

Investing in Luxury Assets

OKTOBER 2024

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	
1.1.	Zeitgeist / Bedeutung / Philosophie	2
1.2.	Luxusvermögenswerte: Unterschied Luxury Good vs. Luxury Assets	3
1.3.	Ziel des White Papers	3
2.	Marktüberblick	
2.1.	Historische Entwicklung des Luxusmarktes	5
2.2.	Marktüberblick	5
2.3.	Performance	6
2.4.	Legitimation Luxusgütermarkt	7
2.5.	Nachhaltigkeit im Luxusgütermarkt	8
2.6.	Wertsteigerung und Renditen	8
2.7.	Risiken und Herausforderungen	8
3.	Arten von Luxusgütern	
3.1.	Kunst	11
3.2.	Uhren	12
3.3.	Schmuck	13
3.4.	Oldtimer und Luxusfahrzeuge	14
3.5.	Immobilien	15
3.6.	Handtaschen	16
3.7.	Weine und Whiskies	16
3.8.	NFTs und New Technology	18
4.	Investmentstrategien	
4.1.	Einstiegshürden	20
4.2.	Diversifikation	20
4.3.	Kurzfristige vs. langfristige Anlagestrategien	21
4.4.	Steuerliche und rechtliche Aspekte	22
4.5.	Zusammenfassung	23
5.	Annex	
5.1	Quellenverzeichnis	26



1.
Einleitung



«Aus einem guten Jäger wird irgendwann automatisch ein sehr guter Sammler.»

Gzim Hasani, CEO und Partner smzh ag

1.1 Zeitgeist / Bedeutung / Philosophie

In einer sich rasch bewegendenden und verändernden Zeit wächst der Wunsch nach Verbindlichkeit, Einzigartigkeit und Langfristigkeit. Mit exklusiven Sammlerstücken, sogenannten Luxury Assets, erwerben Anleger:innen nicht einfach exklusive Objekte oder Produkte, sondern sie setzen damit ein persönliches Statement. Ein leidenschaftliches Bekenntnis zu Lebensstil, Werteverständnis und Wissen. Luxury Assets folgen oft einem emotionalen Narrativ. Rare Uhren faszinieren in Sachen Handwerk, Oldtimer lassen die Herzen wegen des Designs und der Mechanik höher schlagen. Mit Immobilien an besten Standorten leisten sich Kund:innen weit mehr als wertsteigernde Renditeobjekte. Investieren Sammler:innen in Werke von Künstler:innen, erweisen sie damit nicht nur deren Talenten oder Ausbildungen die Ehre, sondern auch spannenden Biographien. Luxury Assets-Kund:innen investieren aus Passion. Mit einem feinen Gespür für Exklusivität und Entwicklungen und nicht selten mit dieser disziplinierten, langfristigen Gelassenheit im Hinblick auf die kommenden Generationen – auf die Nachfolgeregelungen in aufstrebenden Familien oder alteingesessenen Dynastien.

Massgeschneiderte Investitionen in Uhren, Schmuck, Immobilien, Oldtimer, Luxusautos, Weine oder Whiskies verstehen wir nicht nur als Trend, sondern als konvergente, langfristige Anlageoption im Ausdruck von Verantwortung und persönlichem Lebensstil. Luxury Assets, als alternative und ergänzende Investments, geben unseren Kund:innen ausserdem etwas zurück, was bei klassischen Investitionen oft fehlt: die grenzenlose Leidenschaft.

Der Markt ist komplex und vielfältig. Persönliche Kontakte, eine professionelle Selektion und Analyse von Angebot und Nachfrage, eine solide Beratung und Betreuung und nicht selten auch ein paar glückliche Zufälle sind entscheidend, um Zugang zu den begehrten Trades in dieser mondänen Welt zu erhalten. Die smzh ist hier Ihr starker Partner mit langjähriger Erfahrung und nimmt Anleger:innen mit auf diese Reise.

1.2. Luxusvermögenswerte: Unterschied Luxury Good vs. Luxury Assets

Die Trennlinie zwischen einem «Luxury Good» und einem «Luxury Asset» liegt in der Erwartung des Werterhalts und der Wertsteigerung. Ein «Luxury Good» dient primär dem Konsum und repräsentiert Exklusivität und Stil. Ein «Luxury Asset» hingegen ist eine strategische Investition, die langfristig Wert schafft und als Teil einer diversifizierten Vermögensstrategie gesehen wird.

1.3. Ziel des White Papers

Mit dem vorliegenden White Paper «Investing in Luxury Assets» möchte die smzh nicht nur Anleger:innen und Sammler:innen, sondern allen Interessierten - unabhängig von Budget, Alter oder Lifestyle - eine Übersicht zu einem faszinierenden, wenn auch komplexen Thema bieten. Unser Fokus liegt auf Zugänglichkeit, Verständnis und Service.

Das White Paper soll als «Orientierungshilfe» dienen, um allfällige künftige Investitionen abzuwägen. Daneben soll es auch ein wenig Hintergrundwissen vermitteln, wie sich der Markt und die einzelnen Arten von Luxury Assets historisch entwickelt haben und künftig wachsen könnten. Wir möchten betonen, dass sich dieser moderne Markt laufend verändert,

also der Inhalt dieses White Papers als aktuelle Bestandsaufnahme gilt und nicht den Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

Das White Paper soll in unseren Augen vor allem eins: Lust machen auf ein spannendes Thema. Oder bei neuen und jüngeren Anleger:innen Einstiegshürden abbauen und Interesse wecken.

Für eine vertiefte Auseinandersetzung mit Themen wie Renditemöglichkeiten, Risiken, Lagerung, steuerlichen Aspekten und Versicherungen steht das Expertenteam der smzh jederzeit gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.





2.
Marktüberblick

2.1. Historische Entwicklung des Luxusgütermarktes

Die Geschichte des Luxusgütermarktes geht bis ins 17. und 18. Jahrhundert zurück. Besonders die europäischen Königshäuser in England, Frankreich und kleineren Monarchien gründeten hofeigene Manufakturen, die hochwertige und exklusive Güter herstellten. Dies war eine vom Staat angeordnete Vorgabe, die Wohlfahrt, den Import- und Exporthandel und das Staatsvermögen stärkte. Die länderspezifischen Preziosen in klassischer Handwerkskunst wie Uhren, Lederwaren, Porzellan, Seide, Fahrzeuge oder Schmuck wurden dazu auch als «Etikette» angesehen und boten für ein Land eine Möglichkeit, Reichtum und Wohlstand zu demonstrieren.

2.2. Marktüberblick

Gemäss im September 2024 aktualisierten Zahlen¹ erzielte der Luxusgütermarkt im Jahr 2024 weltweit ein Umsatzvolumen von rund 439 Milliarden Schweizer Franken. Die Prognosen weisen in diesem Segment für die nächsten Jahre auf eine kontinuierliche Steigerung hin. Bis 2029 wird von einem jährlichen Umsatzwachstum von 4,26 Prozent ausgegangen, was rund 509 Milliarden Schweizer Franken entspricht.

Zwischen den beiden letzten grossen Wirtschaftskrisen Ende 1999 (Platzen der Dotcom-Blase) und dem Kollaps der Investmentbank «Lehman Brothers» im Jahr 2008, kam es zu einem starken Boom in der Luxusgüterbranche, die Umsätze explodierten. Die Weltwirtschaftskrise 2008 hat dem Geschäftszweig aber einen starken Dämpfer versetzt, die Lager blieben voll, die Umsätze brachen ein. Doch die Branche erholte sich erstaunlich schnell und erzielte in manchen Segmenten bereits im Jahr 2011 wieder Rekordumsätze.² Dies ist bis heute, mit teilweise steigender Tendenz, unverändert. Luxusgüter können sich heutzutage mehr Leute leisten, namentlich alle, die Geld besitzen, verdienen oder gespart haben. Die

Der Luxusgütermarkt im herkömmlichen Sinne war in den letzten zwei Jahrhunderten gar nicht skalierbar, weil die Zielgruppe nur aus wenigen, vermögenden Staaten und aus den Mitgliedern des Adels und der Königshäuser bestand. Erst Mitte der Sechzigerjahre des 19. Jahrhunderts begann sich hier ein Markt zu bilden, weil zunehmend auch private Firmen und Luxushersteller:innen die Wichtigkeit von hochwertigen Gütern erkannte und sich ein vermögendes Klientel aus der Oberschicht bildete.

Zielgruppe ist heterogener, altersdurchmischer und internationaler geworden.

Während Japan und die USA als wichtigste Zielländer von Luxus-Investitionen gelten, schlagen in den letzten Jahren auch der Nahe Osten und die BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) mit ihrem Wachstumspotenzial und Markenbedürfnis (insbesondere nach westlichen Brands) mit einem beachtlichen Wachstumspotenzial gegen oben aus. Auch die zu Wohlstand gekommene Mittelschicht in vielen Schwellenländern und die gestiegene Zahl der hedonistisch ausgerichteten Topverdiener:innen weltweit stützen diese Entwicklung. Innerhalb des Luxusgütermarktes, in welchem wir in Luxury Goods (Konsumgüter) und Luxus Assets (Wertanlagen) unterscheiden, fokussieren wir uns auf Investments in Kunst, Immobilien, Uhren, Schmuck, Handtaschen, Oldtimer, Luxusfahrzeuge sowie Weine und Whiskies. All diese Anlagen können nicht nur eine attraktive Rendite bieten, sondern auch ein effektives Instrument zur Diversifikation eines Portfolios sein.



1) <https://de.statista.com/outlook/cmo/luxusgueter/weltweit>

2) www.alexandria.unisg.ch/server/api/core/bitstreams/92ae3ce9-8c82-447b-8200-e8948108715f/content

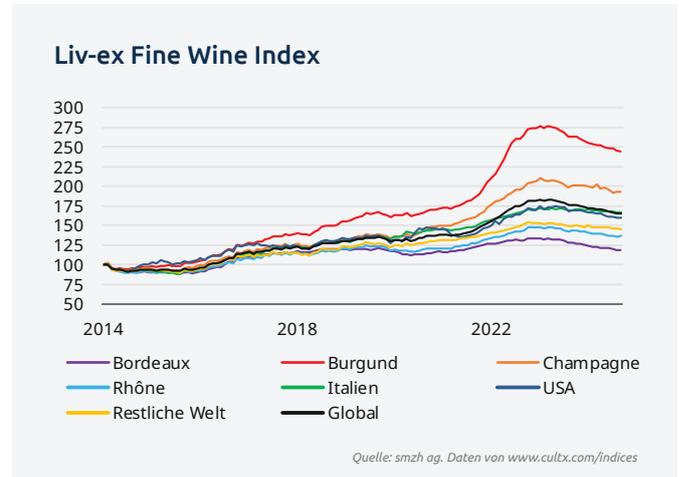
2.3. Performance

Die Performance einiger Luxussegmente übertrifft seit einigen Jahren traditionelle Anlageklassen. Ein bemerkenswertes Beispiel ist die Versteigerung eines Ferrari 250 GT SWB California Spider von 1963 oder die kunstvoll gearbeitete JACOB & CO Astronomia Art Dragon Tourbillon-Uhr. Diese Objekte stehen nicht nur für Exklusivität, sondern auch für hohe Renditechancen.

