

SPOTLIGHT PÅ FORMUETRENDS

TENDENSERNE DER FORMER DET
GLOBALE EJENDOMSMARKED

TENDENSERNE DER FORMER DET GLOBALE EJENDOMSMARKED

2025

AF VICTORIA GARRETT

Head of Global Residential
(ekskl. UK)



Velkommen til Savills Spotlight på formuetrends, vores første rapport, der undersøger de dynamikker, som former livsstilen og investeringsmønstrene hos HNWI (high net worth individuals) verden over. Som en global virksomhed er Savills unikt positioneret til at forstå kompleksiteten i global formue: Hvor den er placeret, hvordan den forvaltes, og vigtigst af alt, hvordan den bevæger sig.

Vores kunder opererer på tværs af grænser. De etablerer familieliv, driver virksomheder og investerer i ejendomme på tværs af landegrænser året rundt. Deres behov er lige så mangfoldige som deres geografiske tilstedeværelse, og vores rolle er at hjælpe dem med at navigere i denne kompleksitet med klarhed og tryghed. Uanset om det handler om at flytte en bolig, en virksomhed eller en hel livsstil, er rejsen sjældent ligetil. Det er her, vores ekspertise kommer ind.

I denne rapport ser vi nærmere på den vedvarende tiltrækningskraft ved traditionelle formueknudepunkter, samtidig med at vi kortlægger fremkomsten af nye destinationer drevet af livsstilsvalg. Resultaterne vil næppe overraske dem, der allerede lever globalt, men de giver et klart billede af et miljø i forandring – et landskab hvor vækst, snarere end tilbagegang, præger udviklingen af formuer.

Vi ser færre frasal og flere diversificeringer. Vores kunder sælger ikke – de udvider. De tilføjer nye boliger, nye markeder og nye livstile til deres porteføljer. Og i en verden i konstant forandring er det vigtigere end nogensinde at have en betroet rådgiver ved sin side.

Spotlight på formuetrends tilbyder indsigt – ikke blot information. Det er et spejl af det, vi ser i praksis, hver dag, på tværs af kontinenter. Uanset hvor du befinder dig, og hvor du er på vej hen, står Savills klar med lokal viden og globalt udsyn til at hjælpe dig med at skabe overblik.

INDHOLD

KAPITAL I BEVÆGELSE

Det globale landskab for HNWI ændrer sig hastigt. Hvilke byer er de nye hotspots?

03

FORRETNINGSMILJØ

Global formue bliver i stigende grad mobil og søger hen mod steder, der matcher nye og skiftende prioriteter.

06

LIVSSTIL

Vi ser nærmere på betydningen af sociale trends, personlig tilpasning og oplevelser med værdi.

08

FAMILIELIV OG RAMMER

Med trivsel som en prioritet bliver serviceydelser det afgørende konkurrenceparameter.

11

ARV

Generationsskifte en hjørnesteen i den langsigtede formuestrategi.

14

PRIVATLIV OG SIKKERHED

Risikolandskabet bliver stadig mere komplekst – især i en digitaliseret verden.

16



KAPITAL I BEVÆGELSE

Det globale landskab for HNWI'er er under hastig forandring.

Global mobilitet er på et historisk højt niveau, i takt med at HNWI'er søger de optimale steder at bo, arbejde og beskytte deres porteføljer. De klassiske formueknudepunkter – som New York City, London, Monaco, Singapore og Hongkong – bevarer deres betydning, men en ny bølge af hotspots er ved at opstå, drevet af livsstilsattraktivitet, skattemæssige incitamenter og tiltrækningen af ligesindede fællesskaber.

Den globale formue har genvundet momentum efter den økonomiske afmatning i 2022, og formueopbygningen i Asien og Stillehavsområdet er den hurtigst voksende blandt alle regioner. Ifølge UBS kom der i 2024 over 680.000 nye dollarmillionærer til globalt – en stigning på 1,2%. Frem mod 2029 forventes yderligere fem millioner, hvilket svarer til en vækst på næsten 9% i forhold til 2024-niveauet. Samtidig steg den samlede milliardærformue tre gange hurtigere i 2024 end i 2023, ifølge World Economic Forum. Faktisk har milliardærers formuevækst overgået aktiemarkederne de seneste ti år, med en global stigning på 121% – sammenlignet med 73% vækst i MSCI World Indeks.

HOVEDPUNKTER

Global formue er igen i vækst

Efter et fald i 2022 er den globale formueudvikling tilbage på sporet.



168

Dubai har flest internationale skoler blandt byerne på HNWI Hotspot Indeks – hele 168.



Livsstil i London

London toppe som den højest rangerede livsstilsby globalt.



Mere end en bolig

Eksklusive boliger er ikke blot aktiver – de er hjem, der afspejler livsstil og værdier.



Et skiftende perspektiv

Formue er i stigende grad mobil, global og drevet af bevægelighed.



Ejendomme forbliver en central del af HNWI-porteføljer og et område med tydeligt skiftende præferencer. Skatteforhold er en væsentlig drivkraft, men motiverne varierer afhængigt af køberens intentioner. I etablerede globale byer er ejendoms køb ofte knyttet til uddannelse, kapitalbeskyttelse eller erhvervelse af såkaldte "trofæ-ejendomme". Samtidig vinder hotspots som Dubai og Miami frem på grund af attraktive skatteregler, kombineret med en livsstil, der appellerer til internationale købere.

Amerikanske købere fylder mere i Europa og tiltrækkes af livsstil, historie og kultur. Portugal er fortsat en foretrukken lokation – især blandt brasilianske HNWI'er. Spanien oplever en genopblomstring, særligt i Madrid, Barcelona og Marbella, mens Italiens skatteincitamenter fortsat vækker interesse.

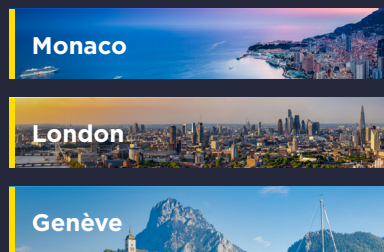
Blandt de veletablerede formueknudepunkter forbliver Monaco et topvalg for internationale købere, hvor mange opgraderer deres eksisterende ejendomsportefølje. Schweiz og Singapore har også oplevet øget aktivitet.

Selvom HNWI'er fortsat har en diversificeret ejendomsportefølje globalt, ses en tydelig tendens mod forenkling. Mange konsoliderer deres ejendomsbesiddelser, drevet af stigende ejeromkostninger og økonomisk forsigtighed. For nogle ældre HNWI'er handler det om at strømline aktiver med alderen, mens andre reagerer på inflation, stigende lokale ejendomsskatter og strammere regler for ejerskab af sekundære boliger.

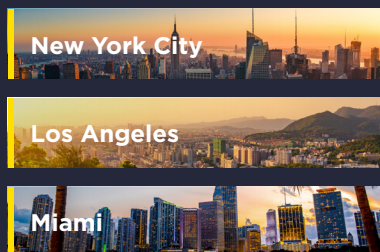
Fremadrettet udvikler begrebet "anden bolig" sig til noget mere fleksibelt, der understøtter en stadig mere nomadisk livsstil. Ud over fritidsophold lever, arbejder og integrerer HNWI'er og deres familier sig i flere lande. Det er et livsstilsskifte, der kan sammenlignes med luftfartens ekspansion i 1960'erne og 70'erne, men i dag drevet af digitalisering frem for prisoverkommelighed. Fjernarbejde har åbnet nye muligheder og gør det muligt for HNWI'er at agere globalt i både bevægelser og valg.

Udfordringen nu er at holde sig foran disse skift, og at forstå ikke blot hvor hotspots opstår, men hvorfor, og hvilke rammer for forretning, livsstil, familie og sikkerhed de tilbyder.

