



ALLGEMEINER BERICHT FÜR AUSLÄNDISCHE INVESTOREN UND KÄUFER IN NORDZYPUS

NORDZYPERN 2000 - 2021 DER SICH SCHNELL ENTWICKELNDE WOHNUNGSMARKT PRODUZIERT VON STEPHAN MENZIES MRICS

EINFÜHRUNG

Der folgende Bericht gibt einen kurzen Überblick über die Geschichte Nordzypens, wie es sich in den letzten 20 Jahren entwickelt hat und warum Nordzypern eine der am schnellsten wachsenden Mittelmeerdestinationen für Touristen, internationale Zweitwohnungskäufer und Investoren ist.

WARUM NORDZYPERN DER RICHTIGE ORT FÜR INVESTITIONEN IST.

Im Februar 2021 verkündete der amerikanische Mediengigant **Forbes**, dass Nordzypern die "**Nummer eins unter den Küstenorten für Investitionen im Jahr 2021**" sei.

Ich stimme ihrer Aussage ausfolgenden Gründen voll und ganz zu:

- **Etablierte** Länder sind überteuert. In den etablierten Ländern gibt es kaum Kapitalwachstum, und die Preise sind so hoch, dass die breite Masse nicht in der Lage ist, ein Eigenheim zu kaufen. Diese hohen Preise im Vergleich zu den Mieten schränken die Investitionsmöglichkeiten in Europa ein, da die Investitionsrenditen nominal sind.
- Online-Shopping, Digitalisierung und jetzt Corona haben Investitionen in Einzelhandel und Büros zu einem riskanten Geschäft gemacht.
- Investitionen in den Wohnimmobiliensektor **in bestimmten** Mittelmeermärkten sind ein riesiger, wenig realisierter Immobilienwert und eine sehr solide Anlageform.
- Nordzypern ist zweifellos die interessanteste Investitionsmöglichkeit, allein schon wegen der historisch unterdrückten Preise. Diese Preisunterdrückung war auf die negative griechische Propaganda zurückzuführen, die in der Vergangenheit die weltweite Aufmerksamkeit verringerte. In den letzten 15 Jahren haben ausländische Käufer jedoch zu verstehen begonnen, dass Nordzypern ein sicherer Ort für Investitionen ist, dank besserer Bildung und der Einrichtung der **Immovable Property Commission**. (Ein von der EU eingerichtetes Büro in Nordzypern, das griechische Immobilienbesitzer entschädigt)
- Nordzypern beweist, dass Investitionen in Wohnimmobilien aufgrund des extrem niedrigen Preisniveaus, das jährliche Wertsteigerungen von bis zu 25 % (in den von der Vision Group richtig identifizierten Gebieten) aufweist, äußerst profitabel sind.
- In den richtigen Lagen sind in den nächsten 5 Jahren weiterhin Kapitalzuwächse von 15 bis 25 % und Mietrenditen von bis zu 10 % zu erwarten.
- Die Vision Group konzentriert sich auf die **Goldene Küste** (östlich von Kyrenia), wo das Angebot in Bezug auf die Verfügbarkeit von Land, die Topographie und die maximal zweigeschossige Bauweise begrenzt ist. An diesen Standorten übersteigt die Nachfrage nach guten Projekten das Angebot.
- Es gibt eine große und wachsende Zahl von Menschen in den Ländern des "grauen Himmels", die gerne in den mediterranen Markt investieren möchten, um Kapitalwachstum, Mieteinnahmen und ein besseres Klima fernab von stressigen Hochsteuerländern mit

begrenztem oder gar keinem Wachstum zu erzielen. Diese alleinstehenden oder verheirateten Personen verfügen über ein ausreichendes Einkommen, um eine Hypothek zu bezahlen, können sich aber die Anzahlung oder den Preis einer Immobilie in ihrem eigenen Land nicht leisten. Sie stellen fest, dass es im Mittelmeerraum und insbesondere in Nordzypem (wo die Preise etwa 20 Jahre hinter denen der etablierten Märkte zurückbleiben) viel erschwinglicher ist, eine Immobilie zu erwerben.

- Vor Covid schrumpfte das traditionelle Geschäft aufgrund der Digitalisierung und des Online-Shoppings, und viele kleine Unternehmen wurden in die Enge getrieben. Infolge des Covid wurden viele dieser Unternehmen geschlossen, und die Menschen waren gezwungen, zu investieren und/oder in einem kostengünstigeren Land mit einem viel höheren Lebensstandard zu leben. Nordzypem ist für diese Menschen das "Wasser in der Wüste".
- Dank der Aktivitäten der Vision Group und anderer internationaler Marketingunternehmen ist Nordzypem in der Welt der Möglichkeiten angekommen und wird schnell anerkannt.
- Laut dem Knight Franks Global Housing Index für 2017/18 haben die folgenden Länder ein beeindruckendes Hauspreiswachstum verzeichnet. Malta 17 %, Hongkong 15,9 %, Lettland 13,7 %, Slowenien 13,4 %. Die Vision Group kann nachweisen, dass es an der Goldküste Nordzypems in den letzten 4 Jahren ein jährliches Kapitalwachstum von weit über 20% gegeben hat.
- Selbst nach einem solchen Wachstum wird Nordzypem immer noch wesentlich billiger sein als die etablierten Mittelmeerländer.

Was ist der Grund dafür?

1. Nordzypem wurde 50 Jahre lang unterdrückt und versteckt
2. Die Nachfrage von Käufern aus Übersee übersteigt bei weitem das Angebot an "physisch fertiggestellten" Immobilien.
3. Die Nachfrage übersteigt den "außerplanmäßigen" Bestand erheblich.
4. In bestimmten Gebieten gibt es strenge Planungskontrollen, wodurch das Angebot eingeschränkt wird.
5. Kredite waren für die Bauträger oder die Käufer in Nordzypem nie verfügbar, was das Angebot weiter einschränkt. Ein Überangebot ist der schlimmste Feind eines Investors.

VISION GROUP, DIE SICH AN BESTEHENDE POTENZIELLE KÄUFER IN TEUREREN MITTELMEERLÄNDERN RICHTET

Die Vision Group zielt erfolgreich auf die Weltmärkte ausländischer Käufer ab, die in den etablierten Mittelmeerländern kaufen. In Spanien gab es 2018 mehr als 100.000 ausländische Käufer, und vorbehaltlich Corona wird sich dies fortsetzen. Wenn diesen Käufern Nordzypem angeboten wird, hat die Vision Group bewiesen, dass sie erfolgreich Häuser für Hunderte von ausländischen Käufern findet. Im Jahr 2018 gelang es dem System der Vision Group, über 1800 Besucher nach NC zu bringen.

NORDZYPERN IST SICHER FÜR INVESTITIONEN

Im Wohnungssektor sind die Käufer durch das System der Registrierung vollständig geschützt. Für einen Investor oder einen einzelnen Käufer kann es rentabler und risikoärmer sein, einfach von einem seit langem etablierten Bauträger zu kaufen. Der Bauträger hat die härteste Arbeit zu leisten, während der Käufer einfach abwartet und nach und nach entsprechend dem physischen Fortschritt vor Ort bezahlt. Es gibt Gelegenheiten zum Kauf mit Zahlungsfristen, die die Bauzeit übersteigen. Mit dem richtigen Team ist es jedoch äußerst rentabel, Land zu kaufen und zu entwickeln. Als früherer Entwickler hat Stephens Unternehmen festgestellt, dass das System schwierig zu handhaben ist. Man ist immer auf Mittelsmänner angewiesen, und oft kann die Beratung durch diese Mittelsmänner zweifelhaft, falsch und auf lange Sicht sehr kostspielig sein. Deshalb ist es äußerst wichtig, dass sich ausländische Investoren von einem erfahrenen Team von Fachleuten beraten

lassen, zu dem auch ein Rechtsanwalt und ein Immobilienmakler/Marketing- und Designunternehmen gehören.

