESTYLE

- 28 Zum Ersten, zum Zweiten, zum Dritten – Verkauft!
Going once, going twice ... Sold!
- 36 Der Architekt der Stars – Joaquin Torres
The architect of celebrities – Joaquin Torres
- 44 Mediterrane Wohnträume
Mediterranean interior dreams
- 50 Luxusyacht „Lady Moura“ wechselt den Besitzer
Luxury yacht „Lady Moura“ changes hands
- 56 Steigenberger Hotels & Resorts – Tradition trifft Moderne
Steigenberger Hotels & Resorts – Traditions meets modernity
- 60 Wenn die Söhne nach dem Vater Uhren machen
When sons make watches after their father

PEOPLE

- 6 Neven Subotic – Die aussergewöhnliche Entwicklung eines selbstlosen Profifussballers
Neven Subotic – the extraordinary development of a selfless professional footballer!
- 18 Ahmed Golchin – Der Filmmacher
Ahmed Golchin – The Movie Maker

BUSINESS

- 82 Immobilien Hotspot Dubai
Real Estate hotspot Dubai
- 91 Humanismus im Coaching – Interview mit Erfolgscoach Michael Löhner
Humanism in Coaching – interview with success coach Michael Löhner
- 98 Tina Lungen – Die Frau hinter KENSINGTON Art
Tina Lungen – The woman behind KENSINGTON Art
- 104 Erfolg „made“ in Berlin
Success made in Berlin

TRAVEL

- 66 Glamping mit Reisemobil
Glamping in a motorhome
- 77 Griechenland - Der Ort an dem man immer leben möchte
Greece - The place you wish to live forever

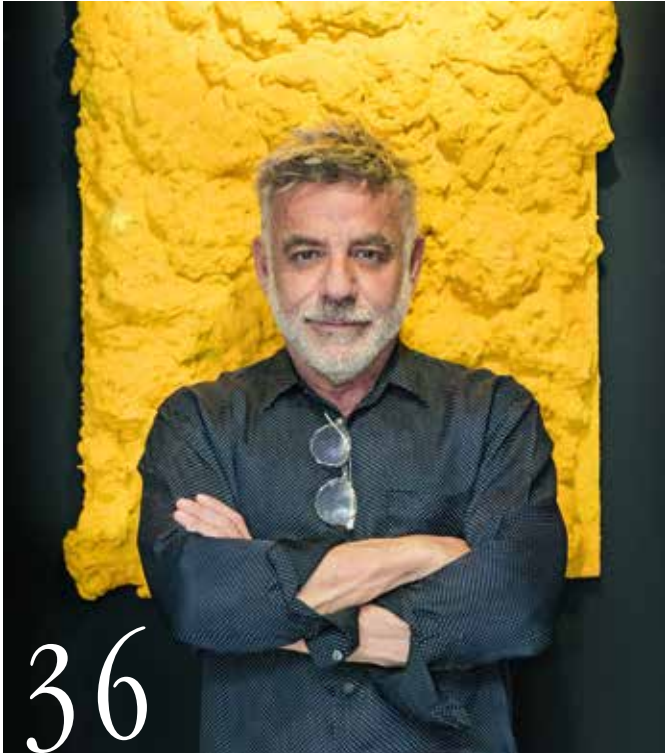
REAL ESTATE

- 113 Real Estate Gallery by KENSINGTON



28





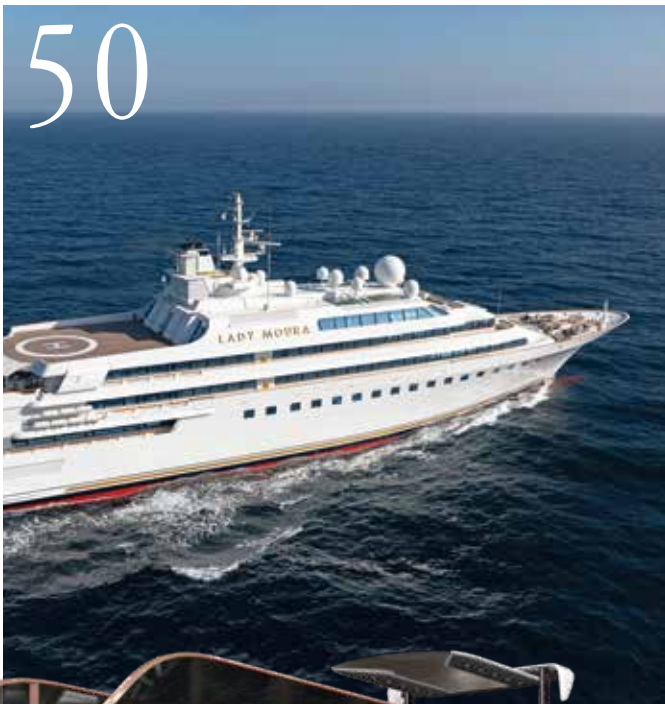
36



44



60



50



82



66



98



NEVEN SUBOTIC

Ein Vorbild. Eine starke Persönlichkeit.

Ein aussergewöhnlicher Mensch.

Über die aussergewöhnliche Entwicklung eines selbstlosen Profifussballers.

von Mehrdad Bonakdar, Fotos von Philipp Nolte und Patrick Temme

Neven Subotic sitzt in seinem Büro in Dortmund, wirkt ein wenig verträumt, zumindest sehr entspannt, schaut aus dem Fenster und sagt: „Guck mal, wie es regnet.“ Ich antworte leicht ironisch, er könne ja seine Karriere auf Mallorca, beim Fußballclub Real Mallorca, der soeben in die Primera-Division aufgestiegen ist, fortsetzen. Dort habe er sicher mehr Sonne. Er entgegnet, fast desinteressiert, es mache ihm eigentlich nichts aus, ob es regnet oder die Sonne scheint. Und Urlaub brauche er sowieso nicht. Da werde ihm eh nur langweilig. Stattdessen möchte er viel lieber seine Projekte voranbringen.

Wenn man ihn nicht kennt, hat man das Gefühl, man sitzt einem Philosophiestudenten gegenüber und nicht einem Profi-Fußballer, der jahrelang zu den besten Abwehrspielern Europas zählte und mit Borussia Dortmund große Erfolge gefeiert hat. Doch von ihm stammt auch das berühmte Bonmot: „Was kann ich denn dafür, wenn er gerade dort hinläuft, wo ich hin grätsche!“

Sein Berater Frieder Gamm sagte einmal über ihn: „Einem Stefan Effenberg sagst du: ‚Geh raus und spiel Fußball‘ - und dann spielt er. Wenn man einem Neven Subotic, der gerne in Strukturen denkt, sagt: ‚Geh raus und spiel Fußball‘, dann antwortet er: ‚Wie? Geh raus und spiel Fußball? Es kann doch nicht jeder rausgehen und Fußball spielen. Man muss doch einen Plan haben.‘ Wenn er also keinen klaren Plan hat, den er versteht, dann kann er sich nicht optimal reindenken.“

Das Projekt, das er voranbringen möchte, ist seine Stiftung. Die „Neven Subotic Stiftung“ hat er 2012 ins Leben gerufen und seitdem Unglaubliches bewegt. Um ihn heute zu verstehen, muss man seine Geschichte kennen.

Mit knapp zwei Jahren kam er mit seinen Eltern aus dem ehemaligen Jugoslawien, das damals kurz vor dem blutigen Bürgerkrieg stand, nach Deutschland. Seine Eltern sind Serben, er wurde in Bosnien geboren, wo er mit seinen Eltern auch lebte. Später hätte er für die serbische oder bosnische Nationalmannschaft spielen können, übrigens auch für die USA. Doch er entschied sich für Serbien. Auch aus Respekt seinen Großeltern und Eltern gegenüber.

„Unsere erste Bleibe in Deutschland nach der Flucht war ein Dachgeschoss im Vereinsheim, wo mein Vater Fußball gespielt hat. Es war keine Wohnung. Es war nur ein Lagerraum unter dem Dach. Um zu duschen oder um aufs WC zu gehen, mussten wir runter in die Vereinsräume. Für mich als Junge war das ok. Aber für meine Schwester und meine Mutter war es natürlich nicht so schön. Aber wir haben’s überlebt. Es gibt Schlimmeres.“

Es war 1990. Das ganze Land stand völlig unter dem Eindruck der Wiedervereinigung, als Neven nach Deutschland kam. Seine Eltern durften mit dem Duldungsstatus, den sie als Flüchtlinge hatten, nicht arbeiten. Also hielten sie sich mit Gelegenheitsjobs über Wasser, um der Familie wenigstens ein einigermaßen zumutbares Leben



zu ermöglichen. „Klar gab es einen Unterschied zwischen den anderen Kindern und uns. Wir trugen z.B. andere Klamotten als sie. Wir konnten uns schlicht nicht leisten, was andere Kinder trugen.“

So wie er heute wirkt, darf man annehmen, dass er für diese Umstände

sogar dankbar ist. Neven bestätigt: „Ich habe überhaupt keinen Grund mich zu beschweren. Ich hatte so viel Glück im Leben. Das ist schon überwältigend.“

Dabei drohte der Familie zeitweise jeden Augenblick die Abschiebung. Als der Jugoslawienkrieg vorbei war, entfiel der Fluchtgrund und damit auch die rechtliche Grundlage, um in der BRD bleiben zu dürfen. „Erst im Nachhinein habe ich erfahren, dass meine Eltern in regelmäßigen Abständen bei der Stadt angefragt haben, ob sie bald gehen müssen. Mal hieß es, es sind noch zwei Monate, mal waren es vier. Doch diese Unge-

wissheit haben sie von uns Kindern ferngehalten. Typisch für sie. Diese Selbstlosigkeit. Für uns war Deutschland damals unsere Heimat.“

Als der Abschied drohte, erfuhren sie von einer Bekannten, dass es ein Programm gibt, um in die USA auswandern zu können. „Wir machten dann einen Termin in der US-Botschaft in Frankfurt. Ich erinnere mich noch ganz genau, wie wir uns alle ganz schick machten, um einen möglichst guten Eindruck zu hinterlassen. Mein Vater sagte nach dem Interview, das dort stattfand: ‚Jetzt müssen wir nur noch hoffen, dass sie uns mögen‘ Ich weiß bis heute

„Ich hatte so viel Glück im Leben. Das ist überwältigend.“

NEVEN SUBOTIC

NEVEN SUBOTIC

A role model, a strong personality and an extraordinary person. About the extraordinary development of a selfless professional footballer!

Neven Subotic was sitting in his office in Dortmund. He looked as though he was daydreaming a little, or at least to be very relaxed. He looked out of the window and said, "Look how much it's raining". With a touch of irony, I reply that maybe he could go to work in Mallorca, at the football club Real Mallorca, which had just been promoted to the Primera Division. He would certainly have more sun there. He replied, almost disinterestedly, that it didn't really matter to him whether it's raining or whether the sun is shining. And he didn't need a holiday anyway. He would only get bored there anyway. Instead, he said, he would much rather get on with his projects.

If you don't know him, you get the feeling that you're sitting across from a philosophy student, not a professional footballer who, for many years, was one of the best defenders in Europe and enjoyed great success with Borussia Dortmund. But he also coined the phrase: "It's not my fault if he runs right where I am sliding!"

His advisor Frieder Gamm once said about him, "If you tell Stefan Effenberg to go and play football, he will go and play. If you tell a Neven Subotic, who likes to think in structures, to go and play football, he will reply 'How? Go out and play football? Not everyone can just go out and play football. You have to have a plan.' If he doesn't have a clear plan that he understands, then he can't think clearly".

The project he wants to promote is his foundation. He set up the Neven Subotic Foundation in 2012 and since then has made an incredible impact. To understand him today, you have to know his story.

When he was just under two years old, he came to Germany with his parents from the former Yugoslavia, which was on the brink of a bloody civil war at the time. His parents are Serbian, and he was born in Bosnia, where he also lived with his parents. Later in his career, he could have played for the Serbian or Bosnian national team and even for the USA. But he chose Serbia out of respect for his grandparents and parents.

"The first place we stayed after fleeing to Germany was an attic in the clubhouse where my father played football. It wasn't a flat. It was just a storage room under the roof. To take a shower or go to the toilet, we had to go down to the club rooms. For me as a boy, that was OK, but for my mother and sister, of course, it wasn't so nice. But we survived. There are worse things".

It was 1990. The whole country was completely immersed in reunification when Neven came to Germany. His parents were not allowed to work with refugee status. So they kept their heads above water with odd



nicht wieso, doch wir gehörten zu den ganz Wenigen, die es schafften.“ Also wanderte die ganze Familie in die USA aus. Neven war zu der Zeit 10 Jahre alt.

Wenn man ihn heute danach fragt, was denn für ihn „Heimat“ sei, antwortet er, dass es dabei auf den Kontext ankomme. „Für mich ist Heimat nicht ein Begriff im geographischen Sinne, sondern eine Frage der Zugehörigkeit, der menschlichen Wärme.“ Da ist er wieder, der Philosoph...

Und im Kontext zur Wahl der Nationalmannschaft ergänzt er: „Egal,

welche Entscheidung ich damals also getroffen hätte, für welches Land ich spiele, sie wäre jedes Mal die Richtige gewesen.“

Dabei lächelt er. Er wirkt überhaupt sehr aufgeräumt. Mit sich im Reinen. Er reflektiert ruhig, gestikuliert viel, wenn er spricht, und hat immer dieses Lächeln im Gesicht.

Ob seine Art, wie er heute wirkt und das, was er heute macht, mit seiner Geschichte zu tun hat, will ich wissen. „Klar, ich habe mich ja nicht selbst erfunden. Ich bin das Ergebnis meiner Erfahrungen und vor allem meiner Erziehung.“

Gab es in Bezug auf die Stiftungsgründung ein Schlüsselerlebnis, möchte ich wissen. „Nein!“, lautet die Antwort. Neven hält nichts von Schlüsselerlebnissen. Für ihn gleicht das Leben eher einem endlosen Film mit Höhen und Tiefen. „Diese Dramaturgie, dass es DAS eine Erlebnis gibt, das alles verändert, sowas gibt es nur in Spielfilmen, doch im wahren Leben ist alles vielmehr ein Prozess!“

Dennoch hat ihn eine Erfahrung bis heute geprägt: „Wir sind dann zu einer Dame in eine Wohnung dazu gezogen. Die Eigentümerin hat meinen Eltern ihr Schlafzimmer gegeben, meine Schwester und ich bezogen das Kinderzimmer. Doch sie selbst hat im Wohnzimmer geschlafen. Diese Geschichte ist z.B. ein Teil meiner Entwicklung und ich werde diese Dame und ihre Geste nie vergessen. Wir haben noch heute Kontakt. Man muss wissen, welche Menschen wirklich wichtig sind im Leben!“

Seine Lebensgefährtin Shari Malzahn, die selbst mit Leidenschaft in der Stiftung mitwirkt, beschreibt auch ihn mit einem einzigen Begriff: „Selbstlos“.



„Ich habe mich dem Ziel hingegen, etwas für die Menschen zu tun, Menschen Zugang zu sauberem Wasser zu ermöglichen. Alles andere ordne ich dem unter. Wir leben in einer Konsumgesellschaft, in der propagiert wird, dass wir selbst immer die wichtigsten Menschen sind. Das ist für mich nicht der richtige Weg. Ich habe einen anderen gewählt.“

So verfolgt er auch das Fußballgeschehen nicht mehr so intensiv wie früher: „Nein, ich gucke mir höchstens die Highlights an. Dis-

kussionen über Fußball zu verfolgen, dafür ist der Tag zu kurz und mir die Zeit zu schade. Mein Tag hat auch nur 24 Stunden und diese möchte ich möglichst sinnvoll nutzen. Fußball hat für mich klar an Wertigkeit verloren aber ich hatte einen guten Draht zu FSV Mainz 05. Und so kam es dann zu einem Probetraining bei FSV Mainz 05. „Als ich dort ankam, und die Jungs gesehen habe, dachte ich mir, „Du Lauch bist ein Profi?“. Ab diesem Zeitpunkt wusste ich, ich kann es schaffen, ich kann mich hier durchsetzen. Dabei hatte ich nicht

jobs to try and live a reasonably decent life. “Of course, there was a difference between us and the other children. We wore different clothes than they did, for example. We simply couldn’t afford what the other children wore”.

“I have been so lucky in life. It is overwhelming.”

NEVEN SUBOTIC

The way he looks at life today, one can assume that he is even grateful for this experience. “I have no reason to complain at all. I have been so lucky in life. It is overwhelming”.

Occasionally, the family was threatened with immediate deportation. When the Yugoslavian war was over, their justification and thus legal basis for staying in West Germany disappeared. “Only

afterwards did I find out that my parents regularly asked the city whether they would have to leave soon. Sometimes they were told there were two months left, sometimes there were four. But they kept this uncertainty away from us children. That was very typical of them, their selflessness. For us, Germany was our home”.

When they were about to leave, they learned from an acquaintance about a programme to emigrate to the USA. “We made an appointment at the US Embassy in Frankfurt. I remember very clearly how we all got dressed up to make as good an impression as possible. My father said after the interview, ‘now we just have to hope that they like us’. To this day, I don’t know why, but we were one of the very few who made it”. So the whole family emigrated to the USA. Neven was 10 years old.

If you ask him today what “home” is for him, he answers that it depends on the context. “For me, home is not a geographical place, but a sense of belonging, of human warmth”. There he is again, the philosopher...

When it came to choosing which national team to play for, he adds, “No matter what decision I would have made back then, which country I would play for, it would have been the right one every time”.

He smiles. He seems very tidy in general and at peace with himself. He reflects calmly, gesticulates a lot when he speaks and always has this smile on his face.

I wanted to know if his outlook and what he does today has anything to do with his history. “Sure, I didn’t invent myself. I am the result of my experiences and particularly my upbringing”.



Was there a key experience that led to the creation of the foundation, I asked. “No!”, he replied. Neven doesn’t think much of key experiences. For him, life is more like an endless film with ups and downs. “This dramaturgy, that there is THE one experience that changes everything, you only get that in films. In real life, everything is more of a process!”

Nevertheless, one experience has left its mark on him to this day. “We then moved into a flat with a lady. The owner gave my parents her bedroom, my sister and I moved into the children’s room. But she herself slept in the living room. This story, for example, is part of my development and I will never forget this lady and her gesture. We are still in contact today. You have to know which people are really important in life!”

His partner Shari Malzahn, who is herself passio-

nate about the foundation, also describes him in a single word: selfless.

“I have dedicated myself to doing something for people, to give people access to clean water. Everything else comes second. We live in a consumer society where the prevailing belief is that we are always the most important people. This isn’t right to me. I have chosen a different path.”

As a result, he doesn’t follow football as closely as he used to. “No. At most, I watch the highlights. The day is too short to follow discussions about football and I don’t have the time. My day only has 24 hours and I want to use them as sensibly as possible. Football is clearly not as important to me now, but I had a good connection to FSV Mainz 05, and that’s how I ended up in a trial training session at FSV Mainz 05. When I got there and saw the boys, I thought to myself, “You

wimps are professional?” From that point on, I knew I could make it, that I could assert myself here. And I hadn’t spent a single day in any football boarding school, but that wasn’t important to me”.

After that, everything happened very quickly. He made his 2006 debut under then coach Jürgen Klopp, and in 2008, he moved with Jürgen Klopp to Borussia Dortmund. He became German champion twice, cup winner once and was in the Champions League final at Wembley in 2013.

“As a rule, not everyone has as much luck as I did, and I was always grateful for it. Nevertheless, at some point I felt an emptiness inside me. That was in 2012. A few years before, I had already been involved with a few people in and around Dortmund. At some point I thought to myself, you live in one of the richest countries in the

world, you are here in a city and you help "your people". I didn't feel that was right because I had the feeling that I was taking the easy and comfortable way out and actually excluding everyone else."

A friend of his then encouraged him to set up a foundation. "I thought to myself, me? A foundation? That's only for rich people!."

But he also approached this in a philosophical way.

"I saw it as a blank sheet of paper, where I could simply freely define my goal in life and that would drive me forward. The result was that I decided that I shouldn't be helping people here, in one of the richest countries in the world, but that it should become an aid project, in one of the poorest countries in the world, in Africa."

He took another sip from his cup of tea and explained, "I don't think it's right to reduce myself just to my family and working towards leaving them as much inheritance as possible, as much property and as many cars as possible. I can understand that people are under pressure to do that, but for me that's not the right way. I'm happy that I've been able to break away from that for the last 10 years. Unfortunately, there are not enough people who do this. And I'm not just doing something around the corner, but some 1,000 km away. It fills me with happiness. I have found joy in it".

"You go to an away game with 23 players, 22 play PlayStation and one reads a book about deep drilling".

JÜRGEN KLOPP ABOUT NEVEN SUBOTIC

Of course, he used to be part of the crazy football circus: money, cars, property, fashion, etc. -everything that corresponds to the cliché of a footballer. "Of course, you get carried away. There's nothing wrong with that and it's part of your personal development. It's just important to draw the right conclusions from it". Since 2018, Neven no longer has a car and lives in a house with a total living area of just 59 square metres.

"It was a process", he says, describing his journey. "Sitting in a house of 230 square metres, of which I only really used 30, plus a pond outside in the garden and an irrigation system. All that became absurd for me at some point. My mind realised, "Hey, this isn't possible!"

"Today, after all these years, I am glad that I have so little. I'm not saying that I have nothing. But the less I have, the happier I am. The more I free myself from things I don't need, the more I have time to focus on the things that are really important in life!"



„Die beste Entscheidung meines Lebens!“
Nuri Şahin, ehemaliger Teamkollege und Spender.
„The best decision of my life!“
Nuri Şahin, former teammate and donor.



Auch auf dem Platz Mr. Zuverlässig!
Even on the football pitch Mr. Reliable!



einen einzigen Tag in irgendeinem Fußball-Internat verbracht. Aber das war für mich ehe kein Kriterium.“

Danach ging alles ganz schnell: 2006 Debüt unter dem damaligen Trainer Jürgen Klopp. Und 2008 wechselte er mit Jürgen Klopp zu Borussia Dortmund. Er wurde zweimal Deutscher Meister, einmal Pokalsieger und stand 2013 im Champions League Finale im Wembley.

„In der Regel hat man ja nicht so viel Glück, wie ich es hatte. Und ich war auch immer dankbar dafür. Trotzdem fühlte ich irgendwann eine Leere in mir. Das war 2012. Die Jahre zuvor hatte ich mich bereits für ein paar Menschen in und rund um Dortmund engagiert. Ich dachte mir dann irgendwann: Du lebst in einem der reichsten Länder der Welt, bist hier in einer Stadt und hilfst „Deinen Leuten“. Ich empfand das als nicht richtig, weil ich das Gefühl hatte, ich gehe den einfachen und bequemen Weg und schließe eigentlich alle anderen aus.“

Ein Freund von ihm riet ihm dann, eine Stiftung zu gründen. „Ich dachte bei mir, ich? Eine Stiftung? Das ist doch nur was für reiche Schnösel?!“ Doch auf seine philosophische Art hat er sich auch diesem Thema genähert:

„Ich habe das als ein leeres Blatt Papier gesehen. Wo ich einfach frei mein Lebensziel definieren kann und es damit zum Motor für mein Leben werden wird. Das Ergebnis war: Nicht helfen hier vor Ort, in sowieso einem der reichsten Länder der Welt, sondern es sollte ein Hilfsprojekt werden, in einem der ärmsten Länder der Welt in Afrika.“

Dann nimmt er wieder einen Schluck aus der Teetasse und erläutert: „Ich finde es nicht richtig, mich nur auf meine Familie zu reduzieren und darauf hinzuarbeiten, ihnen so viel wie möglich zu hinterlassen. Soviel Immobilien und Autos wie möglich. Ich kann verstehen, wenn Menschen unter diesem Druck stehen, so etwas tun zu müssen, aber für mich ist das nicht der richtige Weg. Ich bin glücklich, dass ich mich die letzten 10 Jahre davon lösen konnte. Es gibt leider nicht genug Menschen, die diesen Weg gehen. Und zwar nicht nur mal eben um die Ecke, sondern einige 1000 km weit. Mich erfüllt das mit Glück. Ich habe Freude daran gefunden.“

Klar war auch er Teil des verrückten Fußball-Zirkus: Geld, Autos, Immobilien, Mode. Einfach all das, was dem Klischee des Fußballers entspricht. „Na klar wird man da mitgerissen. Das ist ja auch nichts Schlimmes und ein Teil der persönlichen Entwicklung. Wichtig ist nur, die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen.“ Seit 2018 hat Neven kein Auto mehr und lebt auf 59qm.

„Du fährst mit 23 Spielern zu einem Auswärtsspiel, 22 spielen PlayStation und einer liest ein Buch über Tiefenbohrungen.“

JÜRGEN KLOPP ÜBER NEVEN SUBOTIC



„Es war ein Prozess“, beschreibt er seinen Weg: „In einem Haus mit 230qm zu sitzen, wovon ich meistens eigentlich nur die gleichen 30qm genutzt habe. Dazu einen Teich draußen im Garten und eine Bewässerungsanlage. All das wurde für mich irgendwann absurd. Der Verstand hat gecheckt: Ey, das geht so nicht!“

Heute, nach all den Jahren, bin ich froh, dass ich so wenig habe. Nicht,

dass ich nichts mehr habe. Aber je weniger ich habe, umso glücklicher bin ich. Je mehr ich mich befreie von Sachen, die ich nicht brauche, umso mehr habe ich Zeit, mich auf die Dinge zu fokussieren, die wirklich wichtig sind im Leben!“

Er nimmt sich ein paar Sekunden Pause, guckt aus dem Fenster und sagt: „Wir haben ja alle davon profitiert, von der postkolonialen Struktur. Teilweise auf Kosten anderer

unseren Wohlstand aufgebaut. Jetzt kann man ja etwas zurückgeben, denke ich.“

Jürgen Klopp sagte mal über Subotic: „Du fährst mit 23 Spielern zu einem Auswärtsspiel, 22 spielen PlayStation und einer liest ein Buch über Tiefenbohrungen.“

„100 Mio. Menschen leben in Äthiopien und 50% davon, also ganze 50 Mio., haben keinen Zu-



gang zu sauberem Wasser. Sie laufen im Schnitt sechs Kilometer, nicht zum nächsten Brunnen, sondern einfach irgendwo hin, wo sie eine offene Wasserquelle vermuten. Dabei geht es schon gar nicht darum, sauberes Wasser zu finden, sondern irgendein Wasser, z.B. eine Pfütze, die von Tieren UND Menschen genutzt wird.

Es gibt Flüsse, die trocken sind. Dort fangen sie an zu buddeln und es kommt vielleicht etwas Wasser

raus. Es geht also erst mal gar nicht um die Qualität, sondern um die Menge. Bei so einer Pfütze stellen sich dann 50 Menschen an, in der Hoffnung, auch etwas abzubekommen. Nur in Sandalen oder meist barfuß laufen sie viele Stunden über Steine und Staub, in der Hoffnung, Wasser zu finden. In einer unglaublichen Hitze. Dann geht es Stunden wieder zurück mit 20-Liter-Kanistern am Rücken. Ohne Wasser können sie nicht leben, weshalb

He paused for a few seconds, looked out of the window and said, "We have all benefited from the post-colonial structure. We built up our wealth partly at the expense of others. Now we can give something back, I think".

Jürgen Klopp once said of Subotic, "You go to an away game with 23 players, 22 play PlayStation and one reads a book about deep drilling".

"There are 100 million people living in Ethiopia and 50% of them, a full 50 million, have no access to clean water. They walk an average of 6 km, not to the nearest well, but just anywhere they think there is an open water source. It isn't about finding clean water at all, but any water, like a puddle, which is used by animals AND people.

There are rivers that are dry. They start digging there and maybe some water comes out. So it's not about the quality but the quantity. At a puddle like that, 50 people line up in the hope of getting something. Wearing only sandals or simply barefoot, they walk for many hours over dust and stones in the hope of finding water in truly unbelievable heat. Then, they walk hours back with 20-litre jerry cans on their backs. They can't live without water, so they make very sure to come back with some kind of water."

While Neven was telling me this, I noticed how his facial expression becomes very serious. You can feel how focused he is, and every word that concerns this project, this passion of his, is filled with a fire that burns within him and for which he himself burns.

The seriousness of the situation is reflected in the seriousness of his facial expression, but this doesn't make him any less likeable.

"The poor quality of the water naturally makes people ill. This can be fatal for a baby or a young child. Their animals are their life insurance and work at the same time, and if there isn't enough water, it is actually the animals that are taken care of first. Without the animals they can't survive. It's a vicious circle. This has to be addressed."

"It doesn't matter what I think. I can't buy myself anything with my thoughts, and I can buy someone else even less."

NEVEN SUBOTIC

The solution sounds simple but in reality, it is quite a task. "If we drill wells, then the bad water can be taken for the animals and the clean water can be taken for the people in the community. In figures, he says, this means that, "So far, more than €9 million have flowed into the Neven Subotic Foundation. This has already enabled 363 wells to be completed. Another 200 are under construction or in progress. So far, 120,000 people have been given access to clean water".

As he says this, you can see a gleam in his eyes.

On the one hand, of course, this is an incredible number that he can be justifiably proud of. But on



sie sehr sicher mit irgendwelchem Wasser zurückkommen“

Während Neven das erzählt, bemerke ich, wie sein Gesichtsausdruck sehr ernst wird. Man spürt, wie er sich fokussiert. Und jedes Wort, das seine Herzensangelegenheit, sein Projekt, betrifft, ist erfüllt mit diesem Feuer, das in ihm brennt und für das er brennt.

Der Ernst der Lage spiegelt sich im Ernst seines Gesichtsausdrucks wider, und das macht ihn nicht weniger sympathisch.

„Die schlechte Qualität dieses Wassers macht natürlich krank. Das kann für die Entwicklung eines Babys und Kindes fatal sein. Die Tiere sind die Lebensversicherung und der Arbeitsplatz zugleich. Und wenn es zu we-

nig Wasser gibt, werden tatsächlich dann erst mal die Tiere versorgt. Ohne die Tiere können sie nicht überleben. Das ist ein Teufelskreis. Dagegen muss man angehen.“

Die Lösung klingt simpel, ist aber dennoch ein Kraftakt: „Wenn wir Brunnen bohren, dann kann das schlechte Wasser für die Tiere genommen werden und das saubere eben für die Menschen in der Gemeinde.“ In Zahlen bedeutet das: „Bisher flossen über 9 Mio. Euro in die «Neven Subotic Stiftung». Dadurch konnten bereits 363 Brunnen fertiggestellt werden. Weitere 200 sind im Bau bzw. in Bearbeitung. Bisher wurde dadurch 120.000 Menschen Zugang zu sauberem Wasser ermöglicht.“

Während er das abliest, sieht man ein Leuchten in seinen Augen.

Zum einen ist das natürlich eine unglaubliche Zahl, auf die er zu Recht stolz sein kann. Doch zum anderen ist es doch ein endloser Kampf. Und letztlich nur ein Tropfen auf dem heißen Stein. Denkt er manchmal darüber nach?

Und auch hier antwortet er wie gewohnt selbstlos, geerdet, reflektiert, und mit einem leichten Schmunzeln: „Wenn ich so denken würde, würde ich mich ja selbst in den Vordergrund stellen. Es doch völlig egal, was ICH denke. Mit meinen Gedanken kann ich mir nichts kaufen und jemand anderem noch weniger. Ich kann nicht die ganze Welt verändern. Aber ein bisschen? Ja! Das kann ich. Sind 120.000 Menschen viel? Wenn ich einer von diesen 120.000 wäre, würde ich sagen: Ja, das sind verdammt viel.“

Wie steht er zum Motto „Tue Gutes und rede darüber“, will ich wissen. „Es ist notwendig. Denn ansonsten glauben die Menschen da draußen, es gibt die Probleme und keiner kümmert sich. Ich will ja nichts verkaufen, sondern sensibilisieren.“

Dabei fällt mir eine weitere Beschreibung seines Beraters Frieder Gamm ein: „Er ist jemand, der in die Öffentlichkeit geht, um seine Bekanntheit einzusetzen. Aber nicht für das eigene Licht, sondern um auf andere hinzuleuchten.“

„Es doch völlig egal, was ICH denke. Mit meinen Gedanken kann ich mir nichts kaufen und jemand anderem noch weniger.“

NEVEN SUBOTIC

Doch wer sind die Spender? „Es sind Menschen aller Alters- und Berufsgruppen und aller Vermögensklassen.“ Namen möchte er aus Diskretionsgründen nicht nennen. „Ganz wichtig für mich sind die Botschafter, die sich vor Ort ein Bild machen und diese Erfahrung und Eindrücke weitergeben. Die sozusagen ein Teil davon werden.“

So wie z.B. Nuri Şahin, ein ehemaliger Teamkollege aus BVB-Zeiten, der Neven nach Afrika begleitete und sich davon nachhaltig beeindruckt zeigte: „Es war eine der besten Entscheidungen meines Lebens, diese Reise angetreten zu haben. Ich habe die Leute gefragt, was sie sich wünschen. Und sie sagten: Essen und Trinken! Wenn Du mich fragst, was ich mir wünsche. Ich habe 1000 Wünsche. Und die wollen nur Essen und Trinken. Diese Menschen sind harte Arbeiter. Das Einzige, was sie brauchen, ist Essen, Trinken und Bildung. Und dann würden auch sie die Welt verändern!“

Neven fasst zusammen: „Wir schaffen den Zugang zu sauberem Wasser, schaffen teilweise Sanitäranlagen an den Schulen, zeigen ihnen, wie und warum sie ihre Hände waschen sollen, und bilden vor Ort

Leute aus, die das Hygienetraining dann praktizieren.“

Klingt alles eher unkompliziert, ist aber das genaue Gegenteil. Es ist jeden Tag eine Herausforderung, jedes einzelne kleine Projekt umzusetzen. Neven hat dem sein Leben gewidmet, mit allen Konsequenzen.

Plötzlich klingelt es an der Tür, wir gucken beide auf die Uhr und merken: Die Zeit ist verfliegen. Ich würde gerne noch länger zuhören, doch Neven muss los. „Du sorry Mehrdad, ist muss jetzt los zum Einkaufen.“ Er gönnt mir noch zwei kurze Fragen. Wie es denn mit seiner Karriere weitergeht, und wo er denn demnächst spielt, will ich wissen. „Ich setze mich mit Angeboten auseinander. Erst wenn ich das Gefühl habe, dass es auch wirklich das Richtige ist und auch aus Wettkampfsicht Sinn macht, dann höre ich mir das an. Mein Herz und mein Körper sagen, spiel weiter. Den Spaß am Fußball werde ich immer haben. Der geht bei allem nicht weg.“

Neven Subotic. Ein Vorbild. Eine starke Persönlichkeit. Ein außergewöhnlicher Mensch abseits des Fußballs.



the other hand, it is still an endless struggle, and ultimately just a drop in the ocean. Does he ever think about that?

Once again, he answered in a grounded, considered and selfless way, with a slight smirk. "If I thought like that, I would put myself in the foreground. It doesn't matter what I think. I can't buy myself anything with my thoughts, and I can buy someone else even less. I can't change the whole world. But a little? Yes! I can. Are 120,000 people a lot? If I were one of those 120,000, I would say that, yes, that's a hell of a lot".

How does he feel about the motto "Do good and talk about it"? "It is necessary because otherwise people out there think that nobody cares about these problems. I don't want to sell anything; I want to raise awareness".

Another description by his advisor Frieder Gamm came to mind: "He is someone who goes out in public to use his notoriety, not for his own light, but to shine on others".

But who are the donors? "They are people of all ages and professions and from all levels of society". He doesn't want to name names for reasons of discretion. "The people who are very important for me are the ambassadors who get a picture on site and share this experience, those people who become a part of it, so to speak".

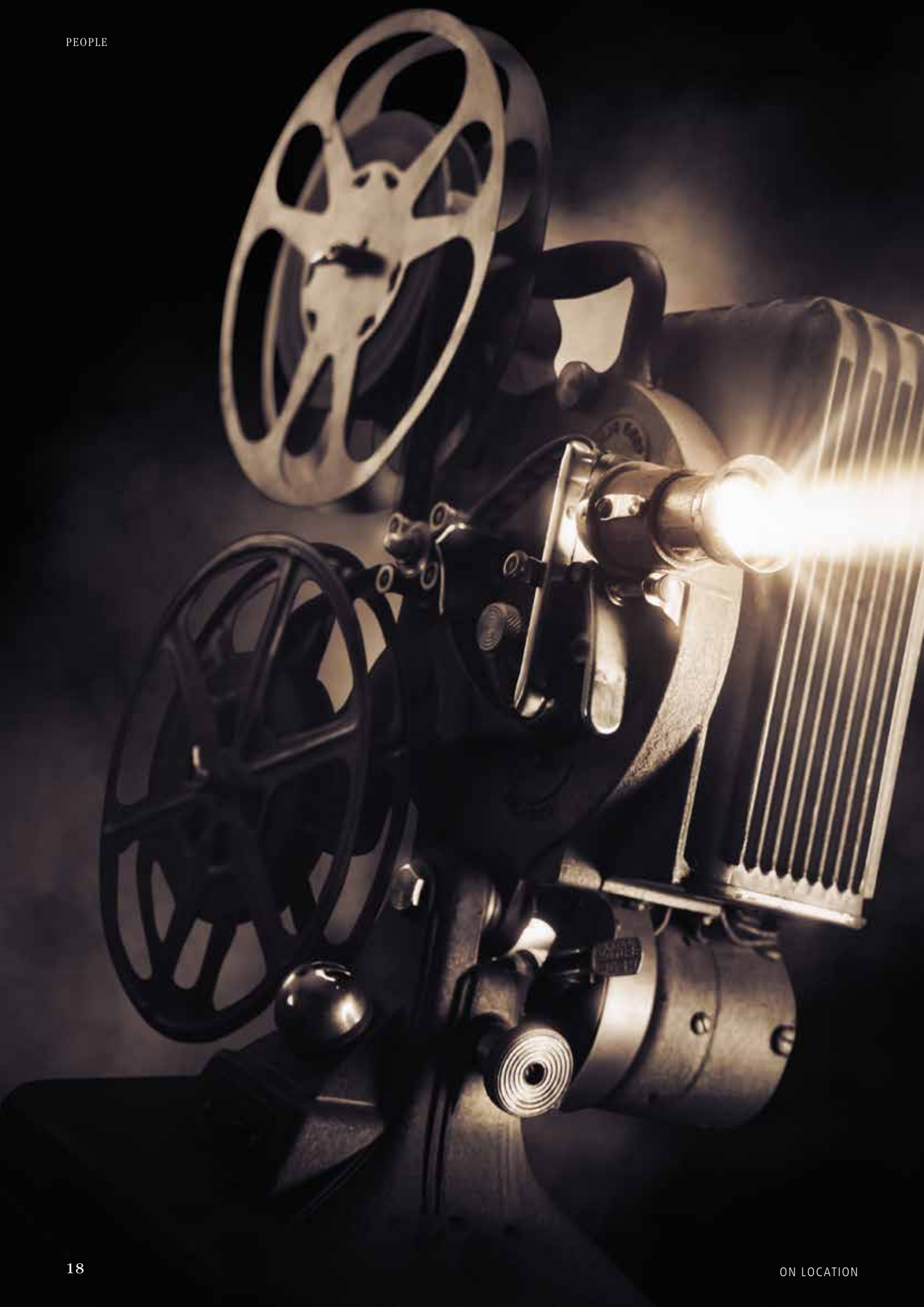
These include people like Nuri Shahin, for example, a former teammate from his BVB days, who accompanied Neven to Africa and was deeply impressed. "It was one of the best decisions of my life to take that trip. I asked the people what they wanted, and they said: food and drink! If you ask me what I wish for, I have a thousand wishes, and all they want is food and drink. These people are hard workers. The only thing they need is food, drink and education, and then they too would change the world!"

Neven went on to summarise: "We provide access to clean water, partially create sanitary facilities at schools, show them how and why they should wash their hands, and train people on site who then deliver hygiene training".

It all sounds rather simple, but it is actually quite complicated. Every day, it is a challenge to implement every single small project. Neven has dedicated his life to it, and accepted all the consequences that come with it.

Suddenly the doorbell rang, and we both looked at the clock. Time has flown. I would like to have listened longer, but Neven has to go. "I'm sorry, Mehrdad, but I have to go shopping now". He allows me two more short questions. I want to know what's next for his career and where he'll be playing soon, "I'm looking into offers. Only when I have the feeling that it is really the right thing and that makes sense from a competitive point of view, then I'll listen. My heart and my body say, keep playing. I will always have fun playing football. That won't go away, no matter what".

Neven Subotic, a role model, a strong personality and an extraordinary person outside of football.



DER FILMEMACHER

Dubai, die Stadt, die auf wunderbare Weise eine Brücke zwischen Ost und West schlägt, hat in den letzten 50 Jahren einen weiten Weg zurückgelegt. Ahmed Golchin, der 1963 zum ersten Mal Dubai als Transitziel betrat, ist Zeuge dieser geradezu wundersamen Entwicklung von einer Wüstenoase an der Küste. Eine Kombination aus unglücklichen Umständen, Entschlossenheit und einer beispielhaften Vision führte dazu, dass Golchin die Stadt zu seiner Heimat machte und sich in der Filmindustrie einen Namen machte.

von Dina Spahi, Fotos von Maher Rifai



Herr Golchin in seinem Hochhausbüro in Downtown Dubai mit den übersetzten Romanen, mit denen seine Verlagskarriere begann und die zu seiner kometenhaften Karriere im Filmvertrieb führten.

Mr Golchin in his high rise office in Downtown Dubai with the translated novels that started his publishing career, and led to his meteoric film distribution career

Ahmed Golchin, der 1963 zum ersten Mal Dubai als Transitziel betrat, ist Zeuge dieser geradezu wundersamen Entwicklung von einer Wüstenoase an der Küste. Eine Kombination aus unglücklichen Umständen, Entschlossenheit und einer beispielhaften Vision führte dazu, dass Golchin die Stadt zu seiner Heimat machte und sich in der Filmindustrie einen Namen machte. Als Gründer und Vorsitzender von Phars Film gilt Golchin als „Vater des Kinos im Mittleren Osten“ und legte den Grundstein für das heute größte und erfolgreichste Vertriebsnetz für Hollywood- und Bollywood-Filme im Mittleren Osten.

Blockbuster wie Titanic, Avatar, die 007-Reihe, die Mission-Impossible-Filme und viele andere erreichten die Küsten Dubais dank Golchin und seiner Leidenschaft für eine gute Geschichte mit viel Action und einem großartigen Helden zum Mitfiebern. Und das Beste daran? Seine persönliche Geschichte, sein Aufstieg, sein Fall und sein Wiederaufstieg als Underdog.

ZEIT FÜR GESCHICHTEN

Der außergewöhnlich fitte und freundliche Medienmogul sitzt in seinem Büro im Downtown District und erzählt uns von seinem unwahrscheinlichen und kometenhaften Aufstieg, den er als sein „Slumdog-Millionär-Abenteuer“ bezeichnet. Als Visionär mit einer nie nachlassenden Begeisterung für gute Geschichten, ist seine eigene Geschichte für immer der Stoff, aus dem Legenden gemacht sind. Er überwand unglaubliche Hindernisse mit seiner Willenskraft, Entschlossenheit und einem ständigen Lächeln. Dies ist seine Geschichte und eine unglaubliche Partnergeschichte für eine schillernde Stadt, die ihren eigenen Aufschwung fortsetzt. Die Stadt Dubai.

BESCHEIDENE ANFÄNGE

Seine Geschichte liest sich wie eines der vielen actiongeladenen Bücher, die er später veröffentlichen sollte, oder wie einer der Blockbuster-Filme, die er später produzierte. Der 1942 im Iran in bescheidenen Verhältnissen geborene Golchin, hatte schon in jungen Jahren mit einigen Herausforderungen zu kämpfen und sie zu meistern.