Der Rare Whisky Index 101, der die Auktionspreise von Whiskies aus schottischen, nordirischen und englischen Destillieren verfolgt, zeigt eine Vervierfachung der Preise in den letzten Jahren. Besonders gefragt sind limitierte Abfüllungen vor dem Jahr 2000. Ein Beispiel ist die Emerald Isle, von der es nur sieben Flaschen gibt. Eine Flasche, die 2021 für 2 Millionen Dollar verkauft wurde, erzielte Anfang 2024 bereits 2.8 Millionen Dollar bei einer Auktion.

Auch der Weinmarkt hat eine beeindruckende Wertentwicklung erfahren. Laut dem «Liv-ex Fine Wine Index» haben sich die Preise für hochwertige Weine, insbesondere aus der

Region Burgund, mehr als verdoppelt. Weine wie der Château Mouton Rothschild oder der legendäre Screaming Eagle aus Napa Valley erzielen regelmäßig Rekordpreise bei Auktionen.



Historische Performance Luxury Items

	Performance 12 Monate	Performance 10 Jahre
Whisky	-9%	280%
Wein	1%	146%
Uhren	5%	138%
Kunst	11%	105%
KFLI-Index	-1%	100%
Autos	-6%	82%
Handtaschen	-4%	67%
Münzen	4%	56%
Möbel	-2%	40%
Schmuck	8%	37%
Diamanten	2%	8%

Bemerkung: Alle Daten bis Q4 2023. KFLI-Index ist ein gewichteter Durchschnitt der Performance einzelner Vermögenswerte.

Quelle: Zusammengetragen von Knight Frank Research unter Verwendung von Daten von Art Market Research (Kunst, Münzen, Möbel, Handtaschen, Schmuck und Uhren), Fancy Color Research Foundation (Farbige Diamanten), HAGI (Autos), Rare Whisky 101 und Wine Owners.

2.4. Legitimation Luxusgütermarkt



Der Luxusgütermarkt ist ein wirtschaftlicher Treiber auf der ganzen Welt, hingegen per se nicht ganz unumstritten. Prof. Dr. Günter Müller-Stewens, seit 1991 Professor an der Universität St. Gallen (HSG) und langjähriger Direktor des Instituts für Betriebswirtschaft der HSG, befasst sich seit vielen Jahren mit der Thematik und schreibt dazu in einer Analyse³:

«Das Geschäft mit Luxusgütern steht immer unter einem gewissen Legitimationsdruck: Manche betrachten es als «trivial», da die nicht so teuren Counterparts der Luxusgüter diesen funktional nicht unterlegen seien. Auch wird kritisiert, dass schon allein über die aufwendigen Verpackungen der Luxusgüter die Umwelt unnötig belastet würde. Insbesondere werden Luxusgüter aber aus der Sicht einer Konsumerismus-Debatte oft mit Geltungskonsum, der primär nur der Steigerung des eigenen Sozialprestiges dient, eine Art Überflusskrankheit, unnötiger Verschwendung und Ausbeutung sensibler Materialien (Elfenbein, Pelze, etc.) in Verbindung gebracht. Andere sehen im Konsumerismus aber auch ein befriedigendes Gegengewicht zum religiösen Fundamentalismus. Dies sind kritische Themen, mit denen sich die Luxusgüterhersteller in einem ernsthaften Dialog mit ihren Anspruchsgruppen auseinandersetzen müssen. Doch zwischenzeitlich sind die Luxusgüter in Zeiten der Verbreitung hedonistischer Lebensweisen und der wachsenden Kaufkraft in den Schwellenländern zu einem wichtigen Treiber der wirtschaftlichen Entwicklung geworden. In den Luxusgüter produzierenden Ländern wie Frankreich, Italien, U.K. oder der Schweiz sind sie zu einem wichtigen Arbeitgeber und zu einer überdurchschnittlich stark wachsenden Exportbranche geworden. Gleichzeitig hat die steigende Nachfrage nach Luxusgütern auch den Handel stark beflügelt. Dies insbesondere auch aufgrund der Zunahme der Touristen als Käufer – was wiederum mit Impulsen für den Tourismus verbunden ist.»

Beispiel Hermès

Hermès International SCA ist ein traditionsreiches, französisches Familienunternehmen, das weltberühmt ist. Die 1837 von Thierry Hermès gegründete Sattlerei ist bis heute Sinnbild für die gehobene Lederverarbeitung und verstrahlt Glamour und Stil auf der ganzen Welt. Das bestehende Sortiment des globalen Superkonzerns, das via ein internationales Netzwerk in Boutiquen auf der ganzen Welt verteilt wird, umfasst heute 14 verschiedene Produktionsbereiche:

- Lederwaren
- Handschuhe
- Seiden- und Kaschmirschals
- Schreibwaren
- Krawatten
- Emaillé
- Prêt-à-porter-Mode
- Schmuck
- Parfüms
- Porzellan
- Uhren
- Inneneinrichtung
- Schuhe

Das Jahr 2023 war das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr in der ganzen Geschichte des Unternehmens, welches sich immer noch in Familienbesitz befindet: Mit einem Umsatz von rund 13,4 Milliarden Schweizer Franken, wies Hermès im Jahr 2023 einen Reingewinn von knapp 4,3 Milliarden aus.

3) www.alexandria.unisg.ch/bitstreams/92ae3ce9-8c82-447b-8200-e8948108715f/download

2.5. Nachhaltigkeit im Luxusgütermarkt

Angesichts der zunehmenden Bedeutung von ökologischer und sozialer Verantwortung und immer stärker wachsenden Corporate Social Responsibility-Abteilungen (CSR) in Konzernen wird erwartet, dass die Luxusbranche im Jahr 2024 eine stärkere Verlagerung hin zu nachhaltigen Praktiken erleben wird. Verbraucher:innen werden wahrscheinlich mehr Transparenz, ethische Beschaffung und umweltfreundliche Herstellungsprozesse fordern, was Luxusmarken dazu bewegen muss, nachhaltige Initiativen in ihre Geschäftstätigkeit, Lieferketten und Produkte zu integrieren. Transparenz und eine klare Abgrenzung zu «Green Washing» sind wichtige Elemente einer guten Kommunikation und Marketingstrategie.

Die Werte von Verbraucher:innen entwickeln sich in Richtung des achtsamen Konsums, selbst in der Kohorte der ambitionierten Käufer:innen. Es wird erwartet, dass Konsument:innen im Jahr 2024 Qualität vor Quantität bevorzugen und nach langlebigen Produkten mit bedeutungsvollen Geschichten suchen. Marken, die sich an ethischen Praktiken, sozialen Ursachen und positiven kulturellen Auswirkungen orientieren, werden bei dieser bewussten Gruppe von Verbraucher:innen wahrscheinlich mehr Anklang finden.

2.6. Wertsteigerung und Renditen

Luxusinvestitionen sind nicht nur ein Trend, sondern eine praktikable Anlagestrategie, die sowohl finanzielle Erträge als auch persönliches Vergnügen bieten. Wir gehen in den einzelnen Unterkapiteln genauer darauf ein. Um Wertsteigerungen, Potenzial und Renditen einzuschätzen, braucht es die Expertise von erfahrenen Berater:innen. Die Gründe für Wertsteigerungen ordnen wir wie folgt ein:

Materielle Vermögenswerte: Im Gegensatz zu Aktien oder Anleihen handelt es sich bei Luxusgütern um physische Werte, die man sehen, anfassen und geniessen kann. Dieser greifbare Charakter gibt vielen Anleger:innen ein Gefühl von Sicherheit und Zufriedenheit.

Wertsteigerungspotenzial: Luxusgüter gewinnen mit der Zeit mehrheitlich an Wert. So kann beispielsweise eine seltene Rolex-Uhr oder eine Hermès-Tasche in limitierter Auflage nach Jahren einen deutlich höheren Preis erzielen.

Diversifizierung: Durch die Aufnahme von Luxusgütern in das Anlageportfolio kann das Risiko diversifiziert werden. Dies ist eine gute Möglichkeit, um volatilere Anlagen wie Aktien auszugleichen.

Wertschätzung: Die kulturelle Wertschätzung für einzigartige, hochwertige Gegenstände nimmt zu. Beim Besitz von Luxusgütern geht es nicht mehr nur um Status, sondern auch um die Wertschätzung von Handwerkskunst und Kulturerbe.

Absicherung gegen Inflation: Luxusgüter dienen auch als Absicherung gegen die Inflation. Wenn der Wert von Währungen aufgrund der Inflation sinkt, kann der Realwert von Luxury Assets steigen. Das bedeutet, dass Investor:innen und Sammler:innen die Kaufkraft nicht einbüßen und in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit ein gewisses Mass an finanzieller Sicherheit haben.

2.7. Risiken und Herausforderungen

Investitionen in Luxusgüter bieten in finanzieller als auch in persönlicher Hinsicht Vorteile. Um fundierte Investitionsentscheidungen treffen zu können, ist es essenziell, die damit verbundenen Risiken zu kennen und zu analysieren. Die Expert:innen von der smzh beraten Sie in Sachen Risikotoleranz, Anlageziele und Wertschöpfung. Folgende Risiken gilt es zu beachten:

Liquidität: Eine der grössten Herausforderungen bei Investitionen in Luxusgüter ist die Liquidität. Es kann schwierig sein, die Vermögenswerte schnell und zu einem guten Preis zu verkaufen, vor allem wenn der Markt für diesen Vermögenswert klein oder unbeständig ist. Luxusgüter sprechen oft einen sehr spezifischen und limitierten Käufer:innenkreis an, was die Marktliquidität einschränkt.

Geografische Begrenzungen: Luxusmärkte sind regional unterschiedlich entwickelt. Dies führt dazu, dass ein Verkauf unter Umständen internationale Bemühungen erfordert.



Wertschwankungen: Der Wert von Luxusgütern kann erheblichen Schwankungen unterliegen.

Timing des Verkaufs: Um einen hohen Preis zu erzielen, ist es entscheidend, den richtigen Zeitpunkt für den Verkauf abzusichern. Dies erfordert Marktkenntnis und Geduld, da überstürzte Verkäufe in Zeiten geringer Nachfrage zu erheblichen Preisabschlägen führen können.

Kommissionsgebühren: Der Verkauf von Luxusgütern über Auktionshäuser oder spezialisierte Plattformen kann mit hohen Kommissionsgebühren verbunden sein, die die Gesamterlöse reduzieren. Diese Kosten müssen bei der Kalkulation der Liquiditätseffizienz berücksichtigt werden.