ÜBER ZYPERN - ÜBERSICHT

Zypern ist die drittgrößte Mittelmeerinsel. Sie ist in erster Linie eine Urlaubsinsel, die von türkischen und griechischen Zyprioten bewohnt wird. Die Insel ist aufgrund eines Streits, der 1974 zur Trennung führte, in zwei Teile geteilt (Nord und Süd). Im Süden leben die griechischen Zyprioten, im Norden die türkischen Zyprioten. Der Norden und der Süden wurden durch eine von den Vereinten Nationen geschaffene Grenze geteilt. Die Grenze wurde erstmals 2004 geöffnet, und seitdem gab es mehrere neue Öffnungen und Grenzübergänge. Ankommende Besucher und Touristen können ungehindert zwischen Nord und Süd reisen, und die Besucher kommen in der Regel auf Flughäfen im Süden (Larnaca und Paphos) oder im Norden (Ercan) an. Diese Kluft hat vor allem im Norden fantastische Geschäftsmöglichkeiten geschaffen, da die Kosten im Norden unglaublich niedrig sind. Im Vergleich zum Süden sind die Boden-, Arbeits- und Immobilienpreise immer noch deutlich niedriger und liegen dramatisch unter denen anderer Mittelmeerstandorte. Eine Wohnung mit 2 Schlafzimmern in Limassol (Südzypern) kann über 1 Mio. £ Kosten. Im Norden, in einer ebenso vergleichbaren Lage, kann eine 2-Zimmer-Wohnung für weniger als 100.000 £ erworben werden. Beide Immobilien haben genau das gleiche Meer und die gleiche Sonne.

WIRTSCHAFTSSEKTOREN

Die Wirtschaft des Nordens ist größtenteils vom Tourismus, von Hotels, Casinos, 24 Universitäten (weitere sind in Planung) und der Entwicklung von Wohnimmobilien sowohl für Langzeitbewohner als auch für Investoren und Urlauber geprägt. Vor 20 Jahren gab es im Norden nur sehr wenige Bauvorhaben. Es gab nicht einmal Verkehrsampeln und nur sehr wenige Hotels und Wohnungen. Die Infrastruktur war schlecht bis unzureichend, und das Land war stark von den jährlichen Finanzmitteln aus der Türkei abhängig. Infolge der Grenzöffnung im Jahr 2004 begann der Norden, die Aufmerksamkeit ausländischer Käufer und Investoren auf sich zu ziehen.

HOTELS

Mehr als 30 hochwertige Hotels wurden eröffnet, viele mit über 500 Zimmern und eines mit 1.000 Zimmern. Diese Hotels verfügen über hervorragende Einrichtungen und befinden sich alle in hervorragender Lage, vor allem am Meer und teilweise in den Bergen. Sie verfügen über Wellness-Center, Casinos, Restaurants, private Strandclubs und viele weitere Einrichtungen, die man von internationalen Spitzenhotels erwarten würde.

CASINOS

Die Kasinobranche ist beachtlich, mit einem Kasino, dem Kaya Artemis, das so groß ist wie ein Fußballfeld. Nordzypern wird oft als ein sich entwickelndes "Mini-Vegas" beschrieben.

RESTAURANTS

In den letzten 20 Jahren wurde eine große Anzahl von Restaurants und Cafés eröffnet (mehr als 1.000).

MARINAS

Wir haben die Eröffnung des fantastischen neuen Yachthafens "Karpaz Gate" erlebt, der eine beträchtliche Anzahl von Booten mit einer Länge von bis zu 70 m aufnehmen kann. Darüber hinaus ist der Hafen von Kyrenia, ein venezianischer Hafen, eine seit langem bestehende Touristenattraktion. Neue kleinere Yachthäfen sind in der Planungsphase und werden bald in Betrieb genommen.

SPORT, FREIZEIT UND EINZELHANDEL

Außerdem sind Turnhallen, Sportzentren, moderne große Autohäuser, Geschäfte und Einkaufszentren, Multiplex-Kinos und der fantastische Golf- und Tennisclub Korineum entstanden. Weitere Golfplätze sind in Planung, vor allem in der Region Bafra in der Nähe der Karpaz Gate Marina.

ANKUNFT VON FRISCHWASSER

Eine der wichtigsten Entwicklungen, die sich positiv auswirken wird, ist die Fertigstellung des Gecitkoy-Damms. Dieser Damm wurde um das Doppelte vergrößert, um das Jahrhundertprojekt zu realisieren. Bei diesem Projekt wurde eine 80 km lange Pipeline von der Türkei aus unter dem Meer verlegt, um Nordzypern mit unendlich viel Süßwasser zu versorgen. Die türkische Regierung investierte über 1 Milliarde türkische Lira, um die Bevölkerung Nordzypens mit frischem Wasser für den Hausgebrauch und für landwirtschaftliche Erzeugnisse zu versorgen. Dieses Projekt ist nun abgeschlossen.

UNIVERSITÄTEN

Auch die Universitäten machen einen großen Teil der Wirtschaft und der bebauten Umwelt aus. Es wird geschätzt, dass die Gesamtzahl der Studenten in NC jetzt mehr als 100.000 beträgt, und obwohl es bereits 24 Universitäten gibt, sind weitere in Planung.

BEVÖLKERUNG NORDZYPENS

Die derzeitige ständige Bevölkerung Nordzypens wird auf etwa 313.626 geschätzt (im Gegensatz zu über 800.000 im Süden). Besucher und internationale Immobilienbesitzer erhöhen die jährliche Einwohnerzahl um über 1,5 Millionen (2017) Die ständige Bevölkerung hat in den letzten 20 Jahren zugenommen, da die Menschen aus dem Ausland erkannt haben, dass Nordzypern eine sichere, warme und kostengünstige Alternative mit hohem Lebensstandard ist. Viele neue internationale Schulen und Universitäten wurden gegründet, um diesen beträchtlichen Zuwachs an neuen Einwohnern aus dem Ausland zu bewältigen. Diese Einwanderung weist ähnliche Merkmale auf, wie sie in den letzten 30 Jahren in Spanien zu beobachten waren, als Europäer auswanderten, um in Spanien zu leben. In den ersten Jahren der Entwicklung (2000) brachten zahlreiche Briten Eigentum nach Nordzypern, und mit der Zeit machten Skandinavier und andere Mitteleuropäer dort Urlaub oder kauften. Die am schnellsten wachsende Nachfrage für VG kommt derzeit aus Skandinavien und dem Vereinigten Königreich. Deutschland ist ein neuer Markt für die VG, die jetzt etwa 500 deutsche Besucher pro Jahr anzieht.

In den letzten 10 Jahren haben wir eine große Nachfrage und Käufer aus dem Iran, Russland, der Ukraine und den GUS-Staaten und jetzt sogar aus weiter entfernten Ländern wie China. Es sei auch darauf hingewiesen, dass in den letzten zehn Jahren bis zum Zusammenbruch der türkischen Lira ein starker Anstieg der Nachfrage aus dem türkischen Mutterland zu verzeichnen war. Bis 2008/2009 sah man nur selten türkische Bürger und Investoren vom Festland in Nordzypern. Obwohl die Türkei nur 40 Meilen von Zypern entfernt ist und eine riesige Bevölkerung (80 Millionen) hat, wurden sie nicht von Nordzypern angezogen, da sie ihre eigenen schönen Sonnen- und Strandziele in der südlichen Region der Türkei haben. Nach der Öffnung der Grenzen in Nordzypern und der Klärung von Eigentumsfragen verzeichnete Nordzypern steigende Besucherzahlen aus der Türkei. Ab 2012 profitierte Nordzypern von großen türkischen Unternehmen, die kräftig investierten. Danach investierten Herr und Frau Türkei in Zweitwohnungen. Wir sahen die Ankunft mehrerer neuer Hotels der Merit Group und anderer Unternehmen, die große 5-Sterne-Hotels wie Elexus, Grand Artemis, Cratos, Rocks und viele andere entwickelt haben. Türkische Investoren begannen, große Mengen von Wohneinheiten zu kaufen. Diese neue Nachfrage begann zu eskalieren, und jetzt haben Hunderte von Menschen vom türkischen Festland mitgebracht. Allerdings ist die Nachfrage aus der Türkei seit dem Wertverfall der türkischen Lira erheblich zurückgegangen. Immobilien in Nordzypern werden in britischem Pfund verkauft und sind daher für türkische Käufer auf dem Festland, die ihre türkische Lira umtauschen müssen, teurer geworden. Diese Nachfrage wird wieder zunehmen, wenn sich die türkische Lira in den kommenden Jahren erholt.

