

ON LOCATION

LIFESTYLE – PEOPLE – BUSINESS – REAL ESTATE

LIFESTYLE

Joaquín Torres –
Arquitecto de los
famosos

Joaquín Torres – The
architect of the famous

Las subastas más
espectaculares del
mundo

The most spectacular
auctions in the world

Steigenberger
Hotels & Resorts –
donde la tradición se
une a la modernidad
Steigenberger
Hotels & Resorts –
Traditions meets
modernity

Relojes con alma
familiar
When sons make
watches after their
father

PEOPLE

Ahmed Golchin –
El hombre de las
películas
Ahmed Golchin –
The Movie Maker

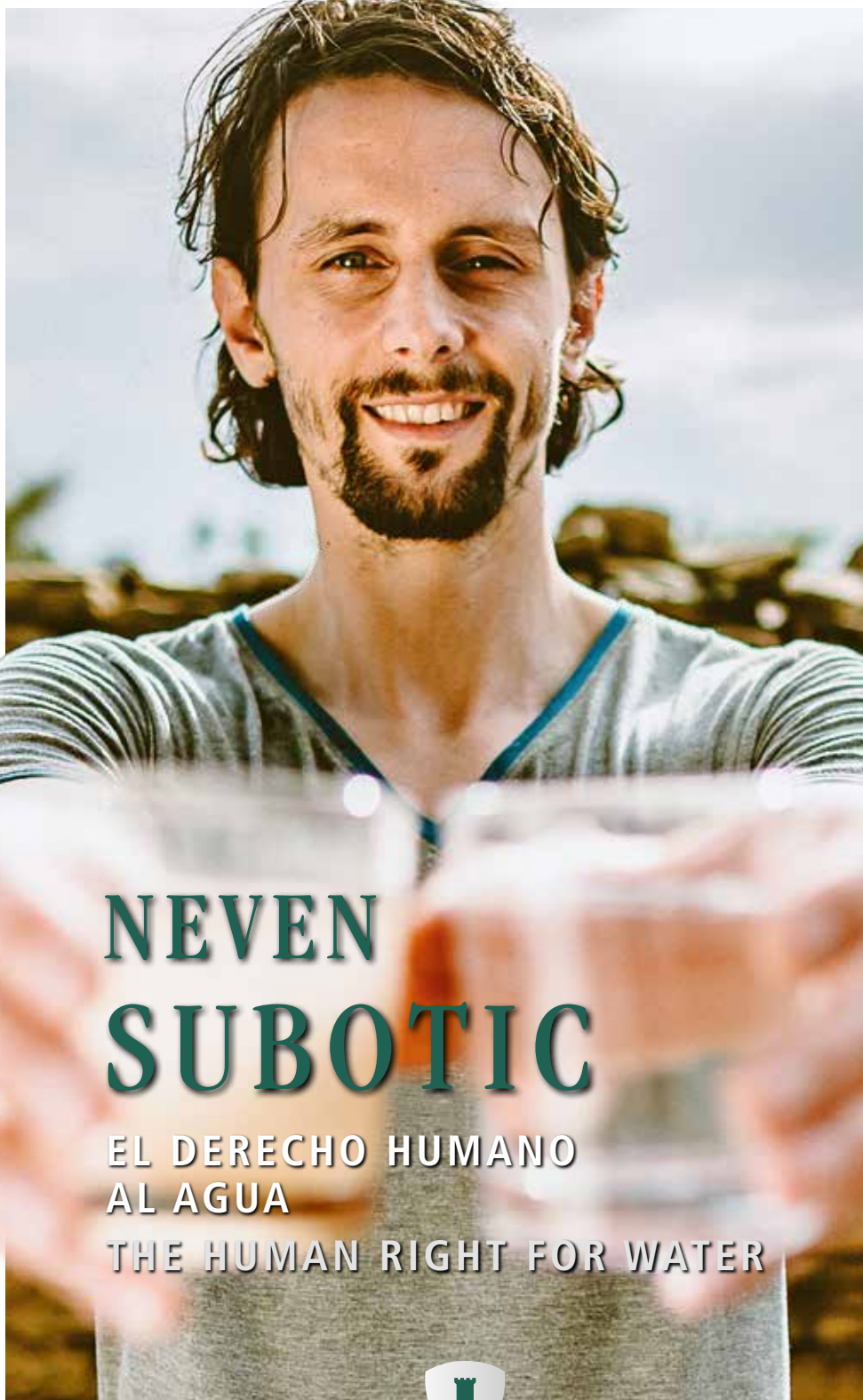
BUSINESS

Hotspot inmobiliario
en Dubai
Real Estate
hotspot Dubai

Éxito made in Berlin
Success made in Berlin

REAL ESTATE

Propiedades exclusivas
Finest Properties
by KENSINGTON



NEVEN
SUBOTIC

EL DERECHO HUMANO
AL AGUA

THE HUMAN RIGHT FOR WATER



POWERED BY

KENSINGTON[®]

Finest Properties International



**Exclusive
Swiss quality.**

**Included on
every flight.**

PREFACIO

Nuestra sociedad se caracteriza cada vez más por sus crecientes expectativas. En particular, las personas que tienen una gran responsabilidad social o empresarial y, por tanto, están en el punto de mira, se ven expuestas a una presión cada vez mayor en cuanto a sus expectativas. Al mismo tiempo, los errores se perdonan cada vez menos.

Nuestro artículo de portada muestra cómo se puede hacer frente a esa presión social. El futbolista profesional Neven Subotic desafía estas expectativas y sigue su propio camino al plantar cara de manera consciente a una vida determinada por otros.

Otro gran protagonista es, sin duda, Ahmad Golchin. El «Don Cine» de Oriente Medio nos cuenta su apasionante historia, que le ha llevado de ser un inmigrante sin dinero a convertirse en el «padre del cine» de Dubái.

Pero tampoco faltan las historias de éxito en el seno de la empresa. Por eso visitamos Berlín y hablamos con los muy comprometidos franquiciados de KENSINGTON.

Es la pasión lo que guía e impulsa al equipo de redacción de ON LOCATION. Como revista de estilo de vida, queremos ser diferentes, encontrar personas fascinantes que nos cuenten sus historias únicas. Historias que se metan en la piel, que inspiren y que den forma. Por supuesto, no puede faltar el tema inmobiliario. Los mercados inmobiliarios internacionales están actualmente en auge. Por eso hemos dedicado este número a Dubái, probablemente uno de los mercados más fascinantes.

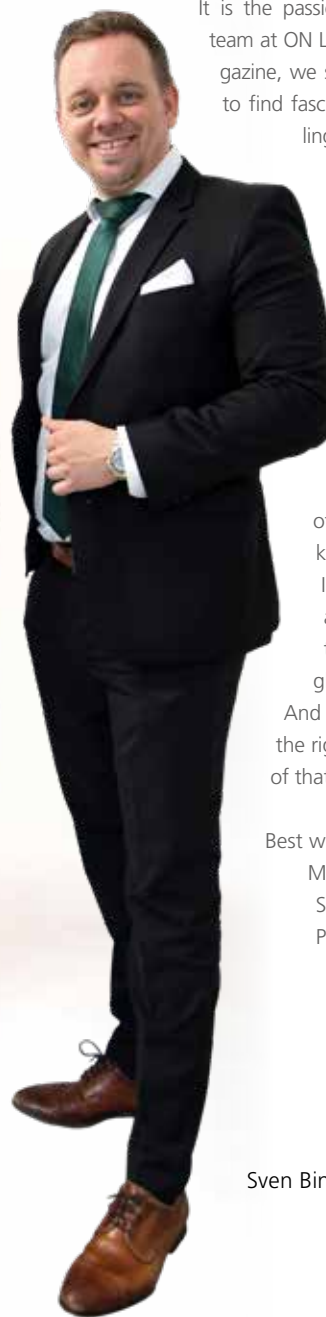
En la Galería Inmobiliaria también presentamos las propiedades más estupendas de todo el mundo.

ON LOCATION siempre está en el lugar adecuado en el momento adecuado. Eso es lo que puede esperar de nosotros en todo momento.

Saludos cordiales,
Mehrdad Bonakdar y
Sven Binnewies
Editores



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.

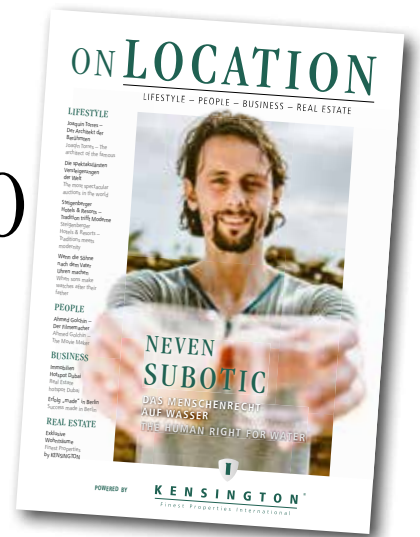
And ON LOCATION, is always in the right place at the right time – of that you can be certain.

Best wishes,
Mehrdad Bonakdar &
Sven Binnewies
Publisher



CONTENIDO CONTENT

- 3 Editorial
Introduction
- 154 Imprenta
Imprint



LIFESTYLE

- 28 A la una, a las dos, a las tres... Adjudicado!
Going once, going twice ... Sold!
- 36 Joaquín Torres - El arquitecto de los famosos
The architect of celebrities – Joaquin Torres
- 44 Sueños de Hogar Mediterráneo
Mediterranean interior dreams
- 50 El megayate de lujo "Lady Moura" cambia de manos
Luxury yacht "Lady Moura" changes hands
- 56 Steigenberger Hotels & Resorts – Tradición unida a Modernidad
Steigenberger Hotels & Resorts – Traditions meets modernity
- 60 Relojes con alma familiar
When sons make watches after their father

PEOPLE

- 6 Neven Subotic – La extraordinaria evolución de un abogado futbolista profesional
Neven Subotic – the extraordinary development of a selfless professional footballer!
- 18 Ahmed Golchin – El Hombre de las Películas
Ahmed Golchin – The Movie Maker

BUSINESS

- 82 Dubai, hotspot inmobiliario
Real Estate hotspot Dubai
- 91 Humanismo en el Coaching – Entrevista con el exitoso coach Michael Löhner
Humanism in Coaching – interview with success coach Michael Löhner
- 98 Tina Lungen – La mujer tras KENSINGTON Art
Tina Lungen – The woman behind KENSINGTON Art
- 104 Éxito "made in Berlín"
Success made in Berlin

TRAVEL

- 66 Glamping con autocaravana
Glamping in a motorhome
- 77 Grecia – Un lugar donde vivir para siempre
Greece – The place you wish to live forever

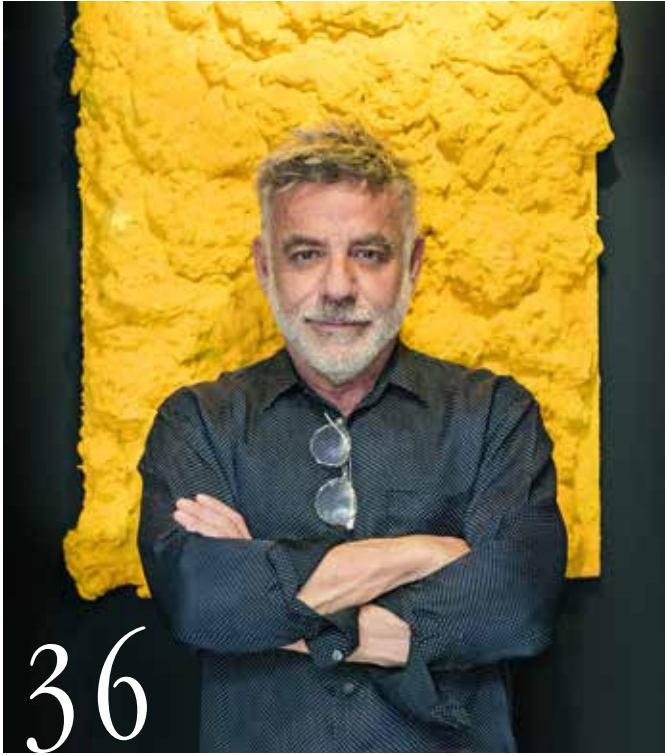
REAL ESTATE

- 113 Real Estate Gallery by KENSINGTON



28





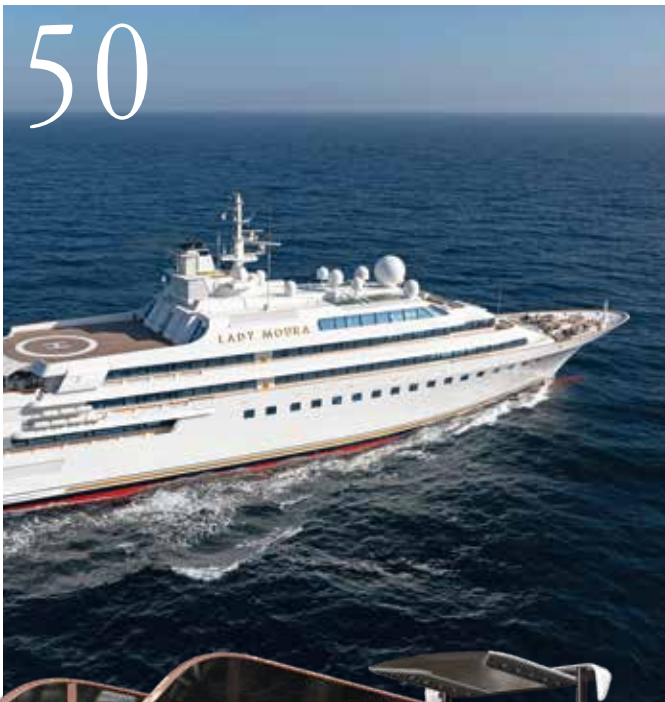
36



44



60



50



82



66



98



NEVEN SUBOTIC

Un modelo a seguir. Una personalidad fuerte.

Una persona excepcional.

¡La extraordinaria evolución de un abnegado futbolista profesional!

por Mehrdad Bonakdar, Fotos de Philipp Nolte y Patrick Temme

Neven Subotic está sentado en su despacho en Dortmund, parece estar un poco absorto, o al menos muy relajado. Mira por la ventana y dice: "Mira cómo llueve". Le respondo, un poco irónicamente, que podría continuar su carrera en Mallorca, en el Real Club Deportivo Mallorca, que acaba de ascender a la Primera División. Sin duda, allí tendría más sol. Responde, casi con desinterés, que en realidad no le importa si llueve o brilla el sol. Y de todas formas no necesita vacaciones. De todos modos, solo se aburre allí. A pesar de ello, prefiere seguir con sus proyectos.

Si no lo conoces, podrías tener la sensación de estar sentado frente a un estudiante de filosofía y no frente a un futbolista profesional que ha sido durante años uno de los mejores defensas de Europa y que celebró grandes éxitos con el Borussia Dortmund. Pero también es el autor de la famosa frase: "¡No es culpa mía si corre donde yo voy!"

Su asesor Frieder Gamm dijo una vez sobre él: "A un Stefan Effenberg le dices: 'Sal a jugar al fútbol', y juega. Si le dices a un Neven Subotic, al que le gusta pensar en estructuras, 'sal a jugar al fútbol', te responde: '¿Cómo? ¿Salir a jugar al fútbol? No todo el mundo puede salir a jugar al fútbol. Hay que tener un plan'. Así que si no tiene un plan que entienda claramente, no podrá ejecutarlo de la mejor manera.

El proyecto que quiere promover es su fundación. Creó la "Fundación Neven Subotic" en 2012 y desde entonces ha tenido un impacto increíble. Para entenderlo hoy, es imprescindible conocer su historia.

Con apenas dos años, llegó con sus padres a Alemania procedente de la antigua Yugoslavia, que en aquel entonces estaba al borde de una cruenta guerra civil. Sus padres son serbios, él nació en Bosnia, donde también vivió con sus padres. Más tarde, podría haber jugado con la selección serbia o bosnia, y también con la de Estados Unidos. Pero eligió Serbia. También por respeto a sus abuelos y padres.

"Nuestro primer lugar de estancia tras huir a Alemania fue un ático en el club donde mi padre jugaba al fútbol. No era un piso. Era sólo un almacén bajo el tejado. Para ducharnos o ir al baño, teníamos que bajar a las salas del club. Para mí, como niño, eso estaba bien. Pero para mi hermana y mi madre, por supuesto, no fue tan agradable. Pero sobrevivimos. Hay cosas peores."

Era 1990. El país estaba completamente sumido en la reunificación cuando Neven llegó a Alemania. A sus padres no se les permitió trabajar por el estatus que tenían como refugiados, así que se mantuvieron a flote con trabajos esporádicos para que la familia tuviera al menos una vida razonablemente decente. "Por supuesto que había



una diferencia entre los otros niños y nosotros. Por ejemplo, usábamos ropa diferente a la de ellos. Simplemente no podíamos permitirnos lo que llevaban los demás niños”.

Por su aspecto actual, cabe suponer que incluso está agradecido por estas circunstancias. Neven confirmó:

“He tenido mucha suerte en la vida. Es abrumador.”

NEVEN SUBOTIC

ma: “No tengo ningún motivo para quejarme. He tenido mucha suerte en la vida. Es abrumador.”

Hubo ocasiones en las que la familia estuvo amenazada con ser deportada en cualquier momento. Cuando terminó la guerra de Yugoslavia, el motivo de la huida dejó de existir y con él la base legal para poder quedarse en el país. “Solo después me enteré de que mis padres preguntaban regularmente al ayuntamiento si tendrían que marcharse pronto. A veces les decían que quedaban dos meses, a veces cuatro. Pero a nosotros nos ocultaron esta incertidumbre. Típico de ellos. Para nosotros,

en aquel entonces Alemania era nuestro hogar.”

Cuando estaban a punto de marcharse, se enteraron por un conocido de que había un programa para emigrar a Estados Unidos. “Concertamos una cita en la embajada de Estados Unidos en Fráncfort. Recuerdo muy bien cómo nos arreglamos todos para dar la mejor impresión posible. Después de la entrevista, mi padre dijo: “ahora solo queda esperar que les gustemos”. A día de hoy no sé por qué, pero fuimos de los pocos que lo logramos”. Así que toda la familia emigró a los Estados Unidos. Neven tenía 10 años en ese momento.

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



Si se le pregunta hoy qué es para él un "hogar", responde que depende del contexto. "Para mí, el hogar no es un término en el sentido geográfico, sino una cuestión de pertenencia, de calor humano". Ahí está de nuevo, el filósofo...

Y en el contexto de la elección de la selección nacional, añade: "Así que cualquier decisión que hubiera tomado en su momento, con qué país hubiera jugado, habría sido siempre la correcta".

Y sonrío. Parece muy calmado en general. En paz consigo mismo. Reflexiona con calma, gesticula mucho

cuando habla y siempre tiene una sonrisa en la cara.

Quiero saber si su aspecto actual y lo que hace hoy tiene algo que ver con su historia. "Claro, no me he inventado nada. Soy el resultado de mis experiencias y sobre todo de mi educación".

Intento averiguar si hubo alguna experiencia clave en relación con la fundación. "¡No!" es la respuesta. Neven no piensa mucho en las experiencias clave. Para él, la vida es más bien una película interminable con altibajos. "Esta dramaturgia, de que existe LA experiencia que lo cambia

todo, solo existe en las películas, pero en la vida real todo es más un proceso”.

Sin embargo, hay una experiencia que le ha marcado hasta hoy: “Luego nos mudamos a un piso con una señora. La propietaria dio a mis padres su habitación, mi hermana y yo nos mudamos a la habitación de los niños. Pero ella misma dormía en el salón. Esta historia, por ejemplo, forma parte de mi desarrollo y nunca olvidaré a esta señora ni el gesto que tuvo. Todavía seguimos en contacto. Hay que saber qué personas son realmente importantes en la vida”.

Su compañera Shari Malzahn, que también es una apasionada de la fundación, también lo describe con un solo término: “Abnegado”.

“Me he entregado al objetivo de hacer algo por la gente, de dar a la gente acceso al agua potable. Subordino todo lo demás a eso. Vivimos en una sociedad de consumo en la que se fomenta que pensemos que nosotros somos siempre lo más importante. Ese no es el camino correcto para mí. He elegido otro”.



Así que ya no sigue los acontecimientos futbolísticos con la misma intensidad que antes: “No, como mucho veo los resúmenes. El día es demasiado corto para seguir discusiones sobre fútbol y no tengo tiempo. Mi día solo tiene 24 horas y quiero utilizarlas de la forma más sensata posible. Está claro que el fútbol ha perdido su valor para mí, pero tenía una buena conexión con el FSV Mainz 05, y así fue como acabé en un entrenamiento de prueba. Cuando llegué allí y vi a los chicos, pensé: “¿Eres un profesional? A partir de

ese momento, supe que podía lograrlo, que podía hacerme valer aquí. Y no había pasado ni un solo día en ninguna escuela de fútbol. Pero eso no era un criterio para mí antes”.

Después, todo pasó muy rápido: el debut en 2006 bajo el mando del entonces entrenador Jürgen Klopp. En 2008, se trasladó con Jürgen Klopp al Borussia Dortmund. Fue campeón de Alemania en dos ocasiones, una vez ganador de la Copa, y estuvo en la final de la Liga de Campeones en Wembley en 2013.

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!"

"¡La mejor decisión de mi vida!"
Nuri Şahin, ex compañero de equipo y donante.
"The best decision of my life!"
Nuri Şahin, former teammate and donor.



También en el campo de fútbol, el Sr. Fiable.
Even on the football pitch Mr. Reliable!





“Por lo general, no se tiene tanta suerte como yo. Siempre lo he agradecido Sin embargo, llegó un momento en que sentí un vacío en mi interior. Eso fue en 2012. Los años anteriores ya me había relacionado con algunas personas en Dortmund y sus alrededores. En algún momento pensé: vives en uno de los países más ricos del mundo, estás aquí en una ciudad y ayudas a “tu gente”. No me parecía bien porque tenía la sensación de que estaba tomando el camino más fácil y cómodo y que en realidad excluía a todos los demás”.

Un amigo suyo le aconsejó entonces que creara una fundación. “Pensé para mí, ¿yo? ¿Una fundación? Eso es solo para los ricos”.

Pero a su manera filosófica, también abordó este tema: “Lo vi como una hoja de papel en blanco. Donde simplemente puedo definir libremente mi objetivo en la vida y así convertirlo en el motor de mi vida. El resultado fue: no ayudar aquí localmente, en uno de los países más ricos del mundo, sino que debe convertirse en un proyecto de ayuda en uno de los países más pobres del mundo, en África”.

Luego toma otro sorbo de su taza de té y explica: “No creo que sea correcto reducirme solo a mi familia y a trabajar para dejarles lo máximo posible. Todas las propiedades y los coches posibles. Puedo entender cuando la gente está bajo esa presión de tener que lograr eso, pero para mí no es la manera correcta de hacer las cosas. Me alegro de haber podido romper con eso durante los últimos 10 años. Por desgracia, no hay suficientes personas que sigan este camino. Y no a la vuelta de la esquina, sino a unos 1000 km de distancia. Me llena de felicidad. He encontrado la alegría en ello”.

Por supuesto, también formaba parte del loco circo del fútbol: dinero, coches, casas, moda. Simplemente todo lo que corresponde al cliché del futbolista. “Obviamente, te dejas llevar. No hay nada malo en ello y forma parte de tu desarrollo personal. Lo único importante es sacar las conclusiones correctas”. Desde 2018, Neven ya no tiene coche y vive en 59 metros cuadrados.

“Fue un proceso”, dice, describiendo su trayectoria: “Sentado en una casa de 230 metros cuadrados, la mayor parte del tiempo solo utilizaba los mismos 30 metros cuadrados. Además de un estanque exterior en el jardín y un sistema de riego. Llegado un momento, todo eso se volvió absurdo. Mi mente se dio cuenta: ¡Oye, esto no es posible!”

Hoy, después de todos estos años, me alegro de tener tan poco. No es que ya no tenga nada, pero cuanto menos tengo, más feliz soy. Cuanto más me libero de las cosas que no necesito.

“Vas a un partido fuera de casa con 23 jugadores, 22 juegan a la PlayStation y uno lee un libro sobre la perforación profunda.”

JÜRGEN KLOPP SOBRE NEVEN SUBOTIC



sito, más tiempo tengo para centrarme en las cosas que son realmente importantes en la vida”.

Hace una pausa de unos segundos, mira por la ventana y dice: “Todos nos hemos beneficiado de la estructura poscolonial. Construimos nuestra riqueza en parte a costa de los demás. Ahora podemos devolver algo, creo”.

Jürgen Klopp dijo una vez sobre Subotic: “Vas a un partido fuera de

casa con 23 jugadores, 22 juegan a la PlayStation y uno lee un libro sobre la perforación profunda.”

“En Etiopía viven 100 millones de personas y el 50% de ellas, nada menos que 50 millones, no tienen acceso al agua potable. Caminan una media de seis kilómetros, no hasta el pozo más cercano, sino a cualquier lugar donde crean que hay una fuente de agua abierta. No se trata de encontrar agua limpia,

sino cualquier agua, por ejemplo un charco, que sea utilizada por animales Y personas.

Hay ríos que están secos. Empiezan a cavar y tal vez salga algo de agua. Así que no se trata de la calidad, sino de la cantidad. En un charco así, 50 personas hacen cola con la esperanza de conseguir un poco de agua. Con tan solo unas sandalias o casi descalzos, caminan durante horas sobre piedras y polvo con la esperanza de encontrar agua. Con un



calor increíble. Luego caminan horas de vuelta con bidones de 20 litros a la espalda. No pueden vivir sin agua, así que seguro que vuelven con algún tipo de agua”.

Mientras Neven cuenta esto, noto cómo su expresión se vuelve muy seria. Puedes sentir cómo se concentra. Y cada palabra que se refiere a su asunto del corazón, a su proyecto, desborda ese fuego que arde dentro de él.

La gravedad de la situación se refleja en la seriedad de su expresión facial, pero eso no lo hace menos simpático.

“La mala calidad de este agua hace que, naturalmente, la gente enferme. Esto puede ser fatal para el desarrollo del bebé y del niño. Los animales son el seguro de vida y de trabajo al mismo tiempo. Y si hay poca agua, en realidad son los animales los que se cuidan primero. Sin

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



los animales no pueden sobrevivir. Es un círculo vicioso. Y esto es impredecible abordarlo”.

La solución parece sencilla, pero no deja de ser una hazaña: “Si perforamos pozos, el agua de mala calidad se puede canalizar para los animales y el agua limpia para la gente de la comunidad”. En cifras, esto significa: “Hasta ahora, más de 9 millones de euros han entrado en la “Fundación Neven Subotic”. Esto ya ha permitido completar 363 pozos. Otros 200 están en construcción o en curso. Hasta ahora, 120.000 personas han logrado tener acceso al agua potable”.

“No importa lo que YO piense. No puedo comprarme nada con mis pensamientos, y menos a otra persona.”

NEVEN SUBOTIC

Mientras lee los datos, se puede ver un brillo en sus ojos.

Por un lado, por supuesto, es una cifra increíble de la que puede estar justificadamente orgulloso. Pero, por otro lado, sigue siendo una lucha interminable. Y, en última instancia, solo una gota en el océano. ¿Piensas alguna vez en ello?