Aufbau eines Netzwerks: Investor:innen, die regelmässig in Luxusgüter investieren, sollten ein Netzwerk aus potenziellen Käufer:innen, Sammler:innen und Händler:innen aufbauen, um die Liquidität zu erhöhen.

Unterhaltskosten: Im Gegensatz zu Anlagen wie Aktien oder Anleihen erfordern Luxusgüter oft einen hohen Pflege- und Wartungsaufwand. Dazu gehören Kosten für Lagerung, Versicherung und Restaurierung, welche die Gesamtbetriebskosten erhöhen.



Lagerung: Viele Luxusgüter benötigen spezielle Lagerbedingungen, um ihre Qualität zu erhalten. Dies beinhaltet klimakontrollierte Räume, die die richtige Temperatur und Luftfeuchtigkeit gewährleisten, um Schäden durch Feuchtigkeit, Hitze oder Licht zu vermeiden.

Sicherheitssysteme: Hochwertige Sicherheitsmassnahmen wie Alarmanlagen, Sicherheitskameras und Überwachungssysteme sind notwendig, um die Güter vor Diebstahl oder Vandalismus zu schützen.

Spezielle Versicherungen: Luxusgüter erfordern spezielle Versicherungen, die über eine herkömmliche Hausratversicherung hinausgehen. Die Prämien für solche Versicherungen können hoch sein und hängen vom Wert, der Seltenheit und dem Risiko der jeweiligen Güter ab.

Regelmässige Wertbewertungen: Um den Versicherungsschutz aktuell zu halten, sind regelmässige Wertbewertungen der Luxusgüter notwendig. Diese Bewertungen müssen von zertifizierten Gutachtern durchgeführt werden und können je nach Art und Anzahl der Gegenstände kostspielig sein.



Sicherer Transport: Der Transport z.B. für Auktionen, Ausstellungen oder Verkäufe erfordert spezialisierte Logistikdienste, die auf den sicheren und schonenden Umgang mit wertvollen Objekten spezialisiert sind.

Zoll- und Einfuhrgebühren: Bei internationalem Transport können zusätzliche Zoll- und Einfuhrgebühren anfallen, die je nach Land und Wert der Güter variieren.

Fachgerechte Restaurierung: Luxusgüter können mit der Zeit Schäden erleiden oder Verschleisserscheinungen zeigen. Eine fachgerechte Restaurierung durch spezialisierte Expert:innen ist notwendig.

Regelmässige Wartung: Für Luxusautos oder Uhren ist eine regelmässige Wartung unerlässlich, um ihre Funktionalität und ihren Wert zu erhalten.

Kurzlebige Trends: Bestimmte Luxusgüter können zeitweise einen hohen Wert haben, wenn sie einem aktuellen Trend oder einer Modeerscheinung entsprechen.

Marktvolatilität: Der Wert von Luxusgütern kann durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, darunter Veränderungen des Verbrauchergeschmacks, wirtschaftliche Bedingungen und geopolitische Ereignisse. Dies kann zu Preisschwankungen führen, weshalb es für Anleger:innen wichtig ist, informiert zu bleiben und auf mögliche Wertschwankungen vorbereitet zu sein.

Handelskonflikte und Zölle: Geopolitische Spannungen können den internationalen Handel mit Luxusgütern beeinflussen.

Veränderungen der Währungsparitäten: Da Luxusgüter häufig international gehandelt werden, können Wechselkurschwankungen ebenfalls eine Rolle spielen.

Spekulatives Verhalten: Der Luxusgütermarkt zieht auch spekulative Investor:innen an, die auf schnelle Wertsteigerungen hoffen. Dieses spekulative Verhalten kann kurzfristig zu starken Preisschwankungen führen, wenn eine grössere Anzahl von Investor:innen ihre Güter gleichzeitig auf den Markt bringt oder sich abrupt aus bestimmten Segmenten zurückzieht.

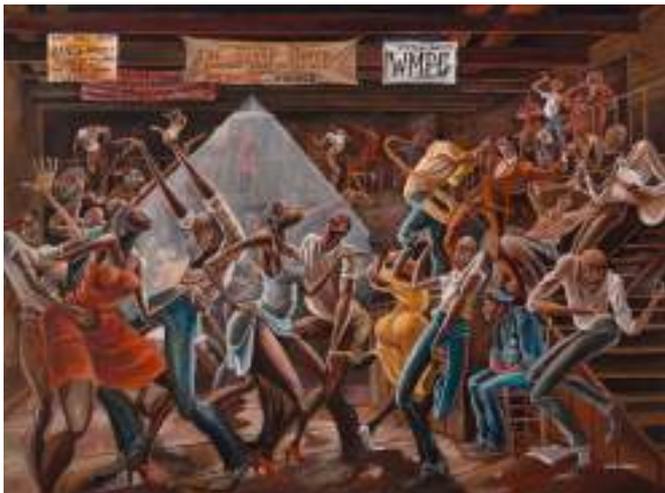
Investor:innengeführte Preisblasen: Wie bei Aktienmärkten kann es auch im Luxusgütermarkt zu Preisblasen kommen, wenn bestimmte Güter durch Hype oder gezielte Marketingkampagnen künstlich im Wert steigen. Solche Blasen können platzen, was zu einem plötzlichen Wertverfall führt.



3. Arten von Luxusgütern

3.1. Kunst

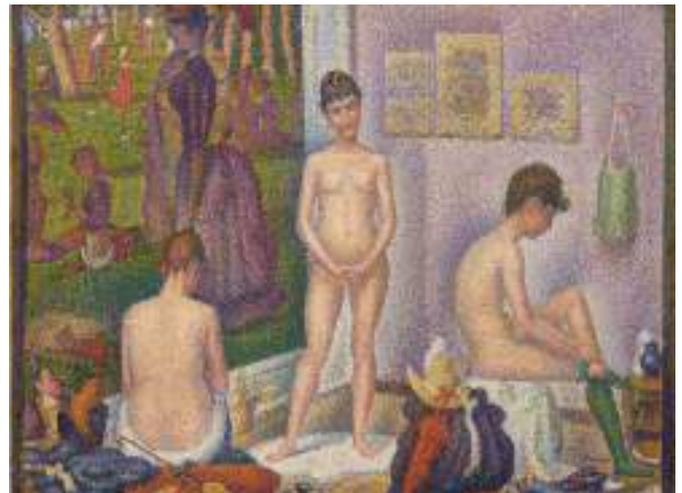
Kunst fasziniert Sammler:innen nicht nur aus ästhetischen Gründen, sondern auch wegen ihrer kulturellen Bedeutung oder wegen der Biographien der Künstler:innen. Nach Immobilien, Gold und Silber bildet Kunst die viertgrösste Anlageklasse. Als Geldanlage kann sie als Schutz gegen die Inflation und als Wertaufbewahrungsmittel dienen. Im Jahr 2023 wurde weltweit für rund 65 Milliarden Dollar Kunst umgesetzt. Trotz des Rückgangs um 4% gegenüber dem Vorjahr (2022) sprechen diese Zahlen für eine Widerstandsfähigkeit des Marktes. Was einst einer kleinen Schicht von Käufer:innen vorbehalten blieb, so wurde die Käufer:innenschicht in den letzten Jahren heterogener und breiter. Der führende Markt bleibt mit 43 Prozent die USA, gefolgt von China mit 19 Prozent. Laut den Auktionshäusern Christie's und Sotheby's machen Millennials den grössten Teil der asiatischen Käufer:innen aus, was den Markt dynamisch macht. In einem 2023 von der Migros Bank publizierten Artikel («Kunstmarkt im Wandel», A. Bally) steht: «Die starke Performance der letzten Jahre und die geringe Korrelation mit anderen Anlageklassen dürften das Interesse an Kunst in den kommenden Jahren noch verstärken».



The Sugar Shack (1976), Ernie Barnes Quelle: <https://www.mfah.org/exhibitions/sugar-shack>, © Ernie Barnes Family Trust

Physische Kunst und digitale Märkte

Gemäss dem Luxury Investment Report (Frank Knight, Q2/2023) bildet der Kunstmarkt mit knapp 30 Prozent den stärksten Umsatzhebel bei Luxus-Investitionen. Auf Platz zwei liegen wertvolle Autos mit einem durchschnittlichen Wertzuwachs von 25 Prozent (siehe Kapitel 3.4. Oldtimer und Luxusfahrzeuge). Gemäss dem UBS Art Market Report investieren heute zehn Prozent der Superreichen (Ultra-High-Net-Worth-Individuals) in Kunst. Rekorde haben in den letzten zwei Jahren folgende Kunstwerke gebrochen: Das Gemälde «Les Poseuses, Ensembles» von Georges Seurat wurde im November 2022 bei Christie's aus der Sammlung Paul G. Allen in New York für 149 Millionen Dollar verkauft. Damit wurde ein Rekordpreis für ein impressionistisches oder postimpressionistisches Werk aufgestellt. The Sugar Shack (1976) von Ernie Barnes erzielte bei der Versteigerung der Sammlung von Ann Bass bei Christie's New York im Mai 2022 13 Mio. Pfund.



Les Poseuses, Georges Seurats Quelle: <https://www.christies.com/en/lot/lot-6397099>

Wichtig: Physische Kunstwerke erfordern oft spezielle Versicherungen, die über eine übliche Hausratversicherung hinausgehen. Solche Versicherungen bieten Schutz vor Verlust, Diebstahl oder Beschädigungen. Die Lagerung und eine diebstahlsichere Aufbewahrung sind elementare Teile der Versicherungsbedingungen. Auch der Transport, beispielsweise zu Ausstellungen oder Auktionen, sollte durch spezialisierte Versicherungen abgedeckt werden. (Siehe Kapitel 2.7. Risiken und Herausforderungen)

3.2. Uhren

Uhren sind tragbare Investitionen und zeitlose Preziosen, die ihren Wert oft beibehalten oder steigern. Sie können als exklusive Gegenstände gute Investitionen sein, insbesondere, wenn es sich um gesuchte, rare Modelle aus limitierten Editionen handelt. Namentlich von Uhrenmarken wie Rolex, Audemars Piguet, Vacheron Constantin, Omega oder Patek Philippe. Laut dem «Knight Frank Luxury Investment Index» ist der Wert von Luxusuhren in den letzten zehn Jahren um 147 Prozent gestiegen. Ihre Werte unterliegen kaum modischen Strömungen und Trends. Ausserdem waren die Preise für Luxusuhren in der Vergangenheit relativ unabhängig von den Schwankungen des Aktienmarktes. Während der Coronavirus-Pandemie stiegen die Preise für bestimmte Uhren auf dem Sekundärmarkt sogar aussergewöhnlich stark an.