„Mein Vater war sehr religiös, man könnte sagen, fanatisch, während meine Mutter sehr liberal war, so dass es in unserem Haus viel Streit gab“, sagt er. „Als ich 5 Jahre alt war, erreichten die Auseinandersetzungen ihren Höhepunkt bei einem Familienfototermin, als sich meine Mutter weigerte, ihr Haar zu bedecken. Sie ließen sich scheiden, sie verließ uns, und ich habe sie nie wieder gesehen.“ Außerdem war es dem jungen Ahmad verboten, Musik zu hören, die Zeitung zu lesen oder – ironischerweise – Filme zu sehen. „Bald darauf stürzte ich von einer Leiter und verlor das Augenlicht auf einem Auge, so dass ich die Schule verlassen musste. Um etwas dazuzuverdienen, fing ich an, Zeitungen zu verkaufen“ – für die meisten Menschen wäre das der Anfang und das Ende.

Nicht für Ahmed Golchin, der die Zeitungen, die er verkaufte, von vorne bis hinten las, der bald alles las, was er in die Finger bekam, und der sehr schnell die Macht des geschriebenen Wortes und seine Fähigkeit erkannte, Menschen zu helfen, mehr über die Welt zu erfahren. Vom Zeitungsverkauf ging er zum Verkauf gebrauchter Bücher über und stieß auf den Action-Thriller „Sechs Schritte in den Tod“, der sein Leben erneut veränderte. „Die actiongeladene Handlung hat mich mitgerissen; es war eine Flucht in ein anderes Leben. Es war eine Zeit großer politischer Veränderungen,

THE MOVIE MAN

Beautifully bridging East and West, Dubai has certainly come a long way in the past 50 years. Witness to this nothing-short-of-miraculous transformation from a coastal desert oasis is Ahmed Golchin, who first set foot in Dubai back in 1963. A combination of unfortunate circumstances, determination and exemplary vision led to Mr Golchin making the city his home and making his mark in the film industry.

Witness to this nothing-short-of-miraculous transformation from a coastal desert oasis is Ahmed Golchin, who first set foot in Dubai back in 1963. A combination of unfortunate circumstances, determination and exemplary vision led to Mr Golchin making the city his home and making his mark in the film industry. As the founder & chairman of Phars Film, Mr Golchin is considered 'The Father of Middle-eastern Cinema', building the foundations to what is now the largest and most successful film distribution network of Hollywood and Bollywood movies in the Middle East. Blockbusters such as Titanic, Avatar, the 007 series, the Mission Impossible films and many more have reached the shores of Dubai by virtue of Mr Golchin and his passion for a good story with lots of action and a great hero to root for. The best part? His own personal tale, his rise and fall and rise again underdog adventures make for the best story of all.

STORY TIME

Sitting in his sky-high offices in the city's Downtown District, the extraordinarily fit and friendly media mogul regales us with his unlikely yet meteoric rise, what he describes as his 'Slumdog Millionaire Adventures'. A visionary with a never-back-down attitude and a passion for a good story, his own tale is and will forever be the stuff of legends. Overcoming incredible odds with his determination

„Ich genieße es, Menschen glücklich zu machen; der Erfolg ist ein nachträglicher Gedanke.“

AHMED GOLCHIN

mit einem Krieg im Nacken, dem Kommunismus, den Machtspielen mit dem Iran, den Briten, China und Russland, und so weiter. Wir brauchten eine Möglichkeit zu bekommen, und ich erkannte früh, dass Romane diese Möglichkeit boten.“ Dank einer Lockerung der Urheberrechtsgesetze konnte Golchin die übersetzten Versionen beliebter Serien - Krimis von Agatha Christie, Spionagethriller von Jean Le Carre, den gesamten 007-Katalog von Ian Fleming, West Side Story und vieles mehr - frei veröffentlichen. In kürzester Zeit und gegen alle Widerstände wurde er zu einem angesehenen Verleger mit einer beeindruckenden Liste von Romanen in seinem Arsenal.

Doch das Schicksal hatte noch etwas anderes für ihn auf Lager.

NEU ANFANGEN

„Ich habe ein Buch über den Vietnamkrieg gelesen und fand es toll“, erklärt Golchin, „ich hatte das Gefühl, dass ich es veröffentlichen musste.“ Das Problem? Das Buch schilderte den Krieg aus der Sicht Vietnams und Russlands, zu einer Zeit, als die USA großen Einfluss im Iran hatten. „Weil ich das Buch veröffentlicht hatte, fühlte ich mich im Iran nicht mehr sicher.“

Aus Angst vor Vergeltungsaktionen kaufte er ein One-Way-Ticket für ein kleines Boot. Das Ziel: Über die Straße von Hormuz in die heutigen Vereinigten Arabischen Emirate. Das Jahr: 1963. „Es war nur eine kurze Überfahrt, aber eine andere Welt. Die VAE waren noch nicht gegründet worden, das sollte erst 1971 geschehen.“ Es war dieses neue Land, das der junge Golchin betrat, klatschnass, allein und müde nach seiner mitternächtlichen Flucht. Er wurde in eine Herberge gebracht, um seine Papiere zu sortieren, bevor er zu seinem endgültigen Ziel weiterreiste, stellte seinen Koffer unter

sein Bett und schlief sofort ein. Als er am nächsten Morgen aufwachte, stellte er fest, dass sein Pass und sein Geld gestohlen worden waren. Er stand wieder am Anfang, allerdings nun in einem fremden Land! „Ich konnte nicht vorwärts und nicht zurück. Ich saß buchstäblich fest.“ Die nächstgelegene Botschaft befand sich in Kuwait, und man sagte ihm, es würde mindestens sechs Monate dauern, bis er neue Papiere erhalten würde. So kam es, dass er sich mittellos und ohne Papiere in einem fremden Land wiederfand und nach Lösungen und Möglichkeiten suchte, nicht nach Mitleid. „Ich brauchte etwas zu essen und musste einen Weg finden, um zu überleben, bis ich meine Papiere hatte.“

HERAUSFORDERUNG ANGENOMMEN

Einmal ein Kämpfer, immer ein Kämpfer. „Ich habe mich noch nie vor einem Kampf oder einer Herausforderung gedrückt“, sagt er mit einem Augenzwinkern.

Als Kind hatte er die Grundlagen





des Schnitzens erlernt und verfügte über eine gute Schreibfertigkeit und so nutzte er diese Fähigkeiten, um buchstäblich zu überleben. Auf Baustellen sammelte er übrig gebliebene Kacheln ein und ritzte prophetische Verse darauf. „Ich saß von morgens bis abends auf dem Markt und hoffte, auch nur eine Fliese zu verkaufen, um mir eine Mahlzeit leisten zu können.“ Neben dem Markt gab es ein Café und eine Moschee, und daneben war ein Schilderladen. „Ich saß in dem Café und trank meinen Tee, als der Besitzer des Schilderladens auf mich zukam und mich fragte, ob ich die Schnitzereien auf meinen Fliesen gemacht hätte. Ihm gefiel meine Handschrift und er bat mich, für ihn zu arbeiten.“

Da er keinen Platz zum Schlafen hatte, erlaubte der Ladenbesitzer Golchin im Hochparterre zu schlafen. „Tagsüber schnitt ich die Buchstaben für ihn, und nachts schlief ich mit einer einzigen Decke auf dem Boden des Geschäftes. So überlebte ich, bis ich meine Papiere bekam und ein bisschen Geld

sammelte, um weiterzuziehen.“ Zu diesem Zeitpunkt war er jedoch bereits von Dubai und der Zukunft, die er dort sah, fasziniert. „Als ich genug Geld gespart hatte, um in den Iran zurückzukehren, gingen meine Freunde und meine Familie davon aus, dass ich dort bleiben würde, da keine Gefahr mehr für mich bestand. Die politischen Verhältnisse hatten sich wieder einmal geändert. Aber ich sagte, ich wolle weder in den Iran zurückkehren noch in die USA gehen. Ich hatte die Zukunft in Dubai gesehen, spürte das Potenzial und die Energie, die dort herrschten, und wollte zurückkehren, um meine Spuren zu hinterlassen.“ Und das tat er auch.

Er kratzte ein bisschen Geld zusammen, um einen 35-mm-Film zu kaufen - einen mexikanischen Kampffilm, der auf Farsi synchronisiert worden war und der so oft gesehen worden war, dass er Kratzer und Löcher aufwies. Dieser kleine, ramponierte Film war tatsächlich der Beginn seiner Zukunft und der Zukunft des Films in Dubai.

and smile, his story matches perfectly with this dazzling city and its continuing ascent, the city of Dubai.

HUMBLE BEGINNINGS

His story reads like one of the many action-packed books he would later publish or the blockbuster movies he would eventually distribute. Born into a modest family in Iran in 1942, Mr Golchin met and conquered his fair share of challenges from a young age.

“My father was very religious, one could say fanatical, while my mother was very liberal so there was much fighting in my house”, he explains. “When I was 5 years old, the clash came to a climax during a family photo shoot when she refused to cover her hair. They divorced, she left and I never saw her again“. Added to that, young Ahmad was forbidden from listening to music, reading the newspaper or, ironically, watching films. “Soon after, I fell from a ladder and lost the sight in one eye and had to leave school. To make extra money, I started selling newspapers“. For most people, that would be the beginning of the end.

Not for Ahmed Golchin, who read the newspapers he was peddling from front to back and was soon reading anything he could get

„Ich projizierte den Film auf eine leere Wand in der Mitte des Al Nasir Square. Obwohl sie draußen in der Hitze auf dem Boden, auf Holzkisten oder Klappstühlen saßen und der Film sprang und übersprang, fanden sie ihn toll! Das waren Menschen, die den ganzen Tag arbeiteten und keine Möglichkeit hatten, sich zu entspannen und abzuschalten. So wie meine Bücher im Iran eine Flucht waren, stellte ich fest, dass in Dubai Filme eine Flucht darstellten.“

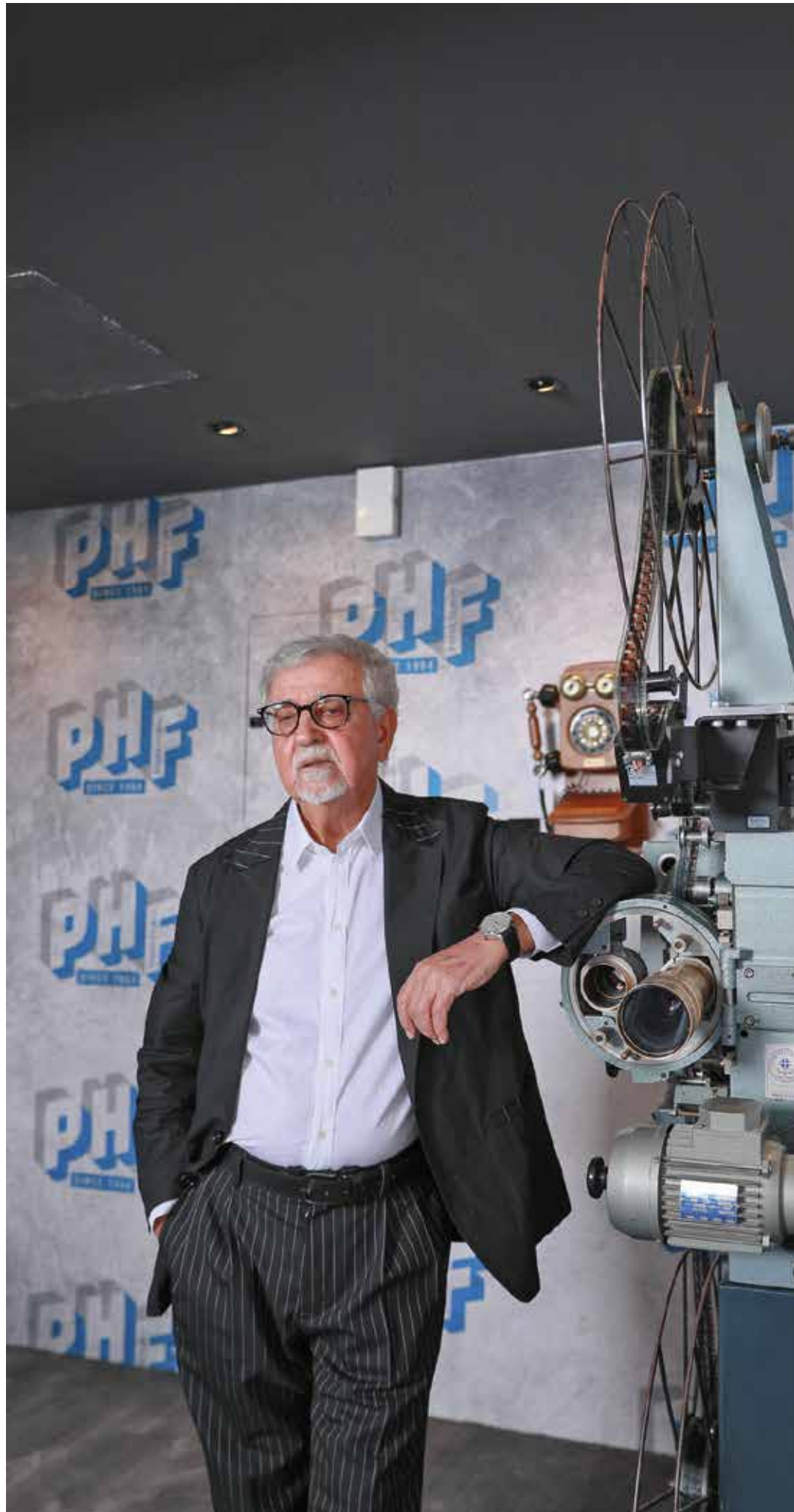
Das Bedürfnis nach Unterhaltung war spürbar und profitabel, und Golchin griff es auf. Mit den Einnahmen aus diesem ersten Film konnte er nach und nach mehr und qualitativ hochwertigere Filme kaufen. „Schließlich begann ich, in den Libanon, nach Syrien, Ägypten und in den Irak zu reisen, um gebrauchte Filme zu kaufen und sie in Dubai vorzuführen. Selbst als Verleger ging ich ständig ins Kino. Filme waren und sind immer noch meine Leidenschaft.“

LICHT, KAMERA, ACTION!

„Es machte mir großen Spaß, Filme zu kaufen und vorzuführen, und ich begann, Geld zu verdienen“, erinnert er sich. „1972 ging ich zu den Filmfestspielen in Cannes, denn wir brauchten mehr Filme!“

Die Filmfestspiele von Cannes? Ja, in der Tat. Innerhalb von 9 Jahren wurde Golchin von einem mittellosen Mann in einem fremden Land zu einem Vertreter, der an einem der größten Filmmärkte teilnahm. „Ich bin aus dem Nichts zum Helden geworden“, lacht er. „Genau wie Dubai.“

Die erste Reise nach Cannes war kein großer Erfolg, da die Vereinigten Arabischen Emirate in jenem Jahr gerade erst gegründet worden waren und noch nicht viele Menschen die Emirate kannten, also kehrte er nach Hause zurück, um eine ausreichende Geldsumme aufzutreiben, und kehrte 1973 auf den Markt zurück, um Filmbundles zu kaufen. Bundles sind Filme, die als Paket verkauft werden.





1962 - Dubai Port in Bur Dubai - Vorführung neuer Filme und Trailer

1962 – Dubai Port in Bur Dubai – Showcasing of upcoming films and trailers

his hands on. He very quickly realised the power of the written word and its ability to help discover more about the world. From peddling newspapers, he moved on to selling second-hand books and came across an action thriller, *Six Steps to Death*, that changed the course of his life yet again. “The action-packed plot swept me away; it was an escape to another life. It was a time of great political upheaval, with a war behind us, Communism, the power plays with Iran, the British, China and Russia and so on. We needed a way to escape, and I realized early on that novels were the way”. Thanks to lax copyright laws, Mr Golchin was freely able to publish the translated versions of popular series, such as the Agatha Christie mysteries, Jean Le Carre spy thrillers, the entire Ian Fleming 007 catalogue, *West Side Story* and many, many more. In short order and against all odds, he became a respected publisher with an impressive roster of novels.

Yet again, fate had something else in store for him.

STARTING OVER

“I read a book about the Vietnam war and loved it”, explains Mr Golchin. “I just felt that I had to publish it”. The problem was that it addressed the war from the Vietnamese and Russian perspective at a time when the US had great influence in Iran. “Because I published that book, I no longer felt safe in Iran”.

Fearing retaliation, in 1963, he bought a one-way ticket onboard a small boat.

The Destination: across the Strait of Hormuz to what is now known as the UAE. “It was just a short ride across, but it was a world apart. The UAE had not been formed yet, that would come in 1971”. It was in this new land that the young Mr Golchin arrived soaking wet, alone and tired after his midnight escape. Taken to a hostel to sort his papers before moving on to his final destination, he placed his suitcase under his bed and promptly fell asleep. The next morning he awoke to find his passport and money had been stolen. Back to square one, albeit in a strange country! “I couldn’t go forward. I couldn’t go back. I was literally stuck”. The nearest embassy was in Kuwait, and he was told it would take at least six months to get new papers. Finding himself penniless and paperless in a strange land, he looked for solutions and opportunities, not pity. “I needed to eat, I needed to find a way to survive until I got my papers”.

CHALLENGE ACCEPTED

Once a fighter, always a fighter. “I have never stood down from a fight or a challenge”, he says with a twinkle in his eye. As a child, he had learned the basics of carving and had good penmanship, and so he used these skills to survive, literally.

He gathered up leftover tiles from building sites and carved prophetic verses on them. “I would sit from morning to evening at the market, hoping to sell just one tile to be able to afford a meal”. Next to

the market, there was a coffee shop and a mosque, and next to that was a sign shop. “I was sitting in the coffee shop having my tea, when the owner of the sign shop approached me and asked if I was the one who had made the carvings on my tiles. He liked my penmanship and asked me to work for him”.

“I enjoy making people happy; the success is an afterthought.”

AHMED GOLCHIN

With no place to lay his head, the shop owner allowed Mr Golchin to sleep on the mezzanine floor. “I cut the letters for him by day and slept with a single blanket on the shop floor by night. And that’s how I survived until I got my papers and saved a bit of money to move on”. However, by that time, he had become entranced by Dubai and the future he felt it had. “When I had saved enough money to return to Iran, my friends and family assumed that I would stay there as there was no longer any danger for me. The political tides had once again turned. But I said I neither wanted to return to Iran, nor continue to the US. I had seen the future in Dubai, felt the potential there, the energy, and I wanted to return to make my mark”. And make it he did.

He scraped a bit together to buy a 35mm film - a Mexican fight movie dubbed to Farsi - that had been watched so often that there were scratches and ho-

„Egal, wie oft ich am Boden lag, ich bin immer wieder aufgestanden und habe einen Weg gefunden, weiterzumachen.“

AHMED GOLCHIN

Von 10 Filmen sind vielleicht 1 oder 2 gut, wenn man Glück hat. „Als ich im Iran Bücher veröffentlichte, achtete ich immer darauf, dass die Umschläge bunt, aufregend und verlockend waren. Das Gleiche habe ich mit den Plakaten für die Filmpakete gemacht. Egal, ob es ein guter oder ein schlechter Film war, ich habe dafür gesorgt, dass das Plakat beeindruckend war.“

Für die Plakate reiste Golchin nach Italien auf der Suche nach wunderschönen handgemalten Postern. „Im Iran habe ich im Verlagswesen gearbeitet. Ich erkannte, dass man ein Buch nach seinem Einband verkaufen kann. Mit Independent-Filmen ist es dasselbe. Helle, farbenfro-

he, gut platzierte Plakate bewirken mehr, als man denkt, um die Leute in die Kinos zu locken.“

Für die Untertitel reiste er in den Libanon, um jedes Filmbild mit Säure mit der Übersetzung zu bedrucken. Als Beispiel dafür, dass man einfach tun muss, was man tun muss, um zu überleben, um zu gedeihen, fand Golchin schließlich einen Großkunden im benachbarten Saudi-Arabien.

„Mit meiner schönen Verpackung sahen alle Filme im Paket großartig aus. Damals gab es noch keine Kinos, die Filme wurden zu Hause gezeigt. Es gab auch keine Zensur! Ein Jordanier kaufte ebenfalls ein Paket, dann half mir ein Freund, einen Agenten in Ägypten zu finden, und langsam, langsam wuchs ich.“

Herr Golchins Verlagskarriere erfuhr einen enormen Auftrieb, als er Ian Flemings James-Bond-Serie 007 übersetzte und im Iran vertrieb.

Mr Golchin publishing career took a dramatic upswing when he translated and distributed Ian Flemings' 007 James Bond series in Iran



Mit dem Schwung auf seiner Seite kaufte er Titanic. „Das war der Anfang von etwas Großem.“ Der Erfolg des Films katapultierte Golchin auf eine neue Ebene. Seine Firma Phar Films ist dafür verantwortlich, die größten Filme aus Bollywood, dem Mittleren Osten und Hollywood ins Kino zu bringen. „Avatar war sogar größer als Titanic! Wir brachten auch alle 007-Filme - wie die Bücher, die ich in einem früheren Leben veröffentlicht hatte, die Mission-Impossible-Filme und den Überraschungshit Parasite, der sich als eine großartige Investition erwies!“

Schließlich eröffnete er Kinos in Dubai, dann in den benachbarten Emiraten Sharjah und Ras Al Khaimah. Von den ersten Open-Air-Filmvorführungen in den VAE über das erste überdachte Kino bis hin zu den ersten Kinos mit Klimaanlage und dem ersten Multiplex-Kino war Golchin an vorderster Front dabei, als er die Geschichte der Filmindustrie in den VAE miterlebte und mitgestaltete. Vom Zusammenkratzen von Pfennigen, um seinen ersten gebrauchten Film zu kaufen, bis zur Teilnahme an internationalen Messen, um in nur zwei Jahrzehnten die Vertriebsrechte für millionenschwere Blockbuster zu erwerben, ist er ein leuchtendes Beispiel dafür, wie man seiner Leidenschaft folgt, niemals aufgibt und Spaß an dem hat, was man tut. Sein einziges Geschäft ist nach wie vor der Filmvertrieb, auch wenn er seinen Investitionszweig auch auf Immobilien ausgeweitet hat, mit einem Wert von über 200 Millionen Dollar in Downtown Dubai.

„Ich habe schon immer Geschichten geliebt. Es ging immer um das Abenteuer, die Action und das Tor zu einer anderen Welt.“ Heutzutage tendiert Golchins persönlicher Geschmack eher zu Biografien als zu Action-Thrillern, was insofern passt, als seine Lebensgeschichte Berichten zufolge in einer Miniserie verfilmt werden soll! Eine Zitterpartie mit Happy End. Unsere liebste Geschichte! Reichen Sie mir bitte das Popcorn.



Das erste Kino in Sharjah – 1943
Das erste Kino am Golf, gebaut vom englischen Militär
Sharjah's First Cinema – 1943
The first cinema in the Gulf, build by the English Military

les in it. This small, battered film was indeed the beginning of his future and the future of film in Dubai.

“I projected the film on a blank wall in the middle of Al Nasir Square. Even though they sat outdoors in the heat, seated on the floor, wooden crates or folding chairs and the film jumped and skipped, they loved it! These were people who worked all day and had nowhere or no way to relax and unwind. Just as my books were an escape in Iran, I found film to be an escape in Dubai”.

“No matter how many times I was knocked down, I got up and found a way to move forward.”

AHMED GOLCHIN

The thirst for entertainment was palpable and profitable, and Mr Golchin seized on it. From the earnings of that initial film, he was able to slowly buy more and better quality films. “Eventually, I started going to Lebanon, Syria, Egypt and Iraq to buy used films and screen them in Dubai. Even as a publisher, I would do the movies all the time. They were and still are my passion”.

LIGHTS, CAMERA, ACTION!

“I enjoyed buying and screening movies immensely and started to make money”, he reminisces. “In 1972, I went to the Cannes film festival as we needed more films!”

The Cannes Film Festival? Yes, indeed. In 9 years, Mr Golchin went from penniless in a strange land to a distributor attending a major film market. “I went from zero to hero”, he laughs. “Just like Dubai”.

That initial trip to Cannes wasn't a great success as the UAE was just newly formed that year and not many people knew about the Emirates. So, he went back home to seek sufficient funding and returned in 1973 to the market to purchase bundles of films. Bundles are films sold as a package deal, out of 10, perhaps 1 or 2 are good if you're lucky. “When I used to publish books in Iran, I always made sure the covers were colourful, exciting, enticing. I did the same with the posters for the bundle of films. Good movie, bad movie, it didn't

matter; I made sure the poster was amazing”.

For the posters, Mr Golchin travelled to Italy in search of gorgeous hand-painted posters. “I worked in publishing in Iran. I realised it was possible to sell a book by its cover. It's the same with independent movies. Bright, colourful, well-positioned posters do more than you know to get people on seats”.

For the subtitles, he travelled to Lebanon to have each frame of the film imprinted with acid with the translation. An example of simply doing what needs to be done to survive, to thrive, Mr Golchin finally found a major customer from neighbouring Saudi Arabia.

“With my beautiful packaging, all the movies in the bundle looked great. At the time, they didn't have cinemas. They showed movies in homes. There was also no censorship! A Jordanian also bought a bundle, then a friend of mine helped me find an agent in Egypt, and slowly, slowly, I grew”.

With momentum on his side, he bought Titanic. “That was the start of great things”. The success of the movie catapulted Mr Golchin to another level. His company Phar Films is responsible for bringing the very biggest films from Bollywood, the Middle East and Hollywood. “Avatar was even bigger than Titanic! We also brought all the 007 movies - like the books I had published back in another life -, the Mission Impossible movies, the surprise hit Parasite which turned out to be a great investment indeed!”.

He eventually opened theatres in Dubai, then in the neighbouring emirates of Sharjah and Ras Al Khaimah. From the UAE's open air film screenings to the first indoor theatre, to the first theatre with air conditioning, to the first multiplex, Mr Golchin was there, front and centre, witnessing and guiding the history of the UAE film industry. From scraping pennies together to buy his first used film to attending international fairs to acquire the distribution rights for multi-million-dollar blockbusters in just two decades, he is a shining example of following your passion, never giving up and enjoying what you do. His one and only business remains film distribution, although he has expanded his investment arm to include property as well, with over 200 million dollars-worth in Downtown Dubai.

“I have always loved stories. It was always about the adventure, the action and a portal to another world”. Nowadays, Mr Golchin's personal taste leans more towards biographies than action thrillers, which is fitting as his life story is reportedly being made into a mini-series! A nail-biter with a happy ending, our favourite kind of story! Pass the popcorn, please.

ZUM ERSTEN, ZUM ZWEITEN, ZUM DRITTEN – VERKAUFT!

Die spektakulärsten Versteigerungen der Welt

von Lutz Deckwerth

Fast jede Ware kann weltweit nach dem Hau-Drauf-Prinzip unter den Hammer kommen und dann heißt es jedes Mal „Zum Ersten, zum Zwei-

ten, zum Dritten – verkauft!“ Die wohl teuerste Auktion aller Zeiten war im Jahr 2018 die Versteigerung von David Rockefellers Kunst-

sammlung. Ganz gleich ob Gemälde von Picasso, Monet oder Matisse – die Gebote schossen Schlag auf Schlag in die Höhe. Die Kunstsammlung des am 20. März 2017 verstorbenen US-Milliardärs David Rockefeller hat den Weltrekord für die teuerste Versteigerung einer Privatsammlung schon am ersten Tag gebrochen. Sie übertraf die Versteigerung der Sammlung des französischen Modeschöpfers Yves Saint Laurent. Bei der Auktion der Kunstschätze von Milliardär Rockefeller erzielte das Auktionshaus Christie's in New York die gigantische Rekordsumme von 830 Millionen Dollar. Die Sammlung des französischen Modeschöpfers hatte 2009 in Paris 373 Millionen Euro erzielt. Der Erlös der Rockefeller-Auktion wurde, wie es im Testament vorgesehen war, zum Teil auch für soziale Projekte gestiftet.



Foto: Private Collection © 2021 Succession H. Matisse/Bridgeman Images

Das Gemälde ‚Odalisque couchée aux magnolias‘ von Henri Matisse kam bei der Rockefeller-Auktion unter den Hammer
The painting ‚Odalisque couchée aux magnolias‘ by Henri Matisse went under the hammer at the Rockefeller Auction

GESCHICHTE DER AUKTIONEN

„Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten – verkauft!“ - erst der Schlag des Auktionshammers bringt die Erlösung. Doch das war nicht immer



Christie's ist eines der traditionsreichsten Auktionshäuser.
Christie's is one of the most traditional auctioneers

so. Nach dem Warentausch gehören Versteigerungen zu den ältesten Handelsarten. Es waren die Römer, die die Auktion offiziell als Handelsform einführten. Sie verscherbelten das Gut allerdings nicht unter dem Hammer, sondern unter dem Speer. Im 5. Jahrhundert v. Chr. berichtet Herodot von den ältesten uns bekannten Versteigerungen. In den

Dörfern Mesopotamiens fand einmal im Jahr ein Heiratsmarkt statt, auf dem die jungen Mädchen versteigert wurden.

Zu den begehrten Gegenständen bei Versteigerungen gehörten aber auch Häuser und Grundstücke oder Nahrungsmittel, Tiere, Pflanzen, Bekleidung bis zu Kunstgegenständen, Schmuck und Antiquitäten. Auch das Feilbieten von Sklaven beherrschte jahrhundertlang den Markt von Versteigerungen.

GOING ONCE, GOING TWICE... SOLD!

The most spectacular auctions in the world

Around the world, almost any commodity can go under the hammer, and then it's "going once, going twice... sold!". Probably the most expensive auction of all time was the auction of David Rockefeller's art collection in 2018. Whether paintings by Picasso, Monet or Matisse, the bids skyrocketed blow by blow. The art collection of US billionaire David Rockefeller, who died on 20 March 2017, broke the world record for the most expensive auction of a private collection on the very first day. It surpassed the auction of the collection of French fashion designer



Fällt der Auktionshammer zum dritten Mal, heißt das weltweit VERKAUFT.
When the auction hammer falls for the third time, it means SOLD worldwide.



Foto: Christie's Images/Bridgeman Images

Salvator mundi – das teuerste jemals versteigerte Gemälde
Salvator mundi – the most expensive painting ever sold at auction



Der Ferrari 250 GTO – das Traumauto des ehemaligen Microsoft-Chefentwicklers Gregory Whitten
 The Ferrari 250 GTO – the dream car owned by former Microsoft chief developer Gregory Whitten

Heute gibt es vielfältige Formen der Auktionen. Große Auktionshäuser wie Sotheby's und Christie's setzen auf Live- und Online-Versteigerungen. Der deutsche Zoll hat eine eigene Auktionsseite mit www.zoll-auktion.de, um beschlagnahmte Waren Krimineller, vom Ferrari bis zum Diamanten-Schmuck, aber auch eigene ausrangierte Fahrzeuge feilzubieten. In Deutschland gibt es sogar mit 1-2-3.tv einen Fernsehsender, der den ganzen Tag in verschiedenen Kategorien Auktionen durchführt – von Mode & Accessoires über Möbel & Heimtextilien bis hin zu Heimwerken & Garten.

DAS TEUERSTE VERSTEIGERTE GEMÄLDE

Der „Salvator Mundi“, auch „Erlöser der Welt“ genannt, von Leonardo da Vinci ist das teuerste Gemälde der Welt, das jemals bei einer Auktion versteigert wurde. Im Jahr 2017 wurde das Bild, das Jesus Christus zeigt, beim New Yorker Auktionshaus Christie's für 450 Millionen US-Dollar versteigert. Seit diesem Zeitpunkt fehlt von dem Meisterwerk jede Spur. Es gab kurz Gerüchte, dass die Kultur- und Tourismusbehörde von Abu Dhabi das Gemälde ersteigert habe. Es sollte im neu eröffneten Louvre des Emirats ge-

zeigt werden. Doch da tauchte das Gemälde nie auf. Inzwischen wird sogar bezweifelt, dass das um 1500 entstandene Ölgemälde überhaupt aus der Feder von Leonardo da Vinci stammt. Experten glauben, Leonardo hat das Werk gar nicht selbst gemalt. Möglicherweise hat er lediglich den Gesamtentwurf und einige Detailstudien geliefert und seine Schüler verwendeten seine Ideen für dieses Gemälde. Seit der teuersten Versteigerung eines Gemäldes ist der „Salvator Mundi“ nicht mehr aufgetaucht.

DAS TEUERSTE VERSTEIGERTE AUTO

Wie wohl zu erwarten war, führt die Liste der bisher teuersten versteigerten Autos ein Ferrari an. Den Preis in die Höhe trieb aber nicht die Automarke, sondern die Historie des Ferrari. Der 250 GTO wechselte 2018 bei einer Auktion den Besitzer. Vorher war der Flitzer das Traumauto des ehemaligen Microsoft-Chefentwicklers Gregory Whitten. Der Wagen erzielte einen Preis von 48,4 Millionen Dollar. Der Renn-GTO hat eine historische Chassisnummer 3413GT. Den Wagen fuhr nicht nur der US-amerikanische Rennfahrer Phil Hill 1962 bei Tests, sondern der italienische Rennfahrer Edoardo Lualdi-Gabardi gewann damit mehrfach die italienische Bergmeisterschaft. Versteigert

Yves Saint Laurent. At the auction of Rockefeller's art treasures, Christie's auction house in New York achieved the gigantic record sum of \$830 million. The collection belonging to Yves Saint Laurent had fetched €373 million in Paris in 2009. The proceeds of the Rockefeller auction were also donated in part to social projects, as stipulated in his will.

HISTORY OF AUCTIONS

“Going once, going twice...sold!” – once the hammer goes down, it is all over. But it was not always like this. After the exchanging goods, auctions are one of the oldest forms of trade in history. It was the Romans who officially introduced the auction as a form of trade. However, they did not sell the goods under the hammer, but under the spear. In the 5th century BC, Herodotus writes about the oldest auctions known to us. In the villages of Mesopotamia, a marriage market was held once a year, at which young girls were auctioned off.

Among the coveted items at auctions were also houses, land, food, animals, plants, clothing and even art, jewellery and antiques. The haggling of slaves also dominated auctions for centuries.

Today, there are many types of auctions. Major auction houses like Sotheby's and

Foto: Phillips



Die Paul Newman Rolex Daytona bricht mit 17,75 Millionen US Dollar alle Rekorde
The Paul Newman Rolex Daytona breaks all records at 17.75 million US dollars

hat den dritten je gebauten GTO RM das Auktionshaus Sotheby's am 24. und 25. August 2018 in Monterey im noblen Golfclub von Pebble Beach und zur Zeit der historischen Rennen auf der Rennstrecke von Laguna Seca. Man muss nur für den richtigen Ort einer Auktion sorgen, um Höchstpreise zu erzielen.

ARMBANDUHR BRICHT REKORDPREIS

Eine eher schlichte Armbanduhr hat bei einer Auktion in New York mit fast 18 Millionen Dollar einen Rekordpreis erzielt. Der Grund dürfte der ehemalige Besitzer sein: die amerikanische Schauspielergeliebte Paul Newman. Ein Telefonbieter ersteigerte 2017 beim Auktionshaus Philipps die „Paul Newman Rolex Daytona“ für 17,75 Millionen US Dollar. Laut Philipps sei dies der höchste Preis, der bislang für eine Armbanduhr bei einer Auktion erzielt wurde. Die Uhr hat eine interessante Geschichte: Newmans Frau Joanne Woodward hatte dem Schauspieler die Uhr Anfang der 1970er geschenkt. Damals hatte Paul

Newman seine Liebe zum Rennsport entdeckt. Auf der Rückseite der Rolex ist eine Gravur: „Drive carefully. Me.“, übersetzt: „Fahr vorsichtig. Ich.“

TEUERSTE HANDTASCHE DER WELT VERSTEIGERT

Krokodilleder und Schnallen aus 18-karätigem Gold und Henkel mit insgesamt 205 Diamanten – In Hongkong hat beim Auktionshaus Christie's eine Birkin Bag für 338.000 Euro den Besitzer gewechselt. Und natürlich hat auch diese Handtasche eine Geschichte. Sie beginnt mit einem ganz normalen Flug. Die Sängerin und Schauspieler Jane Birkin soll 1983 auf einem Flug von Paris nach London neben dem damaligen Chef der französischen Luxusmarke Hermès gesessen haben. Als ihre Habseligkeiten aus ihrer Handtasche

auf den Boden fielen, soll sie vom Hermès-Chef größere Handtaschen gefordert haben. Kurze Zeit später wurde die Kelly-Bag ein Klassiker aus dem Hause Hermès. Auf die Mutter aller sogenannten

Christie's have more recently relied on live online auctions. German customs has its own auction site at www.zoll-auktion.de, where they offer seized property belonging to criminals, from Ferraris to diamond jewellery and even their own discarded vehicles. In Germany, there is even a TV channel, 1-2-3.tv, which holds various categories of auction all day, from fashion and accessories to furniture and home textiles to DIY and gardening.

THE MOST EXPENSIVE PAINTING SOLD AT AUCTION

Leonardo Da Vinci's "Salvator Mundi", also known as the "Saviour of the World", is the world's most expensive painting ever sold at auction. In 2017, the painting depicting Jesus Christ was sold at Christie's auction house in New York for \$450 million. Since then, there has been no trace of the masterpiece. There were brief rumours that the Abu Dhabi Culture and Tourism Authority had bought the painting at auction, and that it was to be displayed in the newly opened Louvre Abu Dhabi. But the painting never appeared. Meanwhile, there are still doubts about whether the oil painting, which was created around 1500, was even painted by Leonardo da Vinci. Some experts believe that Da Vinci did not paint the work himself. It is possible that he only provided the overall design and some detailed studies and that his students used his ideas for this painting. Since this most expensive auction of a painting, the "Salvator Mundi" has not appeared again.

THE MOST EXPENSIVE CAR SOLD AT AUCTION

As was to be expected, a Ferrari leads the list of the most expensive cars sold at auction to date. However, it was not the car brand that drove the price up, but the car's history. The 250 GTO changed hands at auction in 2018, and previously, it had been the dream car of former Microsoft chief developer Gregory Whitten. The car fetched a price of \$48.4 million. The racing GTO has a historic chassis number, 3413GT. Not only did the US racing driver Phil Hill drive the car in trials in 1962, but the Italian racing driver Edoardo Lualdi-Gabardi won the Italian mountain championship with it several times. The third GTO RM ever built was auctioned by the auction house Sotheby's on 24 and 25 August 2018 in Mon-



Foto: Christie's Images/Bridgeman Images

Die Birkin Bag mit Schnallen aus 18-karätigem Gold und Henkel mit insgesamt 205 Diamanten
The Birkin bag with 18-karat gold buckles and handle and a total of 205 diamonds

Ein Paar getragene Turnschuhe kommen für fast 2 Millionen Dollar unter den Hammer
A pair of worn trainers go under the hammer for nearly \$2 million

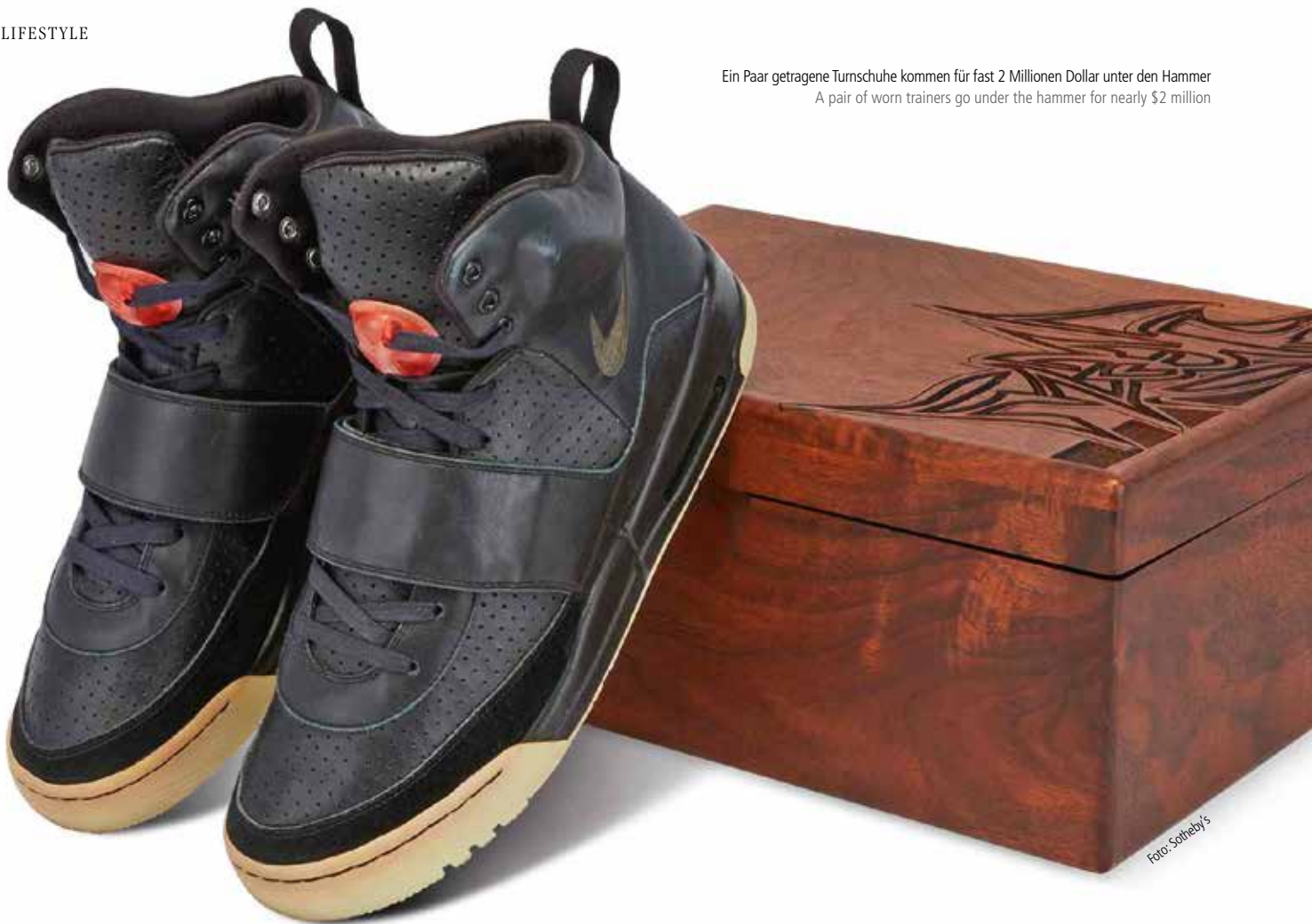


Foto: Sotheby's

It-Bags können sich bis heute alle einigen - von Herzogin Catherine über Ivanka Trump bis Kim Kardashian.

DIE TEUERSTEN TURNSCHUHE DER WELT

Wer zahlt schon fast 2 Millionen Dollar für ein Paar Turnschuhe? Oh doch, sie müssen nur den richtigen Vorbesitzer haben. Sie sind zwar 13 Jahre alt und schon etwas ausgetragen, aber 1,8 Millionen Dollar wert. Ein Paar Turnschuhe von Kanye West hat 2021 für einen Rekordpreis den Besitzer gewechselt. Die vom US-Rapper bei der Grammy-Verleihung 2008 getragenen Turnschuhe sind für 1,8 Millionen Dollar unter den Hammer gekommen. Das Auktionshaus Sotheby's in New York teilte mit, das sei der höchste Preis, der jemals bei einer öffentlichen Versteigerung für ein Paar Turnschuhe bezahlt worden sei. Die Schuhe aus schwarzem Leder und immerhin mit einer Größe von 45-46 waren exklusiv für den Auftritt von West bei der Grammy-Verleihung 2008 hergestellt worden und begründeten den Beginn seiner eigenen Schuhlinie.

tery at the noble Golf Club of Pebble Beach at the time of the historic races at the Laguna Seca racetrack. You just have to ensure the right venue for an auction to achieve top prices.

