

**LUXURY
RESEARCH**



LUXURY INVESTMENT INDEX 2T 2018.

Edición Especial Madrid 2018



EL COMPORTAMIENTO DE
LOS COCHES CLÁSICOS SE
MANTIENE SÓLIDO

INVERSIONES PASIONALES
- ENTREVISTA CON
FRANCISCO J. MELIÁ

EL FERRARI 250 GTO
MARCA UN NUEVO RÉCORD
MUNDIAL DE SUBASTA

El comportamiento de los coches clásicos se mantiene sólido

El arte sigue liderando el Knight Frank Luxury Investment Index, pero los mejores automóviles continúan batiendo récords.



Bienvenido a esta edición especial del Knight Frank Luxury Investment Index (Índice de inversiones de lujo de Knight Frank) (KFLII).

Somos conscientes de que muchos de nuestros clientes, además de interesarse por magníficas propiedades residenciales, como por ejemplo este marco incomparable en el que nos encontramos esta tarde, son ávidos coleccionistas de lo que en inglés se conoce como «investments of passion».

El KFLII hace un seguimiento del rendimiento de 10 de estas clases de activos, entre las que se encuentran el arte, el vino y los coches clásicos. La presente edición se centra en los coches clásicos, que han sido el activo con mejor rendimiento durante los últimos 10 años.

Espero que disfrute de la lectura. No dude en ponerse en contacto con Knight Frank si necesita cualquier tipo de ayuda para satisfacer sus necesidades inmobiliarias en España o en el extranjero.

CARLOS ZAMORA
Director de Residencial de
Knight Frank Madrid

A principios de 2018, informamos de que el arte se había puesto en cabeza del KFLII, que supervisa el rendimiento de 10 tipos de activos de lujo. Seis meses después sigue manteniendo su posición con un crecimiento anual del 25% a finales de junio.

Teniendo en cuenta los 450 millones de dólares que se pagaron el año pasado por el cuadro *Salvator Mundi* de Leonardo da Vinci, no parece que ninguna pintura vaya a batir un nuevo récord de precio en un futuro próximo. No obstante, Sotheby's marcó un nuevo hito este año al obtener la impresionante cifra de 157 millones de dólares por uno de los espléndidos desnudos pintados por Amedeo Modigliani: *Nu couché (sur le côté gauche)*.

Si indagamos en ese crecimiento del 25% correspondiente a las obras de arte, que se basa en el análisis de Art Market Research (AMR) de los precios de las subastas, queda claro que no todos los mercados se mueven al mismo ritmo. El arte contemporáneo, por ejemplo, registró una ligera caída en los valores medios de las ventas.

Después de quedarse atrás debido a los cambios en los gustos, el mercado de los antiguos maestros disfruta de una especie de resurgimiento, con un aumento de precios del 24% durante el año pasado, según afirma AMR.

«En noviembre pasado, una pintura de autor originalmente desconocido se vendió por 450 millones de dólares después de que los expertos la identificaran como una obra perdida de Leonardo da Vinci. Desde ese momento, casas de subastas como Christie's en Londres, Dorotheum en Austria, Pandolfini en Italia y Lempertz en Alemania se han lanzado al mercado de las obras anónimas antiguas», explica Veronika Lukasova, directora de AMR.

«Las obras anónimas cuya procedencia está ligada a los grandes nombres del mundo del arte, como en el caso de "Aprendiz de Canaletto", suelen cotizar más alto que otras atribuidas en firme a artistas de menor calidad. No cabe duda de que este repunte ha provocado un efecto dominó en todo el mercado de los antiguos maestros», añade.

El vino se mantiene en segunda posición en el KFLII. El Knight Frank Fine Wine Icons Index (Índice de los principales vinos de lujo de Knight Frank) registró un crecimiento interanual del 7%. «Hasta ahora, este ha

sido un año de consolidación del mercado», apunta Nick Martin.

«Algunos de los clásicos más caros y antiguos están en horas bajas, pero hay otros que se mantienen en primera línea. El borgoña sigue desafiando todas las previsiones y hasta la fecha suma otro 14% anual, frente al crecimiento inferior al 3% de los Premier cru de Burdeos. Si echamos un vistazo a estos últimos tres años, el borgoña ha registrado un alza del 85%, mientras que los Premier cru se han quedado en el 45%».