TOPDESTINATIONER I EUROPA



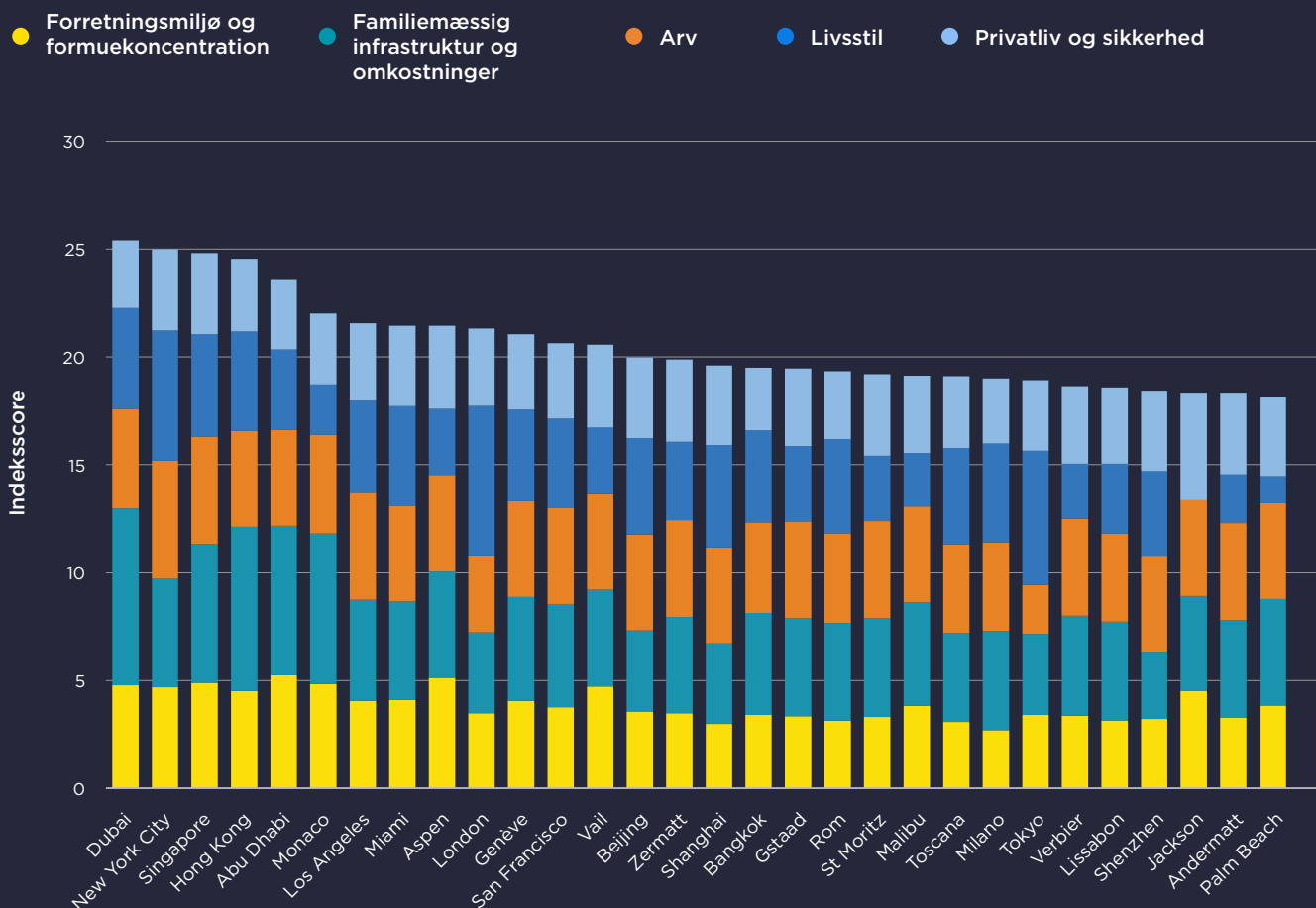
TOP NORDAMERIKANSKE DESTINATIONER



TOP ASIATISKE DESTINATIONER



SAVILLS HNWI HOTSPOT INDEKS - TOP 30 LOKATIONER



Kilde: Savills Research baseret på data fra IMD, PWC, SpeedTest, WealthX, Oxford Economics, Michelin, STR, Numbeo og Source Security

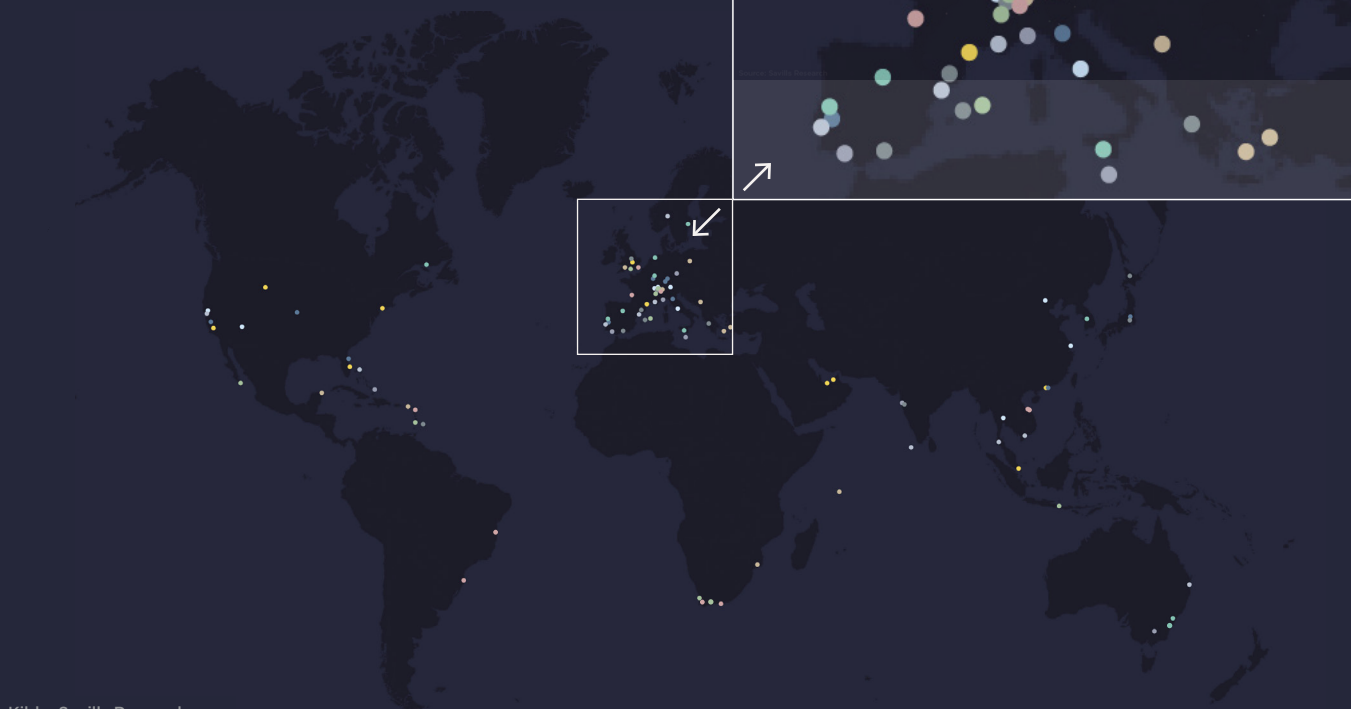
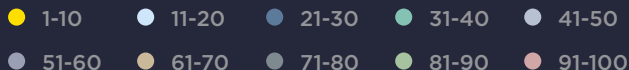
De mest attraktive destinationer for verdens HNWI'er antager mange former: Storbyer, kystresorts, skisportssteder og landlige tilflugtssteder. Den geografiske variation betyder, at fritid og afslapning ikke er begrænset til højsæsoner, men er tilgængelige året rundt.

Næsten 100 af verdens førende HNWI-hotspots er analyseret i dette indeks, målt på deres forretningsmiljøer, familiemæssige rammer og potentiale for arv. Hver indikator er vægtet lige, hvilket giver mulighed for at identificere effekten af de enkelte faktorer.

Topdestinationerne globalt er Dubai, New York City, Singapore, Hongkong og Abu Dhabi. Alle disse byer tilbyder stærke forretnings- og familiemiljøer, juridiske strukturer, der understøtter nem formueoverførsel, attraktive livsstile rammer samt høje niveauer af sikkerhed og privatliv.