Der am stärksten wachsende Markt ist jetzt Deutschland.



Zwischen März und Oktober 2021 haben die VG Immobilien im Wert von mehr als 5 Millionen Pfund an deutsche Käufer verkauft, und dieser Trend nimmt weiter zu, da die VG-Touren bis Weihnachten 2021 ausgebucht sind.

BEVÖLKERUNGSWACHSTUM IST GUT FÜR INVESTOREN IM WOHNUNGSSEKTOR

Im Jahr 2000 lag der durchschnittliche Kapitalwert für Häuser in Nordzypem bei nur 400 £ pro Quadratmeter. Aufgrund einer deutlich steigenden Zahl von Besuchern und Käufern aus dem Ausland sind die Werte erheblich gestiegen und haben noch einen langen Weg vor sich, um zu den etablierten Ländern der Welt aufzuschließen. Heute liegt der Durchschnittspreis bei etwa 1400 £ pro Quadratmeter und erreicht in bestimmten Gegenden 3000 £ pro Quadratmeter. Es ist anzumerken, dass Nordzypem nicht die gleichen Merkmale der Immobilienwerte aufweist wie die etablierten Länder. In den etablierten Ländern erzielen die zentralen Städte im Allgemeinen die höchsten Mieten und Preise. In Nordzypem beobachten wir, dass bestimmte Regionen höhere Werte erzielen. Die Goldene Küste zum Beispiel, die 20 Minuten östlich von Kyrenia liegt, ein Gebiet von natürlicher Schönheit, ist bei europäischen Käufern sehr beliebt. Dieser besondere Bereich hat einen deutlich höheren Wertzuwachs als die Stadtzentren zu verzeichnen. Bei Projekten an der Küste außerhalb der Stadt sind die Preise ebenfalls deutlich höher als in der Stadt oder im Stadtzentrum. Die Nähe zum Golfplatz Korineum hat sich ebenfalls erheblich auf die Werte der Umgebung ausgewirkt.

WELCHE SIND DIE WICHTIGSTEN INVESTITIONSSTÄNDE IN NORDZYPERN?

In den letzten 20 Jahren haben sich in Nordzypem vor allem sechs Orte am stärksten entwickelt.

GEBIET 1 - ZENTRAL KYRENIA

Das Zentrum von Kyrenia ist das Gebiet in unmittelbarer oder unmittelbarer Nähe der Stadt Kyrenia.

Hier befinden sich die Hauptstraße mit Geschäften, Hotels und dem antiken Pappelhafen. In der Nähe befindet sich auch ein moderner Hafen, der hauptsächlich für Handelsschiffe und die Küstenwache genutzt wird. Viele der Bewohner des Zentrums von Kyrenia leben und arbeiten Vollzeit. Die Wohnprojekte werden mit Blick auf diese Arbeitnehmer konzipiert. Sie verfügen in der Regel nicht über alle Einrichtungen für Urlauber, die in den Außenbezirken zu finden sind.

Die Werte stiegen zwischen 2014 und 2018 dramatisch an, insbesondere durch den Zustrom von Festlandtürken. VG kann zeigen, dass die Preise in diesem Zeitraum von 800 £ pro Quadratmeter (2014) auf über 2.000 £ pro Quadratmeter (2018) gestiegen sind. Die meisten Nachfragen betrafen Wohnungen und nicht Villen, was in ganz Nordzypem üblich ist. Aufgrund der großen Zahl von Arbeitnehmern ist es leicht, Immobilien im Zentrum für monatliche Mieten zu vermieten. Es gibt einen Mangel an verfügbaren Mietwohnungen, weshalb die Mieten zu steigen beginnen. Die Durchschnittsmiete für eine Zweibett-Wohnung liegt bei etwa 500 £ pro Monat. Europäer kaufen im Allgemeinen nicht im Zentrum von Kyrenia, und der Markt im Zentrum von Kyrenia hat unter dem Verfall der türkischen Lira gelitten.

GEBIET 2 - ESENTEPE BIS TATLISU IM OSTEN "DIE GOLDENE KÜSTE"

Diese Region war am erfolgreichsten und wird es aufgrund der wachsenden Nachfrage von englischen, skandinavischen und deutschen Käufern auch in Zukunft sein. Esentepe ist ein charmantes Dorf in den Bergen, das sich bis zum Meer und den Stränden erstreckt. Die Region profitiert von einer ausgedehnten Gebirgskette, die etwa 1 km vom Meer entfernt ist und den Bauherren die Möglichkeit bietet, spektakuläre Aussichten zu bieten, ohne die hohen Preise zu zahlen, die an der Küste verlangt werden. Es ist eher ein Ort für Urlauber und Zweitwohnsitze in der Nähe der Natur und des neuen Golfplatzes. Es ist vom frühen Frühling bis zum Spätherbst sehr beliebt, und in dieser Zeit können Mieten von 500 bis 1008 £ pro Woche für Wohnungen (je nach Ausstattung) und 600 bis 2000 £ pro Woche für Villen erzielt werden, je nach Größe und Lage usw. Die durchschnittlichen Verkaufspreise in dieser Region lagen bei etwa 800 £ pro Quadratmeter, und jetzt werden Preise zwischen 1500 und 5000 £ pro Quadratmeter erzielt. Es gibt eine Reihe von Projekten, die diese Preise anbieten, und die Wohnungen befinden sich in Mini-Städte-Siedlungen mit Gesundheitszentren, Strandclubs,

Kinos, Fahrradgeschäften, Restaurants, Tauchclubs, Strandbars, 24-Stunden-Concierge und mehreren Swimmingpools, darunter beheizte Innen- und Außenpools. Auf der Grundlage einer Angebots-/Nachfrageanalyse prognostiziert VG für die nächsten 5 Jahre ein jährliches Wachstum in diesem Bereich von 15 bis 25 %. Planungsbeschränkungen, die nur eine zweigeschossige Bauweise vorschreiben, haben das Angebot stark eingeschränkt. Diese Region ist das beliebteste VG-Gebiet, in dem der Großteil der VG-Verkäufe getätigt wird. Die VG wirbt für diese Region als "smart buy" oder "goldene Küste", da sie über qualitativ hochwertige Projekte, Wachstumsaussichten und immer mehr Einrichtungen verfügt, die von privaten Unternehmen und der Stadtverwaltung bereitgestellt werden. Hier befindet sich auch das beeindruckende Golf-, Strand- und Tenniszentrum Korrineum.

GEBIET 3 - WESTLICH VON KYRENIA

Dazu gehören Dörfer wie Alsancak und Lapta, die etwa 20 Autominuten westlich des Zentrums von Kyrenia liegen. Hier sehen wir definitiv eine steigende Anzahl internationaler Käufer, was vor allem auf die Ankunft von mehr hochwertigen zeitgenössischen Projekten zurückzuführen ist. Die VG sagen voraus, dass die Preise in diesem Gebiet in den nächsten 3 Jahren um 10 bis 15 % pro Jahr steigen werden.

GEBIET 4 - NIKOSIA

Nikosia ist eine Hauptstadt im Landesinneren, in der der Finanz-, Bank- und Gerichtssektor sowie die ursprünglichen und etablierten türkisch-zyprischen Familien und Unternehmen ansässig sind. Es ist eine wachsende Stadt in Bezug auf Wohngebäude, Einzelhandel und Restaurants. Nikosia ist kein Standort, für den VG wirbt, da sich VG auf Käufer aus Übersee konzentriert, die nach Nordzypern kommen und nicht im Landesinneren kaufen.