Y aquí también responde como siempre, desinteresadamente, con los pies en la tierra, reflexionando y con una leve sonrisa: “Si pensara así, estaría poniéndome en primer plano. No importa lo que yo piense. No puedo comprarme nada con mis pensamientos, y menos a otra persona. No puedo cambiar el mundo. ¿Pero un poco? ¡Sí! Sí que puedo. ¿120.000 personas son muchas? Si yo fuera uno de esos 120.000, diría: “Sí, eso es mucho”.

Quiero saber que opina del lema “Haz el bien y habla de él”. “Es necesario. Porque, de lo contrario, la gente piensa que los problemas están ahí y que no le importan a na-

die. No quiero vender nada, quiero concienciar”.

Me viene a la mente otra descripción de su asesor Frieder Gamm: “Es alguien que sale en público para utilizar su notoriedad. Pero no para su propia luz, sino para iluminar a los demás”.

Pero, ¿quiénes son los donantes? “Son personas de todas las edades y profesiones y de todas las clases de riqueza”. No quiere dar nombres por razones de discreción. “Para mí son muy importantes los embajadores que se hacen una foto in situ y transmiten esta experiencia e impresiones. Que se convierten en parte de ella, por así decirlo”.

Como Nuri Shahin, por ejemplo, antiguo compañero de equipo en la época del BVB, que acompañó a Neven a África y quedó profundamente impresionado: “Fue una de las mejores decisiones de mi vida haber hecho este viaje. Pregunté a la gente qué quería. Y dijeron: ¡comida y bebida! Si me preguntas a mí qué es lo que deseo... Tengo

mil deseos. Ellos, sin embargo, todo lo que quieren es comida y bebida. Estas personas son muy trabajadoras. Lo único que necesitan es comida, bebida y educación. Y entonces ellos también podrían cambiar el mundo”.

Neven resume: “Creamos el acceso al agua potable, creamos parcialmente instalaciones sanitarias en las escuelas, les mostramos cómo y por qué deben lavarse las manos, y formamos a las personas in situ para que luego lleven a cabo la formación en higiene”.

Todo parece poco complicado, pero es todo lo contrario. Es un reto diario poner en marcha cada uno de los pequeños proyectos. Neven ha dedicado su vida a ello, con todas las consecuencias.

De repente suena el timbre, ambos miramos el reloj y nos damos cuenta: el tiempo ha pasado vo-

lando. Me gustaría quedarme más tiempo, pero Neven tiene que irse. “Lo siento, Mehrdad, pero tengo que irme de compras ahora”. Me permite hacerle dos preguntas cortas más. Quiero saber cuál es el próximo paso en su carrera y dónde jugará pronto. “Estoy estudiando ofertas. Solo cuando tengo la sensación de que es realmente lo correcto y de que además tiene sentido desde el punto de vista de la competencia, entonces lo escucho. Mi corazón y mi cuerpo me dicen que siga jugando. Siempre me divertiré jugando al fútbol. No desaparecerá, pase lo que pase”.

Neven Subotic. Un modelo a seguir. Una personalidad fuerte. Una persona extraordinaria fuera del fútbol.



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”.

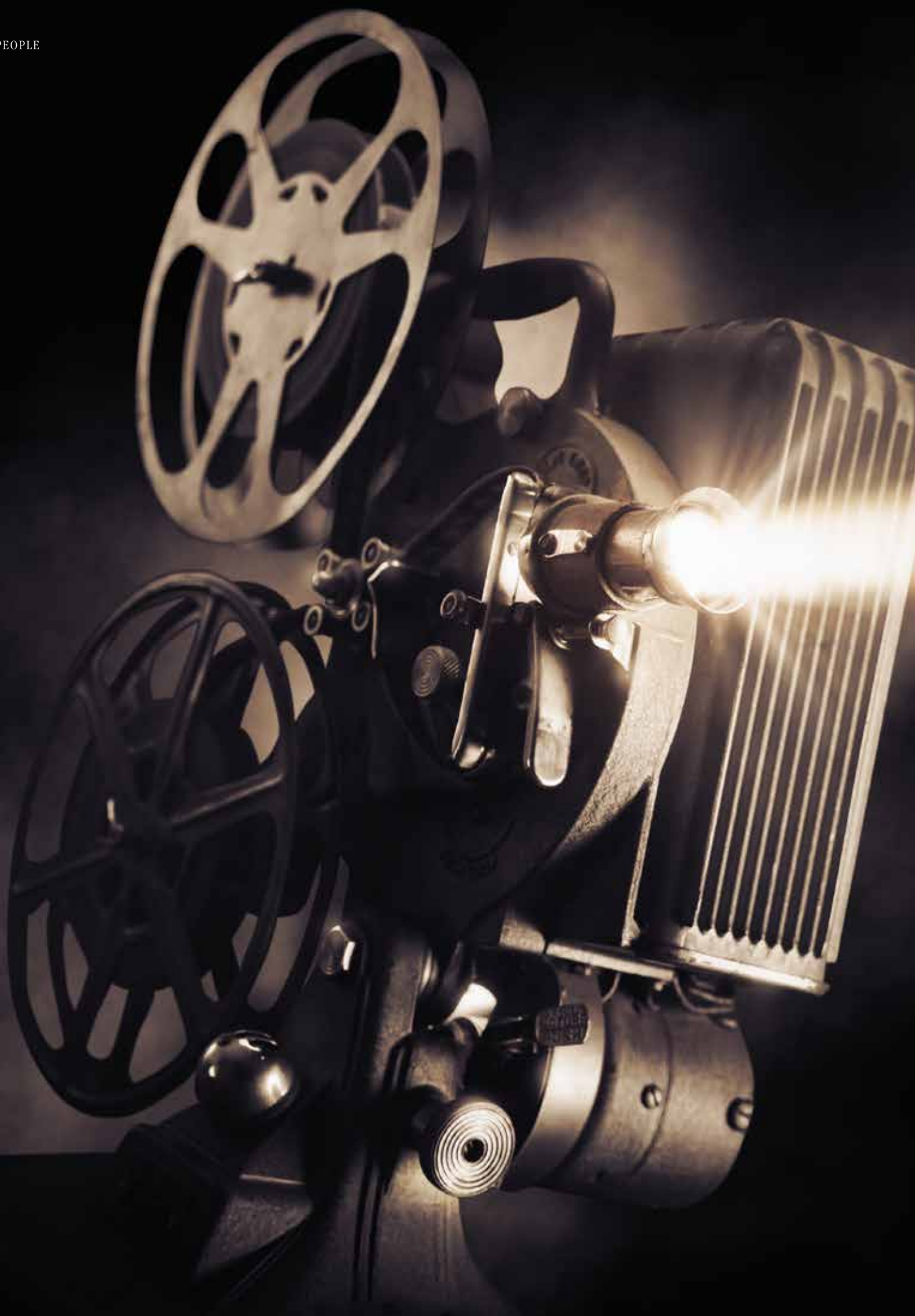
These include people like Nuri Shahin, for example, a former teammate from his BVB days, who accompanied Neven to Africa and was deeply impressed. “It was one of the best decisions of my life to take that trip. I asked the people what they wanted, and they said: food and drink! If you ask me what I wish 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.



EL HOMBRE DE LAS PELÍCULAS

La ciudad de Dubai, que tiende un hermoso puente entre oriente y occidente, ha recorrido un largo camino en los últimos 50 años. Ahmed Golchin, que pisó por primera vez Dubái en 1963 cuando solo era un oasis en la costa, es testigo de este desarrollo casi milagroso. Una combinación de circunstancias desafortunadas, determinación y una visión ejemplar llevaron a Golchin a hacer de la ciudad su hogar y a hacerse un nombre en la industria cinematográfica.

por Dina Spahi, Fotos de Maher Rifai



El Sr. Golchin en su oficina del centro de Dubai con las novelas traducidas que iniciaron su carrera editorial y le llevaron a una carrera meteórica en la distribución de películas.

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, que pisó por primera vez Dubái en 1963 cuando solo era un oasis en la costa, es testigo de este desarrollo casi milagroso. Una combinación de circunstancias desafortunadas, determinación y una visión ejemplar llevaron a Golchin a hacer de la ciudad su hogar y a hacerse un nombre en la industria cinematográfica. Como fundador y presidente de Phars Film, Golchin es considerado el "padre del cine en Oriente Medio" y sentó las bases de lo que hoy es la mayor y más exitosa red de distribución de películas de Hollywood y Bollywood en Oriente Medio. Superproducciones como Titanic, Avatar, la serie 007, las películas de Misión Imposible y muchas otras llegaron a las costas de Dubái gracias a Golchin y a su pasión por una buena historia con mucha acción y un gran héroe al que apoyar.

¿La mejor parte? Su historia personal: su ascenso, su caída y su resurgimiento es la mejor historia de todas.

AMOR POR LAS HISTORIAS

El magnate de los medios de comunicación, simpático y excepcionalmente en forma, se sienta en su despacho del distrito del centro de la ciudad y nos cuenta su improbable y meteórico ascenso, que él llama su "aventura a lo Slumdog Millionaire". Un visionario con un entusiasmo inagotable por las buenas historias, su propia historia es siempre material de leyenda. Superó obstáculos increíbles con su fuerza de voluntad, determinación y una sonrisa constante. Esta es su historia y una increíble historia para una ciudad deslumbrante que continúa su propio resurgimiento: la ciudad de Dubái.

HUMILDES COMIENZOS

Su historia se lee como uno de los muchos libros llenos de acción que publicaría más tarde o una de las películas de éxito que produciría años después. Nacido en 1942 en Irán y de origen humilde, Golchin se enfrentó y superó algunos retos a una edad temprana.

"Mi padre era muy religioso, podría decirse que fanático, mientras que mi madre era muy liberal, así que había muchas discusiones en nuestra casa", dice. "Cuando tenía 5 años, las discusiones alcanzaron su punto álgido en una sesión de fotos familiar cuando mi madre se negó a cubrirse el pelo. Se divorciaron, ella nos dejó y no volví a verla. Además, el joven Ahmad tenía prohibido escuchar música, leer el periódico o, irónicamente, ver películas. "Poco después, me caí de una escalera y perdí la vista en un ojo, así que tuve que dejar la escuela. Para ganar algo de dinero extra, empecé a vender periódicos". Para la mayoría de la gente, eso sería el principio y el final.

Sin embargo, no fue así para Ahmed Golchin, que leía los periódicos que vendía de cabo a rabo, que no tardó en empezar a leer todo lo que caía en sus manos, y que muy pronto se dio cuenta del poder de la palabra escrita y de su capacidad para enseñarle mucho sobre el mundo. Pasó de vender periódicos a vender libros de segunda mano y se encontró con el thriller de acción "Seis pasos hacia la muerte", que cambió su vida una vez más. "La trama repleta de acción me arrastró; fue una escapada a otra vida.

Era una época de grandes cambios políticos, con una guerra respirando en la nuca, el comunismo, los juegos de poder con Irán, los británicos, China y Rusia, etc. Ne-

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

“Disfruto haciendo feliz a la gente; el éxito es algo secundario.”

AHMED GOLCHIN

cesitábamos una vía de escape, y me di cuenta muy pronto de que las novelas ofrecían esa vía. Gracias a la relajación de las leyes de derechos de autor, Golchin pudo publicar libremente versiones traducidas de series populares: novelas policíacas de Agatha Christie, thrillers de espionaje de Jean Le Carré, todo el catálogo de 007 de Ian Fleming, West Side Story y otras muchas. En poco tiempo y contra todo pronóstico, se convirtió en un respetado editor con una impresionante lista de novelas en su arsenal.

Pero el destino le tenía reservado algo más.

VOLVER A EMPEZAR

“Leí un libro sobre la guerra de Vietnam y me encantó”, explica Golchin, “sentí que tenía que pu-

blicarlo.” ¿El problema? El libro retrata la guerra desde la perspectiva de Vietnam y Rusia, en un momento en el que Estados Unidos tenía gran influencia en Irán. “Por haber publicado el libro, ya no me sentía seguro en Irán. Temiendo represalias, compró un billete de ida en un barco pequeño. El destino: cruzar el estrecho de Ormuz hasta lo que hoy son los Emiratos Árabes Unidos. El año: 1963. “Fue una travesía corta, pero llegué a un mundo diferente. Los EAU aún no se habían fundado; eso no ocurriría hasta 1971”.

En esta nueva tierra entró el joven Golchin, empapado, solo y cansado tras su huida de medianoche. Le llevaron a un albergue para que arreglara sus papeles antes de seguir hasta su destino final, puso su maleta debajo de la cama e inmediatamente se quedó dormido. Cuando se despertó a la mañana siguiente, descubrió que le habían robado el pasaporte y el dinero. Volvió a la casilla de salida, pero ahora en un país extranjero. “No

podía avanzar y no podía retroceder. Estaba literalmente atascado”. La embajada más cercana estaba en Kuwait y le dijeron que tardaría al menos seis meses en conseguir nuevos papeles. Así fue como se encontró sin dinero e indocumentado en un país extranjero, buscando soluciones y oportunidades, no con compasión. “Necesitaba algo que comer y tenía que encontrar una manera de sobrevivir hasta que tuviera mis papeles.”

RETO ACEPTADO

Una vez luchador, siempre luchador. “Nunca me he echado atrás ante una pelea o un reto”, dice con un brillo en los ojos. De niño, había aprendido los fundamentos básicos de tallado y tenía buenas habilidades de escritura, por lo que utilizó estas habilidades para sobrevivir literalmente. En las obras de construcción, recogía las baldosas sobrantes y grababa en ellas versos proféticos. “Me sentaba en el mercado desde la mañana hasta la noche con la esperanza de ven-





der aunque sea una baldosa para poder permitirme una comida". Junto al mercado había una cafetería y una mezquita, y al lado una tienda de letreros. "Estaba sentado en la cafetería bebiendo un té cuando el dueño de la tienda de rótulos se me acercó y me preguntó si había hecho yo las tallas de mis azulejos. Le gustó mi letra y me pidió que trabajara para él".

Como no tenía dónde dormir, el dueño de la tienda permitió a Golchin dormir en el entresuelo. "Durante el día tallaba para él, y por la noche dormía con una sola manta en el suelo de la tienda. Así sobreviví hasta que conseguí mis papeles y reuní algo de dinero para seguir adelante". Sin embargo, para entonces ya estaba fascinado con Dubái y el futuro que veía allí. "Cuando había ahorrado suficiente dinero para volver a Irán, mis amigos y mi familia supusieron que volvería porque ya no había peligro para mí. Las circunstancias políticas habían cambiado una vez más. Pero les dije que no quería volver

a Irán ni ir a Estados Unidos. Había visto el futuro en Dubái, sentía el potencial y la energía que había allí, y quería volver para dejar mi huella." Y así lo hizo. Reunió un poco de dinero para comprar una película de 35 mm: una película de combate mexicana que había sido doblada al farsi y tan usada que tenía arañazos y agujeros. Esta pequeña y maltrecha película fue, de hecho, el comienzo de su futuro y del futuro del cine en Dubái.

"Proyecté la película en una pared en blanco en medio de la plaza Al Nasir. Aunque estuvieran sentados al aire libre, en el suelo, en cajas de madera o en sillas plegables y la película no dejara de fallar, ¡les encantó! Eran personas que trabajaban todo el día y no tenían forma de relajarse y desconectar. Al igual que mis libros fueron una vía de escape en Irán, el cine lo fue para mí en Dubái". La necesidad de entretenimiento era palpable y rentable, y Golchin la aprovechó. Con los ingresos de esa primera película, pudo ir comprando poco

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.

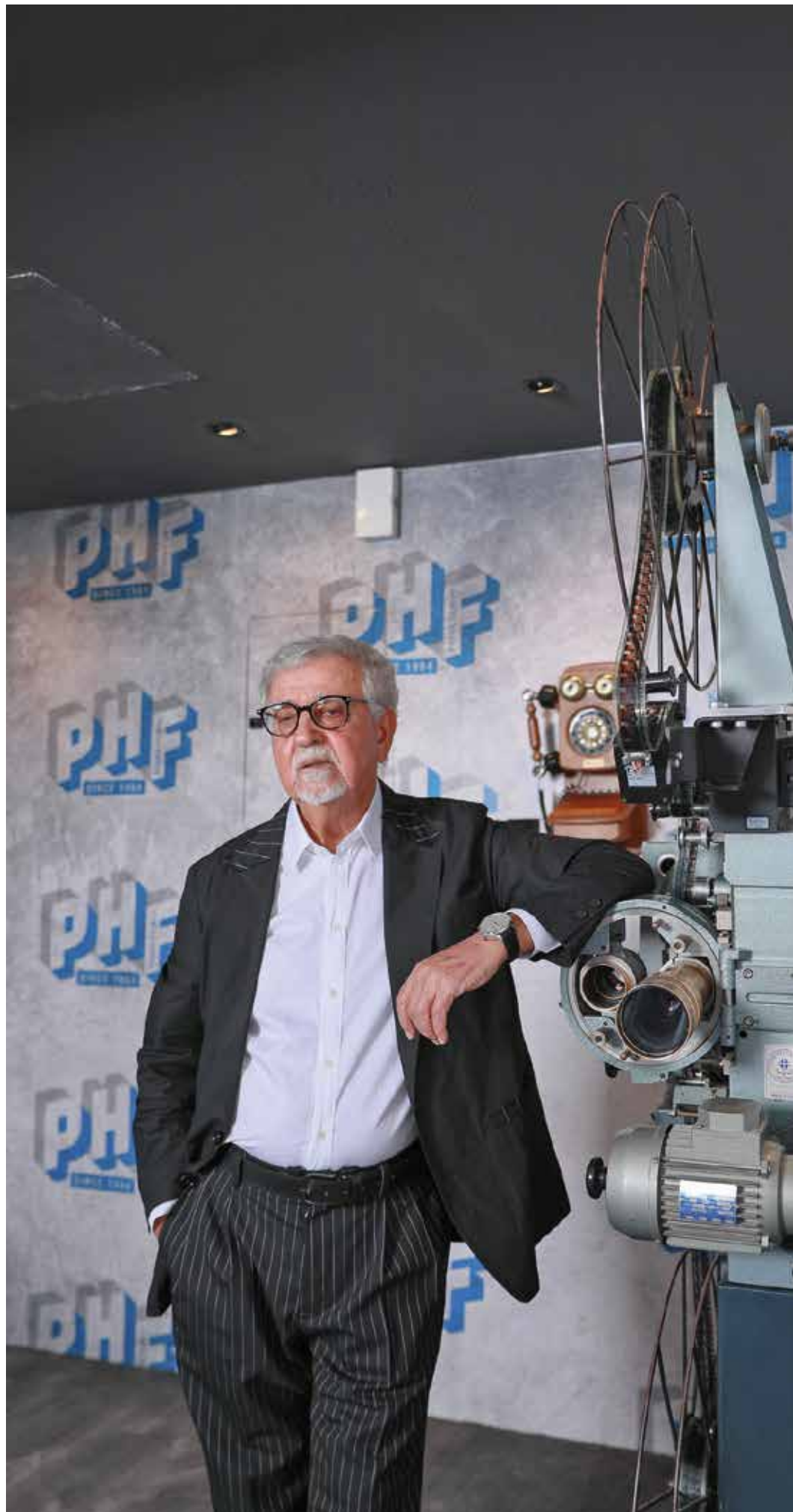
Not for Ahmed Golchin, who read the newspapers he was peddling from front to back and was soon reading anything he could get

a poco más películas y de mejor calidad. “Con el tiempo empecé a viajar a Líbano, Siria, Egipto e Irak para comprar películas de segunda mano y proyectarlas en Dubái. Incluso como editor, iba al cine todo el tiempo. Era y sigue siendo mi pasión”.

¡LUCES, CÁMARA, ACCIÓN!

“Me gustaba mucho comprar y proyectar películas, y empecé a ganar dinero”, recuerda. “En 1972 fui al Festival de Cannes porque necesitábamos más películas”. ¿El Festival de Cannes? Sí, en efecto. En 9 años, Golchin pasó de ser un hombre sin dinero en un país extranjero a un distribuidor que participa en uno de los mayores mercados cinematográficos. “Pasé de la nada a ser un héroe”, se ríe. “Como en Dubái”. El primer viaje a Cannes no tuvo mucho éxito, ya que los Emiratos Árabes Unidos acababan de establecerse ese año y todavía no había mucha gente que los conociera, así que regresó a casa para reunir una cantidad de dinero suficiente y volvió al mercado en 1973 para comprar paquetes de películas. Los lotes son películas que se venden como un paquete. De 10 películas, quizá 1 o 2 sean buenas, si tienes suerte.

“Cuando publicaba libros en Irán, siempre me aseguraba de que las portadas fueran coloridas, emocio-





Puerto de Dubai en Bur Dubai - presentación de nuevas películas y trailers
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-

“No importaba cuántas veces cayera, siempre me levantaba y encontraba la manera de seguir adelante.”

AHMED GOLCHIN

nantes y atractivas. Hice lo mismo con los carteles de los paquetes de películas. Tanto si se trata de una buena como de una mala película, me aseguré de que el cartel fuera impresionante”. Para los carteles, Golchin viajó a Italia en busca de bellos carteles pintados a mano. “En Irán, trabajé en el sector editorial. Me di cuenta de que se puede vender un libro por su portada. Lo mismo ocurre con las películas independientes. Los carteles brillantes, coloridos y bien colocados hacen más de lo que se piensa para atraer a la gente a los cines. Para los subtítulos, viajó al Líbano para imprimir con ácido la traducción en cada fotograma de la película.

Como ejemplo de lo que hay que hacer para sobrevivir, para prosperar, Golchin acabó encontrando un importante cliente en la vecina Arabia Saudí. “Con mi bonito envoltorio, todas las películas del paquete se veían muy bien. Entonces no había cines, las películas se proyectaban en casa. Tampoco había censura.

Un jordano también compró un paquete, luego un amigo me ayudó a encontrar un agente en Egipto, y poco a poco fui creciendo”. Con el impulso de su lado, compró Titanic. “Ese fue el comienzo de grandes cosas”. El éxito de la película catapultó a Golchin a un nuevo nivel. Su empresa, Phar Films, se encarga de llevar al cine las películas más importantes de Bollywood, Oriente Medio y Hollywood.

La carrera editorial del Sr. Golchin recibió un gran impulso cuando tradujo y distribuyó la serie James Bond 007 de Ian Fleming en Irán..
Mr Golchin publishing career took a dramatic upswing when he translated and distributed Ian Fleming's 007 James Bond series in Iran



“¡Avatar fue incluso más grande que Titanic! También trajimos todas las películas de 007, como los libros que había publicado en una vida anterior, las películas de Misión Imposible y el éxito sorpresa Parásitos, que resultó ser una gran inversión”. Con el tiempo, abrió cines en Dubái, y luego en los emiratos vecinos de Sharjah y Ras Al Khaimeh. Desde las primeras proyecciones cinematográficas al aire libre en los EAU, pasando por el primer cine en sala, los primeros cines con aire acondicionado, hasta el primer multicine, Golchin ha estado a la vanguardia de ser testigo y dar forma a la historia de la industria cinematográfica en los EAU. De reunir unos céntimos para comprar su primera película de segunda mano a asistir a ferias internacionales para adquirir los derechos de distribución de superproducciones multimillonarias en solo dos décadas, es un ejemplo de cómo seguir tu pasión, no rendirte nunca y disfrutar de lo que haces. Su único negocio sigue siendo la distribución de películas, aunque también ha ampliado su inversión al sector inmobiliario, con más de 200 millones de dólares en el centro de Dubái. “Siempre me han gustado las historias. Siempre se trató de la aventura, la acción y la puerta a otro mundo”. En la actualidad, los gustos personales de Golchin se inclinan más por las biografías que por los thrillers de acción, lo que resulta muy apropiado si se tiene en cuenta que la historia de su vida será filmada en una miniserie. Una intriga con un final feliz. ¡Nuestra historia favorita! Pásame las palomitas, por favor.



El primer cine de Sharjah - 1943
El primer cine del Golfo, construido por los militares británicos
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 to 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 Khaimeh. 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.

A LA UNA, A LAS DOS, A LAS TRES: ¡ADJUDICADO!

Las subastas más espectaculares del mundo

por Lutz Deckwerth

Casi cualquier producto puede ser subastado en todo el mundo según el principio de la rentabilidad, de modo que el orden siempre será: “A

la una, a las dos, a las tres... ¡adjudicado! Es posible que la subasta más cara de todos los tiempos fuera la de la colección de arte de David Rocke-

feller, celebrada en 2018. Ya fueran cuadros de Picasso, Monet o Matisse, las pujas se dispararon a golpe de martillo. La colección de arte del multimillonario estadounidense David Rockefeller, fallecido el 20 de marzo de 2017, batió el récord mundial como la subasta más cara de una colección privada el primer día. Superó incluso a la subasta de la colección del diseñador de moda francés Yves Saint Laurent. En la subasta de los tesoros artísticos del multimillonario Rockefeller, la casa de subastas Christie's de Nueva York consiguió la gigantesca suma récord de 830 millones de dólares, mientras que la colección del diseñador de moda francés había alcanzado 373 millones de euros en París en 2009. La recaudación de la subasta de Rockefeller también se donó en parte a proyectos sociales, según lo estipulado en su testamento.

HISTORIA DE LAS SUBASTAS

“—A la una, a las dos, a las tres: ¡vendido!” Es el golpe del martillo de la subasta el único que ofrece la redención. Sin embargo, esto no siempre



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

El cuadro *Odalisque couchée aux magnolias* de Henri Matisse fue subastado en la subasta Rockefeller
The painting *‘Odalisque couchée aux magnolias’* by Henri Matisse went under the hammer at the Rockefeller Auction



Christie's es una de las casas de subastas más.
Christie's is one of the most traditional auctioneers

fue así: después del intercambio de mercancías, las subastas son una de las formas más antiguas de comercio. Fueron los romanos quienes introdujeron oficialmente la subasta como forma de comercio. No obstante, la mercancía no se consideraba vendida tras el golpe del martillo, sino tras caer la lanza. En el siglo V a.C., Heródoto ya informa acerca de las

subastas más antiguas que se conocen. En las aldeas de Mesopotamia se celebraba una vez al año un mercado matrimonial en el que se subastaban jóvenes mujeres.

Entre los artículos más codiciados que se podían adquirir en las subastas también se incluían casas y terrenos o alimentos, animales, plantas, ropa, e incluso objetos de arte, joyas y antigüedades. El regateo de esclavos también dominó el mercado de las subastas durante siglos.

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



Cuando el martillo de la subasta suena por tercera vez, significa VENDIDO en todo el mundo
When the auction hammer falls for the third time, it means SOLD worldwide.



Foto: Christie's Images/Bridgeman Images

Salvator mundo, el cuadro más caro jamás vendido en una subasta
Salvator mundi – the most expensive painting ever sold at auction



Ferrari 250 GTO: el coche de los sueños del exdirector de desarrollo de Microsoft, Gregory Whitten
 The Ferrari 250 GTO – the dream car owned by former Microsoft chief developer Gregory Whitten

En la actualidad existen muchas formas de subasta. Las principales casas de subastas, como Sotheby's y Christie's, recurren a las subastas presenciales y en línea. Las aduanas alemanas también cuentan con su propio sitio web de subastas (www.zoll-auktion.de) para ofrecer los bienes incautados a los delincuentes, entre los que se pueden encontrar desde Ferraris hasta joyas de diamantes, pero también sus propios vehículos desechados. En Alemania existe incluso un canal de televisión, 1-2-3.tv, que celebra subastas durante todo el día en diversas categorías: moda y accesorios, muebles y textiles para el hogar, o bricolaje y jardín.