SAVILLS HNWI HOTSPOT INDEKS

INDEKS-RANGERINGS



Kilde: Savills Research

HNWI-hotspots findes ikke kun i globale storbyer – kyst- og skiområder klarer sig også bemærkelsesværdigt godt i indekset. Aspen, Monaco og Miami er alle blandt de ti højest placerede.

De tre førende europæiske destinationer er Monaco, London og Genève, som hver især tilbyder en unik tiltrækningskraft. Nye europæiske hotspots som Milano, Rom og Lissabon er også med i top 30. Italien har vundet frem de seneste år, især efter indførelsen af en fast skat på global indkomst, som har gjort både byer og landdistrikter attraktive. Portugal fastholder sin popularitet, især på grund af høj livskvalitet og god international tilgængelighed. Schweiziske destinationer er

stærkt repræsenteret – fra Genève til Zermatt, Gstaad, St. Moritz og Verbier – og trives på grund af attraktive skatteforhold, livsstil og familiemiljøer.

Over halvdelen af de nordamerikanske lokationer i analysen er blandt de 30 højest placerede i Hotspot Indekset. USA huser over 38% af verdens millionærer, hvilket gør de amerikanske destinationer til højkaliber hotspots. Både byer og resorts er repræsenteret, med koncentrationer omkring New York City og The Hamptons, Los Angeles og Malibu, San Francisco og Monterey-halvøen, samt Miami og Palm Beach. Det viser, at selv når HNWI'er søger ro og afstand, ønsker de stadig nærhed til urbane centre.

I Asien og Stillehavsområdet er byer som Beijing, Shanghai, Bangkok, Shenzhen og Tokyo også med i top 30. De tilbyder førsteklasses infrastruktur, betydelig økonomisk koncentration, investeringspotentiale og en luksuriøs livsstil. Den økonomiske vækst i regionen har ført til en stigning i antallet af HNWI'er, og byer som Seoul, Kuala Lumpur og Sydney ligger lige uden for top 30.

Topdestinationer for HNWI'er findes på tværs af alle kontinenter – og flere vil sandsynligvis opstå i takt med, at global formue fortsætter med at vokse og diversificere sig.

FORRETNINGS- MILJØ

Global velstand, både virksomheders og individers, bliver i stigende grad mobil og selektiv, og søger mod steder, der matcher ændrede behov og prioriteringer.

Selvom finanspolitik, beskatning og incitamenter fortsat er vigtige, overvejer HNWI's og deres virksomheder nu en bredere vifte af faktorer, når de skal vælge, hvor de vil etablere sig. Virksomheder navigerer i en mere fragmenteret global økonomi hvor tendenser som nearshoring, onshoring, deglobalisering og handelsbarrierer påvirker beslutningerne om valg af placering. Denne fragmentering bidrog til et fald på 8% i de globale direkte udenlandske investeringer i 2024, selvom de regionale dynamikker varierer.

**Konkurrence-
dygtige økonomier
fremmer innovation,
vækst og
velstandsskabelse.**

Singapore, Abu Dhabi og Hong Kong er de mest attraktive destinationer, drevet af forretningsvenlige miljøer og solide økonomiske fundament. Steder med store koncentrationer af velhavende, såsom Aspen og Monaco, optræder også side om side med veletablerede knudepunkter som New York City og Dubai, som har tiltrukket denne gruppe i generationer. Konkurrencedygtige økonomier fremmer innovation, vækst og velstandsskabelse. Med høj BNP per indbygger og bred økonomisk vækst udmærker Abu Dhabi, Singapore og Hongkong sig inden for den forretningsmæssige søjle i indekset.

Tilgængelighed, både digitalt og via luftfart, er afgørende for at drive en virksomhed fra en given destination. Med store og velforbundne lufthavne giver Dubai og New York City mulighed for at have forretningsinteresser over hele verden. Knudepunkter for velstand, som dem i Monaco, Aspen, Vail og The Hamptons, fungerer som grobund for innovation og finansiering af nye initiativer, samtidig med at de tilbyder sociale netværk med ligesindede.

KOMPONENTER I ET KONKURRENCEDYGTIGT ERHVERVSMILJØ

**Konkurrencedygtige, innovative
og voksende økonomier**



Lave selskabsskatter



God lufthavnsforbindelser



Stærk digital infrastruktur



SEKTORER, DER DRIVER FORMUER

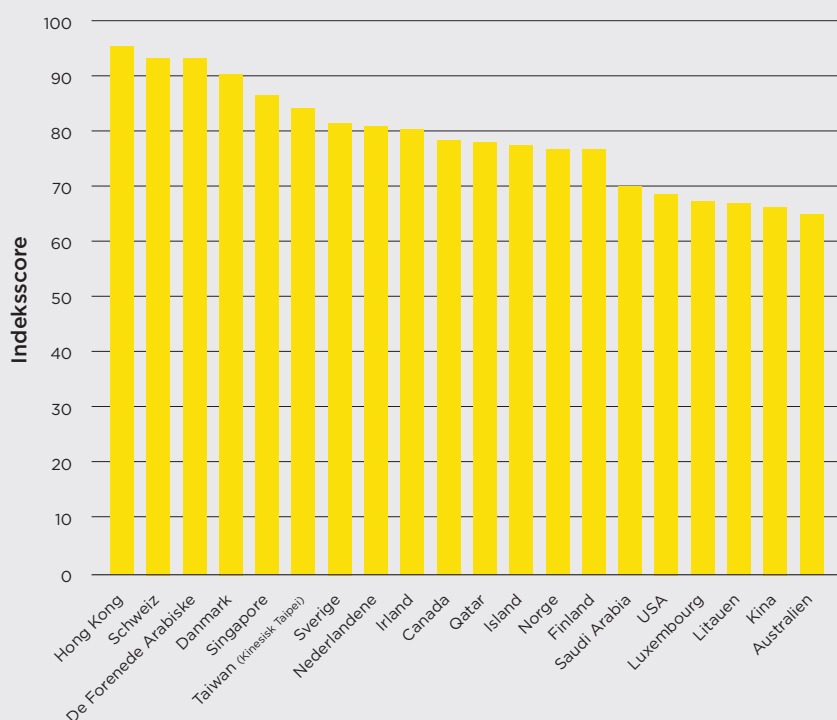
Sammen med geografisk diversificering spreder verdens mest velhavende også deres interesser på tværs af sektorer, der kombinerer traditionel formuesikring med fremadskuende innovation. Teknologi er et dominerende tema, hvor HNWI'erne enten stifter eller finansierer virksomheder inden for AI, blockchain og digitale aktiver.

Finansielle tjenester, især FinTech, er et andet centralt fokusområde. ESG og impact-investeringer er ikke længere nicheområder – de er centrale i porteføljestrategien, med kapital rettet mod vedvarende energi, sociale virksomheder og grønne obligationer. Family offices, især i knudepunkter som Singapore og Schweiz, udvikler sig til sofistikerede løsninger for formueplanlægning, filantropi og investeringer på institutionelt niveau.

Entreprenante HNWI'ere udviser også grænserne mellem personlig- og virksomhedsøkonomi ved at benytte skræddersyede bankløsninger til børsintroduktioner, fusioner og opkøb samt global ekspansion. Den røde tråd er et skift fra passiv formuesikring til aktiv kapitalplacering i overensstemmelse med egne værdier.

Ejendomsinvesteringer forbliver fundamentale, især i traditionelle bolig- og kontorejendomme. For dem, der ønsker at diversificere deres porteføljer, vinder nye aktivklasser frem og tiltrækker opmærksomhed, særligt inden for logistik, datacentre og bæredygtige udviklingsprojekter, mens private equity og venturekapital fortsat tiltrækker kapital på grund af deres høje afkastpotentiale.