GEBIET 5 - FAMAGUSTA UND ISKELLE

Dies ist eine Region an der südöstlichen Küstenlinie im Norden Zyperns. Es handelt sich um ein Gebiet mit riesigen Wohn- und Hochbauprojekten. Die Bauträger in diesem Gebiet bieten Tausende von Häusern für Käufer aus dem Ausland an, die in der Nähe der Strände und der pulsierenden Universitätsstadt Famagusta wohnen möchten. An diesem Standort gibt es viele Projekte, die hervorragende Investitionsmöglichkeiten bei niedrigen Grundkosten bieten. In dieser Lage beginnen die Preise immer noch bei etwa 1.000 £ pro Quadratmeter. In dieser Region sind die Käufer zu etwa 50 % russischsprachig, zu 30 % iranisch, zu 20 % türkisch und türkisch-zyprisch und der Rest kommt aus Europa, Skandinavien und dem Fernen Osten. In diesem Gebiet beginnen die Preise für Ateliers bei 40.000 £. Die meisten Verkäufe in dieser Region liegen unter 100.000 Pfund. Aufgrund der Hochhausplanungspolitik ist das außerplanmäßige Angebot höher als in anderen Regionen, so dass VG für die nächsten fünf Jahre ein jährliches Kapitalwachstum von etwa 5 bis 10 % vorhersagt, was in Wirklichkeit auf die Baukosteninflation und nicht auf die "Nachfragesoginflation" zurückzuführen ist.

AREA 6 - BAFRA

Ein neuer touristischer Standort am Meer und in der Nähe der neuen Karpaz Gate Marina. Hier beginnen die Preise bei £1,200 pro Quadratmeter und VG erwartet ein jährliches Wachstum von etwa 5 % aufgrund der zunehmenden Dynamik und des Bewusstseins für diesen Standort und der zunehmenden Einrichtungen und Infrastrukturprojekte. Es handelt sich um einen neuen Standort, der noch nicht voll erschlossen ist und sicherlich ein Gebiet von natürlicher Schönheit ist.

DIE KRITISCHEN ZAHLEN

Baukosten - Im Allgemeinen schwanken die Baukosten für Wohngebäude zwischen £500 und £1000 pro Quadratmeter aufwärts, ohne Grundstückskosten. Natürlich hängt viel vom Standard und der Qualität der Ausführung und den Einrichtungen vor Ort ab. Die Kosten für Land sind zu unterschiedlich, um sie zusammenzufassen. Im Allgemeinen sind Grundstücke am Meer wesentlich teurer. Die Grundstückspreise sind in den letzten 20 Jahren drastisch gestiegen, und zwar von etwa 1000 Pfund pro Donum auf 40 000 pro Donum.



Verkaufspreise - In ganz Nordzypem liegen die Preise für Einzelhandelswohnungen je nach Lage zwischen £1500 und £5000 pro Quadratmeter. Mieten - Wohnungen wöchentlich von £5 00 - £ 800 je nach Anzahl der Schlafzimmer, Lage und Monat des Jahres. Arbeiterstandorte erzielen monatliche Mieten von £500 - £800 Wöchentliche Villenmieten können von £006 bis £0020 und £800 - £2.000 monatlich für Arbeiterstandorte betragen.

WER INVESTIERT

Ausländische Personen kaufen einzelne Häuser zur Eigennutzung oder zur Teilzeitvermietung Auch Ausländer kaufen eine kleine Anzahl von Einheiten, um ein Portfolio für Mieteinnahmen aufzubauen. Professionelle Investoren freuen sich über einen Großeinkauf. Die Entwickler arbeiten sehr hart daran, einen Massenverkauf zu erreichen, so dass die Investoren in den Genuss eines erheblichen Kapitalzuwachses kommen, während sich das Projekt auf die Fertigstellung zubewegt.

NORDZYPERN: VERKAUFZAHLEN UND GESCHÄTZTE NACHFRAGE/ANGEBOT

In Nordzypem gibt es nur wenige zentrale Informationen, da das Grundbuchamt und das Fremdenverkehrsamt nicht regelmäßig solche öffentlichen Informationen bereitstellen. Daher führen die VG ihre eigenen Untersuchungen durch, indem sie direkt bei den Entwicklern Erhebungen durchführen.

INTERNATIONALE KÄUFERNUMMERN

Ungefähre Zahl auf der Grundlage der von den Entwicklern gemachten Angaben

2014 - 2500

2015 - 4000

2016 - 4500

2017 - 5800

2018 - 6700

Der starke Anstieg der Zahlen seit 2014 ist vor allem auf die Grenzöffnungen und die Einrichtung der Kommission für unbewegliches Vermögen zurückzuführen, die entscheidend dazu beigetragen hat, das Zypem-Problem der während des Konflikts 1974 und der türkischen Befreiung verlorenen Grundstücke zu lösen. Im Vergleich dazu verzeichnete Spanien im Jahr 2017 über 105.000 Verkäufe an ausländische Käufer.

SUPPLY

Die VG hat die Anzahl der Projekte im Planungsstadium "Off Plan Stock" untersucht. VG schätzt, dass in den bei VG-Kunden beliebten Gebieten die Versorgungszahlen außerhalb des Plans wie folgt sind:

Gebiet 2 (beliebt bei Europäern) die Goldene Küste - etwa 2,500

Gebiet 3 (Europäer, Einheimische und Türken) - etwa 1000

Bereich 5 (GUS, Iraner, Türken) - 30.000

Gebiet 6 (Europäer) - 1500

Diese Zahlen sind im Vergleich zu den etablierten Mittelmeerländern extrem niedrig und das Risiko eines Überangebots ist kurz- bis mittelfristig minimal. In Nordzypem hat es nie ein Überangebot gegeben, weil es dort keine Bankfinanzierung gibt. In Spanien gab es nach dem Zusammenbruch von 2008 ein Überangebot von etwa 3 Millionen Immobilien, was darauf zurückzuführen war, dass die Gesellschaft sowohl Bauunternehmern als auch Käufern zu viele Kredite gewährte. Die Preise brachen um bis zu 50 % ein, was unvermeidlich war, als die Blase platzte. Spanien befindet sich jetzt im Aufschwung, die Regierung gibt für 2018 ein jährliches Hauspreiswachstum von 2 % an. Dennoch besteht in Nordzypem für lange Zeit keine Gefahr eines Überangebots, solange die Banken Bauträgern und Käufern keine Kredite gewähren. Die meisten in Nordzypem gebauten Projekte wurden von den Bauträgern organisch finanziert, die nur mit ihren eigenen Geldern oder nach erfolgreichen Verkäufen bauen konnten.

WIE KAPITALWACHSTUM IN NORDZYPERN ENTSTEHT

Wir stellen fest, dass es fünf Gründe für ein potenzielles Wachstum in Nordzypem gibt.

"AUSSERPLANMÄSSIGES" WACHSTUM

Bei praktisch jedem Bauprojekt weltweit, mit Ausnahme von stark überversorgten Märkten, ist der Preis bei Projektbeginn in der Regel mindestens 20 % niedriger als bei Fertigstellung des Projekts. Dennoch haben wir in Nordzypem Projekte gesehen, die zwischen dem Beginn und der Fertigstellung um bis zu 50 % gestiegen sind, und wir werden dies auch weiterhin tun. Wir nennen dieses Wachstum "Standortreife". Am Anfang, wenn das Land unberührt und unbebaut ist, können sich die Menschen das fertige Projekt nicht vorstellen. Den ersten Käufern wird dann ein erheblicher Preisnachlass gewährt. Wenn das Grundstück reift und die Bauarbeiten voranschreiten, werden die Leute zuversichtlicher und zahlen mehr. Wenn das Projekt fertiggestellt ist, muss man sich nichts mehr vorstellen, da die Gebäude, Pools und die Landschaft fertiggestellt sind. Nirgendwo im Mittelmeerraum haben wir nicht einen Preisanstieg von mindestens 20 % erlebt, und in Nordzypem sind die Preise am Ende der Entwicklung um mehr als 50 % höher als zu Beginn.

"BAUKOSTENINFLATION"

Wenn ein Bauträger mit gestiegenen Baukosten konfrontiert wird, muss er die Preise anheben, um seine ursprüngliche Gewinnspanne zu erhalten. Wenn der Markt diese Preiserhöhung akzeptiert und die Käufer weiterhin kaufen, wird die Erhöhung fortgesetzt. Wir sind Zeugen einer totalen Akzeptanz von Preiserhöhungen, da gleichwertige Immobilien in den meisten etablierten mediterranen Lagen mindestens das 5 - 10fache kosten. Ein Penthouse in Spanien, in gleicher Lage wie in Nordzypem, kostet mindestens 1.500.000 £ im Vergleich zu 150.000 £ in Nordzypem. Selbst im Süden Zyperns sind die Preise bei gleicher Qualität und Lage 4-5 mal so hoch wie im Norden.