EL CUADRO MÁS CARO VENDIDO EN UNA SUBASTA

El Salvador Mundi, también llamado "Salvador del Mundo", de Leonardo da Vinci, es el cuadro más caro del mundo jamás vendido en una subasta. En 2017, el cuadro que representa a Jesucristo fue vendido por la casa de subastas Christie's de Nueva York por la friolera de 450 millones de dólares estadounidenses. Desde entonces, no se ha sabido nada de la obra maestra. Hubo breves rumores de que la Autoridad de Cultura y Turismo de Abu Dhabi había comprado el cuadro en una subasta y que este se iba a exponer en el

recién inaugurado Louvre de los Emiratos. Sin embargo, el cuadro nunca apareció allí. Entretanto, se duda incluso de que el óleo, creado en torno al año 1500, fuera obra de Leonardo da Vinci. Los expertos creen que Leonardo no pintó la obra. Es posible que solo aportara el diseño general y algunos estudios detallados y que sus discípulos utilizaran sus ideas para este cuadro. Lo cierto es que, desde que se vendió en la subasta más cara de un cuadro de la historia, el Salvador Mundi no ha vuelto a aparecer.

EL COCHE MÁS CARO SUBASTADO

Como era de esperar, un Ferrari encabeza la lista de los coches más caros vendidos en subasta hasta la fecha. Sin embargo, no fue la marca del coche lo que hizo subir el precio, sino la historia del Ferrari. El 250 GTO cambió de manos en una subasta en 2018. Anteriormente, este había sido el coche de los sueños del exjefe de desarrollo de Microsoft, Gregory Whitten. El coche alcanzó un precio de 48,4 millones de dólares. El GTO de carreras tiene el número de chasis histórico 3413GT. No solo el piloto estadounidense Phil Hill condujo el coche en pruebas en 1962, sino que el piloto italiano Edoardo Luaili-Gabardi ganó el campeonato italiano de montaña con él en varias ocasiones. El tercer GTO RM que existió

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



El Rolex Daytona de Paul Newman bate todos los récords con 17,75 millones de dólares
The Paul Newman Rolex Daytona breaks all records at 17.75 million US dollars

fue subastado por la casa de subastas Sotheby's los días 24 y 25 de agosto de 2018 en Monterey, en el noble Club de Golf de Pebble Beach y con motivo de las carreras históricas en el circuito de Laguna Seca. Solo hay que asegurarse de que el lugar de la subasta sea el adecuado para conseguir los mejores precios.

UN RELOJ DE PULSERA BATE EL RÉCORD

Un reloj de pulsera bastante sencillo alcanzó un precio récord de casi 18 millones de dólares en una subasta en Nueva York. El motivo que explica que alcanzara tal cifra fue probablemente su antiguo propietario: la leyenda del cine estadounidense Paul Newman. Un postor telefónico compró el "Rolex Daytona de Paul Newman" por 17,75 millones de dólares en la casa de subastas Philipps en 2017. Según Philipps, este fue el precio más alto jamás alcanzado por un reloj de pulsera en una subasta. El reloj tiene una historia interesante: la esposa de Newman, Joanne Woodward, había regalado el reloj al actor a principios de la década de 1970. En esa época, Paul Newman había descubierto su amor por las carreras. En la parte posterior, el

Rolex luce el grabado: "Drive carefully. Me", que se traduce como "Conduce con cuidado. Yo".

SE SUBASTA EL BOLSO MÁS CARO DEL MUNDO

Piel de cocodrilo y hebillas de oro de 18 quilates y asas con un total de 205 diamantes: en Hong Kong, un bolso Birkin cambió de dueño por 338.000 euros en la casa de subastas Christie's. Y, por supuesto, este bolso también tiene su propia historia. Comienza con un vuelo completamente normal. Se dice que la cantante y actriz Jane Birkin se sentó junto al entonces jefe de la marca de lujo francesa Hermès en un vuelo de París a Londres en 1983. Cuando sus pertenencias se cayeron del bolso al suelo, supuestamente exigió al jefe de Hermès bolsos más grandes. Poco después, el bolso Kelly se convertiría en todo un clásico de la casa Hèrmes. A día

de hoy, todo el mundo está de acuerdo en que la actriz fue la madre de todos los llamados It-bags, desde la duquesa Catalina hasta Ivanka Trump o Kim Kardashian.



Foto: Christie's Images/Bridgeman Images

El bolso Birkin con hebillas de oro de 18 quilates y asa con un total de 205 diamantes
The Birkin bag with 18-karat gold buckles and handle and a total of 205 diamonds

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-

Un par de zapatillas deportivas desgastadas se vende por casi 2 millones de dólares
A pair of worn trainers go under the hammer for nearly \$2 million

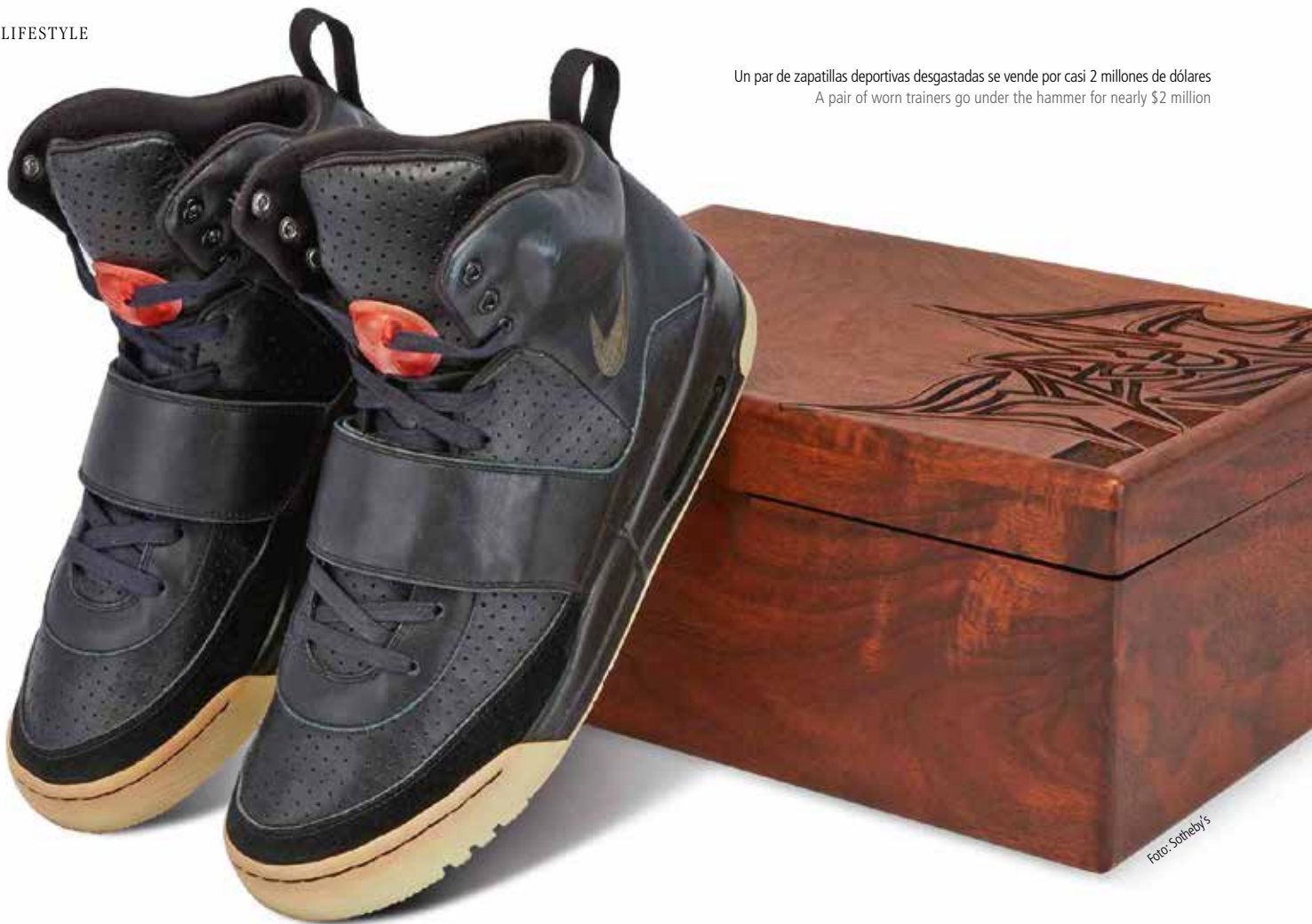


Foto: Sotheby's

LAS ZAPATILLAS MÁS CARAS DEL MUNDO

¿De verdad alguien pagaría casi 2 millones de dólares por un par de zapatillas? Pues sí, y solo es necesario que su anterior dueño sea el indicado. Puede que tengan 13 años y estén un poco desgastadas, pero valen 1,8 millones de dólares. Un par de zapatillas de Kanye West de 2021 han cambiado de manos por un precio récord. Las zapatillas de deporte que el rapero estadounidense llevó en los premios Grammy de 2008 han salido a la venta por 1,8 millones de dólares. La casa de subastas Sotheby's de Nueva York anunció que se trataba del precio más alto que nunca se había pagado por un par de zapatillas en una subasta pública. Las zapatillas, de cuero negro y de la talla 45-46, se fabricaron exclusivamente para la actuación de West en los premios Grammy de 2008 y marcaron el inicio del diseño de su propia línea de calzado.

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



El arquitecto Joaquín Torres delante de una de las obras de arte expuestas en su despacho de Madrid.
Architect Joaquín Torres in front of one of the artistic works that can be found in his Madrid office.

EL ARQUITECTO DE LOS FAMOSOS

Entrevista a JOAQUÍN TORRES, ARQUITECTO

por Juanjo Bueno, Fotos de Tania Sainero y A-Cero

Joaquín Torres, conocido popularmente como «el arquitecto de los famosos», ha cosechado un reconocimiento internacional gracias al éxito conseguido junto a Rafael Llamazares desde el estudio A-cero con sede en Madrid. Ha diseñado casas para Javier Bardem y Penélope Cruz, una de las parejas más consolidadas del mundo del celuloide, futbolistas como Cristiano Ronaldo o Víctor Valdés, el expresidente del gobierno español Felipe González, o la propia Madonna.

Hablamos con Torres sobre su carrera, sus clientes, tanto famosos como anónimos, y su visión de la arquitectura actual, la construcción modular y la sostenibilidad.

OnLocation: ¿De dónde surge su vocación por la arquitectura?

Joaquín Torres: *Es una pregunta muy difícil de responder, porque no se trata de un día, una semana o un mes concreto. Es una atracción, una pasión que va madurando contigo desde que se es muy joven. Al menos en mi caso fue así. Desde muy pequeño ya me divertía imaginando diseños y era muy sensible a las sensaciones que producían las grandes construcciones, los espacios amplios... Lo cierto es que se puede decir que lo mío con la arquitectura ha sido desde siempre muy vocacional.*

Entre sus clientes se encuentran personalidades del mundo de la política, el deporte... A la hora de diseñar sus hogares, ¿además de tener en cuenta sus necesidades, se guía por los rasgos de su personalidad?

Obviamente cuando trabajo para un cliente, sea quien sea, intento empatizar al máximo, ponerme en su piel y, sobre todo, no juzgar, porque, por ejemplo, me ha pasado que lo que a priori pueda

resultar extraño para mí, seguramente será necesario en el día a día de la otra persona. Por ello, es importante el entendimiento entre el arquitecto y el cliente, así como la aceptación, o al menos, negociación, y que haya menos imposición por ambas partes. Por eso es interesante que cliente y arquitecto sean uno. Así es como todo es mucho más fácil y puede fluir.

Hotel Inialia, uno de los proyectos emblemáticos de A-Cero, en Tailandia
Hotel Inialia, 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.



“La construcción industrializada modular va a instaurarse y dará paso a una nueva era social y artística.”

JOAQUÍN TORRES

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



Como arquitecto ha demostrado que el diseño no está reñido con la funcionalidad de los espacios. ¿Qué lugar ocupa la sostenibilidad y la eficiencia energética en sus trabajos?

Hoy todo el mundo habla de sostenibilidad y de eficiencia energética, pero he de decir que es bastante falso. Primero, el gran público no está dispuesto a pagar más por una arquitectura sostenible y tampoco quiere renunciar a nada...

Sabemos perfectamente cómo hacer una arquitectura y un diseño sostenibles, véase las construc-

ciones populares de antaño, o lo que realmente conlleva un auténtico proyecto de "casas pasivas", tal como fue concebido este movimiento o filosofía arquitectónica. Ahora, comercialmente, muchas empresas venden la "etiqueta" de casa pasiva cuando en realidad no lo es.

Lo que está claro es que nadie quiere vivir en construcciones enterradas o semienterradas con pocas aperturas y evitando orientaciones extremas... Una construcción no se convierte automáticamente en sostenible por mucho césped o plantas que pongamos en la cubierta.

Construir con sostenibilidad supone construir de otro modo. La construcción industrializada es mucho más sostenible que la tradicional y, sin embargo, el cliente pone multitud de pegas.

Ojalá la sostenibilidad deje de ser una moda y un barniz, y cale profundamente, pero me temo que para eso queda mucho recorrido por parte de todos. Tenemos que asumir lo que significa un diseño sostenible, que poco tiene que ver con simplemente poner tres placas solares en el tejado.



Celebridades como la "Reina del Pop" Madonna, la leyenda del fútbol Ronaldo y estrellas de Hollywood como Penélope Cruz y Javier Bardem se encuentran entre los clientes de 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.

¿De dónde viene el nombre Acero, estudio del que también es socio Rafael Llamazares?

Cuando empezamos éramos tres amigos, tres ingenuos (estaba con nosotros también Alberto Peris, que posteriormente se independizó). No éramos nadie en el mundo de la arquitectura y empezábamos "a cero". También buscábamos un nombre para aparecer los primeros en la búsqueda de arquitectos de las páginas amarillas (en aquella época, hace 27 años, no se uti-

lizaba casi Internet). El nombre también se debe, por supuesto, a la connotación con el material estructural (el acero). Nos pareció que reunía muchas connotaciones arquitectónicas y decidimos llamarnos así.

¿La pandemia que hemos sufrido ha cambiado realmente la forma de diseñar las viviendas? ¿O es solo una sensación que se diluirá cuando volvamos a la normalidad?

Muy a mi pesar me temo que va a ser muy pasajero y que se nos olvidará muy pronto. Ha sido duro, pero el ser humano no suele cambiar de hábitos fácilmente y necesitamos muchas piedras en el camino para dejar de de tropezar. Es mi sensación, por muy poco optimista que sea. Cuando escucho que la pandemia nos ha cambiado a todos y nos ha hecho crecer, me muestro bastante incrédulo al respecto.

Interior de una de las suites del Hotel Iniala en Tailandia | Interior of one of the suites at the Iniala Hotel in Thailand.



¿Qué lecciones aprendió como arquitecto en la anterior crisis económica?

Aprendí a no crecer rápidamente, a consolidar lo que ya se tiene, y a no creermelo imbatible. Fue muy duro, durísimo, el que un empleado acudiese a ti llorando para que no lo echaras porque no iba a poder sacar a sus hijos adelante; es lo más duro que he afrontado a nivel profesional nunca, y me juré a mí mismo que jamás volvería a despedir a ningún colaborador sin tener causas justificadas provocadas por él.

¿Hacia dónde cree que evolucionará la arquitectura en los próximos años?

Creo que se van a ir implantando las construcciones industrializadas. Hacen falta otras formas de construir en el mundo de la arquitectura y la construcción, y no tiene sentido que en el siglo XXI se construya igual que en el XIX. La construcción industrializada modular va a instaurarse y dará paso a una nueva era social y artística.

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 Inialia, uno de los proyectos emblemáticos de A-Cero, en Tailandia | Hotel Inialia, one of A-cero's iconic works, in Thailand



A-cero ha apostado por la construcción industrializada, ¿creen que ha llegado para quedarse?

Creo que está costando mucho porque el ser humano es muy poco proclive a los cambios, pero honestamente creo que otro proceso constructivo tiene que abrirse paso, y del mismo modo que el hormigón armado fue el protagonista del movimiento moderno, la industrialización abrirá nuevos horizontes.

En A-cero apostamos por A-cero Tech. Hace 15 años que empezamos a desarrollar nuestro sistema constructivo, y cuatro años más tarde teníamos nuestra primera vivienda piloto montada.

Ahora más que nunca, seguimos apostando por nuestro sistema, por nuestras casas industrializadas, y nos funciona bien. Hemos conseguido un producto de muy buena calidad con el toque de diseño de A-cero, y estamos más que esperanzados en seguir creciendo en los próximos años, pues estamos a punto de abrir otra nueva fábrica.

De todas formas, queda mucho camino por recorrer y, como empresarios que somos, tenemos que "educar" al cliente de manera que apueste también por la industrialización.

¿Se dejan notar su trayectoria y vivencias internacionales en su arquitectura localista?

Las vivencias individuales son siempre un punto muy enriquecedor en el trabajo de un creativo, y las experiencias internacionales y nacionales marcan el devenir de los trabajos futuros. Nosotros intentamos dar más y más cada día y la única manera de hacerlo es aprendiendo y viendo.

¿Es necesaria una Ley de Arquitectura en España?

Yo creo que son necesarias las reglas y las normas, en el sentido de protegerse de unos mínimos, pero no para limitar el talento. Lo que está claro es que hoy por hoy las normativas son muchas veces limitadoras de máximos, y eso no debería de pasar.

¿Por qué?

No se puede consentir que no se proteja a los seres humanos de espacios con unos mínimos requisitos de habitabilidad. No se puede vivir en 15-20 m², o con cantidades mínimas de iluminación o ventilación... Esto por poner un ejemplo; hay que garantizar unos mínimos porque si no la especulación aún sería mucho mayor.

¿Considera que la profesión de arquitecto tiene la proyección social que debería tener?

El arquitecto ha perdido el prestigio social que tenía antaño. La pregunta que deberíamos hacernos los arquitectos es "¿Por qué?", y después hacer un análisis de autocrítica en vez de echarles la culpa siempre a otros...

¿En qué proyectos ha estado trabajando recientemente?

Afortunadamente el estudio está ahora trabajando en grandes proyectos: desde una magnífica mansión en la Moraleja liderada por Avellanar Homes, a un desarrollo urbanístico y arquitectónico en Castellón, "Los Cálamos", en la Costa Azahar, en una parcela con más de 2 km de playa... Sin duda, este será un proyecto del que se va a oír hablar y mucho.

También estamos trabajando en un desarrollo residencial, en nuestras viviendas industrializadas, en Isla Canela (Huelva) para

"Ojalá la sostenibilidad deje de ser una moda y un barniz, y cale profundamente"

JOAQUÍN TORRES

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

la promotora Pryconsa; un proyecto residencial en bloque en Águilas (Murcia); una urbanización de viviendas unifamiliares de lujo "La Quinta de Luanco", en Asturias.

Asimismo, estamos desarrollando varios proyectos en Vélez-Málaga y Torre del Mar (Málaga) para la promotora BDL Investment, así como grandes proyectos para Kro-nos Homes en Puerta de Hierro (Madrid) y en Estepona (Málaga)... Y así hasta aproximadamente un centenar de proyectos de distintos tamaños y tipologías.



Interior de la guardería Los Molinos en Getafe, Madrid
Interior of Los Molinos nursery school in Getafe, Madrid.



Joaquín Torres en su oficina de A-Cero en el centro de 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.



SUEÑOS DE HOGAR MEDITERRÁNEO

“El hogar no es un lugar, sino un sentimiento”



Villa Anguli es una demostración de primera clase de la belleza y tranquilidad que ofrece el estilo de vida mediterráneo. El equipo de interiorismo de Terraza Balear está detrás de este edificio-chalet de 1.033 metros cuadrados en 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)

El buen diseño es para la eternidad. Esta cita del diseñador italiano Alberto Alessi probablemente también sirvió como principio rector para la argentina Mariana Muñoz cuando lanzó su empresa Terraza Balear en 2010, que desde entonces se ha convertido en una de las tiendas de muebles líderes en el campo del diseño de interiores a nivel nacional e internacional.

Con sede en la española isla balear de Mallorca, la empresa lle-

va más de 10 años desarrollando conceptos de diseño de interiores, exteriores y entornos holísticos de inspiración mediterránea, con el objetivo de crear espacios acogedores que transmitan bienestar, tranquilidad y armonía.

«Diseñamos espacios que se funden con su entorno, creando hogares personalizados y artesanales que llevan nuestra firma distintiva. Creamos entornos únicos que evocan las emociones más puras,

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

El concepto de Terraza Balear llega a los Alpes suizos gracias a su plataforma exclusiva de gestión de proyectos que les permite diseñar interiores en cualquier parte del mundo. Como esta lujosa y acogedora residencia en una estación de esquí de montaña en Suiza.

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.

como la belleza, la serenidad y la autenticidad», subraya con orgullo la directora general y madre de tres hijos.

Ya en otoño de 2018, On Location informó sobre la mujer que pasó de ser un antiguo talento deportivo a una empresaria de modelos y cuyo equipo está formado en la actualidad por 60 profesionales dedicados con una cosa en común: la atención al detalle, que en última instancia fue probablemente también el factor decisivo para que Terraza Balear se convirtiera en un estándar del sector no solo en las Islas Baleares, sino también a nivel internacional.

Por eso no es de extrañar que la empresa represente a marcas exclusivas como Tribù, B&B Italia, Paola Lenti, Dedon, Flexform y FreiFrau, entre otras. Con la representación general del conocido fabricante de muebles italiano Minotti y la apertura de la nueva tienda insignia en el centro de Palma a principios de 2021, Terraza Balear también marcó otro hito importante en la historia de la empresa.

Pero el equipo de Terraza Balear no solo atiende a su clientela internacional en la isla balear: «Para estar cerca de nuestra clientela internacional, a pesar de las a veces grandes distancias, hemos creado una plataforma exclusiva de gestión de proyectos como parte de nuestra decidida apuesta por la innovación y la excelencia, que nos permite diseñar interiores en cualquier parte del mundo. Desde impresionantes lofts urbanos en las capitales europeas hasta acogedoras casas de vacaciones en los Alpes suizos, cada lugar es perfecto para experimentar la belleza y el lujo con un sutil toque mediterráneo», explica Muñoz.

Más información y todas las ofertas en www.terrazabalear.com

Terraza Balear crea impresionantes proyectos náuticos. El Tatiana V, de 44 metros, combina la elegancia italiana y el espíritu mediterráneo con una arquitectura naval de primera clase.

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

El proyecto de interiorismo P27 muestra la firma de Terraza Balear, creando espacios que ofrecen confort y calidad. Donde la relajación mediterránea se une a la sofisticación italiana.

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”

EL FAMOSO YATE DE LUJO CAMBIA DE MANOS

Los mayores superyates del mundo son un símbolo de estatus

por Lutz Deckwerth, Fotos de Camper & Nicholson



“Lady Moura” - un superlativo giga-yate
“Lady Moura” - a superlative giga-yacht



Son un símbolo de estatus de la jet set y suelen costar varios cientos de millones de dólares. Los periodistas especializados han reservado el atributo de gigayate para los mayores yates del mundo, porque tienen más de cien metros de eslora. A menudo no caben en ningún puerto y tienen que fondear frente a él. Las dimensiones de estos objetos de lujo flotantes suelen recordar a las de los cruceros. Cuando se venden, suele ser de un multimillonario a otro.

LADY MOURA, EL YATE DEL SIGLO

Uno de los megayates más famosos del mundo se terminó de construir en 1990 en el astillero alemán Blohm + Voss. En ese momento se consideraba el noveno yate privado más grande del mundo. Actualmente se encuentra en el 48.º puesto de la lista. Se dice que la construcción del Lady Moura costó unos 250 millones de dólares (213 millones de euros) a finales de los años ochenta. El superyate está propulsado por dos motores DEUTZ de 6868 CV. Cada uno tiene 5.121 kW de potencia y hélices de paso controlable. A



La piscina cubierta con spa adjunto
The indoor pool with adjoining spa

pesar de su tamaño, el Lady Moura tiene una velocidad de crucero de 17 nudos.

Al ponerse en marcha, una sensación inigualable: un sofisticado sistema hidráulico abre y cierra multitud de puertas, trampillas, techos y paredes retráctiles y grúas. Tanto las lanchas como los botes salvavidas y el ancla están ocultos tras los paneles. De este modo, la estética del yate no se ve afectada. El Lady Moura está considerado por muchos conocedores como el paradigma de un gigayate. Desde su botadura, su propietario había sido el multimillonario saudí Nasser al-Raschid durante 31 años. El que fuera un objeto de lujo de 250 millones de dólares ha cambiado de manos por 125 millones de euros.

EL NUEVO PROPIETARIO ES UN MULTIMILLONARIO MEXICANO

Se dice que el Lady Moura ha conseguido un nuevo propietario por 125 millones de dólares. Algunas fuentes nombran al multimillonario mexicano Alberto Bailleres. Este hombre de 89 años, padre de siete hijos, ha obtenido su dinero de las mayores y más productivas minas de plata del mundo. Según Forbes, su fortuna se estima en 9.300 millones de euros. Se dice que sus minas producen 25 toneladas de oro y 25.000 toneladas de plata al año. No debería haber sido difícil para el multimillonario aumentar el precio de venta del Lady Moura. Sin embargo, OnLocation sabe por una fuente fiable que este multimillonario no ha comprado el gigayate Lady Moura.

El nuevo propietario del Lady Moura es el multimillonario Ricardo Benjamín Salinas Pliego, también mexicano, que con su grupo de empresas Salinas posee participaciones en telecomunicaciones, medios de comunicación, servicios financieros y de comercio minorista. El tercer hombre más rico de México acaba de ser noticia porque ha reafirmado su apoyo a Bitcoin y ha anunciado su intención de abrir el primer banco del país que acepte Bitcoins.

La venta del Lady Moura establece un récord en el mundo de los corredores. Los corredores Camper & Nicholsons fueron capaces de encontrar un nuevo propietario en solo 554 días. Se trata de la venta más rápida conocida de un barco



El "Mou" en el nombre del Giga-Yate significa Mouna Ayoub
The "Mou" in the name of the Giga-Yacht stands for Mouna Ayoub



de más de 100 metros en los últimos 10 años. Lo que convenció al nuevo propietario de poner los 125 millones de dólares sobre la mesa para el Lady Moura fue probablemente el fastuoso y lujoso equipamiento, el diseño y la inscripción en letras de oro.

EL NOMBRE DEL GIGAYATE LADY MOURA

El nombre Lady Moura tiene un significado especial. El "Mou" corresponde a Mouna Ayoub, una de las figuras más deslumbrantes de la jet set y actualmente exmujer del multimillonario, y el "ra" al apellido del primer propietario del yate, el multimillonario Nasser al-Raschid.

Mouna Ayoub es una de las mujeres más pintorescas de Oriente. Se dice que se ha gastado 150 millones de dólares en joyas y que su presupuesto anual para ropa es de tres millones de dólares. Se cree asimismo que su fortuna es de varios cientos de millones de dólares. La mujer, que aparenta 40 años, tiene en realidad más de 60.