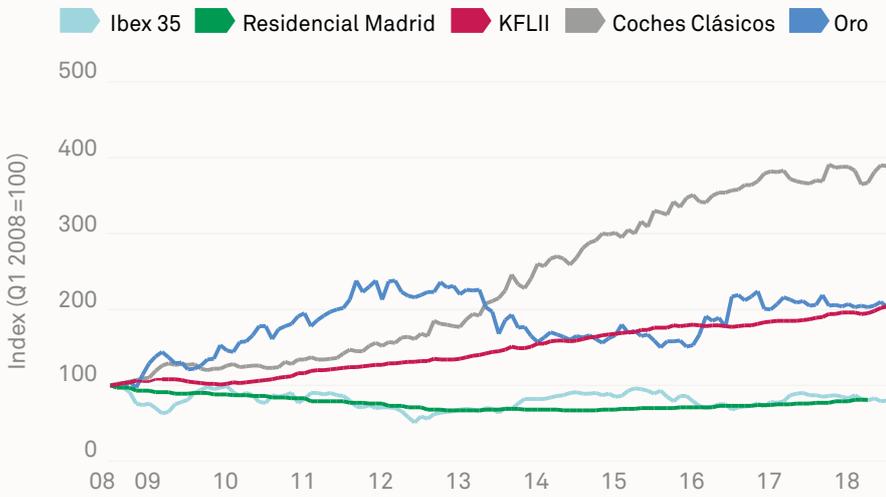
Tras un titubeante comienzo de año, los vehículos clásicos han acelerado hasta la tercera posición en el KFLII. Al cierre del segundo trimestre, el crecimiento anual era de un nada desdeñable 6%, según el HAGI Top Index, que es el que utilizamos para realizar el seguimiento de los valores. Sin embargo, Dietrich Hatlapa, de HAGI, afirma que esto no presagia otro período de euforia por los automóviles clásicos. «El mercado sigue siendo muy prudente».

Los coches excepcionalmente raros, no obstante, siguen registrando buenos precios. Un Ferrari 250 GTO, vendido de forma privada recientemente, parece haber costado 70 millones de dólares, mientras que la casa de subastas Bonham's batió el récord de precio para un coche británico vendido en Europa al obtener más de 10 millones de libras esterlinas por un Aston Martin DB4GT Zagato en el Goodwood Festival of Speed en julio; un resultado apropiado para un modelo que este año celebra su 70º cumpleaños.

En las prestigiosas subastas de Monterey, California, que se celebraron a finales de agosto, siete coches se vendieron por más de 5 millones de dólares. Entre ellos se encontraba otro Ferrari 250 GTO, que se convirtió en el vehículo más caro jamás vendido en una subasta al alcanzar los 48,4 millones de dólares.

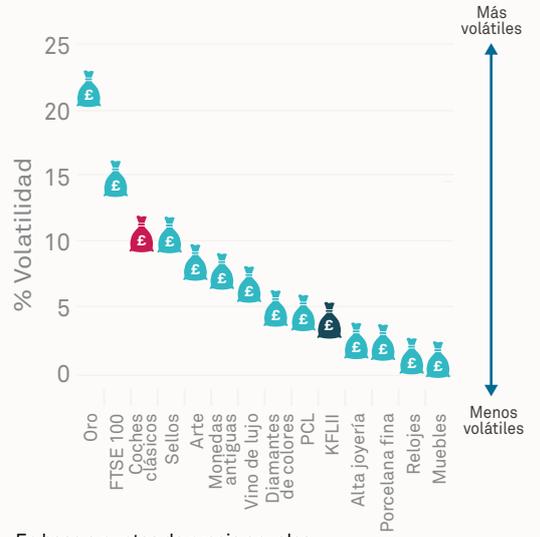
Un Duesenberg SSJ de 1935 duplicó con creces el récord anterior de precios para esa marca al venderse por 22 millones de dólares. Otras ventas notables fueron las de un Aston Martin DP215 de 1963 (21,5 millones de dólares) y de un Ford GT40 Mk II de 1966 (9,8 millones de dólares). Maserati irrumpió en la categoría de los +5 millones de dólares con la venta de un A6GCS/53 Spyder de 1955 por 5,2 millones de dólares.

Rendimiento de las inversiones de lujo frente a otros tipos de activo (hasta el 2T 2018)