"UNIFIKATION"

Der Grund für den hohen Wert Nordzyperns liegt in der politischen Situation, die zur Teilung der Insel im Jahr 1974 führte. VG hält bei Bedarf einen eintägigen historischen Vortrag zu diesem Thema.

Im Jahr 1974 kam es zu einem Krieg, als griechische Zyprioten gegen türkische Zyprioten kämpften. Die Türkei griff ein und die Insel wurde in Nord und Süd geteilt. Alle griechischen Zyprioten flohen in den Süden und umgekehrt kamen die türkischen Zyprioten in den Norden. Daraus entstand das Zypernproblem, da die Menschen auf beiden Seiten Land und Eigentum verließen. Nach jahrelanger Propaganda, die größtenteils von griechischer Seite verbreitet wurde, sanken die Immobilienwerte im Norden, da die Menschen aufgefordert wurden, nicht in den Norden zu gehen. In den Jahren 2004-2006 wurde auf der Grundlage einer europäischen Richtlinie die Kommission für unbewegliches Vermögen (IPC) eingerichtet. Dies ist ein Amt im Norden, das Griechen, die ihr Eigentum verloren haben, die Möglichkeit gibt, eine Entschädigung oder Rückgabe zu fordern, wenn das Land nicht verbessert wird. Diese clevere Einrichtung hat das Zypern-Problem beendet, aber die Menschen sind sich dessen noch nicht bewusst. Tatsache ist, dass der oberste Europäische Gerichtshof für Menschenrechte in wichtigen Fällen Entscheidungen bestätigt hat, die den Kauf von Immobilien in Nordzypem absolut sicher machen. Die Werte waren anfangs gedrückt und verbessern sich jetzt, da Tausende von Menschen die Schönheit Nordzyperns und die hervorragenden Immobilien zu stark reduzierten Preisen für den Rest der Welt entdecken. Obwohl die Preise sehr gut ansteigen und noch weit davon entfernt sind, mit anderen sehr teuren Mittelmeerstandorten gleichzuziehen, könnte es zu einem dramatischen Preisanstieg kommen, wenn die beiden Seiten der Insel vereinigt werden. Dies war schon immer ein potenzieller Gewinn für jeden, der im Norden investiert hat. Als in Berlin die Mauer fiel, glichen sich die Preise im verdrängten Osten sehr schnell denen im Westen an.

WESENTLICH TEURERE TRADITIONELLE MÄRKTE



Die Käufer sind im Allgemeinen mit wesentlich höheren Preisen konfrontiert als Nordzypem in ihren Heimatländern oder den etablierten Mittelmeerländern. Darüber hinaus machen die Anforderungen an die Hypothekarkautation und die geringe Mietrendite den Kauf unerschwinglich. Dies führt zu einem erheblichen Anstieg der Nachfrage bei einem zu geringen Angebot in Nordzypem und treibt die Preise in die Höhe.

FAKTEN IN SPANIEN

Die Vision Group vergleicht Nordzypem mit Spanien, weil sie glaubt, spanischen Käufern zeigen zu können, dass Nordzypem mehr zu bieten hat als Spanien. Spanien ist in der Regel einen Direktflug entfernt und etablierter, aber Nordzypem hat trotz der Flugbeschränkungen und Frustrationen wohl mehr zu bieten. Nordzypem macht dem traditionellen spanischen Markt langsam Konkurrenz und nimmt ihm die Käufer ab. Spanien ist nach wie vor der Favorit unter den Urlaubs- und Ruhestandszielen der europäischen Nachfrage. Unter den zehn beliebtesten Reisezielen für den Ruhestand liegt Spanien mit 26 % an der Spitze, an zweiter Stelle steht Frankreich mit 9 %. Nordzypem ist jedoch auf dem Vormarsch.

Die Nachfrage von Europäern, die im Mittelmeerraum kaufen möchten, ist groß, und viele kaufen in Spanien. Im Jahr 2018 wurden in Spanien rund 105.000 Immobilien an Ausländer verkauft. Nachstehend finden Sie eine Tabelle mit den wichtigsten Nationalitäten, die in Spanien gekauft haben, und wie viele Einheiten aus jedem Land in Spanien gekauft wurden (nach Angaben des Statistischen Informationszentrums der Notare in Spanien).

Ländereinheiten

Vereinigtes Königreich 7600
Frankreich 4200
Deutschland 4130
Belgien 4000

Schweden 4200
Rumänien 3870
Italien 3200
Norwegen 2900
China 2400
Russland 1600

Vergessen Sie nicht, dass die meisten Käufer nicht reich sind und Nordzypem als sehr preisgünstig ansehen, da sie sich in Nordzypem eine Immobilie für 100.000 £ leisten können, die in Spanien 1.500.000 £ kosten würde. Das bedeutet, dass es Tausende von Menschen gibt, die gar nicht wissen, dass sie tatsächlich ein Ferienhaus kaufen und besitzen und ein anderes Leben führen können. Wir sehen das immer wieder bei unseren Discovery Tours, wo Leute zu einem Geschäftsseminar kommen und plötzlich merken, dass sie sich sogar eine Immobilie in der Sonne leisten können und ein neues Geschäft haben, das sehr lukrativ ist. Tausende von Menschen würden Spanien nicht einmal in Betracht ziehen, und das sind die so genannten "zufälligen Käufer". Die Menschen verhalten sich im Allgemeinen wie Fische und gehen alle in dieselbe Richtung. Natürlich ist Spanien die Standardeinstellung aller, aber das ändert sich mit den neuen konkurrierenden Märkten, die so viel mehr bieten. VG beweisen dies auf praktisch jeder Tournee.

WAS BEDEUTEN DIE ZAHLEN FÜR NORDZYPERN?

Es ist klar, dass sich Nordzypem noch in einem sehr frühen Stadium befindet, in dem es von Ausländern als sinnvoller Ort für den Kauf und das vorübergehende oder dauerhafte Wohnen anerkannt wird. Dieser Markt ist sehr klein und im Vergleich zu den 105.000 Verkäufen an Ausländer



in Nordzypem in der Tat winzig. Die Vision Group ist in Europa stark und wir bauen nun unsere Partnerschaften in anderen Ländern aus, insbesondere im Vereinigten Königreich, und wir haben im dritten Quartal 2018 auch in Deutschland eröffnet und haben dort einen beachtlichen Erfolg erzielt. Die Vision Group beweist, dass die "echten Käufer" (die Leute, die bereits entschieden haben, dass sie eine Immobilie im Mittelmeerraum kaufen wollen und über die nötigen finanziellen Mittel verfügen) auch sehr gerne in Nordzypem kaufen würden, aber einfach noch nicht auf Nordzypem aufmerksam gemacht wurden, weil die meisten Leute der Tradition folgen. Wenn man sich ansieht, was ein Käufer in Nordzypem im Vergleich zu Spanien bekommt, gibt es einen großen Unterschied. Beide Länder bieten Sonne, Meer, Natur und Kultur, auch wenn Spanien die Möglichkeit bietet, sich niederzulassen und kürzere Flugzeiten zu haben. Die Hauptattraktion Nordzypems ist der Preis und die einfache Kauf-/Finanzierungsmöglichkeit aufgrund der Unterstützung durch Bauträger, und die unterentwickelte natürliche Umgebung ist für viele ein

Anreiz. Hinzu kommt die längste Sonnenscheindauer und damit eine erheblich verlängerte Saison. Gleichzeitig schrumpft die Wirtschaft in den etablierten Ländern, junge Menschen finden keine