VERDENSDINDEKS FOR KONKURRENCEEVNE, TOP 20



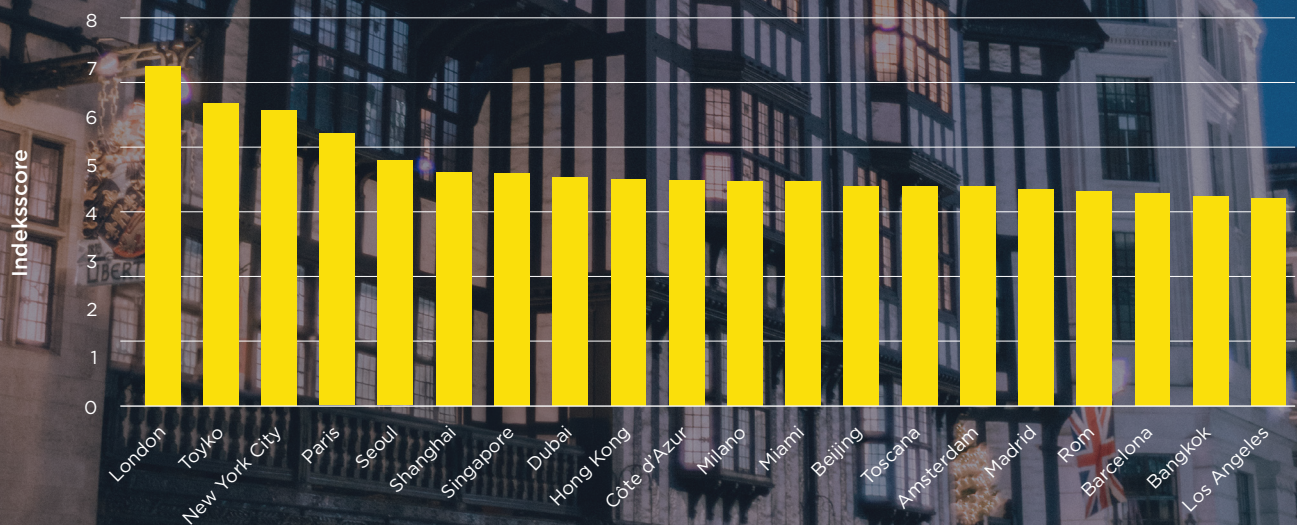
Kilde: Savills Research baseret på data fra IMD



LIVSSTIL

Livsstilsvalg formes i stigende grad af en kombination af social påvirkning, personalisering og et ønske om meningsfulde oplevelser..

HNWI HOTSPOT INDEKS, LIVSSTILSSØJLE - TOP 20



Kilde: Savills Research

Klyngedannelser betyder, at vennegrupper har tendens til at følge hinanden til bestemte destinationer, ofte ved at tage udgangspunkt i én persons initiativ, når nye markeder udforskes. For rådgivere og udviklere er timing afgørende, og ved at fokusere på den første, der ankommer, kan man sætte tonen for hele gruppen.

Adgang til de bedste indkøbsmuligheder, serviceoplevelser og sundhedsydelser er fortsat vigtigt. London ligger øverst i livsstilsrangeringen på grund af sin brede vifte af tilbud inden for shopping, gastronomi, hoteller, medlemsklubber og livskvalitet. På trods af ændringer i skattereglerne i Storbritannien viser Londons fortsatte topplacering, at den britiske hovedstad stadig har stor tiltrækningskraft.

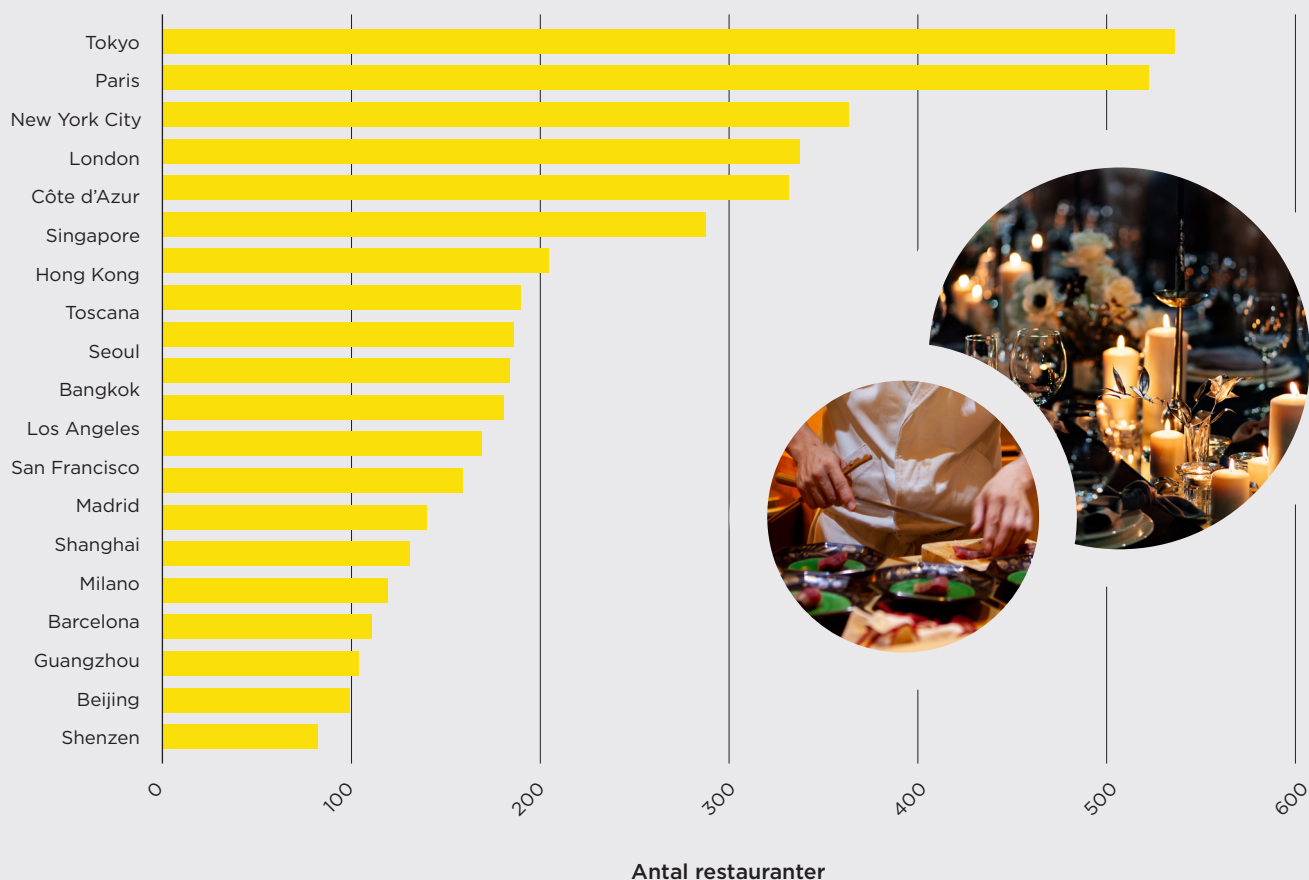
Shopping bliver i stigende grad mere privat og kurateret, hvor private stylistere, eksklusive fremvisninger og lukkede præsentationer kun for inviterede er ved at blive det nye normale. Selvom håndværk stadig er i centrum, lægges der i stigende grad fokus på arv og bæredygtighed hos mode- og livsstilsbrands. Unikke samarbejder og limited-edition-kollektioner fra kunsthåndværkere, som afspejler kulturelle fortællinger, er meget eftertragtede, hvor mode bliver et udtryk for identitet og værdier. De førende destinationer målt på antal butikker for topbrands er, ikke overraskende, Tokyo, Seoul, New York City, Paris og London – verdens modehovedstæder. Brands har også fået øjnene op for dette og åbner både permanente butikker og pop-up-butikker på destinationer som St. Moritz i februar samt Hamptons og Côte d'Azur i august – et tydeligt tegn på, hvor vigtigt det er for brands at følge deres kunder året rundt.

Gastronomi er blevet mere end blot mad – det handler om fortælling og oprindelse. Fordybende madoplevelser, ofte i afsides eller private omgivelser, sætter etisk indkøb og bæredygtighed i centrum. Private dining med Michelin-kokke er fortsat populært, mens gastronomiske klubber som The Arts Club kombinerer gourmetmad med wellness og fokus på et langt og sundt liv. Michelin-guiden er fortsat en målestok for luksus. De førende destinationer i HNWI Hotspot Indeks for Michelin-restauranter inkluderer Tokyo og Paris med over 500 restauranter hver; New York City, London og Côte d'Azur med over 300 hver.