WRISTWATCH SHATTERS RECORD PRICE

A rather plain wristwatch has achieved a record price of almost \$18 million at an auction in New York. The reason is probably its former owner: American acting legend Paul Newman. A telephone bidder bought the "Paul Newman Rolex Daytona" for \$17.75 million at the Philipps auction house in 2017. According to Philipps, this was the highest price ever achieved for a wristwatch at auction. The watch has an interesting history: Newman's wife Joanne Woodward had given the watch to the actor in the early 1970s. At that time, Paul Newman had discovered his love of racing. On the back of the Rolex is an engraving: "Drive carefully. Me".

MOST EXPENSIVE HANDBAG IN THE WORLD SOLD AT AUCTION

Crocodile leather and buckles made of 18-carat gold and handles with a total of 205 diamonds - In Hong Kong, a Birkin bag changed hands for €338,000 at Christie's auction house. And of course

this handbag also has a story. It begins with a completely normal flight. The singer and actress Jane Birkin is said to have sat next to the then boss of the French luxury brand Hermès on a flight from Paris to London in 1983. When her belongings fell out of her handbag onto the floor, she allegedly demanded bigger handbags from the Hermès boss. Shortly afterwards, the Kelly bag became a Hermès classic. To this day, this is agreed to be the mother of all so-called It-bags, owned by Duchess Catherine, Ivanka Trump and Kim Kardashian.

THE MOST EXPENSIVE SPORTS SHOES IN THE WORLD

Who would pay almost \$2 million for a pair of trainers? Well, they just have to have the right previous owner. They may be 13 years old and a bit worn out, but a pair of Kanye West's 2021 trainers has changed hands for a record price. The trainers worn by the US rapper at the 2008 Grammy Awards have gone under the hammer for \$1.8 million. Sotheby's in New York announced that this was the highest price ever paid for a pair of trainers at public auction. The size 45-46 shoes, made of black leather, were made exclusively for West's performance at the 2008 Grammy Awards and marked the beginning of his own shoe line.



263 2015
ASSISTANCE
MONTE-CARLO
MORIQUE

MAURICE DE MAURIAC
ZURICH

SEA TIME
SHARPA

GASOLINE
GASC

www.mauricedemauriac.ch

SCAN ME



MAURICE DE MAURIAC
watches made by zurich



Der Architekt Joaquín Torres vor einem der Kunstwerke, die in seinem Madrider Büro zu sehen sind.
Architect Joaquín Torres in front of one of the artistic works that can be found in his Madrid office.

DER ARCHITEKT DER STARS

Interview mit JOAQUÍN TORRES, ARCHITEKT

von Juanjo Bueno, Fotos von Tania Sainero & A-Cero

Joaquín Torres, im Volksmund „der Architekt der Berühmten“ genannt, ist international bekannt für die Erfolge, die er zusammen mit Rafael Llamazares mit dem in Madrid ansässigen Studio A-cero erzielt hat. Er hat Häuser für Javier Bardem und Penélope Cruz, eines der bekanntesten Paare der Filmwelt, Fußballer wie Cristiano Ronaldo und Víctor Valdés, den ehemaligen spanischen Ministerpräsidenten Felipe González und Madonna entworfen.

Wir sprachen mit Torres über seinen Werdegang, seine berühmten und anonymen Kunden und seine Vision von der heutigen Architektur, der modularen Bauweise und der Nachhaltigkeit.

OnLocation: Wie ist Ihre Leidenschaft für die Architektur entstanden?

Joaquín Torres: *Es ist sehr schwierig, diese Frage zu beantworten, da es keinen bestimmten Tag, keine bestimmte Woche oder keinen bestimmten Monat gibt. Es ist eine Anziehungskraft, eine Leidenschaft, die seit jungen Jahren in einem reift, zumindest war es in meinem Fall so. Schon von klein auf hatte ich Freude am Gestalten und war sehr empfänglich für die Eindrücke, die große Konstruktionen und weite Räume auslösen... Man könnte sagen, dass meine Beziehung zur Architektur schon immer sehr berufsorientiert war.*

Zu Ihren Kunden gehören prominente Persönlichkeiten aus Politik und Sport... Orientieren Sie sich bei der Gestaltung Ihrer Immobilien nicht nur an Ihren eigenen Anforderungen, sondern auch an den persönlichen Besonderheiten der Kunden?

Wenn ich für einen Kunden arbeite, egal wer es ist, versuche ich natürlich, mich so weit wie möglich einzufühlen, mich in seine Lage zu versetzen und vor allem nicht zu

urteilen, denn es ist mir zum Beispiel schon passiert, dass das, was mir von vornherein seltsam erscheinen mag, im Alltag der anderen Person durchaus notwendig ist. Wichtig ist also ein Konsens zwischen Architekt und Bauherr, mehr Akzeptanz oder zumindest Verhandlung und weniger Zwang auf beiden Seiten. Deshalb ist es so interessant, dass Bauherr und Architekt eins sind, dann wird alles viel einfacher, alles fließt.

Hotel Iniala, eines der emblematischen Projekte von A-cero, in Thailand
Hotel Iniala, one of A-cero's iconic works, in Thailand



THE ARCHITECT OF STARS

Interview with JOAQUÍN TORRES, ARCHITECT

Joaquín Torres, popularly known as „the celebrities’ architect“, is internationally renowned for the successes that, together with Rafael Llamazares, he has achieved from A-cero studio based in Madrid. He has designed houses for Javier Bardem and Penélope Cruz, one of the most well-known couples in the world of film, football players like Cristiano Ronaldo or Victor Valdés, Spanish ex-president Felipe González and even Madonna.

We talked with Torres about his career, his clients, both famous and anonymous, and his view of today’s architecture, modular construction and sustainability.

On Location: How did your passion for architecture come about?

Joaquín Torres: *It is very difficult to answer this question because there is no particular day, week or month. It is an attraction, a passion that matures in you from a young age. At least, it was like that in my case. From an early age, I enjoyed designing and was very receptive to the impressions that large constructions and vast spaces trigger... You could say that my relationship with architecture has always been very professionally oriented.*

Your clients include prominent personalities from the world of politics and sport. When designing your properties, do you focus not only on your own requirements but also on your clients’ personal characteristics?

When I work for a client, no matter who it is, I naturally try to empathise as much as possible, to put myself in the other person’s shoes and, above all, not to judge. This is because it has happened to me, for example, that what may seem strange to me from the outset is quite necessary in the ot-

her person’s everyday life. So what is important is a consensus between architect and client, more acceptance or at least negotiation and less coercion on both sides. That’s why it’s so interesting when builder and architect are one. Then, everything becomes much easier. Everything flows.

As an architect, you have shown that the design of a space does not have to contradict its functionality. How important are sustainability and energy efficiency in your work?

Today, everyone is talking about sustainability and energy efficiency, but I have to say that it is quite fake. Firstly, the public is not willing to pay more for sustainable architecture, and secondly, they are not willing to do without anything...

We know very well how an architecture translates into sustainable design when we look at the famous buildings of yesteryear, or what a true Passive House project actually entails in its original conception. Today, many companies sell the „Passive House“ label in the trade.

What is clear, however, is that no one wants to live in underground or semi-subterranean structures with extreme alignments and very few openings. A building is not sustainable just because we grow a lot of grass or plants on the roof.

Building sustainably means building differently. Industrial building is much more sustainable than traditional building, and yet the client often objects.

Hopefully, sustainability will be no longer just a fad but will become embedded, but I fear that we all still have a long way to go. We need to realise that sustainable design means more than just putting three solar panels on a roof.



„Das modulare, industrialisierte Bauen wird sich durchsetzen und eine neue soziale und künstlerische Ära einläuten.“

JOAQUÍN TORRES

„Modular, industrialised building will prevail and usher in a new social and artistic era.“



Als Architekt haben Sie gezeigt, dass das Design nicht im Widerspruch zur Funktionalität von Räumen stehen muss. Welchen Stellenwert haben Nachhaltigkeit und Energieeffizienz bei Ihrer Arbeit?

Heute sprechen alle von Nachhaltigkeit und Energieeffizienz, aber ich muss sagen, dass dies nicht der Wahrheit entspricht. Zum einen ist die Öffentlichkeit nicht bereit, mehr für nachhaltige Architektur zu bezahlen, zum anderen will sie aber auch nicht auf etwas verzichten...

Wir wissen sehr gut, wie man eine Architektur in nachhaltigem

Design umsetzt, wenn man sich die berühmten Gebäude von einst ansieht, oder was ein echtes Passivhausprojekt, wie diese architektonische Bewegung oder Philosophie konzipiert wurde, tatsächlich beinhaltet. Heute verkaufen viele Unternehmen das „Passivhaus-Label“ im Handel.

Klar ist jedoch, dass niemand in unterirdischen oder halbunterirdischen Bauten mit wenigen Durchbrüchen und extremen Ausrichtungen leben will... Eine Konstruktion ist nicht nachhaltig, nur weil wir viel Gras oder Pflanzen auf dem Dach anbauen.

Nachhaltig bauen heißt anders bauen. Industrielles Bauen ist viel nachhaltiger als traditionelles Bauen, und dennoch hat der Bauherr oft Einwände.

Es bleibt zu hoffen, dass die Nachhaltigkeit nicht länger nur eine Modeerscheinung bleibt, sondern sich fest verwurzelt, aber ich fürchte, dass wir alle noch einen langen Weg vor uns haben. Wir müssen uns bewusst machen, dass nachhaltiges Design mehr bedeutet als einfach nur drei Solarpaneele auf ein Dach zu stellen.



Top-Stars wie die "Queen of Pop" Madonna, Fussballlegende Ronaldo sowie Hollywood Stars wie Penelope Cruz & Javier Bardem zählen zu den Auftraggebern von Joaquín Torres. Joaquín Torres' clients include top stars like the "Queen of Pop" Madonna, footballing legend Ronaldo and Hollywood stars like Penelope Cruz and Javier Bardem.

Woher stammt der Name A-cero, dem Architekturbüro, bei dem auch Rafael Llamazares mitwirkt?

Als wir anfangen, waren wir drei Freunde, drei naive Leute (Alberto Peris, der sich später selbständig machte, war auch dabei). Wir waren Neulinge in der Welt der Architektur und fingen „bei Null“ an. Wir waren auch auf der Suche nach einem Namen, der bei der Suche nach Architekten in den Gelben Seiten an erster Stelle erscheint (damals, vor 27 Jahren, wurde das Internet kaum

genutzt). Der Name ist natürlich auch auf die Konnotation mit dem Baumaterial (Stahl) zurückzuführen. Es schien uns, dass es viele architektonische Konnotationen hatte, und wir beschlossen, uns so zu nennen.

Verändert die Pandemie, die wir gerade erleben, wirklich die Art und Weise, wie Häuser gestaltet werden, oder ist das nur ein vorübergehendes Empfinden, das mit der Rückkehr zur Normalität wieder verschwindet?

Zu meinem Bedauern befürchte ich, dass es nur von kurzer Dauer sein wird und sehr bald in Vergessenheit gerät. Es war hart, aber Menschen ändern ihre Gewohnheiten nicht so leicht, und wir brauchen viele Steine auf dem Weg, um weiter zu stolpern. Das ist mein Gefühl, so wenig optimistisch es auch sein mag. Wenn ich höre, dass die Pandemie uns alle verändert hat und uns erwachsen werden lässt, dann bin ich eher skeptisch.

Innenausstattung einer der Suiten des Iniala-Hotels in Thailand. | Interior of one of the suites at the Iniala Hotel in Thailand.



Welche Erkenntnisse haben Sie als Architekt aus der letzten Wirtschaftskrise gewonnen?

Ich habe gelernt, nicht schnell zu wachsen, zu konsolidieren, was man hat, und nicht zu glauben, dass man unschlagbar ist. Es war wirklich hart, sehr hart, wenn ein Angestellter weinend zu dir kam, damit du ihn nicht entlässt, weil er nicht in der Lage ist, seine Kinder zu erziehen; es ist das Härteste, was ich je in meinem Beruf erlebt habe, und ich habe mir geschworen, dass ich nie wieder einen Angestellten entlassen würde, ohne dass er einen berechtigten Grund dafür hat.

In welche Richtung wird sich die Architektur Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren entwickeln?

Ich denke, dass die industrielle Bauweise weiter vorangetrieben wird. In der Welt der Architektur und des Bauwesens ist eine andere Art des Bauens erforderlich, und es macht keinen Sinn, im 21. Jahrhundert auf dieselbe Weise zu bauen wie im 19. Das modulare, industrialisierte Bauen wird sich durchsetzen und eine

Where does the name A-cero come from, the architecture firm where Rafael Llamazares also works?

When we started, we were three friends, three naive people (Alberto Peris, who later became self-employed, was also there). We were newcomers to the world of architecture and were starting „from scratch“. We were also looking for a name that would appear first in a search for architects in the Yellow Pages (at that time, 27 years ago, the internet was hardly used). The name is of course also due to the connotation with the building material (“Acero” means “steel” in Spanish). It seemed to us that it had many architectural connotations and so we decided on that name.

Is the pandemic we are experiencing really changing the way homes are designed, or is this just a temporary sensation that will disappear when normality returns?

To my regret, I fear that it will be short-lived and very soon forgotten. It was hard, but people don't change their habits so easily, and we need many more stones along the way to make us think again. That is my fee-

ling, as pessimistic as it may be. When I hear that the pandemic has changed us all and made us grow up, I tend to be sceptical.

As an architect, what lessons have you learned from the last economic crisis?

I learned not to grow quickly, to consolidate what you have and not to think you are unbeatable. It was really hard, very hard, when an employee came to you crying so that you wouldn't fire him because he is not able to raise his children. It is the hardest thing I have ever experienced in my profession, and I swore that I would never fire an employee again without legitimate reason.

In which direction do you think architecture will develop in the next few years?

I think that industrial construction will continue to grow. A different way of building is needed in the world of architecture and construction, and it makes no sense to build in the 21st century in the same way as in the 19th. Modular, industrialised building will prevail and usher in a new social and artistic era.

Hotel Iniala, eines der emblematischen Projekte von A-cero, in Thailand | Hotel Iniala, one of A-cero's iconic works, in Thailand



neue soziale und künstlerische Ära einläuten.

A-cero hat sich für die industrialisierte Bauweise entschieden, ist diese zukunftsweisend?

Ich glaube, dass es sehr lange dauert, weil der Mensch sehr wenig geneigt ist, sich zu ändern, jedoch glaube ich ernsthaft, dass sich ein anderes Bauverfahren etablieren muss, und so wie der Stahlbeton der Protagonist der modernen Bewegung war, wird die Industrialisierung neue Horizonte eröffnen.

Bei A-cero sind wir der A-cero Tech verpflichtet. Wir haben vor 15 Jahren begonnen, unser Baukonzept zu entwickeln, und vier Jahre später hatten wir unser erstes Musterhaus fertig.

Heute sind wir mehr denn je unserem System, unseren industrialisierten Häusern, verpflichtet, und es funktioniert gut für uns. Wir haben ein sehr gutes Qualitätsprodukt mit dem A-cero-Design-Touch geschaffen und sind zuversichtlich, dass wir in den kommenden Jahren weiter wachsen werden, da wir kurz vor der Eröffnung einer weiteren neuen Fabrik stehen.

Auf jeden Fall ist es noch ein weiterer Weg, und als Unternehmer müssen wir den Kunden „erziehen“, damit er sich auch für die Industrialisierung entscheidet.

Zeigen sich Ihr internationaler Hintergrund und Ihre Erfahrungen in Ihrer lokalistischen Architektur?

Die eigenen Erfahrungen sind immer ein sehr bereichernder Aspekt in der Arbeit eines Gestalters, und internationale und nationale Erfahrungen prägen die zukünftigen Arbeiten. Wir versuchen, jeden Tag mehr zu geben, und der einzige Weg, dies zu tun, ist, zu lernen und zu verstehen.

Braucht man ein Architekturgesetz in Spanien?

Ich glaube, dass Regeln und Normen notwendig sind, um bestimmte Mindestanforderungen zu gewährleisten, aber nicht, um Talente zu begrenzen. Klar ist, dass die heutigen Regelungen oft die Obergrenzen festlegen, und das sollte nicht passieren.

Warum?

Es ist nicht hinnehmbar, dass Menschen nicht vor Wohnräumen geschützt werden, die nur ein Mindestmaß an Wohnqualität bieten. Es ist nicht möglich, auf 15-20 m² zu leben, oder mit einem Minimum an Beleuchtung oder Belüftungsflächen... Dies ist nur ein Beispiel; die Mindestanforderungen müssen gewährleistet sein, sonst wäre die Spekulation noch größer.

Sind Sie der Meinung, dass der Berufsstand der Architekten die soziale Akzeptanz hat, die er haben sollte?

Der Architekt hat sein soziales Prestige verloren. Die Frage, die wir Architekten uns stellen sollten, lautet „Warum?“, und dann sollten wir eine selbstkritische Analyse vornehmen, anstatt immer anderen die Schuld zu geben.

An welchen Projekten arbeiten Sie derzeit?

Glücklicherweise arbeitet unser Büro derzeit an bedeutenden Projekten: von einer prächtigen Villa in La Moraleja unter der Leitung von Avellanar Homes bis hin zu einer städtebaulichen und architektonischen Anlage in Castellón, „Los Cálamos“, an der Costa Azahar, auf einem Grundstück mit mehr als 2 km Strand... Zweifellos wird dies ein Projekt sein, von dem Sie noch viel hören werden.

„Hoffentlich ist Nachhaltigkeit keine Modeerscheinung mehr, sondern tief verwurzelt.“

JOAQUÍN TORRES

„Hopefully, sustainability will be no longer just a fad but will become embedded.“

Wir arbeiten auch an einer Wohnanlage mit unseren Industriewohnungen in Isla Canela (Huelva) für den Bauträger Pryconsa sowie an einem Wohnblockprojekt in Águilas (Murcia) und an der Entwicklung von Luxus-Einfamilienhäusern „La Quinta de Luanco“ in Asturien.

Außerdem entwickeln wir mehrere Projekte in Vélez-Málaga und Torre del Mar (Málaga) für den Bauträger BDL Investment sowie große Projekte für Kronos Homes in Puerta de Hierro (Madrid) und Estepona (Málaga)... Und so weiter bis hin zu etwa hundert Projekten unterschiedlicher Größe und Typologie.



Innenbereich des Kindergartens Los Molinos in Getafe, Madrid.
Interior of Los Molinos nursery school in Getafe, Madrid.



Joaquín Torres in seinem A-Cero-Büro im Zentrum von Madrid.
Joaquín Torres in his A-Cero office in the centre of Madrid.

A-cero has opted for the industrialised construction method. Is this forward-looking?

I believe that it will take a very long time because man is very reluctant to change. However, I sincerely believe that a different construction method must be established, and just as reinforced concrete was the protagonist of the modern movement, industrialisation will open new horizons.

At A-cero, we are committed to A-cero Tech. We started developing our building concept 15 years ago, and four years later we had our first show house ready.

Today we are more committed than ever to our system, our industrialised houses, and it is working well for us. We have created a very good-quality product with the A-cero design touch, and we are confident that we will continue to grow in the years to come as we are about to open another new factory.

In any case, there is still a long way to go and as entrepreneurs, we have to „educate“ the customer so that they also decide to industrialise.

Do your international background and experience show in your localist architecture?

One's own experiences are always a very enriching aspect of a designer's work, and international and national experiences shape future work. We try to give more every day, and the only way to do that is to learn and understand.

Is there a need for architecture legislation in Spain?

I believe that rules and standards are necessary to ensure certain minimum requirements but not to limit talent. What is clear is that today's regulations often set the upper limits, and that should not happen.

Why?

It is unacceptable that people have no protection against living in spaces that provide only a minimum quality of living. It is not possible to live on 15-20 m², or with a minimum of lighting or ventilation. These are just examples, but minimum requirements should be guaranteed, otherwise speculation would be even greater.

Do you think that the architectural profession is as socially recognised as it should be?

The architect has lost his social prestige. The question we architects should ask ourselves is „Why?“, and

then we should carry out a self-critical analysis instead of always blaming others.

What projects are you currently working on?

Fortunately, our office is currently working on important projects, from a magnificent villa in La Moraleja, managed by Avellanar Homes, to an urban and architectural development in Castellón, „Los Cálamos“, on the Costa Azahar, on a plot with more than 2 km of beach. This will doubtlessly be a project you will hear a lot more about.

We are also working on a residential complex with our industrial flats in Isla Canela (Huelva) for the developer Pryconsa, as well as a residential block project in Águilas (Murcia) and the development of luxury detached houses „La Quinta de Luanco“ in Asturias.

We are also developing several projects in Vélez-Málaga and Torre del Mar (Málaga) for the property developer BDL Investment, as well as large projects for Kronos Homes in Puerta de Hierro (Madrid) and Estepona (Málaga). And so on up to about a hundred projects of different sizes and types.



MEDITERRANE WOHNTRÄUME

„Zuhause ist kein Ort, sondern ein Gefühl“



Villa Anguli ist eine erstklassige Demonstration der Schönheit und Ruhe, die der mediterrane Lebensstil zu bieten hat. Das Innenarchitekturteam von Terraza Balear steht hinter dieser 1.033 Quadratmeter großen Villa in Camp de Mar (Mallorca).

Villa Anguli is a premier demonstration of the beauty and peacefulness that the Mediterranean lifestyle has to offer. Terraza Balear interior design team is behind this 1.033 square metres villa located in Camp de Mar (Mallorca)

Good design is for eternity – Dieses Zitat des italienischen Designers Alberto Alessi diente wohl auch der gebürtigen Argentinierin Mariana Muñoz als Leitsatz, als sie im Jahr 2010 ihr Unternehmen Terraza Balear ins Leben rief, das mittlerweile zu den führenden Einrichtungshäusern auf dem Gebiet der Innenraumgestaltung auf nationaler und internationaler Ebene gehört.

Das Unternehmen, mit Sitz auf der spanischen Baleareninsel Mallorca, entwickelt seit mehr als 10 Jahren

ganzheitliche, vom Mittelmeer inspirierte Innenarchitektur-, sowie Innenausbau- und Umgebungskonzepte mit dem Ziel, gemütliche Räume zu schaffen, die Wohlbefinden, Ruhe und Harmonie vermitteln.

„Wir entwerfen Räume, die mit ihrer Umgebung verschmelzen, und schaffen personalisierte und handwerklich gefertigte Häuser, die unsere unverwechselbare Handschrift tragen. Wir schaffen einzigartige Umgebungen, die die reinsten Emo-

MEDITERRANEAN INTERIOR DREAMS

“Home is not a place, but a feeling”

“Good design is for eternity” - This quote by Italian designer Alberto Alessi probably also served as a guiding principle for Argentine-born Mariana Muñoz when she launched

Das Konzept von Terraza Balear trifft die Schweizer Alpen dank ihrer exklusiven Projektmanagement-Plattform, die es ihnen ermöglicht, Innenräume überall auf der Welt zu gestalten. Wie diese luxuriöse und gemütliche Residenz in einem Bergskigebiet in der Schweiz.

Terraza Balear's concept meets the Swiss Alps thanks to their exclusive project management platform that enables them to design interiors anywhere in the world. Like this luxurious and cozy residence in a mountain ski resort in Switzerland.

tionen wie Schönheit, Gelassenheit und Authentizität wecken“, betont die Geschäftsführerin stolz.

Bereits im Herbst 2018 berichtete On Location über die Frau, die sich vom ehemaligen Sporttalent zur Vorzeigeunternehmerin entwickelte und deren Team mittlerweile aus 60 engagierten Fachleuten besteht, die alle gemeinsam eines vereint: Die Liebe zum Detail, die letztendlich wohl auch ausschlaggebend dafür war, dass Terraza Balear mittlerweile nicht mehr nur auf den Balearen, sondern auch international zu einer festen Größe der Branche geworden ist.

So ist es nicht verwunderlich, dass das Unternehmen exklusive Marken wie u.a. Tribù, B&B Italia, Paola Lenti, Dedon, Flexform und FreiFrau vertritt. Mit der Generalvertretung des renommierten italienischen Möbelherstellers Minotti und der Eröffnung des neuen Flagshipstore im Zentrum von Palma, konnte Terraza Balear Anfang 2021 außerdem einen weiteren bedeutenden Meilenstein in der Firmengeschichte setzen.

Doch nicht nur auf der Baleareninsel steht das Team von Terraza Balear der internationalen Kundschaft zur Seite: „Um unserer internationalen Kundschaft trotz teils großer Entfernungen nah zu sein, haben wir im Rahmen unseres entschlossenen Engagements für Innovation und Exzellenz eine exklusive Projektmanagement-Plattform eingerichtet, die es uns ermöglicht, Innenräume überall auf der Welt zu gestalten. Von atemberaubenden City-Lofts in Europas Hauptstädten bis hin zu gemütlichen Ferienhäusern in den Schweizer Alpen - jeder Ort ist perfekt, um Schönheit und Luxus mit einem subtilen mediterranen Touch zu erleben“, erklärt Muñoz.

Weitere Informationen sowie alle Angebote unter www.terrazabalea.com

Terraza Balear erstellt atemberaubende nautische Projekte. Die 44 Meter hohe Tatiana V vereint die italienische Eleganz und den mediterranen Geist mit erstklassiger Marinearchitektur.

Terraza Balear creates stunning nautical projects.

The 44-metre Tatiana V gathers the Italian elegance and the Mediterranean spirit boasting top-of-the-market naval architecture.





her company Terraza Balear in 2010, which is now one of the leading interior design houses at both national and international level.

The company, based on the Spanish Balearic island of Mallorca, has been developing holistic Mediterranean-inspired interior design, interiors and environment concepts for more than 10 years, with the aim of creating cosy spaces that create a sense of well-being, tranquility and harmony.

"We design spaces that blend with their surroundings, creating personalised, handcrafted homes that bear our distinctive signature. We create unique environments that evoke the purest sense of beauty, serenity and authenticity", emphasises the managing director proudly.

Back in Autumn 2018, On Location reported on the woman who moved from being a former sports talent into a model entrepreneur and whose team now consists of 60 dedicated professionals who all have one thing in common: attention to detail, which in the end was probably the decisive factor in making Terraza Balear a force to be reckoned with, not only on the Balearic Islands but internationally.

So, it is hardly surprising that the company represents exclusive brands such as Tribù, B&B Italia, Paola Lenti, Dedon, Flexform, FreiFrau and many others. With the general agency of the renowned Italian furniture manufacturer Minotti and the opening of the new flagship store in the centre of Palma, Terraza Balear could also set another important milestone in the company's history at the beginning of 2021.

But it is not only on Mallorca that the Terraza Balear team is at the service of its international clientele: "In order to be close to our international clients, despite sometimes great distances, we have set up an exclusive project management platform as part of our determined commitment to innovation and excellence. This allows us to design interiors anywhere in the world. From stunning city lofts in Europe's capitals to cosy holiday homes in the Swiss Alps, each location is perfect for experiencing beauty and luxury with a subtle Mediterranean touch", explains Muñoz.

Further information and all offers at www.terrazabalea.com

Das Innenarchitekturprojekt P27 zeigt die Signatur von Terraza Balear, die Räume schafft, die Komfort und Qualität bieten. Wo mediterrane Entspannung auf italienische Raffinesse trifft.

P27 interior design project showcases Terraza Balear's signature creating spaces that deliver comfort and quality. Where Mediterranean relaxation meets Italian sophistication.



CONNERY SEATING SYSTEM | DESIGNED BY RODOLFO DORDONI
FYNN ARMCHAIR | DESIGNED BY GAMFRATESI
BOTECO COFFEE TABLE | DESIGNED BY MARCIO KOGAN / STUDIO MK27
DISCOVER MORE AT [MINOTTI.COM/CONNERY](https://www.minotti.com/connery)



BY TERRAZA BALEAR
CARRER DE LA PROTECTORA, 1
07012 PALMA DE MALLORCA
(+34) 971 108 638 / SPAIN
INFO@MINOTTIMALLORCA.COM
WWW.MINOTTIMALLORCA.COM

Minotti
MALLORCA

„LADY MOURA“

BERÜHMTE LUXUSYACHT WECHSELT DEN BESITZER

Die größten Super-Yachten der Welt sind ein Statussymbol

von Lutz Deckwerth, Fotos von Camper & Nicholsons



„Lady Moura“ – eine Giga-Yacht der Superlative
„Lady Moura“ – a superlative giga-yacht



Sie sind ein Statussymbol der Schönen und Reichen und kosten oft mehrere hundert Millionen Dollar. Für die größten Yachten der Welt haben Fachjournalisten das Attribut Giga-Yacht reserviert, denn sie sind über hundert Meter lang. Oft passen sie in keinen Hafen und müssen davor ankern. Die Ausmaße der schwimmenden Luxusobjekte erinnern meist an Kreuzfahrtschiffe. Wenn sie verkauft werden, dann oft von einem Milliardär zum nächsten.

DIE JAHRHUNDERT-YACHT „LADY MOURA“

Eine der wohl berühmtesten Mega-Yachten der Welt wurde 1990 von der deutschen Werft Blohm + Voss fertiggestellt. Beim Bau galt sie als neuntgrößte Privatyacht der Welt. Jetzt soll sie auf Platz 48 der Liste stehen. Der Bau von „Lady Moura“ soll bei Fertigstellung Ende der 1980er Jahre rund 250 Millionen US-Dollar (213 Millionen Euro) gekostet haben. Angetrieben wird die Superyacht von zwei DEUTZ 6868 HP Motoren. Jeder hat 5.121 kW Leistung und Verstellpropeller.



Der Indoor Pool mit angeschlossenem Spa
The indoor pool with adjoining spa

Die „Lady Moura“ kommt trotz ihrer Größe auf eine Reisegeschwindigkeit von 17 Knoten.

Beim Stapellauf eine Weltsensation: Ein ausgeklügeltes Hydraulik-System öffnet und schließt eine Vielzahl von Türen, Klappen, ausfahrbaren Dächern oder Wänden und Kränen. Ob Beiboote und Rettungsboote oder der Anker – sie sind hinter Blenden versteckt. So soll die Ästhetik der Yacht nicht beeinträchtigt werden. „Lady Moura“ gilt bei vielen Kennern als der Inbegriff einer Giga-Yacht. Seit dem Stapellauf war ihr Besitzer der saudi-arabische Milliardär Nasser al-Raschid und das immerhin 31 Jahre lang. Das einst 250 Millionen Dollar teure Luxusobjekt hat nun für 125 Millionen Euro den Besitzer gewechselt

DER NEUE BESITZER IST EIN MEXIKANISCHER MILLIARDÄR

Die „Lady Moura“ soll jetzt für 125 Millionen Dollar einen neuen Besitzer bekommen haben. Einige Quellen nennen den mexikanischen Multi-Milliardär Alberto Bailleres. Der 89-jährige Vater von sieben Kindern macht sein Geld mit den größten und ergiebigsten Silber-Minen der Welt. Laut Forbes wird sein Vermögen auf 9,3 Mrd. Euro geschätzt. Seine Minen sollen pro Jahr 25 Tonnen Gold und 25 000 Tonnen Silber fördern. Den Verkaufspreis für die „Lady Moura“ aufzubringen dürfte dem Milliardär nicht schwer gefallen sein. OnLocation weiß aber aus sicherer Quelle, dass dieser Milliardär die Giga-Yacht „Lady Moura“ nicht gekauft hat.

Der neue Besitzer der „Lady Moura“ ist der ebenfalls aus Mexiko stammende Milliardär Ricardo Benjamín Salinas Pliego, der mit seiner Unternehmensgruppe Grupo Salinas Beteiligungen in den Bereichen Telekommunikation, Medien, Finanzdienstleistung und Einzelhandel hält. Der drittreichste Mann Mexikos sorgte gerade für Schlagzeilen, weil er seine Unterstützung für Bitcoin nochmals bekräftigt und bekanntgegeben hat, die erste Bank im Land eröffnen zu wollen, die Bitcoin akzeptiert.

Der Verkauf der „Lady Moura“ stellt in der Welt der Makler einen Rekord auf. Die Broker Camper & Nicholsons konnten in nur 554 Tagen einen neuen Besitzer finden. Das ist der schnellste bekannte Maklerver-



Das „Mou“ im Namen der Giga-Yacht steht für Mouna Ayoub
The „Mou“ in the name of the Giga-Yacht stands for Mouna Ayoub



kauf eines Schiffes über 100 Meter in den letzten 10 Jahren. Was den Neubesitzer dazu bewogen hat, die 125 Millionen Dollar für die „Lady Moura“ auf den Tisch zu legen, dürfte die üppige und luxuriöse Ausstattung, das Design und ein goldener Schriftzug sein.

DER NAME DER GIGA-YACHT „LADY MOURA“

Der Name „Lady Moura“ hat eine besondere Bedeutung. Das „Mou“ steht für Mouna Ayoub, eine der schillerndsten Figuren des Jetsets und inzwischen Ex-Frau des Milliardärs, und das „ra“ steht für den Nachnamen des Erstbesitzers der Yacht, Milliardär Nasser al-Raschid.

Mouna Ayoub ist eine der schillerndsten Frauen des Orients. Man

erzählt sich, sie habe 150 Millionen Dollar für Schmuck ausgegeben. Ihr Jahresbudget für Kleidung soll angeblich bei drei Millionen Dollar liegen. Und ihr Vermögen dürfte mehrere hundert Millionen Dollar betragen. Die Frau, die aussieht wie 40, ist in Wirklichkeit über 60 Jahre alt.

Die möglicherweise reichste Frau des Orients wächst als Kind libanesischer Eltern in Kuwait auf, besucht ein Jesuiten-Internat und wird durch den Bürgerkrieg nach Frankreich verschlagen. In einem Pariser Restaurant lernt sie als Angestellte ihren späteren Mann kennen: den saudischen Prinz Nasser al-Raschid. Mit 19 Jahren heiratet sie ihn, zieht nach Riad, konvertiert zum Islam. Doch als islamische Frau an der Seite eines

“LADY MOURA” – FAMOUS LUXURY YACHT CHANGES HANDS

The world’s largest super yachts are a status symbol

They are a status symbol of the rich and beautiful and often cost several hundred million dollars. Trade journalists have reserved the name “giga-yacht” for the largest yachts in the world, which are over a hundred metres long. Often, they do not fit into any harbour and have to anchor in front of it. The dimensions of these floating luxury objects are usually reminiscent of cruise ships, and when they are sold, it is usually from one billionaire to another.

THE CENTURY YACHT “LADY MOURA”

Probably one of the most famous mega-yachts in the world was completed in 1990 by the German shipyard Blohm + Voss. When she was built, she was considered the ninth largest private yacht in the world. Now she is said to be 48th on the list. The construction of “Lady Moura” is said to have cost around \$250 million (€213 million) when she was completed in the late 1980s. The superyacht is powered by two DEUTZ 6868 HP engines, and each has 5,121 kW of power and controllable pitch propellers. Despite her size, the “Lady Moura” can reach a cruising speed of 17 knots.

A world sensation when launched, a sophisticated hydraulic system opens and closes a multitude of doors, flaps, retractable roofs or walls and cranes. Whether dinghies and lifeboats or the anchor, these are hidden behind panels to avoid impairing the aesthetics of the yacht. “Lady Moura” is considered by many connoisseurs to be the epitome of a giga-yacht. Since her launch, she was owned by the Saudi Arabian billionaire Nasser al-Raschid for 31 years. The once 250-million-dollar luxury object has now changed hands for \$125 million.

THE NEW OWNER IS A MEXICAN BILLIONAIRE

The “Lady Moura” is now said to have gone to a new owner for \$125 million. Some sources name the Mexican multi-billionaire Alberto Bailleres. The 89-year-old father of seven makes his money from the largest and most productive silver mines in the world. According to Forbes, his fortune is estimated at €9.3 billion. His mines are said to produce 25 tonnes of gold and 25 000 tonnes of silver per year. It should not have been difficult for the billionaire to meet the asking price for the “Lady Moura”. However, OnLocation knows from a reliable source that actually this billionaire did not buy the giga-yacht “Lady Moura”.



Jeder Buchstabe des Schriftzugs „Lady Moura“
ist mit 24-Karat-Gold überzogen
Each letter of the lettering „Lady Moura“
is covered with 24-carat gold

Auf dem Hubschrauber-Landeplatz landeten Juan Carlos und George Bush
Juan Carlos and George Bush landed on the helipad



Der italienische Designer und Architekt Luigi Sturchio hat das gesamte Interior gestaltet
The Italian designer and architect Luigi Sturchio created the entire interior

Prinzen wird der Palast zum Gefängnis. 1996 folgt die Scheidung. Was von der großen Liebe seines Lebens für den Milliardär bleibt, ist der Name der Giga-Yacht „Lady Moura“.

AUSSTATTUNG UND DESIGN DER „LADY MOURA“

Die „Lady Moura“ wird oft als die erste Megayacht der Welt bezeichnet. Das ikonische Schiff, das die Fachwelt als Giga-Yacht definiert, hat sieben Decks, eines davon ist dem Familienleben gewidmet. Neben der luxuriösen Eignersuite gibt es 13 Kabinen, die ausschließlich von Familienmitgliedern und Gästen genutzt werden. Allein dieser Bereich umfasst 2600 Quadratmeter. Der italienische Designer und Architekt Luigi Sturchio hat das gesamte Interieur auf der Super-Yacht gestaltet. Die Megayacht hat insgesamt Übernachtungskapazitäten für 72 Crewmitglieder und 26 Gäste.

Außerdem bietet die „Lady Moura“ ein schwimmendes Luxus-Dorf mit Bäckerei, Kino, Disco, eigener Klinik und einen Indoor-Pool mit angeschlossenem Spa. Hinzu kommen Luken im Rumpf für Motorboote oder Jet-Skis. Auf dem eigenen Hubschrauber-Landeplatz sollen sogar Ex-Spanien-König Juan Carlos und der frühere Präsident George Bush gelandet sein. Die wirklich besonderen Highlights dieser Mega-Yacht sind jedoch der mit 24 Metern ungewöhnlich lange Esstisch und der Schriftzug „Lady Moura“ am Rumpf: Jeder Buchstabe ist mit 24-Karat-Gold überzogen und soll stolze 12.000 Euro kosten.

Wer die Giga-Yacht mal zu Gesicht bekommen möchte, ihre Liegeplätze sind in Monaco und Palma de Mallorca.

The new owner of the “Lady Moura” is actually the billionaire Ricardo Benjamín Salinas Pliego, also from Mexico, who with his Grupo Salinas group of companies has holdings in telecommunications, media, financial services and retail. Mexico's third richest man recently made headlines because he reaffirmed his support for Bitcoin and announced his intention to open the first bank in the country to accept Bitcoin.

The sale of the “Lady Moura” sets a record in the brokerage world. The brokers Camper & Nicholsons were able to find a new owner in only 554 days. This represents the fastest known brokerage sale of a vessel over 100 metres in the last 10 years. What persuaded the new owner to put the \$125 million on the table for the “Lady Moura” is likely to be the lavish and luxurious fittings, the design and the golden lettering.

THE NAME OF THE GIGA-YACHT “LADY MOURA”

The name “Lady Moura” has a special meaning. The “Mou” stands for Mouna Ayoub, one of the most dazzling figures of the jet-set and now ex-wife of the billionaire, Nasser al-Raschid. The “ra” comes from the billionaire's surname.

Mouna Ayoub is one of the most colourful women in the middle east. It is said that she has spent \$150 million on jewellery, and her annual clothing budget is said to be \$3 million. And her fortune is believed to be several hundred million dollars. The woman who looks 40 is actually over 60 years old.

Possibly the richest woman in the middle east, she grew up in Kuwait as the child of Lebanese parents, attended a Jesuit boarding school, and had to move to France because of the civil war. She met her future husband, the Saudi

Prince Nasser al-Raschid, while working in a restaurant in Paris. At the age of 19, she married him, moved to Riyadh and converted to Islam. But as an Islamic woman at the side of a prince, the palace became a prison, and divorce followed in 1996. What remains of the great love of his life for the billionaire is the name of the giga-yacht “Lady Moura”.

FEATURES AND DESIGN OF THE “LADY MOURA”

“Lady Moura” is often referred to as the world's first mega-yacht. The iconic ship, which the experts define as a giga-yacht, has seven decks, one of which is dedicated to family life. In addition to the luxurious owner's suite, there are 13 cabins used exclusively by family members and guests. This area alone covers 2,600 square metres. Italian designer and architect Luigi Sturchio created the entire interior on the super yacht. The mega yacht has total accommodation capacity for 72 crew members and 26 guests.

In addition, the “Lady Moura” offers a floating luxury village with bakery, cinema, disco, medical clinic and an indoor pool with adjoining spa. Furthermore, there are hatches in the hull for motorboats or jet skis. Even former King of Spain Juan Carlos and former President George Bush are said to have landed on the yacht's helicopter pad. The really special highlights of this mega-yacht, however, are the unusually long dining table (24 metres) and the lettering “Lady Moura” on the hull - each letter is covered in 24-carat gold and is said to cost a proud €12,000.

If you would like to see the giga-yacht, it is usually moored either in Monaco or Palma de Mallorca.



Steigenberger Hotels & Resorts, Frankfurter Hof
Steigenberger Hotels & Resorts, Frankfurter Hof

STEIGENBERGER HOTELS & RESORT

Tradition trifft Moderne

Die Upscale-Marke Steigenberger Hotels & Resorts der Deutschen Hospitality steht für Luxus und Gastfreundschaft in Vollendung. Das Portfolio umfasst rund 60 Hotels in elf Ländern in Europa, Asien und Afrika und bietet historische Traditionshäuser ebenso wie lebendige Stadtresidenzen oder Wellness-Oasen inmit-

ten der Natur. In Großstädten sind die eleganten Häuser die erste Adresse für anspruchsvolle Geschäftsreisen und Städtetrips. Für Erholungsgäste bieten die Hotels erstklassige Spa-Einrichtungen und ein exzellentes gastronomisches Angebot.

Den Grundstein der Steigenberger Hotels legte Albert Steigenberger im Jahr 1930 mit dem Erwerb des Hotels Europäischer Hof in Baden-Baden. Er gründete die Steigenberger Hotels AG, die heute als Deutsche Hospitality 160 Hotels auf drei Kontinenten managt. Auf-



bauend auf dieser über 90-jährigen Tradition entwickeln sich die Steigenberger Hotels & Resorts stetig weiter und behalten dennoch ihren unverwechselbaren Steigenberger Charme.

STEIGENBERGER ICONS

Die Vielfältigkeit der Steigenberger Hotels & Resorts wird auch durch die neue Markenstruktur der Deutschen Hospitality hervorgehoben: Unter der neu geschaffenen Dachmarke Steigenberger Icons vereinen sich außergewöhnlich luxuriöse und traditionsreiche Häuser der Steigenberger Hotels & Resorts und setzen neue Maßstäbe in der Luxushotellerie. Zu den ersten Steigenberger Icons zäh-

len das Steigenberger Grandhotel & Spa Petersberg, der Steigenberger Frankfurter Hof, das Steigenberger Parkhotel Düsseldorf, das Steigenberger Grandhotel Belvédère Davos, das Steigenberger Wiltcher's in Brüssel und das Steigenberger Grandhotel Handelshof Leipzig. Jedes dieser Hotels ist einzigartig in seiner Architektur, in seinem Service und in seiner Historie und bietet Gästen ein einmaliges Luxuserlebnis.