Es seguramente la mujer más rica de Oriente, creció en Kuwait y sus padres son libaneses. Cursó sus estudios en un internado jesuita y tuvo que huir a Francia durante la guerra civil. Conoció a su futuro marido, el príncipe saudí Nasser al-Raschid, mientras trabajaba en un restaurante de París. A los 19 años, se casó con él, se trasladó a Riad y se convirtió al Islam. Pero

“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".



Cada letra de la leyenda "Lady Moura" está recubierta de oro de 24 quilates
Each letter of the lettering "Lady Moura" is covered with 24-carat gold

Juan Carlos y George Bush aterrizaron en el helipuerto
Juan Carlos and George Bush landed on the helipad



El diseñador y arquitecto italiano Luigi Sturchio creó todo el interior
The Italian designer and architect Luigi Sturchio created the entire interior

como mujer islámica al lado de un príncipe, el palacio se convirtió en una prisión. El divorcio se produjo en 1996. Lo que queda del gran amor de su vida para el multimillonario es el nombre del gigayate Lady Moura.

EQUIPAMIENTO Y DISEÑO DEL LADY MOURA

El Lady Moura considerarse como el primer megayate del mundo. El emblemático barco, que los expertos definen como un gigayate, tiene siete cubiertas, una de las cuales dedicada a la vida familiar. Además de la lujosa suite del propietario, hay 13 camarotes de uso exclusivo para familiares e invitados. Esta zona incluye 2.600 metros cuadrados. El diseñador y arquitecto italiano Luigi Sturchio creó todo el interior del superyate. El megayate puede alojar a un total de 72 miembros de la tripulación y 26 invitados.

Además, el Lady Moura ofrece un pueblo flotante de lujo con panadería, cine, discoteca, clínica propia y una piscina cubierta con spa anexo. También hay escotillas en el casco para embarcaciones a motor o motos acuáticas. Se dice que incluso el rey emérito español, Juan Carlos I, y el ex-presidente estadounidense George Bush han aterrizado en el helipuerto propio del yate. Sin embargo, lo más especial de este megayate es la mesa de comedor inusualmente larga (24 metros) y la inscripción Lady Moura en el casco: cada letra está bañada en oro de 24 quilates y se dice que cuesta unos orgullosos 12.000 euros.

Si quiere ver el gigayate, suele estar amarrado en Mónaco o 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 & Nicholson 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

Donde la tradición se une a la modernidad

La marca de lujo Steigenberger Hotels & Resorts de Deutsche Hospitality es sinónimo de lujo y hospitalidad a la perfección. La cartera incluye unos 60 hoteles en once países de Europa, Asia y África y ofrece tanto casas tradicionales históricas como animadas

residencias urbanas u oasis de bienestar en plena naturaleza. En las grandes ciudades, los elegantes hoteles constituyen un lugar privilegiado para los elegantes viajes de negocios y las escapadas urbanas. Para los huéspedes que buscan relajarse, los hoteles ofrecen

instalaciones de spa de primera clase y una excelente oferta gastronómica.

Albert Steigenberger puso la primera piedra de los hoteles Steigenberger en 1930 con la adquisición del Hotel Europäischer Hof de Baden Baden. Fundó Steigenber-



ger Hotels AG, que actualmente gestiona 160 hoteles en tres continentes como Deutsche Hospitality. Basándose en esa tradición que ya ha cumplido 90 años, los Steigenberger Hotels & Resorts evolucionan constantemente sin perder su inconfundible encanto.

ICONOS DE STEIGENBERGER

La diversidad de Steigenberger Hotels & Resorts también se pone de manifiesto en la nueva estructura de marcas de Deutsche Hospitality, la marca paraguas Steigenberger Icons, de reciente creación, reúne propiedades excepcionalmente lujosas y ricas en tradiciones de Steigenberger Hotels & Resorts y

establece nuevos estándares en la industria hotelera de lujo. Los primeros iconos de Steigenberger son el Steigenberger Grandhotel & Spa Petersberg, el Steigenberger Frankfurter Hof, el Steigenberger Parkhotel Düsseldorf, el Steigenberger Grandhotel Belvédère Davos, el Steigenberger Wiltcher's de Bruselas y el Steigenberger Grandhotel Handelshof Leipzig. Cada uno de estos hoteles es único en su arquitectura, servicio e historia y ofrece a los huéspedes una experiencia de lujo única.

Otra experiencia hotelera especial es la que promete la recientemente anunciada cooperación entre Steigenberger Hotels & Resorts y

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



Porsche Design. Con los Steigenberger Porsche Design Hotels, las dos empresas tradicionales están construyendo una nueva marca hotelera en el segmento de estilo de vida de lujo que dará la bienvenida a los huéspedes en metrópolis internacionales seleccionadas con una combinación de diseño funcional y entorno de lujo.

STEIGENBERGER HOTELS & RESORTS PRESENTA SUS PRIMERAS EXPOSICIONES CON KENSINGTON ART

Steigenberger Hotels & Resorts puso en marcha su cooperación con la plataforma de arte Kensington Art, que forma parte del Gru-

po Kensington, a finales de 2020. A principios de año, Andreas Görzen expuso en el Frankfurter Hof. Por su parte, las obras de Hans Emil Deutsch podrán admirarse en Davos durante la temporada de invierno 2021/2022.

Están previstas futuras exposiciones en las que los amantes de la pintura y la fotografía artística, desde la contemporánea hasta la experimental, podrán admirar una selección de obras de la Colección de Arte de Kensington. En 2021/2022 se expondrán obras de artistas famosos como Günther Uecker, Heinz Mack, Otto Piene, Mel Ramos, STALE Amsterdam y muchos más.



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 (Directora General de KENSINGTON Art), Carsten Fritz & Theresa Kallrath

Los Dreifuss se toman el negocio familiar al pie de la letra. En el estudio de Zúrich siempre está alguno de los miembros de la familia: Leonard Dreifuss, Massimo Dreifuss, padre y fundador Daniel Dreifuss (de izquierda a derecha).
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).

RELOJES CON ALMA FAMILIAR

por Massimo Dreifuss, Fotos de Alejandro Arretureta y Philippe Mueller

Hemos contado a menudo el momento en que el sagrado mundo del dinero en Nueva York se derrumbó para nuestro padre Daniel y se volcó en un bien aún más preciado: el tiempo. Ahora nosotros, los "hermanos de los relojes" Massimo y Leonard, contamos el momento en el que cambiaron nuestras vidas.

Daniel Dreifuss, el padre más inquieto que se pueda imaginar, mencionó hace un año de forma casi casual que pronto estaría "fuera". No

quería sufrir antes el ataque al corazón que padecen muchos que no lo dejan a tiempo. Pero, ¿qué pensamos cuando alguien que vende el tiempo no se da el gusto de disfrutarlo? No queda demasiado bien. Y nuestro padre no quería quedar mal.

Aunque le guste romper todas las reglas con su estilo de vestir (que a unos les parece ingenioso, a otros un tanto extravagante) este estilo es una expresión de su particularidad, cuyos frutos nos nutren hoy. Relojes

extraordinarios de un hombre extraordinario con una vida extraordinaria.

Los orígenes de la marca Maurice de Mauriac ya son bien conocidos. Sin embargo, es la forma en que probó sus primeros relojes la que iba a recibir mucha más atención. Nuestro padre solía viajar a menudo en tren por Suiza y un reloj solo le servía si podía venderlo en el tren antes de llegar a su destino en una hora.. Para ello, se necesitan relojes



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



A la familia le encanta la película *The Royal Tenenbaums*. Los chándales rojos son un homenaje a la película de Wes Anderson. The family loves the film *The Royal Tenenbaums*. The red tracksuits are a tribute to the film by Wes Anderson.

muy buenos y un gran talento para las ventas. Nuestro padre ya tenía las dos cosas por aquel entonces, y nos ha inculcado ambas para el nuevo camino que mi hermano y yo hemos tomado: hacernos cargo de la empresa y dirigirla.

Nos enviaron al mundo para descubrirlo, nos enviaron al atelier para conocer y poder hacer todo lo que compone una marca de relojes a lo largo del tiempo. Nuestro padre seguía enviándonos a casa, a Zúrich y a las redes sociales, para que formáramos parte de la gran familia por la

que lo daba todo, y por la que aún lo sigue haciendo.

Somos una empresa familiar. En esta no hay tanto polvo y problemas acumulados como suele ocurrir con otras empresas familiares. Nuestra concepción de la familia se caracteriza por un gran amor, por la libertad y, sin embargo, también por una gran intimidad. Todos ellos factores importantes para lo que nos hace especialmente exitosos: la confianza que todo esto genera interna y externamente. ¿Quién, como familia, tiene contacto personal con una comunidad digital que abarca varios cientos de miles de personas en todo el mundo? ¿Quién tiene a Zúrich como invitado en el estudio todos los días y quién tiene al mundo entero porque se encuentra con la familia en el estudio? Primero conocisteis a mi padre, luego a todos nosotros, y ahora cada vez más a los dos.

De pequeños aprendimos a leer la hora de los relojes de papá, luego aprendimos a leer los relojes para hacer nuevos relojes y ahora hacemos los relojes nosotros mismos. Nuestro padre nos ha enseñado todo lo

que sabe, y eso es muchísimo. Para todo lo demás, ha traído al estudio a personas excepcionales de las que hemos aprendido enormemente, o nos ha enviado a otros lugares del mundo para que aprendamos de ellas.

Nuestro agradecimiento fue dedicarle un grandioso reloj, el primero del que fuimos responsables, el Grand Cœur, basado en su última gran genialidad. El L3 de cuerda manual con cristal rojo, de la serie L, completada con los relojes L1, L2 y L3. Esta serie L lleva el ADN de la marca Maurice de Mauriac y, con los tres modelos de reloj L1, L2 y L3, ha creado tres iconos relojeros que permanecerán en la historia.

Las grandes tiendas web de estilo de vida y relojes se abren ante nosotros con este trío de relojes. No es algo sencillo de lograr en un sector dominado por unas pocas marcas muy grandes, pero lo fácil nunca fue una opción para Maurice de Mauriac. Así que, salvo algunas excepciones, seguimos vendiendo nuestros relojes en todo el mundo de forma directa, sin distribuidores.

El L2 es un icono de la colección y establece estándares de diseño para los relojes urbanos de buceo. The L2 is an icon of the collection and sets design standards for urban diving watches.



“Nuestro padre nos ha enseñado todo lo que sabe, y eso es muchísimo.”

MASSIMO DREIFUSS



Foto: Nicolas Bruni



Daniel Dreifuss está considerado como el rey de las correas de reloj en Zúrich. En el taller es posible encontrar cualquier correa para. Todas ellas se adaptan a la perfección a su propietario.

Daniel Dreifuss 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.

El Grand Coer, con el corazón rojo palpitante, en su finísimo estuche de cuero.
The Grand Coer with beating red heart in its very fine leather case.



Cuando la puerta del estudio se cierra por la noche, el último espresso ha salido zumbando de la máquina, y los últimos amigos y clientes se han marchado, los robots aspiradores comienzan su caprichosa danza y de fondo se oye el suave "plin" que indica que ha llegado otra compra por vía digital.

Porque cuando estamos en la intimidad, cuando necesitamos descansar, cuando necesitamos recargar las pilas, cientos y miles de historias sobre nosotros, nuestros relojes los siguen haciendo que se vendan por el mundo. No solo los relojes, sino nosotros, nuestra historia, la de mi padre, que ahora seguiremos contando. Y eso es lo que vende nuestros relojes.

Mientras tanto, Daniel, el padre más inquieto de la historia, ha sorprendido a todos por ser capaz de irse y disfrutar del descanso, lo hace encantado con su mujer en Italia.

El secreto de Maurice de Mauriac: la mezcla perfecta de ingenio relojero y locura creativa.
The secret of Maurice de Mauriac: the perfect blend of ingenious watchmaking and creative madness.





El reloj KENSINGTON – Edición limitada, diseñado por Maurice de Mauriac
The KENSINGTON Watch – Limited Edition, designed by Maurice de Mauriac

FLECHAZO ENTRE MARCAS

Quando las marcas se unen

Lo que debe ir unido siempre estará unido. Por eso nunca buscamos asociaciones, sino que simplemente las experimentamos cuando se encuentran con nosotros. Hay que ser sensible para no perderse estos momentos mágicos. Uno de esos momentos mágicos fue el encuentro entre Maurice de Mauriac y KENSINGTON. Simplemente hubo demasiada armonía: precisión, fiabilidad, calidad, compromiso, estilo, internacionalidad, intimidad familiar... parece un texto de marketing, pero es una realidad fascinante. Y eso es también lo que distingue a ambas marcas, que hacen tangible aquello de lo que otros solo hablan.

Nuestra visión no es convertirnos en los más grandes, sino en los mejores, en el sentido de ser la marca de relojes más querida por las personas que comparten nuestros valores. No cortejamos a cualquier precio a los que no encajan con nosotros, porque eso nos obligaría a doblegarnos. La marca KENSINGTON también irradia esta claridad, así que también estaba claro que si KENSINGTON creaba un reloj con nosotros, sería el L3. En él están todos los va-

lores que compartimos y mucho más, como tiene un mecanismo de cuerda manual, necesita un compromiso personal. Algo que KENSINGTON y Maurice de Mauriac también aman y cultivan mucho.

Un L3, también en diseño KENSINGTON, es tan atemporal y elegante que causará un impacto indudable en todo el mundo. Y eso es muy importante porque ambas marcas ven y tienen al mundo como su mercado. Alguien que también lo ha reconocido es la estrella del fútbol suizo Stephan Lichtsteiner, que acaba de terminar unas prácticas con nosotros. El resultado de un momento mágico en el que nos sentimos abiertos y fascinados por la voluntad de rendimiento que desprende Stephan Lichtsteiner. Y, de repente, somos tres marcas que se encuentran, que aparentemente son completamente diferentes y que, sin embargo, se mueven por los mismos valores y objetivos. Dicho de una mejor forma: aman los mismos objetivos y se dejan seducir por ellos de nuevo, cada día.

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 CON AUTOCARAVANA

¿Camping de lujo? Un concepto que está de moda en todo el mundo. Conocido como glamping (abreviatura de los términos anglosajones “glamour + camping”), se trata de una forma de acampar que combina el lujo del alojamiento con el encanto especial de unas vacaciones al aire libre en la naturaleza. El glamping, una tendencia de viaje relativamente nueva y originaria de Estados Unidos, es cada vez más popular en Alemania, Italia, Croacia, Francia, Gran Bretaña, Países Bajos, Eslovenia o Suiza, así como en Canadá, Australia o Estados Unidos, Tailandia, Marruecos, Bali, las Maldivas o la India. Desde hoteles insólitos, como casas en los árboles o burbujas con cuatro postes, pasando por tiendas de campaña espaciosas y cómodas, hasta autocaravanas y caravanas ampliamente amuebladas, a menudo con muebles de diseño, las opciones de glamping son ahora casi ilimitadas.

por Andrea Mauch

eleMMent Palazzo de Marchi Mobile, vista exterior
eleMMent Palazzo by Marchi Mobile, exterior view





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

Mientras que se puede reservar cómodamente en hoteles de glamping o tiendas de campaña, la autocaravana de lujo o la caravana de glamping se pueden alquilar o, de forma alternativa, comprar. Los que se deciden a comprar tienen una amplísima gama sobre la que elegir, porque la oferta de modelos en el segmento de lujo (a partir de 100.000 euros) es enorme y sobrepasaría el alcance de este artículo. Por ello, aquí presentamos una

pequeña y exquisita selección que incluye novedades de marcas conocidas y modelos de lujo hechos a medida, así como los clásicos.

ACTION MOBIL

El vehículo de expedición Global XRS 7400 Leopard del fabricante austriaco Action Mobil, de casi diez metros de longitud, es un lujoso vehículo de tracción total para visitar zonas de campo. Con una altura de casi 3,80 metros y un chasis 6x6 de

inspiración todoterreno del MAN TGS, este vehículo de expedición se adapta especialmente a situaciones todoterreno y, por lo tanto, es ideal para auténticos aventureros en plena naturaleza. Gracias a la corta distancia entre sus ejes, el vehículo de tres ejes es bastante manejable teniendo en cuenta sus dimensiones y ofrece la posibilidad de acoplar un vehículo de dos ruedas en el exterior trasero mediante un elevador para motos. El Global XRS 7400

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





Airstream International 25, exterior y dormitorio
Airstream International 25, exterior view and bedroom



Foto: Airstream

está disponible desde 950.000 € y la versión Leopard desde 1,11 millones.
www.actionmobil.com

AIRSTREAM

Caravanas de culto que se fabrican en Estados Unidos desde 1931 y que están disponibles como productos oficiales europeos a través de "Airstream Germany" desde 2006. Conocidos cariñosamente como los "huevos de Pascua" de plata, el ex-

traordinario diseño se mantiene a la vez que los modelos se optimizan continuamente, así como se actualizan a las últimas tecnologías. La novedad es el modelo "Airstream International 25 IB", una caravana moderna con una longitud de 8,25 metros con capacidad para 2-4 personas, incluyendo una cómoda cama de isla, disponible desde 104.590 euros más traslado.
www.airstream-germany.de

Airstream International 25, salón
Airstream International 25, lounge



Foto: Airstream

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, exterior e interior
Concorde Liner 2021, exterior view and interior

CONCORDE

Sus 40 años de éxito les avalan: Concorde es uno de los principales fabricantes de autocaravanas de lujo en Alemania. En el interior del nuevo "Liner 990 GI", de unos 10 metros de largo, se combinan de forma óptima un equipamiento de alta gama y el máximo aprovechamiento del espacio, y el cliente puede elegir entre tres opciones de disposición de planta. Además, el comprador puede elegir también la organización de las habitaciones. El aspecto de los muebles en Jato-bra Brilliant, el suelo estilo yate y el amplísimo dormitorio son especialmente llamativos en este modelo, que está disponible desde 354.950 euros.

www.concorde.eu

DEMBELL

La marca Dembell es nueva en el mercado de autocaravanas. Con el lema "Gentlemen on the Road", Dembell se ha propuesto crear una autocaravana cómoda con soluciones inteligentes y un equipamiento fácil de usar. La serie resultante es una línea de lujo basada en el Mercedes Actros, disponible en tres versiones: S, M y L, que disponen desde un garaje para vehículos de dos ruedas y uno para un coche pequeño de hasta 4 metros de largo. Además del elegante exterior, el interior también llama la atención: diseñado al estilo de un yate, tiene mucho espacio y está amueblado con materiales naturales de diseño italiano. El cuarto de baño de cerámica con ducha de lluvia, el sistema de ent-

retenimiento de alta calidad, el aire acondicionado y la calefacción por suelo radiante completan el interior cómodamente amueblado. El precio base de la autocaravana es de 990.000 €.

www.dembell.com

Foto: Peter Mosconi



Foto: Dembell Motorhomes



Foto: Hymer GmbH



Foto: Hymer GmbH

Hymer B-Klasse MasterLine, exterior e interior
Hymer B-Class MasterLine, exterior view and interior

HYMER

El camping de lujo también es posible con los modelos del fabricante HYMER de la Alta Suabia. La exclusiva "HYMER Clase B MasterLine I" ofrece espacio para 4-5 personas, tiene una longitud a partir de 7,89 metros y ha sido galardonada con



Dembell Reisemobil, exterior e interior
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, exterior e interior
STX 3 Pop Out, exterior view and interior

Foto: StepheX Group

el Premio Alemán de Diseño 2020 el año pasado. Además del elegante y premiado diseño con un nuevo concepto de iluminación, destaca la nueva aplicación HYMER Connect, que proporciona un ecosistema digital y convierte al modelo, disponible desde 112.990 euros, en una autocaravana inteligente orientada al futuro. www.hymer.com

MARCHI MOBILE

Según el fabricante Marchi Mobile, la eleMMent Palazzo Superior es "actualmente reconocida en más de 190 países como la autocaravana más lujosa y destacada". Con 68 metros cuadrados de espacio, doce metros de longitud, seis metros de altura, incluida la terraza del techo, y cinco metros de anchura, este modelo es un hogar itinerante. Entre las características excepcionales se encuentran la zona de spa con ducha de lluvia, la sala multimedia con sistemas de audio de alta gama, así como la luz ambiental y el sky lounge con techo solar. El modelo de hasta 600 CV está disponible por unos 2,5 millones de euros. www.marchi-mobile.com

GRUPO STEPHEX

Con la STX 3 Pop Out, el grupo belga StepheX también ofrece una autocaravana en su máxima expresión. Fabricado sobre el conocido bastidor del Mercedes Actros e inspirado en el diseño de los yates exclusivos en su interior, el modelo ofrece seis literas y tres salidas deslizantes. La autocaravana de 12 metros de largo y 510 CV se adapta a los deseos particulares de cada cliente. Los precios únicamente están disponibles bajo petición. www.stxmotorhomes.com

VARIOMOBIL

"Totalmente sintonizado con la exclusividad" es el lema de VARIOmobil. Los clientes tienen absoluta libertad de planificación en cuanto a diseño, equipamiento y plano, que en el caso del transatlántico de lujo "VARIO Perfect 1200 Platinum" se basa en una planta de tres habitaciones y tres combinaciones para ampliar el espacio de la sala de estar, el dormi-

torio y la cocina. El amplio garaje trasero ofrece espacio para aparcar un coche deportivo. Al optar por este modelo, los futuros

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



VARIO Perfect 1200 Platinum, vista exterior
VARIO Perfect 1200 Platinum, exterior view

compradores eligen una autocaravana única y adaptada a sus propios deseos a partir de 881.020 euros.
www.vario-mobil.com

VOLKNER

El fabricante de autocaravanas "Volkner Mobil", con sede en Wuppertal, dispone de una amplia gama de vehículos y es conocido sobre todo por el modelo "Perfor-

mance", en el que, gracias a un garaje intermedio, se puede transportar un coche o un deportivo. La Performance está disponible desde 1,35 millones, pero el precio de la Performance S asciende a por lo menos 2,035 millones. El exquisito equipamiento incluye muebles de diseño BrilliantDark con madera de Makassar chapada a mano, así como un sistema de música espe-

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, exterior e interior
Volkner Performance, exterior view and interior

cialmente diseñado para autocaravanas. Gracias a las baterías de iones de litio, un generador diésel de 8 kW y un sistema fotovoltaico de 2 kW, la autosuficiencia no supondrá un problema. En el paquete completo, que incluye la Bugatti Chiron de 1.500 CV, el precio total asciende a 6,5 millones de euros.
www.volkner-mobil.com

CONCLUSIÓN: A MEDIDA Y SIN LÍMITES

Ya sea una composición individual o un modelo estándar, las autocaravanas y caravanas de lujo ofrecen exactamente lo que cada comprador puede desear. En lo que se refiere a soluciones individuales, apenas existen límites a la imaginación en lo que respecta a la planta, el diseño y el equipamiento, salvo quizás el rango de precios. Prueba de ello son las piezas únicas que hasta ahora se han realizado en exclusiva para las exposiciones, como el transatlántico de lujo "Elysium" del fabricante estadounidense Furrion, especializado en soluciones técnicas de lujo para vehículos. Con un helipuerto, un tobogán en el techo y muchas otras características

de lujo, el valor de este modelo de presentación se estima en unos 2,5 millones.

Sugerencia: además de los campings que ofrecen opciones de glamping, ahora también encontramos espacios de glamping que se especializan en esta lujosa forma de acampar. Los campings "normales" con instalaciones de glamping suelen contar con una sección independiente para ello, separada del resto del camping. Por un lado, los glampers disfrutan de un estatus especial y de élite en el lugar, a menudo con una ubicación privilegiada junto al mar o la piscina y, por otro lado, se rodean de personas con ideas afines.

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

AUTUMN MAGIC AND PURE INDULGENCE.

Whether hiking, wellness, a romantic getaway or simply indulging in culinary delights – discover our diverse destinations for the coming fall and winter

 **REWARDS**

**BECOME A MEMBER
NOW AND SAVE
UP TO 10% ON
EVERY BOOKING**

[hrewards.com](https://www.hrewards.com)



Steigenberger Hotels AG
Lyoner Straße 25 | 60528 Frankfurt am Main, Germany
[steigenberger.com](https://www.steigenberger.com)





Foto: photo Studio Vaggelli, Rassias

GRECIA: EL LUGAR EN EL QUE QUERRÁS VIVIR PARA SIEMPRE

Dios creó Grecia para enseñarnos un pedacito del paraíso. Descubrir Grecia puede llevar toda una vida, pero para enamorarse del país solo hacen falta unos instantes. Antiguas ruinas, una multitud de islas, impresionantes playas y montañas imponentes. Cada año, millones de turistas acuden a Grecia para disfrutar de unas soleadas vacaciones en la playa o para embarcarse en un viaje histórico con el fin de conocer mejor el largo y glorioso pasado del país. En verano hay mucha fiesta en los grandes centros turísticos, pero también abundantes oportunidades de escapar de las multitudes, y fuera de la temporada de verano a menudo se puede ser el único turista en kilómetros a la redonda.

por Fotini Androulaki, Editor de la revista Volta Magazine

Templo de Poseidón en el cabo Sounion, en el extremo sur del Ática
Temple of Poseidon at Cape Sounion on the southernmost tip of Attica

Grecia fue premiada por el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTTC) por sus esfuerzos en la lucha contra la pandemia de la covid-19 en el turismo, y tras un largo cierre, las playas vuelven a llenarse.

EXPECTATIVAS PARA EL TURISMO

Las asociaciones empresariales ya están asumiendo que el objetivo básico de generar alrededor del 50 % de los ingresos del turismo en 2019 ya no se alcanzará. El sector ha rebajado su previsión de ingresos para este año a 6.000 millones de euros, después de haber partido de 8.000 millones a comienzos de la temporada.

LA PANDEMIA DE LA COVID-19: "VÍA RÁPIDA A LA LIBERTAD DE VIAJAR"

A Grecia le ha ido mejor que a muchos otros países europeos durante la pandemia de la covid. Para ayudar al sector turístico a recuperarse de otra caída estival debida al coronavirus y facilitar los viajes a quienes deseen visitar el país, Grecia ha introducido el primer certificado digital COVID-19 de la Unión Europea.

En la actualidad todos los ciudadanos de la Unión Europea y del espacio Schengen pueden acceder libremente al país, así como todas las personas que hayan recibido el pasaporte de vacunación de la UE COVID-19 en formato digital o en papel.

Además de los nacionales del espacio UE/Schengen, también están exentos de la prohibición de entrada los nacionales de los siguientes países: Albania, Australia, Macedonia del Norte, Bosnia y Herzegovina, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos de América, Reino Unido, Japón, Israel, Canadá, Bielorrusia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Catar, China, Kuwait, Ucrania, Ruanda, Rusia, Arabia Saudí, Serbia y Singapur.

No obstante, el gobierno mantiene la prohibición de entrada de personas de origen extranjero. Para ayudar a la república helénica

a hacer frente a las devastadoras consecuencias del coronavirus, la Comisión Europea aprobó en junio una ayuda financiera de 800 millones de euros para Grecia.