De førende destinationer målt på antal luksushoteller inkluderer Bali, London, Paris, New York City og Beijing, hver med 120 luksushoteller ifølge klassifikationer fra STR. Men målt på andelen af luksus i forhold til det samlede hoteludbud, dominerer resortdestinationer.

Turks og Caicos, Gstaad og Courchevel ligger i top, med over 75% af det samlede antal hotelværelser klassificeret som luksus. Personalisering er den afgørende differentieringsfaktor, hvor gæster søger skræddersyede oplevelser. Luksushoteller reagerer ved at tilbyde uforglemmelige kulturelle øjeblikke fra historiske ture og håndværksworkshops til kulinariske fortællinger. Wellness er også blevet en central søjle, hvor retreats for langt liv, stille-spa'er og biohacking-programmer nyder stigende popularitet. Privatliv er altafgørende, med off-market ejendomme, private øer og resorts kun for medlemmer, som vinder frem ved at tilbyde diskretion og eksklusivitet. Disse inkluderer ofte skræddersyede rejseplaner, privat personale og integreret sikkerhed.

ANTAL RESTAURANTER I MICHELIN-GUIDEN, TOP LOKATIONER



Kilde: Savills Research baseret på data fra Michelin Guide

Private medlemsklubber er også under forandring. I en hyper-mobil verden er global adgang afgørende. Netværk af medlemsklubber tilbyder ensartethed på tværs af byer, mens nyere klubber fokuserer på fællesskaber, wellness og fælles værdier. Disse steder er multifunktionelle rum til arbejde, socialt samvær og afslapning. Den moderne klub er stadig rodfastet i eksklusivitet, men ligger i stigende grad vægt på at samle mennesker med fælles interesser på tværs af kloden.

Sundhed bliver i stigende grad betragtet som den ultimative form for rigdom, hvilket driver investeringer i miljøer, der understøtter fysisk, mental og følelsesmæssig trivsel. Byområder bliver revurderet for deres indvirkning på helbredet, og mange søger plads og adgang til naturen i deres sekundære boliger. Fjerntliggende ejendomme, især lokationer såsom New Zealand, tiltrækker både lokale og internationale interesser.

Wellness-programmer på hoteller og spaer styres af biometriske data og inkluderer mindfulness, meditation og digitale detoxes. Jagten på toppræstationer driver interessen for klinikker i bl.a. Schweiz og Californien, som tilbyder helkropsscanninger, genetiske tests og skræddersyede protokoller som en del af årlige wellness-retreats.

Livsstilen for verdens velhavende er ved at blive redefineret. Det handler ikke længere kun om akkumulering af formuer, men om bevidst livsstil, hvor hvert valg afspejler en dybere fortælling om sundhed, arv og formål.



FAMILIEMILJØ

Velværet for dem man holder af er en prioritet. Destinationer kan skille sig ud ved at tilbyde førsteklasses service.

At ens kære har det godt, er en topprioritet. Destinationer kan differentiere sig ved at tilbyde serviceydelser af absolut topkvalitet.

Når det kommer til beslutninger om at flytte sin familie, skal livskvaliteten leve op til de samme høje standarder, som gælder på andre områder af livet. Det betyder adgang til internationale topskoler med korte eller ingen ventelister, et imødekommende boligmarked for udenlandske købere med eftertragtede hjem samt et skattesystem, der er rimeligt for både personlig indkomst og kapitalgevinster.

Topdestinationer for familiemiljø i HNWI Hotspot Indeks omfatter Dubai, Monaco, Hongkong, Abu Dhabi og Singapore. Hver af disse lokationer tilbyder de skattemæssige forhold, det børnevenlige uddannelsesmiljø og boligmarkeder, der skal til for at være attraktive.

INCITAMENTER

Regeringer verden over konkurrerer fortsat om at tiltrække HNWI'er, ved at tilbyde forskellige og attraktive incitamenter, herunder skattefritagelse af udenlandsk indkomst og fordelagtige visum-ordninger, som giver opholdstilladelse eller statsborgerskab i bytte for investering.

Tendensen i disse tilbud er dog ved at ændre sig. Flere regeringer har reduceret skattefordelene på grund af økonomisk pres, mens andre omlægger migrationsstrategier for at prioritere velstandsskabelse og bidrag til den lokale økonomi. I mange tilfælde er krav om investering i fast ejendom blevet erstattet af bidrag til lokale fonde eller kulturelle initiativer.

Mens nogle vælger at flytte helt, når incitamentene mindskes, vil andre i højere grad etablere yderligere boliger frem for at forlade de steder, hvor de har opbygget netværk og indflydelse.

New York City, London, Paris, Hongkong, Monaco og Singapore tiltrækker fortsat stor interesse. Men andre destinationer er ved at etablere sig som seriøse konkurrenter. Italien vinder for eksempel frem ved at kombinere livsstil med fordelagtige skatteordninger. Personer, der ikke har haft skattemæssig bopæl i Italien i ni af de seneste ti år, kan vælge en fast årlig skat på €200.000 af global indkomst. Dette har øget efterspørgslen i byer som Milano og i populære ferieboligområder som Costa Smeralda på Sardinien, hvor internationale købere står for fire ud af fem handler med eksklusive boliger.

De Forenede Arabiske Emiraters "gyldne visum" tilbyder 10 års ophold i et lavskattemiljø med fokus på udlændinge, mod en investering på 2 millioner dirham (ca. 550.000 USD). Stedets attraktivitet forstærkes for dem, der etablerer sig med virksomhed, drevet af en mere varieret økonomi og stigende investeringer fra virksomheder og statslige fonde.



UDDANNELSE

Internationale skoler spiller en central rolle i valg af bopæl, da de ofte tilbyder IB (International Baccalaureate), britiske A-Levels eller amerikanske AP-kurser, som anerkendes bredt af førende universiteter. Disse skoler tilbyder også ensartede undervisningsplaner, ofte på engelsk, hvilket er afgørende for flytbare familier, der ønsker at minimere afbrydelser i børnenes skolegang.

Dubai er hjemsted for flest internationale skoler blandt destinationerne i vores indeks, med hele 168 skoler (på tidspunktet for

opgørelsen), efterfulgt af Madrid, Hongkong, Mumbai og Abu Dhabi, som hver har over 70 skoler. Som et bevis på Dubais tiltrækningskraft rapporterer mange internationale skoler om længere ventelister, efterhånden som nye familier flytter til byen.

Udover de internationale skoler kan mange familier vælge førsteklasse privatskoler i andre områder. Eton og Harrow i Storbritannien er særligt attraktive, ligesom Choate Rosemary Hall og Sidwell Friends i USA samt Institut Le Rosey og Institut auf dem Rosenberg.

Udover de førende internationale skoler har anerkendte universiteter stor tiltrækningskraft.

London, Seoul, Beijing, Paris og Hongkong har en høj koncentration af top-rangerede universiteter, hvilket øger deres appel blandt velhavende familier.

ANTAL INTERNATIONALE SKOLER, TOP 20 BYER EFTER ANTAL SKOLER



Kilde: Savills Research

UDVIKLENDE EJENDOMSPRÆFERENCER

Ejendomsejere beholder deres aktiver længere og prioriterer livsstil frem for hurtig økonomisk gevinst. I løbet af de seneste fem år er udviklingen inden for eksklusive boliger gået i retning af større fokus på tidsløshed og funktionalitet.

Beliggenhed er stadig afgørende. I ferie- og kystområder er nærhed til vandet en stor tiltrækningskraft, mens privatliv og plads også spiller en vigtig rolle. Dog er ejendommens kvalitet mindst lige så vigtig som omgivelserne – hvis ikke vigtigere. Nøglefærdige boliger, der er fuldt udstyrede, af høj kvalitet og klar til brug, er fortsat på listen over de mest attraktive.

Større boliger er i høj kurs, da købere søger mere plads. Den gennemsnitlige feriebolig forventes nu at være to til tre gange større end for blot få år siden. I områder med begrænset plads, som Singapore og Monaco, er der dog grænser for, hvor store boligerne kan blive, hvilket fastholder et højt prisniveau for de største ejendomme. Fra London til Algarve og Madrid tilpasser udviklere sig ved at udnytte kældre og tagterrasser for at maksimere det anvendelige areal.