Ein weiteres besonderes Hotelenerlebnis verspricht die kürzlich bekannt gegebene Kooperation der Steigenberger Hotels & Resorts mit Porsche Design. Die beiden Traditionsunternehmen bauen mit den Steigenberger Porsche Design Hotels eine neue

STEIGENBERGER HOTELS & RESORTS

Tradition meets modernity

The upmarket brand Steigenberger Hotels & Resorts from Deutsche Hospitality stands for luxury and perfection in hospitality. Their portfolio comprises around 60 hotels in eleven countries in Europe, Asia and Africa and offers historic traditional houses, lively city residences and wellness retreats in the midst of nature. In big cities, their elegant hotels are perfect for sophisticated business trips and city breaks. For guests



Steigenberger Hotels & Resorts, Handelshof Leipzig
Steigenberger Hotels & Resorts, Handelshof Leipzig



Hotelmarke im Luxury-Lifestyle-Segment auf, die Gäste in ausgewählten internationalen Metropolen mit einer Kombination aus funktionalem Design und luxuriösem Ambiente empfangen wird.

STEIGENBERGER HOTELS & RESORTS PRÄSENTIERT ERSTE AUSSTELLUNGEN MIT KENSINGTON ART

Steigenberger Hotels & Resorts startete Ende 2020 die Kooperation mit der Kunstplattform Kensington Art, welche Teil der Unternehmensgruppe Kensington ist. Zu Beginn des Jahres stellte Andreas Görzen im Frankfurter Hof aus, und Werke

von Hans Emil Deutsch sind in der Wintersaison 2021/2022 in Davos zu bestaunen.

Zukünftig geplant sind Ausstellungen, bei denen Liebhaber von zeitgenössischer bis hin zu experimenteller Malerei und Kunstfotografie eine erlesene Auswahl von Werken der Kensington Art Sammlung bewundern können. Werke von berühmten Künstlern wie Günther Uecker, Heinz Mack, Otto Piene, Mel Ramos, STALE Amsterdam und vielen weiteren werden für 2021 und 2022 in den Hotels ausgestellt.



seeking relaxation, their hotels offer 1st-class spa facilities and excellent gastronomic offerings.

Albert Steigenberger laid the foundations of Steigenberger Hotels in 1930 with the acquisition of the Hotel Europäischer Hof in Baden-Baden. He founded Steigenberger Hotels AG, which today manages 160 hotels on three continents under the name of Deutsche Hospitality. Building on more than 90 years of tradition, Steigenberger Hotels & Resorts are constantly evolving while retaining their unmistakable Steigenberger charm.

STEIGENBERGER ICONS

The diversity of Steigenberger Hotels & Resorts is also highlighted by the new brand structure of Deutsche Hospitality: The newly created umbrella brand Steigenberger Icons brings together the exceptionally luxurious and tradition-rich properties of Steigenberger Hotels & Resorts and sets new standards in the luxury hotel industry. The first Steigenberger Icons include the Steigenberger Grandhotel & Spa Petersberg, the Steigenberger Frankfurter Hof, the Steigenberger Parkhotel Düsseldorf, the Steigenberger Grandhotel Belvédère Davos, the Steigenberger Wiltcher's in Brussels and the Steigenberger Grandhotel Handelshof Leipzig. Each of these hotels is unique in its architecture, service and history and offers guests a unique luxury experience.

Another special hotel experience is promised by the recently announced collaboration between Steigenberger Hotels & Resorts and Porsche Design. With Steigenberger Porsche Design Hotels, the two traditional companies are building a new hotel brand in the luxury lifestyle segment that will welcome guests in selected international cities with a combination of functional design and luxury ambience.

STEIGENBERGER HOTELS & RESORTS PRESENTS FIRST EXHIBITIONS WITH KENSINGTON ART

Steigenberger Hotels & Resorts launched its collaboration with the art platform Kensington Art, part of the Kensington Group, at the end of 2020. At the beginning of the year, Andreas Görzen exhibited at the Frankfurter Hof and works by Hans Emil Deutsch can be admired in Davos in the winter season 2021/2022.

Future exhibitions are planned in which lovers of contemporary to experimental painting and art photography can admire a choice selection of works from the Kensington Art Collection. Works by famous artists such as Günther Uecker, Heinz Mack, Otto Piene, Mel Ramos, STALE Amsterdam and many more will be on display in 2021/2022.



Hasan Yigit, Tina Lungen (Managing Director von KENSINGTON Art), Carsten Fritz & Theresa Kallrath

Familienbusiness nehmen die Dreifuss wörtlich. Ein Familienmitglied trifft man immer im Atelier in Zürich:
Leonard Dreifuss, Massimo Dreifuss, Vater und Gründer Daniel Dreifuss (v.l.n.r.)
The Dreifuss take family business literally. You will always meet a family member in the studio in Zurich:
Leonard Dreifuss, Massimo Dreifuss, father or founder Daniel Dreifuss (from left to right).

WENN DIE SÖHNE NACH DEM VATER UHREN MACHEN

von Massimo Dreifuss, Fotos von Alejandro Arretureta & Philippe Mueller

Schon oft haben wir von dem Moment erzählt, in dem die heilige Geldwelt in New York für unseren Vater Daniel zusammenbrach und er sich einem noch kostbareren Gut zuwandte – der Zeit. Jetzt erzählen wir, die „Watchbros“ Massimo und Leonard, von unserem Moment, der unser Leben veränderte.

Daniel Dreifuss, der ruheloseste Vater, den man sich vorstellen kann, erwähnte vor einem Jahr fast beiläufig, er sei bald „raus“. Er wolle nicht

erst den Herzinfarkt haben, den zu viele bekommen, die nicht rechtzeitig aufhören. Und wie sieht das überhaupt aus, wenn jemand, der die schönste Zeit verkauft, sich selbst diese nicht gönnt. Schlecht sähe das aus. Unser Vater wollte aber nicht schlecht aussehen.

Auch wenn er mit seinem Kleidungsstil gerne alle Regeln bricht – was die einen genial, die anderen gewöhnungsbedürftig finden – so ist dieser Stil Ausdruck seiner Be-

sonderheit, deren Früchte uns heute nähren. Außergewöhnliche Uhren eines außergewöhnlichen Mannes mit einem außergewöhnlichen Lebensweg.

Wie der Markenname Maurice de Mauriac entstand, darüber wurde schon vortrefflich geschrieben. Dabei ist es die Art und Weise, wie er seine ersten Uhren testete, die noch viel mehr Aufmerksamkeit bekommen sollte. Er pendelte früher oft mit der Bahn durch die Schweiz und



Foto: Ueli Christoffel





WHEN SONS MAKE WATCHES AFTER THEIR FATHER

We have often talked about the moment when the sacred world of money in New York collapsed for our father, Daniel, and he turned to an even more precious commodity - time. Now we, the "Watchbros" Massimo and Leonard, want to recount the moment that changed our lives.

Daniel Dreifuss, the most restless father imaginable, mentioned almost casually a year ago that he would soon be "out". He didn't want to have the typical heart attack that too many people get because they didn't quit while they were ahead. And what does it look like when someone who sells the best 'time' doesn't treat

themselves to it? It doesn't look great, and our father did not want to look bad.

Even if he liked to break all the rules with his style of dress - which some find ingenious, others take some getting used to - this style is just a reflection of his uniqueness, something which nourishes us today. Extraordinary watches



Die Familie liebt den Film *The Royal Tenenbaums*. Die roten Trainingsanzüge sind eine Hommage an den Film von Wes Anderson.
The family loves the film *The Royal Tenenbaums*. The red tracksuits are a tribute to the film by Wes Anderson.

eine Uhr war erst dann gut, wenn er sie in der Bahn verkaufen konnte, bevor er nach einer Stunde am Ziel ankam. Dafür braucht man verdammt gute Uhren und ein großes Verkaufstalent. Beides hatte unser Vater damals schon. Und er hat uns beides mit auf den neuen Weg gegeben, den mein Bruder und ich eingeschlagen haben: Das Unternehmen zu übernehmen und zu führen.

Wir wurden in die Welt geschickt, sie kennenzulernen, wir wurden ins Atelier geschickt, um mit der Zeit alles zu kennen und zu können, was

eine Uhrenmarke ausmacht. Unser Vater schickte uns immer wieder nach Hause, nach Zürich, und in die sozialen Medien, um Teil der großen Familie zu werden, für die er alles getan hat und heute auch noch tut.

Wir sind ein Familienunternehmen. Nicht so verstaubt oder so schwer beladen, wie sich das oftmals bei anderen Familienunternehmen anfühlt. Unser Verständnis von Familie ist von einer großen Liebe geprägt, von Freiheit und doch auch von großer Intimität. Alles wichtige Faktoren für das, was uns besonders erfolgreich macht – das Vertrauen, das all das nach innen und außen erzeugt. Wer hat als Familie schon persönlich Kontakt mit einer digitalen Community, die mehrere hunderttausend Menschen auf der ganzen Welt umfasst? Wer hat täglich Zürich als Gast im Atelier und wer die ganze Welt, weil man dort im Atelier die Familie trifft? Zuerst traf man meinen Vater, dann uns alle zusammen, jetzt immer mehr nur uns beide.

Als kleine Jungs haben wir das Lesen der Uhr auf Papas Uhren gelernt, dann haben wir gelernt, wie man

Uhren liest, um neue Uhren machen zu können und jetzt machen wir selbst Uhren. Unser Vater hat uns alles gelehrt, was er weiß, und das ist extrem viel. Für alles andere hat er außergewöhnliche Menschen ins Atelier geholt, von denen wir lernen konnten oder uns in die Welt geschickt, um von ihr zu lernen.

Unser Dankeschön an ihn war, ihm eine grandiose Uhr zu widmen – die erste, die wir zu verantworten hatten, die *Grand Cœur*. Sie baut auf seinen letzten Geniestreich auf. Den mit Handaufzug L3 sees red mit rotem Glas, aus der vollendeten L-Serie mit den Uhren L1, L2 und L3. Diese L-Serie trägt die DNA der Marke Maurice de Mauriac in sich und hat mit den drei Uhrenmodellen L1, L2 und L3 drei Uhrenikonen geschaffen, die bleiben werden.

Die ganz großen Webshops für Lifestyle und Uhren stehen uns mit diesem Uhrentrypticon offen. Nicht leicht in einer Branche, die von wenigen sehr großen Brands dominiert wird. Aber leicht war für Maurice de Mauriac nie eine Option. So verkaufen wir bis heute, bis auf wenige

Die L2 ist eine Ikone der Kollektion und setzt Design-Massstäbe für auch urban genutzte Taucheruhren. The L2 is an icon of the collection and sets design standards for urban diving watches.



„Unser Vater hat uns
alles gelehrt, was er weiß,
und das ist extrem viel.“

MASSIMO DREIFUSS



Foto: Nicolas Bruni



Daniel Drefuss gilt als der König der Uhrenbänder in Zürich. Im Atelier gibt es für jede Uhr jedes Band, um sie perfekt auf Ihren Besitzer abzustimmen.

Daniel Drefuss is considered the king of watch straps in Zurich. In the atelier, there is every strap for every watch to perfectly match its owner.

from an extraordinary man who led an extraordinary life.

The origins of the Maurice de Mauriac brand have already been well written about, yet it is the way he tested his first watches that has received much more attention. He often used to commute by train across Switzerland, and a watch was only good if he could sell it on the train after an hour before arriving at his destination. For that, you need damn good watches and a gift for sales. Our father already had both back then, and he handed them down to us as my brother and I embarked upon a new journey: To take over and run the company.

We were sent into this world to get to know it, and we were sent into the workshop to understand and learn how

to do everything that makes up a watch brand over time. Our father kept sending us home, to Zurich and to social media, to become part of the big family that he did everything for, and still does today.

We are a family business, but not as dusty or overloaded as other family businesses often seem. Our understanding of family is characterised by a great love, by freedom and yet also by great intimacy. These are all important factors that make us particularly successful, as well as the trust that all this generates, both internally and externally. What family has personal contact with a digital community that encompasses several hundred thousand people around the world? Who has Zurich as a guest in the studio every day, and who in the world meets

their family in the studio? First you met my father, then all of us together, and now more often than not, it is just the two of us.

As little boys, we learned how to tell the time on daddy's clocks. Then we learned how to make new clocks, and now we make clocks ourselves. Our father has taught us everything he knows and that is a great deal. For everything else, he has brought exceptional people into the studio for us to learn from or sent us out into the world to learn from other people.

Our thanks to him was to dedicate a grandiose watch to him - the first one that we were responsible for, the Grand Cœur. It builds on his last stroke of genius. The hand-wound L3 is red with red

glass, from the completed L-series. This L-series carries the DNA of the Maurice de Mauriac brand and, with the three watch models L1, L2 and L3, has created three watch icons that will stand the test of time.

The very big online stores for lifestyle and watches are open to us with this watch triptych. Not easy in an industry dominated by a few very big brands. But easy was never an option for Maurice de Mauriac. So, with a few exceptions, we still sell our watches worldwide directly without distributors.

When the doors to the workshop are locked in the evening, the last espresso has hummed out of the machine and friends and customers have left, the robot hoovers begin their whimsical dance and in the background you can hear the soft ping when another purchase comes in digitally.

Because in our private time, when we need to rest, when we need to recharge our batteries, hundreds and thousands of stories about us, our watches and the people who love our watches are out in the world selling them. Not just watches, but us, our story, my father's story, which we will now continue to tell. And that sells our watches.

Meanwhile, Daniel, the most restless father ever, has surprised everyone by being able to let go and enjoy a rest, which he is doing with his wife in Italy.

Die Grand Coer mit schlagendem, rotem Herzen in ihrer sehr edlen Lederaufbewahrung.
The Grand Coer with beating red heart in its very fine leather case.



Ausnahmen, unsere Uhren weltweit direkt ohne Vertriebspartner.

Wenn am Abend die Ateliertür ins Schloss fällt, der letzte Espresso aus der Maschine gebrummt ist, Freunde und Kunden gegangen sind, beginnen die Roboterstaubsauger ihren skurrilen Tanz und im Hintergrund hört man das leise Pling, wenn wie-

der ein Kauf digital bei uns eingeht. Denn wenn auch wir dann mal privat sind, Ruhe brauchen, Kraft tanken müssen, dann sind hunderte und tausende Geschichten von uns, unseren Uhren und den Menschen, die unsere Uhren lieben, auf der Welt unterwegs und verkaufen. Nicht in erster Linie Uhren, sondern uns, unsere Geschichte, die meines Vaters, die wir jetzt weiter erzählen werden. Und das verkauft unsere Uhren.

Daniel, der ruheloseste Vater überhaupt, hat derweil alle überrascht, dass er loslassen kann und auch Ruhe liebt. Er liebt sie mit seiner Frau in Italien.



Das Geheimnis von Maurice de Mauriac: Die perfekte Mischung aus genialer Uhrmacherkunst und kreativem Wahnsinn.
The secret of Maurice de Mauriac: the perfect blend of ingenious watchmaking and creative madness.





Die KENSINGTON Watch – Limited Edition, entworfen von Maurice de Mauriac
The KENSINGTON Watch – Limited Edition, designed by Maurice de Mauriac

MARKENLIEBE

Wenn Marken Liebe machen

Es kommt immer das zusammen, was zusammen gehört. Deshalb suchen wir nie Partnerschaften, sondern erleben sie einfach, wenn sie uns treffen. Man muss sensibel sein, um diese magischen Momente nicht zu verpassen. Ein solch magischer Moment war das Zusammentreffen zwischen Maurice de Mauriac und KENSINGTON. Zu viel harmoniert, als dass man sich die Harmonie erklären müsste. Präzision, Verlässlichkeit, Qualität, Verbindlichkeit, Stil, Internationalität, familiäre Intimität – das klingt wie ein Marketingtext, ist aber faszinierende Realität. Und auch das macht beide Marken aus, dass sie erlebbar machen, wovon andere nur sprechen.

Unsere Vision ist es, nicht die Größten zu werden, sondern die Besten in dem Sinn, dass wir für Menschen, die unsere Werte teilen, die liebenswerteste Uhrenmarke sind. Wir buhlen nicht um jeden Preis um die, die nicht im Kern zu uns passen, denn dafür müssten wir uns verbiegen. Diese Klarheit strahlt die Marke KENSINGTON auch aus. So war es auch klar, dass es die L3 sein würde, wenn KENSINGTON

eine Uhr mit uns kreiert. Sie trägt alle gemeinsamen Werte in sich – und mehr: Denn sie hat einen Handaufzug, braucht also das persönliche Engagement. Etwas, das KENSINGTON und Maurice de Mauriac auch sehr lieben und pflegen.

Eine L3, auch im KENSINGTON-Design, ist so zeitlos und stilsicher, dass man damit auf der ganzen Welt wirken wird. Sicher. Und das ist extrem wichtig, weil beide Marken die Welt als Markt sehen und haben. Wer das auch erkannt hat, ist der Schweizer Fußballstar Stephan Lichtsteiner, der gerade ein Praktikum bei uns beendet hat. Ein Ergebnis eines magischen Momentes, in dem wir offen waren und uns der Leistungswille fasziniert hat, den Stephan Lichtsteiner ausstrahlt. Und plötzlich sind wir drei Marken, die sich bei uns finden, vordergründig komplett anders sind und im Kern doch von denselben Werten und Zielen getrieben werden – nein, dieselben Ziele lieben und jeden Tag aufs Neue von ihnen geführt werden.

BRAND LOVE

When brands make love

What belongs together always comes together. That's why we never look for partnerships, but simply experience them when they find us. You have to be insensitive not to miss these magical moments. One such magical moment, was the meeting between Maurice de Mauriac and KENSINGTON. There was simply too much harmony. Precision, reliability, quality, commitment, style, internationality, family intimacy - it sounds like a marketing text, but it is a fascinating reality. And that is also what distinguishes both brands, that they make tangible what others only talk about.

Our vision is not to become the biggest but the best in the sense that we are the most lovable watch brand for people who share our values. We don't court just anyone at any price, we look for those who fit us at the core. Otherwise, we would have to bend. The KENSINGTON brand also radiates this clarity. So it was also clear that if KENSINGTON created a watch with us, it would be the L3. It reflects all of our shared values, and more, because it has a manual winding mechanism - it needs personal commitment, something that KENSINGTON and Maurice de Mauriac also love and work hard to preserve.

An L3, also in KENSINGTON design, is so timeless and stylish that it will make an impact all over the world. And this is extremely important because both brands see and have the world as their market. Someone who has also recognised this is Swiss footballer Stephan Lichtsteiner, who has just finished an internship with us. This was the result of a magical moment when we were open and fascinated by Stephan's will to perform. And suddenly, we find ourselves as three brands that are completely different on the surface and yet, at the core, are driven by the same values and goals - no, love the same goals and are seduced by them every day once again.

GLAMPING MIT REISEMOBIL

Luxuriöses Campen? Liegt voll im Trend – weltweit! Bekannt als „Glamping“ (kurz für „glamorous Camping“) wird bei dieser Form des Campens der Luxus einer Unterkunft mit dem besonderen Charme eines Outdoor-Urlaubs in der Natur kombiniert.

Als relativ junge, aus den USA stammende Reiseart, erfährt das Glamping einen immer größer werdenden Zuspruch – sei es in Deutschland, Italien, Kroatien, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, in Slowenien oder in der Schweiz, in Kanada, Australien oder den USA, in Thailand, Marokko, auf Bali, den Malediven oder in Indien. Von außergewöhnlichen Hotels wie Baumhäusern oder Himmelbett-Bubbles über großzügige, komfortabel eingerichtete Zelte bis hin zu umfangreich, oft mit Designermöbeln ausgestatteten Reisemobilen und Wohnwagen sind die Glamping-Möglichkeiten inzwischen fast grenzenlos.

von Andrea Mauch

eleMMent Palazzo von Marchi Mobile, Außenansicht
eleMMent Palazzo by Marchi Mobile, exterior view





Action Mobil Global XRS 7400 Leopard, Außenansicht
Action Mobil Global XRS 7400 Leopard, exterior view

Während man sich in Glamping-Hotels oder -Zelten bequem einbucht, kann das Luxus-Reisemobil oder der Glamping-Wohnwagen entweder gemietet oder alternativ direkt gekauft werden. Wer sich für den Kauf entscheidet, hat die Qual der Wahl, denn die Palette an Modellen im Luxussegment (ab 100.000 Euro aufwärts) ist riesig und würde den Rahmen an dieser Stelle sprengen. Hier daher eine kleine, feine Aus-

wahl dieser – von Neuheiten bekannter Marken über Luxusmodelle nach individuellen Wünschen bis hin zu Evergreens ...

ACTION MOBIL

Das fast zehn Meter lange Expeditionsfahrzeug „Global XRS 7400 Leopard“ des österreichischen Herstellers „Action Mobil“ ist mit knapp 3,80 Meter Höhe ein Luxus-Hochsitz für die Pirsch im Outback. Basierend auf dem geländetaugen-

tierten 6x6-Chassis eines MAN TGS ist dieses Expeditionsmobil besonders gut für Offroad-Situationen und damit für wahre Naturabenteurer geeignet. Dank des kurzen Radstands ist der Dreiachser für seine Maße ziemlich wendig und bietet außen am Heck die Möglichkeit, via Motorradlift ein Zweirad zu befestigen. Erhältlich ist der „Global XRS 7400“ ab 950.000 Euro, die „Leopard“-Variante ab 1,11 Millionen. www.actionmobil.com

Action Mobil Global XRS 7400 Leopard, Innenraum
Action Mobil Global XRS 7400 Leopard, interior





Airstream International 25, Außenansicht und Schlafzimmer
Airstream International 25, exterior view and bedroom

AIRSTREAM

Kult-Wohnwagen, die bereits seit 1931 in den USA hergestellt und seit 2006 als offizielle Europaprodukte bei „Airstream Germany“ erhältlich sind. Liebevoll silberne „Ostereier“ genannt, bleibt das außergewöhnliche Design bestehen, während die Modelle fortlaufend optimiert sowie auf den neusten

Stand der Technik gebracht werden. Neu ist das Modell „Airstream International 25 IB“ – ein moderner Wohnwagen mit 8,25 Meter Länge für zwei bis vier Personen inklusive komfortablem Insebett, erhältlich ab 104.590 Euro zuzüglich Überführung.

www.airstream-germany.de

Airstream International 25, Lounge
Airstream International 25, lounge



GLAMPING IN A MOTORHOME

Luxury camping is all the rage - worldwide! Known as “glamping” (short for “glamorous camping”), this form of camping combines the luxury of accommodation with the special charm of an outdoor holiday in nature.

As a relatively new form of travel originating in the USA, glamping is becoming increasingly popular - whether in Germany, Italy, Croatia, France, Great Britain, the Netherlands, Slovenia or Switzerland, in Canada, Australia or the USA, in Thailand, Morocco, Bali, the Maldives or India. From unusual hotels such as tree houses or stargazing bubbles, to spacious, comfortably furnished tents and extensively furnished motor homes and caravans, often with designer furniture - glamping options are now almost limitless.

While you can comfortably book into glamping hotels or tents, a luxury motorhome or glamping caravan can either be rented or alternatively bought directly. Those who



Foto: Concorde Reisemobile GmbH



Foto: Concorde Reisemobile GmbH

Concorde Liner 2021, Außenansicht und Innenraum
Concorde Liner 2021, exterior view and interior

CONCORDE

40-jährige Erfolgsgeschichte: Concorde ist einer der führenden Hersteller von Luxus-Reisemobilen in Deutschland. Im Inneren des neuen, rund 10 Meter langen „Liner 990 GI“ sind High-End-Ausstattung und maximale Raumnutzung beispielsweise optimal miteinander kombiniert und der Kunde hat die Wahl zwischen drei Grundrissvarianten. Alternativ kann auch eine eigene, individuelle Raumaufteilung gewählt werden. Möbeloptik in Jantoba Brilliant, der Bodenbelag im Yacht-Style und das sehr großzügige Schlafzimmer fallen bei diesem ab 354.950 Euro erhältlichen Modell besonders auf. www.concorde.eu

DEMBELL

Neu auf dem Reisemobil-Markt ist die Marke „Dembell“. Mit dem Slogan „Gentlemen on the Road“ hat Dembell es sich zum Ziel gesetzt, ein komfortables Reisemobil mit smarten Lösungen und einfach nutzbarem Equipment zu kreieren. Die daraus entstandene Luxusliner-Serie auf Mercedes Actros Basis ist inzwischen in drei Ausführungen erhältlich: S, M und L – von der Garage für Zweiräder über die für einen Kleinwagen bis hin zum Stauraum für ein Auto mit bis zu 4 Metern Länge. Neben dem eleganten Äußeren, ist auch der Innenraum ein echter Hingucker: Im Yachtstil gehalten, verfügt dieser über reichlich Platz und ist mit natürlichen Materialien im italienischen Design

eingerrichtet. Ein Keramikbad mit Regendusche, das hochwertige Entertainmentssystem, die Klimaanlage sowie eine Fußbodenheizung runden das komfortabel eingerichtete Interieur ab. Der Basispreis für das Reisemobil beträgt 990.000 Euro. www.dembell.com

Foto: Peter Mosconi



Foto: Dembell Motorhomes



Foto: Hymer GmbH



Foto: Hymer GmbH

Hymer B-Klasse MasterLine, Außenansicht und Innenraum
Hymer B-Class MasterLine, exterior view and interior

HYMER

Luxuriös campen geht auch mit den Modellen des Herstellers HYMER aus Oberschwaben. Die exklusive „HYMER B-Klasse MasterLine I“ bietet Platz für 4 bis 5 Personen, hat eine Länge ab 7,89 Metern und wurde im vergangenen Jahr als Ger-



Dembell Reisemobil, Außenansicht und Innenraum
Dembell Reisemobil, exterior view and interior

decide to buy are spoilt for choice, because the range of models in the luxury segment (starting at 100,000 euros) is huge and far more varied than the selection here. Therefore, here's a small, refined selection of these - from novelty models from well-known brands to luxury tailor-made models, to all-time favourites...

ACTION MOBIL

The almost 10-metre-long expedition vehicle „Global XRS 7400 Leopard“ from the Austrian manufacturer Action Mobil is a luxury all-wheel-drive vehicle for stalking in the outback with a height of almost 3.80 metres. Based on the 6x6 chassis of a MAN TGS, this expedition vehicle is particularly ideal for off-road situations and true nature adventurers. Thanks to the short wheelbase, this three-axle vehicle is very manoeuvrable for its dimensions and offers the option of attaching a two-wheeler to the rear via a motorbike lift. The „Global XRS 7400“ is available from €950,000, the „Leopard“ version from €1.11 million. www.actionmobil.com

AIRSTREAM

These are cult caravans that have been manufactured in the USA since 1931 and have been available as official European products from „Airstream Germany“ since 2006. Affectionately called silver „Easter eggs“, the extraordinary design has been maintained over the years, while the models are continuously optimised and brought up to speed with the latest state-of-the-art features.

The newest model is the „Airstream International 25 IB“ - a modern caravan with a length of 8.25 metres for two to four people including a comfortable island bed, available from 104,590 Euros plus transfer costs.

www.airstream-germany.de

CONCORDE

A 40-year success story: Concorde is one of the leading manufacturers of luxury motorhomes in Germany. Inside the new, approximately 10-metre-long „Liner 990 GI“, for example, high-end equipment and maximum use of space are optimally combined and customers have a choice of three different floor plans. Alternatively, they can also choose their own individual room layout. The Jatoba Brilliant furniture coating, yacht-style flooring and the very spacious bedroom are particularly striking in this model, which is available from 354,950 euros.

www.concorde.eu

DEMBELL

New on the motorhome market is the „Dembell“. With the slogan „Gentlemen on the Road“, Dembell has set itself the goal of creating a comfortable motorhome with smart solutions and easy-to-use equipment. The resulting luxury liner series based on the Mercedes Actros is now available in three versions, S, M and L - from a garage for two-wheelers and one for a small car to storage space for a car up to 4 metres long. In addition to the elegant exterior, the interior is also a real eye-catcher.



Foto: StepheX Group

STX 3 Pop Out, Außenansicht und Innenraum
STX 3 Pop Out, exterior view and interior

Foto: StepheX Group

man Design Award Winner 2020 ausgezeichnet. Neben dem edlen, preisgekrönten Design mit frischem Lichtkonzept ist vor allem die neue HYMER Connect App zu erwähnen. Diese schafft ein digitales Ökosystem und macht das ab 112.990 € erhältliche Modell so zum zukunftsorientierten, smarten Reisemobil.

www.hymer.com

MARCHI MOBILE

Der eleMMent Palazzo Superior ist laut Hersteller Marchi Mobile „derzeit in über 190 Ländern anerkannt als das luxuriöseste und herausragendste Wohnmobil“. Mit 68 Quadratmetern Fläche, zwölf Metern Länge, sechs Metern Höhe inklusive Dachterrasse und fünf Metern Breite mit Slide-Outs ist dieses Modell eine fahrende Wohnung. Außergewöhnlich sind u.a. der Spa-Bereich mit Erlebnis-Regendusche, das Multimedia-Zimmer mit Design-Audio-Systemen sowie Ambient Light und die Sky-Lounge mit Sonnendach. Erhältlich ist das bis zu 600 PS starke Modell für rund 2,5 Millionen Euro.

www.marchi-mobile.com

STEPHEX GROUP

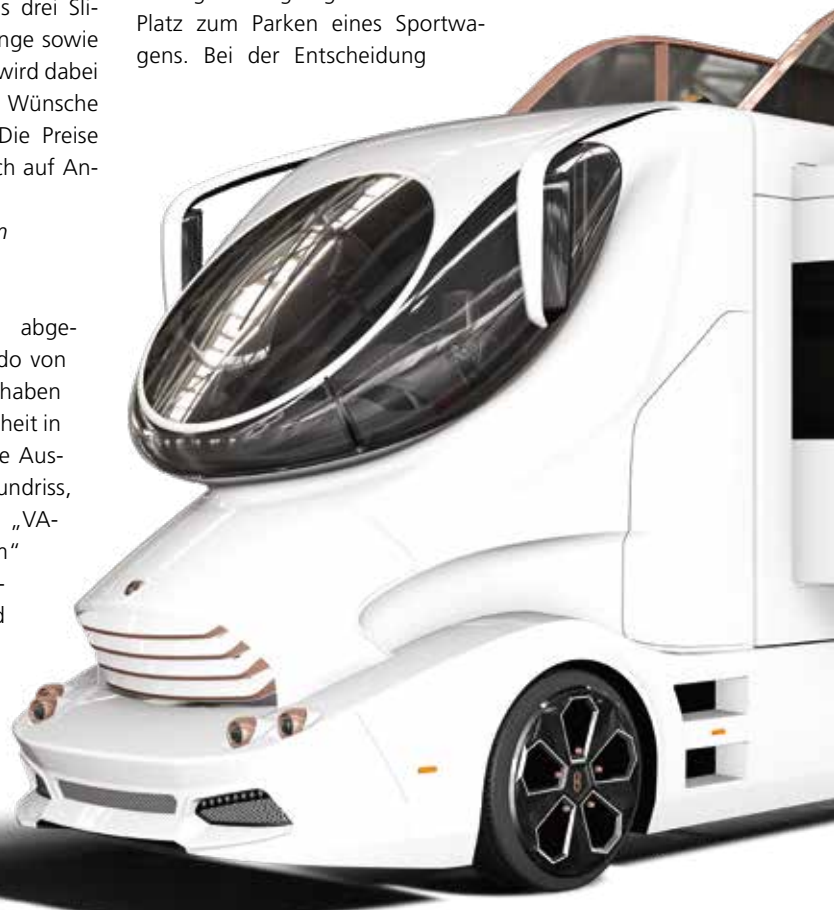
Mit dem „STX 3 Pop Out“ bietet auch die belgische StepheX Group ein Reisemobil der Superlative. Auf dem bekannten Mercedes-Actros-Rahmen aufgebaut sowie im Inneren vom Design exklusiver Yachten inspiriert, bietet das Modell sechs Schlafplätze sowie jeweils drei Slide-outs. Das 12 Meter lange sowie 510 PS starke Reisemobil wird dabei stets auf die individuellen Wünsche der Kunden angepasst. Die Preise dafür gibt es ausschließlich auf Anfrage.

www.stxmotorhomes.com

VARIOMOBIL

„Ganz auf Exklusivität abgestimmt“: Das ist das Credo von VARIOMobil. Kunden haben hier absolute Planungsfreiheit in Bezug auf das Design, die Ausstattung sowie den Grundriss, der sich beim Luxusliner „VARIIO Perfect 1200 Platinum“ an einer Drei-Zimmer-Wohnung orientiert und über drei Slide-Outs zur Vergrößerung von Wohnraum, Schlaf-

zimmer und Küche verfügt. Die geräumige Heckgarage bietet dabei Platz zum Parken eines Sportwagens. Bei der Entscheidung

eleMMent Palazzo von Marchi Mobile, Außenansicht
eleMMent Palazzo by Marchi Mobile, exterior view



VARIO Perfect 1200 Platinum, Außenansicht
VARIO Perfect 1200 Platinum, exterior view

für dieses Modell erhalten Interessenten ab 881.020 Euro ein auf die eigenen Wünsche abgestimmtes Reisemobil-Unikat.

www.vario-mobil.com

VOLKNER

Die Wuppertaler Reisemobilmanufaktur „Volkner Mobil“ hat eine große Fahrzeugpalette und ist vor allem durch das „Performance“

Modell bekannt, in dem – Dank einer Mittelgarage – ein PKW oder Sportwagen mittransportiert werden kann. Charakteristisch ist zudem der optionale Slide-Out, mit dem sich das 12 Meter lange Reisemobil spürbar erweitern lässt. Während der „Performance“ ab 1,35 Millionen erhältlich ist, liegt der Preis des „Performance S“ bei 2,035 Millionen aufwärts. Zur er-

With a yacht-style design, it has plenty of space and is furnished with natural materials with a Italian design. A ceramic bathroom with rain shower, a high-quality entertainment system, air conditioning and underfloor heating round off the comfortably furnished interior. The base price for this motorhome is €990,000.

www.dembell.com

HYMER

Luxurious camping is also possible in models from the manufacturer HYMER from Upper Swabia. The exclusive “HYMER B-Class MasterLine I” offers space for 4 to 5 people, has a length from 7.89 metres and was awarded the German Design Award in 2020. In addition to the elegant, award-winning design with a fresh lighting concept, the new HYMER Connect App is particularly noteworthy. This creates a digital control system and turns the model, which is available from € 112,990, into a future-oriented, smart motorhome.

www.hymer.com

MARCHI MOBILE

According to manufacturer Marchi Mobile, the eleMent Palazzo Superior is

“currently recognised as the most luxurious and outstanding motorhome in over 190 countries”. With 68 square metres of space, twelve metres in length, six metres in height including a roof terrace and five metres in width with slide-outs, this model is a travelling home. Exceptional features include the spa area with sensory rain shower, multimedia room with a designer audio system, as well as ambient lighting and a sky lounge with sun roof. This model is available for around 2.5 million euros with up to 600 hp.

www.marchi-mobile.com

STEPHEX GROUP

With the „STX 3 Pop Out“, the Belgian StepheX Group also offers a motorhome overflowing with superlatives. Built on the well-known Mercedes Actros frame and inspired by the design of exclusive yachts on the inside, the model offers six berths and three slide-outs. The 12-metre-long, 510-hp motorhome is always customised to the individual wishes of the customer. Prices are only available on request.

www.stxmotorhomes.com



Foto: Marchi Mobile



Foto: Volkner Mobil GmbH



Foto: Volkner Mobil GmbH

Volkner Performance, Außenansicht und Innenraum
Volkner Performance, exterior view and interior

lesenen Ausstattung gehört neben Möbeln im „BrilliantDark“ Design mit handfurniertem Makassar-Holz auch eine eigens für das Reisemobil entwickelte Musikanlage. Dank Lithium-Ionen-Batterien, einem 8 kW Dieselgenerator sowie einer 2 kW Photovoltaikanlage ist auch die Autarkie herausragend. Im Gesamtpaket, d.h. inklusive des 1.500 PS starken Bugatti Chiron, liegt der Gesamtpreis bei gar 6,5 Millionen Euro.

www.volkner-mobil.com

FAZIT: MASSGESCHNEIDERT & GRENZENLOS

Ob individuelle Zusammenstellung oder Standard-Modell: Luxus-Reisemobile und -Wohnwagen haben für jeden Geschmack genau das, was gewünscht ist. Bei individuellen Lösungen sind der Fantasie mit Blick auf den Grundriss, das Design sowie die Ausstattung – abgesehen vom preislichen Rahmen – nur wenige Grenzen gesetzt. Bislang ausschließlich für Messen angefertigte Einzelstücke wie der Luxusliner „Elysium“ des amerikanischen, auf luxuriöse technische Lösungen für Fahrzeuge spezialisierten Herstellers

„Furrion“ beweisen dies. Mit Hub-schrauber-Landeplatz, Whirlpool auf dem Dach und vielen weiteren Raffinessen wird der Wert dieses Präsentationsmodells auf rund 2,5 Millionen geschätzt.

Tipp: Neben Campingplätzen mit Glamping-Angebot gibt es inzwischen auch Glampingplätze, die sich auf diese luxuriöse Form des Campens spezialisiert haben. „Normale“ Campingplätze mit Glamping-Angebot haben für dieses dabei meist einen eigenen, vom Rest des Campingplatzes separierten Teil. So genießen Glamper auf der einen Seite auch hier einen besonderen, elitären Status auf dem Platz – oft mit Top-Lage direkt am Meer oder Pool – zum anderen sind sie mit Gleichgesinnten unter sich.

VARIOMOBIL

„Totally tuned to exclusivity“: That is the credo of VARIOmobil. Customers have absolute freedom of planning in terms of design, equipment and floor plan, which in the case of the luxury liner “VARIO Perfect 1200 Platinum” is based on a three bedroom space with three slide-outs to enlarge the living space, bedroom and kitchen. The spacious rear garage offers room for parking a sports car. By opting for this model, prospective buyers receive a unique motorhome tailored to their own wishes from 881,020 euros.

www.vario-mobil.com

VOLKNER

The Wuppertal-based motorhome manufacturer “Volkner Mobil” has a wide range of vehicles and is best known for its “Performance” model, which allows a car or sports car to be brought along thanks to its internal garage. Another characteristic feature is the optional slide-out, which allows the 12-metre-long motorhome to be noticeably extended. While the „Performance“ is available from €1.35 million, the price of the „Performance S“ starts at €2.035 million. The exquisite equipment includes „BrilliantDark“ furniture with hand-veneered Makassar wood as well as a specially designed music system. Thanks to the lithium-ion batteries, an 8-kW diesel generator and a 2-kW photovoltaic system, this motorhome has outstanding self-sufficiency. For the complete package, i.e. including the 1,500 hp Bugatti Chiron, the total price can reach €6.5 million.

www.volkner-mobil.com

CONCLUSION: TAILOR-MADE & LIMITLESS

Whether you go for a tailor-made design or a standard model: luxury motorhomes and caravans offer something to suit every taste. When it comes to tailor-made features, there are very few limits to the imagination with regards to floor plan, design and equipment - aside from the price bracket. This has been shown in unique pieces that have so far been made exclusively for trade fairs, such as the luxury “Elysium” liner from American manufacturer “Furrion”, which specialises in luxurious technical solutions for vehicles. With a helicopter landing pad, rooftop jacuzzi and many other luxury elements, the value of this presentation model is estimated at around 2.5 million.

Advice: In addition to campsites offering glamping, there are now also glamping sites that specialise in this luxurious form of camping. “Normal” campsites with glamping facilities usually have a separate area for this, away from the rest of the campsite. On one hand, glampers enjoy a special, elite status on the site - often with a top location directly by the sea or pool - and on the other hand they will still find themselves among like-minded people.

STEIGENBERGER

HOTELS & RESORTS

DEN HERBST GENIESSEN MIT ALL SEINEN FACETTEN.

Ob Wandern, Wellness, eine romantische Auszeit
oder einfach nur kulinarisch verwöhnen lassen –
entdecken Sie unsere vielfältigen Destinationen
für den kommenden Herbst und Winter



**JETZT H REWARDS
MITGLIED WERDEN UND
BIS ZU 10% ERSPARNIS
BEI JEDER BUCHUNG
ERHALTEN**

hwards.com





Foto: photo Studio Vaggelli, Rassias

GRIECHENLAND: DER ORT, AN DEM MAN FÜR IMMER LEBEN MÖCHTE

Man sagt, Gott hat Griechenland geschaffen, um uns einen Vorgeschmack auf den Himmel zu geben. Griechenland zu entdecken kann ein ganzes Leben dauern, aber sich in das Land zu verlieben dauert nur wenige Augenblicke. Antike Ruinen, eine Vielzahl von Inseln, atemberaubende Strände und gewaltige Berge. Jedes Jahr kommen Millionen von Touristen nach Griechenland, um einen sonnigen Strandurlaub zu verbringen oder sich auf eine geschichtliche Reise zu begeben, um mehr über die lange und ruhmreiche Vergangenheit des Landes zu erfahren. In den großen Ferienorten wird im Sommer viel gefeiert, aber es gibt auch genug Möglichkeiten, den Menschenmassen zu entkommen, und jenseits der Sommersaison ist man oft der einzige Tourist weit und breit.

von Fotini Androulaki, Herausgeberin vom Volta Magazine

Poseidon Tempel am Kap Sounion an der südlichsten Spitze Attikas
Temple of Poseidon at Cape Sounion on the southernmost tip of Attica

Griechenland wurde vom World Travel & Tourism Council (WTTC) für seine Bemühungen bei der Bekämpfung der Covid-19-Pandemie im Bereich Tourismus ausgezeichnet, und nach einem langen Lockdown füllen sich die Strände endlich wieder.

ERWARTUNGEN AN DEN TOURISMUS

Die Wirtschaftsverbände gehen bereits davon aus, dass das grundlegende Ziel, etwa 50 % der Einnahmen aus dem Tourismus aus dem Jahr 2019 zu erzielen, nicht mehr erreicht werden kann. Die Branche hat ihre Umsatzprognose für dieses Jahr auf 6 Mrd. EUR gesenkt, nachdem sie bereits zu Beginn der Saison von 8 Mrd. EUR ausgegangen war.

COVID-19-SITUATION: „ÜBERHOLSPUR ZUR REISEFREIHEIT“

Griechenland hat sich während der Covid-Pandemie besser geschlagen als viele andere europäische Länder. Um dem Tourismussektor zu helfen, sich von einem weiteren Sommerloch aufgrund des Coronavirus zu erholen, und um denjenigen, die das Land besuchen möchten, das Reisen zu erleichtern, hat Griechenland das erste digitale COVID-19-Zertifikat der Europäischen Union eingeführt.

Derzeit ist das Land für alle Bürger der Europäischen Union und des Schengen-Raums sowie für alle Personen, die einen EU-Impfpass COVID-19 in digitaler oder Papierform erhalten haben, uneingeschränkt zugänglich.

Außer den Staatsangehörigen des EU/Schengen-Raums sind auch die Staatsangehörigen der folgenden Länder von dem Einreiseverbot ausgenommen: Albanien, Australien, Nordmazedonien, Bosnien und Herzegowina, Vereinigte Arabische Emirate, Vereinigte Staaten von Amerika, Vereinigtes Königreich, Japan, Israel, Kanada, Belarus, Neuseeland, Südkorea, Katar, China, Kuwait, Ukraine, Ruanda, Russland, Saudi-Arabien, Serbien und Singapur.

Dennoch hält die Regierung an ihrem Einreiseverbot für Menschen ausländischer Herkunft fest.

Um die Hellenische Republik bei der Bewältigung der verheerenden Folgen des Coronavirus zu unterstützen, genehmigte die Europäische Kommission im Juni eine Finanzhilfe in Höhe von 800 Millionen Euro für Griechenland.