En el sector turístico, los hoteles no pueden hacer previsiones debido a las fluctuaciones inherentes a la situación actual. En la actualidad las reservas no superan el 35 % de la capacidad hotelera. Los turistas británicos se han mantenido al margen, ya que Grecia sigue en la "lista amarilla" impuesta por el Reino Unido, mientras que los visitantes alemanes y franceses van llegando a paso muy lento. Por otra parte, Grecia se ha convertido en un destino popular para los estadounidenses.

La demanda de vacaciones en Grecia desde Estados Unidos ha aumentado sorprendentemente este verano, lo que ha llevado a las principales compañías aéreas estadounidenses a ofrecer más vuelos directos a Atenas. El país fue uno de los primeros de la UE en abrir sus fronteras a los visitantes estadounidenses, y Grecia también ha adoptado una actitud más indulgente con los pasajeros extranjeros.

Además, los pasajeros procedentes de Rusia deben presentar una prueba negativa, independientemente de su estado de vacunación.

INMOBILIARIA

Grecia ha sido uno de los destinos más populares para la inversión inmobiliaria en 2020-2021.

La inversión inmobiliaria evoca diferentes pensamientos en muchas personas, y con razón. Es probable que los inversores tengan sus propios planes y motivos para entrar en el mercado inmobiliario. A menudo, no se trata solo del beneficio económico.

Grecia y las islas griegas que la rodean seguirán conservando sus hermosas playas de arena blanca y el sol seguirá brillando.

Las islas Jónicas seguirán cautivando a los viajeros con sus impresionantes paisajes y su relajada cultura mediterránea. Al mismo tiempo, varias islas de las Cícladas



Pintoresco callejón en la isla de 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, primera capital de la Grecia independiente tras la Revolución Griega
Nafplion – the first capital of Independent Greece after the Greek Revolution

pueden satisfacer a los compradores más exigentes, desde residencias aisladas con vistas al mar hasta villas en cuevas cerca de lugares turísticos populares. Está claro que existe un gran potencial para que todo tipo de inversores inviertan en el sector inmobiliario en Grecia.

El mercado inmobiliario griego está en auge a medida que la economía se recupera de la crisis, pero la expansión corre el riesgo de hacer que las propiedades se vuelvan inaccesibles para muchos ciudadanos, ya que los salarios siguen siendo bajos.

También se espera que los precios suban en el país, a pesar de las continuas dificultades estructurales de la economía, que obstaculizan la creación de empleo ante la restricción de los préstamos bancarios. En los últimos 18 meses, los precios de los inmuebles en Grecia han mostrado una notable resistencia, sorprendiendo a muchos participantes en el mercado.

Según el Banco de Grecia, los precios de la vivienda subieron un 3,2 % en el primer trimestre de este año, frente al 2,5 % del cuarto trimestre de 2020. Los precios de la vivienda subieron a una tasa media anual del 4,3 % el año pasado, frente al 7,2 % de 2019. En 2020, los precios siguieron subiendo a pesar de que la economía se redujo un 8,2 % debido a la pandemia.

Para 2021, todo el mundo está convencido de que los precios seguirán subiendo, ya que la oferta de viviendas nuevas es limitada y los amplios proyectos de infraestructura y renovación están impulsando la demanda en algunas regiones. Según los representantes del mercado, el interés de compra está actualmente dominado por los extranjeros y los empresarios, y la mayoría de las transacciones se realizan en Atenas. Con poco temor a la inflación de precios que se observa en Europa, la compra de propiedades en Grecia se está convirtiendo en una opción atractiva.

En Atenas, los suburbios del sur y el centro histórico siguen atrayendo el mayor interés. En estos momentos se observa un aumento de los compradores que acuden a los suburbios del norte, que atraen a un número creciente de compradores internacionales. Se trata de inversores que han hecho los deberes y han llevado a cabo una amplia investigación de mercado antes de pujar agresivamente por las propiedades.

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.

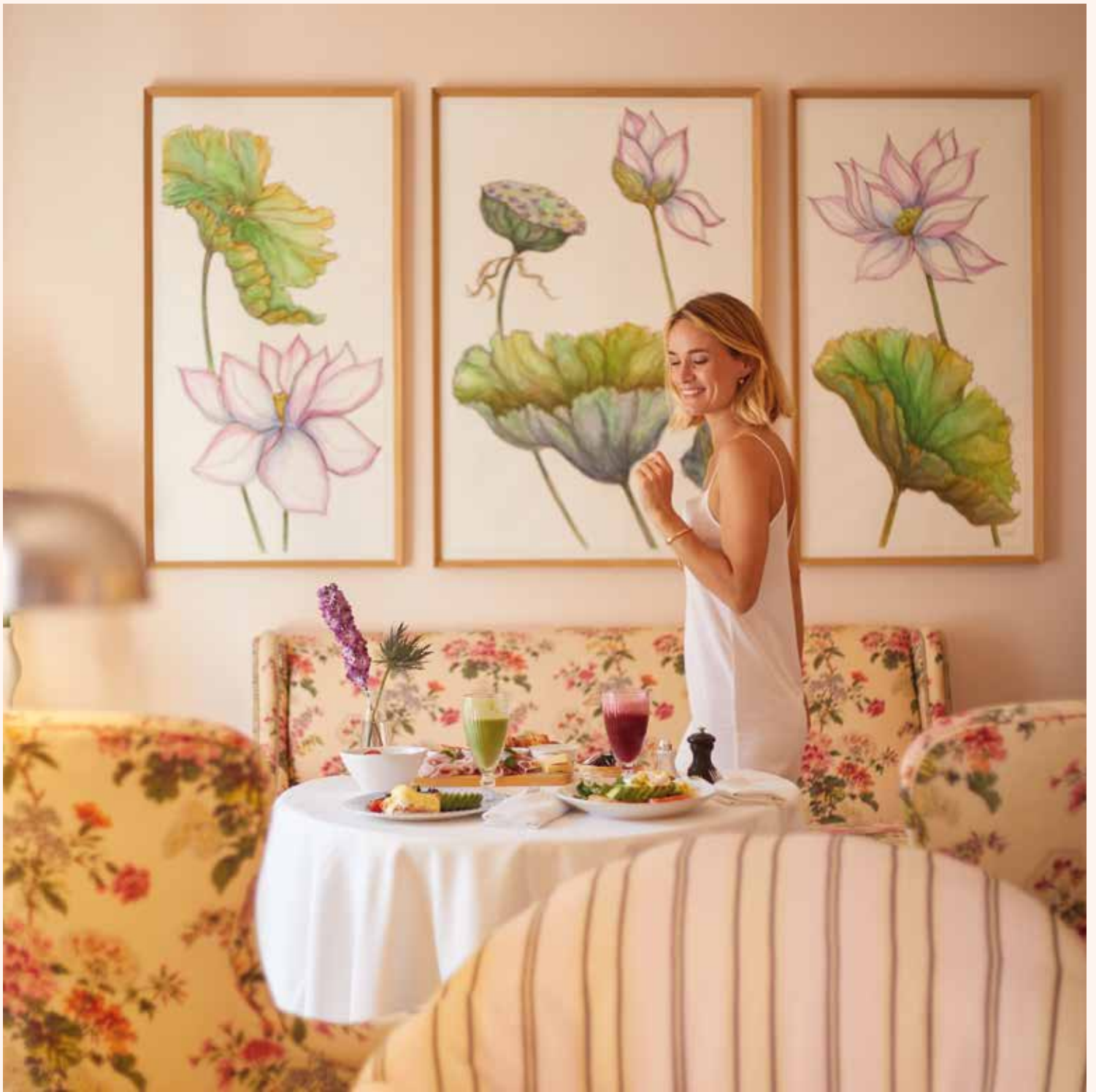
According to data from the Bank of Greece, property prices increased by 3.2% in the first quarter of this year, up from 2.5% in the last quarter of 2020. Apartment prices grew at an average annual pace of 4.3% last year, compared to 7.2% in 2019. Prices continued to rise in 2020, despite the economy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

DUBAI, HOTSPOT INMOBILIARIO

Dubái, en el golfo Pérsico, es el emirato de los superlativos, que atrae a inversores, expatriados y turistas de forma casi mágica. Tras el parón de 2014, el mercado inmobiliario vuelve a moverse. Este es un informe de mercado.

por Gerald Paschen

Siempre más grande, más alto, más exclusivo: Dubái es desde hace al menos veinte años una auténtica atracción con sus megaproyectos, inmuebles que batan récords y complejos residenciales exclusivos. La construcción de una gigantesca isla con forma de palmera marcó un nuevo rumbo a principios de la década de 2000. El Palm Jumeirah fue el mensaje del emirato al resto del mundo: ¡estamos despegando en el sector inmobiliario! Desde 2002, los extranjeros pueden adquirir villas y pisos en Dubái. Desde entonces, el horizonte, los complejos residenciales y las atracciones turísticas no han dejado de crecer.

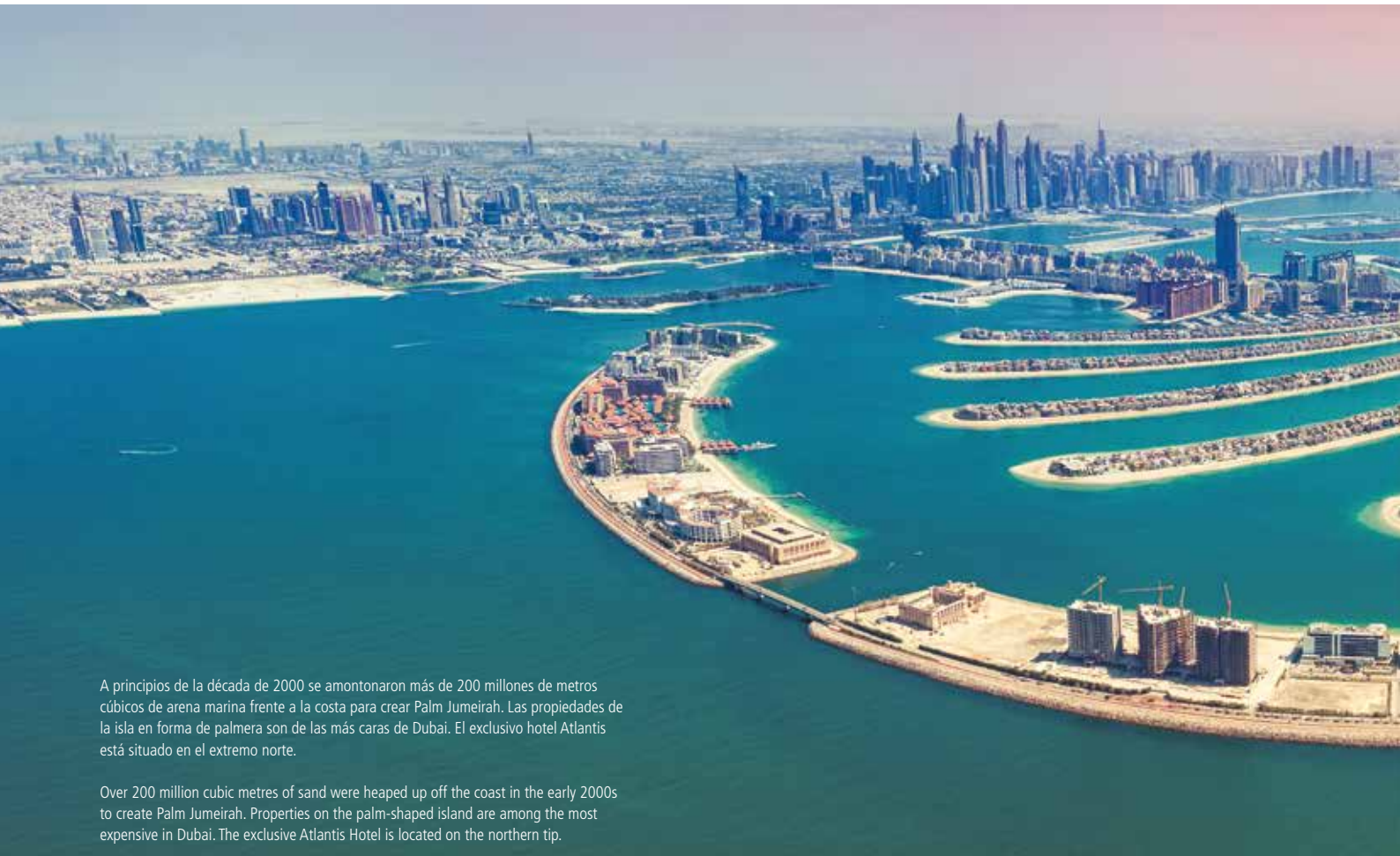
Dubái alberga el edificio más alto del mundo, el Burj Khalifa (828 m); se están creando espacios de primera línea con canales artificiales, lagos interiores y campos de golf; y el aeropuerto ha crecido hasta convertirse en uno de los centros de aviación más importantes. Dubái, que pertenece a la Federación de los Emiratos Árabes Unidos (EAU), atrae a los visitantes a través del lujo, las actividades de ocio y un estilo de vida más occidental. No solo ofrece una vida junto a la playa en el golfo Pérsico y hoteles exclusivos, sino también elegantes centros comerciales, zocos, vida nocturna, puertos de yates, polo, deportes de invierno (pista de hielo, pista de esquí cubierta) y paseos con restaurantes y cafés.



El Burj al Arab no solo es uno de los hoteles más lujosos del mundo, sino que también se considera un hito de la moderna de Dubai. Se construyó en la década de 1990 con un edificio en forma de vela en un lugar expuesto en una isla artificial.

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.





A principios de la década de 2000 se amontonaron más de 200 millones de metros cúbicos de arena marina frente a la costa para crear Palm Jumeirah. Las propiedades de la isla en forma de palmera son de las más caras de Dubai. El exclusivo hotel Atlantis está situado en el extremo norte.

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.

Dubái, la ciudad en la que viven unos 3,3 millones de personas, es uno de los lugares más populares del mundo para vivir y visitar. Además del clima y la seguridad, el dinámico entorno económico también atrae a muchos expatriados. Además, los residentes en Dubái obtienen sueldos exentos de impuestos. Por otra parte, la compra de propiedades es una forma de obtener un visado de residencia de larga duración. La llamada “inversión inmobiliaria a cinco años” es especialmente popular, con una inversión requerida de 5 millones de AED (aproximadamente 1,15 millones de euros) en bienes inmuebles. Esta última opción da derecho a un visado de residencia por un periodo de 5 años, sin embargo, los extranjeros solo pueden adquirir propiedades de pleno dominio en zonas específicas designadas por el emirato para esta categoría. Para suerte de los compradores, los proyectos de desarrollo más interesantes pertenecen a esta categoría. Al comprar una propiedad en Dubái, hay que destinar entre el 7-8 % del precio de compra

a gastos, impuestos y tasas de intermediación.

Sin embargo, en el conglomerado de diversos proyectos de desarrollo y comunidades de Dubái, la pregunta más frecuente es dónde vale la pena comprar y cómo se desarrollará el sector.

Las primeras huellas en el mercado las dejó la crisis financiera de 2008. En la segunda isla de palmeras, llamada “Palm Jebel Ali”, que se construyó frente a la costa entre 2002 y 2008 basándose en el modelo de Palm Jumeirah, los proyectos de construcción apenas han despegado. Incluso el aún más ambicioso proyecto de islas “El Mundo”, con unas 300 islas artificiales de arena que en conjunto forman el planeta tierra, se está desarrollando muy lentamente. El Mundo carece de conexiones con el continente y a él se puede acceder únicamente en barco o helicóptero.

En Dubái, los precios de los inmuebles alcanzaron su punto máximo en 2014. Los años del 2014 al 2019 se caracterizaron por un sobrecalentamiento

de la actividad de la construcción y por una reducción de los precios asociada de entre el 20 % y el 30 %. Según el análisis de JLL, el número total de propiedades residenciales de la ciudad de Dubai ha crecido hasta 607.000 unidades a principios de 2021. La cifra incluye todos los pisos, adosados y villas terminados, sin incluir las viviendas de los trabajadores ni las viviendas locales de los emiratíes. En el primer trimestre de 2021, la comparación interanual muestra que los precios de los inmuebles en venta cayeron un 5%, y los alquileres un 10%. Probablemente también como medida para impulsar el mercado inmobiliario, el emirato lleva unos dos años ofreciendo más oportunidades para obtener un visado. La caída de los precios, junto con las condiciones favorables de financiación, fueron probablemente las razones por las que está surgiendo una nueva tendencia de inversión a pesar de la pandemia de coronavirus.

Este año, Dubái ha registrado casi 31.000 transacciones inmobiliarias



La Torre Cayan (izquierda) en el puerto deportivo de Dubai es impactante. Hace un giro de 90 grados hasta una altura de 306 metros.
The Cayan 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



El Burj Khalifa, el edificio más alto del mundo, supera a todos los edificios del horizonte de Dubai con sus 828 metros de altura. El monumental edificio se encuentra en pleno centro de la ciudad, justo al lado del sistema de fuentes de agua más grande del mundo (Fountains) y del enorme centro comercial 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.





hasta finales de julio; esto supone un aumento del 75 % en el volumen de ventas con respecto al año anterior. En junio de 2021 se produjo el mayor volumen de transacciones desde diciembre de 2013. Comparando el valor de las transacciones del segundo trimestre de 2019 con el segundo trimestre de 2021, se produjo un aumento del 102 %.

El barrio de la Marina de Dubái está especialmente animado, con 3.180 transacciones en lo que va de 2021 (un 92 % más que en julio). El precio medio por pie cuadrado es ahora de 1.666 dirhams (aprox. 4.125 euros/m², -1,8 % respecto a 2020). El ambiente del puerto deportivo de Dubái impresiona por su aire futurista, con muchos rascacielos modernos alrededor del canal artificial. Aquí pueden encontrarse multitud de yates, muelles, restaurantes, cafés y paseos. Son los expatriados más jóvenes los que prefieren alquilar pisos en esta zona, lo que también atrae a los inversores. Mehrdad Bonakdar, fundador del Grupo KENSINGTON, que en el pasado residió en el puerto deportivo de Dubái durante dos años, ha invertido en esta zona en 2021. "Creo que el puerto deportivo de Dubái es uno de los mercados más interesantes de todos para los inversores, pero también para los propietarios-residentes. No es casualidad que el 10 % de todas las transacciones de Dubái se realicen en el puerto deportivo de Dubái". Esta es también la razón por la que KENSINGTON ha abierto recientemente otra oficina en la marina de Dubái.

En segundo puesto en términos de transacciones (2.229 hasta julio) se encuentra la zona de desarrollo de Business Bay, en el corazón de la ciudad. Aquí, el precio medio ha caído más de un 18 % en un año, hasta situarse en torno a los 3.090 euros/m². Entre los planes de futuro para Business Bay se proyectan más de 200 rascacielos, con un estilo de vida urbano que prevalece en los límites del centro de Dubái, en donde vivir y trabajar deben estar entrelazados. La comunidad de Al Thanyah ocupa el tercer lugar: en un año, el número de ventas ha aumentado un impresionante 237 % y el precio medio un 21 %. El complejo consta de 50 parcelas que se adentran en

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).



El eterno verano atrae a turistas de todo el mundo al Golfo Pérsico.
The eternal summer attracts tourists from all over the world to the Persian Gulf.

una vía navegable artificial. Al norte están el puerto deportivo de Dubái y las torres del lago Jumeirah. Los precios por metro cuadrado de los pisos de Al Thanyah son ahora de 2.475 euros. También se ha experimentado una fuerte demanda de viviendas en barrios como Downtown Dubai (4.460 euros/m²), Palm Jumeirah (4.075 euros/m²), Dubai Hills Estate (2.650 euros/m²), Jumeirah Village Circle (2.015 euros/m²) Sports City (1.825 euros/m²), y Wadi Al Safa 5 (1.820 euros/m²).

Para los compradores de villas exclusivas, el clásico sigue siendo el complejo cerrado Emirates Hills, el Beverly Hills de Dubái, situado en el campo de golf de Montgomerie, con precios que van de 4 a 28 millones de euros. El Palm Jumeirah está en

la misma liga en términos de villas. Hace solo unos meses, se alcanzó aquí un precio récord de 17 millones de euros por una villa de diseño. Un multimillonario de Taiwán consiguió casi 1.400 m² de terreno con 1.000 m² de espacio habitable y acceso directo a la playa. Una buena alternativa, y más barata, son los complejos de villas cerrados y tranquilos de los Arabian Ranches, que se encuentran más alejados de la ciudad, ya al borde del desierto. El entorno aquí es más seco y caluroso que junto al mar. Las villas, que oscilan entre los 380.000 y los 7 millones de euros, también son adecuadas para familias. En el caso de las casas adosadas, Dubai Hills Estate puede ser una opción, con precios que van desde los 460.000 a los 900.000 euros.

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.

Pero, ¿merecen la pena estas inversiones? "Para la segunda mitad de 2021, espero que continúe la tendencia alcista del mercado", afirma Lynnette Abad, directora de investigación del Grupo Property Finder.

También se espera que surja un impulso económico gracias a la exposición mundial "Expo2020", que ha tenido que ser aplazada un año a causa de la pandemia de coronavirus y que por fin abrirá sus puertas el 1 de octubre de 2021.

Dubái no sería Dubái sin los grandes eventos, los megaproyectos y los nuevos y espectaculares complejos residenciales no mantuvieran al emirato en el punto de mira del público y los inversores de todo el mundo.



KENSINGTON®

Finest Properties International

Become part of our strong brand
and secure one of many attractive locations in Germany!



We offer you:

- A solid basis: An established and rapidly expanding brand with a proven network of experts
- Team spirit: Communication on equal terms as well as an open exchange with our partners
- Free development of potential: Large licence areas with exclusive area protection for residential and commercial properties
- Visibility: A modern CI and innovative marketing (online and offline) that stand out from the competition
- Full support: Personal contacts, an internal marketing department and our own marketing shop
- Professional and personal development: Numerous training and further education opportunities (including certified IHK courses) in the KENSINGTON Germany Academy
- ... and much more!

We look forward to meet you!

expansionbrd@kensington-international.com | Tel: +49 421 830 631 78



CRECER EN EL TRATO CON LOS DEMÁS

El humanismo en el coaching –
Entrevista con el coach de éxito Michael Löhner

por Christian Roth (contenido y fotos)





Michael Löhner lleva más de 50 años trabajando como coach de éxito para ejecutivos.
Michael Löhner has been working as a successful executive coach for over 50 years.

Durante más de 50 años, Michael Löhner ha acompañado a empresarios, ejecutivos, políticos y empresas, ayudándoles a ser mejores en su trato con los demás. Basándose en la visión humanista del ser humano, sus formaciones potencian las habilidades de persuasión, la resolución de problemas y la confianza en el trato con interlocutores privados y profesionales. OnLocation se ha reunido con el oriundo de Braunschweig para una entrevista y hablar con él acerca de la gestión, la cultura de liderazgo y el sentido del coaching en los puestos de dirección.

ON LOCATION: Michael, cuentas con años de experiencia en consultoría y coaching. ¿Por qué los directivos y empresarios necesitan un coach?

Michael Löhner: Los directivos necesitan un coach si creen que aún pueden mejorar su día a día. Siempre hay cabida para mejorar el intelecto y el razonamiento, la forma en que manejo mis pasiones y mi autocontrol, mi sistema ético-moral. En los roles sociales y en nuestro comportamiento aún estamos por debajo del potencial.

Me baso en la célebre frase "nunca vivas por debajo de tu nivel".

El coach, por consiguiente, es un consultor de desarrollo personal.

Eres autor de la afirmación: "hay que crecer en el trato con los demás". ¿Sigues siendo cierta?

El valor añadido de una relación es, sobre todo, que consigues una evaluación de ti mismo más realista a través de otra persona, porque el conocimiento de la naturaleza humana es siempre del tú al yo. Todos somos compañeros de comunicación, todos somos compañeros de relación. Se trata de una gran oportunidad en la que me reco-

nozco y a través de la cual quizás llegue a otras dimensiones. Y eso se puede optimizar. Puedes conseguir que la gente sea más sensible, según el lema de Wittgenstein: "Solo se ve lo que se sabe". Y por supuesto, si no sabes reconocer la personalidad, sí, entonces tampoco podrás verla.

La mayoría de los directivos a los que imparto coaching muestran déficits evidentes. Viven por debajo de su potencial. Si fueran conscientes de ello, podrían sacar mucho más partido a las dimensiones de su personalidad: social, racional, emocional, espiritual. Pero la mayoría de la gente no aprende esto en la escuela.

¿Qué le parece el boom que experimentan los coach en la actualidad?

Para mí es una evolución natural. Con la pandemia del coronavirus se ha perdido mucha confianza en las autoridades que nos orientaban, como los políticos y los médicos.

La situación actual es que la gente tiene cada vez más problemas de orientación. "¿Por qué estoy aquí? ¿Qué quería hacer? ¿Cuál es mi lugar en la empresa? ¿Cómo tengo que tratar con los directivos?"

Cada vez se tienen más preguntas para las que no hay respuesta. Y así, en términos humanistas, se trata de la falta de ética que se hace cada vez más evidente, o en términos prácticos: quien tiene un por qué, aguanta todos los cómo.

Pero es este "por qué" el que nos falta en el trabajo y en la vida.

Es entonces cuando las personas recurren a los profesionales que son capaces de ofrecerles orientación. No para dársela, sino para activarla, para que la gente tenga su por qué y su cómo.

El coach tiene la tarea de desarrollar esta capacidad en las personas para que tengan más seguridad. Y por eso la necesidad de este tipo de figura es cada vez mayor

¿Qué enfoque sigues y por qué crees que es el correcto?

Porque el enfoque correcto se orienta hacia una realidad clara y



Entrenamiento de éxito al aire libre
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.

“Puedo aprender algo, pero para ser realmente bueno, empezaré a enseñarlo.”

MICHAEL LÖHNER

bastante completa. ¿Qué es el ser humano? ¿Qué puede hacer? ¿Qué podría conseguir? Todo esto se describe firmemente en las dimensiones de la personalidad de una persona. El coaching humanista, este coaching holístico de la personalidad, tiene naturalmente más posibilidades de hacer que las personas sean más felices y estén más contentas que si solo se valorara una dimensión, como las técnicas de respiración, la espiritualidad o la terapia de movimiento. El coaching orientado hacia el humanismo abarca todas las dimensiones.

¿Cómo te convertiste en coach?

Bueno, tengo la educación clásica: filosofía, psicología y muchas otras cosas. Y he celebrado muchos seminarios. A partir de estos seminarios llevé a cabo formaciones individuales en las que se formó a las personas en las dimensiones individuales. Lo hice durante años hasta que un día leí en el periódico que eso se llamaba coaching.

Tu formación era académica y te dijiste: “Puedo aprender algo, pero para ser realmente bueno, empezaré a enseñarlo”.

Si entendemos el aprendizaje como el cambio de comportamiento basado en la experiencia, se puede plantear la pregunta: ¿cómo aprende realmente una persona?

Por cierto, esto lo he trabajado en uno de mis libros (Unternehmen heisst Lernen). Así se acaba con los métodos clásicos: la imitación, el ensayo y error, el condicionamiento y luego el truco que ancla profundamente el conocimiento y el comportamiento, la enseñanza.

En el momento en que enseñé algo y pongo a otra persona en la situación de poder hacerlo, me concentro tanto que cambio automáticamente. Y por eso creo que no es necesario saber hacer lo que se enseña, sino que hay que saber enseñarlo; es entonces cuando se convierte en algo propio.

¿Cuándo empezaste a ejercer de coach?