Nebst dem Ankauf von neuen Modellen ist es deshalb unverzichtbar, den Sekundärmarkt zu berücksichtigen. Der weltweite Markt für gebrauchte Luxusuhren wurde im Jahr 2023 auf 24,38 Milliarden US-Dollar geschätzt und dürfte von 2024-2030 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 9,2% wachsen. Wer in Uhren investieren möchte, sollte Ausschau halten nach Modellen, die aus technischer und modischer Sicht zeitlos sind. Die untenstehenden Modelle haben sich in der Vergangenheit über längere Zeiträume hinweg als gefragt erwiesen:

- Omega Speedmaster
- Jaeger-LeCoultre Reverso
- Audemars Piguet Royal Oak
- Uhren von A. Lange & Söhne
- Patek Philippe Nautilus
- Rolex Daytona
- Rolex Submariner
- Tag Heuer Carrera Kaliber 6
- Panerai Bronze

Geringe Verfügbarkeit und eine hohe Nachfrage machen insbesondere den sekundären Uhrenmarkt unverzichtbar und Luxusuhren zu einer Investition mit grossem Wachstumspotenzial.

Wichtig: Der Sekundärmarkt von Uhren gehört zu den am stärksten wachsenden Segmenten bei Investments in Uhren. Bucherer, der grösste Uhren- und Schmuckhändler weltweit sowie exklusiver Anbieter der offiziellen «Rolex Certified Pre-Owned Showrooms» schreibt dazu:

«Willkommen bei einer neuen Bewegung. Von Experten authentifiziert, von Kennern getragen – Uhren aus Vorbesitz erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Mit Bucherer Certified Pre-Owned rückt der Besitz einer klassischen Uhr in greifbare Nähe. Ob Sie eine Uhr kaufen, verkaufen oder eintauschen möchten, bei uns können Sie eine stetig wechselnde Auswahl von beliebten Zeitmessern entdecken. Von einmal getragenen Ikonen bis zu edlen Raritäten – jede Uhr aus Vorbesitz hat ihre eigene Geschichte. Wie diese weitergeht, bestimmen Sie.»



3 Fragen an Martin Tobler Deputy Managing Director bei Bucherer Zürich

Warum macht eine Investition in eine Luxusuhr Sinn?

Persönlich sehe ich Luxusuhren als ein Produkt, hergestellt in feinsten Handarbeit, hochwertig und langlebig. Die «Dividende» ist die langjährige Freude am Tragen.

Welche Trends beobachten Sie?

Ganz klar ein Trend hin zu hochwertigen, mechanischen Uhren. Marken, welche in kleinen Stückzahlen produzieren und dadurch ihre Exklusivität wahren. Von den Grosskonzernen losgelöste, unabhängige Manufakturen, welche ihren Kund:innen nahe stehen und die individuellen Beziehungen gestalten und pflegen.

Worauf sollten Investor:innen achten?

Auf Marken, welche Substanz haben, sprich ihre Wertschöpfung zu einem hohen Anteil «in-house» haben und idealerweise finanziell unabhängig sind. Tradition und Geschichte der Marken spielen dabei eine wichtige Rolle.

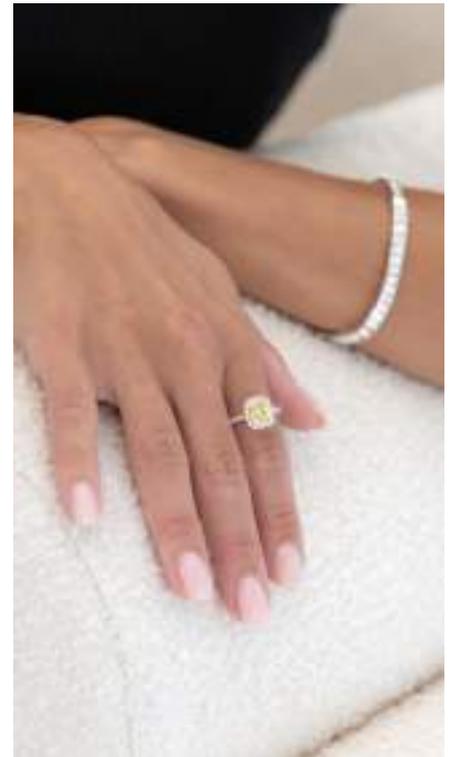
3.3. Schmuck

Edle Schmuckstücke sind zeitlose Symbole für Wohlstand und Status. Schmuck oder Erbstücke in Anlagequalität gewinnen oftmals im Laufe der Zeit an Wert. Eine Investition in hochwertig verarbeitete Preziosen von Marken wie Cartier, Tiffany & Co., Van Cleef & Arpels oder von Diamantenanbietern wie De Beers und Harry Winston können eine sichere Ausgangsbasis bilden. Wichtig ist, sorgfältig auf den Zustand und die Handwerkskunst zu achten. Ein gut gearbeitetes, sauber erhaltenes Stück erzielt im Wiederverkauf einen höheren Preis. In den meisten Fällen ist der Wertzuwachs von Schmuck auch abhängig davon, in welchem Atelier und von welchen Kunsthandwerkenden es gefertigt wurde. Schmuckinvestitionen sind ein Nischenbereich, und es wird empfohlen, sich bei Investitionen immer von Fachpersonen beraten zu lassen. Gutachter:innen und Anlageberater:innen,

die auf solche Luxusgüter spezialisiert sind, liefern Markteinblicke und stellen Bewertungsexpertisen sicher.

Historische Schmuckstücke mit potenziellem Wertzuwachs:

- Cartier, Juste Un Clou Bracelets
- Van Cleef & Arpels Alhambra Necklaces
- Cartier Love Bracelets
- Bulgari Serpenti
- De Beers Diamanten
- Tiffany Elsa Peretti Bracelet
- Hermès Collier de Chien Bracelets
- Chanel Fine Jewellery
- Foundrae Halsketten und Anhänger



2 Fragen an Jana Arden, Co-Founder and Executive Board Member at IMD Luxury 2050 Forum

Warum ist es Ihrer Meinung nach eine gute Idee, in Luxus-Schmuck zu investieren?

Luxus-Schmuck kann eine kluge Investition sein. Edelmetalle und Edelsteine neigen dazu, ihren Wert zu halten und sogar im Laufe der Zeit zu steigen, was sie zu einer soliden langfristigen Investition macht. Wenn Edelmetalle jedoch in Schmuck verarbeitet werden, ändert sich ihr Wert.

Der Wert eines Schmuckstücks wird typischerweise durch seine Einzigartigkeit und Handwerkskunst bestimmt und nicht nur durch die Summe seiner Komponenten. Die Preisgestaltung wird von der Kunstfertigkeit, Exklusivität, dem Ruf der Marke und dem zusätzlichen Einzelhandelspreis beeinflusst. Diese Faktoren beeinflussen auch den zukünftigen Wert des Schmuckstücks.

Schmuck hat zudem eine niedrige Eintrittsbarriere. Eine Person muss nicht Zehntausende von Franken investieren, um in ein Stück zu investieren, das möglicherweise später einen Gewinn abwirft. Es ist eine interessante und oft emotionale Möglichkeit, ein Investitionsportfolio zu diversifizieren.

Worauf sollten Investor:innen achten?

Investor:innen sollten auf qualitativ hochwertige Handwerkskunst, Exklusivität und einen starken Markenruf setzen, um einen nachhaltigen, langfristigen Wert zu gewährleisten.

Diamanten und bestimmte Edelsteine werden zu einem komplexeren Segment: Die Nachfrage nach Transparenz und ethischer Beschaffung treibt die Preise in die Höhe, während synthetisch hergestellte Steine eine erschwinglichere Alternative bieten, welche die Preise drücken sowie die Zugänglichkeit erhöhen. Obwohl dieser Trend noch im Entstehen begriffen ist, könnte er in den kommenden Jahrzehnten erheblichen Einfluss auf den Wert dieser Steine haben.



3.4. Oldtimer und Luxusfahrzeuge

Traditionell galten Oldtimer als Luxusgüter, die nur einer kleinen, vermögenden Käufer:innenschicht vorbehalten waren. Diese Zielgruppe hat sich geöffnet. Oldtimer haben die Tendenz, im Laufe der Zeit an Wert zu gewinnen, was sie zu einer attraktiven Anlagemöglichkeit macht. Das begrenzte Angebot, die zunehmende Seltenheit und die wachsende Nachfrage von Sammler:innen tragen zum Wertsteigerungspotenzial bei. Einige ikonische und sehr gefragte Modelle haben in den letzten dreissig Jahren erhebliche Preissteigerungen erfahren.

Die smzh unterscheidet bei diesen Investments zwischen: Oldtimern/Veteranen und Luxusfahrzeugen.

In Oldtimer/Veteranen investieren Anleger:innen aus diesen Gründen:

Mechanik, Design, Rarität und Sammlerleidenschaft.

Besondere Modelle mit hohem Potenzial:

- Bugatti Type 57 SC Atlantic
- Duesenberg Model J
- Mercedes-Benz W 196 oder Uhlenhaut Coupé 300 SLR
- Ford Mustang GT 390
- Ferrari 250 GTO
- Aston Martin DB5
- Porsche 911 Carrera RS 2.7 (1973)
- Alfa Romeo 8C 2900B
- Pagani Zonda C12

In Luxusfahrzeugen investieren Anleger:innen aus diesen Gründen: Innovative Technologie, erweiterte Sicherheitsfunktionen, ausserordentliche Leistung, Komfort, Erfüllung eines Traums. Hierbei gibt es neue, als auch traditionelle Highend-Anbieter wie Rivian, Bentley, Polestar, Maybach oder Rolls-Royce.

Interessant: Gemäss der deutschen Südwestbank⁴ wird eine Wertentwicklung von Fahrzeugen im niedrigpreisigen Segment beobachtet, sie übertrifft teilweise jene im hochpreisigen Segment. Gesuchte, rare Modelle bilden die Spitzenreiter. Darunter Klassiker wie Opel Manta B GT/E, mit einem Preisanstieg um 31,21 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch die Modelle Porsche 944 (+ 19,43 Prozent), Mercedes 250 CE (114 E25) «Strichacht-Modell» (+ 13,88 Prozent), Opel Kadett C GT/E (+ 13,19 Prozent) und BMW 2002 (02) (+10,92 Prozent) konnten im Wert deutlich zulegen.



3 Fragen an Frank Foitek Besitzer Foitek Automobile AG

Warum macht eine Investition in ein Luxusfahrzeug Sinn?

Wenn ich einen Grund nennen müsste, um in Fahrzeuge zu investieren, dann der, dass sie schön anzuschauen sind, Freude bereiten, Emotionen oder Erinnerungen wecken und in der Regel einen kulturellen oder geschichtsträchtigen Hintergrund haben.

Welche Trends beobachten Sie?