In der Tourismusbranche können die Hotels aufgrund der inhärenten Schwankungen keine Prognosen erstellen. Derzeit übersteigen die Buchungen nicht mehr als 35 % der Hotelkapazitäten. Die britischen Touristen sind ausgeblieben, da Griechenland weiterhin auf der „gelben Liste“ des Vereinigten Königreichs steht, während die deutschen und französischen Besucher nur im Schnecken-tempo einreisen. Auf der anderen Seite hat sich Griechenland zu einem beliebten Reiseziel für Amerikaner entwickelt.

Die Nachfrage nach Griechenland-Urlauben aus den Vereinigten Staaten hat in diesem Sommer überraschenderweise zugenommen, was die großen US-Fluggesellschaften veranlasst hat, mehr Direktflüge nach Athen anzubieten. Das Land war eines der ersten EU-Länder, das seine Grenzen für amerikanische Besucher öffnete - und Griechenland hat auch eine nachsichtiger Haltung gegenüber ausländischen Passagieren eingenommen.

Außerdem müssen Passagiere aus Russland unabhängig von ihrem Impfstatus einen negativen Test vorlegen.

IMMOBILIEN

Griechenland ist eines der populärsten Ziele für Immobilieninvestitionen in den Jahren 2020-2021.

Immobilieninvestitionen rufen bei vielen Menschen unterschiedliche Gedanken hervor, und das aus gutem Grund. Es ist davon auszugehen, dass Investoren ihre eigenen Pläne und Gründe für den Einstieg in den Immobilienmarkt haben. Dabei geht es oft nicht nur um den finanziellen Gewinn.

Griechenland und die griechischen Inseln, die das Land umgeben, werden ihre schönen weißen Sand-



Pittoreske Gasse auf der Insel Sifnos
Picturesque alley on the island of Sifnos

GREECE: THE PLACE YOU WISH TO LIVE FOREVER

It is said that God made Greece in order to give us a taste of heaven. Discovering Greece can take a lifetime, but falling in love with her takes only a few moments, with her ancient ruins, a plethora of islands, breath-taking beaches and massive mountains.

Every year, millions of tourists go to Greece in search of a sunny beach holiday or a history-focused trip to learn about the country's long and glorious past. Its major resorts are great for partying in the summer, but there's plenty of opportunity to get away from the crowds, and beyond the summer season, you'll often be the only tourist around.

Greece was awarded by the World Travel & Tourism Council (WTTC) for its efforts in addressing the Covid-19 pandemic in terms of tourism, and after a winter long lockdown, the beaches are finally filling up again.

TOURISM EXPECTATIONS

Business organisations already believe that the basic goal of achieving roughly 50% of 2019 tourism earnings is no longer achievable. The sector has reduced its revenue forecast for this year to €6 billion, having already reduced it from €8 billion at the start of the season.

COVID-19 SITUATION: "FAST LANE TO FACILITATE TRAVEL"

Greece has fared better than many other European countries during the Covid pandemic. To help the tourist sector recover from another lost summer due to the coronavirus and to facilitate travel for those seeking to visit the country, Greece has unveiled the European Union's first Digital COVID-19 Certificate.

Currently, the country allows unrestricted access to all EU citizens and residents from the Schengen Zone, as well as anybody who has received a digital or paper EU COVID-19 vaccine passport.

Except for residents of the EU/Schengen Zone, residents of the following countries are also exempt from the entry ban: Albania, Australia, Northern Macedonia, Bosnia and Herzegovina, United Arab Emirates, United States of America, United Kingdom, Japan, Israel, Canada, Belarus, New Zealand, South Korea, Qatar, China, Kuwait, Ukraine, Rwanda, Russia, Saudi Arabia, Serbia and Singapore.

Nonetheless, the government retains its entry ban for all other foreign nationals.

To support Greece in recovering from the devastation wrought by the coronavirus, the European Commission has approved a total of €800 million in financial assistance in June.

In the tourist industry, hotels are currently unable to create any forecasts due to the inherent variability. At present, hotels are not even at 35% capacity. British tourists have been absent, as Greece remains on the United Kingdom's 'amber list,' while Germans and French visitors are moving at a snail's pace. On the other hand, Greece has become a popular tourist destination for Americans.

The demand for Greek holidays from the United States has surprisingly increased this summer, prompting major US airlines to increase direct flights to Athens. The country was one of the first EU countries to open its borders to American visitors and Greece has also adopted a more lenient stance toward foreign passengers.

Additionally, passengers from Russia are required to submit a negative test regardless of vaccination status.





Nafplion – die erste Hauptstadt des unabhängigen Griechenlands nach der griechischen Revolution
Nafplion – the first capital of Independent Greece after the Greek Revolution

strände weiterhin behalten und die Sonne wird weiter scheinen.

Die Ionischen Inseln werden Reisende auch in Zukunft mit ihrer atemberaubenden Landschaft und ihrer entspannten mediterranen Kultur in ihren Bann ziehen. Gleichzeitig können mehrere Kykladeninseln selbst den anspruchsvollsten Käufern gerecht werden, von abgelegenen Residenzen mit Blick aufs Meer bis hin zu Höhlenvillen in der Nähe beliebter Touristenorte.

Es ist klar, dass es für alle Arten von Investoren ein Potenzial gibt, in Immobilien in Griechenland zu investieren.

Der griechische Immobilienmarkt boomt, da sich die Wirtschaft von der Krise erholt, aber die Expansion birgt die Gefahr, dass für viele Bürger Immobilien unerschwinglich werden, da die Gehälter weiterhin niedrig sind.

Es wird erwartet, dass die Preise auch in Griechenland steigen werden, trotz der anhaltenden strukturellen Schwierigkeiten der Wirtschaft, die die Schaffung von Arbeitsplätzen angesichts der eingeschränkten Kreditvergabe der Banken behindern. In den vergangenen 18 Monaten haben die Immobilienpreise in Griechenland eine bemerkenswerte Widerstandsfähigkeit gezeigt, die viele Marktteilnehmer überrascht hat.

Nach Angaben der griechischen Zentralbank stiegen die Immobilienpreise im ersten Quartal dieses Jahres um 3,2 Prozent, gegenüber 2,5 Prozent im vierten Quartal 2020. Die Preise für Wohnungen stiegen

im vergangenen Jahr mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von 4,3 Prozent, verglichen mit 7,2 Prozent im Jahr 2019. Im Jahr 2020 stiegen die Preise weiter an, obwohl die Wirtschaft aufgrund der Epidemie um 8,2 Prozent schrumpfte.

Für 2021 sind alle davon überzeugt, dass die Preise weiter steigen werden, da das Angebot an neuen Häusern begrenzt ist und umfangreiche Infrastruktur- und Renovierungsprojekte die Nachfrage in einigen Regionen ankurbeln. Den Marktvertretern zufolge wird das Kaufinteresse derzeit von Ausländern und Geschäftsleuten dominiert, wobei die meisten Transaktionen in Athen stattfinden. Da die Angst vor einer Preisinflation, wie sie in Europa zu beobachten ist, gering ist, wird der Erwerb von Immobilien in Griechenland immer mehr zu einer Option.

In Athen ziehen die südlichen Vororte und das historische Zentrum weiterhin das größte Interesse auf sich. Jetzt beobachten wir eine Zunahme der Käufer, die in die nördlichen Vororte strömen, die eine wachsende Zahl internationaler Käufer anziehen. Es handelt sich dabei um Investoren, die ihre Hausaufgaben gemacht und umfangreiche Marktstudien durchgeführt haben, bevor sie offensiv für Objekte mitbieten.

www.voltamagazine.com

PROPERTY

Greece is one of the most sought-after property investment destinations in 2020-2021

Property investment conjures up a variety of thoughts for different people and with good reason. Different investors have their own agendas and reasons for entering the property market, and this is not always motivated by monetary gain.

Greece and the Greek Islands will retain their beautiful, white sandy beaches and the sun will continue to shine.

The Ionian islands continue to amaze travellers with their stunning scenery and laid-back Mediterranean culture. Simultaneously, several Cycladic islands can accommodate even the most discerning buyer, from isolated residences overlooking the sea to cave villas near popular tourist sites.

Clearly, there is potential for all sorts of investors to invest in property in Greece.

Greece's property market is booming as the economy recovers from the crisis, but expansion risks pushing property prices out of reach for many citizens as salaries remain low.

Prices are also expected to climb in Greece, despite the economy's persistent structural difficulties, which are impeding employment creation amid restricted bank credit. In the previous 18 months, property prices in Greece have shown themselves to be remarkably resilient, which has surprised many in the market.

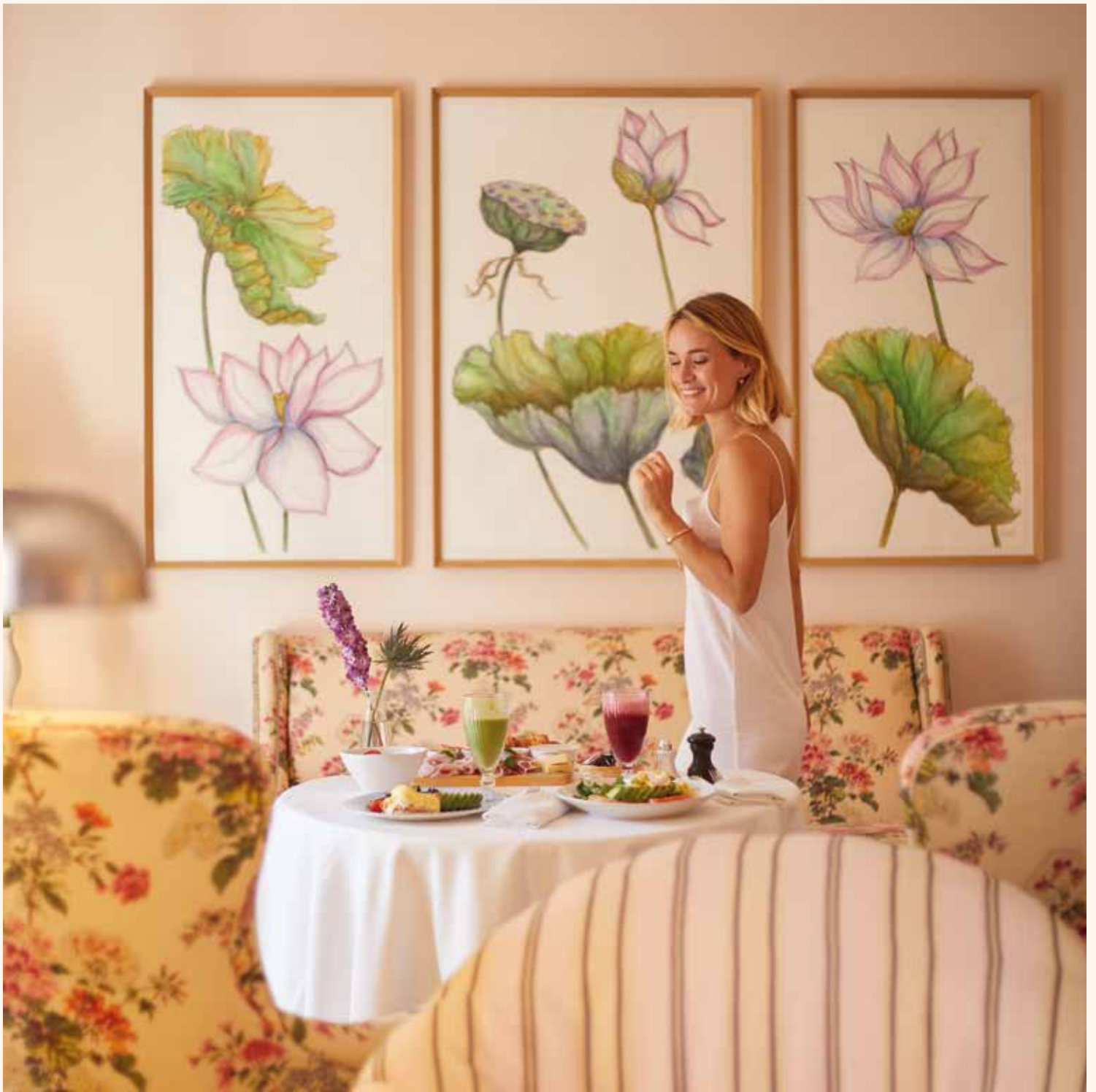
According to data from the Bank of Greece, property prices increased by 3.2% in the first quarter of this year, up from 2.5% in the last quarter of 2020. Apartment prices grew at an average annual pace of 4.3% last year, compared to 7.2% in 2019. Prices continued to rise in 2020, despite the economy contracting by 8.2% as a result of the pandemic.

For 2021, everyone is quite convinced that prices will continue to climb due to a restricted supply of new houses and significant infrastructure and renovation projects that are generating demand in some regions.

According to market officials, buying interest is now dominated by foreigners and businesspeople, with the majority of transactions taking place in Athens. With little fear of price inflation, as witnessed in Europe, owning property in Greece is becoming an attractive option.

In Athens, the southern suburbs and historic centre continue to attract the most interest. Now, we're witnessing an increase in buyers flocking to the northern suburbs, which are drawing a greater number of international buyers. These are investors that have done their due diligence and undertaken extensive market study prior to aggressively bidding on items.

www.voltamagazine.com



HOTEL
Cappuccino

PALMA DE MALLORCA

Created for Palma lovers

Reservas: www.hotelcappuccino.com

IMMOBILIEN HOTSPOT DUBAI

Dubai ist das Land der Superlative am Persischen Golf. Es zieht Investoren, Auswanderer und Touristen geradezu magisch an. Nach einer Flaute ab 2014 bewegt sich der Immobilienmarkt jetzt wieder. Ein Marktreport.

von Gerald Paschen

Immer größer, immer höher, immer exklusiver – Dubai ist mit seinen Mega-Projekten, Rekordimmobilien und exklusiven Wohnanlagen seit mindestens zwanzig Jahren ein echter Hotspot. Der Bau einer gigantischen Insel in Form einer Palme markierte Anfang der 2000er Jahre einen neuen Kurs – The Palm Jumeirah war die Botschaft des Emirats an die Welt: Wir starten im Immobilienbereich richtig durch! Seit 2002 dürfen Ausländer in Dubai Villen und Apartments kaufen. Skyline, Wohnkomplexe und touristische Angebote wachsen seitdem. In Dubai steht das höchste Gebäude der Welt, der Burj Khalifa (828 m); mit

künstlichen Kanälen, Binnenseen und Golfplätzen werden Spitzenlagen geschaffen; der Flughafen ist zu einem der wichtigsten Drehkreuze der Luftfahrt gewachsen. Dubai, das zur Föderation der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) gehört, lockt mit Luxus, Freizeitvergnügen und einem westlicheren Lebensstil. Geboten werden nicht nur Beach-Life am Persischen Golf und exklusivste Hotellerie, sondern auch elegante Shoppingmalls, Souks, Nightlife, Yachthäfen, Polo, Wintersport (Eislaufbahn, Skihalle) sowie Flaniermeilen mit Restaurants und Cafés.



Das Burj al Arab ist nicht nur eines der luxuriösesten Hotels der Welt, sondern gilt auch als Wahrzeichen des modernen Dubai. Es ist in 1990er Jahren mit einer segelförmigen Gebäudeform in exponierter Lage auf einer künstlichen Insel errichtet worden.

The Burj al Arab is not only one of the most luxurious hotels in the world but also a landmark of modern Dubai. It was built in the 1990s with a sail-shaped building form in an exposed location on an artificial island.





Über 200 Millionen Kubikmeter Meeressand hat man Anfang der 2000er vor der Küste aufgeschüttet, um Palm Jumeirah zu erschaffen. Immobilien auf der in Form einer Palme angelegten Insel gehören zu den teuersten in Dubai. An der nördlichen Spitze lädt das exklusive Hotel Atlantis ein.

Over 200 million cubic metres of sand were heaped up off the coast in the early 2000s to create Palm Jumeirah. Properties on the palm-shaped island are among the most expensive in Dubai. The exclusive Atlantis Hotel is located on the northern tip.

Dubai, wo etwa 3,3 Millionen Menschen leben, ist einer der beliebtesten Orte der Welt zum Leben und zum Besuchen. Neben dem Klima locken vor allem die Sicherheit und das dynamische wirtschaftliche Umfeld viele Auswanderer (Expats) an. Dubai-Residenten müssen keine Einkommenssteuer zahlen. Der Erwerb von Immobilien ist eine Möglichkeit, um einen Langzeitaufenthalt (Residence Visa) zu erhalten. Besonders beliebt ist das sogenannte „Five-year-property-investment“ mit einer geforderten Investition von 5 Million AED (ca. 1,15 Mio. €) in den Immobiliensektor. Die letztgenannte Option berechtigt zu einem 5-Jahres-Residenten-Visum. Volleigentum (freehold property) können Ausländer nur in spezifischen Zonen erwerben, die vom Emirat für diese Kategorie ausgewiesen sind. Zu dieser gehören allerdings die interessantesten Entwicklungsprojekte. Für den Kauf einer Immobilie in Dubai sollte man

7 bis 8 Prozent des Kaufpreises für Gebühren, Steuern und Maklercourtage einplanen.

In Dubais Konglomerat verschiedener Entwicklungsprojekte und Communities stellt sich erstmal allerdings die Frage, wo ein Kauf lohnt und wie sich die Branche entwickelt.

Erste Spuren auf dem Markt hinterließ bereits die Finanzkrise von 2008. Auf der zweiten Palmeninsel mit dem Namen „Palm Jebel Ali“, die man nach dem Vorbild von Palm Jumeirah von 2002 bis 2008 vor der Küste aufgeschüttet hatte, sind bis heute die Bauprojekte kaum in Gang gekommen. Auch das noch ambitioniertere Inselprojekt „The World“ mit rund 300 künstlichen Inseln aus Sand, die zusammen die Form der Erde ergeben, entwickelt sich nur sehr schleppend. The World fehlt eine Verbindung zum Festland und kann nur per Boot oder Hubschrauber erreicht werden.

In Dubai erreichten die Immobilienpreise 2014 ihren Höchststand. Die Jahre 2014 bis 2019 waren durch

eine überhitzte Bautätigkeit und damit einhergehende Preissenkungen von 20 bis 30 Prozent geprägt. Laut den Analysen von JLL ist die Gesamtzahl der Wohnimmobilien von Dubai City bis Anfang 2021 auf 607.000 Einheiten gewachsen. Die Zahl umfasst alle fertigen Apartments, Townhouses und Villen – nicht mitgerechnet sind Arbeiterunterkünfte und das lokale emiratische Wohnungswesen. Für das 1. Quartal 2021 zeigt sich im Jahresvergleich, dass die Preise für zum Verkauf stehender Objekte um 5 % sanken, bei Mieten gab es ein Minus von 10 %.

Wohl auch als Maßnahme, um den Immobilienmarkt anzukurbeln, bietet das Emirat seit rund zwei Jahren weitere Möglichkeiten zur Erlangung eines Visums. Und gesunkene Preise zusammen mit günstigen Finanzierungsbedingungen waren wohl die Gründe, dass sich trotz der Corona-Pandemie ein neuer Trend abzeichnet.

Knapp 31.000 Transaktionen von Immobilien verzeichnete Dubai in



Markant ist der Cayen Tower (links) an der Dubai Marina, der bis zur Höhe von 306 Metern eine 90-Grad-Drehung vollzieht.
The Cayen Tower (left) at the Dubai Marina is a striking structure that twists a full 90 degrees up to a height of 306 metres.



REAL ESTATE HOTSPOT DUBAI

Dubai is an emirate of superlatives on the Persian Gulf, and it attracts investors, expats and tourists almost magically. After a lull since 2014, the property market is now moving again. A market report.

Always bigger, always higher, always more exclusive – Dubai has been a real hotspot for at least 20 years with its mega-projects, record-breaking buildings and exclusive residential complexes. The construction of a gigantic island in the shape of a palm tree marked a new course in the early 2000s. The Palm Jumeirah was the emirate's message to the world: We're really taking off in property! Since 2002, foreigners have been allowed to buy villas and flats in Dubai, and the skyline, residential complexes and tourist attractions have been growing ever since.

Dubai is home to the world's tallest building, the Burj Khalifa (828 m), and top locations are being created with artificial canals, inland lakes and golf courses. Furthermore, the airport has grown to become one of the world's most important aviation hubs. Dubai, which is part of the United Arab Emirates (UAE), attracts visitors with luxury, leisure activities and a more western lifestyle. It offers not only beach life on the Persian Gulf and exclusive hotels, but also elegant shopping centres, souks, nightlife, yacht harbours, polo, winter sports (ice rinks, indoor



Der Burj Khalifa, das höchste Gebäude der Welt, übertrumpft alle Bauten der Skyline Dubais mit seiner Höhe von 828 Metern. Das monumentale Bauwerk steht mitten in Downtown – gleich neben der größten Wasserfontänen-Anlage der Welt (Fountains) und der riesigen Dubai Mall

The Burj Khalifa, the tallest building in the world, trumps all buildings on the Dubai skyline with its height of 828 metres. The monumental structure stands in the middle of Downtown - right next to the world's largest water fountain system (Fountains) and the huge Dubai Mall.





diesem Jahr bis Ende Juli. Das ist im Jahresvergleich eine Steigerung des Verkaufsvolumens um 75 %. Im Juni 2021 ergab sich das höchste Transaktionsvolumen seit Dezember 2013. Vergleicht man den Wert der Transaktionen vom 2. Quartal 2019 mit dem 2. Quart. 2021 gab es einen Anstieg um 102 %.

Besonders angesagt ist das Viertel Dubai Marina mit bislang 3.180 Transaktionen in 2021 (+ 92 % im Jahresvergleich bis Juli). Der mediane Preis pro Quadratfuß liegt jetzt bei 1.666 Dirham (ca. 4.125 €/m², -1,8 % im Vergleich zu 2020). Das Ambiente der Dubai Marina überzeugt durch ihr futuristisches Flair mit vielen modernen Wolkenkratzern in erster Linie an dem künstlichen Kanal. Es gibt Yachten, Piers, Restaurants, Cafés und Flaniermeilen. Jüngere Expats mieten hier gern Apartments, was auch Investoren auf den Plan ruft. Mehrdad Bonakdar, Gründer der KENSINGTON Gruppe, der schon in der Vergangenheit für zwei Jahre in Dubai Marina lebte, hat 2021 selbst dort investiert: „Ich halte Dubai Marina für einen der interessantesten Märkte überhaupt für Investoren, aber auch für Selbstnutzer. Es ist kein Zufall, dass 10 % aller Transaktionen in ganz Dubai in Dubai Marina erfolgen.“ Auch deshalb hat KENSINGTON kürzlich in Dubai Marina ein weiteres Büro eröffnet.

An zweiter Stelle bei den Transaktionen (2.229 bis Juli) liegt das im Herzen der Stadt gelegene Entwicklungsgebiet Business Bay. Hier ist der mediane Preis in einem Jahr immerhin um über 18 % gefallen auf ca. 3.090 €/m². Die Planungen für Business Bay sehen über 200 Wolkenkratzer vor, wobei am Rande von Downtown Dubai ein urbaner Lebensstil vorherrscht. – Wohnen und Arbeiten sollen verzahnt werden. Auf den dritten Platz kommt die Community Al Thanyah Fifth. Innerhalb eines Jahres sind hier die Zahl der Verkäufe um stolze 237 % und der Medianpreis um 21 % gestiegen. Der Komplex besteht aus 50 in ein künstliches Binnengewässer ragenden Landflächen.

ski slopes) and promenades with restaurants and cafés.

Home to about 3.3 million people, Dubai is one of the most popular places in the world to live and visit. Besides the climate, the security and the dynamic economy attract many expats. Dubai residents do not have to pay income tax and buying property is one way to obtain a long-term residence visa. The so-called “five-year-property-investment” is particularly popular, with a required investment of AED 5 million (approx. £1 million). The latter option entitles the holder to a 5-year resident visa. Full freehold property can only be acquired by foreigners in specific zones designated by the emirate, but the most interesting development projects belong to this category. When buying a property in Dubai, one should allow 7 to 8 % of the purchase price for fees, taxes and brokerage.

Amongst Dubai’s various development projects and communities, however, the first question is where is it worth buying and how will the industry develop?

The first traces on the market were left by the financial crisis of 2008. On the second palm island called “Palm Jebel Ali”, which was built off the coast from 2002 to 2008 based on the model of Palm Jumeirah, construction projects have hardly got off the ground. Even the even more ambitious island project “The World”, with around 300 artificial islands made of sand, which together form the shape of the earth, is only developing very slowly. The World lacks a connection to the mainland and can only be reached by boat or helicopter.

Property prices in Dubai peaked in 2014, and the years between 2014 and 2019 were full of excessive construction activity and associated price falls of 20 to 30 %. According to JLL’s analysis, the total number of Dubai City residential properties has grown to 607,000 units by early 2021. The figure includes all finished flats, townhouses and villas – not including workers’ accommodation and local Emirati housing. For Q1 2021, a year-on-year comparison shows that prices of properties for sale fell by 5 %, with rents down 10 %.

Probably as a measure to boost the property market, the emirate has been offering more opportunities to obtain a visa for about two years. And lower prices together with easier access to

finance are probably behind the new emerging trend in spite of the coronavirus pandemic.

Dubai recorded almost 31,000 property transactions this year until the end of July, a 75 % increase in sales volume year-on-year. June 2021 saw the highest transaction volume since December 2013. Comparing the value of transactions from Q2 2019 to Q2. 2021, there was an increase of 102 %.

The Dubai Marina neighbourhood is particularly hot, with 3,180 transactions so far in 2021 (+92 % year-on-year to July). The median price per square foot is now 1,666 dirhams (approx. £3,495/m², -1.8 % compared to 2020). The ambience of Dubai Marina is impressive with its futuristic flair with many modern skyscrapers along the artificial canal, and there are yachts, piers, restaurants, cafés and promenades. Younger expats like to rent flats here, which also attracts investors. Mehrdad Bonakdar, founder of the KENSINGTON Group, who lived in Dubai Marina for two years in the past, has himself invested there this year: “I think Dubai Marina is one of the most interesting markets of all for investors but also for homeowners. It’s no coincidence that 10 % of all transactions across Dubai are in Dubai Marina”. This is also why KENSINGTON recently opened another office in Dubai Marina.

In second place in terms of transactions (2,229 up to July) is the Business Bay development area in the heart of the city. Here, the median price has fallen by more than 18 % in one year to around £2,618/m². The plans for Business Bay envisage more than 200 skyscrapers, with an urban lifestyle prevailing on the edge of Downtown Dubai. Living and working are to be intertwined. The Al Thanyah Fifth community comes in third place. In less than a year, the number of sales here has risen by an impressive 237 % and the median price by 21 %. The complex consists of 50 land plots jutting into an artificial inland waterway. To the north are Dubai Marina and the Jumeirah Lake Towers. Prices per square metre for flats in Al Thanyah Fifth are now £2,100. There is now also strong demand for flats in neighbourhoods such as Downtown Dubai (£3,780/m²), Palm Jumeirah (£3,450/m²), Dubai Hills Estate (£2,245/m²), Jumeirah Village Circle (£1,710/m²), Sports City (£1,550/m²), Wadi Al Safa 5 (£1,540/m²).



Der ewige Sommer lockt Touristen aus aller Welt an den Persischen Golf.
The eternal summer attracts tourists from all over the world to the Persian Gulf.

Nördlich liegen die Dubai Marina und die Jumeirah Lake Towers. Die Quadratmeterpreise für Apartments liegen in Al Thanyah Fifth jetzt bei 2.475 Euro. Eine starke Nachfrage bei Apartments gibt es jetzt auch in Vierteln wie Downtown Dubai (4.460 €/m²), Palm Jumeirah (4.075 €/m²), Dubai Hills Estate (2.650 €/m²), Jumeirah Village Circle (2.015 €/m²) Sports City (1.825 €/m²), Wadi Al Safa 5 (1.820 €/m²).

Für Käufer exklusiver Villen bleibt der Klassiker die geschlossene Anlage Emirates Hills, das Beverly Hills von Dubai am Golfplatz Montgomerie, bei Preisen von 4 bis 28 Millionen Euro. In der gleichen Liga spielt beim Villenangebot auch Palm Jumeirah. Erst vor wenigen Monaten wurde hier ein Rekord-

preis in Höhe von 17 Mio. € für eine Signature Villa erzielt. Ein Milliardär aus Taiwan sicherte sich knapp 1.400 m² Land mit 1.000 m² Wohnfläche und direktem Strandzugang. Eine gute und günstigere Alternative dazu sind die geschlossenen und ruhigen Villenanlagen der Arabian Ranches, die rückwärtiger, schon am Rand der Wüste liegen. Hier ist es trockener und heißer als direkt am Wasser. Die Villen von 380.000 bis 7 Millionen Euro bieten sich auch gut für Familien an. Für Townhouses kann Dubai Hills Estate bei Preisen von 460.000 bis 900.000 Euro eine Option sein.

Aber lohnen sich diese Investments? „Für das 2. Halbjahr 2021 rechne ich mit der Fortsetzung des

For buyers of exclusive villas, the classic remains the closed complex Emirates Hills, the Beverly Hills of Dubai at the Montgomerie Golf Course, with prices ranging from £3.5 million to £24 million. Palm Jumeirah is in the same league in terms of villas. Only a few months ago, a signature villa here was sold for a record price of £14.4 million. A billionaire from Taiwan secured almost 1,400 m² of land with 1,000 m² of living space and direct beach access. A good, cheaper alternative are the closed and quiet villa complexes of the Arabian Ranches, which are located further back, already at the edge of the desert. Here it is drier and hotter than on the waterfront, and the villas, ranging from £320,000 to £6 million, are also well suited for families. For townhouses, Dubai Hills Estate can be an option at prices from £390,000 to £760,000.

But are these investments worthwhile? “For the second half of 2021, I expect the upward trend in the market to continue”, says Lynnette Abad, research director at the Property Finder Group.

Economic boosts are then also to be expected from the world exhibition “Expo2020”, which had to be postponed for a year due to the coronavirus pandemic and will now open its doors on 1 October 2021.

Dubai wouldn't be Dubai if major events, mega-projects and new spectacular residential complexes didn't keep the emirate in the focus of the global public and investors.

Aufwärtstrends auf dem Markt“, sagt Lynnette Abad, Forschungsdirektorin der Property Finder Group.

Wirtschaftliche Impulse sind dann auch durch die Weltausstellung „Expo2020“ zu erwarten, die wegen der Corona-Pandemie ein Jahr verschoben werden musste und jetzt am 1. Oktober 2021 ihre Pforten öffnet.

Dubai wäre eben nicht Dubai, wenn nicht große Events, Mega-Projekte und neue spektakuläre Wohnanlagen das Emirat immer wieder in den Fokus der Weltöffentlichkeit und Investoren rücken würden.



KENSINGTON®

Finest Properties International

Werden Sie Teil unserer starken Marke
und sichern Sie sich einen von vielen attraktiven Standorten in Deutschland!



Das bieten wir Ihnen:

- Eine solide Basis: Eine etablierte und stark expandierende Marke mit einem bewährten Expertennetzwerk
- Team-Spirit: Kommunikation auf Augenhöhe sowie ein offener und enger Austausch
- Freie Potenzialentfaltung: Große Lizenzgebiete mit exklusivem Gebietsschutz für Wohn- und Gewerbeimmobilien
- Sichtbarkeit: Eine moderne CI und innovatives Marketing (on- und offline), das sich von der Konkurrenz abhebt
- Volle Unterstützung: Persönliche Ansprechpartner, eine interne Marketingabteilung sowie ein eigener Marketing-Shop
- Fachliche und persönliche Entwicklung: Zahlreiche Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten (u.a. zertifizierte IHK-Lehrgänge) in der KENSINGTON Deutschland Academy
- ... und vieles mehr!

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!
expansionbrd@kensington-international.com | Tel: 0421 830 631 78



IM UMGANG MITEINANDER GRÖßER WERDEN

Humanismus im Coaching –
Interview mit Erfolgscoach Michael Löhner

von Christian Roth (Text und Fotos)





Michael Löhner arbeitet seit über 50 Jahren als Erfolgscoach für Führungskräfte.
Michael Löhner has been working as a successful executive coach for over 50 years.

Seit über 50 Jahren begleitet Michael Löhner Unternehmer, Führungskräfte, Politiker und Firmen und hilft Menschen, im Umgang miteinander größer zu werden. Auf der Grundlage des humanistischen Menschenbildes verstärken seine Trainings die Fähigkeiten der Überzeugung, Problemlösung und Vertrauensbildung im Umgang mit privaten und beruflichen Gesprächspartnern. OnLocation traf den gebürtigen Braunschweiger zum Interview, um mit ihm über Management, Führungskultur und den Sinn von Coachings in Führungspositionen zu sprechen.

ON LOCATION: Michael, du hast jahrelange Erfahrung in der Beratung und im Coaching. Warum brauchen Manager und Unternehmer einen Coach?

Michael Löhner: Manager brauchen einen Coach, wenn sie das Gefühl haben, ihre Alltagssituation noch verbessern zu können. Von Verstand und Vernunft könnte ich noch etwas nachlegen, vom Umgang mit meinen Leidenschaften und meiner Beherrschung, von meinem moralisch-ethischen System könnte ich noch nachlegen. In meinen sozialen Rollen und meinem Verhalten bin ich noch unter Potenzial.

Da gibt es den berühmten Satz: Lebe niemals unter deinem Niveau. Der Coach ist ein Berater in der Persönlichkeitsentwicklung.

Von dir kommt der Satz: „Im Umgang miteinander größer werden.“ Stimmt das so?

Der Mehrwert einer Beziehung ist vor allem, dass man durch einen anderen Menschen mehr realistische Selbsteinschätzung bekommt, denn Menschenkenntnis ist immer vom Du zum Ich. Jeder ist Kommunikationspartner, jeder ist Beziehungspartner. Eine große Chance, in der ich mich selbst erkenne und über die

ich vielleicht in andere Dimensionen komme. Und das kann man optimieren. Man kann den Menschen sensibler machen, nach dem Motto Wittgensteins: „Du siehst nur, was du weißt.“ Und wenn du natürlich nicht weißt, woran man Persönlichkeit erkennt, ja dann siehst du es auch nicht.

Die meisten Manager, die ich im Coaching habe, zeigen deutlich Defizite. Sie leben unter ihrem Potenzial. Sie könnten sehr viel mehr aus ihren Persönlichkeitsdimensionen machen: Soziales, Rationales, Emotionales, Spirituelles, wenn sie davon wüssten. Nur viele Menschen haben das in der Schule gar nicht gehört.

Was hältst du vom aktuellen Coaching Hype?

Für mich ist es eine natürliche Entwicklung. Durch Corona ist viel Vertrauen in Instanzen verloren gegangen, die für uns die Orientierung waren: Die Politik, die Medizin.

Die momentane Situation sieht so aus, dass die Menschen zunehmend Orientierungsprobleme haben. „Warum bin ich hier? Was wollte ich machen? Was ist meine Identifikation mit dem Unternehmen? Wie muss man mit Führungskräften umgehen?“

Er hat immer mehr Fragen, auf die es keine Antworten gibt. Und so ist es, humanistisch gedacht, eine Frage der fehlenden Ethik, die immer stärker wird, oder praktisch gesehen: Wer ein Warum hat, erträgt jedes Wie.

Aber dieses Warum fehlt eben in der Arbeit und im Leben.

Und dann wenden sie sich den Profis zu, die in der Lage sind, Orientierung zu erzeugen. Nicht zu geben, aber mehr zu aktivieren, so dass die Menschen ihr Warum und ihr Wie haben.

Der Coach hat die Aufgabe, diese Fähigkeit in den Menschen zu entfalten, damit sie mehr Sicherheit haben. Und deswegen steigt der Bedarf.

Welchen Ansatz verfolgst du, und warum glaubst du, ist dieser genau der richtige Ansatz?



Erfolgscoaching unter freiem Himmel
Success coaching in the open air

GROWING THROUGH OUR INTERACTIONS WITH EACH OTHER

Humanism in Coaching – Interview with Success Coach Michael Löhner

For over 50 years, Michael Löhner has been working with entrepreneurs, executives, politicians and companies to help them succeed in their dealings with one another. Taking a humanist approach, his training methods enhance people's persuasiveness, problem solving abilities and confidence in their private and professional relationships. OnLocation met the man from Braunschweig, Germany for an interview to talk to him about management, leadership culture and coaching in leadership positions.

ON LOCATION: Michael, you have years of experience in consulting and coaching. Why do managers and entrepreneurs need a coach?

Michael Löhner: Managers should seek a coach if they feel that they can still improve their performance in everyday life. I believe, for example, that I could be more intelligent and could reason better. I also think that I could make improvements to the way I deal with my emotions, self-control and my ethics. Both in my social life and behaviour, I feel I could improve.

There is a saying: "Never live below your level".

Coaches are there to help people develop their personalities for the better.

Can you expand on your slogan, "Growing through our interactions with each other"?

The value of a relationship is that, firstly, you are able to more realistically assess yourself through another person. Knowledge is all about exchange between two people. Everyone is a communication partner, and everyone is a relationship partner. Interacting with someone is a great opportunity to recognise yourself in someone else and see things from a different perspective. And that is something that we can make the most of. You can make people more sensitive. According to Wittgenstein, "You only see what you know". And, of course, if you don't know how to recognise personality traits, you won't see them.

Most managers I have coached show areas where they can clearly improve.

„Und so bin ich der Meinung, dass du nicht unbedingt können musst, was du lehrst, aber du musst es lehren können. Und dann wird es dir selbst zu eigen.“

MICHAEL LÖHNER

Weil der richtige Ansatz sich an einer klaren und ziemlich vollständigen Realität orientiert. Was ist der Mensch? Was kann er? Was könnte er? Und das ist fest beschrieben in den Persönlichkeitsdimensionen eines Menschen. Das humanistische Coaching, dieses ganzheitliche Persönlichkeitscoaching, hat natürlich mehr Chancen, die Leute zufriedener und glücklicher zu machen, als wenn man nur eine Dimension nimmt wie z.B. Atemtechnik, Esoterik oder Bewegungstherapie. Das humanistische Coaching deckt alle Dimensionen ab.

Wie kamst du zum Coaching?

Also, ich habe die klassische Bildung: Philosophie, Psychologie und noch etliche andere Sachen. Und ich habe sehr viele Seminare gehalten. Aus diesen Seminaren gab es Einzeltrainings, in denen Menschen in den einzelnen Dimensionen trainiert wurden. Das habe ich jahrelang gemacht, bis ich mal in der Zeitung las, dass man das Coaching nennt.

Dein Hintergrund ging vom Studium aus und du hast dir gesagt: „Ich kann etwas lernen, aber um darin richtig gut zu werden, fange ich an es zu lehren.“

Also, wenn wir unter Lernen die Veränderung von Verhalten aufgrund von Erfahrungen verstehen, dann kann man die Frage stellen: Wie lernt ein Mensch eigentlich?

Übrigens habe ich das in einem meiner Bücher („Unternehmen heißt Lernen“) aufgearbeitet. Dann landest du bei den klassischen Methoden: Nachahmen, „Trial and Error“,

Konditionierung und dann der Trick, der Wissen und Verhalten tief verankert, das Lehren.

In dem Moment, wo ich etwas lehre und einen anderen Menschen in die Situation versetze es zu können, beschäftige ich mich innerlich so sehr damit, dass ich mich automatisch verändere. Und so bin ich der Meinung, dass du nicht unbedingt können musst, was du lehrst, aber du musst es lehren können. Und dann wird es dir selbst zu eigen.

Wann hast du mit dem Coaching angefangen?

Vor genau 52 Jahren. Das hat mich immer schon begleitet. Ich bin im Kloster groß geworden und da war die Beschäftigung mit Menschen schon immer etwas, das mich fasziniert hat.

In welchem Kloster, wenn ich fragen darf?

Ich war im Aloisiuskolleg Bad Godesberg, einem Jesuitenkloster.

They are living below their potential. They could improve many aspects of their personality, whether it be in their social lives, reasoning, emotional control or spiritual side, if only they knew how. It's just that many people don't learn about this in school.

What do you think of the current hype around coaching?

For me, it is a natural development. Because of the coronavirus, a lot of trust has been lost in areas where we look for leadership, such as politics and medicine.

This means that currently people are feeling disorientated and lost. "Why am I here? What did I want to do? What is my identity with the company? How should you deal with executives?"

People have more and more questions and no answers. And so, if we take a humanistic perspective, it is a question of the lack of ethics that is

becoming stronger and stronger. He who has a 'why', endures every 'how'.

But this 'why' is just missing in our professional and private lives.

And so they turn for professionals to help guide them. Not necessarily to give them directions, but to encourage them so that people have their own 'why' and 'how'.

The coach's job is to unleash that ability in people so that they have more certainty. And that's why we are seeing an increasing demand for coaching.

„And so I think you don't necessarily have to be able to do what you teach, but you have to be able to teach it. And then it becomes your own“.

MICHAEL LÖHNER

What approach are you taking, and why do you think it's the right approach?

Because the right approach is focused on a clear and complete reality. What is man? What can he do? What could he do? And this is firmly described in a person's personality. Humanistic coaching, this holistic personality coaching, has of course a greater chance of making people happier and more satisfied than if you consider just one aspect like breathing techniques, esotericism or movement therapy. Humanistic coaching covers all dimensions.

How did you get into coaching?

Well, I have a classical education in philosophy, psychology and several other subjects, and I have held a lot of seminars. In these seminars, there were some individual training sessions in which people were trained in indi-

KENSINGTON CEO Mehrdad Bonakdar während eines Seminars von Michael Löhner.
KENSINGTON CEO Mehrdad Bonakdar at a seminar held by Michael Löhner.

Das finde ich sehr spannend. Da stand Meditation und Zeit mit sich selbst zu verbringen sicher an der Tagesordnung. Ich persönlich finde Meditation sehr kraftvoll.

Meditation kommt von ‚e medium ire‘, das heißt ‚gehen in die Mitte von mir‘. Denken verändert das Gehirn materiell. Es passiert eine materielle Veränderung in dem Gehirn.

Über Mind-Eingang in den Humanismus muss man sagen: Alles an deiner Persönlichkeit, was du mit Aufmerksamkeit füllst, wird groß, weil sich das Gehirn entsprechend bildet.

Letztendlich geht es um die Kontrolle über das eigene Denken. Also, ich denke das, was ich denken will und nicht das, was mir ‚zufloätet‘. Mit der Kontrolle über das eigene Denken ist man schon sehr weit.

Wer waren deine Kunden in den letzten 10 bis 20 Jahren?

Naja, besser wäre die Frage: Wer waren sie nicht? Ich bin um die ganze Welt geflogen und habe u.a. in

Singapur Führungsseminare gegeben und in Shanghai Team-Coaching gemacht. Meine Zielgruppe waren erstmal die DAX-Konzerne, speziell die Vorstände. Und dann kamen aus der Startup-Szene sehr viele Anfragen, ein Team auf gute Zusammenarbeit zu trimmen. Was das bedeutet und wie man das macht.

Ich habe in Klöstern die Ordensre-

gel eingeführt mit den Nonnen.

Verkauf, Führung, Schulen. Nach 50 Jahren warst du überall, oder du bist nicht mehr da.

Ich habe viele Politiker und Künstler im Einzelcoaching gehabt.

Wie kann man wissen, ob sich jemand in seiner Sozialkompetenz weiterentwickelt hat?

vidual areas. I did this for years, until I read in the newspaper that this is called coaching.

Your background went from studying, and you said to yourself, I can learn something, but to get really good at it, I'm going to start teaching it.

So, if by learning we mean changing behaviour based on experience, then one can ask the question: "How does a person actually learn?"

By the way, one of my books, "Enterprise means learning", looks at this. You end up with the classic methods, such as Imitation, trial and error and conditioning, and then the trick that deeply embeds knowledge and behaviour - teaching.