Hace exactamente 52 años. Siempre me ha acompañado. Crecí en un monasterio y el trato con la gente siempre fue algo que me fascinó.

¿En qué monasterio, si se puede saber?

Estuve en el Aloisiuskolleg Bad Godesberg, un monasterio jesuita.

Me parece muy interesante. Sin duda, la meditación y el tiempo para uno mismo debían estar a la orden del día. Personalmente, la meditación me parece muy poderosa.

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-

El director general de KENSINGTON, Mehrdad Bonakdar, durante una un seminario de Michael Löhner.
KENSINGTON CEO Mehrdad Bonakdar
at a seminar held by Michael Löhner.



Meditación viene de "e medium ire", que significa "ir al centro de mí". El pensamiento tiene la capacidad de modificar físicamente el cerebro. Se produce un cambio material en la mente.

Sobre la entrada de la mente en el humanismo, hay que decir que todo lo que se llena de atención en la personalidad se hace grande porque el cerebro se forma en consecuencia.

En última instancia, se trata de controlar el propio pensamiento. Por lo tanto, pienso lo que quiero pensar y no lo que me "va apareciendo". Con el control sobre el propio pensamiento, uno puede avanzar enormemente.

¿Quiénes han sido sus clientes en los últimos 10 o 20 años?

Bueno, la mejor pregunta sería: ¿quiénes no lo han sido? He volado por todo el mundo e impartido seminarios sobre liderazgo en Singapur y coaching de equipos en Shangái. Mi grupo objetivo fueron

en primer lugar las empresas del DAX, especialmente los miembros del consejo de administración. Y entonces recibí muchas peticiones de la industria de las start-ups para formar a un equipo que trabajara bien en conjunto, que supiera lo que significaba eso y cómo podían hacerlo.

También introduje la regla religiosa en los conventos con las monjas.

Ventas, liderazgo, escuelas. Después de 50 años, has estado en todas partes o ya no estás.

He trabajado con muchos políticos y artistas en el coaching individual.

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.



¿Cómo se puede saber si alguien ha desarrollado sus habilidades sociales?

Cuando alguien se da cuenta de que puede gestionar mejor las resistencias emocionales y racionales y de que sus planteamientos anteriores eran inadecuados. Es en esta comprensión cuando reconoce su desarrollo social.

Las solicitudes más recientes han sido: ¿puedo mejorar mi autoridad natural? ¿Puedo aprender a obtener un apoyo mayoritario a mi propia opinión entre los demás?

De ahí surge el término: autoridad natural, un aura que hace que los demás te sigan voluntaria y respetuosamente. Y eso se puede aprender.

¿Cómo ha cambiado el negocio del coaching en los últimos años?

Lo que ha cambiado es que la gente es cada vez más prescriptiva en su enfoque de los problemas individuales: ¿cómo puedo generar creatividad? ¿Cómo puedo encontrar ejemplos de aplicación en mi mente? En el coaching orientado a las relaciones: ¿cómo puedo retener a alguien

que quiere irse desesperadamente? ¿Cómo me aseguro de que se vaya alguien que desea desesperadamente quedarse? ¿Cómo me aseguro de que venga alguien que todavía no sabe que quiere quedarse? Todos estos son casos especiales para mí.

Incluso hay sesiones de coaching sobre "¿Cómo se come con palillos en Pekín?".

Así que el coaching se ha ido adaptando a una situación de necesidad particular.

Mientras que el enfoque que yo adopto se centra en una visión holística y humanista del ser humano, estos casos se han vuelto más infrecuentes. Se miran los casos individuales en sus emociones o donde sea. Eso ha cambiado.

Como empresario, ¿cómo se puede convencer a los directivos de que un mayor desarrollo es la base absoluta del éxito?

Hablando primero de las consecuencias del no desarrollo y de la reducción del potencial y las formas de desarrollo que ello conlleva.

La motivación es: no vivas por debajo de tu nivel, no vivas por debajo

de tu potencial. Desarróllate siempre que sea posible, en tu propio beneficio y en el de los demás.

Habría que decir, especialmente a los líderes, en la situación actual: sin la capacidad y la voluntad de construir campos de confianza, el liderazgo nunca es posible.

Tengo otra pregunta. Una vez dijiste la siguiente frase: "¿quieres ser un vendedor o quieres generar confianza?". ¿Podrías explicarlo con más detalle?

No se trata de una contradicción. De hecho, son sinónimos. La confianza es lo que sigue a la comprensión. Y cuando una persona se siente comprendida, puede desarrollar la confianza. Por supuesto, esto se aplica tanto en el puesto de gerente como en el de vendedor. Quiero influir sobre los demás en mi beneficio, positivamente por supuesto. Para ello, tengo que estar cerca de ellos. Tengo que entenderlos, comprender sus intenciones, sus principios, sus necesidades, sus objetivos, su personalidad. Y cuando sienten que les entiendo, entonces la confianza, ya sea para las ventas o para el



liderazgo o para el trabajo en equipo, surge de forma natural.

De todos modos, la confianza es un concepto central en este momento. Porque dentro de la competencia de contenidos, la gente siente naturalmente que estamos acostumbrados a tratar con personas. Todo lo que hacemos sigue básicamente un interés relacional. Y cuando percibo eso, creo una relación de calidad a través de la confianza. Se trata de la resolución de problemas, porque con esta base se puede discutir y comprender todo mejor.

¿Te gustaría concluir con alguna recomendación para los lectores?

Por supuesto, me gustaría transmitirles el mensaje central del humanismo: que las personas sean mejores en su trato con los demás. Este debería ser el objetivo de cada encuentro. Deseo lograr que seas mejor, y espero que a través de tí, yo también sea mejor.

Muchas gracias. Yo también lo espero.

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 realizes 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

Forma parte de nuestra historia de éxito como franquiciado de KENSINGTON en España.





**Abra su propia agencia inmobiliaria
en su región preferida.**



„Me uní a la marca KENSINGTON con absoluto entusiasmo. Me doy cuenta cada día de lo que significa pertenecer a una marca fuerte. El espíritu, el gran apoyo en marketing, la tecnología, la formación y los visionarios que hay detrás de esta marca hacen que KENSINGTON sea única.“

Pablo López Pérez
Licenciario Máster Comunidad de Madrid



Blue Belief es una obra de la artista alemana Patricia Casagranda, cuyas obras ya se han expuesto en Estados Unidos, Suiza, Italia, Alemania y China.

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.

EL ARTE DE HACER ARTE Y DE COMERCIALIZARLO

Tina Längen - La mujer tras KENSINGTON ART

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



La directora general de KENSINGTON Art, Tina Längen, entre sus compañeros artistas de STALE Amsterdam, Alberte Gils y Robert Hettich (falta una persona por nombrar).
KENSINGTON Art Managing Director Tina Längen with her artist colleagues STALE Amsterdam, Alberte Gils and Robert Hettich (from left).

A finales de 2019, la empresa inmobiliaria KENSINGTON amplió su cartera para incluir otro departamento de lo más creativo.

Con KENSINGTON ART, la empresa logra reunir aquello que indudablemente va de la mano: ¡viviendas de primera clase y arte único!

El desencadenante de su puesta en marcha fue un encuentro entre el fundador de la empresa, Mehrdad Bonakdar y Tina Längen en una inauguración de KENSINGTON en el Puerto de Andratx, en Mallorca. Dos mentes imaginativas, creativas y motivadas que se atrevieron a hacer grandes cosas y que se encontraron. Así, este encuentro fue el detonante del nuevo departamento de la familia KENSINGTON.

“Se trata de una idea que me ronda la mente desde hace mucho tiempo. Y, como suele ocurrir, dejé que las cosas llegaran y supe que, con el tiempo, aparecería la persona adecuada para el proyecto artístico en KENSINGTON”, asegura Mehrdad Bonakdar.

KENSINGTON ART tiene ahora acuerdos de cooperación con más de 27 artistas y una cartera de más de 175 obras de arte en una amplia gama de estilos y categorías de precios.

Así, KENSINGTON ART ofrece no solo a los amantes del arte una plataforma amplia y sencilla para adquirir arte, sino también a los inversores y a los recién llegados.

A través de sus cooperaciones, como la asociación exclusiva que ha establecido con el Grupo Hotelero Steigenberger, en la que participaron otras empresas artísticas de renombre, se celebran exposiciones de categoría internacional en diversos lugares del mundo.

“Por supuesto, la pandemia también afectó a nuestro trabajo. Sin embargo, fuimos muy creativos y pudimos seguir marcando la diferencia. No quiero ni imaginar lo que tendremos que afrontar cuando las restricciones terminen en algún momento. Solo de pensarlo me siento abrumada”, afirma Tina Längen, mirando al futuro.

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.



La obra *Movimiento* de Tina Reichel en impresionante simbiosis con su *Capullo de Hermes*.
The work "Movement" by Tina Reichel in impressive symbiosis with her "Hermes Cocoon".

¿PERO QUIÉN ES LA MUJER QUE ESTÁ DETRÁS DE KENSINGTON ART?

Como si nada se hubiera dejado al azar, la cofundadora y directora general no solo tiene experiencia en la distribución, sino que también es una artista de éxito.

Tina Lungen, de Erfurt, dirige la suerte de KENSINGTON ART desde finales de 2019, planificando y dirigiendo inauguraciones y clausuras y ampliando la cartera de la empresa para incluir a otros artistas interesantes, tanto con nombres conocidos como Ben Buechner, Alexander Höller, Mel Ramos, Hans E. Deutsch, STALE Amsterdam, como con artistas jóvenes y noveles con potencial.

También han incluido a artistas como Sebastian Merk, Patrizia Ca-

sagrada, Kobransky y Andreas Görzen, entre muchos otros.

¿Y QUÉ HAY DE TINA LÜNGEN?

Bajo el seudónimo de Tina Reichel, esta ambiciosa empresaria fue capaz de convertir su amor y afición en una profesión hace muchos años y aporta su creatividad, pasión y experiencia empresarial a la joven empresa.

Visita a los clientes personalmente y hace acto de presencia hasta que se coloca el último clavo en la pared, hasta que el último cuadro se ha enderezado perfectamente. "Esta es mi pasión. Cuando me llaman para acudir a grandes propiedades, veo esas paredes blancas y luego veo la satisfacción en la mirada de los clientes. Entonces soy feliz". Tina Lungen describe una parte importante de su proyecto.

Tina Lungen, alias Tina Reichel, puede recordar sus exposiciones en Berlín, Moscú, Dubai, Düsseldorf, en Mallorca, en su ciudad natal Erfurt y en muchas otras ciudades.

En Erfurt consiguió incluso organizar la primera exposición de arte moderno en la histórica catedral de Erfurt. Todo un hito y una experiencia emotiva para una joven que recorre su camino con tanto empeño.

Alcanzar grandes metas ha sido siempre un rasgo distintivo de Tina Lungen, ya sea con su propio arte o con su área de responsabilidad dentro de KENSINGTON ART.

"Con KENSINGTON ART, puedo aportar mi experiencia en el sector del arte y mi vena comercial a una empresa joven y así ser responsable de nuestro crecimiento, ya sea a través de nuestra tienda de arte,



Al artista emergente STALE Amsterdam, afincado en Ámsterdam, le encanta tirar la pintura. Mediante esta técnica de goteo crea obras impresionantes, como este motivo de 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.



El artista alemán Ben Buechner es desde hace tiempo conocido entre los amantes del arte y los coleccionistas – también presenta sus obras, como esta titulada Kellogs a través de 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 Lungen, 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 Lungen 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 LÜNGEN 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 Lungen, describing an important part of her project.

Tina Lungen, 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 es una artista de éxito conocida con el nombre de Tina Reichel. Sus cuadros dan la vuelta al mundo y sus COCOONS (esculturas) despiertan un gran interés entre los coleccionistas y aficionados al arte.

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.

que se está desarrollando actualmente, con exposiciones en lugares de primera línea, o mediante la elección de arte para propiedades privadas en colaboración con diseñadores de interiores. Como amante del arte, no se puede pedir nada mejor”, resume Tina Lungen.

Actualmente, las obras de arte de KENSINGTON ART pueden verse en los hoteles Steigenberger de Fráncfort, en Usedom y en Davos. Están previstas otras exposiciones en Alemania, en Mallorca, en Dubai y en Suiza.

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.

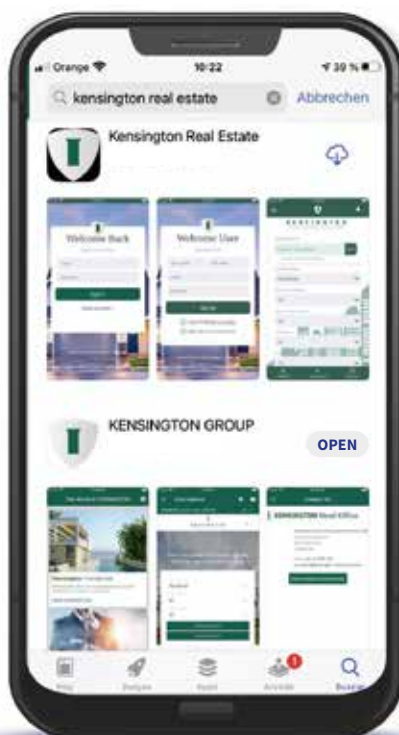


KENSINGTON[®]

Finest Properties International

KENSINGTON Real Estate App

KENSINGTON App facilita un acceso rápido al catálogo internacional de propiedades.



DESCÁRGUELA AHORA

www.kensington-international.com

ÉXITO MADE IN BERLIN

¿Busca la propiedad de sus sueños en la moderna Berlín? ¿Piensa vender su propiedad en la metrópoli con la ayuda de un agente inmobiliario? ¿O desea obtener un rendimiento estable a través de inversiones inmobiliarias?



Como broker ó intermediario de calidad con más de 20 años de experiencia, KENSINGTON Finest Properties International puede proporcionarle apoyo gracias a sus conocimientos para cualquiera de esos supuestos en las ubicaciones de Berlín Sureste, Suroeste y Centro/Norte, que forman parte del total de 9 sucursales en la capital de Alemania. Esto supone un gran alivio para compradores, vendedores e inversores ante la inmensa oferta de inmuebles en la capital alemana, que se caracteriza por los contrastes entre los edificios históricos y la arquitectura contemporánea.

UNA MIRADA ENTRE BASTIDORES

Los franquiciados Franklin Karré (Berlín Sureste), Sven Rhein (Berlín Suroeste) y Andreas Wittig (Berlín Mitte/Norte) relatan en una entrevista con la redacción de ON LOCATION qué tiene de especial

la empresa inmobiliaria KENSINGTON Berlín, cómo trabajan juntas las nueve agencias y qué factores contribuyen a la historia de éxito conjunta.

ON LOCATION: ¿Qué cree que tienen de especial KENSINGTON y KENSINGTON Berlín?

Franklin Karré: KENSINGTON significa algo muy especial para mí. Tras cinco años puedo decir que la interacción entre compañeros es fluida y familiar, sin los antagonismos que he vivido en otras empresas. En el área de Berlín, sobre todo, tenemos un objetivo común: avanzar con la mayor profesionalidad posible. Creemos firmemente que todos deben poder beneficiarse de las acciones de los demás.

Sven Rhein: La cooperación entre los licenciarios es especial. También lo es el hecho de que, como socios con licencia, dispongamos de libertad empresarial y margen de

maniobra. Esa fue la razón decisiva que me empujó a firmar el acuerdo de socio de licencia. También hay que destacar la rápida expansión y el posterior desarrollo de KENSINGTON Alemania. Hablamos de algo muy útil para todos los socios con licencia, ya que la visibilidad y la percepción positiva cambian constantemente. Se trata de una cooperación especial, sobre todo entre nosotros, los socios con licencia de Berlín. Nos reunimos a menudo, coordinamos constantemente nuestras acciones y nos respaldamos mutuamente de palabra y con los hechos.

PERFIL | profile

BERLÍN SUDESTE | Berlin Southeast
Bertolt-Brecht-Allee 1a
12529 Schönefeld

4 salas de exposición: Biedorf, Schönefeld, Wildau & Köpenick

9 empleados + plantilla en ampliación

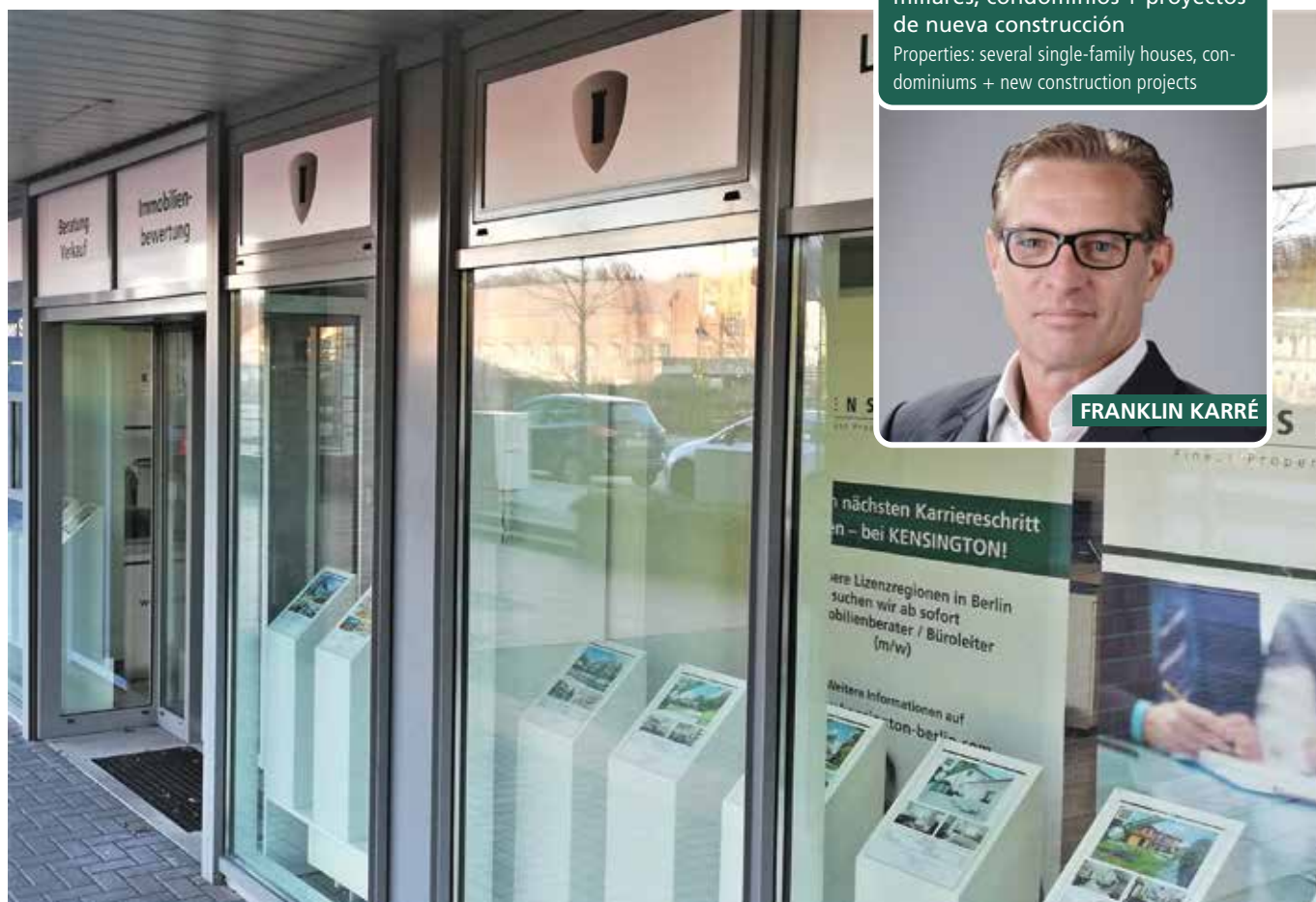
9 Employees + looking for more

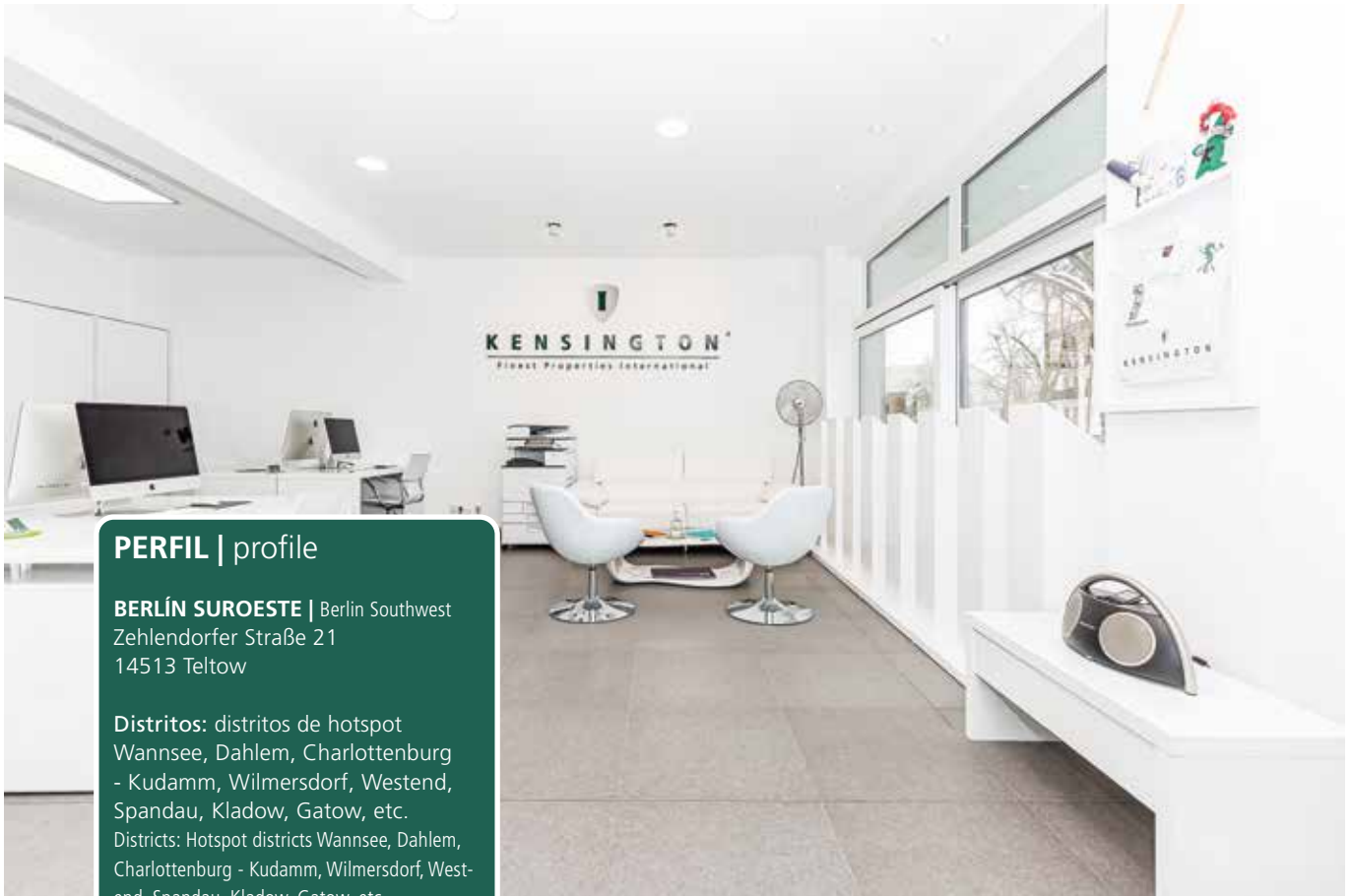
Inmuebles: varias viviendas unifamiliares, condominios + proyectos de nueva construcción

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



FRANKLIN KARRÉ





PERFIL | profile

BERLÍN SUROESTE | Berlin Southwest
Zehlendorfer Straße 21
14513 Teltow

Distritos: distritos de hotspot
Wannsee, Dahlem, Charlottenburg
- Kudamm, Wilmersdorf, Westend,
Spandau, Kladow, Gatow, etc.
Districts: Hotspot districts Wannsee, Dahlem,
Charlottenburg - Kudamm, Wilmersdorf, West-
end, Spandau, Kladow, Gatow, etc.

2 salas de exposición: Teltow +
nueva sala de exposición en Wil-
mersdorf en septiembre de 2021
2 Showrooms: Teltow, one of the fastest
growing cities in Germany + New showroom
opening in Wilmersdorf in September 2021

3 empleados | 3 employees

Inmuebles: 25 – 30 propiedades
Properties: 25 – 30 properties



SVEN RHEIN

Andreas Wittig: Para cumplir con los requisitos de comercialización, tanto nacionales como internacionales, de las propiedades existentes, de los proyectos de nueva construcción y de las propiedades comerciales, KENSINGTON proporciona una red global con más de 20 años de experiencia. Una IC uniforme en todo el mundo apunta la marca global.

ON LOCATION: ¿Cómo llegó KENSINGTON Berlín a dividirse en tres sedes, hasta qué punto trabajan juntos en todas las sedes y qué ventajas obtienen?

Franklin Karré: Cuando el director general, Mehrdad Bonakdar, se puso en contacto conmigo en 2016 y me abrió la puerta a KENSINGTON Finest Properties, acordamos que debía desarrollar el mercado de Berlín y, desde mi punto de vista, dividirlo. De este modo se crearon las sedes Centro/Norte, Suroeste y Sureste. Me gusta mucho trabajar con los socios de la franquicia Sven Rhein y Andreas Wittig. Ambos provenían de mi círculo de amigos y desde entonces se han convertido en socios de éxito de la franquicia KENSINGTON. La gran ventaja de los tres es que nos consideramos socios, nos reunimos habitualmente, coordinamos nuestras acciones y confiamos y nos respetamos mutuamente. Cada uno de nosotros puede beneficiarse de las acciones de los demás.

Sven Rhein: Otra de las ventajas de nuestra cooperación es que cada error se comete una sola vez. Eso se

debe a que intercambiamos constantemente información sobre cambios y experiencias empresariales, por ejemplo, sobre el buen funcionamiento de las campañas de marketing o la motivación del personal.

ON LOCATION: El éxito es tangible: KENSINGTON opera a nivel internacional y crece constantemente. Una historia de éxito a la que usted también contribuye en su sede de Berlín. ¿Qué éxito (personal) le gustaría volver a destacar?

Andreas Wittig: Para generar interés e impulsar las ventas, creamos un concepto de marketing digital a medida que nos lleva a cierres exitosos de operaciones, especialmente en la cartera de propiedades premium. Nuestros propietarios aprecian la mezcla de red internacional, flexibilidad y profesionalidad. Para garantizar una tramitación conforme a la ley, nuestros expertos inmobiliarios reciben formación periódica a través de nuestra Academia KENSINGTON.

Sven Rhein: El compromiso y el gran apoyo que recibí de Franklin

Karré cuando empecé en KENSINGTON y, por tanto, entré en el negocio del corretaje. Realicé unas prácticas con él y llegué a conocer y entender el negocio sin tener que cometer los errores de los novatos. Esa fue una contribución fundamental para alcanzar el éxito rápidamente. Quisiera aprovechar esta oportunidad para dar gracias a Franklin Karré por ello. En Berlín vivimos cada día el lema de KENSINGTON «Crecer con los demás».