Der Trend geht etwas weg von älteren Fahrzeugen (1970er Jahre und älter) und hin zu moderneren, komfortableren Fahrzeugen, vorzugsweise aus limitierter Produktion oder mit grossem Wow-Effekt.

Worauf sollten und Investor:innen achten?

Betrachtet man unsere aktuelle Dekade, hat keine Anlageklasse bei Fahrzeugen besser «performt» als Klassikfahrzeuge. Seit 2015 sind viele ältere Fahrzeuge seitwärts bis leichtfallend und gewisse Youngtimer legen teilweise stark an Wert zu. Im Zuge der Wertzunahme der Nullerjahre und der frühen 2010er-Jahre wurde viel in Oldtimer investiert, und die Qualität der Fahrzeuge ist in der Regel um einiges höher als noch in den 1990er-Jahren.

Es bleibt dennoch zu bedenken, dass der Besitz von Fahrzeugen mit nicht unerheblichen jährlichen Kosten verbunden ist. Wenn man diese Kosten unter Hobby verbucht, wird man sich punktuell auch an Wertsteigerungen erfreuen dürfen.

4) https://www.suedwestbank.de/ueber-uns/pressemitteilungen/2023-08-02_Oldtimerindex-legt-zu.php

3.5. Immobilien

Bei Luxusimmobilien geht es nicht nur um den Besitz einer Immobilie, sondern um die Sicherung eines Vermögenswerts, der langfristige finanzielle Stabilität und Wachstum bietet. Luxusimmobilien neigen dazu, ihren Wert beständiger zu steigern als Durchschnittsimmobilien. Eine Investition in Luxusimmobilien kann also ein kluger Schritt sein. Mit Vorteilen wie einem erheblichen Wertsteigerungspotenzial und stabilen Mieteinnahmen (passives Einkommen) bieten Luxusimmobilien eine resistente Anlagemöglichkeit.

In der Schweiz sind Objekte an folgenden Standorten gefragt:

- In Städten oder urbanen Einzugsgebieten wie Zürich, Basel, Genf, Luzern, Zug oder St. Gallen
- Immobilien in Gemeinden mit tiefem Steuerfuss
- Objekte in den Bergen, besonders in den Kantonen Graubünden und Wallis, dem Berner Oberland oder im Tessin.

International sind Appartements in New York, London, Hongkong, Dubai, Monaco, Aspen und Singapur beliebte Investitionsstandorte für Luxusimmobilien. Sie haben die Tendenz, im Vergleich zu anderen Immobilienarten, schneller an Wert zu gewinnen, da sie sich an guten, rezessionssicheren Standorten befinden.

Der Markt für Luxusimmobilien entwickelt sich dynamisch. Faktoren wie Wirtschaftslage, technologische Fortschritte und Käufer:innenpräferenzen beeinflussen die Preise. Derzeit beobachten wir eine steigende Nachfrage nach Immobilien, die



Nachhaltigkeitsmerkmale, intelligente Haustechnologien und Luxuserlebnisse bieten. Hauptakteure sind Bauträger:innen, Immobilienmakler:innen, Investor:innen und Immobilienverwalter:innen. Architekt:innen und Innenarchitekt:innen spielen ebenfalls eine Rolle bei der Gestaltung der Markttrends und den Werten. Diese Dynamik versteht die smzh, denn sie beeinflusst Investitionsentscheidungen erheblich.



3 Fragen an Gzim Hasani CEO und Partner smzh ag

Warum macht eine Investition in Luxusimmobilien Sinn?

Luxusimmobilien bieten mehr als nur eine finanzielle Investition – sie sind Ausdruck von Exklusivität und Beständigkeit. Ob ein Anwesen mit Blick auf den Zürichsee, das Matterhorn oder mit direktem Seeanstoss am Lago Maggiore – solche Objekte sind nahezu einzigartig und schwer zu replizieren. Die Kombination aus Lage, Geschichte und unnachahmlicher Aussicht macht sie zu erstklassigen Investitionen mit enormem Potenzial für Wertsteigerungen.

Welche Trends beobachten Sie?

Der Markt wird zunehmend durch die Nachfrage nach einzigartigen Objekten an Top-Lagen wie Gstaad, St. Moritz, Zürich oder Genf geprägt. Zuwanderung und die steigende Zahl vermögender Personen treiben diesen Trend weiter an. Besonders gefragt sind Immobilien, die durch eine exklusive Lage und aussergewöhnliche Merkmale, wie atemberaubende Ausblicke oder historische Bedeutung, hervorstechen.

Worauf sollten Investor:innen achten?

Auf die Einzigartigkeit und die Lage der Immobilie. Liegenschaften in exklusiven Gebieten wie Gstaad, St. Moritz, Zug oder in den Stadtzentren von Zürich bis Genf bieten nicht nur eine hervorragende Aussicht, sondern auch ein hohes Potenzial für Wertzuwachs. Es ist wichtig, in Immobilien zu investieren, die sich durch ihre Einmaligkeit auszeichnen.

3.6. Handtaschen

Gesuchte, seltene Modelle (Einzelstücke oder Taschen aus kleinen Kollektionen) bilden die Spitzenreiter im Markt für hochpreisige Luxusaccessoires. Designerhandtaschen sind nicht nur wertvolle Statements ihrer Träger:innen, sondern können auch ein lukratives Investment sein. Hierbei bietet der stetig wachsende, hochpreisige und ein gut selektierter, weltweiter Secondhand-Markt wie zum Beispiel www.vestiairecollective.com neue spannende Optionen.

Begehrte Handtaschen mit Wertsteigerungspotenzial:

- Chanel Classic Flap Bag
- Hermès Birkin Bag
- Hermès Kelly Bag
- Hermès Constance Bag
- Louis Vuitton Neverfull Tote
- Louis Vuitton Pochette-Bag
- Goyard St. Louis Tote

Als Beispiel könnte hier die «Pochette»-Bag von Louis Vuitton genannt werden. Nachdem sie 1992 auf den Markt kam und zur «It-Bag» der 1990er-Jahre wurde, konnte das Modehaus das Modell nicht auf Lager halten. Im Jahr 2001 kostete die Pochette 165 US-Dollar. In den folgenden zwei Jahrzehnten stieg der durchschnittliche Verkaufspreis dieser

Tasche um 379 Prozent und lag im Jahr 2021 bei 790 US-Dollar.⁵ Als die Handtaschen-Ikonen der 1990er-Jahre im Jahr 2020 wieder auflebten, wurde die Tasche erneut von Models und Schauspielerinnen wie Bella Hadid und Rihanna übernommen. Insgesamt definiert die Pochette bis heute eine Ära, genießt Prominentenstatus und wurde im Laufe ihres Produktionszykluses immer wieder neu erfunden - und das in einer Retailwelt, die zirkulärer ist als je zuvor.



3.7. Weine und Whiskies

In den letzten 15 Jahren haben Weininvestitionen eine jährliche Rendite von 10,6 Prozent erbracht, was das Potenzial für Wachstum unterstreicht.⁶ In den letzten fünf Jahren hat sich sogar ein Wachstum von bis zu 15 Prozent etabliert. Die Kombination aus Performance und Stabilität machen Edelweine und Whiskies zu einer soliden Option für Anleger:innen, die sowohl Wachstum als auch Stabilität in ihren Portfolios suchen. Die Preise für edle Weine sind kaum von den Inflationsraten beeinflusst. Investor:innen setzen auch auf Champagner-Investitionen. Zu beachten: Weltweit erfüllen nur etwa 200 der produzierten Weine die Kriterien für «IGWs» (Investment-Grade-Wines).

Mögliche Investitionswege:

Einzelne Weinflaschen: Sekundärmärkte und Weinauktionen bieten einen direkten Weg, um in Flaschen zu investieren. Dieser setzt eine adäquate Weinlagerung und eine Versicherung voraus.

Wein-Futures (En Primeur): Diese Methode ermöglicht es, Wein zu kaufen, bevor er in Flaschen abgefüllt wird - oft zu einem niedrigeren Preis, was einen Investitionsvorteil bietet.



5) www.vogue.com/article/bags-with-the-best-resale-value

6) <https://theluxuryplaybook.com/how-to-invest-in-fine-wine-2024-full-guide/#>

Weinaktien oder ETFs: Für alle, die nicht an einer Lagerung interessiert sind, ist die Investition in Weinaktien oder ETFs eine Alternative, um am Wachstum der Weinindustrie teilzuhaben.

Zu den bekannten Weinaktien zählen Unternehmen wie Constellation Brands (USA), Diageo plc (UK), Treasury Wine Estates (Australien) und Pernod Ricard (Frankreich). Derzeit gibt es jedoch keinen reinen Wein-ETF. Es existieren lediglich Alkohol-ETFs, die auch Aktien von Unternehmen enthalten, deren Umsatz teilweise durch den Verkauf von Wein generiert wird, wobei das Luxussegment jedoch nur einen Teil davon ausmacht. Für Investor:innen, die eine indirekte Investition in das Luxussegment des Weinmarktes anstreben, bieten sich geschlossene, nicht börsenkotierte Anlagevehikel an, wie etwa der Wine Source Fund, The Wine Investment Fund oder der Sommelier Capital Advisors Hedge Fund. Diese Fonds verfolgen unterschiedliche Strategien und investieren gezielt in Weine aus spezifischen geografischen Regionen oder weltweit. Ein wesentlicher Nachteil dieser Fonds sind jedoch die variierenden Strukturen, die hohen Einstiegschürden (erhebliche Anfangsinvestitionen), die eingeschränkte Liquidität sowie die geringe bis fehlende Regulierung.

Kriterien für Investitionen:

Regionen: Investitionen in etablierte Weinbauregionen lohnen sich. Namentlich Bordeaux, Burgund, Toskana, Napa Valley, Chile oder Australien.

Rebsorten: Weine mit Investmentqualität stammen oft aus bestimmten Rebsorten. Cabernet Sauvignon, Merlot und Pinot Noir sind Beispiele, die Weine mit Wertsteigerungspotenzial hervorbringen.

Jahrgang: Das Jahr, in dem der Wein produziert wurde, kann sich auf seinen Wert auswirken. Aussergewöhnliche Jahrgänge sind begehrter.

Erzeuger: Marken wie Château Mouton Rothschild, Domaine Armand Rousseau und Sassicaia haben einen Stammbaum, der in der Gemeinschaft der Weininvestor:innen geschätzt wird.

Qualität und Knappheit: Weine mit Investmentqualität zeichnen sich durch ihre hohe Qualität und begrenzte Verfügbarkeit aus.

Bewertungen der Kritiker:innen: Hohe Bewertungen von angesehenen Weinkritikern wie Antonio Galloni, Neal Martin, Jancis Robinson und James Suckling können den Marktwert eines Weins erheblich steigern.