The moment I teach something and put another person in a situation where they are able to do it, I deal with it so much internally that I auto-

matically change. And so I think you don't necessarily have to be able to do what you teach, but you have to be able to teach it. And then it becomes your own.

When did you start coaching?

Exactly 52 years ago. I have always done it. I grew up in a monastery and dealing with people has always been something that fascinated me.

In which monastery, may I ask?

I was in the Aloisiuskolleg Bad Godesberg, a Jesuit monastery.

I do find that very exciting. Meditation and spending time with yourself were surely part of the agenda there. I personally find meditation very powerful.

Meditation comes from 'e medium ire', which means 'going to the centre of myself'. Thinking changes the brain

materially. A material change happens in the brain.

When it comes to mind-entry in humanism, you have to say that everything in your personality becomes big and the focus of your attention because it forms the brain accordingly.

In the end, it is about control over your own thinking. So, I think what I want to think and not what 'sits well' to me. With control over one's own thinking, one has already made a significant step.

Who have been your customers in the last 10 to 20 years?

Well, the better question would be: Who weren't they? I have flown around the world, given leadership seminars in Singapore and coached teams in Shanghai. My target group at first were the DAX companies, particularly board members. Then, I got a lot of requests from start-ups to train teams to work well together.





Wenn jemand erkennt, dass er mit emotionalen und rationalen Widerständen besser umgehen kann und dass seine bisherigen Vorgehensweisen ungeeignet waren. In dieser Erkenntnis sieht er seine soziale Weiterentwicklung.

Die letzten Anfragen waren: Kann ich meine natürliche Autorität verbessern? Kann ich lernen, wie man Mehrheit für die eigene Meinung bei anderen erwirkt?

Da landest du bei dem Begriff: Die natürliche Autorität, eine Ausstrahlung, welcher andere Menschen freiwillige, respektvolle Gefolgschaft leisten. Und das kann man lernen.

Wie hat sich das Coaching-Business in den letzten Jahren verändert?

Verändert hat sich, dass die Menschen immer mehr rezeptartig in die Einzelproblematik gehen: Wie erzeuge ich Kreativität? Wie finde ich in meinem Verstand Anwendungsbeispiele? Im Beziehung coaching: Wie halte ich jemanden fest, der unbedingt weg möchte? Wie Sorge ich dafür, dass einer weggeht, der unbedingt bleiben möchte? Wie sor-

ge ich dafür, dass einer kommt, der noch nicht weiß, dass er unbedingt bleiben soll? Das sind für mich alles Spezialfälle.

Es gibt sogar Coachings zum Thema „Wie esse ich in Peking mit Stäbchen?“

So hat sich das Coaching separiert, auf eine jeweilige Bedürfnissituation.

Während der Ansatz, den ich fahre, sich darauf konzentriert, humanistisch ganzheitlich auf den Menschen mit einem vernünftigen Menschenbild zu schauen - das ist seltener geworden. Man guckt auf Einzelfälle in seiner Emotion, oder wo auch immer. Das hat sich verändert.

Wie kann man als Unternehmer seine Führungskräfte davon überzeugen, dass Weiterentwicklung die absolute Basis für Erfolg ist?

Indem man zunächst mal über die Konsequenzen der Nichtentwicklung spricht und das dadurch verminderte Potenzial und die reduzierten Entfaltungsformen, die damit verbunden sind.

Die Motivation ist: Lebe nicht unter deinem Niveau, lebe nicht unter deinem Potenzial. Entwickle dich, wo immer es geht, zu deinem und zum Nutzen anderer.

Man müsste gerade den Führenden in der momentanen Situation sagen: Ohne Fähigkeit und Bereitschaft zum Aufbau von Vertrauensfeldern ist Führung niemals möglich.

Jetzt habe ich noch eine Frage. Du hast einmal folgenden Satz gesagt: „Möchtest du Verkäufer sein, oder möchtest du Vertrauen aufbauen?“ Kannst du das bitte näher erläutern?

Ich sehe darin überhaupt keinen Widerspruch. Das ist fast synonym. Vertrauen folgt dem Verstehen. Und wenn ein Mensch sich verstanden fühlt, kann er Vertrauen entwickeln. Das gilt natürlich sowohl für die Führungskraft als auch für den Verkäufer. Ich will Menschen in meinem Sinne, natürlich positiv, beeinflussen. Dazu muss ich ihnen nahe sein. Ich muss sie verstehen, in ihren Absichten, in ihren Grundsätzen, in ihren Bedürfnissen, in ihren Zielen, in ihrer Persönlichkeit. Und wenn sie spüren,



dass ich sie verstehe, dann entsteht das Vertrauen, ob nun für Verkauf oder für Führung oder für Teamarbeit, von selbst.

Vertrauen ist im Moment sowieso ein zentraler Begriff. Weil die Leute innerhalb der inhaltlichen Kompetenz natürlich spüren, dass wir immer mit Menschen reden. Alles was wir tun, folgt prinzipiell einem Beziehungsinteresse. Und wenn ich das wahrnehme, dann gestalte ich durch das Vertrauen eine Beziehungsqualität. Diese ist problemlösend, da sich mit dieser Grundlage alles besser erörtern und klären lässt.

Möchtest du abschließend den Lesern noch etwas mitgeben?

Natürlich die zentrale Botschaft des Humanismus: „Wir wollen, dass Menschen im Umgang miteinander größer werden.“ Und das sollte in jeder Begegnung eigentlich oben schweben. Ich möchte dich größer machen und ich hoffe, dass ich durch Dich auch größer werde.

Vielen Dank. Das hoffe ich auch.

I introduced the religious rule from monasteries with nuns.

Sales, leadership, schools. After 50 years, you've been everywhere, or you're not there anymore.

I've had many politicians and artists in one-on-one coaching.

How do you know if someone has developed in their social skills?

When someone realises that they can deal better with their emotions and reasoning and that their previous approaches were unsuitable, they can clearly see their social development.

The last inquiries, were: Can I improve my natural authority? Can I learn how to gain majority support for my own opinion among others?

There you land with the term: natural authority - an aura, which other people voluntarily and respectfully follow. And this can be learned.

How has the coaching business changed in recent years?

What has changed is that people are becoming more and more recipe-like in their approach to individual problems: How do I generate creativity? How do I find applied examples in my mind? In relationship coaching: How do I hold on to someone who desperately wants to leave? How do I make sure that someone leaves who desperately wants to stay? How do I make sure that someone comes when they are not yet sure that they absolutely should stay? These are all special cases to me.

My God, there's coaching "How do I eat with chopsticks in Beijing?"

So that has separated out, to particular needs and situations.

Whereas the approach that I take, taking a humanistic and holistic approach towards people, has become rarer. One looks at individual cases in one's emotions or wherever else. That has changed.

As an entrepreneur, how can you convince your managers that further development is the absolute basis for success?

By first talking about the consequences of not developing and their reduced potential as a result.

The motivation is: Don't live below your level, don't live below your potential. Develop wherever possible, for your benefit and the benefit of others.

When it comes to leaders, one would just have to say that without the ability and willingness to build trust, leadership is never viable.

Now I have another question. You once said the following sentence: Do you want to be a salesperson, or do you want to build trust? Can you please explain that in more detail.

Yes, sorry. I don't see any contradiction in that at all. It's almost synonymous. Trust follows understanding. When a person feels understood, they develop trust. This applies to managers and salespeople. I want to influence people in my own way, positively of course, and to do that, I have to be close to them. I have to understand them, their intentions, their principles, their needs, their goals and their personality. And when they sense that I understand them, then trust comes naturally, whether for sales or leadership or teamwork.

Trust is a central concept at the moment anyway, because when it comes to content and expertise, people naturally sense that we're always talking to people. Everything we do basically follows a relationship interest. And if I perceive that, then I create a quality relationship through trust. This makes it easier to discuss, clarify and solve problems.

Would you like to conclude with something for the readers?

Of course, the central message of humanism: "We want people to become greater in their dealings with each other". And that should actually be in mind with every encounter. I want to make you greater, and I hope that I will also become greater through you.

Thank you very, very much. I hope so too.



KENSINGTON®

Finest Properties International

Become part of our success story as franchisee of KENSINGTON in Spain!





Open your own real estate shop in your preferred Region



„I joined the KENSINGTON brand with absolute enthusiasm. I realize every day what it means to belong to a strong brand. The spirit, the great support in marketing, IT and education and the visionaries behind this brand, make KENSINGTON unique.“

Pablo López Pérez
Master Franchisee Municipality Madrid



Das Motiv „Blue Belief“ ist ein Werk der deutschen Künstlerin Patricia Casagranda, deren Werke bereits in den USA, der Schweiz, Italien, Deutschland und China ausgestellt wurden. The motif „Blue Belief“ is a work by the German artist Patricia Casagranda, whose works have already been exhibited in the USA, Switzerland, Italy, Germany and China.

DIE KUNST, KUNST ZU MACHEN UND DIE KUNST, KUNST ZU VERMARKTEN

Tina Längen – Die Frau hinter KENSINGTON ART

von Philipp Längen, Fotos von Philipp Längen, Tina Längen, Guido Werner, snapshotz.de



KENSINGTON Art Managing Director Tina Längen, im Kreis ihrer Künstlerkollegen STALE Amsterdam, Alberte Gils und Robert Hettich (v.l.)
KENSINGTON Art Managing Director Tina Längen with her artist colleagues STALE Amsterdam, Alberte Gils and Robert Hettich (from left).

Ende 2019 erweiterte das Immobilienunternehmen KENSINGTON sein Portfolio um eine weitere, sehr kreative Sparte.

Mit KENSINGTON ART bringt das Unternehmen zusammen, was zusammengehört: Erstklassige Immobilien und einzigartige Kunst!

Auslöser für die Neugründung war ein Treffen zwischen Unternehmensgründer Mehrdad Bonakdar und Tina Längen auf einer KENSINGTON-Vernissage in Puerto de Andratx auf Mallorca. Zwei ideenreiche, kreative und motivierte Köpfe, die Dinge wagen und sich gefunden haben. Somit war dieses Aufeinandertreffen der Auslöser für die neue Sparte innerhalb der KENSINGTON-Familie.

„Ich hatte dieses Thema schon seit langer Zeit im Kopf. Und wie so oft, ließ ich die Dinge auf mich zukommen und wusste, irgendwann kommt die richtige Person für das Kunstprojekt bei KENSINGTON“, sagt Mehrdad Bonakdar.

Mittlerweile hat KENSINGTON ART Kooperationsverträge mit mehr als 27 Künstlern und kann auf ein Portfolio von über 175 Kunstwerken verschiedenster Stilrichtungen und Preisklassen zurückgreifen.

Somit bietet KENSINGTON ART nicht nur Kunstliebhabern eine große und übersichtliche Plattform zum Kauf von Kunst, sondern auch Investoren und Neueinsteigern.

Durch Kooperationen, wie z.B. der exklusiven Partnerschaft mit der Steigenberger Hotelgruppe, bei der andere namhafte Kunstunternehmen mit im Rennen waren, werden an verschiedenen Standorten dieser Welt Ausstellungen von internationalem Niveau durchgeführt.

„Selbstverständlich hat die Pandemie auch uns in unserer Arbeit beeinflusst. Dennoch waren wir sehr kreativ und haben richtig etwas bewegt. Ich mag mir gar nicht vorstellen, was auf uns zukommt, wenn die Einschränkungen irgendwann einmal zu Ende sind. Schon der Gedanke daran überwältigt mich“, freut sich Tina Längen auf die Zukunft.

ABER WER IST DIE FRAU HINTER KENSINGTON ART?

Als hätte man nichts dem Zufall überlassen wollen, ist die Mitgründerin & Geschäftsführerin nicht nur erfahren im Vertrieb, sondern auch selbst erfolgreiche Künstlerin.

THE ART OF MAKING ART AND THE ART OF MARKETING ART

Tina Längen – The woman behind KENSINGTON ART

At the end of 2019, the property company KENSINGTON, expanded its portfolio to include another very creative division.

With KENSINGTON ART, the company brought together what belongs together:

First-class property and unique art!

The trigger for this start-up was a meeting between company founder Mehrdad Bonakdar and Tina Längen at a KENSINGTON vernissage in Puerto de Andratx on Mallorca. Two imaginative, creative and motivated minds who dared to do things and found each other. And so, this meeting was the trigger for the new division within the KENSINGTON family.

“I had had this theme in my head for a long time, and as is so often the case, I let things come to me and knew that at some point the right person would come to KENSINGTON for the art project“, says Mehrdad Bonakdar.



Das Werk „Bewegung“ von Tina Reichel in beeindruckender Symbiose mit ihrem „Hermes Cocoon“.
The work „Movement“ by Tina Reichel in impressive symbiosis with her „Hermes Cocoon“.

Tina Längen aus Erfurt lenkt seit Ende 2019 die Geschicke des Unternehmens KENSINGTON ART, plant und führt Vernissagen und Finissagen durch und erweitert das Unternehmensportfolio um weitere spannende Künstler, sowohl mit bekannten Namen wie Ben Buechner, Alexander Höller, Mel Ramos, Hans E. Deutsch, STALE Amsterdam, als auch um Newcomer und junge Künstler mit Potential. Außerdem dabei sind Künstler wie Sebastian Merk, Patrizia Casagrande, Kobransky, Andreas Görzen und viele weitere.

UND TINA LÄNGEN SELBST?

Unter dem Künstlernamen Tina Reichel hat die ehrgeizige Businessfrau ihre Liebe und ihr Hobby bereits vor vielen Jahren zum Beruf machen können und bringt ihre Kreativität, ihre Leidenschaft und ihre unternehmerischen Erfahrungen in das junge Unternehmen ein.

Sie besucht die Kunden persönlich und ist bis zum letzten Nagel an der Wand selbst vor Ort, bis das letzte Bild auch 100% passt. „Das ist meine Leidenschaft. Wenn ich in die tollen Immobilien gerufen werde, diese weißen Wände sehe und hinterher in diese strahlenden Augen der Kunden blicke, dann bin ich einfach glücklich“, beschreibt Tina Längen einen wichtigen Teil ihres Projektes.

Tina Längen alias Tina Reichel kann zurückblicken auf Ausstellungen in Berlin, Moskau, Dubai, Düsseldorf, auf Mallorca, in ihrer Heimatstadt Erfurt und viele weitere Städte.

In Erfurt ist es ihr sogar gelungen, die erste Ausstellung moderner Kunst im geschichtsträchtigen Erfurter Dom durchzuführen. Ein Ritterschlag und eine emotionale

Erfahrung für eine junge Frau, die so zielgerichtet Ihren Weg geht.

An Kreativität mangelt es bei KENSINGTON Art nicht. So wurde unter anderem erst kürzlich im Rahmen eines Poloturnieres eine Open Air Vernissage im Polopark Zürich veranstaltet. „Kunst und Polo. Das passt wunderbar zusammen. Und vom starken Engagement von KENSINGTON im Polosport profitiert natürlich auch KENSINGTON Art.“, sagt Tina Längen.

Große Ziele zu erreichen war schon immer ein prägnanter Charakterzug von Tina Längen, ob nun mit ihrer eigenen Kunst als auch mit ihrem Verantwortungsbereich innerhalb von KENSINGTON ART.

„Mit KENSINGTON ART kann ich nun meine Erfahrungen innerhalb der Kunstbranche und meine



Der in Amsterdam lebende aufstrebende Künstler STALE Amsterdam liebt es, mit Farbe herumzuwerfen. Durch diese Dripping-Technik kreiert er beeindruckende Werke, wie z.B. dieses Motiv von Marilyn Monroe.

STALE Amsterdam, an up-and-coming artist living in Amsterdam, loves to throw paint around. Through this dripping technique, he creates impressive works, such as this motif of Marilyn Monroe.



Der deutsche Künstler Ben Buechner ist Kunstliebhaber sowie Kunstsammler schon lange ein Begriff und auch er präsentiert seine Werke wie z.B. dieses mit dem Titel „Kellogs“ über KENSINGTON Art.

The German artist Ben Buechner has long been a household name among art lovers and collectors and he also presents his works, such as this one entitled „Kellogs“, via KENSINGTON Art.

In the meantime, KENSINGTON ART has collaboration agreements with more than 27 artists and can draw on a portfolio of more than 175 artworks of various styles and price ranges.

As a result, KENSINGTON ART does not offer a large and clear platform to buy art just to art lovers but also investors and newcomers.

Through collaborations like the exclusive partnership with the Steigenberger Hotel Group, in which other renowned art companies were in the running, top international exhibitions are held at various locations around the world.

“Of course, the pandemic also affected our work. Nevertheless, we were very creative and really made a difference. I don’t even want to imagine what we will have to face when the restrictions end at some point. Just the thought of it overwhelms me”, says Tina Längen, looking forward to the future.

BUT WHO IS BEHIND KENSINGTON ART?

As if nothing had been left to chance, the co-founder & managing director is not only experienced in distribution but also a successful artist herself.

Tina Längen from Erfurt has been steering the fortunes of KENSINGTON ART since the end of 2019, planning and conducting vernissages and finissages and expanding the company’s portfolio to include other exciting artists, both with well-known names such as Ben Buechner, Alexander Höller, Mel Ramos, Hans E. Deutsch, STALE Amsterdam, as well as newcomers and young artists with potential.

Also included are artists such as Sebastian Merk, Patrizia Casagrande, Kobransky, Andreas Görzen and many more.

AND TINA LÄNGEN HERSELF?

Under the artist’s name Tina Reichel, the ambitious businesswoman was able to turn her love and hobby into a profession many years ago and brings her creativity, passion and entrepreneurial experience to the young company.

She visits customers personally and is on site herself until the last nail on the wall, until the last picture is 100% aligned. “This is my passion. When I get called to these great properties, see these white walls and look into these beaming eyes of the customers afterwards, then I’m just happy”, says Tina Längen, describing an important part of her project.

Tina Längen, alias Tina Reichel, can look back on exhibitions in Berlin, Moscow, Dubai, Düsseldorf, on Mallorca, in her hometown Erfurt and many other cities.

In Erfurt, she even succeeded in staging the first ever modern art exhibition in the historic Erfurt Cathedral, an accolade and emotional experience for a young woman who goes her own way so purposefully.



Tina Lungen ist unter dem Namen Tina Reichel selbst erfolgreich als Künstlerin aktiv. Nicht nur Ihre Gemälde gehen rund um den Globus, sondern auch ihre COCOONS (Skulpturen) wecken großes Interesse bei Kunstsammlern & Liebhabern.

Tina Lungen is a successful artist under the name Tina Reichel. Not only do her paintings go around the globe but also her COCOONS (sculptures) arouse great interest among art collectors and enthusiasts.

Vertriebsader in ein junges Unternehmen einbringen und bin verantwortlich für unser weiteres Wachstum. Ob unser Art Store, der derzeit entwickelt wird, Ausstellungen an Top Standorten, oder die Einrichtung von individuellen Immobilien in Zusammenarbeit mit Innenarchitekten. Etwas Schöneres kann man sich als Kunstliebhaber nicht wünschen“, fasst Tina Lungen zusammen.

Derzeit sind Kunstwerke von KENSINGTON ART in den Steigenberger Hotels in Frankfurt, auf Usedom und in Davos zu sehen. Weitere Ausstellungen in Deutschland, auf Mallorca, Dubai und in der Schweiz sind in Planung.

Achieving great goals has always been a characteristic trait of Tina Lungen, whether with her own art or with her area of responsibility within KENSINGTON ART.

“With KENSINGTON ART, I can now bring my experience within the art industry and my sales expertise to a young company and guide it towards further growth, whether that be in our Art Store, which is currently being developed, exhibitions at top locations or the furnishing of individual properties in collaboration with interior designers. As an art lover, you can’t wish for anything better“, claims Tina Lungen.

Currently, works of art from KENSINGTON ART can be seen in the Steigenberger Hotels in Frankfurt, on Usedom and in Davos. Further exhibitions in Germany on Mallorca, Dubai and in Switzerland are also being planned.

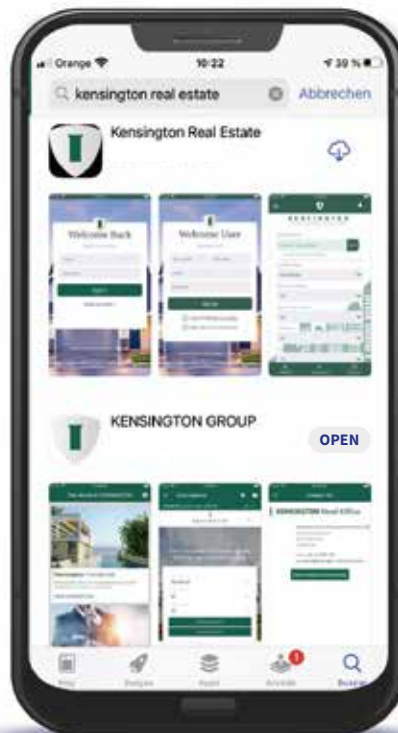


KENSINGTON[®]

Finest Properties International

KENSINGTON Real Estate App

KENSINGTON Apps provide quick access to the international real estate portfolio.



DOWNLOAD NOW

www.kensington-international.com

ERFOLG MADE IN BERLIN

Auf der Suche nach der persönlichen Traumimmobilie im hippen Berlin? Ein geplanter Verkauf der eigenen Immobilie in der Metropole mit Hilfe eines Maklers? Oder doch der Wunsch einer stabilen Rendite durch Immobilieninvestments?

von Andrea Mauch



Als Qualitätsmakler mit über 20 Jahren Erfahrung kann KENSINGTON Finest Properties International an den drei Standorten in Berlin – Südost, Südwest und Mitte/Nord mit insgesamt 9 Büros in Deutschlands Hauptstadt bei diesen Vorhaben kompetent unterstützen. Eine große Erleichterung für Käufer, Verkäufer sowie Investoren mit Blick auf das immense Immobilien-Angebot der sich durch die Kontraste zwischen historischen Bauwerken und zeitgenössischer Architektur auszeichnenden Hauptstadt Deutschlands.

BLICK HINTER DIE KULISSEN

Was das Besondere am Immobilienunternehmen KENSINGTON Berlin ist, in welcher Form die neun Standorte zusammenarbeiten und welche Faktoren zur gemeinsamen Erfolgsgeschichte beitragen, berichten die Franchisenehmer Franklin Karré (Berlin Südost), Sven Rhein (Berlin Südwest) und Andreas Wittig (Berlin Mitte/Nord) im Interview mit der ON LOCATION Redaktion.

ON LOCATION: Was ist aus Ihrer Sicht das Besondere an KENSINGTON und / oder KENSINGTON Berlin?

Franklin Karré: KENSINGTON ist für mich etwas ganz Besonderes. Nach nunmehr fünf Jahren kann ich sagen, dass der Umgang unter den Kollegen ein sehr harmonischer sowie familiärer ist und es kein Gegeneinander gibt, wie ich es von anderen Firmen erfahren habe. Insbesondere im Berliner Raum haben wir ein gemeinsames Ziel: Mit höchstmöglicher Professionalität vorwärts zu kommen. Unser Credo dabei ist, dass jeder von jedem profitieren soll.

Sven Rhein: Die kollegiale Zusammenarbeit der Lizenzpartner ist etwas Besonderes. Ebenso, dass wir als Lizenzpartner unternehmerische Freiheiten und Gestaltungsraum haben. Aus diesem entscheidenden Grund habe ich den Lizenzpartnervertrag unterschrieben. Auch die rasante Expansion und Weiterentwicklung von KENSINGTON Deutschland ist hervorzuheben. Sie ist für alle

Lizenzpartner sehr hilfreich, da die Sichtbarkeit und positive Wahrnehmung sich permanent verändert. Ein besonderes Zusammenarbeiten gibt es vor allem zwischen uns Berliner Lizenzpartnern. Wir haben regelmäßige Meetings, stimmen uns permanent ab und stehen einander gegenseitig mit Rat und Tat zur Seite.

Andreas Wittig: Um den nationalen sowie internationalen Vermarktungsanforderungen von Bestandsimmobilien, Neubauprojekten sowie von Gewerbeimmobilien gerecht zu werden, stellt KENSINGTON das globale Netzwerk mit über 20-jähriger

STECKBRIEF | profile

BERLIN SÜD-OST | Berlin Southeast
Bertolt-Brecht-Allee 1a
12529 Schönefeld

4 Showrooms: Biedorf, Schönefeld, Wildau & Köpenick

9 Mitarbeiter + auf der Suche nach weiteren

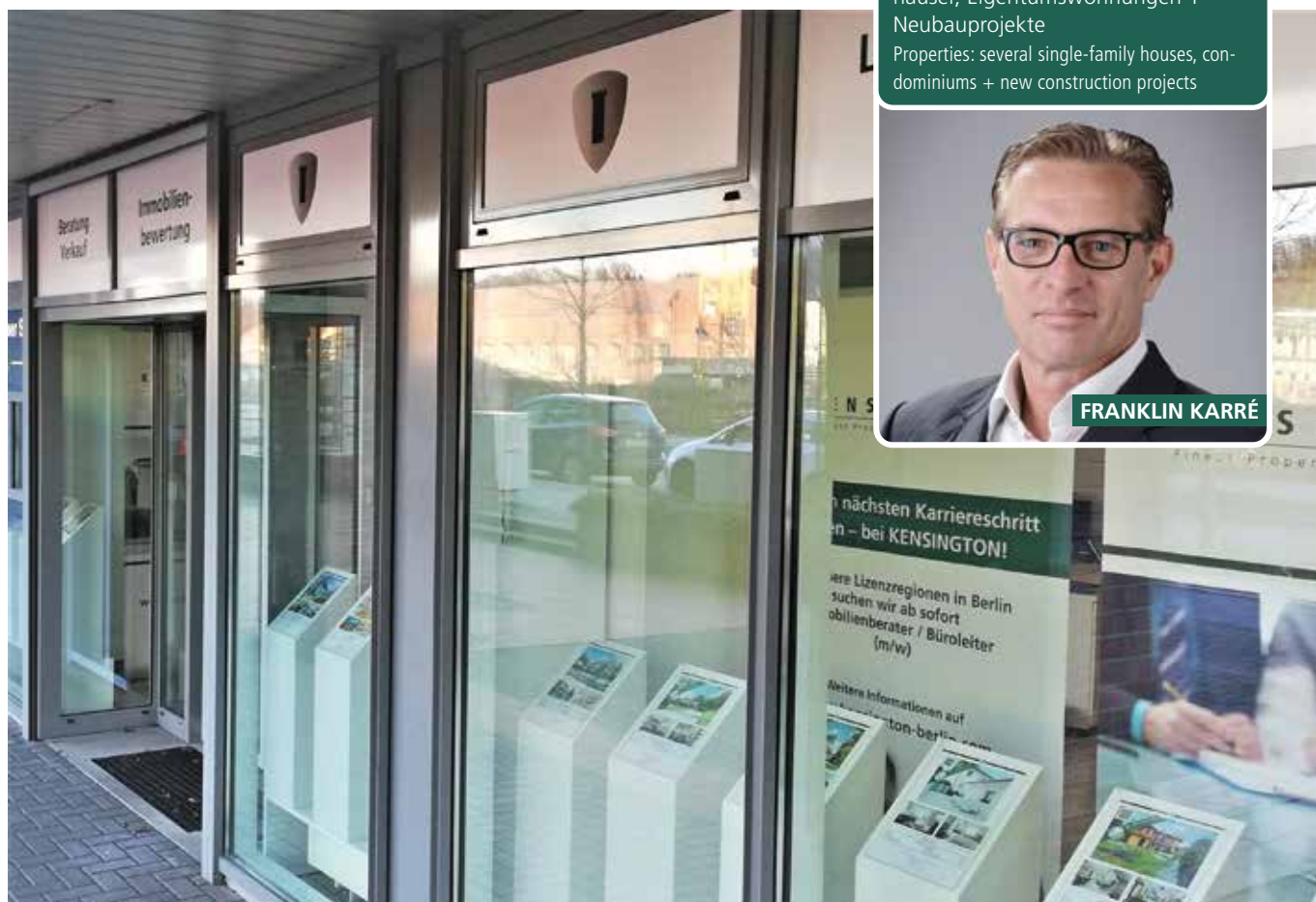
9 Employees + looking for more

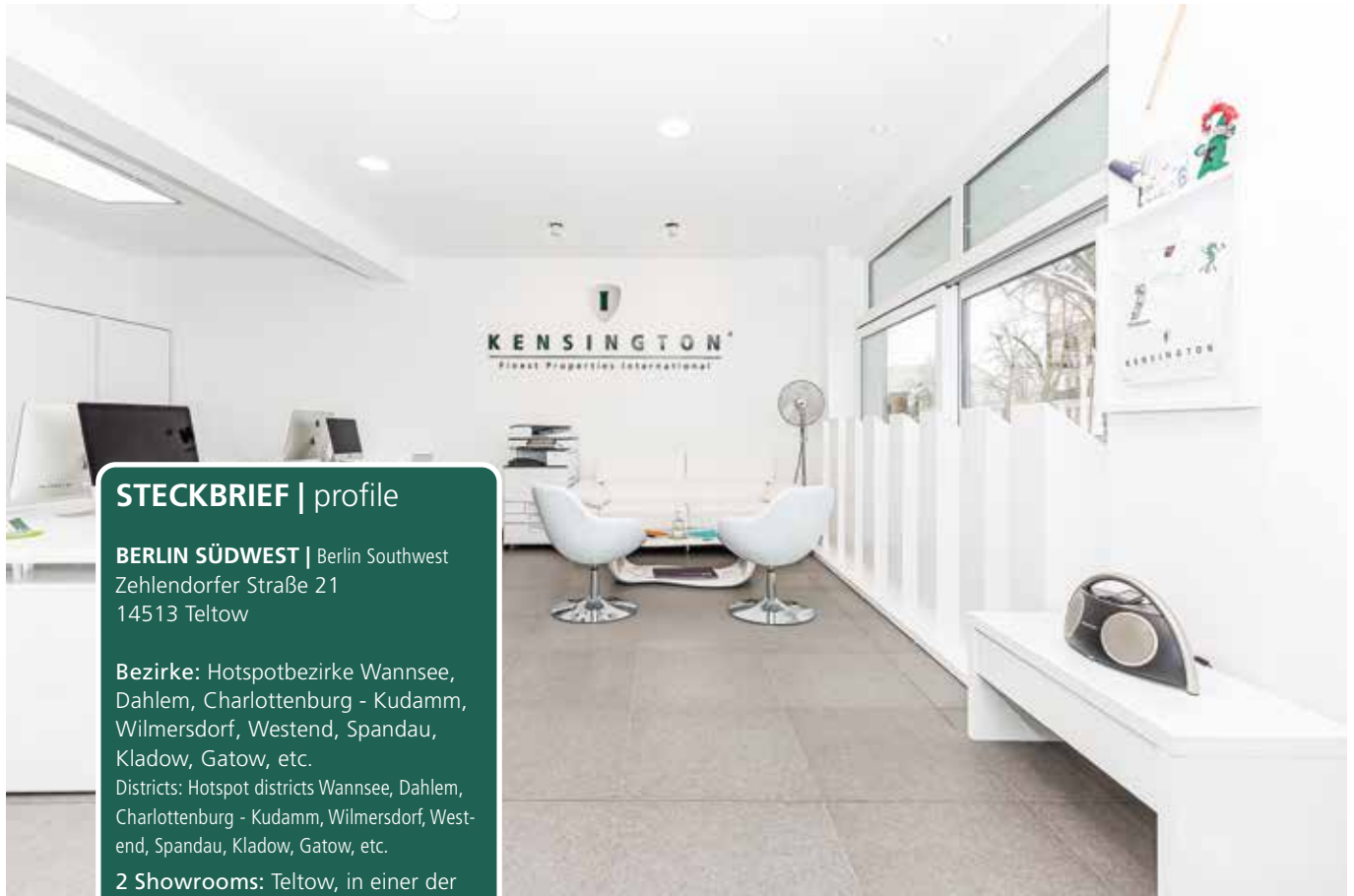
Immobilien: mehrere Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen + Neubauprojekte

Properties: several single-family houses, condominiums + new construction projects



FRANKLIN KARRÉ





STECKBRIEF | profile

BERLIN SÜDWEST | Berlin Southwest
Zehlendorfer Straße 21
14513 Teltow

Bezirke: Hotspotbezirke Wannsee, Dahlem, Charlottenburg - Kudamm, Wilmersdorf, Westend, Spandau, Kladow, Gatow, etc.

Districts: Hotspot districts Wannsee, Dahlem, Charlottenburg - Kudamm, Wilmersdorf, Westend, Spandau, Kladow, Gatow, etc.

2 Showrooms: Teltow, in einer der schnellst wachsenden Stadt Deutschlands + Neueröffnung eines Showrooms in Wilmersdorf im September 2021

2 Showrooms: Teltow, one of the fastest growing cities in Germany + New showroom opening in Wilmersdorf in September 2021

3 Mitarbeiter | 3 employees

Immobilien: 25 – 30 Objekte
Properties: 25 – 30 properties



SVEN RHEIN

Expertise zur Verfügung. Ein weltweit einheitliches CI untermauert die globale Marke.

Wie kam es zur Aufteilung von KENSINGTON Berlin in die drei Standorte, inwiefern arbeiten Sie standortübergreifend zusammen und welche Vorteile ziehen Sie daraus?

Franklin Karré: Als mich der CEO, Mehrdad Bonakdar, 2016 kontaktierte und mir eine Offerte zu KENSINGTON Finest Properties eröffnete, verständigten wir uns darauf, dass ich den Berliner Markt aufbauen und ihn aus meiner Sicht aufteilen soll. Letztlich haben sich daraus die Standorte Mitte/Nord, Südwest und Südost ergeben. Die Zusammenarbeit mit den Franchisepartnern Sven Rhein und Andreas Wittig macht mir viel Freude. Sie sind beide aus meinem Freundeskreis entsprungen und konnten sich inzwischen zu erfolgreichen Franchisepartnern für KENSINGTON entwickeln. Der große Vorteil von uns Dreien ist, dass wir uns als Partner verstehen, uns regelmäßig treffen, Gemeinsames in Abstimmung bringen und uns gegenseitig vertrauen sowie respektieren. Jeder kann dadurch vom anderen profitieren.

Sven Rhein: Ein weiterer Vorteil unserer Zusammenarbeit ist, dass wir jeden Fehler nur einmal machen. Denn: Wir tauschen uns bzgl. unternehmerischer Veränderungen und Erfahrungen ständig aus, z.B. über

gut funktionierende Marketingaktionen oder Mitarbeitermotivation.

Der Erfolg ist sichtbar – KENSINGTON agiert international und wächst stetig. Eine Erfolgsgeschichte, zu der auch Sie an Ihrem Standort in Berlin beitragen. Welchen (persönlichen) Erfolg möchten Sie nochmals gesondert hervorheben?

Andreas Wittig: Um Impulse und Reize zu setzen, implementieren wir ein maßgeschneidertes digitales Marketingkonzept, was insbesondere im Portfolio von Premium-Liegenschaften zu erfolgreichen Beurkundungen führt. Unsere Eigentümer schätzen den Mix aus internationalem Netzwerk, Flexibilität und Professionalität. Um die rechtssichere Abwicklung zu gewährleisten, werden unsere Immobilienexperten in regelmäßigen Abständen über unsere KENSINGTON Academy geschult.

Sven Rhein: Die engagierte und großartige Unterstützung bei meinem KENSINGTON-Einstieg und somit in das Makler-Business durch Franklin Karré. Bei ihm habe ich ein

Traineeprogramm absolviert und dabei das Business kennen und verstehen gelernt, ohne die Anfängerfehler machen zu müssen. Das war ein elementarer Beitrag, um schnell erfolgreich zu werden. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle bei Franklin Karré bedanken. Das Motto von KENSINGTON, „Im Umgang miteinander wachsen“ leben wir in Berlin tagtäglich.

STECKBRIEF | profile

BERLIN MITTE/NORD | Berlin Centre/North
Wollankstraße 135
13187 Berlin

Bezirke: Hotspotbezirke Mitte / Friedrichshain-Kreuzberg / Pankow-Prenzlauer Berg + der von Wäldern und Seen geprägte Bezirk Reinickendorf
Districts: Hotspot districts Mitte / Friedrichshain-Kreuzberg / Pankow-Prenzlauer Berg + the district of Reinickendorf, characterised by forests and lakes.

2 Showrooms: Pankow (am Rathaus, seit 2018), Tegel (seit 2020) + Eröffnung eines dritten Showrooms im Laufe des Jahres im Hauptstadtbüro Berlin Mitte

2 showrooms: Pankow (at the town hall, since 2018), Tegel (since 2020) + opening of a third showroom in the course of the year in the capital office Berlin Mitte

13 Mitarbeiter | 13 Employees



ANDREAS WITTIG



SUCCESS MADE IN BERLIN

Looking for your dream property in trendy Berlin? Planning to sell a property here and need the help of an estate agent? Or are you looking for a stable return on your property investments?

As a high-quality broker with over 20 years of experience, KENSINGTON Finest Properties International can provide expert support at its three locations in Berlin - Southeast, Southwest and Central/North with a total of nine branches in Germany's capital. This is a huge relief for buyers, sellers and investors alike in view of the immense range of properties on offer in Germany's capital, which is characterised by the contrasts between historic buildings and contemporary architecture.

A LOOK BEHIND THE SCENES

What is special about KENSINGTON Berlin, how the nine locations work together and the factors that contribute to the joint success story reported by franchisees Franklin Karré (Berlin Southeast), Sven Rhein (Berlin Southwest)

and Andreas Wittig (Berlin Mitte/North) in an interview with ON LOCATION.

ON LOCATION: What do you think is so special about KENSINGTON and KENSINGTON Berlin?

Franklin Karré: KENSINGTON is something very special for me. After five years, I can say that there is great harmony and cooperation between colleagues and there is no antagonism, which I have experienced in other companies. Particularly in the Berlin area, we have a common goal: to move forward with the highest possible professionalism. Our credo is that everyone should benefit from everyone else.

Sven Rhein: The close cooperation of the licence partners is something special, as is the fact that we, as li-



In Deutschlands Hauptstadt ist das Immobilienunternehmen KENSINGTON aktuell bereits mit 9 Büros vertreten.
The real estate company KENSINGTON is currently represented with 9 offices in Germany's capital.

Derzeit gibt es 7 Showrooms in Berlin sowie 3 geplante Neueröffnungen 2021. Langfristig ist die Eröffnung von insgesamt 12 Büros in der Hauptstadt geplant.

LEISTUNGSPORTFOLIO KENSINGTON BERLIN IM ÜBERBLICK

Immobilienkauf

Ob Eigenheim oder Kapitalanlage – der Kauf einer Immobilie ist meistens die größte Investition im Leben und damit zugleich auch eine der wichtigsten Entscheidungen. Zu beachten gibt es beim Kauf vieles – zum einen Faktoren wie die Lage, die Größe oder der Preis, zum anderen der persönliche Geschmack und die Emotionen gegenüber dem Objekt. KENSINGTON Berlin hilft dabei, die passende Immobilie in der deutschen Hauptstadt zu finden und geht mit viel Zeit auf die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden ein. Zu den gebotenen Leistungen zählen u.a. die Definition der Investitions-

ziele, die Auswahl des gewünschten Wohngebiets, eine Vorauswahl passender Immobilien, gemeinsame Besichtigungen, die Erstellung von Gutachten, die Unterstützung bei Finanzierungsfragen, Preisverhandlungen sowie die Prüfung des Notarvertrags.

Immobilienverkauf

Statistisch gesehen werden beim Verkauf über einen Makler höhere Verkaufspreise erzielt als über einen Privatverkauf. Gründe hierfür sind die kompetente Unterstützung des Maklers bei der Festsetzung des bestmöglichen Verkaufspreises, das Handling der zahlreichen Anfragen, die Durchführung von Besichtigungen sowie die Auswahl eines solventen Käufers. So auch bei KENSINGTON Berlin, das als zuverlässiger Partner den professionellen und zeitnahen Verkauf der eigenen Immobilie ermöglicht. Die passende Verkaufsstrategie wird dabei gemeinsam mit dem Immobilieneigentümer ausgearbeitet, die Beratung im Vorfeld ist kostenlos und unverbindlich.

Immobilieninvestment

Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Vermarktung hochwertiger Wohn- und Anlageimmobilien verfügt KENSINGTON Finest Properties International über ein großes globales Netzwerk sowie einen exklusiven Kundenstamm, von dem auch die Niederlassungen in Berlin profitieren. Das große Plus ist der Zugriff auf attraktive Projektentwicklungen und Anlageimmobilien, deren Vermittlung überwiegend off-market geschieht. Nach vorherigem Background-Check ermöglicht KENSINGTON solventen Investoren Zugang zu geeigneten, renditenstarken Projekten und Anlageimmobilien, stellt den Kontakt zu anerkannten Projektentwicklern her, bietet die zur Realisierung von Immobilienprojekten benötigte Expertise und sorgt durch Kooperationen mit Steuer- und Rechtsexperten für die entsprechende Absicherung.



cence partners, have entrepreneurial freedom and room to manoeuvre. This was the decisive reason that I signed the licence partner agreement. It is also worth emphasising the rapid expansion and further development of KENSINGTON Germany. It is very helpful for all licence partners, as the visibility and positive perception is constantly growing. The collaboration especially between us Berlin licence partners is particularly special. We have regular meetings, constantly coordinate our activities and support each other in word and deed.

Andreas Wittig: In order to meet the national and international marketing requirements of existing properties, new construction projects and commercial properties, KENSINGTON provides a global network with over 20 years of expertise, and a worldwide uniform CI underpins the global brand.

How did KENSINGTON Berlin come to be divided into the three locations, to what extent do you work together across locations

and what advantages do you draw from this?

Franklin Karré: When the CEO, Mehrdad Bonakdar, contacted me in 2016 with an offer regarding KENSINGTON Finest Properties, we agreed that I should build up the Berlin market and split it up. Ultimately, this resulted in the Central/North, Southwest and Southeast locations. I really enjoy working with the franchise partners Sven Rhein and Andreas Wittig. They both come from my circle of friends and have since become successful franchise partners for KENSINGTON. The great advantage of the three of us working together is that we see ourselves as partners, meet regularly, coordinate our activities and trust and respect each other. Each of us can benefit from the other.

Sven Rhein: Another advantage of us collaborating is that we only make a mistake once. We constantly exchange information about entrepreneurial changes and experiences, such as successful marketing campaigns or staff motivation.

ON LOCATION: The success is visible - KENSINGTON operates internationally and is growing steadily, and your location in Berlin has contributed towards this. What (personal) success would you like to mention?

Andreas Wittig: To attract attention and boost sales, we create a tailor-made digital marketing concept which leads to successful notarisations, especially for our premium properties. Our owners appreciate our international network, flexibility and professionalism. To ensure that all of our processes are legally compliant, our property experts receive regular training through our KENSINGTON Academy.

Sven Rhein: The great commitment and support I received from Franklin Karré when I started at KENSINGTON and thus entered the brokerage business. I completed a trainee programme with him and got to know and understand the business without having to make rookie mistakes. That was a fundamental factor for becoming successful quickly. I would like to take



KURZPORTRÄT KENSINGTON FINEST PROPERTIES INTERNATIONAL

Ziel des Franchise-Immobilienunternehmens KENSINGTON Finest Properties International ist es, kreative, dynamische, kultivierte und gut vernetzte Personen unter dem Markennamen KENSINGTON zusammenzuführen. Erfahrene Immobilien-Experten werden hier mit Investoren verbunden, Käufer mit Verkäufern, Immobilienliebhaber mit Gleichgesinnten sowie Netzwerker mit Suchenden. Gemeinsam bilden sie ein einzigartiges, global agierendes Immobilien-Netzwerk, dessen Anzahl an Niederlassungen stetig steigt. Einen Überblick aller aktualisierten Standorte erhalten sie auf www.kensington-international.com:

this opportunity to thank Franklin Karré for this. We live the KENSINGTON motto "Growing with each other" every day in Berlin.