PERFIL | profile

BERLÍN CENTRO/NORTE |

Berlin Centre/North
Wollankstraße 135, 13187 Berlin

Distritos: distritos de hotspot Mitte / Friedrichshain-Kreuzberg / Pankow-Prenzlauer Berg + el distrito de Reinickendorf, caracterizado por sus bosques y lagos

Districts: Hotspot districts Mitte / Friedrichshain-Kreuzberg / Pankow-Prenzlauer Berg + the district of Reinickendorf, characterised by forests and lakes.

2 salas de exposición: Pankow (en el ayuntamiento, desde 2018), Tegel (desde 2020) + apertura de una tercera sala de exposición a finales de este año en la capital Berlín 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 empleados | 13 Employees



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-



La empresa inmobiliaria KENSINGTON está representada actualmente con 9 oficinas en la capital de Alemania.
The real estate company KENSINGTON is currently represented with 9 offices in Germany's capital.

Actualmente existen 7 salas de exposición en Berlín y hay 3 nuevas aperturas previstas para 2021. A largo plazo, está prevista la apertura de un total de 12 oficinas en la capital.

LA CARTERA DE SERVICIOS DE KENSINGTON BERLÍN DE UN VISTAZO

Comprar un inmueble

Tanto si se trata de una vivienda propia como de una inversión, la compra de un inmueble suele ser la mayor inversión de su vida y, por tanto, también una de las decisiones más importantes. Existen muchos aspectos que hay que tener en cuenta a la hora de comprar: por un lado, factores como la ubicación, el tamaño o el precio; por otro, el gusto personal y las emociones que despierta la propiedad. KENSINGTON Berlín ayuda a encontrar la propiedad adecuada en la capital alemana y dedica mucho tiempo a responder a los requisitos y necesidades individuales de sus clientes. Los servicios

ofrecidos incluyen la definición de los objetivos de inversión, la selección de la zona residencial deseada, una preselección de propiedades adecuadas, visitas conjuntas, la preparación de tasaciones, el apoyo en cuestiones de financiación, la negociación del precio y la revisión de los documentos de venta.

Venta de inmuebles

Estadísticamente, se consiguen precios de venta más altos cuando se vende a través de una agencia inmobiliaria que a través de una venta privada. Las razones son los conocimientos del agente inmobiliario para fijar el mejor precio de venta posible, la gestión de numerosas consultas, las visitas y la selección de un comprador solvente. Se trata, asimismo, del caso de KENSINGTON Berlín, que, como socio de confianza, facilita la venta profesional y oportuna de la propiedad. La estrategia de venta adecuada se elabora junto con el propietario, la consulta previa es gratuita y no vinculante.

Inversión inmobiliaria

Con más de 20 años de experiencia en la comercialización de propiedades residenciales y de inversión de alta calidad, KENSINGTON Finest Properties International cuenta con una amplia red mundial, así como con una exclusiva clientela, de la que también se benefician las oficinas de Berlín. La gran ventaja es el acceso a atractivos proyectos y propiedades de inversión, que se negocian principalmente fuera del mercado. Tras una comprobación previa de los antecedentes, KENSINGTON facilita a los inversores solventes el acceso a proyectos e inmuebles de inversión adecuados y de alto rendimiento, establece contactos con promotores de proyectos reconocidos, ofrece la experiencia necesaria para la realización de proyectos inmobiliarios y garantiza la seguridad adecuada mediante la cooperación con expertos fiscales y jurídicos.



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



RETRATO CORTO KENSINGTON FINEST PROPERTIES INTERNATIONAL

El objetivo de la franquicia inmobiliaria KENSINGTON Finest Properties International es reunir a personas creativas, dinámicas, sofisticadas y bien conectadas bajo la marca KENSINGTON. Aquí se conectan expertos inmobiliarios con inversores, compradores con vendedores y amantes de los inmuebles con personas afines, así como los que trabajan en red con los que lo buscan. Juntos forman una red inmobiliaria única y activa en todo el mundo, cuyo número de sucursales crece constantemente. Para ver un resumen de todas las ubicaciones actualizadas, visite 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 Sueños inmobiliarios

35 Real Estate Dreams





SON VIDA (MALLORCA)





VENDIDO POR
22.500.000 €
KENSINGTON







REFERENCIA reference number	KPP05229
PRECIO price	22.500.000 €
REGIÓN region	Son Vida
PARCELA plot	6.497 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	2.496 m ²
SUPERFICIE CONSTRUIDA constructed area	2.496 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
DORMITORIOS bedrooms	10
BAÑOS bathrooms	9

SON VIDA

Vive el sueño

Esta villa de lujo se sitúa en la parte alta de Son Vida, uno de los lugares más exclusivos de Mallorca. Es una propiedad única, que seduce por su fascinante iluminación compuesta por un elaborado juego de luces, que regala una experiencia única. Todo ello gracias en gran parte a la fachada construida de fino cristal en consonancia con sofisticada tecnología LED, una combinación clave que otorga a la casa un espectacular baile de luces. Es una propiedad única en un entorno incomparable. Ofrece impresionantes vistas a Palma y al mar. La casa está rodeada por un exuberante jardín con plantas autóctonas que compone un marco perfecto para su magistral arquitectura. La propiedad consta de tres edificios. La residencia principal se desarrolla en zona de estar, seis dormitorios, biblioteca, sala de cine y bodega. El segundo edificio alberga la zona de spa y gimnasio y tres piscinas climatizadas, una de ellas interior. La casa de huéspedes dispone de otra amplia zona de estar, dormitorios adicionales y acceso privado. Póngase en contacto con nosotros para más información o para una visita. Los datos que figuran en esta descripción se publican sin garantía.

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., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
sonvida@kensington-international.com | +34 971 674 306 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KPP03495
PRECIO price	4.800.000 €
REGIÓN region	Llucmajor
PARCELA plot	999 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	789 m ²
SUPERFICIE CONSTRUIDA constructed area	1119 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
DORMITORIOS bedrooms	5
BAÑOS bathrooms	5

LLUCMAJOR

Villa de lujo en 1ª línea con vistas al mar y piscina en Son Verí Nou, Mallorca

Esta villa de lujo está situada en primera línea de mar en Son Verí Nou. Hay acceso directo al mar. Desde las terrazas y los dormitorios se puede disfrutar de la vista de la bahía de Palma. La casa fue construida después del año 2000, está en excelentes condiciones, tiene techos altos y grandes ventanas, y tiene ascensor.

Disposición de la superficie habitable (aprox. 789 m²): en la planta baja hall de entrada en 2 plantas, salón con acceso a la terraza cubierta (aprox. 60 m²) y a la piscina (aprox. 10 x5 m), comedor, sala de lectura, 1 dormitorio doble con baño en suite, amplia cocina, HWR; en la planta superior sala de estar familiar con acceso al balcón (aprox. 60 m²), suite principal, 3 dormitorios más con baños en suite, trastero, acceso a la terraza de la azotea (aprox. 210 m²); en la planta inferior sala de fiestas, sala de billar, home cinema, garaje, salas técnicas.

Equipamiento: suelos y baños de mármol, armarios empotrados, chimeneas, doble acristalamiento, aire acondicionado f/c.

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 Verí 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 x5 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.

Mallorca Eden Jardin S.L., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 llucmajor@kensington-international.com | Tel. +34 971 660 731 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KPP05399
PRECIO price	2.995.000 €
REGIÓN region	Palma
TERRAZA terrace	132 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	324 m ²
SUPERFICIE CONSTRUIDA constructed area	456 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Penthouse
DORMITORIOS bedrooms	4
BAÑOS bathrooms	4

PALMA

Maravilloso ático de 4 dormitorios con azotea en Palma de Mallorca

Este maravilloso proyecto se encuentra en el famoso barrio de Santa Catalina en Palma de Mallorca. Numerosos bares, restaurantes y tiendas están a poca distancia. El edificio en que se va a construir este ático era un cine y data de finales del siglo XVIII. Este ático tiene una superficie habitable de 324 m² distribuidas en 2 plantas y unidas por una escalera interior. En la planta baja hay un gran salón de 177 m² con una altura de aprox. 6 m, una cocina abierta con comedor, un aseo, coladuría y un dormitorio con baño en suite y vestidor.

En la primera planta hay tres dormitorios grandes todos con baño en suite. Para rematar esta oferta hay una azotea de 132 m² con preciosas vistas sobre los tejados de la ciudad hasta el mar.

Una plaza de parking ronda esta oferta.

Equipamiento: vigas vista, armarios empotrados, doble acristalamiento, aire acondicionado frío/calor, suelo radiante, domótica.

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., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 palma@kensington-international.com | Tel. +34 971 674 306 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KPO01058
PRECIO price	3.050.000 €
REGIÓN region	Sol de Mallorca
PARCELA plot	1.780 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	380 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
DORMITORIOS bedrooms	4
BAÑOS bathrooms	4

SOL DE MALLORCA

Impresionante villa de lujo en Sol de Mallorca

Esta villa de lujo en Sol de Mallorca convence por sus vistas al mar desde la azotea y su diseño moderno. La propiedad ha sido equipada con materiales y acabados de alta calidad en toda su extensión. Los techos altos y los grandes ventanales crean un ambiente agradable y luminoso.

En la planta baja se encuentra 1 dormitorio con baño ensuite, un salón-comedor abierto con chimenea y cocina integrada con isla de cocina y acceso a la terraza de la piscina. En la primera planta hay 3 dormitorios con 3 baños. Otras características incluyen aire acondicionado f/c, calefacción por suelo radiante, ventanas de aluminio con doble acristalamiento, un lavadero y un garaje para 2 coches. Sol de Mallorca está a poca distancia de campos de golf, hermosas playas, escuelas internacionales y tiendas. Palma y su aeropuerto están a sólo unos 20 minutos.

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.

Portals Finest Properties S.L., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 portals@kensington-international.com | Tel. +34 971 680 476 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KPP05912
PRECIO price	24.950.000 €
REGIÓN region	Andratx
PARCELA plot	82.820 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	844 m ²
SUPERFICIE CONSTRUIDA constructed area	1.350 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
DORMITORIOS bedrooms	6
BAÑOS bathrooms	4

ANDRATX

Exclusiva villa de lujo con vistas, piscina y helipuerto en Port Andratx, Mallorca

Esta es posiblemente la "propiedad familiar" más única en el puerto y el mar abierto en Port Andratx, Mallorca.

La propiedad tiene la mayor piscina en todo Port Andratx (27m), junto con una piscina cubierta con licencia y spa en el sótano, por no hablar de aprox. 83.000 m² de terreno privado, así como los requisitos para un helipuerto. La parcela con orientación sur tiene 1.350 m² y ofrece la posibilidad, además de la casa principal de aproximadamente 800 m², de equipar las 2 dependencias ya existentes con aproximadamente 3 apartamentos para invitados. También hay alojamiento para el personal. En la casa principal hay 3 dormitorios superiores, 3 baños así como 2 vestidores. Las características incluyen suelos de piedra, materiales de mármol, 15 plazas de garaje, aire acondicionado, calefacción por suelo radiante, estación de barbacoa, electrodomésticos de cocina Gaggenau, así como ventanas de doble acristalamiento y un sistema de sonido.

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 helipad. 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., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 andratx@kensington-international.com | Tel. +34 971 698 924 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KPP04776
PRECIO price	3.200.000 €
REGIÓN region	Santa María
PARCELA plot	26.700 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	438 m ²
SUPERFICIE CONSTRUIDA constructed area	686 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Finca
DORMITORIOS bedrooms	12
BAÑOS bathrooms	9

SANTA MARIA

Resort de agroturismo con casas individuales y piscinas en Costitx, Mallorca

Este increíble resort de agroturismo rústico con vistas a los paisajes circundantes se encuentra en una zona muy tranquila cerca de Costitx, Mallorca. Palma de Mallorca está a solo 25 minutos.

Distribución del resort: La casa principal tiene 4 apartamentos, uno de ellos tiene 3 habitaciones dobles y 1 baño, los 3 apartamentos restantes tienen 2 habitaciones dobles y 1 baño, con una gran piscina común.

La segunda casa tiene 1 habitación doble y 1 baño con piscina privada.

La tercera casa tiene 3 habitaciones dobles, 2 baños.

La cuarta casa tiene 1 habitación doble y 1 baño.

En total el hotel cuenta con 12 habitaciones dobles y 9 baños con duchas. Cada apartamento / casa tiene su propia cocina totalmente equipada.

Características adicionales: calefacción central, chimeneas, paneles solares, turbina eólica, pozo de agua propio.

El resort tiene una licencia de agroturismo para 18 personas.

Agroturismo resort with individual houses and pools in Santa María, Mallorca

This amazing rustic agroturismo Resort overlooking the surrounding landscapes is located in a very quiet location close to Costitx, Santa María. 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., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 santamaria@kensington-international.com | Tel. +34 871 716 887 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KSP01241
PRECIO price	4.800.000 €
REGIÓN region	Santa Ponsa
PARCELA plot	1.051 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	367 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
DORMITORIOS bedrooms	5
BAÑOS bathrooms	4

NOVA SANTA PONSA

Villa estilo beach house en Nova Santa Ponsa con vistas a la bahía

Proyecto de nueva construcción. Villa con vistas a la bahía en Nova Santa Ponsa. Cerca del famoso puerto deportivo Port Adriano y de los campos de golf de Santa Ponsa, este proyecto se construirá a finales de 2021. Esta encantadora casa dispone de 5 dormitorios, 4 de ellos en suite, un jardín mediterráneo, combinado con una agradable zona de barbacoa y una amplia terraza con piscina.

También tiene un garaje doble y otros aspectos destacados que son los siguientes: Calefacción por suelo radiante, aire acondicionado (f/c), sistema de sonido, spa, bodega, barbacoa, 3 plazas de aparcamiento, techos altos, transiciones perfectas dentro de la propiedad.

El estilo de vida se une a la mejor calidad en este fascinante proyecto. La tecnología más avanzada garantiza el máximo confort en la 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 Ponsa, 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., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 santaponsa@kensington-international.com | Tel. +34 971 690 421 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KPP03218
PRECIO price	6.000.000 €
REGIÓN region	Westcoast
PARCELA plot	186.500 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	500 m ²
SUPERFICIE CONSTRUIDA constructed area	700 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Finca
DORMITORIOS bedrooms	7
BAÑOS bathrooms	4

WESTCOAST

Extraordinaria finca histórica con piscina en los alrededores de Esporles

Esta finca con 20 ha. El terreno se encuentra en las montañas de los alrededores de Esporles. El edificio data del siglo XIV y el Archiduque Luis Salvador elogió la propiedad como una de las más atractivas de Mallorca. La propiedad abarca todo un valle y ofrece una privacidad absoluta. En los años 80, la finca fue cuidadosamente renovada conservando la sustancia histórica.

La finca (500 m²) está dividida en 2 alas (casi 2 casas separadas) con 3 salones, 3 cocinas, 2 comedores, 7 dormitorios (3 con vistas al mar), 4 baños, 1 aseo de invitados, 1 habitación utilizada como galería de arte, 1 bodega y 1 estudio independiente (aprox. 90 m²) cerca de la casa principal. Delante de la casa hay amplias terrazas orientadas al sur y 1 piscina (aprox. 10x5 m). Desde las terrazas tiene unas vistas espectaculares a Palma, la catedral, el mar y la isla de Cabrera.

Características: Suelos de terracota, chimeneas, calefacción, fuente de agua propia, electricidad.

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.

FINEST PROPERTIES PUERTO SOLLER S.L., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 valldemossa@kensington-international.com | Tel. +34 971 616 025 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KPP05668
PRECIO price	6.200.000 €
REGIÓN region	Son Vida
PARCELA plot	1.071 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	682 m ²
SUPERFICIE CONSTRUIDA constructed area	1.061 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
DORMITORIOS bedrooms	5
BAÑOS bathrooms	4

SON VIDA

Villa de lujo de nueva construcción con vistas al mar en Son Vida, Mallorca

Esta villa de lujo de nueva construcción con vistas al mar, piscinas y terrazas a diferentes niveles se encuentra en lo alto de Son Vida, Palma de Mallorca. Disposición de la casa de aprox. 682 m² de superficie habitable, 1061 m² de superficie construida (la casa empieza desde el nivel de la calle hacia abajo): nivel +1: azotea superior. Nivel 0 (nivel de la calle): área de recepción y área de piscina. Nivel -1: cocina y comedor que puede integrarse con la terraza. Nivel -2: 4 habitaciones que comparten 2 baños. Nivel -3: Dormitorio principal con baño en suite y vestidor con terraza privada y área de jacuzzi al aire libre. Nivel -4: Zona de spa con piscina cubierta y sauna, y acceso al jardín. Características: ascensor, suelos de piedra natural, chimeneas, smart home vía smartphone / iPad, suelo radiante, aire acondicionado frío / calor, bomba de calor, placas solares.

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., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
sonvida@kensington-international.com | Tel. +34 971 674 306 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KPSO255
PRECIO price	3.650.000 €
REGIÓN region	Ses Salines
PARCELA plot	17.575 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	350 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Finca (Edificio nuevo)
DORMITORIOS bedrooms	5
BAÑOS bathrooms	5 (en-suite)

SES SALINES

Finca de ensueño con impresionantes vistas: proyecto de nueva construcción con las mejores calidades

Esta finca de estética cuidada y diseño inteligente se encuentra cerca del hermoso pueblo de Ses Salines, que es popular debido a su proximidad a la playa de Es Trenc. Debido a su ubicación ligeramente elevada, ofrece unas vistas impresionantes del paisaje hasta el mar y la isla de Cabrera, y por otro lado, hacia las montañas.

Aquí se está construyendo una finca que combina la arquitectura moderna con el estilo de vida mediterráneo. Un constructor experimentado, materiales de construcción de primera calidad y un equipamiento de alta calidad convierten esta propiedad en única. El proyecto, diseñado por uno de los estudios de arquitectura más prestigiosos, es una propiedad de ensueño con aproximadamente 350 m² de superficie habitable y una piscina de 15x5 m con casa de piscina anexa.

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.



REFERENCIA reference number	KPNO179
PRECIO price	1.650.000 €
REGIÓN region	Sant Llorenç des Cardassar
PARCELA plot	14.107 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	225 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Finca
DORMITORIOS bedrooms	4
BAÑOS bathrooms	3

SANT LLORENÇ DES CARDASSAR

Moderna finca nueva con gran piscina y hermosas vistas

Este precioso proyecto de nueva construcción con fachada en piedra natural, piscina de aproximadamente 60 metros cuadrados y hermosas vistas ofrece a los futuros propietarios al mismo tiempo el confort de la modernidad y el ambiente único de una finca.

Desde el garaje se accede a la casa a través de una antesala con armarios empotrados y, a continuación, a la moderna cocina, unida con el salón-comedor. Ya desde la cocina se pueden apreciar unas hermosas vistas a través de los ventanales de suelo a techo orientados hacia el porche y la zona de la piscina. En esta planta podemos encontrar asimismo un dormitorio, un baño y otra terraza en la parte trasera de la casa. En la planta superior hay tres dormitorios más y dos baños, así como una terraza con hermosas vistas al campo.

Los huéspedes también pueden utilizar una elegante entrada en la parte delantera de la casa, que conduce directamente al amplio salón y comedor de planta abierta.

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., Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
arta@kensington-international.com | Tel. +34 602 576 483 | www.kensington-mallorca.com



REFERENCIA reference number	KEM202
PRECIO price	4.800.000 €
REGIÓN region	Madrid surroundings (Pozuelo)
PARCELA plot	6.600 m ²
SUPERFICIE CONSTRUIDA living area	2.300 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
DORMITORIOS bedrooms	7
BAÑOS bathrooms	7

MADRID

Villa de lujo en los alrededores de Madrid

Impresionante villa de lujo a tan solo 10 minutos de la ciudad de Madrid, situada en una de las urbanizaciones más exclusivas de la capital española.

La vivienda cuenta con 7 dormitorios y 7 baños, varios salones y un impresionante hall con techos de 6 metros de altura con una espectacular escalera helicoidal.

La villa, que se encuentra en la fase final de construcción, ha sido construida con las mejores calidades y los últimos acabados pueden personalizarse según los deseos del comprador.

La casa está edificada en una espectacular parcela en la que podemos encontrar un jardín japonés, piscina exterior con circuito de aqua-jogging, pista de pádel panorámica con iluminación LED y otros detalles tales como un río artificial.

En su interior además cuenta con garaje para hasta 8 coches, vinoteca, spa con vistas al jardín y piscina interior climatizada de 12x3 metros con sistema de natación contracorriente, así como sauna y baño turco.

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, Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 madrid@kensington-international.com | Tel. +34 912 93 55 15 | www.kensington-madrid.com



REFERENCIA reference number	KEM203
PRECIO price	precio a consultar
REGIÓN region	Madrid (Salamanca district)
SUPERFICIE CONSTRUIDA living area	277 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Ático
DORMITORIOS bedrooms	3
BAÑOS bathrooms	4

MADRID

Espectacular ático en barrio Salamanca

Situado en el distrito de Salamanca, este ático dúplex se ubica en un edificio dotado con garaje y piscina, y se encuentra a tan solo 300 metros del Parque de El Retiro, recientemente reconocido como Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO.

La vivienda se llena de luz cenital con espectaculares vistas al skyline madrileño, y se distribuye entorno a una espectacular escalera de líneas esculturales y un espacio central de doble altura.

En la planta baja encontramos una amplia zona de salón-comedor-lounge, con una cocina de concepto abierto, dos amplios dormitorios con baño en suite, cuarto de lavado y aseo de cortesía.

En la planta alta se encuentra el dormitorio principal con baño doble, vestidor y una fantástica zona de gimnasio y despacho-biblioteca al que se accede por una pasarela que sobrevuela la zona de salón.

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, Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties International AG
 madrid@kensington-international.com | Tel. +34 912 93 55 15 | www.kensington-madrid.com



REFERENCIA reference number	KEM204
PRECIO price	precio a consultar
REGIÓN region	Madrid (Chamberí district)
SUPERFICIE CONSTRUIDA living area	250 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Apartamento
DORMITORIOS bedrooms	4
BAÑOS bathrooms	5

MADRID

Fantástica vivienda en el barrio de Chamberí

Esta vivienda está situada en distrito de Chamberí, en el denominado Triángulo de Oro de Madrid, una zona repleta de edificios de arquitectura clásica, ubicación tradicional de embajadas por su estilo señorial. No en vano, este barrio es el que más interés ha generado en los últimos años en el sector inmobiliario de Madrid.

La vivienda se ha reformado completamente con el fin de ofrecer espacios amplios pero manteniendo la elegancia de las viviendas clásicas, y ha sido dotada de un moderno y práctico diseño.

Está distribuida en un amplio salón-comedor, cocina y cuatro dormitorios con baño en suite, uno de ellos en la zona de servicio. Desde el salón se accede a una coqueta terraza desde la que se puede disfrutar de preciosas vistas a edificios clásicos rodeados de palmeras.

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.



REFERENCIA reference number	KDDM_294
PRECIO price	1.450.000 €
REGIÓN region	Saint-Jean-aux-Bois
SUPERFICIE HABITABLE living area	365 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Castillo
HABITACIONES rooms	12
BAÑOS bathrooms	5
CERTIFICADO ENERGÉTICO Energy Certificate	Disponible
COMISIÓN commission	Sin comisiones para el comprador

SAINT-JEAN-AUX-BOIS (CERCA DE PARÍS)

Château de la Brévière: modernidad e historia en un castillo renovado con piscina privada

Le presentamos en exclusiva la venta del ala izquierda del “Château de la Brévière”. Más específicamente, la propiedad cuenta con tres unidades, dos de las cuales se han unido para formar una pequeña mansión, y la tercera se encuentra en la segunda planta. En la renovación del edificio, hace un año y medio, se actualizó todo, incluyendo la calefacción, la piscina, la fontanería de alta calidad y el moderno equipamiento. Se instaló incluso un ascensor que va al sótano, para poder acceder a la segunda planta fácil y rápidamente.

Las impresionantes alturas de las habitaciones que alcanzan aproximadamente 5,50 metros, el precioso trabajo de estuco y los lujosos baños convierten esta propiedad en una joya única. En ella podrá disfrutar de una absoluta tranquilidad gracias a su ubicación en un pequeño y tranquilo pueblo de la campiña francesa, y al mismo tiempo desplazarse hasta París en unos 50 minutos o alcanzar el aeropuerto Charles de Gaulle en aprox. 30 minutos. La propiedad al completo se complementa con el jardín privado y la fantástica piscina.

“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, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
 duesseldorf@kensington-international.com | Tel. +49 176 460 674 15 | www.kensington-duesseldorf.com



REFERENCIA reference number	KID011
PRECIO price	56.000.000 AED
REGIÓN region	Dubai Marina
SUPERFICIE HABITABLE living area	1.158 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Ático
DORMITORIOS bedrooms	7 + cuarto de servicio
BAÑOS bathrooms	9
GASTOS DE SERVICIO service charge	13,42 AED por m ²

DUBAI

Ático de lujo en Elite Residence en el puerto deportivo de Dubái

Le damos la bienvenida a la hermosa Friedrichsdorf, donde el paisaje sigue siendo verde y vida es sinónimo de familia. Girando a la derecha en un tranquilo callejón sin salida encontrará este precioso apartamento, luminoso y moderno, con un fantástico salón-comedor abierto, que se encuentra alquilado en la actualidad pero que obviamente también puede ser utilizado en el futuro como vivienda propia.

Acompáñanos ahora a la sala de estar: grandes ventanales que proporcionan gran cantidad de luz durante el día y un cómodo sofá en el que terminar cómodamente el día, además de dos fantásticos balcones. Sol de verano y, si quieres, un oasis para los aficionados a las fiestas de balcón: cubra la jardinera con una tela y ponga hielo picado. Aquí podrá enfriar el champán y el licor St. Germain con copas de champán dentro. Plantea en las macetas y disfrute del mejor Hugo del mundo al atardecer.

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.



REFERENCIA reference number	KID012
PRECIO price	3.000.000 AED
REGIÓN region	Dubai Marina
SUPERFICIE HABITABLE living area	1,383 sqft
TIPO DE PROPIEDAD property type	Apartment
DORMITORIOS bedrooms	2
BAÑOS bathrooms	3
GASTOS DE SERVICIO service charge	14.74 AED por pie cuadrado

DUBAI

Apartamento de lujo en Damac Heights con acabados de primera calidad

Invertir en una propiedad de Damac Heights es invertir en un estilo de vida de ensueño. Las viviendas están maravillosamente diseñadas y son muy espaciaosas. Los balcones acristalados permiten la entrada de luz a través de enormes ventanales. Una paleta neutra clara, con un contraste de mármol oscuro, se utiliza para las superficies clave en la cocina y los lujosos baños. Los armarios empotrados, la cocina equipada y los acabados de primera calidad, junto con una serie de servicios de calidad en el edificio, se combinan para lograr un maravilloso estilo de vida frente al mar en esta increíble dirección del puerto deportivo.

Damac Heights ganó el premio a la «Mejor arquitectura residencial de gran altura de Dubái» en los International Property Awards de 2014. Damac Heights está justo al lado de la Torre Cayan Twisting. Todos los apartamentos tienen acabados de primera calidad. Las instalaciones incluyen gimnasio, sauna, sala de vapor, jacuzzi, piscina, sala de juegos para niños, salón de residentes y sala de juegos. Hay cinco niveles de aparcamiento en el sótano y cuatro niveles de aparcamiento en el podio.