I populære feriemråder er udlejning af ultra-luksusvillaer blevet markant mere populært. Ejere får deres ejendomme til at arbejde for sig ved at udleje dem, når de ikke selv bruger dem, hvilket hjælper med at dække omkostningerne. Ejendomme med den højeste standard inden for design og faciliteter er naturligt dem, der oplever størst efterspørgsel.

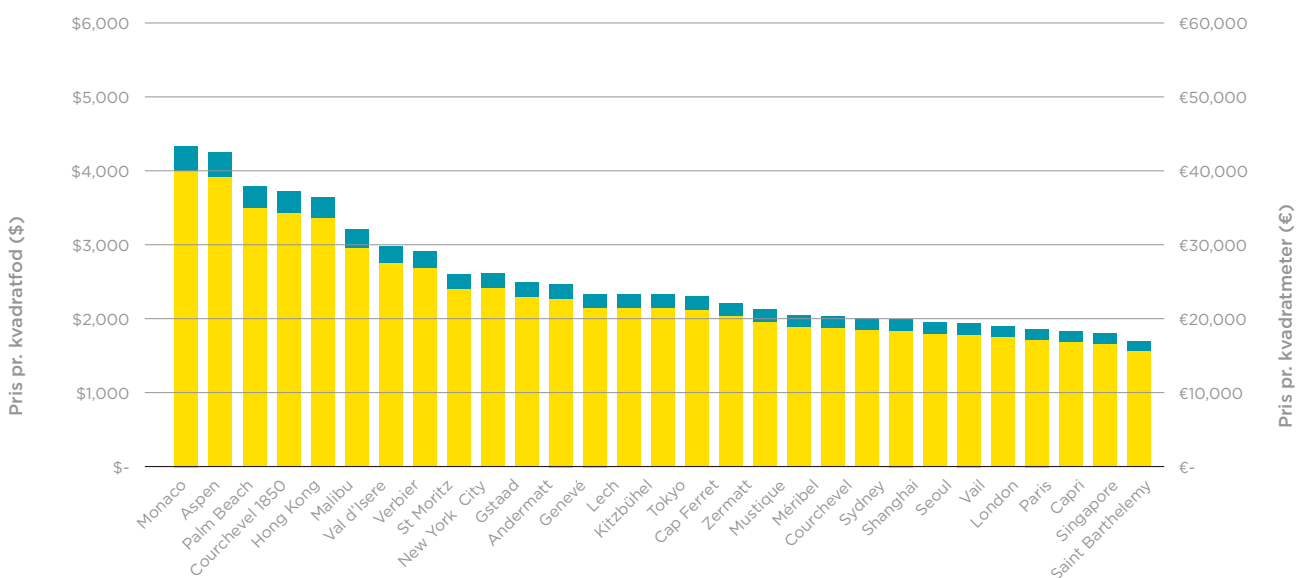
Historiske ejendomme har stadig stor tiltrækningskraft, selvom de ofte kræver mere kompleks vedligeholdelse. I markeder som Comosøen og dele af Den Franske Riviera kan købere bruge flere år på at finde den rette villa. Størrelsen og historien bag boliger fra det 18. og 19. århundrede gør dem til ægte trofæejendomme for købere, der ønsker at udvide deres portefølje, selv når det kan være en udfordring at modernisere dem.

I sidste ende handler køb af eksklusive boliger om mere end blot at eje et hjem. Det er en base, der understøtter en livsstil, afspejler værdier og tilbyder komfort sammen med langsigtet værdi.



GENNEMSNITLIGE PRIME-PRISER PR. KVADRATFOD, TOP 30 DYRESTE MARKEDER

● Kapitalværdier (\$ pr. kvadratfod) ● Kapital værdier (€ pr. m²)



Kilde: Savills Research

ARV

Generationsskifte er ikke blot en overvejelse, det er en hjørnesten i den langsigtede formuestrategi.

Muligheden for at etablere familiekontorer, fonde og andre strukturer til planlægning af arv er afgørende i beslutningsprocessen. Når HNWT'er vælger lokation, er evnen til effektivt at overføre formue til næste generation helt central. Ejendomme spiller en nøglerolle i denne proces som strategisk værktøj til formueoverførsel. Det er ikke kun et finansielt aktiv, men også et praktisk – da ejendomme ofte kan erhverves i børns navne, med forældre som medunderskrivere. I nogle tilfælde tænker kunder allerede på arveafgift, før ejendommen overhovedet er købt. Denne proaktive tilgang afspejler et generelt skifte: ejendomme handler ikke længere kun om ejerskab, de handler om arv.

Eksempelvis kan familier oprette Special Purpose Vehicles (SPV'er) til at eje ejendomme, hvilket muliggør overdragelse af ejerskab, samtidig med at brugsretten bevares. Denne struktur er særligt attraktiv i lande med høje arveafgifter. Ejers alder og ejendommens karakter kan påvirke strategien, men målet er det samme: at overføre aktiver på en skatteeffektiv måde. Multigenerationelt ejerskab er også almindeligt, hvor planlægningen begynder allerede fra dag ét.



Generationsskifte har altid været en prioritet, men fokus er blevet intensiveret. Skatteadvokater og globale advokatfirmaer med speciale i formueforvaltning og arveret er i høj kurs, og der ses stigende aktivitet inden for erhvervsejendomme, som ofte er undtaget fra arveafgift. Hoteller, kontorer og andre kommercielle aktiver erhverves via selskabsstrukturer, som igen vinder frem. De ekstra omkostninger ved selskabsejerskab anses nu som mere fordelagtige end den skattemæssige byrde ved personligt ejerskab.

Eksposering for arveafgift er en væsentlig faktor for, hvor ældre HNWT'er vælger at bosætte sig. Derfor trækker Storbritanniens globale arveafgiftssystem ned i vurderingen, trods landets stærke livsstilstilbud. De seneste ændringer i det finanspolitiske landskab har haft en afkølende effekt på landets tiltrækningskraft blandt den ældre demografi. Til sammenligning rangerer lande som USA, med langt højere tærskelværdier, og Mellemøsten, hvor arveafgift stort set ikke eksisterer, langt højere.

Familiekontorer er kernen i denne udvikling. Antallet er steget fra ca. 6.130 i 2019 til over 8.000 i dag, og ifølge Deloitte forventes det at overstige 10.700 i 2030. Aktiver under forvaltning forventes at stige fra 3,1 til 5,4 billioner amerikanske dollars i samme periode.

GLOBAL FAMILY OFFICES

🔑 = 1.000

2019

6.130



2025

8.000



2035

10.700



Kilde: Savills Research baseret på data fra Deloitte

Over halvdelen af de 100 største familiekontorer målt på aktiver under forvaltning er koncentreret i USA. Dette afspejler primært formueopbygning via investeringer og virksomhedsvækst samt behovet for komplekse formueforvaltningsstrukturer – snarere end et skattemiljø, som dog stadig er relativt fordelagtigt. På andenpladsen ligger Storbritannien med syv af de 100 største familiekontorer, efterfulgt af Danmark, Singapore og Tyskland – med fire hver i top 100.

New York City og Los Angeles er blandt de fem højest rangerede destinationer for arv og generationsskifte. New York City indtager førstepladsen i rangeringen, primært på grund af byens høje koncentration af familiekontorer blandt de 100 største samt fraværet af arveafgift – dog skal der stadig tages højde for ejendomsskat. Af samme årsager placerer Los Angeles sig i top fem.