There are currently 7 showrooms in Berlin and 3 planned new openings in 2021. In the long term, there are plans to open a total of 12 offices in the capital.

KENSINGTON BERLIN SERVICE PORTFOLIO SUMMARY

Property purchase

Whether it's your own home or a capital investment, buying a property is usually the biggest investment in your life and therefore also one of the most important decisions. There are many things to consider when buying, including location, size, price, personal taste and even how you feel emotionally about the property. KENSINGTON Berlin helps to find the right property in the German capital and dedicates time to responding clients' individual requirements and needs. The services offered include the definition of investment goals, the selection of the desired residential area, a pre-selection of suitable properties, joint viewings, the preparation of appraisals, support with financing issues, price negotiations and the review of the notary contract.

Property sale

Statistically, higher sales prices are achieved when selling through an estate agent than through a private sale. The reason for this is that an estate agent is able to provide the best support for setting the best possible selling price, handling the numerous enquiries, conducting viewings and selecting a suitable buyer. This is also the case with KENSINGTON Berlin, which, as a reliable partner, facilitates a professional and timely sale. The appropriate sales strategy is worked out together with the property owner and the consultation in advance is free of charge and non-binding.

Property investment

With over 20 years of experience in marketing high-quality residential and investment properties, KENSINGTON Finest Properties International has a large global network and an exclusive client base from which the Berlin offices also benefit. The big plus is the access to attractive project developments and investment properties, which are mainly brokered off-market. After a prior background check, KENSINGTON provides solvent investors with access to suitable, high-yield projects and investment properties, establishes contact with recognised project developers, offers the expertise required for the realisation of property developments and ensures the appropriate security through co-operation with tax and legal experts.

BRIEF PROFILE

KENSINGTON FINEST PROPERTIES INTERNATIONAL

The aim of the estate agent franchise KENSINGTON Finest Properties International is to bring together creative, dynamic, sophisticated and well-connected individuals under the KENSINGTON brand name. Experienced property experts are connected with investors, buyers with sellers, real estate lovers with like-minded people and networkers with seekers. Together they form a unique, globally active estate agent network whose number of branches is constantly growing. For an overview of all updated locations, please visit www.kensington-international.com.

REAL ESTATE GALLERY

BY KENSINGTON

35 Wohnträume

35 Real Estate Dreams





SON VIDA (MALLORCA)





SOLD BY
KENSINGTON
22.500.000 €







REFERENZ reference number	KPP05229
PREIS price	22.500.000 €
REGION region	Son Vida
GRUNDSTÜCK plot	6.497 m ²
WOHNFLÄCHE living area	2.496 m ²
BEBAUTE FLÄCHE constructed area	2.496 m ²
OBJEKTART property type	Villa
SCHLAFZIMMER bedrooms	10
BADEZIMMER bathrooms	9

SON VIDA

Lebe den Traum

Als eine einzigartige Wohn-Kreation in Son Vida, einer der exklusivsten Locations Mallorcas, fasziniert diese Villa durch ein besonderes Zusammenspiel außergewöhnlicher Lichteffekte. Verschiedene Farbtöne in wechselnder Zusammenstellung über das ganze Haus verteilt werden Ihre Augen verwöhnen. Mehr als die Hälfte der Fassade ist aus feinstem Kristall-Glas gefertigt, und anspruchsvollste LED-Technologie macht eine wahre Licht-Performance möglich. Diese Villa liegt auf einem Hügel ganz oben in Son Vida. Sie bietet atemberaubende Ausblicke auf Palma, die Bucht von Palma und das offene Meer. Ein mediterraner Garten umrundet die Gebäude und bietet damit den perfekten Rahmen für diese meisterliche Architektur. Das Anwesen besteht aus drei Gebäuden. Im Haupthaus befinden sich neben dem Wohnbereich und sechs Schlafzimmern auch eine Bibliothek, ein Kino und ein Weinkeller. Im zweiten Gebäude sind der Wellness- und Fitnessbereich sowie drei Pools, einer davon ein grosser Indoor-Pool. Das Gästehaus hat einen eigenen geräumigen Wohnbereich, weitere Schlafzimmer und eine eigene Zufahrt.

Living the dream

This one-of-a-kind property is situated in Son Vida, one of the most exclusive spots of Mallorca. It charms with a fascinating interplay of extraordinary light effects. Tones of subtle, soft light dance in various forms throughout the home, offering a visual treat. More than half of the façade is made of fine crystal glass, with sophisticated LED technology strung across the surface, performing miraculous light variations. The villa is perched atop a hill and enjoys breath-taking views on Palma and the Mediterranean Sea. A wonderful Mediterranean garden surrounds the house and creates the perfect frame for the extraordinary architecture. The property consists of three buildings, with the main residence encompassing the living area, six bedrooms, library, home cinema, and a wine cellar. The second structure houses a glorious wellness and fitness area and three heated pools, one of which a large indoor pool. The guesthouse has a large living area, additional bedrooms and a private access road.

Binnewies & Partner S.L.U., Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
sonvida@kensington-international.com | +34 971 674 306 | www.kensington-mallorca.com



REFERENZ reference number	KPP03495
PREIS price	4.800.000 €
REGION region	Llucmajor
GRUNDSTÜCK plot	999 m ²
WOHNFLÄCHE living area	789 m ²
BEBAUTE FLÄCHE constructed area	1119 m ²
OBJEKTART property type	Villa
SCHLAFZIMMER bedrooms	5
BADEZIMMER bathrooms	5

LLUCMAJOR

Repräsentative Meerblick-Luxusvilla in 1. Meereslinie in Llucmajor, Mallorca

Diese Luxusvilla liegt in erster Meereslinie in Son Veri Nou, Llucmajor. Es gibt direkten Meerzugang. Von den Terrassen und den Schlafzimmern genießt man den Blick auf die Bucht von Palma. Das Haus wurde nach dem Jahr 2000 erbaut, ist in hervorragendem Zustand, hat hohe Decken und große Fenster, und es verfügt über einen Aufzug. Aufteilung der Wohnfläche (ca. 789 m²): im EG Eingangshalle über 2 Etagen, Wohnzimmer mit Zugang zu überdachter Terrasse (ca. 60 m²) und Pool (ca. 10x5 m), Esszimmer, Lesezimmer, 1 Doppelschlafzimmer mit Bad en Suite, geräumige Küche, HWR; im OG Familien-Wohnzimmer mit Zugang zum Balkon (ca. 60 m²), Master-Suite, 3 weitere Schlafzimmer mit Bädern en Suite, Abstellraum, Zugang zur Dachterrasse (ca. 210 m²); im UG Partyraum, Billardzimmer, Heimkino, Garage, Technikräume. Ausstattung: Marmorfußböden und -Bäder, Einbauschränke, Kamine, Doppelverglasung, Klimaanlage w/k, Alarmanlage.

High-end villa in first sea line with sea views and pool in Llucmajor, Mallorca

This luxury villa is located in the first sea line in Son Veri Nou, Llucmajor. There is direct sea access. From the terraces and the bedrooms you can enjoy the view of the bay of Palma. The house was built after the year 2000, is in excellent condition, has high ceilings and large windows, and it has a lift.

Layout of the living area (approx. 789 m²): on the ground floor entrance hall over 2 floors, living room with access to the covered terrace (approx. 60 m²) and pool (approx. 10 x 5 m), dining room, reading room, 1 double bedroom with bathroom en suite, spacious kitchen, HWR; on the upper floor family living room with access to the balcony (approx. 60 m²), master suite, 3 further bedrooms with bathrooms en suite, storeroom, access to the roof terrace (approx. 210 m²); on the lower floor party room, billiard room, home cinema, garage, technical rooms.

Equipment: marble floors and bathrooms, built-in wardrobes, fireplaces, double glazing, air conditioning w/c.



REFERENZ reference number	KPP05399
PREIS price	2.995.000 €
REGION region	Palma
TERRASSE terrace	132 m ²
WOHNFLÄCHE living area	324 m ²
BEBAUTE FLÄCHE constructed area	456 m ²
OBJEKTART property type	Penthouse
SCHLAFZIMMER bedrooms	4
BADEZIMMER bathrooms	4

PALMA

Imposantes Penthouse mit 4 SZ und atemberaubender Dachterrasse in Palma de Mallorca

Dieses einzigartige Projekt befindet sich im Santa Catalina-Viertel von Palma de Mallorca. Bars, Restaurants und Geschäfte sind nur einen kurzen Spaziergang entfernt. Das Gebäude, in dem diese Wohnung gebaut werden soll, war einst ein Kino für die Ortsansässigen. Das Gebäude stammt aus den späten 1800er Jahren.

Dieses Penthouse im Loft-Stil hat eine Wohnfläche von 324 m², die sich auf zwei Stockwerke verteilt und durch eine interne Treppe verbunden ist. Im unteren Stockwerk befindet sich ein großes Wohnzimmer (177 m²) mit ca. 6 m hohen Decken, eine offene Küche und ein Esszimmer, eine Gästetoilette, eine Waschküche und ein Schlafzimmer mit eigenem Bad und Ankleidezimmer. Auf der obersten Etage befinden sich drei große Schlafzimmer mit eigenem Bad. Abgerundet wird dieses Angebot durch eine 132 m² große Dachterrasse mit wunderschönem Blick über die Dächer der Stadt bis hin zum Meer. Ein Parkplatz vervollständigt dieses Angebot.

Ausstattung: Holzbalken, Einbauschränke, Doppelverglasung, Klimaanlage, Fußbodenheizung, Haustechnik.

Spectacular 4 bedroom Penthouse apartment with roof terrace

This amazing project is located in the famous Santa Catalina quarter of Palma de Mallorca. Numerous bars, restaurants and shops are a short walk away. The building in which this apartment is to be constructed was once a cinema for the local population. The building dates back to the late 1800s.

This loft style penthouse has a living area of 324 m² distributed over two floors and linked by an internal staircase. On the bottom floor there is a large 177 m² living room with approx. 6 m high ceilings, an open plan kitchen and dining room, a guest toilet, laundry room and a bedroom with ensuite bathroom and dressing room. On the top floor there are three large bedrooms with ensuite bathrooms. To top this offer off there is a 132 m² roof terrace with beautiful views over the rooftops of the city to the sea.

A parking space completes this offer.

Features: wooden beams, built-in wardrobes, double glazing, air condition, underfloor heating, home automation.

Binnewies & Partner S.L.U., Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
 palma@kensington-international.com | +34 971 674 306 | www.kensington-mallorca.com



REFERENZ reference number	KPO01058
PREIS price	3.050.000 €
REGION region	Sol de Mallorca
GRUNDSTÜCK plot	1.780 m ²
WOHNFLÄCHE living area	380 m ²
OBJEKTART property type	Villa
SCHLAFZIMMER bedrooms	4
BADEZIMMER bathrooms	4

SOL DE MALLORCA

Atemberaubend schöne neue Luxus Villa in Sol de Mallorca

Diese Luxus-Villa in Sol de Mallorca überzeugt durch ihren Meerblick von der Dachterrasse und ihr modernes Design. Die Immobilie wurde durchgehend mit hochwertigen Materialien und Ausstattungen versehen. Hohe Decken und große Fenster schaffen eine lichtdurchflutete freundliche Atmosphäre.

Im Erdgeschoss befindet sich 1 Schlafzimmer mit Bad ensuite, ein offener Wohn-Essbereich mit Kamin und eine Einbauküche mit Kücheninsel und Zugang zur Poolterrasse. In der ersten Etage befinden sich 3 Schlafzimmer mit 3 Bädern. Zur weiteren Ausstattung gehören Klimaanlage w/k, Fußbodenheizung, doppelt verglaste Aluminiumfenster, ein Hauswirtschaftsraum und eine Garage für 2 Autos. Sol de Mallorca ist nur eine kurze Fahrt von Golfplätzen, schönen Stränden, internationalen Schulen und Geschäften entfernt. Palma und sein Flughafen sind nur etwa 20 Minuten entfernt.

Stunning new luxury villa in Sol de Mallorca

This luxury villa in Sol de Mallorca impresses with its sea view from the roof terrace and its modern design. The property has been fitted with high-quality materials and equipment throughout. High ceilings and large windows create a light-flooded atmosphere.

On the ground floor there is a bedroom with bathroom ensuite, an open plan living/dining area with fireplace and fitted kitchen with kitchen island and access to the pool terrace. On the first floor there are 3 bedrooms with 3 bathrooms. Other features include reversible air conditioning, underfloor heating, double glazed aluminium windows, a utility room and a garage. Sol de Mallorca is only a short drive from golf courses, beautiful beaches, international schools and shops. Palma and its airport are only about 20 minutes away.



REFERENZ reference number	KPP05912
PREIS price	24.950.000 €
REGION region	Andratx
GRUNDSTÜCK plot	82.820 m ²
WOHNFLÄCHE living area	844 m ²
BEBAUTE FLÄCHE constructed area	1.350 m ²
OBJEKTART property type	Villa
SCHLAFZIMMER bedrooms	6
BADEZIMMER bathrooms	4

PORT ANDRATX

Exklusive Luxusvilla mit Blick, Pool und Heliport in Port Andratx, Mallorca

Es handelt sich hier um das wohl einzigartigste und begehrteste „Familienanwesen“ auf dem heutigen Markt mit Panoramablick über den Hafen und das offene Meer in Port Andratx, Mallorca.

Die Immobilie besitzt den größten Außenpool in ganz Port Andratx (27 m), und einen Innenpool und Spa im Untergeschoss, ganz zu schweigen von ca. 83.000 m² Privatgrundstück mit direktem Zugang über eine eigene Zufahrt zum Hafen ‚Club De Vela‘, sowie Voraussetzungen für einen Hubschrauberlandeplatz und eine private Hubschrauberlizenz. Das Grundstück mit Südausrichtung hat ca. 1.350 m² Baufläche und bietet die Möglichkeit neben dem Haupthaus von ca. 800 m², die schon bestehenden 2 Nebengebäude mit ca. 3 Gästeapartments auszustatten. Eine Unterkunft für das Personal ist auch vorhanden. Im Haupthaus befinden sich 3 Superior Schlafzimmer, 3 Badezimmer sowie 2 Ankleidezimmer. Ausstattungsmerkmale: Steinböden, 15 Garagenstellplätze, Klimaanlage, Fussbodenheizung, BBQ Station, Küchengeräte von Gaggenau sowie doppelt verglaste Fenster und ein Soundsystem.

Exclusive luxury villa with views, pool and heliport in Port Andratx, Mallorca

This is the most unique „family property“ with panoramic views over the open sea in Port Andratx, Mallorca. The property has by far the largest outdoor pool in Port Andratx (27 m), coupled with a licensed indoor pool and spa in the basement, not to mention approx. 83,000 m² of private land with direct access via its own driveway to the harbour ‚Club De Vela‘, as well as requirements for a heliport. The plot with southern exposure has 1,350 m² of approved building area and offers the possibility to equip the already existing 2 outbuildings with approx. 3 guest flats in addition to the main house of 800 m². Accommodation for the staff is also available. In the main house there are 3 superior bedrooms, 3 bathrooms as well as 2 dressing rooms. Features include stone floors, marble materials, 15 garage parking spaces, air conditioning, underfloor heating, BBQ station, kitchen appliances by Gaggenau as well as double glazed windows and a sound system.

BIMA Perle Andratx S.L., Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
 andratx@kensington-international.com | Tel +34 971 698 924 | www.kensington-mallorca.com



REFERENZ reference number	KPP04776
PREIS price	3.200.000 €
REGION region	Santa Maria
GRUNDSTÜCK plot	26.700 m ²
WOHNFLÄCHE living area	438 m ²
BEBAUTE FLÄCHE constructed area	686 m ²
OBJEKTART property type	Finca
SCHLAFZIMMER bedrooms	12
BADEZIMMER bathrooms	9

SANTA MARIA

Agroturismo Resort mit einzelnen Häusern und Pools in Costitx, Mallorca

Dieses rustikale Agroturismo Resort mit Blick auf die umliegenden Landschaften befindet sich in einer sehr ruhigen Lage in der Nähe von Costitx, Mallorca. Palma de Mallorca ist nur 25 Minuten entfernt.

Resort Aufteilung: Das Haupthaus verfügt über 4 Apartments, von denen eines 3 Doppelzimmer und 1 Badezimmer hat. Die restlichen 3 Apartments verfügen über 2 Doppelzimmer und 1 Badezimmer mit einem großen gemeinsamen Pool.

Das zweite Haus verfügt über 1 Schlafzimmer mit Doppelbett und 1 Badezimmer mit privatem Pool.

Das dritte Haus verfügt über 3 Schlafzimmer, 2 Badezimmer.

Das vierte Haus verfügt über 1 Schlafzimmer mit Doppelbett und 1 Badezimmer.

Insgesamt verfügt das Hotel über 12 Doppelzimmer und 9 Badezimmer mit Duschen. Jedes Apartment / Haus verfügt über eine eigene voll ausgestattete Küche.

Zusätzliche Ausstattung: Zentralheizung, Kamine, Solar & Windkraftanlage, eigener Brunnen.

Das Resort verfügt über eine Agroturismo-Lizenz für 18 Gäste.

Agroturismo resort with individual houses and pools in Costitx, Mallorca

This amazing rustic agroturismo Resort overlooking the surrounding landscapes is located in a very quiet location close to Costitx, Mallorca. Palma de Mallorca is only 25 minutes away.

Resort Layout: The main house has 4 apartments, one of them has 3 double bedrooms and 1 bathroom, the remaining 3 apartments have 2 double bedrooms and 1 bathroom, with a large common pool.

The second house has 1 double bedroom and 1 bathroom with a private pool.

The third house has 3 double bedrooms, 2 bathrooms.

The fourth house has 1 double bedroom and 1 bathroom.

In Total the hotel has 12 double rooms & 9 bathrooms with showers. Every Apartment / house has its own fully equipped kitchen.

Additional features: Central heating, fireplaces, solar panels, wind turbine, own water well.

The Resort has an agroturismo license for 18 guests.

BIMA PROPERTIES 2018 S.L., Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
 santamaria@kensington-international.com | Tel +34 871 716 887 | www.kensington-mallorca.com



REFERENZ reference number	KSP01241
PREIS price	4.800.000 €
REGION region	Santa Ponsa
GRUNDSTÜCK plot	1.051 m ²
WOHNFLÄCHE living area	367 m ²
OBJEKTART property type	Villa
SCHLAFZIMMER bedrooms	5
BADEZIMMER bathrooms	4

NOVA SANTA PONSA

Beachhaus Villa mit Weitblick bis zur Bucht in Nova Santa Ponsa, Mallorca

Neubauprojekt. Beachhouse Villa mit weitläufigem Blick bis zur Bucht in Nova Santa Ponsa. In unmittelbarer Nähe zu dem bekannten Yachthafen Port Adriano und den Golfplätzen von Santa Ponca wird dieses einzigartige Projekt Ende 2021 entstehen. Diese charmante Strandhaus Villa verfügt über 5 Schlafzimmer, davon 4 mit Badezimmer en suite und einen traumhaft angelegten mediterranen Garten, kombiniert mit einem gemütlichen Grillbereich und einer weitläufiger Poolterrasse. Zudem verfügt Sie über eine Doppelgarage und folgende weitere Highlights: Fussbodenheizung, Klimaanlage (Warm/Kalt), Soundsystem, Spa, Weinbodega, BBQ, 3 Parkplätze, hohen Decken und eine offene Raumgestaltung im Innenbereich. Bei diesem faszinierenden Projekt trifft Lifestyle auf feinste Qualität. Modernste Technik sorgt für den ultimativen Wohnkomfort in der Villa.

Beach house style villa in Nova Santa Ponsa overlooking the bay

New construction project. Beach house villa overlooking the bay of Nova Santa Ponsa.

In close proximity to the famous marina Port Adriano and the golf courses of Santa Ponca, this unique project will be built at the end of 2021. This charming beach house villa has 5 bedrooms, 4 of them en suite with a gorgeous landscaped Mediterranean garden, combined with a pleasant barbecue area and spacious pool terrace.

It also has a double garage and other highlights which are as follows:

Underfloor heating, air conditioning (h/c), sound system, spa, wine bodega, BBQ, 3 parking spaces, high ceilings, seamless transitions in the interior of the property.

Lifestyle meets the finest quality in this fascinating project. State of the art technology provides the ultimate living comfort in the villa.

Son Vida Finest Properties S.L., Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
 santaponca@kensington-international.com | Tel +34 971 690 421 | www.kensington-mallorca.com



REFERENZ reference number	KPP03218
PREIS price	6.000.000 €
REGION region	Esporles
GRUNDSTÜCK plot	186.500 m ²
WOHNFLÄCHE living area	500 m ²
BEBAUTE FLÄCHE constructed area	700 m ²
OBJEKTART property type	Finca
SCHLAFZIMMER bedrooms	7
BADEZIMMER bathrooms	4

ESPORLES

Einmalig auf Mallorca: Berg-Finca mit atemberaubendem Weitblick in Esporles

Diese Finca mit 20 ha. Land befindet sich in den Bergen um Esporles. Das Gebäude stammt aus dem 14. Jh., und Erzherzog Luis Salvador lobte das Anwesen als eines der attraktivsten von Mallorca. Der Besitz umfasst ein ganzes Tal und bietet absolute Privatsphäre. In den 80er Jahren wurde die Finca vorsichtig unter Erhalt der historischen Substanz renoviert.

Die Finca (ca. 500 m²) teilt sich in 2 Flügel (quasi 2 separate Häuser) mit 3 Wohnzimmern, 3 Küchen, 2 Esszimmern, 7 Schlafzimmern (3 mit Meerblick), 4 Bädern, 1 Gäste-WC, 1 als Kunstgalerie genutzter Raum, 1 Keller und 1 separates Atelier (ca. 90 m²) in der Nähe des Haupthauses. Vor dem Haus sind großzügige Terrassen mit Südorientierung und 1 Pool (ca. 10x5 m). Von den Terrassen hat man spektakulären Blick auf Palma, die Kathedrale, das Meer und die Cabrera-Insel.

Ausstattungsmerkmale: Terrakotta-Fußböden, Kamine, Heizung, eigene Wasserquelle, Strom.

Extraordinary historic Finca with pool in the surroundings of Esporles

This finca with 20 ha. Land is located in the mountains around Esporles. The building dates back to the 14th century and Archduke Luis Salvador praised the property as one of the most attractive in Mallorca. The property encompasses an entire valley and offers absolute privacy. In the 80s, the finca was carefully renovated while preserving the historic substance.

The finca (approx. 500 m²) is divided into 2 wings (quasi 2 separate houses) with 3 living rooms, 3 kitchens, 2 dining rooms, 7 bedrooms (3 with sea view), 4 bathrooms, 1 guest toilet, 1 room used as an art gallery, 1 cellar and 1 separate studio (approx. 90 m²) near the main house. In front of the house are spacious terraces with south orientation and 1 pool (approx. 10x5 m). From the terraces you have spectacular views to Palma, the cathedral, the sea and the Cabrera island.

Features: Terracotta floors, fireplaces, heating, own water source, electricity.



REFERENZ reference number	KPP05668
PREIS price	6.200.000 €
REGION region	Son Vida
GRUNDSTÜCK plot	1.071 m ²
WOHNFLÄCHE living area	682 m ²
BEBAUTE FLÄCHE constructed area	1.061 m ²
OBJEKTART property type	Villa
SCHLAFZIMMER bedrooms	5
BADEZIMMER bathrooms	4

SON VIDA

Neubau-Luxusvilla mit Meerblick in Son Vida, Mallorca

Diese Neubau-Luxusvilla mit Meerblick sowie Innen- und Außenpools befindet sich hoch oben in Son Vida, Palma de Mallorca. Die Villa hat Südost-Ausrichtung und verfügt über riesige Terrassen auf verschiedenen Ebenen.

Grundriss des Hauses von ca. 682 m² Wohnfläche, 1061 m² bebaute Fläche (das Haus beginnt auf Straßenhöhe):

Ebene +1: obere Dachterrasse. Ebene 0 (Straßenebene): Eingangsbereich und Poolbereich. Ebene -1: helle Küche und Esszimmer, Essbereich integrierbar in die Terrasse. Ebene -2: 4 Schlafzimmer teilen sich 2 Badezimmer. Ebene -3: Hauptschlafzimmer mit eigenem Bad und begehbarem Ankleidezimmer mit privater Terrasse und Whirlpool im Freien. Ebene -4: Wellnessbereich mit Innenpool und Sauna sowie Zugang zum Garten. Merkmale: Aufzug, Natursteinböden, Kamine, Smart Home über Smartphone / iPad, Fußbodenheizung, Klimaanlage heiß / kalt, Wärmepumpe, Sonnenkollektoren.

Newly built luxury villa with sea view in Son Vida, Mallorca

Newly built luxury villa with sea view, pools and terraces on different levels located high up in Son Vida, Palma de Mallorca. Layout of the house of approx. 682m² living area, 1,061m² constructed area (the house starts from street level going down): Level +1: upper roof terrace. Level 0 (street level): reception room and pool area. Level -1: kitchen and dining room which can be integrated with the terrace. Level -2: 4 bedrooms sharing 2 bathrooms. Level -3: Master bedroom with en-suite bathroom and walk-in dressing room with private terrace and jacuzzi area outside. Level -4: Spa area with indoor pool and sauna and access to the garden. Features: lift, natural stone floors, fireplaces, smart home via Smartphone/iPad, underfloor heating, hot/cold AC, heat pump and solar panels.

Binnewies & Partner S.L.U., Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
sonvida@kensington-international.com | +34 971 674 306 | www.kensington-mallorca.com



REFERENZ reference number	KPSO255
PREIS price	3.650.000 €
REGION region	Ses Salines
GRUNDSTÜCK plot	17.575 m ²
WOHNFLÄCHE living area	350 m ²
OBJEKTART property type	Finca (Neubau)
SCHLAFZIMMER bedrooms	5
BADEZIMMER bathrooms	5 (en-suite)

SES SALINES

Traumfinca mit Traumblick – Neubauprojekt mit luxuriöser Ausstattung

Diese ästhetische, intelligent geplante Finca im modernen Stil befindet sich nahe dem wunderschönen Ses Salines, das durch seine Nähe zum prominenten Strand Es Trenc auf der einen und Santanyi auf der anderen Seite extrem beliebt ist. Durch seine leicht erhöhte Lage bietet diese Finca einen tollen Blick auf die Landschaft bis hin zum Meer und zu der Insel Cabrera sowie andererseits zu den Bergen im Norden.

Hier entsteht eine Finca mit Südausrichtung, die moderne Architektur mit mediterranem Lifestyle verbindet. Ein erfahrener Bauherr, beste Baumaterialien und qualitativ hochwertige Ausstattung in allen Bädern und der Küche zeichnen diese Immobilie aus.

Das von einem der renommiertesten Architekturbüros entworfene Projekt ist eine traumhafte Immobilie mit ca. 350 m² Wohnfläche, verschiedenen Terrassen sowie einem 15 x 5 m großen Salzwasserpool mit angrenzendem Poolhaus.

Dreamlike finca with impressive views – a new-build project of the highest quality

This aesthetically designed and cleverly planned finca is located close to the beautiful Ses Salines, which is extremely popular due to its proximity to the prominent beach of Es Trenc on one side and to Santanyi on the other side. Due to the slightly elevated position, there are fantastic views over the landscape towards the sea and the island of Cabrera, and to the mountains in the north.

Here, a finca which combines modern architecture with Mediterranean lifestyle is being built. An experienced builder, top quality building materials, as well as high-quality equipment set this property apart from others.

The project, designed by one of the most renowned architectural studios, is a dream property with approx. 350 m² of living space and a 15 x 5m pool with adjoining pool house.



REFERENZ reference number	KPNO179
PREIS price	1.650.000 €
REGION region	Sant Llorenç des Cardassar
GRUNDSTÜCK plot	14.107 m ²
WOHNFLÄCHE living area	225 m ²
OBJEKTART property type	Finca
SCHLAFZIMMER bedrooms	4
BADEZIMMER bathrooms	3

SANT LLORENÇ DES CARDASSAR

Moderne Neubau-Finca mit großem Pool und schönem Blick

Dieses wunderschöne Neubauprojekt mit Natursteinfassade, ca. 60 qm großem Pool und schönem Blick bietet den künftigen Eigentümern modernen Komfort und Finca-Feeling gleichermaßen.

Von der Garage aus betritt man das Haus über einen Vorraum mit Einbauschränken und gelangt im Anschluss in die moderne Küche, die zum Wohn- / Essbereich hin offen gehalten ist. Bereits von der Küche ergibt sich eine schöne Blickachse durch die bodentiefen Fensterelemente bis zur Veranda und dem Poolbereich. Ebenfalls auf dieser Ebene befinden sich ein Schlafzimmer, ein Badezimmer und eine weitere Terrasse an der Rückseite des Hauses. Im Obergeschoss befinden sich drei weitere Schlafzimmer und zwei Badezimmer sowie eine Terrasse mit schönem Blick über die Landschaft.

Gäste können auch einen repräsentativen Eingang an der Vorderseite des Hauses nutzen, der direkt in den großen, offenen Wohn-Essbereich führt.

Modern, new-build finca with large pool and beautiful views

This beautiful new-build project with natural stone facade, an approx. 60m² pool and a beautiful view offers equal doses of modern comfort and an authentic finca feeling.

From the garage, the house can be accessed via an ante-room with built-in cupboards. From there, you'll reach the modern kitchen, which opens out into the living/dining area. From the kitchen there is also a beautiful line of sight through the floor-to-ceiling window elements towards the porch and the pool area. On this level, there is also a bedroom, a bathroom and another terrace at the rear of the house. On the upper floor, there are three further bedrooms and two bathrooms, as well as a terrace with beautiful views over the surrounding landscape.

Guests can also use a dedicated entrance at the front of the house, which leads directly into the large, open-plan living/dining area.

Sunrise Properties Mallorca S.L., Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
arta@kensington-international.com | Tel +34 602 576 483 | www.kensington-mallorca.com



REFERENZ reference number	KEM202
PREIS price	4.800.000 €
REGION region	Madrid surroundings (Pozuelo)
GRUNDSTÜCK plot	6.600 m ²
WOHNFLÄCHE living area	2.300 m ²
OBJEKTART property type	Villa
SCHLAFZIMMER bedrooms	7
BADEZIMMER bathrooms	7

MADRID

Luxuriöse Villa am Stadtrand von Madrid

Beindruckende Luxusvilla, nur 10 Minuten von der Stadt Madrid entfernt, in einer der exklusivsten Urbanisationen der spanischen Hauptstadt.

Das Anwesen verfügt über 7 Schlafzimmer und 7 Bäder, mehrere Wohnzimmer und eine beeindruckende Halle von 6 Metern Höhe mit einer spektakulären Wendeltreppe.

Die Villa befindet sich in der letzten Bauphase und wird nach den höchsten Standards gebaut, so dass Sie die Möglichkeit haben, diese mit den neuesten Ausstattungen nach Ihren Wünschen gestalten zu lassen.

Auf einem spektakulären Grundstück befinden sich ein japanischer Garten, ein Außenschwimmbad mit Aqua-Jogging-Parcours, ein Panorama-Paddle-Tennisplatz mit LED-Beleuchtung und weitere Details wie eine Flussbett-Simulation.

Außerdem gibt es im Inneren eine Garage für 8 Autos, einen Weinkeller, ein Spa mit Blick auf den Garten, ein beheiztes Hallenbad von 12x3 Metern mit Gegenstromanlage, eine Sauna und ein türkisches Bad.

Luxury villa on the outskirts of Madrid

An impressive luxury villa just 10 minutes from the city of Madrid, set in one of the most exclusive urban neighbourhoods in the Spanish capital.

The property has 7 bedrooms and 7 bathrooms, several living rooms and an impressive hallway with a 6-metre high ceiling and a spectacular spiral staircase.

Now in the final phase of construction, the villa has been built to the highest standards and the buyer will be able to personalise it with the latest finishes to suit their taste.

The property lies on a spectacular plot which contains a Japanese garden, an outdoor swimming pool with aqua-jogging circuit, panoramic tennis court with LED lighting and other details such as a riverbed simulation.

It also has an indoor garage for 8 cars, a wine cellar, a spa area with views over the garden, a heated indoor swimming pool (12x3 metres) with counter-current swimming system, a sauna and a steam room.

Pablo López Pérez, Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
 madrid@kensington-international.com | Tel. +34 912 93 55 15 | www.kensington-madrid.com



REFERENZ reference number	KEM203
PREIS price	auf Anfrage
REGION region	Madrid (Salamanca district)
WOHNFLÄCHE living area	277 m ²
OBJEKTART property type	Penthouse
SCHLAFZIMMER bedrooms	3
BADEZIMMER bathrooms	4

MADRID

Spektakuläres Penthouse im Stadtteil Salamanca

Dieses Duplex-Penthouse im Stadtteil Salamanca befindet sich in einem Gebäude mit Garage und Swimmingpool und ist nur 300 Meter vom Retiro-Park entfernt, der kürzlich von der UNESCO zum Weltkulturerbe erklärt wurde.

Die Wohnung ist lichtdurchflutet und bietet einen spektakulären Blick auf die Skyline von Madrid. Sie ist um ein spektakuläres Treppenhaus mit skulpturalen Linien und einen zentralen Raum mit doppelter Höhe angeordnet.

Im Erdgeschoss befinden sich ein geräumiger Wohn-, Ess- und Aufenthaltsbereich mit offener Küche, zwei große Schlafzimmer mit eigenem Bad, eine Waschküche und ein Gäste-WC.

Im Obergeschoss befindet sich das Hauptschlafzimmer mit Doppelbad, Ankleidezimmer und einem fantastischen Fitness- und Büro-/Bibliotheksbereich, der über einen Übergang über dem Wohnbereich zugänglich ist.

Spectacular penthouse in the Salamanca neighbourhood

Located in the Salamanca district, this duplex penthouse is located in a building with a garage and swimming pool, and is just 300 meters from El Retiro Park - recently recognised as a World Heritage Site by UNESCO.

The property is full of zenithal light with spectacular views of the Madrid skyline, and is set around a spectacular staircase with sculptural lines and a central double-height space.

On the ground floor, there is a spacious living-dining-lounge area with an open-plan kitchen, two large bedrooms with en-suite bathrooms, a laundry room and a guest toilet.

Upstairs is the master bedroom with double bathroom, dressing room and a fantastic gym and office-library area which is accessed via a walkway over the living area.

Pablo López Pérez, Franchisee of KENSINGTON Finest Properties International AG
 madrid@kensington-international.com | Tel. +34 912 93 55 15 | www.kensington-madrid.com



REFERENZ reference number	KEM204
PREIS price	auf Anfrage
REGION region	Madrid (Chamberí district)
WOHNFLÄCHE living area	250 m ²
OBJEKTART property type	Apartment
SCHLAFZIMMER bedrooms	4
BADEZIMMER bathrooms	5

MADRID

Fantastische Wohnung im Chamberí-Viertel

Dieses Objekt befindet sich im Stadtteil Chamberí, im sogenannten Goldenen Dreieck von Madrid, einem Gebiet voller Gebäude in klassischer Architektur, das aufgrund seines herrschaftlichen Stils traditionell als Standort für Botschaften gewählt wurde und in den letzten Jahren das interessanteste Viertel im Immobiliensektor von Madrid war. Die Immobilie wurde komplett renoviert, um große Räume mit der Eleganz klassischer Häuser kombiniert mit einem modernen und praktischen Design zu schaffen. Die Wohnung unterteilt sich in ein geräumiges Wohn- und Esszimmer, eine Küche und vier Schlafzimmer mit eigenem Bad, eines davon im Servicebereich. Das Wohnzimmer bietet Zugang zu einer schönen Terrasse, von der man einen wunderbaren Blick auf die klassischen Gebäude, umgeben von Palmen, genießen kann.

Fantastic apartment in the Chamberí neighbourhood

This property is located in the Chamberí district of the so-called 'Golden Triangle' of Madrid - an area full of buildings built in classical architecture, traditionally chosen as a location for embassies due to its stately style, and the most interesting district in real estate sector in Madrid in recent years.

The property has been completely refurbished to achieve large spaces with the elegance of a classic home, yet with a modern and practical design.

It comprises a spacious living-dining room, a kitchen and four bedrooms with en-suite bathrooms, one of them in the service area. From the living room, you can access a cosy terrace from which you can enjoy beautiful views of classic buildings surrounded by palm trees.



REFERENZ reference number	KDDM_294
PREIS price	1.450.000 €
REGION region	Saint-Jean-aux-Bois
WOHNFLÄCHE living area	365 m ²
OBJEKTART property type	Schloss
ZIMMER rooms	12
BADEZIMMER bathrooms	5
ENERGIENACHWEIS Energy Certificate	liegt zur Besichtigung vor
PROVISION commission	Provisionsfrei für den Käufer

SAINT-JEAN-AUX-BOIS (BEI PARIS) „Château de la Brévière“ – Moderne trifft auf Historik im sanierten Schloss mit Privatpool

Hier steht exklusiv der linke Flügel des „Château de la Brévière“ zum Verkauf. Genauer gesagt handelt es sich um 3 Einheiten, wovon zwei zu einer Maisonette-Wohnung zusammengelegt wurden und eine Einheit, die sich im 2. OG befindet. Das Gebäude wurde vor ca. 1,5 Jahren erst saniert. Von der Heizung, dem Pool, den Leitungen bis hin zur hochwertigen und modernen Einrichtung ist alles saniert worden. Selbst ein Fahrstuhl, der bis in den Keller fährt, wurde eingebaut, sodass auch das 2. OG im Handumdrehen erreicht ist.

Die imposanten Raumhöhen von bis zu ca. 5,50 Meter, die tollen Stuckarbeiten und die luxuriösen Bäder machen dieses Objekt absolut einzigartig. Hier genießen Sie absolute Ruhe in einem kleinen, ruhigen französischen Dörfchen und sind dennoch innerhalb von ca. 50 Minuten in Paris oder in ca. 30 Minuten beim Charles de Gaulle Airport. Komplementiert wird das Ganze durch den Privatgarten und den Pool.

Die beiden Einheiten werden stets sehr lukrativ über Kurzzeit-Vermietungsportale vermietet.

„Château de la Brévière“ –
Modernity meets history in this
renovated castle with private pool

The left wing of the „Château de la Brévière“ is up for sale. More precisely, it consists of 3 units, two of which have been merged into a maisonette and one unit which is located on the 2nd floor. The building was renovated just a few years ago. Everything was upgraded -from the heating system, pool and plumbing to high-quality modern furnishings. A lift that goes down to the basement was also installed, so that the 2nd floor can be reached in no time.

The impressive room heights of up to approx. 5.50 metres, the great stucco work and the luxurious bathrooms make this property absolutely unique. Here, you can enjoy absolute tranquility in a small, quiet French village and yet still reach Paris within about 50 minutes and Charles de Gaulle Airport in around half an hour. The property is further complemented by the private garden and the pool.

The two units are always rented very lucratively via AirBnB.

Bazinas & Schmidt GbR, Franchisee of Finest Properties Deutschland GmbH
duesseldorf@kensington-international.com | Tel. +49 176 460 674 15 | www.kensington-duesseldorf.com



REFERENZ reference number	KID011
PREIS price	56.000.000 AED
REGION region	Dubai Marina
WOHNFLÄCHE living area	12,469 sqft
OBJEKTART property type	Penthouse
SCHLAFZIMMER bedrooms	7 + Dienstmädchen
BADEZIMMER bathrooms	9
SERVICEGEBÜHREN service charges	13,42 AED/sqft

DUBAI

Luxuriöses Penthouse in der Elite Residence in Dubai Marina

Die Elite Residence ist eine aus 4 Untergeschossen, dem Erdgeschoss und 86 Stockwerken bestehende luxuriöse Wohnanlage. Jede Wohneinheit hat ein modernes Design mit einer außergewöhnlichen Mischung aus viktorianischer Architektur und einem fortschrittlichen Grundriss. Die Anlage befindet sich in idealer Lage in Dubai Marina, einem der begehrtesten Stadtteile des Emirats.

Jedes Detail in der Elite Residence wurde so konzipiert, dass es den Bewohnern den komfortabelsten und elegantesten Lebensstil bietet, den man mit Geld kaufen kann. Unter Verwendung der hochwertigsten Materialien und der besten Einrichtungsgenstände aus aller Welt wird jedes Apartment mit einem eleganten, effektiven und zeitgenössischen Design kombiniert, um eine Umgebung zu schaffen, die ideal für den heutigen Lebensstil ist. Mit einer Reihe von Optionen für luxuriöse Penthäuser und Apartments, von Einheiten mit 1 bis 2 Schlafzimmern, lässt das Projekt seine Bewohner den wahren Luxus des Lebens in Dubai spüren und erleben.

Luxury penthouse in the Elite Residence in Dubai Marina

Elite Residence is a luxury development comprising of 4 basements, ground floor and 86 further floors. Each of them has a modern design featuring an unique mixture of Victorian Architecture finished in an advanced layout. It is ideally located in one of the most sought-after districts in the Emirate, Dubai Marina.

Every detail in the Elite Residence has been conceived to provide residents with the most comfortable and elegant lifestyle that money can buy. Using only the highest-grade materials and optimum fixtures and fittings sourced from all over the world, each apartment combines elegant, practical and contemporary designs to create an environment which is ideal for today's lifestyle. Then, with a range of options for luxury penthouses and apartments, from 1- to 2-bedroom units, the development allows residents to feel and experience the true luxury of life in Dubai.



REFERENZ reference number	KID012
PREIS price	3.000.000 AED
REGION region	Dubai Marina
WOHNFLÄCHE living area	1,383 sqft
OBJEKTART property type	Apartment
SCHLAFZIMMER bedrooms	2
BADEZIMMER bathrooms	3
SERVICEGEBÜHREN service charges	14,74 AED/sqf

DUBAI

Luxuriöses Apartment in Damac Heights mit hochwertiger Ausstattung

Eine Investition in eine Immobilie in Damac Heights ist eine Investition in einen traumhaften Lebensstil. Die Wohnungen sind wunderschön gestaltet und sehr geräumig. Glasbalkone lassen das Licht durch riesige Panoramafenster eindringen und eine helle, neutrale Farbpalette mit kontrastierendem dunklem Marmor wird für die wichtigsten Oberflächen in der Küche und den luxuriösen Bädern verwendet. Einbauschränke, eine Einbauküche und eine erstklassige Ausstattung sowie eine Reihe von hochwertigen Annehmlichkeiten im Gebäude sorgen für einen wunderbaren Lebensstil am Wasser an dieser unglaublichen Adresse am Hafen.

Damac Heights wurde bei den International Property Awards 2014 als „Best Residential High-rise Architecture Dubai“ ausgezeichnet. Damac Heights grenzt direkt an den Cayan ‚Twisting‘ Tower. Alle Wohnungen sind hochwertig ausgestattet. Zu den Annehmlichkeiten gehören ein Fitnessstudio, eine Sauna, ein Dampfbad, ein Whirlpool, ein Swimmingpool, ein Kinderspielzimmer, ein Aufenthaltsraum für die Bewohner und ein Spielzimmer. Es gibt fünf Tiefgaragenebenen und vier Stockwerke mit Parkplätzen auf dem Podium.

Luxury apartment in Damac Heights with premium finishes

Investing in a Damac Heights property means investing in a dream lifestyle. The homes are beautifully designed and very spacious. Glass balconies allow light to flood in through huge picture windows, and a light neutral palette, with contrasting dark marble, is used for key surfaces in the kitchen and luxurious bathrooms. Built-in wardrobes, a fitted kitchen and premium finishes, along with a range of quality amenities in the building, all combine to make for a wonderful waterfront lifestyle at this incredible marina address.

