

Money Streams Into Luxury



BY ALEXANDER KAROLIK SHLAEN

The ongoing cooling measures in Singapore and HK depress local prices, encouraging investors to look overseas. Billions of dollars are spilt over and part of it is funnelled into the region's resort properties, especially Phuket — the darling of the high spending investors and buyers looking for a second home.

Despite a relative slowdown in resort markets, I notice an increase in development and high-end property sales in Phuket. The interest from HNWI is there, everybody wants their own slice of paradise. Last year the Angsana beachfront condo by Banyan Tree was launched and its 30 units were sold out off the plan, in just weeks. Another building launched later in the same location was sold out off-plan as well, at prices starting from over 1 million USD for a 2-bedroom unit. These are luxury properties and the pace at which they sell out indicates a solid demand. Phuket is an upscale location and developers who go lower level or construct smaller units, assuming it will be easier to sell these for lower quantum, miss out on the bigger money.

I also inspected an upcoming project in the north-east side of Koh Samui, currently in the design stage, with villas to be potentially designed by a super brand and priced at around 3 to 12 million USD. A few Japanese buyers have already pre-ordered their units. Unfortunately, we don't see enough Japanese investors in Phuket. For an unknown reason, there are no direct flights from Japan to the island, which is a shame.

But there is more good news — the higher-end Russian tourists seem to be returning to Phuket. There are no statistics yet, but during my recent visits, I noticed many Russian speaking tourists in Phuket's high-end hotels. The holding oil prices mean we

Phuket, the crown jewel of the region's resort destinations is first and foremost affected by Singapore and Hong Kong, its regional sources of investors. Buyers from these two cities have a long love affair with the island and its properties. Local Thai and expat investors, as well as those from Russia, China and others, leave their mark too.



will also see more tourists from the Middle East. It all makes increased rental returns from high-end holiday homes more likely. I'm not concerned about the drop in Chinese groups arrivals. These are not high-end property buyers. Eventually, the HNWI Chinese will arrive and will claim their share of investment.

I have a feeling that we will soon see more high-end projects in Phuket; it's going to be an interesting year for branded property as well. Watch this space as I will revisit this subject later next year. ■

Alexander Karolik Shlaen, EMBA, is the founder of the Singapore-based Panache

Management Pte Ltd which represents Aston Martin Interiors, Tonino Lamborghini Casa and Formitalia design lines in Asia. Panache Management is involved in real estate and technology investment projects and provides luxury interiors and design for exclusive real estate, private jets and super yachts. Shlaen has appeared in various regional and global media and has written the Luxury Expert columns of regional business magazines since 2009. He is also on the judges' panel for Asia Property Awards and is frequently sought to attend established business forums. Learn more on PanacheManage.com

Деньги выбирают люкс

АЛЕКСАНДР КАРОЛИК ШЛЭН

Пхукет – главный драгоценный камень в короне курортных направлений Юго-Восточной Азии. В плане инвестиционной активности на остров оказывают первостепенное влияние инвесторы из Сингапура и Гонконга, давно полюбившие Пхукет и его недвижимость. Впрочем, тайские покупатели, инвесторы-экспаты, а также граждане России, Китая и других стран тоже оставляют свой след.

Действия властей Сингапура и Гонконга, направленные на охлаждение рынка, давят на цены на недвижимость в этих городах, заставляя инвесторов присматриваться к зарубежным вариантам. Миллиарды долларов ищут приложения за рубежом, и часть из них вкладывается в курортную недвижимость в пределах региона, в особенности — на Пхукете, настоящей Мекке для обеспеченных инвесторов и покупателей, нацеленных на приобретение второго дома.

Несмотря на относительное замедление темпов роста на курортных рынках, на Пхукете я отмечаю рост строительства и продаж недвижимости премиального уровня. Внимание лиц с высоким уровнем доходов, так называемых HNWI, направлено именно сюда, все хотят свой кусочек рая. В прошлом году группа Vanuap Tree запустила на острове проект Angsana Beachfront Condominium, и 30 резиденций в нем были проданы за считанные недели на этапе, когда кондоминимум был только в проекте.

Еще один объект, запущенный чуть позже в той же локации, был также распродан до начала строительства, причем цены за апартаменты с двумя спальнями начинались с 1 млн долларов. Все это — люксовая недвижимость, и темпы, с которой

она распродается, указывают на большой спрос.

Пхукет — локация премиального уровня, и девелоперы, которые ставят на бюджетные проекты или малый метраж, предполагая, что такие объекты будет легче продать, упускают поток по-настоящему больших денег.

Я лично недавно участвовал в инспекции готовящегося проекта на северо-восточном побережье острова Самуи, находящегося в настоящий момент на этапе проектирования. Речь идет о комплексе вилл, дизайном которых будет потенциально заниматься один из супербрендов, а стоимость составит около 3-12 млн долларов за виллу. Девелопер уже получил несколько предзаказов от инвесторов из Японии, которых на Пхукете, к сожалению, мы не видим в достаточном количестве. По неизвестной причине прямые рейсы на остров из Японии отсутствуют, и это просто позор.

Но есть и хорошие новости. Обеспеченные туристы из России, судя по всему, возвращаются. Статистики на этот счет еще нет, но в ходе последних поездок на Пхукет я замечал множество говорящих по-русски туристов в пхукетских отелях топового уровня.

Стабильные цены на нефть означают, что мы увидим рост числа туристов

и из стран Ближнего Востока. Все это повышает шансы на рост доходности сдачи в аренду люксовой недвижимости. Спад в сегменте групповых туров из Китая не вызывает у меня беспокойства. В конечном счете китайские HNWI все же придут и внесут свой вклад в общий поток инвестиций.

У меня есть ощущение, что в ближайшем будущем мы увидим больше проектов топового уровня на Пхукете. Также наступающий год обещает быть интересным для брендированной недвижимости. Позже в следующем году я вновь вернусь к этой теме, следите за новостями.

Александр Каролик Шлэн — обладатель степени EMBA и основатель базирующейся в Сингапуре компании Panache Management Pte Ltd, представляющей дизайнерские линейки Aston Martin Interiors, Tonino Lamborghini Casa и Formitalia в Азии. Panache Management участвует в инвестиционных проектах в сферах недвижимости и высоких технологий, а также занимается люксовыми интерьерами и дизайном для объектов недвижимости, частных самолетов и супер-яхт. Господин Шлэн ранее появлялся на страницах различных региональных и глобальных изданиях, а его колонки в качестве эксперта по роскоши публиковались в региональных деловых журналах с 2009. Также господин Шлэн входит в состав жюри премии Asia Property Awards и регулярно получает приглашения на уважаемые бизнес-форумы. Подробнее на PanacheManage.com