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 | Tel. +971 50 656 43 34 | www.kensington-dubai.com



REFERENCIA reference number	KID012
PRECIO price	39.000.000 AED
REGIÓN region	Dubai Marina
SUPERFICIE HABITABLE living area	14,349 sqft
TIPO DE PROPIEDAD property type	Apartment
DORMITORIOS bedrooms	4 + Criada
BAÑOS bathrooms	7
GASTOS DE SERVICIO service charge	16.67 AED por pie cuadrado

DUBAI

Apartamento en Dream Dubai Marina

Le Rêve, que en francés significa «el sueño», es un complejo excepcional en la zona del puerto deportivo de Dubái. Con sus 52 plantas, se ha forjado una reputación en la zona. Le Rêve consta de varios áticos exclusivos, la mayoría de ellos con vistas al maravilloso puerto deportivo de Dubái. La torre se terminó de construir en 2007 y sigue siendo un hogar para la élite. Las viviendas son amplias, y van de los desde 566 a los 1700 m², abarcando en ocasiones dos plantas enteras. El constructor fue Verve Developments, Atkins diseñó el proyecto y de los interiores se encargó KSA. El edificio ha recibido varios premios internacionales hasta la fecha. Todo el edificio consta de 80 áticos; 70 de ellos se denominan «apartamentos presidenciales», 9 «apartamentos reales» y 1 «superático». Los servicios se centran en el trato VIP: hay un aparcamiento privado con aparcacoches, una piscina climatizada en la azotea, jardines, un gimnasio totalmente equipado, un spa, servicio de seguridad las 24 horas y un servicio de conserjería para atender sus necesidades.

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.



REFERENCIA reference number	KBN_123
PRECIO price	1.330.000 €
REGIÓN region	Blankenburg, Berlín
PARCELA plot	923 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	192 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Haus
DORMITORIOS bedrooms	3
BAÑOS bathrooms	2

BLANKENBURG, BERLÍN

Una villa nueva y única de estilo Bauhaus

El aspecto exterior del nuevo edificio de estilo Bauhaus llama la atención de inmediato, gracias a los numerosos salientes, el colorido diseño y los singulares elementos de las ventanas, con acristalamientos a medida y ventanales de suelo a techo que conforman una fachada extraordinariamente llamativa.

La planta baja impresiona por su planta abierta, ya que la combinación de zonas de estar, comedor y cocina ofrecen un generoso espacio para planificar el mobiliario y garantiza una agradable sensación de amplitud. Los altos techos de esta planta, así como los ventanales de suelo a techo con elementos deslizantes a la terraza, ponen de relieve la fantástica planificación del espacio y dan a toda la zona de estar y a la zona de la cocina abierta un ambiente luminoso y agradable.

La combinación de la imponente arquitectura con los sistemas tecnológicos más novedosos consigue que esta auténtica joya cautive como ninguna otra.

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, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
berlinnord@kensington-international.com | Tel. +49 30 530 161 30 | www.kensington-berlin.com



REFERENCIA reference number	KBSOS2120
PRECIO price	850.000 €
REGIÓN region	Blankenfelde-Mahlow
PARCELA plot	1.039 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	185 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Stadtvilla
DORMITORIOS bedrooms	4
BAÑOS bathrooms	2

BERLIN SCHÖNEFELD

Moderna villa urbana con piscina y zona de sauna

Esta villa, construida en 2010, no solo impresiona desde el interior por los materiales de alta calidad utilizados y la generosa distribución de las habitaciones, sino también desde el exterior, gracias al gran jardín en la parte trasera y el garaje doble en la parte delantera de la propiedad.

Las cinco habitaciones de la propiedad invitan a la creatividad y pueden utilizarse y diseñarse según sus necesidades y deseos. Todas las habitaciones están equipadas con calefacción por suelo radiante. La propiedad cuenta con un sistema de riego y también ofrece la posibilidad de relajarse en el barril-sauna. Otro aspecto destacado es la piscina amurallada, vallada y de unos 5x10m² de la propiedad. La villa dispone de un moderno sistema de videovigilancia, que consta de hasta 8 cámaras de alta tecnología, así como de un sistema fotovoltaico que suministra electricidad a toda la casa sin esfuerzo.

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, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
 schoenefeld@kensington-international.com | Tel. +49 3379 322 34 33 | www.kensington-berlin.com



REFERENCIA reference number	Kensington_KBSWW_1
PRECIO price	1.950.000 €
REGIÓN region	Berlin-Wilmersdorf
SUPERFICIE HABITABLE living area	238 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Ático
HABITACIONES rooms	4,5
BAÑOS bathrooms	2

BERLIN WILMERSDORF

Exclusivo ático con dos terrazas cerca de Ludwigkirchplatz

Este piso reformado de alta calidad, con 4-5 habitaciones y unos 238 m² de superficie habitable, se encuentra en la 5ª planta de un edificio antiguo muy bien cuidado, en una ubicación privilegiada de Wilmersdorf, y es fácilmente accesible en ascensor.

El piso ha sido reformado y convertido en propiedad de alto nivel en 2018. Entre otras cosas, se colocó parquet de roble, los dos baños y la cocina-salón se renovaron con azulejos españoles de gran formato y alta calidad, y se instaló iluminación indirecta en el baño principal. Un cuarto lavadero recién construido ofrece también espacio para una lavadora y una secadora.

La gran cocina-comedor, que permite reunir a toda la familia, es solo uno de los aspectos más destacados de esta excepcional propiedad. La amplia terraza de la azotea, contigua a la cocina-comedor, es otro punto destacado del piso. La orientación suroeste ofrece sol hasta última hora de la tarde.

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 southwest orientation offers sun until the evening hours.

Sven Rhein, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
berlinsw@kensington-international.com | Tel. +49 30 863 995 70 | www.kensington-berlin.com



REFERENCIA | reference number KBR_219
 PRECIO | price 535.000 €
 REGIÓN | region Bremen/Überseestadt
 SUPERFICIE HABITABLE | living area aprox. 101 m²
 TIPO DE PROPIEDAD | property type Apartamento
 HABITACIONES | rooms 4

BREMEN (ÜBERSEESTADT)

Moderna finca nueva con gran piscina y hermosas vistas

Este precioso proyecto de nueva construcción con fachada en piedra natural, piscina de aproximadamente 60 metros cuadrados y hermosas vistas ofrece a los futuros propietarios al mismo tiempo el confort de la modernidad y el ambiente único de una finca.

Desde el garaje se accede a la casa a través de una antesala con armarios empotrados y, a continuación, a la moderna cocina, unida con el salón-comedor. Ya desde la cocina se pueden apreciar unas hermosas vistas a través de los ventanales de suelo a techo orientados hacia el porche y la zona de la piscina. En esta planta podemos encontrar asimismo un dormitorio, un baño y otra terraza en la parte trasera de la casa. En la planta superior hay tres dormitorios más y dos baños, así como una terraza con hermosas vistas al campo.

Los huéspedes también pueden utilizar una elegante entrada en la parte delantera de la casa, que conduce directamente al amplio salón y comedor de planta abierta.

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.

Finest Properties Bremen GmbH, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
 bremen@kensington-international.com | Tel. +49 421 22 33 64 10 | www.kensington-bremen.com



REFERENCIA reference number	KHHA_194
PRECIO price	2.350.000 €
REGIÓN region	Sachsen, Dresden
PARCELA plot	aprox. 1.500 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	aprox. 473 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Edificio de apartamentos
UNIDADES units	4 apartamentos
CERTIFICADO ENERGÉTICO Energy Certificate	no es necesario, edificio protegido
COMISIÓN commission	6,25% (INCL. IVA)

DRESDEN

Impresionante edificio de apartamentos en una ubicación privilegiada

La conocida como "Florescia del Elba" de Sajonia es el lugar adecuado para invertir: Esta joya de la época imperial, catalogada como edificio histórico, ofrece un total de cuatro pisos alquilados en la actualidad y un enorme potencial de desarrollo. La última reforma general del edificio, con un total de aproximadamente 473 m² de superficie habitable, se llevó a cabo en el año 2000. Si lo solicita, estaremos encantados de enviarle la documentación gráfica y escrita de la agitada historia desde el momento de su construcción hasta la actualidad. También se puede solicitar información detallada sobre la renta neta obtenida. La propiedad tiene un tamaño de unos 1.500 metros cuadrados y también ofrece a los residentes tres garajes individuales. Le encantará la ubicación en el exclusivo distrito residencial de Blasewitz.

Impressive apartment building in a prime location

Saxony's so-called "Florescia 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, Franquiciado de KENSINGTON Finest Properties Deutschland GmbH
alster@kensington-international.com | Tel. +49 40 607 732 460 | www.kensington-hamburg.com

RESERVADO



REFERENCIA reference number	KHHA_140
PRECIO price	a petición
REGIÓN region	Hamburgo
PARCELA plot	aprox. 1.000 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	aprox. 400 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	casa unifamiliar edificio de apartamentos
DORMITORIOS bedrooms	3
BAÑOS bathrooms	2
CERTIFICADO ENERGÉTICO Energy Certificate	EA-B, 260,7 kWh, gas
COMISIÓN commission	6,25% (incl. IVA)

HAMBURGO ALSTERDORF

Inversión en el frente marítimo

Ubicación frente al mar: le ofrecemos dos casas en una calle residencial protegida por su valor histórico y medioambiental, cuyas parcelas cuentan con su propio embarcadero. Puede elegir entre una casa multifamiliar a renovar con un total de 5 apartamentos o una villa urbana recién renovada que está lista para ser ocupada inmediatamente por una familia o un profesional autónomo. Ambas casas le ofrecen la más alta calidad de vida con sus 400 metros cuadrados de superficie habitable y un jardín tipo parque de unos 1.000 metros cuadrados. No dude en solicitar información más detallada acerca de las propiedades.

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.

Finest Properties Hamburg Alster GmbH, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
alster@kensington-international.com | Tel. +49 40 607 732 460 | www.kensington-hamburg.com



REFERENCIA reference number	KKO_127
PRECIO price	a petición
REGIÓN region	Koblenz
PARCELA plot	1.067 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	276 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Casa
DORMITORIOS bedrooms	4
BAÑOS bathrooms	4 + 1 aseo
CERTIFICADO ENERGÉTICO Energy Certificate	EA-V, 134,8 kWh
COMISIÓN commission	3,57% (IVA incluido)

COBLENZA

Amplio chalet en ubicación privilegiada junto al bosque

Esta casa adosada en venta y el pequeño bungalow de la propiedad se encuentran en la mejor zona residencial de Coblenza, en el distrito de Pfaffendorf.

Desde el jardín o el anexo de la casa principal se puede disfrutar de una vista panorámica sobre el bosque de la ciudad y el frondoso jardín. En esta encontrará una zona de barbacoa y un invernadero para cultivar sus propias verduras. Vivir en esta casa permite disfrutar de la ciudad y de la naturaleza al mismo tiempo.

Ambas casas se encuentran en un estado técnico bien mantenido y en continua modernización. Debido a su disposición, esta propiedad es ideal como una espaciosa casa unifamiliar, como una combinación de vivienda y lugar de trabajo o incluso como una casa de varias generaciones y apartamentos.

Existe la posibilidad de dividir esta propiedad en 4 apartamentos independientes.

En la casa principal encontrará una gran cocina comedor con una terraza contigua. En el salón disfrutará del calor reconfortante de la moderna estufa de leña. Aquí experimentará la experiencia de vivir al más alto nivel.

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, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
 koblenz@kensington-international.com | Tel. +49 261 988 615 80 | www.kensington-koblenz.com



REFERENCIA reference number	KLK_264
PRECIO price	899.000 €
REGIÓN region	Lübecker Bucht
PARCELA plot	672 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	225 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa urbana
HABITACIONES rooms	6
BAÑOS bathrooms	2
CERTIFICADO ENERGÉTICO Energy Certificate	EA-B, 44,30 KWH
COMISIÓN commission	3,33 % incl. IVA

BAHÍA DE LÜBECK

Maravilloso, luminoso y espacioso chalet urbano junto al mar Báltico

Mudarse, sentirse bien y disfrutar de la vida... eso es lo que le ofrece este maravilloso chalet urbano de 2011. Con una ubicación privilegiada en una calle sin salida, disfruta de una gran parcela (aprox. 300m) en las inmediaciones del mar Báltico. La propiedad está situada en 672 m² de terreno propio y ya durante la planificación de la construcción se prestó atención a numerosos detalles, que luego encontraron su aplicación en aproximadamente 255 m² de espacio habitable y utilizable. Seis habitaciones ofrecen espacio suficiente para una familia de varios miembros. El jardín y la terraza de la parcela vallada han sido profusamente ajardinados. Esta hermosa casa ofrece habitaciones luminosas con ventanales de suelo a techo. A la terraza de 22 m² orientada al sur/suroeste se puede acceder desde dos habitaciones.

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.



REFERENCIA reference number	KMW_210
PRECIO price	1.200.000 €
REGIÓN region	Rheinhessen
PARCELA plot	370 m ²
ÁREA TOTAL area	930 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Hotel
HABITACIONES rooms	14

OPPENHEIM (RHINEHESSEN)

Tradicional hotel del casco antiguo con encanto barroco en Oppenheim

Se trata de una oportunidad única de adquirir un hotel urbano en una de las regiones vinícolas más populares de Rheinhessen.

Una ubicación privilegiada en el centro histórico de la ciudad y unas estructuras sólidas garantizan el buen funcionamiento del hotel, construido en 1708 y ampliamente renovado en 2004.

El hotel dispone 14 habitaciones con un total de 26 camas, y ofrece ya un atractivo inventario de hostelería. Ocupa una superficie total de aproximadamente 930 m² y se distribuye en un sótano y cuatro plantas superiores.

El hotel cuenta con una amplia zona de restaurante y bar de unos 130 m² y una sala de casino histórica de 150 m². La terraza ubicada en el patio interior invita a disfrutar del hotel en los días cálidos de verano.

El encanto histórico del hotel, combinado con un moderno diseño interior, ofrece a sus huéspedes un ambiente único, sobre todo gracias a la vista despejada de la imponente iglesia 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, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
wiesbaden@kensington-international.com | Tel. +49 611 44 50 44 88 | www.kensington-wiesbaden.com



REFERENCIA reference number	KSW_407
PRECIO price	1.499.000 €
REGIÓN region	Sinsheim
PARCELA plot	627 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	236 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
DORMITORIOS bedrooms	5
BAÑOS bathrooms	3
CERTIFICADO ENERGÉTICO Energy Certificate	D / 107,88 kwh
COMISIÓN commission	3,57% (incl. IVA)

MANNHEIM

Exclusivo chalet con un jardín de ensueño y amplias vistas en Sinsheim

Este elegante chalet de lujo, construido en 2004 en una zona tranquila de Sinsheim, cautiva gracias al fantástico estado de conservación en que se encuentra y la alta calidad de los materiales de construcción. La soleada parcela de casi 627m² está ubicada en una zona aislada y ofrece una fantástica vista sobre Sinsheim. Los aproximadamente 250m² de superficie habitable se reparten en tres plantas, con el amplio y abierto salón-cocina como el corazón de la casa. La elegante cocina, totalmente equipada, está incluida en el precio de compra. En el sótano se pueden encontrar una sala de cine y un gimnasio. En la tercera planta están los dos cuartos de baño y los dormitorios, incluido un vestidor. El jardín orientado al sur invita a relajarse, y no solo gracias a la bañera de hidromasaje.

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.

Fabian Lauer, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
 mannheim@kensington-international.com | Tel. +49 621 4373 4351 | www.kensington-mannheim.com



REFERENCIA reference number	KPM_248
PRECIO price	1.045.000 €
REGIÓN region	Distrito de la Alta Baviera Pfaffenhofen an der Ilm
PARCELA plot	805 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	287 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Casa de dos apartamentos
HABITACIONES rooms	6+3 anexo de la abuela

BAAR-EBENHAUSEN (INGOLSTADT)

Extravagante chalet con apartamento anexo en Baar Ebenhausen

Este exclusivo chalet de 203 m² y un apartamento de invitados de 84 m² le ofrece todo lo que su familia necesita.

La propiedad tiene una superficie de parcela de 805 m² y una superficie útil de 115 m². La planta baja se caracteriza por los amplios espacios y una gran extravagancia: gracias a la excelente disposición y a un equipamiento confortable, aquí podrá disfrutar de una vida cotidiana muy especial. Por ejemplo, la elegante cocina equipada promete llevar la experiencia de cocinar a un nuevo nivel. Equipada con un amplio salón y comedor con estufa de cerámica individual, esta propiedad se convertirá en un acogedor hogar. El aspecto más destacado de la propiedad es la piscina exterior climatizada. En ella podrá desconectar y disfrutar de su tiempo de ocio independientemente de la época del año.

La casa fue construida en 1989 y ha sido renovada y reformada a lo largo de los años.

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.

Finest Properties München GmbH, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
muenchen@kensington-international.com | Tel. +49 89 890 43 411 | www.kensington-muenchen.com



REFERENCIA reference number	KPM_272
PRECIO price	830.000 €
REGIÓN region	Múnich
SUPERFICIE HABITABLE living area	69 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Plana
HABITACIONES rooms	2
BAÑOS bathrooms	1
CERTIFICADO ENERGÉTICO Energy Certificate	EA-D, 106 kWh
COMISIÓN commission	2,38% INCL. IVA

MÚNICH

Instálese en la mejor ubicación de Harlaching: un atractivo piso de 2 habitaciones con balcón

La propiedad se encuentra en una ubicación absolutamente privilegiada de Harlaching, en Meterschwaige, en las inmediaciones del río Isar. El piso cuenta con dos habitaciones y está situado en la primera planta de un edificio de apartamentos de 1985 y que se encuentra en un excelente estado de mantenimiento.

Una vez dentro del apartamento se llega al dormitorio, al gran cuarto de baño, al trastero y al salón con una práctica zona de comedor a través del amplio pasillo. A la cocina equipada se accede directamente desde el salón, a través del espacio del comedor. El balcón, orientado hacia el oeste, también se encuentra adyacente a la sala de estar. Desde aquí se puede disfrutar de fantásticas vistas hacia el paisaje verde de la zona. Los ventanales, que van parcialmente del suelo al techo, permiten la entrada de una gran cantidad de luz en el apartamento. Además, el apartamento cuenta con una plaza de aparcamiento subterráneo dúplex.

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/Meterschwaige 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.



REFERENCIA reference number	KNB_197
PRECIO price	1.499.999 €
REGIÓN region	Oberasbach
PARCELA plot	814 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	373 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Villa
HABITACIONES rooms	8
DORMITORIOS bedrooms	5

OBERASBACH

Majestuoso chalet con vistas inmejorables en Oberasbach

Este chalet es el adecuado para compradores cuyo futuro hogar debe reunir las más altas exigencias.

En este chalet encontrará ocho habitaciones distribuidas en tres niveles con un total de más de 370 m² de espacio habitable. Se accede a ellas por una amplia escalera abierta que asciende elegantemente en espiral por la torre.

El diseño de esta propiedad se caracteriza por la exclusividad y la comodidad. Diga adiós a los límites, al aislamiento y a las puertas de la planta baja y dé la bienvenida a un espacio abierto y luminoso, ordenado por grandes arcos, focos y ventanales. No pierda la oportunidad de disfrutar de esta libertad creativa.

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.



REFERENCIA reference number	KPS2101
PRECIO price	275.000 €
REGIÓN region	Potsdam Eiche
SUPERFICIE HABITABLE living area	63 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Apartamento
HABITACIONES rooms	2
DORMITORIOS bedrooms	1
BAÑOS bathrooms	1

POTSDAM EICHE

Piso con terraza a poca distancia del Parque Sanssouci. Sin comisiones

Este complejo residencial, construido en 1996, está situado a pocos minutos del Palacio Nuevo, el Parque del Palacio Sanssouci y el campus de la Universidad de Potsdam. Lo que más impresiona es que el complejo está muy bien mantenido y que ofrece un retiro tranquilo e idílico.

El piso se encuentra alquilado en la actualidad, pero también es la opción perfecta para solteros o parejas.

El amplio y luminoso salón ofrece mucho espacio y sirve como zona de estar y comedor. Desde el salón se accede a la cocina independiente y a la bonita terraza con orientación oeste.

El ambiente rural, el patrimonio histórico y la conexión central con Berlín son los factores clave de la gran calidad de vida que ofrece Potsdam.

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.



REFERENCIA reference number	KTK_180
PRECIO price	485.000 €
REGIÓN region	Friedrichsdorf, Taunus
SUPERFICIE HABITABLE living area	107 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Apartamento
DORMITORIOS bedrooms	2
BAÑOS bathrooms	1

FRIEDRICHSDORF (TAUNUS)

Fantástico y luminoso apartamento de 3 habitaciones en el centro de Friedrichsdorf

Le damos la bienvenida a la hermosa Friedrichsdorf, donde el paisaje sigue siendo verde y vida es sinónimo de familia. Girando a la derecha en un tranquilo callejón sin salida encontrará este precioso apartamento, luminoso y moderno, con un fantástico salón-comedor abierto, que se encuentra alquilado en la actualidad pero que obviamente también puede ser utilizado en el futuro como vivienda propia.

Acompáñenos ahora a la sala de estar: grandes ventanales que proporcionan gran cantidad de luz durante el día y un cómodo sofá en el que terminar cómodamente el día, además de dos fantásticos balcones. Sol de verano y, si quieres, un oasis para los aficionados a las fiestas de balcón: cubra la jardinera con una tela y ponga hielo picado. Aquí podrá enfriar el champán y el licor St. Germain con copas de champán dentro. Plante menta en las macetas y disfrute del mejor Hugo del mundo al atardecer.

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, Franquiciado de Finest Properties Deutschland GmbH
 taunus@kensington-international.com | Tel. +49 6173 782 07 07 | www.kensington-taunus.com



REFERENCIA reference number	KFM_120
PRECIO price	1.150.000 €
REGIÓN region	Frankfurt am Main
SUPERFICIE HABITABLE living area	aprox. 127 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Ático
DORMITORIOS bedrooms	3
BAÑOS bathrooms	2

FRÁNCFORT

Precioso ático con gran terraza en Frankfurt

El precioso ático está situado en la tercera planta y cuenta con tres habitaciones luminosas. La zona de estar para cocinar, comer y vivir está separada visualmente por una moderna chimenea. El elegante baño de diseño está equipado con una bañera y una ducha a ras de suelo. La calefacción por suelo radiante garantiza una distribución uniforme del calor y una temperatura ambiental agradable. En los meses de invierno, la chimenea proporciona un calor acogedor. La terraza de la azotea es fantástica y rodea completamente el piso, por lo que el sol le dará la bienvenida cada día. Se puede aparcar en el garaje subterráneo, al que se accede fácilmente desde el edificio mediante un ascensor. Con un piso en uno de los edificios de Melsunger Straße hará realidad su sueño de disfrutar de una vida urbana y tranquila.

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.



REFERENCIA reference number	KRE_712
PRECIO price	1.699.000 €
REGIÓN region	Regensburg
PARCELA plot	642 m ²
SUPERFICIE HABITABLE living area	460 m ² – 620 m ²
TIPO DE PROPIEDAD property type	Edificio de apartamentos
UNIDADES units	6 – 8
COMISIÓN commission	3,57 % (IVA incluido)

REGENSBURG

Atractiva parcela residencial en el barrio occidental de Ratisbona

Ofrecemos un solar edificable único en el barrio occidental de Ratisbona para construcción residencial (casa multifamiliar) en venta a promotores o particulares. La parcela está situada en la zona de la urbanización n.º 34. Está delimitada por dos parcelas, con una superficie casi idéntica, y ofrecen un estilo de vida moderno. Los dos edificios vecinos tienen una superficie de unos 225 m² cada uno y se han edificado en los últimos años. Le ofrecemos una transacción sin complicaciones entablando un contacto directo con el propietario. Esta podría ser la casa de sus sueños en el distrito más codiciado de Ratisbona.

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.

IMPRESA

IMPRINT

Editorial:

KENSINGTON Publishing & Media GmbH
Konstanzerstrasse 37
CH 8274 Tägerwilen
+41 71 54 49 700
info@onlocation.ch
www.onlocation.ch

Editores responsables:

Mehrdad Bonakdar & Sven Binnewies

Jefe de redacci3n: Mehrdad Bonakdar

Redacci3n y coordinaci3n

Stephanie Flindt

Distribuci3n: Erh3ltlich in allen internationalen KENSINGTON Showrooms & B3uros sowie in ausgew3hlten Locations in Deutschland, der Schweiz, 3sterreich, Dubai, Grossraum Madrid & den Balearen sowie bei herausragenden internationalen Events und gerne auf Anfrage.

Anuncios: Stephanie Flindt

adverts@onlocation.ch
+41 71 54 49 700

Autores: Mehrdad Bonakdar, Lutz Deckwerth, Dina Spahi, Gerald Paschen, Juanjo Bueno, Massimo Dreifuss, Andrea Mauch, Fotini Androulaki, Christian Roth, Philipp L3ngen

Fot3grafos: Philipp L3ngen, Tina L3ngen, Guido Werner, Christian Roth, Studio Vaggelis Rassias, Alejandro Arretureta, Philippe Mueller, Camper & Nicholsons, Tania Sainero, CHRISTIE'S, dpa, Maher Rifai, Fundaci3n Neven Subotic, Philipp Nolte, Patrick Temme, Vangelis Rassias

Portada: Neven Subotic

Foto: Fundaci3n Neven Subotic

Producci3n:

KENSINGTON Publishing & Media GmbH
Konstanzerstrasse 37
CH 8274 T3gerwilen
+41 71 54 49 700
info@onlocation.ch
www.onlocation.ch

Dise3o, gr3ficos, tipograf3a:

akzent Verlag & Grafik Konstanz
Chris Bernert
info@akzent-grafik.com

Imprenta:

Konradin Druck GmbH
D-70771 Leinfelden-Echterdingen

La reimpresi3n de im3genes y art3culos s3lo puede hacerse con la autorizaci3n escrita de los editores. No se acepta ninguna responsabilidad por las contribuciones no solicitadas. Los anuncios dise3ados por el editor est3n protegidos por derechos de autor y s3lo pueden utilizarse con la autorizaci3n escrita del editor.

ON LOCATION

Pr3xima publicaci3n: 2022

Publishing Company:

KENSINGTON Publishing & Media GmbH
Konstanzerstrasse 37
CH 8274 T3gerwilen
+41 71 54 49 700
info@onlocation.ch
www.onlocation.ch

Publishers in charge:

Mehrdad Bonakdar & Sven Binnewies

Editor-in-chief: Mehrdad 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: Mehrdad Bonakdar, Lutz Deckwerth, Dina Spahi, Gerald Paschen, Juanjo Bueno, Massimo Dreifuss, Andrea Mauch, Fotini Androulaki, Christian Roth, Philipp L3ngen

Photographers: Philipp L3ngen, Tina L3ngen, 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 T3gerwilen
+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

La plataforma de arte para amantes del arte,
coleccionistas e inversores



**Elija entre más de 200 obras
y piezas únicas de 30 artistas.**

TERRAZA

B A L E A R



Interior design projects

terrazabaleaar.com | (+34) 971 698 258 | Mallorca, Spain