Historisch gute Weine und Champagner:

- Domaine de la Romanee-Conti 2004, ca. 18'700 CHF
- Château Petrus Pomerol MC 2010, ca. 6'000 CHF
- Château Duhart-Milon, 2013, Preis: ca. 700 CHF
- Château Rieussec 2015, Preis: ca. 500 CHF
- Château Lafite Rothschild 2019, ca. 1'300 CHF
- Screaming Eagle 2019, ca. 3'700 CHF
- Mondavi, Opus One 2018, ca. 450 CHF
- L. Roederer, Cristal, ca. 1'300 CHF
- Dom Pérignon, 2012, ca. 350 CHF

Good to know: Auch Whisky-Investitionen in Major Brands haben in den letzten Jahren stark an Popularität gewonnen. Sie unterliegen ähnlichen Investitionskriterien wie Weine (siehe links). Im Jahr 2020 überstieg der internationale Markt 60 Milliarden Dollar und soll zwischen 2021 und 2027 jährlich um 5,9 Prozent wachsen.⁷

Top 5 Whiskies:

- **Bowmore «Black Bowmore»**, The Last Cask, 50-jähriger Single Malt Scotch Whisky, um 100'000 CHF
- **Old Rip Van Winkle**, 25-jähriger Kentucky Straight Bourbon Whisky, um 55'000 CHF
- **Karuizawa Ruby Geisha**, 38-jähriger japanischer Single Malt Whisky, um 47'000 CHF
- **Rosebank**, 30-jähriger Single Malt Scotch Whisky, um 3'200 CHF
- **Murray McDavid Mission Macallan**, 36-jähriger Single Malt Scotch Whisky, um 3'000 CHF

7) www.vininvest.co/blog/whiskey-investment

3.8. NFTs und New Technology

«The First 5000 Days» ist ein digitales Kunstwerk, das von Mike Winkelmann, bekannt als Beeple, geschaffen wurde. Das Werk ist eine Collage aus 5000 digitalen Bildern, die Winkelmann für seine Everyday-Serie erstellt hat. Der dazugehörige nicht-fungible Token (NFT) wurde 2021 bei Christie's für 69,3 Millionen Dollar verkauft und ist damit der teuerste NFT aller Zeiten. Als mit diesem Rekord vor drei Jahren die NFTs in das öffentliche Bewusstsein vordrangen, hat sich der digitale Kunstmarkt schwankend, aber stetig entwickelt. Dies zeigen auch die Art Basel-Kunstmessen in den letzten beiden Jahren: In der ersten Hälfte des Jahres 2022 gaben Sammler:innen im Durchschnitt 46.000 USD für kunstbasierte NFTs aus, mehr als im gesamten Jahr 2021 (44.000 USD) und 2020 (35.000 USD). Knapp ein Fünftel der Ausgaben entfielen auf digitale Kunst, davon 10 Prozent in Verbindung mit einem NFT.



Quelle: <https://onlineonly.christies.com/s/beeple-first-5000-days/beeple-b-1981-1/112924>

Wie funktionieren NFTs?

Nachdem ein NFT-Kunstwerk von einer Künstlerin oder einem Künstler kreiert wurde, wird es auf der Blockchain «gemintet», beziehungsweise zu einem Token gemacht. Der Non-Fungible Token (NFT) ist dann ein digitales Asset, das – je nach Kryptowährungsdienst – über die jeweilige Blockchain abgespeichert wird. Die Blockchain bildet die technologische Grundlage für Kryptowährungen sowie den Handel mit digitalen Assets. Auf speziellen Kunst-Marktplätzen wird für NFTs in der digitalen Währung, beispielsweise Ethereum, bezahlt. Im Gegensatz zu herkömmlichen Kunstwerken, können NFT-Besitzer:innen ihr Kunstwerk nicht anfassen, dafür aber besitzen. Der NFT bestätigt den individuellen Besitz und ist einzigartig. Technologische Fortschritte, insbesondere im Bereich der Digitalisierung, haben den Luxusmarkt mit-revolutioniert. Der Luxussektor wird seine digitale Entwicklung fortsetzen und Technologie für verbesserte Kund:innenerlebnisse nutzen.

Augmented Reality (AR), Virtual Reality (VR) und künstliche Intelligenz (KI) werden voraussichtlich eine zentrale Rolle spielen, indem sie immersive Online-Shopping-Erlebnisse und personalisierte Interaktionen bieten. Der Service für Kund:innen, die viel Geld ausgeben, wird eine Schlüsselrolle spielen, mit privaten Einkaufsbereichen, 24/7-Chat-Support und digitalen Concierge-Diensten. Neue Technologien haben den Zugang zu Luxusgütern verändert. Diese Vertriebskanäle können einerseits zu einer grösseren Marktliquidität beitragen, andererseits aber auch Preisschwankungen beschleunigen, da sie den Markt dynamischer machen. Wir von smzh glauben an diesen zukunftsorientierten Markt, gehen aber davon aus, dass eine strenge Selektion und genaue Analyse von Angebot und Nachfrage für NFTs für langfristige Investments unerlässlich sein werden.



4. Investmentstrategien

4.1. Einstiegshürden

Im Primärmarkt

- Schnelligkeit und Verfügbarkeit:** Limitierte Auflagen erfordern schnelles Handeln. Vorabreservierungen oder die Teilnahme an exklusiven Vorverkaufsaktionen sind oft entscheidend, um das gewünschte Stück zu erwerben.
- Kundentreue und Kaufhistorie:** Hersteller:innen belohnen langjährige Kund:innen sowie Sammler:innen, die bereits häufiger andere Produkte der Marke erworben haben. Diese genießen daher oft Vorrechte beim Zugang zu limitierten Editionen. Für Neueinsteiger:innen kann dies eine Hürde darstellen, da sie erst eine Beziehung zur Marke aufbauen müssen.
- Exklusive Kundenprofile:** Einige Marken selektieren ihre Käufer:innen gezielt nach deren Image und Status. Für Sammler:innen bedeutet dies, dass sie über ein bestimmtes öffentliches Profil oder über eine soziale Stellung verfügen müssen, um überhaupt als potenzielle Käufer:in in Frage zu kommen.
- Beziehungen zu Händler:innen und Hersteller:innen:** Sammler:innen mit engen persönlichen Kontakten zu autorisierten Händler:innen haben oft einen Vorteil.
- Einfluss und Bekanntheit:** Personen, die als Meinungsführer oder Prominente gelten, werden teilweise bevorzugt behandelt.

Im Sekundärmarkt

Auf dem Sekundärmarkt ergeben sich für Sammler:innen andere Herausforderungen.

- Markttransparenz und Verfügbarkeit:** Der Sekundärmarkt ist fragmentierter und schwerer zugänglich als der Primärmarkt. Seriöse Angebote erfordern Recherche.
- Mittelsmänner und Netzwerke:** Auf dem Sekundärmarkt spielen oft Zwischenhändler:innen oder spezialisierte Vermittler:innen eine wichtige Rolle.
- Auktionen und Wettbewerb:** Auktionen sind eine weit verbreitete Methode auf dem Sekundärmarkt. Sammler:innen müssen darauf vorbereitet sein, in einem wettbewerbsintensiven Umfeld zu bieten.
- Echtheitszertifikate und Authentizität:** Die Sicherstellung der Authentizität ist eine zentrale Herausforderung.
- Preis und Wertentwicklung:** Sammler:innen müssen bereit sein, höhere Preise als auf dem Primärmarkt zu zahlen, insbesondere für seltene und begehrte Stücke.
- Verhandlungsfähigkeit:** Sammler:innen mit gut entwickelten Verhandlungsfähigkeiten können von besseren Konditionen profitieren.

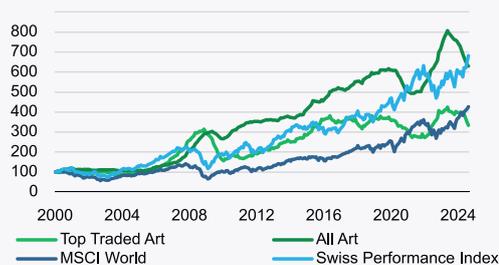
4.2 Diversifikation

Die Anlageklasse Luxury Assets unterliegt den universellen Wirtschaftsgesetzen von Angebot und Nachfrage, obwohl sie spezifische Eigenheiten aufweist. **Das Angebot** wird durch die Produktion, die Exklusivitätsstrategie der Hersteller:innen und den Verlauf der Zeit bestimmt und ist daher weitgehend unabhängig von makroökonomischen Faktoren wie dem Zinsumfeld oder der Inflation. **Die Nachfrage** hingegen zeigt eine höhere Sensibilität gegenüber diesen Faktoren.

Der Markt für Luxusgüter wird auf der Nachfrageseite primär von zwei Faktoren bestimmt: dem Substitutionspotenzial und der Kaufkraft der Nachfrager:innen. Ersteres ist begrenzt, da der Wert von Luxusgütern stark mit ihrer Seltenheit verbunden ist – die Tatsache, dass sie rar sind, verleiht ihnen ihren Wert. Dennoch können andere Luxusgüter, die ebenfalls Wertsteigerungspotenzial bieten, als Substitute in Betracht gezogen werden. Der zweite Faktor, die Kaufkraft der Nachfrager:innen, ist wesentlich kritischer und direkt von makroökonomischen Marktzyklen beeinflusst.

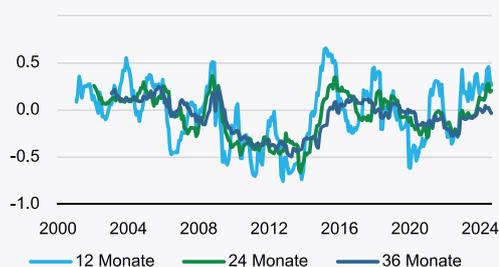
Historisch lässt sich in den Daten eine geringe oder sogar negative Korrelation zwischen der Entwicklung von Kunstpreisen und den Aktienmärkten erkennen (siehe die folgenden Abbildungen). Während der COVID-19-Pandemie führte der Vermögenszuwachs in bestimmten Käufer:innengruppen jedoch zu einem Preisanstieg bei Luxusgütern. Der darauffolgende Zinsanstieg und die Marktanpassungen dämpften die Nachfrage und führten letztlich zu einem Preisrückgang, wodurch eine positive, aber unter 0.50 liegende Korrelation entstand.

Kunstpreise vs. Aktienmärkte



Quelle: Art Market Research, Bloomberg

Kunstpreise vs SPI: Rollierender Korrelationskoeffizient



Bemerkung: Monatliche Renditen wurden verwendet.
Quelle: Art Market Research, Bloomberg

4.3. Kurzfristige vs. langfristige Anlagestrategien

Im Markt für Luxusgüter sind der Zeithorizont und die Anlagestrategie eines Investors entscheidend für die Auswahl und Verwaltung der Güter. Kurzfristige Strategien ermöglichen schnelle Gewinne durch das gezielte Ausnutzen von Ereignissen, Preisineffizienzen und Markttrends, während langfristige Ansätze auf den kontinuierlichen Wertzuwachs potenzieller Sammlerstücke sowie bereits etablierter, zeitloser oder historisch bedeutender Objekte abzielen.