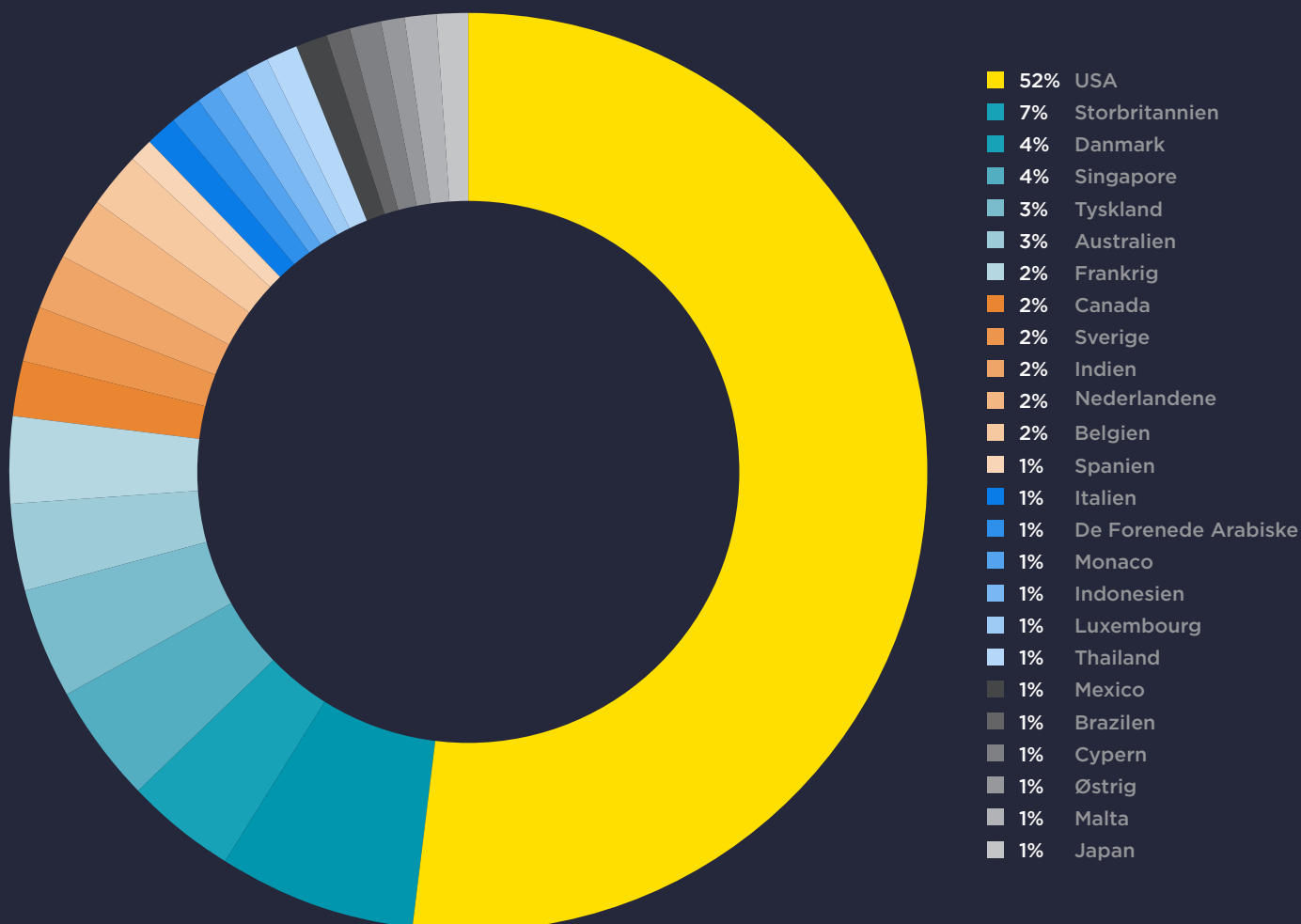
USA's føderale regering beregner ejendomsskat på

værdien af boet før aktiverne fordeles, i stedet for at beskatte arvingerne direkte, hvilket gør brugen af fonde stadig mere udbredt for ejendomme over værdigrænsen på \$13,9 millioner. Den forestående reduktion af skattefritagelsen i 2026 har udløst en bølge af omstruktureringer. Familier fremskynder gaveoverførsler, opretter Spousal Lifetime Access Trusts (SLATs) og anvender værdiansættelsesstrategier for at reducere skatteeksponeringen.

Singapore, Dubai og Monaco er også blandt de fem førende destinationer for arv og generationsskifte, og tilbyder attraktive skattemiljøer uden arveafgift, kapitalgevinstskat eller formueskat. Singapore har kun en indkomstskat på 24%.

Generationsskifte er ikke en trend, det er en nødvendighed. Ejendomme, selv i en tid med forandring, forbliver et stærkt værktøj til bevarelse og overførsel af formue.

TILSTEDEVÆRELSE AF DE 100 STØRSTE FAMILIEKONTORER MÅLT PÅ FORVALTET KAPITAL



Kilde: Savills Research

PRIVATLIV OG SIKKERHED

Kompleksiteten af risici er stigende, især i en stadig mere digital verden.

Cyberkriminalitet udgør en voksende trussel. Avancerede phishing-angreb, syntetiske identiteter og deepfakes er ikke længere marginale fænomener. Cyberkriminelle anvender nu AI til at efterligne familiemedlemmer, rådgivere og hele digitale identiteter, og målretter sig mod HNWT'er, som ofte har omfattende digitale fodaftryk. Som svar på dette indgår systemer til avanceret trusselsregistrering, biometrisk autentificering og overvågning af digital identitet som centrale elementer i strategier for sikkerhed og privatliv. Nogle lande har desuden mere omfattende lovgivning om digitalt privatliv, hvoraf EU's databeskyttelsesregler er blandt de strengeste globalt.

Ud over cybertrusler er regulatoriske krav med til at omforme privatlivslandskabet. Globale rammeværk som Common Reporting Standard og registre over reelle ejere øger kravene til gennemsigtighed og skaber en øget spænding mellem åbenhed og personlig diskretion. For mange ligger løsningen i strategisk anvendelse af fonde og strukturer på tværs af lande, som muliggør compliance samtidig med, at diskretion bevares.

Fysisk sikkerhed udvikler sig også i takt med, at boliger, yachts og biler bliver digitalt forbundne. Disse aktiver rummer nye sårbarheder, hvor

svagheder i et smart home-system potentielt kan føre til overvågning, afpresning eller fysiske sikkerhedsbrud. Derfor bliver revision af cybersikkerhed, netværkssegmentering og integrerede fysiske-digitale sikkerhedsprotokoller stadig mere udbredt.