Chancen und haben Schwierigkeiten, eine Hypothek zu bekommen und auf der Karriereleiter nach oben zu kommen, und allgemein machen Kriminalität, Steuern und Stress in den etablierten Ländern das Mittelmeer noch attraktiver. Die Vision Group kann beweisen, dass Nordzypem bei einem Vergleich gleicher Lage und Qualität 20 Jahre hinter den spanischen Preisen zurückliegt. Sie können natürlich billige spanische Immobilien kaufen, aber nicht in der hohen Qualität und in den hervorragenden Lagen Nordzypems. Auf Mallorca und den Balearen sind die Preise sogar noch höher als in Nordzypem, wenn man sie vergleicht. Ein Penthouse mit zwei Schlafzimmern in Nordzypem, das 200.000 £ kostet, kann in gleicher Lage auf Mallorca über 3.000.000 £ kosten. Die Vision Group beweist den Ländern in Übersee, in denen unsere Kunden und Partner ansässig sind, dass es in Nordzypem ein Kapitalwachstum gibt (10-25 % pro Jahr, je nach Standort) und die Mietrenditen im Allgemeinen zwischen 7-12 % liegen, je nachdem, ob sie selbst verwaltet oder vom Bauträger verwaltet werden. Spanien hat sich nach dem Absturz von 2008 langsam erholt, verzeichnet aber immer noch nur ein Kapitalwachstum von etwa 4 % pro Jahr. Die Vision Group hat ihre Märkte durch die Konzentration auf Schweden und Norwegen erweitert. Wir haben auch einen angemessenen russischsprachigen Markt aufgebaut, und wie oben erwähnt, expandieren wir in Großbritannien und Deutschland. Die VG plant eine Expansion nach Dubai und in ähnliche arabische Länder.

DER MEDITERRANE WOHNUNGSMIETSEKTOR

Die Kultur der Urlauber hat sich in den letzten 20 Jahren stark verändert. Durch die Verbreitung des Internets sind private Vermieter in der Lage, Unterkünfte für Urlauber anzubieten, was die Nachfrage von Hotels verdrängt hat. Dies hat einen bedeutenden mediterranen Markt für Wochenmieten geschaffen. Der "wöchentliche" private Mietsektor etabliert sich immer mehr. In den Anfängen, vor der Entwicklung des Golfplatzes und der internationalen Schulen, konnte man davon ausgehen, dass man seine Immobilie für etwa 15 Wochen pro Jahr mieten konnte. Wenn ein Vermieter die Immobilie gründlich vermarktet und hart daran arbeitet, die Standards für Begrüßungspakete und Einrichtungen usw. aufrechtzuerhalten, könnte er nach zwei oder drei Jahren ein Mieteinkommen von 20 bis 30 Wochen pro Jahr erzielen, und schließlich gibt es aufgrund der Sonneneinstrahlung im Winter keinen Grund, warum nicht 40 Wochen und mehr erreicht werden können, ähnlich wie auf den ganzjährigen Mittelmeer-Märkten wie den Balearen, wo das Klima nicht so gut ist wie in Nordzypem. In dem Maße, wie die Wirtschaft und die Infrastruktur wachsen und sich mehr Ausländer in Nordzypem niederlassen, wird sich die wöchentliche Vermietungssaison schließlich auf das ganze Jahr ausweiten. Wenn man erwägt, eine Immobilie in Nordzypem zu kaufen, um sie zu vermieten, muss man entscheiden, wie man die Immobilie vermieten und verwalten will. Es gibt Unternehmen, die die Verwaltung übernehmen, aber sie garantieren nicht, dass sie Mieter finden. Für Käufer, die auf die Vermietung angewiesen sind, ist es wichtig, in Projekten und Gegenden zu kaufen, in denen eine starke Mietnachfrage besteht. Projekte an der Küste mit umfangreichen Einrichtungen können mehr als 20 Wochen pro Jahr zu einem Preis von 500 bis 800 Pfund pro Woche für Wohnungen und 600 bis 2.000 Pfund für Villen erzielen. Der wöchentliche

Vermietungsmarkt besteht in der Regel aus Urlaubern, und deshalb muss ein Eigentümer mit der Vermarktung der Verfügbarkeit seiner Einheit am Ende des Sommers eines Jahres für eine maximale Anzahl von Wochen im folgenden Jahr beginnen. Die gefragtesten Wochen sind zwischen Mai und September, aber wir sehen eine wachsende Nachfrage im Herbst und Winter, vor allem von Golfern und Sonnenanbetern. Um eine erfolgreiche Privatvermietung zu betreiben, muss der Eigentümer zunächst Mieter finden

und dann einen Service anbieten, der sicherstellt, dass die Mieter bei ihrer Ankunft alles haben, was sie brauchen. Eine saubere Wohnung mit sauberen Handtüchern und gemachten Betten sowie ein Willkommenspaket. In einer Welt, in der die Verbraucher in den sozialen Medien Zeugnis ablegen, ist es wichtig, dass die Standards hoch sind. Investoren suchen in der Regel ihre eigenen Mieter und beauftragen eine lokale Verwaltungsgesellschaft oder den Bauträger mit der Verwaltung der Immobilie. Einige Bauträger stellen zwar Mieter, aber es gibt keine Garantie. Einige Bauträger bieten eine Mietgarantie von 6-7 %, allerdings kann der Eigentümer die Immobilie in der Regel nur 2 Wochen pro Jahr für den Eigenbedarf nutzen. Der marktübliche Kostensatz liegt zwischen 20 und 30 % der Mieteinnahmen, einschließlich der Kosten für die Verwaltung und die Einführung von Mietern. Wenn ein Eigentümer die Immobilien selbst vermietet, liegen die Kosten unter diesem Betrag. Die Steuer auf Mieteinnahmen beträgt 10 %, wenn sie angegeben werden.

FAKTEN UND ZAHLEN ZU NORDZYPERN

- EINWOHNERZAHL: 313.000
- BEVÖLKERUNG BESUCHER: 1,5 Millionen
- DURCHSCHNITTSEINKOMMEN: Offiziell 1730 TL, real 800 - 1000 Euro.
- BRUTTOINLANDPRODUKT: 4,039 Mrd. \$
- REALE WACHSTUMSRATE 4,9% (2014) Schnelleres Wachstum als im Süden
- ARBEITSLOSIGKEIT 7,4% (7,4%)
- INFLATION 3,18% (Juni 2015)
- INDUSTRIE/BESCHÄFTIGUNG : Tourismus, Lebensmittel und Getränke, Kasino, Wohnungsbau, öffentlicher Sektor, Bildung, Bergbau, Landwirtschaft
- NATÜRLICHE RESSOURCEN: Kupfer, Zitrusfrüchte, Getreide, Grünfutter, Oliven, Erdöl und Erdgas in Erkundung, Süßwasser (aus der Türkei)
- INTERNATIONALE DIPUTE: Die Reibung im Jahr 1974 teilte die Insel in zwei autonome Einheiten. Am 1. Mai 2004 trat Zypern der Europäischen Union bei, wobei die Rechtsvorschriften und Normen der EU (Acquis communautaire) im Norden nicht gelten. Zur Beilegung von Landstreitigkeiten wurde von der Europäischen Gemeinschaft das Amt der Kommission für unbewegliches Vermögen mit Sitz in Nordzypern eingerichtet.
- REGIERUNG: Demokratisch gewählte, einheitliche, halbpräsidentielle Republik.
- STÄDTE: Nikosia (Hauptstadt), Kyrenia, Famagusta
- FLÄCHE: Zypern ist die drittgrößte Mittelmeerinsel - 3.335 km²
- WÄHRUNG: Türkische Lira, Immobilien werden in britischen Pfund verkauft. Die meisten Restaurants/Hotels usw. akzeptieren die meisten Weltwährungen.
- SPRACHE: Türkisch, Englisch wird weitgehend gesprochen
- RELIGION: Gemäßigter Muslim
- ETHNISCHKEIT/RASSE (einschließlich Süden) : Griechisch 77% Türkisch 18% Andere 5%

ÜBER DEN AUTOR

Stephan Menzies ist seit 35 Jahren in der Immobilienbranche tätig und qualifiziertes Mitglied des Royal Institute of Chartered Surveyors. Er ist ein langjährig erfahrener Chartered Surveyor. Immobilien und Immobilienmarketing sind seit über 30 Jahren der Schwerpunkt seines Geschäftslebens. Stephan hat an der Westminster University einen Abschluss in Immobilienrecht und städtischem