Kurzfristige Anlagestrategien

- **Flipping:** Investoren suchen gezielt nach unterbewerteten Einzelstücken, wie etwa einer Designerhandtasche, die auf einer Online-Plattform unter dem üblichen Marktpreis angeboten wird. Nach dem Kauf wird der Artikel zeitnah zu einem höheren Preis weiterverkauft. Erfolgsfaktoren: Ein gutes Gespür für Marktpreise und die Fähigkeit, attraktive Angebote schnell zu erkennen und umzusetzen.
- **Release-Arbitrage:** Diese Strategie fokussiert sich auf den Kauf limitierter Artikel direkt beim Verkaufsstart, um sie unmittelbar danach auf dem Sekundärmarkt mit Gewinn zu verkaufen. Beispiel: Ein Investor sichert sich limitierte Sneakers beim Release-Event und verkauft sie direkt danach teurer weiter. Erfolgsfaktoren: Zugang zum Event und schnelles Handeln beim Weiterverkauf.
- **Event-basierte Arbitrage:** Luxusgüter werden gekauft, wenn ein Ereignis eine Angebotsverknappung erwarten lässt – etwa die Einstellung einer beliebten Kollektion. Investoren kaufen in Antizipation oder unmittelbar nach der Ankündigung und verkaufen, sobald die Nachfrage stark steigt. Erfolgsfaktoren: Schnelles Handeln und gutes Timing, um vor der gesteigerten Nachfrage präsent zu sein.
- **Trend-basiert:** Hier investieren Anleger in Artikel oder Marktsegmente, die kurzfristig stark an Popularität gewonnen haben und voraussichtlich weiter gefragt bleiben. Beispiel: Luxusuhren, die während der Pandemie an Nachfrage gewannen. Investoren steigen früh in diesen Trend ein und nutzen die Popularität für einen gewinnbringenden Exit. Erfolgsfaktoren: Die Fähigkeit, neue Trends früh zu erkennen und schnell zu reagieren.

Langfristige Anlagestrategien

- **Bewährte Luxusgüter:** Diese Strategie konzentriert sich auf den Erwerb von Luxusartikeln mit einem bereits bewährten Wertzuwachs. Beispiel: Rolex-Uhren oder Hermès-Taschen, die seit Jahren eine starke Marktpräsenz haben und an Wert gewonnen haben. Erfolgsfaktoren: Die Auswahl etablierter Marken und Modelle, die sich als wertsteigernd erwiesen haben und langfristig weiter an Wert gewinnen können.
- **Neue Güter mit Zukunftspotenzial:** Investoren erwerben moderne Luxusgüter in der Erwartung, dass diese in späterer Zukunft an Wert gewinnen könnten, auch wenn sie derzeit noch keine lange Wertsteigerungshistorie haben. Beispiel: Die Erstauflage eines Designerprodukts oder limitierte Editionen, die potenziell zu Sammlerstücken werden. Erfolgsfaktoren: Fundierte Marktforschung sowie ein gutes Gespür für zukünftige Trends und erfolgreiche Sammlerobjekte.
- **Historischer Güter:** Diese Strategie zielt auf den Kauf von Luxusartikeln mit kulturellem oder historischem Wert, wie ikonische Autos, Kunstwerke oder legendäre Modestücke, die eine besondere Geschichte erzählen. Diese Güter sind zeitlos und bieten meist einen stabilen Werterhalt. Beispiel: Ein Oldtimer mit dokumentierter Historie oder ein Gemälde eines bekannten Künstlers. Erfolgsfaktoren: Verständnis für historische Bedeutung und Wertentwicklung sowie die Fähigkeit, solche Stücke langfristig in gutem Zustand zu erhalten.
- **Portfolio-Diversifikation:** Investoren bauen ein Portfolio aus verschiedenen Luxusgüterkategorien wie Kunst, Wein und Schmuck auf, um das Risiko zu streuen und langfristig stabile Renditen zu erzielen. Beispiel: Die Kombination von Kunstwerken, Luxusmöbeln und exklusiven Weinen zur Minimierung von Schwankungen im Portfolio. Erfolgsfaktoren: Breites Wissen über verschiedene Luxusgüter und die Fähigkeit, deren Entwicklung langfristig zu beobachten.



4.4. Steuerliche und rechtliche Aspekte

Steuerliche und rechtliche Überlegungen spielen bei Luxusinvestitionen eine bedeutende Rolle. In vielen Ländern können Luxusgüter als Anlageklasse steuerliche Vorteile bieten, insbesondere wenn sie als langfristige Wertanlage betrachtet werden. Es ist jedoch wichtig, die jeweiligen Steuergesetze und Vorschriften zu beachten, da diese je nach Land und Art des Guts variieren. Besonders im Zusammenhang mit den Importbestimmungen von Luxusgütern aus dem Ausland in die Schweiz sind Zusatzkosten wie Zollgebühren und Mehrwertsteuer zu kalkulieren. Uhren, Kunstwerke oder Schmuckstücke müssen bei der Einfuhr in die Zieldestination deklariert werden – aufgrund dieser Deklaration fallen auf Basis des Warenwertes Mehrwertsteuer und Zollpreise an.

In der Schweiz gilt: Luxusgüter müssen in jedem Fall als Teil des Vermögens in der Steuererklärung ausgewiesen werden. Der Wert dieser Güter fließt in die Berechnung der Vermögenssteuer ein, in der Regel auf Basis des Anschaffungswertes oder, im Ausnahmefall, aufgrund einer Schätzung. Es ist also wichtig, sämtliche Luxusgüter korrekt anzugeben und aufzuführen, um Nachforderungen oder Strafen zu vermeiden.

Zudem sind Fragen der Herkunft, der Echtheitsprüfung und des rechtlichen Eigentums von zentraler Bedeutung, um Risiken zu minimieren. Die steuerlichen und rechtlichen Aspekte sollten im Rahmen einer ganzheitlichen Betrachtung der gesamten Investitionsstrategie analysiert werden, um sicherzustellen, dass Luxusinvestitionen optimal in die langfristigen Finanz- und Anlageziele integriert sind.

4.5. Zusammenfassung

Investing in Luxury Assets ist spannend und facettenreich. Wenn Sammler:innen sich entscheiden, in Luxusgüter wie Uhren, Fahrzeuge oder Kunst zu investieren, brauchen sie starke Partner:innen an ihrer Seite. Damit, wie anfangs erwähnt, «aus einem guten Jäger ein sehr guter Sammler» wird, braucht es nebst der Kaufkraft auch einiges an Wissen, Offenheit und Instinkt. Eine erfolgreiche Investition in Luxusgüter erfordert eine sorgfältige Kaufberatung und die Zusammenarbeit mit erfahrenen Partner:innen. Wir von der smzh helfen dabei, die richtigen Investitionsentscheidungen zu treffen, sei es durch Expertise in der Marktanalyse oder durch Zugang zu exklusiven Handelsplattformen. Der Aufbau langfristiger Partnerschaften mit Auktionshäusern, Sammler:innen und spezialisierten Händler:innen kann den Zugang zu hochwertigen Gütern erleichtern und das Risiko reduzieren.

Dennoch gilt es zu bedenken: Im Gegensatz zu Wertpapieren, die unkompliziert bei der Bank gelagert werden können, verursachen Luxusgüter laufende Haltungskosten, die sich mit der Haltedauer summieren. Diese Kosten variieren je nach Grösse und den spezifischen Anforderungen an die Infrastruktur des Lagerorts, da beispielsweise Kunstwerke unter speziellen klimatischen Bedingungen gelagert werden müssen, um ihren Wert zu erhalten. Auch Weine, Uhren oder andere

Sammlerstücke benötigen oft eine spezialisierte Lagerung, um Schäden durch Temperaturschwankungen oder Feuchtigkeit zu vermeiden. Hinzu kommt die Notwendigkeit, diese Objekte umfassend gegen mögliche Schäden oder Verluste zu versichern.

Die Versicherungsprämien können je nach Wert und Fragilität des Objekts erheblich sein und stellen regelmässige Kosten dar. Solche laufenden Kosten, die bei der langfristigen Haltung von Luxusgütern anfallen, müssen daher unbedingt in die Gesamtkalkulation der Investition einbezogen werden, da sie den Nettogewinn, insbesondere bei längeren Haltefristen, spürbar mindern können.

Das Investment in Luxusgüter, die auf dem globalen Markt eine hohe Nachfrage geniessen, kann sich aber durchaus im Laufe der Zeit von einem Hobby in ein profitables Unternehmen verwandeln. Ausserdem bildet die Diversifizierung des Anlageportfolios eine grundlegende Strategie für das Risikomanagement. Luxusgüter stellen hier eindeutig eine interessante, alternative Anlageklasse dar, die zur Diversifizierung der Bestände und zur Verringerung des Risikos beitragen kann.



smzh für Sie

Wir unterstützen Sie bei der Auswahl geeigneter Investitionsobjekte, bieten Zugang zu exklusiven Märkten und Auktionen und beraten bei der langfristigen Strategieplanung. Darüber hinaus kümmern wir uns um die professionelle Katalogisierung, Versicherungen und die sichere Aufbewahrung Ihrer Assets. Unser Ziel ist es, Anleger:innen zu helfen, eine gut diversifizierte und wertsteigernde Sammlung aufzubauen, die ihren finanziellen Zielen entspricht.

Kontaktieren Sie uns und wir stellen Ihnen die besten Expert:innen zur Seite.