Damac Heights won the award for “Best Residential High-rise Architecture Dubai” at the 2014 International Property Awards. Damac Heights is directly adjacent to the Cayan ‘Twisting’ Tower. All apartments have premium finishes. Amenities include a gymnasium, sauna, steam room, jacuzzi, swimming pool, children’s playroom, residents’ lounge and games room. There are five levels of basement parking and four levels of podium parking.

KENSINGTON Finest Properties International AG
 dubai@kensington-international.com | +971 50 656 43 34 | www.kensington-dubai.com



REFERENZ reference number	KID013
PREIS price	39.000.000 AED
REGION region	Dubai Marina
WOHNFLÄCHE living area	14,349 sqft
OBJEKTART property type	Penthouse
SCHLAFZIMMER bedrooms	4 + Dienstmädchen
BADEZIMMER bathrooms	7
SERVICEGEBÜHREN service charges	16.67 AED/sqft

DUBAI

Wohnung im „Traumkomplex“ in Dubai Marina

Le Reve, französisch für „Der Traum“, ist eine außergewöhnliche Adresse in Dubai Marina. Das Gebäude erstreckt sich über 52 Etagen und ist ein echtes Aushängeschild. Le Reve besteht aus mehreren exklusiven Penthäusern, von denen die meisten auf die charmante Dubai Marina blicken. Der Turm wurde 2007 fertiggestellt und ist nach wie vor ein Zuhause für die Elite. Die Wohnungen sind sehr groß, sie reichen von 566 bis 1700 Quadratmetern und erstrecken sich manchmal über 2 ganze Etagen. Das von Verve Developments entwickelte Projekt wurde von Atkins entworfen, während die Inneneinrichtung von KSA gestaltet wurde. Das Gebäude wurde bereits mit mehreren internationalen Preisen ausgezeichnet. Das gesamte Gebäude bietet bis zu 80 Penthäuser, von denen 70 als „Presidential Apartments“, 9 als „Royal Apartments“ und 1 als „Super Penthouse“ bezeichnet werden. Die angebotenen Annehmlichkeiten konzentrieren sich auf VIP-Behandlung; es gibt einen privaten Parkservice, einen temperaturgeregelten Pool auf dem Dach, angelegte Gärten, einen voll ausgestatteten Fitnessraum, ein Spa, einen 24-Stunden-Sicherheitsdienst und einen Concierge-Service.

Apartment in “The Dream” complex in Dubai Marina

French for “The Dream”, “Le Reve” is an exceptional address in the Dubai Marina area. Spanning 52 floors, it carries some serious street cred. Le Reve consists of several exclusive penthouses, most of which face the charming Dubai Marina. The tower was completed in 2007 and remains a home for the elite. Units are expansive, spanning from 6,100 to 18,400 square feet, sometimes spanning two whole floors. Developed by Verve Developments, Atkins designed the project and the interiors were designed by KSA. The building has received several international awards to date. The entire building offers up to 80 penthouses; 70 of them are called ‘Presidential Apartments’, 9 are termed ‘Royal Apartments’ and 1 ‘Super Penthouse.’ The amenities offered centre around VIP treatment; there is private valet parking, a temperature-controlled rooftop pool, landscaped gardens, a fully equipped gymnasium, a spa, a 24-hour security service and a concierge service to cater for your needs.



REFERENZ reference number	KBN_123
PREIS price	1.330.000 €
REGION region	Blankenburg, Berlin
GRUNDSTÜCK plot	923 m ²
WOHNFLÄCHE living area	192 m ²
OBJEKTART property type	Haus
SCHLAFZIMMER bedrooms	3
BADEZIMMER bathrooms	2

BLANKENBURG, BERLIN

Einzigartige Neubau-Villa im Bauhaus-Stil

Sofort auffällig ist das äußere Erscheinungsbild des Neubaus im Bauhaus-Stil, denn die vielen Vorsprünge, die farbliche Gestaltung und die einzigartigen Fensterelemente mit maßangefertigten Verglasungen und bodentiefen Fensterfronten sorgen für eine bemerkenswert auffällige Fassade.

Das Erdgeschoss überzeugt mit einem offenen Grundriss, denn die Verbindung von Wohn-, Ess- und Küchenbereich schafft viel Platz für die Planung der Möblierung und sorgt für ein angenehmes Raumgefühl. Die in dieser Etage vorhandenen hohen Decken sowie die bodentiefe Fensterfront mit Schiebeelementen zur Terrasse unterstreichen das durchdachte Raumkonzept und verleihen dem gesamten Wohnbereich und dem offenen Küchenbereich eine helle und freundliche Atmosphäre.

Durch das Zusammenspiel der imposanten Architektur mit den neuesten technologischen Systemen besticht dieses einzigartige Wohnjuwel wie kaum ein zweites!

Unique new build mansion

The exterior appearance of this new-build mansion is immediately striking, as the many overhangs, colourful design and unique custom-made floor-to-ceiling window elements make for a remarkably eye-catching façade.

The ground floor impresses guests with an open-plan layout, as the combination of living, dining and kitchen areas creates plenty of space for planning the furnishings and ensures a spacious atmosphere. The high ceilings on this floor, as well as the floor-to-ceiling window front with sliding doors to the terrace, underline the well thought-out room concept and give the entire living area and open-plan kitchen a bright and welcoming atmosphere.

The combination of the imposing architecture with the latest technological systems makes this unique gem captivating like no other!

Andreas Wittig, Franchisee of Finest Properties Deutschland GmbH
berlinnord@kensington-international.com | Tel +49 30 530 161 30 | www.kensington-berlin.com



REFERENZ reference number	KBSOS2120
PREIS price	850.000 €
REGION region	Blankenfelde-Mahlow
GRUNDSTÜCK plot	1.039 m ²
WOHNFLÄCHE living area	185 m ²
OBJEKTART property type	Stadtvilla
SCHLAFZIMMER bedrooms	4
BADEZIMMER bathrooms	2

BERLIN SCHÖNEFELD

Moderne Stadtvilla mit Pool- und Saunalandschaft

Diese im Jahr 2010 massiv erbaute Villa besticht nicht nur von innen durch die verwendeten hochwertigen Materialien sowie die großzügige Raumaufteilung, sondern auch von außen durch den großflächigen Garten im hinteren Teil sowie der Doppelgarage im vorderen Teil des Grundstücks.

Die fünf Zimmer der Immobilie laden zum Kreativwerden ein und können je nach Bedarf sowie Belieben genutzt und gestaltet werden. Alle Räume sind mit einer Fußbodenheizung ausgestattet. Das Grundstück verfügt über eine Bewässerungsanlage und bietet zusätzlich eine Entspannungsmöglichkeit im hauseigenen Saunafass. Ein weiteres Highlight ist der gemauerte, eingezäunte und ca. 5x10m² große Pool der Liegenschaft. Die Villa verfügt über ein modernes Videoüberwachungssystem, welches sich aus bis zu 8 Hightech-Kameras zusammensetzt, sowie einer Photovoltaikanlage, die das gesamte Haus mühelos mit Strom versorgt.

Modern townhouse with pool and sauna area

Built in 2010, this villa not only captivates with the generous room layout and high quality materials used inside, but also with the large rear garden and the double garage to the front of the property.

The five rooms invite creativity and can be arranged and designated to fit any wish or requirement. The property has an irrigation system and additionally offers moments of relaxation in the in-house barrel sauna. Another highlight is the approx. 5x10m² pool of the property, which is walled and fenced. The villa has a modern video surveillance system, which consists of 8 high-tech cameras, as well as a photovoltaic system that easily supplies the entire house with electricity.

Patrick Pienitz, Franchisee of Finest Properties Deutschland GmbH
 schoenefeld@kensington-international.com | Tel +49 3379 322 34 33 | www.kensington-berlin.com



REFERENZ reference number	Kensington_KBSWW_1
PREIS price	1.950.000 €
REGION region	Berlin-Wilmersdorf
WOHNFLÄCHE living area	238 m ²
OBJEKTART property type	Penthouse
ZIMMER rooms	4,5
BADEZIMMER bathrooms	2

BERLIN WILMERSDORF

Exklusive Dachgeschosswohnung mit zwei Terrassen nahe Ludwigkirchplatz

Die hochwertig sanierte 4,5 Zimmer-Dachgeschosswohnung mit ca. 238 m² Wohnfläche befindet sich im 5. Stock eines gepflegten Altbaus in bester Lage von Wilmersdorf und ist bequem mit einem Fahrstuhl zu erreichen.

Die Wohnung wurde 2018 sehr hochwertig saniert und umgebaut. Es wurden u. a. Eichenparkett verlegt, in den beiden Bädern sowie in der Wohnküche hochwertige, großformatige spanische Fliesen gelegt, im Masterbad außerdem eine indirekte Beleuchtung eingebaut. Ein neu geschaffener Hauswirtschaftsraum bietet Platz für Waschmaschine und Trockner.

Die große Wohnküche, die ein Zusammensein der ganzen Familie ermöglicht, ist nur ein Highlight dieses außergewöhnlichen Objekts. Die großzügige Dachterrasse schließt an die Wohnküche an und stellt einen weiteren Höhepunkt der Immobilie dar. Die Süd-Westausrichtung bietet Sonne bis in die Abendstunden hinein.

Exclusive top floor flat with two terraces near Ludwigkirchplatz

This high-quality refurbished 4.5-room top floor flat with approx. 238 m² of living space is located on the 5th floor of a well-kept old building in a prime location in Wilmersdorf and is easily accessible by lift.

The flat was refurbished and converted to a very high standard in 2018. Oak parquet flooring was put down, large, high-quality Spanish tiles were installed in both bathrooms and the kitchen-cum-living room, and indirect lighting was installed in the master bathroom. A newly created utility room provides space for a washing machine and dryer.

The large dine-in kitchen, which allows the whole family to be together, is just one highlight of this exceptional property. The spacious roof terrace adjoins the dine-in kitchen and is another highlight of the property. The south-west orientation offers sun until the evening hours.

Sven Rhein, Franchisee of Finest Properties Deutschland GmbH
berlinsw@kensington-international.com | Tel. +49 30 863 995 70 | www.kensington-berlin.com



REFERENZ reference number	KBR_219
PREIS price	535.000 €
REGION region	Bremen/Überseestadt
WOHNFLÄCHE living area	ca. 101 m ²
OBJEKTART property type	Eigentumswohnung
ZIMMER rooms	4

BREMEN (ÜBERSEESTADT)

Wunderschöne 4-Zimmer-Wohnung mit traumhaftem Ausblick

Wollen Sie Ihren Traum vom eigenen Zuhause direkt an der Weser verwirklichen? Die Eigentumswohnung ist direkt am Weserufer angesiedelt und lädt zu Spaziergängen entlang der Überseepromenade am Wasser, zur Entspannung im Überseepark, zu nahegelegenen Restaurantbesuchen und zum Urlaubsgleichen Sonnenbaden am Waller Strand ein.

Hierbei handelt es sich um ein im Jahr 2018 errichtetes Neubauobjekt, das mit einer modernen Technik wie z. B. einer Gegensprechanlage mit Videofarbkamera ausgestattet ist. Die Wohnung verfügt über eine insgesamt ca. 101 m² große Wohnfläche und in der gesamten Wohnung ist eine Fußbodenheizung integriert, die den Wohlfühlfaktor auf den Höhepunkt bringt. Aber auch das Vollholzparkett, das den Boden in allen Wohn-, Ess- und Schlafzimmern schmückt, wertet diese Traumimmobilie auf. Der kleine Garten mit Sondernutzungsrecht und selbst angelegter Sonnenterrasse lädt insbesondere an Sommertagen nach Feierabend zu einem abkühlenden Getränk oder leckeren Essen vom Grill ein.

Beautiful 4-room flat with a dreamlike view

Do you want to achieve your dream of owning an apartment directly on the Weser?

This condominium is located directly on the Weser bank and invites you to take walks along the Übersee promenade, relax in the Übersee park, visit nearby restaurants and enjoy holiday-like sunbathing on the Waller Strand. This is a new-built property built in 2018 and equipped with modern technology such as an intercom system with color video camera. The flat has a total living area of approx. 101 m² and a floor heating system is integrated throughout the flat, which brings the feelgood factor to its peak. The solid wood parquet, which adorns the floor in all living rooms, dining rooms and bedrooms, further enhances this dream property. The small garden with the right of special use and self added sun terrace is inviting for a cooling after-work drink or delicious meal from the barbecue on summer days in particular.



REFERENZ reference number	KHHA_ 194
PREIS price	2.350.000 €
REGION region	Sachsen, Dresden
GRUNDSTÜCK plot	ca. 1.500 m ²
WOHNFLÄCHE living area	ca. 473 m ²
OBJEKTART property type	Mehrfamilienhaus
EINHEITEN units	4 Wohnungen
ENERGIENACHWEIS Energy Certificate	nicht erforderlich, Denkmalschutz
PROVISION commission	6,25% (inkl. MwSt.)

DRESDEN

Eindrucksvolles Mehrfamilienhaus in Bestlage

Das Elbflorenz des Nordens lädt Sie zum Anlegen ein; dieses denkmalgeschützte Kleinod aus der Kaiserzeit präsentiert sich mit insgesamt vier vermieteten Wohnungen und Entwicklungspotential. Die letzte Generalsanierung des Gebäudes mit insgesamt ca. 473 qm Gesamtwohnfläche erfolgte im Jahr 2000. Gern übersenden wir Ihnen auf Anfrage eine Bild- und Textdokumentation zur bewegten Geschichte von der Erbauerzeit bis heute. Detailangaben zur erzielten Nettokaltmiete erhalten Sie ebenfalls auf Nachfrage. Das Grundstück weist eine Größe von etwa 1.500 qm auf und bietet den Bewohnern zudem drei Einzelgaragen. Die Lage im Villenviertel von Blasewitz wird Sie begeistern.

Impressive apartment building in a prime location

Saxony's so-called "Florence of the Elbe" is a very attractive investment location and home to this gem from the imperial period. This listed historic monument comprises four rental apartments and offers good potential for development. The most recent general refurbishment of the building, with around 473 square metres of residential space, took place in 2000. We are happy to supply interested parties with audio-visual documentation of the house's eventful history from the time of its construction through to the present day. Detailed information about the basic net rental income is also available on request. The plot has a size of around 1,500 square metres, and there are three single garages on site that are used by the residents. You will love the property's location in the exclusive residential area of Blasewitz.

Finest Properties Hamburg Alster GmbH, Franchisee of Finest Properties Deutschland GmbH
 alster@kensington-international.com | Tel +49 40 607 732 460 | www.kensington-hamburg.com

RESERVIERT



REFERENZ reference number	KHHA_140
PREIS price	auf Anfrage
REGION region	Hamburg
GRUNDSTÜCK plot	ca. 1.000 m ²
WOHNFLÄCHE living area	ca. 400 m ²
OBJEKTART property type	Ein-/Mehrfamilienhaus
SCHLAFZIMMER bedrooms	3
BADEZIMMER bathrooms	3
ENERGIENACHWEIS Energy Certificate	EA-B, 260,7 kWh, Gas
PROVISION commission	6,25% (inkl. MwSt.)

HAMBURG ALSTERDORF

Uferschönheit zum Anlegen

In direkter Wasserlage: Wir bieten Ihnen gleich zwei Häuser in einer ensemble- und milieugeschützten Villenstraße an, deren Grundstücke über einen eigenen Bootsanleger verfügen. Sie haben die Wahl zwischen einem renovierungsbedürftigen Mehrfamilienhaus mit insgesamt 5 Wohnungen oder einer bereits sanierten Stadtvilla, die zum Sofortbezug für Sie als Familie oder Freiberufler bereitsteht. Beide Häuser bieten Ihnen Lebensqualität auf etwa 400 qm Wohnfläche und einem etwa 1.000 qm parkähnlich angelegten Garten. Weitere Detailinformationen erhalten Sie auf Anfrage.

Investment in waterfront

Waterfront location: We are proud to present two houses in an exclusive residential street that is protected as a listed historic area. The plots feature a private boat dock. You can choose between an apartment building with five units in need of refurbishment, and a recently modernised city mansion that is available for immediate occupation by a family or small business. The two buildings comprise around 400 square metres of residential space and are surrounded by about 1,000 square metres of park-like gardens. More detailed information is available by request.



REFERENZ reference number	KKO_127
PREIS price	auf Anfrage
REGION region	Koblenz
GRUNDSTÜCK plot	1.067 m ²
WOHNFLÄCHE living area	276 m ²
OBJEKTART property type	Haus
SCHLAFZIMMER bedrooms	5
BADEZIMMER bathrooms	4 + 1 WC
ENERGIENACHWEIS Energy Certificate	EA-V, 134,8 kWh
PROVISION commission	3,57% (inkl. Mwst)

KOBLENZ

Großzügiges Einfamilienhaus in bester Lage, direkt am Waldrand

Die zum Verkauf stehende Doppelhaushälfte und der dazugehörige kleine Bungalow befinden sich in allerbesten Wohnlage von Koblenz, im Stadtteil Pfaffendorf.

Das Haus wurde ursprünglich als großzügiges und repräsentatives Einfamilienhaus erbaut und steht erhaben da, angrenzend an den Stadtwald Bienhornschanze, in dem sich ein kleiner Bachlauf namens Fußsohler Graben befindet.

Wenn Sie sich im Garten befinden oder im Anbau des Haupthauses, genießen Sie einen Panoramablick über den Stadtwald und in den eingewachsenen Garten. Dieser Außenbereich ist etwas ganz Besonderes: Sie finden hier einen Grillplatz und ein Gewächshaus, um Ihr eigenes Gemüse anzupflanzen. In diesem Zuhause leben Sie mitten in der Stadt und doch im Grünen. Die beiden Häuser befinden sich in technisch gepflegtem und fortlaufend modernisiertem Zustand. Es sind aktuell keine Renovierungsmaßnahmen erforderlich. Dieses Anwesen eignet sich aufgrund seiner Aufteilung ideal als großzügiges Einfamilienhaus, als Kombination aus Wohnen und Arbeiten oder auch als Mehrgenerationen- und Zinshaus.

Spacious detached house in a prime location, right on the edge of the forest

The semi-detached house for sale and the associated small bungalow are located in the very best residential area of Koblenz, in the district of Pfaffendorf. The house was originally built as a spacious and representative single-family home and stands loftily, bordering the Bienhornschanze city forest, where there is a small stream called the Fußsohler Graben. When you are in the garden or in the annex of the main house, you enjoy a panoramic view over the town forest and into the overgrown garden. This outdoor area is very special: you will find a barbecue area and a greenhouse to grow your own vegetables. In this home you live in the middle of the city and yet in the green.

Both houses are in a technically well-maintained and continuously modernised condition. There are currently no renovation measures required. Due to its layout, this property is ideally suited as a spacious single-family home, as a combination of living and working or also as a multi-generation and apartment house.

Finest Properties Koblenz GmbH, Franchisee of Finest Properties Deutschland GmbH
 koblenz@kensington-international.com | Tel +49 261 988 615 80 | www.kensington-koblenz.com



REFERENZ reference number	Kensington_KLK_264
PREIS price	899.000 €
REGION region	Lübecker Bucht
GRUNDSTÜCK plot	672 m ²
WOHNFLÄCHE living area	225 m ²
OBJEKTART property type	Stadtvilla
SCHLAFZIMMER bedrooms	6
BADEZIMMER bathrooms	2
ENERGIENACHWEIS Energy Certificate	EA-B, 44,30 KWH
PROVISION commission	3,33 % inkl MwSt

LÜBECKER BUCHT

Traumhaft schöne, helle und geräumige Stadtvilla an der Ostsee

Einziehen, wohlfühlen und das Leben genießen ... das bietet Ihnen diese traumhaft schöne Stadtvilla aus dem Jahr 2011. Herrlich gelegen in einer Sackgasse mit einem tollen Grundstück in unmittelbarer Nähe (ca. 300 m) zur Ostsee. Das Objekt steht auf 672 m² Eigenland, und bereits bei der Bauplanung wurde auf viele Feinheiten und Details geachtet, die dann auf ca. 255 m² Wohn- und Nutzfläche ihre Umsetzung fanden. Sechs Zimmer bieten somit auch Platz für die mehrköpfige Familie. Der Garten und die Terrasse des eingezäunten Grundstücks wurden aufwendig angelegt. Dieses wunderschöne Haus bietet Ihnen lichtdurchflutete Räumlichkeiten mit bodentiefen Fenstern. Die 22 m² große Dachterrasse in Süd/Südwestlage ist von zwei Zimmern aus zu betreten.

Fantastically beautiful, bright and spacious townhouse on the Baltic Sea

Move in, feel good and enjoy life - this is what this beautiful 2011 townhouse has to offer. Located in a cul-de-sac with a large 672m² plot of land in the immediate vicinity of the Baltic Sea (300m away), great attention has been paid to many elements and details during the planning phase, which have since been implemented across approx. 255 m² of living space. Six rooms offer plenty of space for a large family. The garden and the terrace of the fenced property have been stylishly designed. This beautiful house offers you light-flooded rooms with floor-to-ceiling windows. The 22 m² south/south-west-facing roof terrace can be accessed from two rooms.



REFERENZ reference number	KMW_210
PREIS price	1.200.000 €
REGION region	Rheinhessen
GRUNDSTÜCK plot	370 m ²
FLÄCHE area	930 m ²
OBJEKTART property type	Hotel
ZIMMER rooms	14

OPPENHEIM (RHEINHESSEN)

Traditionsreiches Altstadthotel mit barockem Charme in Oppenheim

Es bietet sich die einmalige Chance zum Kauf eines Stadthotels in einer der bekanntesten Weinanbauregionen Rhein Hessens.

Bestlage im historischen Stadtkern und solide Strukturen garantieren den erfolgreichen Betrieb des Hotels, das im Jahr 1708 errichtet und im Jahr 2004 aufwendig saniert wurde.

Das Hotel verfügt über 14 Zimmer mit insgesamt 26 Betten. Ansprechendes Hotelinventar ist bereits vorhanden. Insgesamt verteilen sich ca. 930 m² Gesamtfläche auf ein Unter- und vier Obergeschosse.

Das Hotel verfügt über einen großzügigen Restaurant- und Barbereich mit ca. 130 m² und einen 150 m² großen, historischen Casinosaal. Ein Innenhof mit Terrasse lädt an warmen Sommertagen zum Verweilen ein.

Seinen Gästen bietet der historische Charme des Hauses gepaart mit modernem Innenleben ein einmaliges Ambiente, nicht zuletzt dank des unverbauten Blicks auf die imposante Katharinenkirche.

Traditional and charming old town hotel in Oppenheim

Unique opportunity to acquire a baroque city hotel in the renowned wine region of Rheinhessen.

The excellent location within the historic centre and the solid structure ensure successful operation of the hotel. The property was built in 1708 and extensively refurbished in 2004.

The property offers 14 rooms with a total of 26 beds. The accompanying hotel inventory is also included.

The lettable area of approx. 930 m² comprises one underground level and four levels above ground.

The hotel has a spacious restaurant and bar area of approx. 130 m² and a 150 m² historic event room for events. An inner courtyard with terrace invites guests to unwind outdoors on warm summer days.

Guests are offered a unique atmosphere through the historic charm of the property paired with its comfortable and modern interior design.

Finest Properties Rhein-Main GmbH, Franchisee of Finest Properties Deutschland GmbH
 wiesbaden@kensington-international.com | Tel +49 611 44 50 44 88 | www.kensington-wiesbaden.com



REFERENZ reference number	KSW_407
PREIS price	1.499.000 €
REGION region	Sinsheim
GRUNDSTÜCK plot	627 m ²
WOHNFLÄCHE living area	236 m ²
OBJEKTART property type	Villa
SCHLAFZIMMER bedrooms	5
BADEZIMMER bathrooms	3
ENERGIENACHWEIS Energy Certificate	D / 107,88 kwh
PROVISION commission	3,57% (inkl. MwSt.)

MANNHEIM

Exklusive Villa mit Traumgarten und Weitblick in Sinsheim

Diese stilvolle Luxusvilla wurde 2004 in ruhiger Lage von Sinsheim erbaut und überzeugt durch den perfekten Zustand und die Verarbeitung hochwertiger Materialien. Das sonnige Grundstück mit knapp 627m² ist uneinsehbar und bietet einen traumhaften Weitblick über Sinsheim. Die ca. 250m² Wohnfläche verteilen sich auf drei Etagen, wobei der große und offen gehaltene Wohn- und Küchenbereich das Herzstück des Hauses bildet. Die stilvolle Einbauküche ist im Kaufpreis enthalten. Das Untergeschoss besteht unter anderem aus einem Heimkino und einem Fitnessraum. In der dritten Etage befinden sich neben zwei Bädern auch die Schlafbereiche inklusive Ankleidezimmer. Der nach Süden ausgerichtete Garten lädt nicht nur wegen dem Whirlpool zum Entspannen ein.

Beautiful 4-room villa with impressive garden and views in Sinsheim

This stylish luxury villa was built in a quiet area of Sinsheim in 2004 and is in perfect condition thanks to the use of high-quality materials. The sunny plot of almost 627m² is secluded and offers fantastic views over Sinsheim. Approximately 250m² of living space is distributed over three floors, with the large, open-plan living and kitchen area forming the heart of the house. The stylish fitted kitchen is included in the purchase price. The basement consists of a home cinema and fitness studio, among other things. On the third floor, there are two bathrooms and the sleeping areas including a dressing room. The south-facing garden invites you to relax, with a jacuzzi and much more.



REFERENZ reference number	KPM_248
PREIS price	1.045.000 €
REGION region	oberbayerischer Landkreis Pfaffenhofen an der Ilm
GRUNDSTÜCK plot	805 m ²
WOHNFLÄCHE living area	287 m ²
OBJEKTART property type	Zweiparteienhaus
ZIMMER rooms	6+3 Einliegerwohnung

BAAR-EBENHAUSEN (INGOLSTADT)

Extravagante Villa mit Einliegerwohnung in Baar-Ebenhausen

Dieses exklusive Einfamilienhaus mit 203 qm und einer Einliegerwohnung mit 84 qm Wohnfläche bietet Ihnen alles, was Ihre Familie zum Wohnglück benötigt! Das Anwesen verfügt über eine Grundstücksfläche von 805 qm und eine Nutzfläche von 115 qm.

Viel Platz und große Extravaganz bestimmen das Erdgeschoss: Sinnvoll angeordnet und versehen mit komfortablen Highlights freuen Sie sich hier auf einen ganz besonderen Alltag - bspw. die stilvolle Einbauküche verspricht Kochen auf einem neuen Level. Ausgestattet mit einem großen Wohn- und Essbereich inklusive individuellem Kachelofen ist diese Immobilie definitiv ein Zuhause zum Wohlfühlen.

Das Highlight des Anwesens ist der beheizte Außenpool. Dort können Sie, ob Winter oder Sommer, Ihre Seele baumeln lassen und Ihre Freizeit genießen.

Das Haus wurde 1989 erbaut und im Laufe der Jahre immer wieder saniert und renoviert.

Extravagant villa with separate apartment in Baar Ebenhausen

This exclusive, 203m² detached house and separate 84m² apartment offers everything your family needs for true living comfort!

The property has a plot area of 805m² and a usable area of 115m².

Plenty of space and extravagance define the first floor: sensibly arranged and provided with many highlights, you can look forward to a very special kind of everyday life here - the stylish fitted kitchen, for example, promises cooking on a new level. Equipped with a large living and dining area, including an unique tiled stove, this property is definitely a home full of comfort.

The highlight of the property is the heated outdoor pool where you can unwind and enjoy your free time in both summer and winter.

The house was built in 1989 and has been renovated and refurbished over the years.



REFERENZ reference number	KPM_272
PREIS price	830.000 €
REGION region	München
WOHNFLÄCHE living area	69 m ²
OBJEKTART property type	Etagenwohnung
ZIMMER rooms	2
BADEZIMMER bathrooms	1
ENERGIENACHWEIS Energy Certificate	EA-D, 106 kWh
PROVISION commission	2,38% inkl. MwSt.

MÜNCHEN

Wohnen in Bestlage Harlaching – Attraktive 2-Zimmer-Wohnung mit Balkon

Die Immobilie befindet sich in absoluter Bestlage von Harlaching an der Mentschwaige in unmittelbarer Nähe zur Isar. Die Wohnung verfügt über zwei Zimmer und befindet sich im ersten Stock in einem gepflegten Mehrfamilienhaus aus dem Jahr 1985. Nach Betreten der Wohnung erreichen Sie über die geräumige Diele das Schlafzimmer, das große Badezimmer, die Abstellkammer sowie das Wohnzimmer mit praktischer Ess-Nische. Die Einbauküche ist direkt im Wohnzimmer über die Ess-Nische begehbar. Der nach Westen ausgerichtete Balkon grenzt ebenfalls direkt an das Wohnzimmer an. Von hier aus haben Sie einen hervorragenden Blick ins Grüne. Durch die teilweise bodentiefen Fenster gelangt viel Licht in die Wohnung. Des Weiteren verfügt die Wohnung über einen Duplex-Tiefgaragestellplatz.

Set in the best location in Harlaching – an attractive 1-bedroom apartment with balcony

The property is located in an absolute prime location in Harlaching/Mentschwaige in the immediate vicinity of the Isar river. The apartment has two rooms and is located on the second floor of a well-kept apartment house built in 1985.

The apartment comprises a bedroom, a large bathroom, a storage room and a living room with a practical dining area, all accessed via the spacious hallway. The fitted kitchen is accessed from the living room via the dining area. The west-facing balcony is also directly adjacent to the living room. From here, you'll have an excellent view of the surrounding greenery. Plenty of light enters the apartment thanks to floor-to-ceiling windows. Furthermore, the apartment has a duplex underground parking space.



REFERENZ reference number	KNB_197
PREIS price	1.499.999 €
REGION region	Oberasbach
GRUNDSTÜCK plot	814 m ²
WOHNFLÄCHE living area	373 m ²
OBJEKTART property type	Villa
ZIMMER rooms	8
SCHLAFZIMMER bedrooms	5

OBERASBACH

Majestätische Villa mit unverbaubarem Ausblick in Oberasbach

Diese Villa ist das Richtige für Sie, wenn Sie höchste Ansprüche an Ihr zukünftiges Zuhause haben.

Auf drei Ebenen verteilen sich acht Zimmer auf insgesamt über 370 m² Wohnfläche. Diese werden von einer breiten und offenen Treppe erschlossen, die sich im Turm elegant in die Höhe schraubt.

Die gestalterische Linie in Ihrer Villa verläuft im Zeichen von Exklusivität und Gemütlichkeit. Verabschieden Sie sich im Erdgeschoss von Grenzen, Abgeschlossenheit und Türen. Ihnen eröffnet sich eine lichtdurchflutete, offene Fläche, die durch große Bögen, Downlights und Fensterfronten geordnet wird. Nutzen Sie unbedingt diese gestalterische Freiheit.

Majestic villa with unobstructable view in Oberasbach

This villa is perfect for those who have the highest demands in their future home.

Eight rooms are distributed across three levels over a total of more than 370 m² of living space. These are accessed by a wide, open staircase, which elegantly spirals upwards into the tower.

The interior design of the villa exudes exclusivity and coziness. Say goodbye to boundaries, division and doors on the first floor. A light-flooded, open area laid out with large arches, downlights and window fronts, opens up the space. Be sure to take advantage of this when planning the layout.



REFERENZ reference number	KPS2101
PREIS price	275.000 €
REGION region	Potsdam Eiche
WOHNFLÄCHE living area	63 m²
OBJEKTART property type	Terrassenwohnung
ZIMMER rooms	2
SCHLAFZIMMER bedrooms	1
BADEZIMMER bathrooms	1

POTSDAM EICHE

Terrassenwohnung unweit des Parks Sanssouci – Provisionsfrei für den Käufer

Nur wenige Minuten vom Neuen Palais, dem Schlosspark Sanssouci und dem Campus der Universität Potsdams befindet sich die im Jahre 1996 errichtete Wohnanlage. Besonders beeindruckend ist hierbei, dass die Anlage sehr gepflegt ist und einen idyllischen Rückzugsort darstellt.

Derzeit ist die Wohnung vermietet, aber Sie eignet sich auch für Singles oder Pärchen für eine Eigennutzung.

Das große und helle Wohnzimmer bietet Ihnen viel Platz und wird derzeit als Wohn- und Essbereich genutzt.

Sie gelangen über das Wohnzimmer zum einen in die geschlossene Küche und zum anderen auf die wunderschöne Terrasse mit einer Westausrichtung.

Die ländliche Atmosphäre, das historische Erbe und die zentrale Anbindung zu Berlin bringt die Lebensqualität in Potsdam Eiche in Einklang.

Terrace apartment not far from Sanssouci Park - commission-free for the buyer

This residential complex, built in 1996, is only a few minutes from the New Palace, the Sanssouci Palace Park and the campus of the University of Potsdam. What is particularly impressive here is that the complex is very well maintained and provides an idyllic retreat.

The apartment is currently rented, yet is perfect for ownership by couples or individuals.

The large and bright living room offers plenty of space and is currently used as a living and dining area.

Through the living room, you reach both the closed kitchen and the beautiful west-facing terrace.

Here you can expect a green oasis as a retreat from the daily hustle and bustle.



REFERENZ reference number	KTK_180
PREIS price	485.000 €
REGION region	Friedrichsdorf, Taunus
WOHNFLÄCHE living area	107 m ²
OBJEKTART property type	Eigentumswohnung
SCHLAFZIMMER bedrooms	2
BADEZIMMER bathrooms	1

FRIEDRICHSDORF (TAUNUS)

Wunderschöne, helle 3-Zimmer-Wohnung im Herzen Friedrichsdorfs

Herzlich willkommen im schönen Friedrichsdorf. Dort, wo das Leben noch grün ist und das Leben Familie bedeutet. Wir biegen rechts in eine ruhige Sackgasse. Lernen Sie diese wunderschön geschnittene, helle und moderne Wohnung mit einem traumhaften offenen Wohn-Ess-Bereich kennen, die momentan noch vermietet ist, aber natürlich später auch zum Eigenbedarf genutzt werden kann.

Wollen wir jetzt in das Wohnzimmer gehen? Große Fenster für reichlich Tageslicht im modernen Schnitt für ein bequemes Wohnsofa, auf dem Sie den Tag gemütlich ausklingen lassen. Machen Sie was aus Ihren 2 Balkonen. Sommersonnenschein, und wenn Sie mögen, auch Oase für Partybalkonisten: Blumenkasten mit Tuch ausschlagen & Crushed Ice rein. Champagner und St.-Germain-Likör mit Sektgläsern darin einkühlen. Blumenkübel mit Minze bepflanzen und im Sonnenuntergang die edelste Hugo-Variante von Welt genießen.

Beautiful, bright 2-bedroom flat in the heart of Friedrichsdorf

Welcome to beautiful Friedrichsdorf, where life is still green and family is of the utmost importance. We turn right into a quiet cul-de-sac. Get to know this sleek, bright and modern apartment with a dreamlike open-plan living and dining area, which is currently rented, but can of course be owner-occupied in future.

Shall we head into the living room? Large windows for plenty of daylight, a modern space for a comfy sofa, where you can end the day in peace. Get creative with the 2 balconies in summer - how about covering a planter with a cloth and putting crushed ice in it for parties? Chill champagne and St. Germain liqueur alongside champagne flutes. Plant mint in the pots and enjoy the best Hugo in the world at sunset.

KENSINGTON Finest Properties Taunus GmbH, Franchisee of Finest Properties Deutschland GmbH
 taunus@kensington-international.com | +49 6173 782 07 07 | www.kensington-taunus.com



REFERENZ reference number	KFM_120
PREIS price	1.150.000 €
REGION region	Frankfurt am Main
WOHNFLÄCHE living area	ca. 127 m ²
OBJEKTART property type	Penthouse
SCHLAFZIMMER bedrooms	3
BADEZIMMER bathrooms	2

FRANKFURT

Schönes Penthouse mit großer Dachterrasse in Frankfurt

Die wunderschöne Penthouse-Wohnung befindet sich im dritten Obergeschoss und verfügt über drei lichtdurchflutete Zimmer. Der repräsentative Wohnbereich zum Kochen, Essen und Wohnen ist optisch durch den modernen Kamin getrennt. Das elegante Designerbad ist mit einer Badewanne und ebenerdiger Dusche ausgestattet. Die vorhandene Fußbodenheizung sorgt für gleichmäßige Wärmeverteilung und ein angenehmes Raumklima. In den Wintermonaten sorgt der Kamin für wohlige Wärme. Die Dachterrasse ist traumhaft schön, diese geht komplett um die Wohnung herum, somit begrüßt Sie die Sonne täglich aufs Neue. Parkmöglichkeiten bietet die Tiefgarage, die von dem Gebäude aus über einen Aufzug bequem erreichbar ist. Mit einer Wohnung im Gebäude-Ensemble Melsunger Straße sichern Sie sich Ihren Traum vom urbanen und ruhigen Leben.

Beautiful penthouse with large roof terrace in Frankfurt

This beautiful penthouse is located on the third floor and has three light-flooded rooms. The living area comprising of a kitchen, lounge and dining area is visually separated by the modern fireplace. The elegant designer bathroom is equipped with a bathtub and a walk-in shower. The existing underfloor heating ensures even heat distribution and a pleasant room temperature. In the winter months, the fireplace provides cosy warmth. The roof terrace is fantastically beautiful and fully surrounds the flat, so the sun welcomes you every day. Parking is available in the underground garage, which is easily accessible from the building via a lift. With a flat in the Melsunger Straße building, you can secure your dream of quiet, urban living.



REFERENZ reference number	KRE_712
PREIS price	1.699.000 €
REGION region	Regensburg
GRUNDSTÜCK plot	642 m ²
WOHNFLÄCHE living area	460 m ² – 620 m ²
OBJEKTART property type	Mehrfamilienhaus
EINHEITEN units	6–8
PROVISION commission	3,57 % (inkl. MwSt.)

REGENSBURG

Attraktives Wohnbaugrundstück im Regensburger Westenviertel

Wir bieten ein einzigartiges Baugrundstück im Regensburger Westenviertel zur Wohnbebauung (Mehrfamilienhaus) für Bauträger oder Privat zum Kauf an. Das Grundstück befindet sich im Bereich der §34 Nachbarschaftsbebauung. Es ist eingeschlossen von zwei Grundstücken, diese beiden Nachbargrundstücke weisen eine nahezu identische Grundstücksfläche auf und bieten ein modernes Lebensgefühl. Die beiden Nachbargebäude verfügen über eine Grundfläche von jeweils etwa 225qm und wurden in den vergangenen Jahren neu errichtet. Wir bieten Ihnen eine unkomplizierte Abwicklung durch direkten Eigentümerkontakt. Hier könnte Ihr einmaliges Traumhaus im begehrtesten Viertel Regensburgs entstehen.

Attractive residential property in Regensburg's western quarter

We offer a unique building plot in Regensburg's western quarter for residential development (multi-family house) for developers or private sale.

The property is located in the area of the §34 neighbourhood development.

It is enclosed by two plots. These two neighbouring plots have an almost identical plot area and offer a modern lifestyle.

The two neighbouring buildings have a floor space of about 225 sqm each and were built in recent years.

We offer you uncomplicated processing through direct owner contact. Here could be your unique dream home in the most sought-after neighbourhood in Regensburg.

IMPRESSUM IMPRINT

Verlag:
KENSINGTON Publishing & Media GmbH
Konstanzerstrasse 37
CH 8274 Tägerwilen
+41 71 54 49 700
info@onlocation.ch
www.onlocation.ch

Verantwortliche Herausgeber:
Mehrhad Bonakdar & Sven Binnewies

Chef-Redaktion: Mehrhad Bonakdar

Redaktion & Koordination:
Stephanie Flindt

Vertrieb: Erhältlich in allen internationalen KENSINGTON Showrooms & Büros sowie in ausgewählten Locations in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Dubai, Grossraum Madrid & den Balearen sowie bei herausragenden internationalen Events und gerne auf Anfrage.

Anzeigen: Stephanie Flindt
adverts@onlocation.ch
+41 71 54 49 700

Autoren: Mehrhad Bonakdar, Lutz Deckwerth, Dina Spahi, Gerald Paschen, Juanjo Bueno, Massimo Dreifuss, Andrea Mauch, Fotini Androulaki, Christian Roth, Philipp Lungen

Fotografen: Philipp Lungen, Tina Lungen, Guido Werner, Christian Roth, Studio Vaggelis Rassias, Alejandro Arretureta, Philippe Mueller, Camper & Nicholsons, Tania Sainero, CHRISTIE'S, dpa, Maher Rifai, Neven Subotic Stiftung, Philipp Nolte, Patrick Temme, Vangelis Rassias

Titelbild: Neven Subotic
Foto: Neven Subotic Stiftung

Produktion:
KENSINGTON Publishing & Media GmbH
Konstanzerstrasse 37
CH 8274 Tägerwilen
+41 71 54 49 700
info@onlocation.ch
www.onlocation.ch

Gestaltung, Grafik, Satz:
akzent Verlag & Grafik Konstanz
Chris Bernert
info@akzent-grafik.com

Druck:
Konradin Druck GmbH
D-70771 Leinfelden-Echterdingen

Nachdruck von Bildern und Artikeln nur mit schriftlicher Genehmigung der Herausgeber. Für unverlangt eingesandte Beiträge wird keine Haftung übernommen. Die durch den Verlag gestalteten Anzeigen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages weiterverwendet werden.

ON LOCATION
Nächste Erscheinung: 2022

Publishing Company:
KENSINGTON Publishing & Media GmbH
Konstanzerstrasse 37
CH 8274 Tägerwilen
+41 71 54 49 700
info@onlocation.ch
www.onlocation.ch

Publishers in charge:
Mehrhad Bonakdar & Sven Binnewies

Editor-in-chief: Mehrhad Bonakdar

Editorial office & coordination:
Stephanie Flindt

Distribution: Available from all international KENSINGTON showrooms and offices as well as in selected locations in Germany, Switzerland, Austria, Dubai, Madrid metropolitan area and the Balearic Islands, at exclusive international events and gladly upon request.

Adverts: Stephanie Flindt
adverts@onlocation.ch
+41 71 54 49 700

Authors: Mehrhad Bonakdar, Lutz Deckwerth, Dina Spahi, Gerald Paschen, Juanjo Bueno, Massimo Dreifuss, Andrea Mauch, Fotini Androulaki, Christian Roth, Philipp Lungen

Photographers: Philipp Lungen, Tina Lungen, Guido Werner, Christian Roth, Studio Vaggelis Rassias, Alejandro Arretureta, Philippe Mueller, Camper & Nicholsons, Tania Sainero, CHRISTIE'S, dpa, Maher Rifai, Neven Subotic Foundation, Philipp Nolte, Patrick Temme, Vangelis Rassias

Cover picture: Neven Subotic
Foto: Neven Subotic Foundation

Production:
KENSINGTON Publishing & Media GmbH
Konstanzerstrasse 37
CH 8274 Tägerwilen
+41 71 54 49 700
info@onlocation.ch
www.onlocation.ch

Design, graphics, typesetting:
akzent Verlag & Grafik Konstanz
Chris Bernert
info@akzent-grafik.com

Printing:
Konradin Druck GmbH
D-70771 Leinfelden-Echterdingen

Reproduction of images and articles requires the written permission of the editors. No liability is accepted for unsolicited contributions. The adverts designed by the publisher are protected by copyright and may only be reused with the written permission of the publisher.

ON LOCATION
Next issue: 2022





KENSINGTON[®] ART

Die Kunstplattform für
Kunstinteressierte, Kunstsammler & Investoren



**Wählen Sie aus bis zu 200 Werken
und Unikaten von 30 Künstlern.**

TERRAZA

B A L E A R



Interior design projects

terrazabaleaar.com | (+34) 971 698 258 | Mallorca, Spain