Immobilienmanagement erworben und sich anschließend als Chartered Surveyor beim Royal Institute of Chartered Surveyors qualifiziert. Er hat öffentliche und private Unternehmen in allen Fragen des Immobilienrechts, der Erschließung, Bewertung und Investition in allen Sektoren, einschließlich Wohn-, Büro- und Industrieimmobilien, beraten. Er war als Privatperson auf dem britischen Gewerbeimmobilienmarkt tätig und beriet zahlreiche

Entwicklungsgesellschaften, Institutionen und öffentliche Versorgungsunternehmen. In seiner Funktion als Berater des nationalen britischen Wohnungsbaus beschafterte und sicherte sein Unternehmen Grundstücke für mehr als 12.000 Wohnungen. Zu den bemerkenswerten Projekten gehörte die Sanierung von zwei britischen Fußballvereinen, einschließlich der dazugehörigen Restaurants und eines Multiplex-Kinos. Er hat selbst Wohnungs- und Apartmentprojekte entwickelt und verfügt über verschiedene Immobilieninvestitionen in einer Reihe von Ländern, darunter Apartments, Einkaufszentren, Büros,

Restaurants und Studentenwohnungen. Er besitzt auch mehrere Immobilien im Mittelmeerraum, und das schon seit über 25 Jahren. Nach dem Erwerb seines eigenen Ferienhauses auf Mallorca im Jahr 1996 entwickelte Stephan eine Faszination für den Markt für Zweitwohnungen mit Schwerpunkt auf dem Mittelmeer. Im Jahr 1999 erkannte er das Potenzial der neu erschlossenen Region Nordzypem als einen im Vergleich zum etablierten Mittelmeerraum extrem unterbewerteten Immobilienmarkt. Daraufhin investierte er und gründete eine Erschließungsgesellschaft in Nordzypem, die vier Wohnanlagen im Stil von Bergdörfern entwickelte. Diese Siedlungen wurden ausschließlich an ausländische Käufer, insbesondere aus Skandinavien und dem Vereinigten Königreich, verkauft. Während dieser Zeit des Aufbaus und der Vermarktung an Käufer in Übersee erwarb Stephan ein umfassendes Wissen über die Denkweise und die Anforderungen ausländischer Käufer. Er ist seit über 20 Jahren in Nordzypem tätig und hat in dieser Zeit das Wachstum dieses aufstrebenden Landes miterlebt. Er verfügt daher über die Erfahrung und das Wissen, um zu analysieren und zu verstehen, wie sich das Land entwickelt hat, wie sich die Immobilien und das bauliche Umfeld entwickelt haben, und kann auf der Grundlage der Ereignisse der Vergangenheit einen logischen Ausblick auf die Zukunft des Immobilienmarktes geben. Er räumte auch ein, dass ein aufstrebender Markt unseriöse Händler und Bauunternehmer anlockt und dass eine wachsende Zahl neuer Käufer Schutz benötigt, um einen sicheren Kauf zu gewährleisten. Darüber hinaus erkannte Stephan, dass Käufer aus dem Ausland, die in ein anderes Land als ihr eigenes gehen, im Allgemeinen gefährdet sind, da sie keine Ortskenntnisse haben. Wenn sie keinen Freund oder Verwandten haben, der bereits einen Kauf im Ausland getätigt hat, ist das Internet die einzige Möglichkeit, Informationen über Immobilien einzuholen. Mit wem sie im Internet zusammentreffen, ist eine Lotterie und könnte dazu führen, dass sie schlechte oder – noch schlimmer - unehrliche Ratschläge erhalten. Zu diesem Zweck gründete er eine Beratungsagentur, um Käufern seine Qualifikationen als Chartered Surveyor und seine Beratung anbieten zu können.

VISION GRUPPE

Stephan schuf ein einzigartiges System, um ausländische Käufer anzusprechen und zu finden. Aus diesem System wurde das Internationale Partnerschaftsprogramm (IPP). Nach acht Jahren wurde IPP in Vision Group (VG) umbenannt, wo er nun als Vorsitzender von einem Hauptsitz in Nordzypem aus tätig ist. VG befindet sich im 10. Jahr seines Bestehens und ist ein großes internationales Netzwerkunternehmen, dessen derzeitiges Produkt mediterrane Immobilien mit besonderem Schwerpunkt auf Nordzypem ist. Das Geschäftsmodell kombiniert Immobilienmaklerdienste, Ausbildung und IT und ist ein Geschäftsanbieter für Tausende von Partnern in ganz Skandinavien, Europa und den GUS-Staaten. Im Gegensatz zu einem Franchise-System teilt VG die Provisionen mit diesen internationalen Partnern für die Vermittlung von Käufern. Das System bietet 4 Provisionsstufen, die es VG ermöglichen, Immobilienkäufer in das Geschäft einzuschreiben und den ursprünglichen Vermittler mit Provisionen für nachfolgende Verkäufe zu belohnen. VG betreibt auch ein traditionelles gemeinsames Vermittlungssystem, das für etablierte professionelle Immobilienmakler und Anlageberater geschaffen wurde, die für die Vermittlung von Käufern und Investoren, die einen Immobilienkauf abschließen, einen Anteil von 50 % an der Provision erhalten. VG verfügt nun über Mitarbeiter,



Büros und Partnerbüros in Spanien und Nordzypem und wird sein Portfolio in allen wichtigen und begehrten Mittelmeerregionen erweitern. Dennoch ist Nordzypem aufgrund der Preise und der Finanzierung durch Bauträger so beliebt, dass es die höchste Umwandlungsrate von Besuchern in Käufer aufweist. Aus diesem Grund konzentrieren sich die Ressourcen und das Personal von VG sehr stark auf diesen sehr lukrativen und erfolgreichen Markt. Die Partner, die Marketing-"Armee" der VG, besteht aus Tausenden von Menschen, die tief in der Gesellschaft verwurzelt sind und alle die Techniken der "Mundpropaganda" nutzen, und diese

Methode hat natürlich eine größere Marketingabdeckung als die traditionellen Immobilienmakler-Modelle und sogar die Franchise-Unternehmen. Sie ist auch dem Social Media Marketing weit überlegen. VG bieten einzigartige Marketingtechniken, deren Ergebnisse weit über die traditionellen

Marketingmethoden hinausgehen. Im Wesentlichen schult die VG Partner "wie man Menschen in ein Flugzeug nach Nordzypem und Spanien bringt". VG stellt Vollzeitmitarbeiter, Büros und Einkaufsberater zur Verfügung, um jede Woche mindestens 2 "Entdeckungstouren" durchzuführen, und zwar praktisch das ganze Jahr über. In manchen Wochen kann VG bis zu 5 Touren anbieten. Im Jahr 2018 zog VG über 1800 Menschen an, die tatsächlich ein Flugzeug bestiegen, um diesen neuen mediterranen Standort zu besuchen und an den VG-Touren teilzunehmen. VG ist ein rekordverdächtiger Verkäufer (für ein einzelnes Unternehmen) von zypriotischen Immobilien. Während ihrer viertägigen Tour-Seminare haben sie oft Verkäufe von 10 bis 20 Immobilien in einer Veranstaltung getätigt. Ihr Umsatz steigt dramatisch, da sich ihre Systeme verbessern und wesentlich mehr Besucher kommen. Sobald die Besucher angekommen sind, verkaufen sich das Land, das Produkt und das Unternehmen VG von selbst. Das Klima, die Preisgestaltung und der Glaube und das Vertrauen in die VG überzeugen den Besucher, was zu Verkäufen führt. Viele der VG-Besucher kommen zunächst, um sich das Geschäftsmodell anzusehen. Wenn sie ankommen, sehen sie, dass die Immobilienpreise so weit unter den traditionellen mediterranen Standorten liegen, und sie kaufen oft, obwohl dies nicht die ursprüngliche Absicht ihres Besuchs war. VG haben dieses Phänomen als "Accidental Buyer" bezeichnet. Stephan behauptet, dass VG das erste Unternehmen der Welt ist, das Menschen in der Gesellschaft eine Geschäftsmöglichkeit mit Immobiliendienstleistungen in Kombination mit einer Vermittlungsprovisionsstruktur bietet. Zur Verwaltung des Mitgliederwachstums von VG (zu einem Zeitpunkt über 5000 Partner in mehr als 40 Ländern) hat VG ein eigenes Software-CRM-System namens "Touch" entwickelt. Touch ist das "Back Office", das alle Aktivitäten aufzeichnet, Mitglieder und Transaktionen registriert und ein einzigartiges "Push-Task"-System enthält, das selbst den faulsten, uninspiriertesten oder nervösesten Vertriebsmitarbeiter unterstützt. Stephan behauptet, dass VG schnell zu einem der größten "Nicht-Franchise"-Immobilienmakler im Mittelmeerraum wird. Stephan ist der festen Überzeugung, dass das Internet aufgrund seiner niedrigen Werbekosten ein ineffektiver Weg ist, um Kunden für eine Ware zu finden, und dass daher zu viele Anbieter ihre Waren verkaufen. Außerdem ist das Internet für ein hochwertiges Gut wie Immobilien nicht geeignet, da Käufer/Investoren eine solide Beratung und Ortskenntnis sowie ein Portfolio qualifizierter "sicherer" Immobilien benötigen.