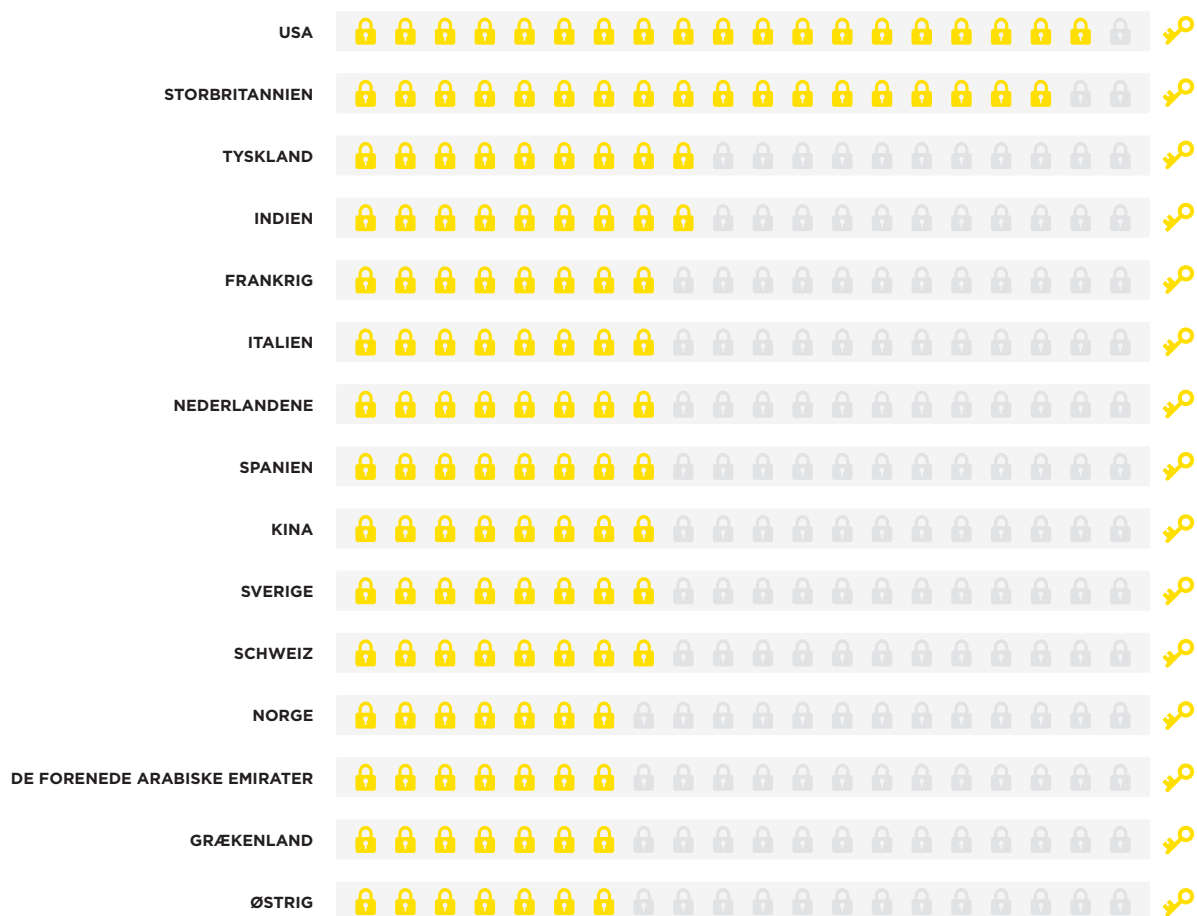


Ved ejendomserhvervelse prioriteres sikkerhed og privatliv ofte højere end arkitektonisk stil eller beliggenhed. I landlige og resort-prægede områder er der fokus på fuldt administrerede aktiver, hvor lokale teams håndterer alt fra arealforvaltning til husholdning og sikkerhed.

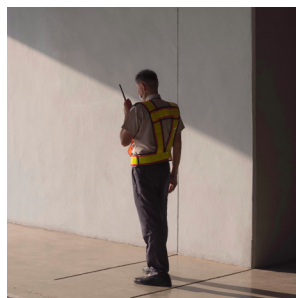
I større byer integreres proaktive sikkerhedsforanstaltninger i stigende grad. Concierge-services, private sikkerhedsteams og forbindelser til alarmsystemer er almindelige løsninger i eksklusive lejligheder og boliger med tilknytning til luksusbrands. I mere afsidesliggende områder, hvor store ejendomme kan være sværere at sikre, er sikkerhedsforanstaltningerne ofte mere omfattende. De fleste større boliger inkluderer dedikerede sikkerhedsrum, typisk overvåget af en husforvalter. Selvom behovet for sikkerhed varierer fra person til person og sted til sted, er det en konstant prioritet, der også er understøttet af et stigende antal private sikkerhedsfirmaer globalt.

PRIVATE SIKKERHEDSUDBYDERE PR. LAND, TOP 15

🔒 = 500



Kilde: Savills Research baseret på data fra Source Security



Med stigende bekymringer om overvågning og databrud er privatliv i sig selv blevet en luksus. Investeringer i sikre digitale identiteter, krypteret kommunikation og ejendomme designet med diskretion for øje er ved at blive standardpraksis.

I London, New York City og andre globale storbyer vokser efterspørgslen efter boliger med private indgange, underjordisk parkering og interne sikkerhedsteams, mens digitale privatlivstjenester vinder indpas blandt familiekontorer. Indhegnede boligområder er stadig sjældne i mange eksklusive markeder, men nogle værdsætter den ekstra sikkerhed og søger aktivt efter dem i deres ønskede destination.

OUTLOOK

Den geografiske fordeling af global velstand ændrer sig hurtigt, drevet af en sammensmeltning af forretningsmiljøer, familie- og livsstilstendenser samt strategier for arv og generation.

Vi ser en tydelig bevægelse væk fra traditionelle finanscentre og hen imod dynamiske, teknologidrevne byer og livstilsorienterede destinationer. Nye populære steder som Shenzhen og Bengaluru går forrest, med en tredobling af millionærpopulationen over det seneste årti. Disse byer er eksempler på spirende innovationsøkonomier, hvor teknologiske økosystemer og iværksætterånd direkte omsættes til skabelse af velstand.

New York City, Dubai og Singapore fortsætter med at styrke deres positioner gennem deres forretningsvenlige miljøer, skattemæssige fordele og geopolitisk stabilitet. Samtidig udvikler traditionelle ferieboligdestinationer i kyst-, land- og skiområder sig til permanente helårsboliger ved at tilbyde høj livskvalitet, udvidede familievenlige omgivelser, tilgængelighed og attraktive opholdssordninger.

Ser vi frem mod det næste årti, vil omfordelingen af velstand i høj grad blive formet af generationsdynamik og global mobilitet. Millennials og Generation Z står til at arve betydelig kapital – over 18 billioner USD globalt, ifølge Vanguard. Dette forventes at blive den største formueoverførsel mellem generationer i historien.



Denne udvikling vil påvirke de mest eftertragtede rigdomsdestinationer i fremtiden, da de yngre generationer typisk foretrækker byer, der afspejler deres personlige værdier, såsom bæredygtighedsfokuserede byer og investeringer samt lokationer med stærk digital infrastruktur og høj livskvalitet.

Regeringspolitik spiller også en afgørende rolle. Strategiske reformer, investeringsbaserede migrationsprogrammer og investeringer i infrastruktur er med til at omdanne byer som Riyadh og Delhi til fremtidige centre for velstand. Saudi-Arabien har sat ambitiøse mål for at transformere sit økonomiske landskab, tiltrække internationale virksomheder og skabe en blomstrende turismeindustri. Dette er en del af kongeriget Saudi-Arabiens 'Vision 2030'-politik, som har til formål at diversificere økonomien og tiltrække velhavende individer og investorer. Samspillet mellem politik og privat kapital skaber gunstige betingelser for nye økosystemer af velstand.

Den nye formuegeografi er mere flydende, decentraliseret og globalt fordelt end nogensinde før. Hvor talent og kapital mødes, følger velstanden. I denne nye æra handler det næste hotspot mindre om tradition og mere om agilitet, vision og evnen til at tiltrække globalt mobile individer.



SAVILLS RESEARCH

Vi er et dedikeret team med et stærkt renommé for at levere velinformeret og præcis analyse, forskning og kommentarer på tværs af alle sektorer.

World Research

Kelcie Sellers

Associate Director

+44 (0) 20 3618 3524

kelcie.sellers@savills.com

Connor Chilton

Analyst

+44 (0) 20 7016 3854

connor.chilton@savills.com

Savills Danmark

Jacob Lund

CEO & partner

+45 3364 6543

jacob.lund@savills.dk

Global Residential

Victoria Garrett

Head of Global Residential
(excluding UK)

+44 (0) 7929 097 888

victoria.garrett@savills.com

Jelena Cvjetkovic

Director

+44 (0) 20 7016 3754

jcvetkovic@savills.com

Private Office

Jonathan Hewlett

Chairman
The Private Office

+44 (0) 7967 555 626

jhewlett@savills.com

Alex Christian

Joint Head of The Private Office

+44 (0) 7967 555 649

achristian@savills.com

Savills plc er en global udbyder af ejendomsservice, børsnoteret på London Stock Exchange. Vi har et internationalt netværk på mere end 700 kontorer og partnere i Amerika, Storbritannien, Europa, Asien-Stillehavsområdet, Afrika, Indien og Mellemøsten og tilbyder et bredt udvalg af specialiserede rådgivnings-, forvaltnings- og transaktionstjenester til kunder over hele verden.

Denne rapport er udelukkende til generel information. Den må hverken offentliggøres, gengives eller citeres, helt eller delvist, og den må ikke anvendes som grundlag for nogen kontrakt, prospekt, aftale eller andet dokument uden forudgående samtykke. Selvom der er gjort alt for at sikre nøjagtigheden, påtager Savills sig intet ansvar for direkte eller indirekte tab som følge af brugen heraf. Indholdet er beskyttet af ophavsret, og gengivelse af hele eller dele af det i nogen form er forbudt uden skriftlig tilladelse fra Savills Research.