Rufen Sie uns unter
+41 43 355 44 55 an oder
vereinbaren Sie einen
Termin online

Disclaimer

Diese Publikation stellt Marketingmaterial dar und ist nicht Resultat einer unabhängigen Finanzanalyse. Sie unterliegt daher nicht den rechtlichen Anforderungen bezüglich der Unabhängigkeit der Finanzanalyse. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen und Meinungen wurden von smzh ag, zum Zeitpunkt der Redaktion dieser Publikation produziert und können sich ohne Ankündigung ändern. Diese Publikation dient ausschliesslich Informationszwecken und stellt keine Offerte oder Aufforderung von smzh ag oder in ihrem Auftrag zur Tätigung einer Anlage dar. Die Äusserungen und Kommentare widerspiegeln die derzeitigen Ansichten der Verfasser, können jedoch von Meinungsäusserungen anderer Einheiten von smzh ag oder sonstiger Drittparteien abweichen. Die in dieser Publikation genannten Dienstleistungen und/oder Produkte sind unter Umständen nicht für alle Empfänger geeignet und nicht in allen Ländern verfügbar. Die Kunden von smzh ag werden gebeten, sich mit der lokalen Einheit von smzh ag in Verbindung zu setzen, wenn sie sich über die angebotenen Dienstleistungen und/oder Produkte im entsprechenden Land informieren wollen. Diese Publikation ist ohne Rücksicht auf die Ziele, die Finanzlage oder die Bedürfnisse eines bestimmten Anlegers erstellt worden. Bevor ein Anleger ein Geschäft abschliesst, sollte er prüfen, ob sich das betreffende Geschäft angesichts seiner persönlichen Umstände und Ziele für ihn eignet. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen weder eine

Anlage-, Rechts-, Buchführungs- oder Steuerberatung dar noch eine Zusicherung, dass sich eine Anlage oder Anlagestrategie in bestimmten persönlichen Umständen eignet oder angemessen ist; sie sind auch keine persönliche Empfehlung für einen bestimmten Anleger. smzh ag empfiehlt allen Anlegern, unabhängigen professionellen Rat über die jeweiligen finanziellen Risiken sowie die Rechts-, Aufsichts-, Kredit-, Steuer- und Rechnungslegungsfolgen einzuholen. Die bisherige Performance einer Anlage ist kein verlässlicher Indikator für deren zukünftige Entwicklung. Performanceprognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftigen Ergebnisse. Der Anleger kann unter Umständen Verluste erleiden. Obwohl die in dieser Publikation enthaltenen Informationen und Angaben aus Quellen stammen, die als zuverlässig gelten, wird keine Zusicherung bezüglich ihrer Richtigkeit oder Vollständigkeit abgegeben. smzh ag, ihre Tochtergesellschaften und die mit ihr verbundenen Unternehmen lehnen jegliche Haftung für Verluste infolge der Verwendung dieser Publikation ab. Diese Publikation darf nur in Ländern vertrieben werden, in denen der Vertrieb rechtlich erlaubt ist. Die hierin enthaltenen Informationen sind nicht für Personen aus Rechtsordnungen bestimmt, die solche Publikationen (aufgrund der Staatsangehörigkeit der Person, ihres Wohnsitzes oder anderer Gegebenheiten) untersagen.

5. Annex: Quellenverzeichnis

5.1 Quellenverzeichnis

- <https://www.alexandria.unisg.ch/bitstreams/92ae3ce9-8c82-447b-8200-e8948108715f/download>
- https://www.vischer.com/fileadmin/uploads/vischer/Documents/Activities/Brosch_Luxusgueter_DE_Web.pdf
- https://www.suedwestbank.de/ueber-uns/pressemitteilungen/2023-08-02_Oldtimerindex-legt-zu.php
- <https://www.justetf.com/ch/how-to/invest-in-luxury-goods.html>
- <https://www.finanzen.net/ratgeber/in-luxusgueter-investieren/>
- <https://fastercapital.com/de/thema/einf%C3%BChrung-in-luxusg%C3%BCter-und-gegenbieten.html>
- <https://www.buecher.de/artikel/buch/in-luxus-investieren/23871374/>
- <https://www.finanzen.net/ratgeber/in-luxusgueter-investieren/>
- <https://fastercapital.com/de/thema/die-vorteile-der-investition-in-luxusg%C3%BCter-f%C3%BCr-hnwi.html>
- <https://de.statista.com/outlook/cmo/luxusgueter/weltweit>
- <https://bibliographie.uni-tuebingen.de/xmlui/bitstream/handle/10900/69119/SS2015%20Classic%20Cars%20deutsch%20final%2001.pdf?sequence=1%26isAllowed=y>
- <https://www.diebayerische.de/ratgeber/oldtimer-kaufen-als-wertanlage/>
- <https://www.mercedes-fans.de/magazin/news/sollte-ich-mir-einen-klassiker-zulegen-risiken-und-chancen-eines-oldtimers.20313>
- https://www.chrono24.de/magazine/5-uhren-als-wertanlage-fuer-2022-p_87172/
- <https://www.horando.de/uhrenmagazin/uhren-als-wertanlage>
- <https://happystrapy.com/blog/post/armbanduhren-als-kapitalanlage>
- <https://www.moneyland.ch/de/wein-investieren> - <https://www.forbes.com/advisor/de/geldanlage/so-investierst-du-in-wein/>
- <https://www.vogue.com/article/bags-with-the-best-resale-value>
- <https://www.americanexpress.com/de-de/amexcited/explore-all/food/wein-als-geldanlage-16840>
- <https://www.finanzen.net/ratgeber/in-luxusgueter-investieren/>
- https://founded.ch/splint-invest_einfach_digital_in_luxusgueter_investieren/
- <https://www.fr.de/ratgeber/geld/kunst-luxus-geld-verdienen-11148561.html>
- <https://www.forbes.com/advisor/de/geldanlage/whisky-als-geldanlage/>
- <https://www.trend.at/invest/investieren-whisky>
- <https://www.moneyland.ch/de/whiskey-anlage-investment>
- <https://www.capital.de/leben/welche-luxusartikel-rendite-abwerfen>
- <https://markets.vontobel.com/de-ch/inspiration/39065/luxusguter-bleiben-gefragt>
- https://www.stadt-kurier.de/neuss/fuenf-gruende-warum-sich-die-investition-in-luxusgueter-lohnt_aid-55209545
- <https://www.afp.com/de/nachrichten/1336/konvi-erwirbt-fractible-und-diversified-aktive-nutzerbasis-erreicht-50000-202404227691281>
- https://founded.ch/splint-invest_einfach_digital_in_luxusgueter_investieren/
- <https://www.finanzen.net/ratgeber/in-luxusgueter-investieren/>
- <https://www.vergleich.de/crowdinvesting.html>
- <https://www.junginrente.de/konvi-crowdfunding/>
- <https://everon.swiss/investieren-in-volatilen-markten-risikostrategien/>
- <https://nicohuesch.de/ratgeber/geldanlage/>
- <https://fastercapital.com/de/thema/die-vorteile-der-investition-in-luxusg%C3%BCter-f%C3%BCr-hnwi.html>
- <https://www.ncsc.admin.ch/ncsc/de/home/cyberbedrohungen/investmentbetrug.html>
- https://www.stadt-zuerich.ch/pd/de/index/stadtpolizei_zuerich/praevention/digitale-medien/Gefahren/betrug-bei-online-shopping-und-auktionen.html
- <https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-94543.html>
- <https://www.helvetia.com/ch/web/de/privatkunden/ratgeber/wohnen-freizeit/wertsachen-versichern.html>

- <https://www.landbote.ch/zuerich-wie-strafverfolger-beschlagnahmte-luxusgueter-zu-geld-machen-443451447641>
- <https://relevante.ch/blog/diversifikation-portfolio>
- <https://finanzenverstehen.at/blog/investieren/diversifikation-des-portfolio-mit-alternativen-investments/>
- <https://unternehmen.chip.de/portfolio-diversifikation.html>
- <https://www.cash-online.de/a/luxusgueter-ein-wachstumsmarkt-vom-allerfeinsten-651301/>
- <https://www.rahnbodmer.ch/notablog/2022/09/luxusgueteraktien-haben-eine-glaenzende-zukunft/>
- <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-3-8349-4060-5.pdf>
- <https://d-nb.info/993453325/34>
- https://saq.ch/site/assets/files/0/25/793/181130_saq_km_workshop_print.pdf
- <https://de.bergfuerst.com/ratgeber/uhren-als-geldanlage>
- <https://www.watchtime.net/stories/uhren-als-wertanlage/uhren-als-geldanlage-3-tipps-fuer-kapitalanleger>
- <https://sachwert-magazin.de/2023/08/04/marken-machen-margen/>
- <https://www.forbes.com/advisor/de/geldanlage/so-investierst-du-in-wein/>
- <https://www.moneyland.ch/de/wein-investieren>
- <https://www.americanexpress.com/de-de/amexcited/explore-all/food/wein-als-geldanlage-16840>
- <https://www.metavalue.info/blog/richtungsweisende-nft-projekte-aus-dem-kunstmarkt>
- <https://widab.gerichts-sv.at/beitraege/kunst-antiquitaeten-beitraege/der-kunstmarkt-und-sein-gerechter-preis/>
- <https://investrends.ch/services/advertorials/investment-vorsatz-fur-2023-diversifikation/36762/>
- <https://finanzenverstehen.at/blog/investieren/diversifikation-des-portfolio-mit-alternativen-investments/>
- https://founded.ch/splint-invest_einfach_digital_in_luxusgueter_investieren/
- <https://www.raiffeisen.ch/rch/de/wissen/anlegen/diversifiziert-anlegen.html>
- <https://hausinvest.de/de/wissen/finanzwiki/diversifikation-bei-geldanlagen/>
- <https://www.bekb.ch/blog/anlegen/portfolio-diversifizieren>
- <https://de.statista.com/outlook/cmo/luxusgueter/asien>
- <https://www.mordorintelligence.com/de/industry-reports/asia-pacific-luxury-goods-market>
- <https://de.statista.com/outlook/cmo/luxusgueter/luxusmode/luxusbekleidung/asien>
- <https://www.molnlycke.ch/ueber-uns/nachhaltigkeit/>
- <https://www.ppcmetrics.ch/de/uber-uns/soziale-verantwortung/>
- <https://www.rioh.ch/de/ueber-rioh/nachhaltigkeit/>
- <https://www.owt.swiss/de/industries/watchmaking-luxury/>
- <https://fashionunited.de/nachrichten/business/5-faktoren-die-die-luxusbranche-im-jahr-2024-praegen-werden/2024010354592>
- <https://www.institutional-money.com/news/maerkte/headline/zukunft-des-luxus-trends-und-entwicklungen-in-der-post-covid-aera-228881>
- <https://www.alexandria.unisg.ch/bitstreams/92ae3ce9-8c82-447b-8200-e8948108715f/download>
- <https://www.flowbank.com/de/marktanalysen/luxury-brands-growth-for-investors>
- <https://www.alexandria.unisg.ch/bitstreams/92ae3ce9-8c82-447b-8200-e8948108715f/download>
- <https://fastercapital.com/de/inhalt/Luxusgueter--Der-Verluste-des-Luxus--Erkundung-normaler-Waren-auf-dem-Markt.html>

Über uns

Die smzh ag ist ein unabhängiger Finanzdienstleister, der seinen Kund:innen mit einer umfassenden, transparenten und nachhaltigen Beratung in den Themenfeldern Finanzen & Anlagen, Vorsorge & Versicherungen, Hypotheken & Immobilien sowie Steuern & Recht zur Verfügung steht.

📍 Besuchen Sie uns in

Arosa · Aarau · Baden · Basel · Bern · Buchs SG · Chur · Frauenfeld · Luzern · Pfäffikon SZ · St. Gallen · Sursee · Zürich



smzh ag
Tödistrasse 53, CH-8002 Zürich
+41 43 355 44 55
contact@smzh.ch
www.smzh.ch