BETRIEB EINZELHANDEL

Im Jahr 2018 traf VG die Entscheidung, eine zusätzliche Quelle der Kundenfindung zu schaffen, die Operation Retail genannt wird. Das Konzept wurde entwickelt, um mediterrane Immobilien in den Einkaufsstraßen Europas zu fördern. Die traditionellen Immobilienmakler in den Einkaufsstraßen haben unter dem Rückgang der zum Verkauf stehenden Immobilien in den europäischen Ländern des grauen Himmels gelitten, so dass ihre Provisionen drastisch auf 1-1,5 % gesunken sind. Es gibt zu viele Immobilienmakler und ein rückläufiges Produktangebot. Darüber hinaus sind Online-Portale entstanden, die den Wettbewerb weiter verschärfen (z. B. Purple Bricks). VG hat in den letzten 2 Jahren Zeit und Geld in die Vorbereitung der Einführung von Operation Retail investiert. Damit wird ein ganzer neuer Bestand für Immobilienmakler zur Verfügung gestellt, die in ihren Schaufenstern und auf ihren bestehenden umfangreichen Mailinglisten werben können. Im Gegenzug erhalten sie zwischen 4 und 7,5 % auf jeden Verkauf von Kunden, die sie für das Mittelmeer finden. VG stellt die gesamte Ausbildung, das Personal und das Marketing-Know-how zur Verfügung, um diese Kunden anzuziehen und ihre Besichtigungen und Verkäufe zu



organisieren. Darüber hinaus hat der Immobilienmakler einen Vorteil gegenüber seinen Konkurrenten in der Hauptstraße, da der ausgewählte Immobilienmakler sich die Exklusivrechte für das VG-Portfolio in dieser Hauptstraße sichert. Dieser Makler erhält also den ersten Kontakt mit einem Kunden, der seine Immobilie in Europa verkaufen und ans Mittelmeer ziehen möchte. VG hat sich zum Ziel

gesetzt, in ganz Europa 500 Geschäfte zu eröffnen. Seit dem Start im Oktober dieses Jahres hat VG bereits 10 Geschäfte im Vereinigten Königreich und in Belgien eröffnet.

KURZFASSUNG

Seit dem Jahr 2000 hat sich Nordzypem als sehr attraktiver und sicherer Investitionsstandort für Ferien- und Zweitwohnungen etabliert. Heute sind die Preise für hervorragende Immobilien zwischen 5 und 10 Mal billiger als in den etablierten Mittelmeerländern. Es hat nie ein Überangebot gegeben und die Preise sind nie gesunken. Heute übersteigt die Nachfrage das Angebot bei weitem. Während dieses gesamten Zeitraums waren die Werte im Süden Zyperns (desselben Landes) immer mindestens 5 bis 10 Mal höher als im Norden Zyperns. Ein Großteil dieser Unterdrückung des Wertes ist auf den nicht anerkannten Status der TRNC und die von der griechischen Propaganda geschürte Nervosität zurückzuführen. In den letzten Jahren jedoch haben Europa und der Europäische Gerichtshof für Menschenrechte (EGMR) den Markt im Norden durch die Einführung und Einrichtung der Kommission für unbewegliches Vermögen (IPC) im Jahr 2006 drastisch verbessert. Bei der IPC handelt es sich um eine im Norden eingerichtete Stelle (stillschweigende Anerkennung), die den griechischen Zyprioten vor Ort einen Rechtsbehelf anbietet, mit dem sie entweder eine Entschädigung oder eine Rückgabe für im Norden befindliches Eigentum erhalten können. Richtungsweisende Entscheidungen haben eindeutig gezeigt, dass ein Käufer zu 100 % sicher ist, im Norden zu kaufen, und dass sein Kauf in der TRNC heute völlig sicher und geschützt ist.

Die Schlussfolgerung aus der Sicht eines Investors muss sein, dass Nordzypem eine fantastische Investitionsmöglichkeit ist.

Ein ähnliches Szenario spielte sich in Ost- und West-Berlin ab, als die Mauer und die politischen Barrieren schließlich fielen. Die Werte im verdrängten Osten Berlins waren deutlich niedriger als im Westen, holten aber nach dem Fall der Mauer sehr schnell auf. Die Werte in Nordzypem steigen trotz der psychologischen Barriere, die jetzt besteht. In erster Linie ist es also völlig richtig, den Anlegern zu raten, dass, wenn sich die Werte im Süden verdoppeln, die Wahrscheinlichkeit groß ist, dass sich die Werte im Norden angleichen, aber es ist natürlich unmöglich, den Zeitpunkt vorherzusagen. Einige Ökonomen sind der Ansicht, dass die Werte im Norden aufgrund der Vorteile, die sich daraus ergeben, dass man nicht in Europa ist, und aufgrund der natürlichen Topographie und der Attraktivität des Nordens, die Werte im Süden übersteigen könnten. Hinzu kommen die Schönheit der Natur, das Klima, die Kultur und all die neuen Entwicklungen, Hotels, Infrastrukturen und das "Jahrhundertprojekt", die Wasserpipeline. Der Süden hingegen leidet noch immer unter der Bankenkrise und hat sich nur langsam erholt. Nordzypem ist immer noch einer der günstigsten Immobilienmärkte in Europa, so dass Käufer viel für ihr Geld bekommen können. Wer sich eine Wohnung im etablierten Europa nicht leisten kann, findet eine solche Wohnung oder sogar Villa in Nordzypem zu einem Bruchteil des Preises. Ein Investor sollte auch bedenken, dass Bauträger sehr bereit sind, Geschäfte zu machen. Sie arbeiten mit geringen Gewinnspannen und sind bereit, erhebliche Rabatte für Großabnehmer zu gewähren. In der Regel würden wir erwarten, dass wir einen Rabatt von 5 bis 10 % für einen Einzelkauf und 10 bis 15 % für drei oder mehr Käufe aushandeln können. Darüber hinaus bieten Bauträger Zahlungsfristen an, die über die üblichen Zahlungsintervalle für den Bau hinausgehen, sobald die Immobilie fertiggestellt ist. Wir können neue Wohnungen und Villen finden, bei denen man sich Zahlungsfristen von bis zu 3 Jahren zinsfreiem Kredit und länger mit Zinsen sichern kann. Diese erfordern in der Regel eine Anzahlung von mindestens 35 %. VG ist ein sehr analytisches Unternehmen und wird von Stephan Menzies geleitet, der die RICS-Grundsätze anwendet



und über 35 Jahre Erfahrung im Immobilienbereich verfügt. Seine persönlichen Investitionen und die Zeit, die er in Nordzypem verbracht hat, haben gezeigt, dass es sich um eine sehr risikoarme Gelegenheit für Investoren aus Übersee handelt. Stephan erklärt mit größter Zuversicht, dass Nordzypem der am schnellsten wachsende Immobilienmarkt der Welt ist.

Mit freundlichen Grüßen
Stephan Menzies MRICS