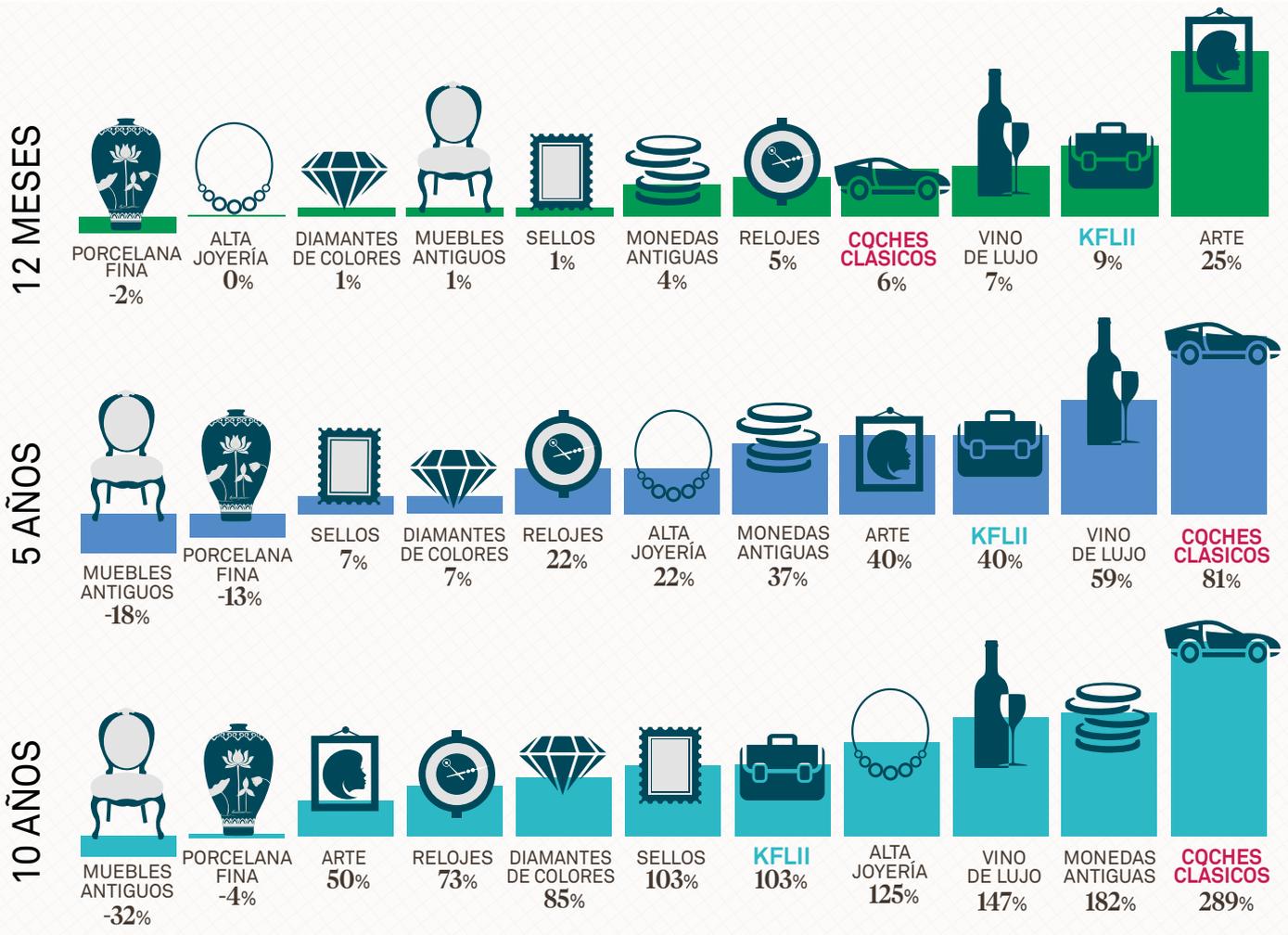
*Precios generales de activos inmobiliarios, Ministerio de Fomento
Fuente: Knight Frank Research

Volatilidad de los precios de los activos a 10 años



En base a puntos de precio anuales
Fuente: Knight Frank Research

Comportamiento del KFLII por tipo de activo (hasta el 2T de 2018*)



*Sellos, monedas y porcelana fina hasta 4T 2017

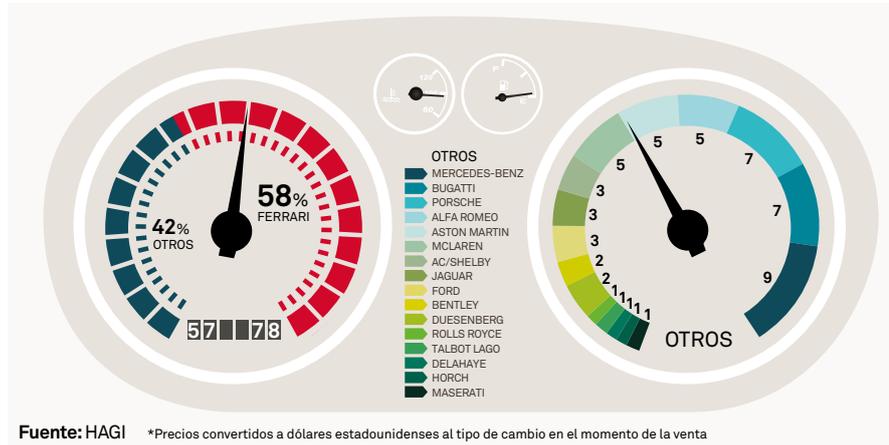
Fuente: Knight Frank Research, Art Market Research, HAGI, Wine Owners, Fancy Color Research Foundation, Stanley Gibbons

Bajo el capó

De la mano de HAGI profundizamos en los entresijos del mercado de coches clásicos

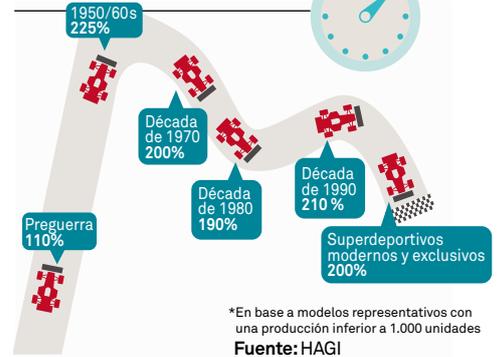
Principales marcas

Número de coches vendidos en una subasta por un valor superior a 5 millones de dólares*



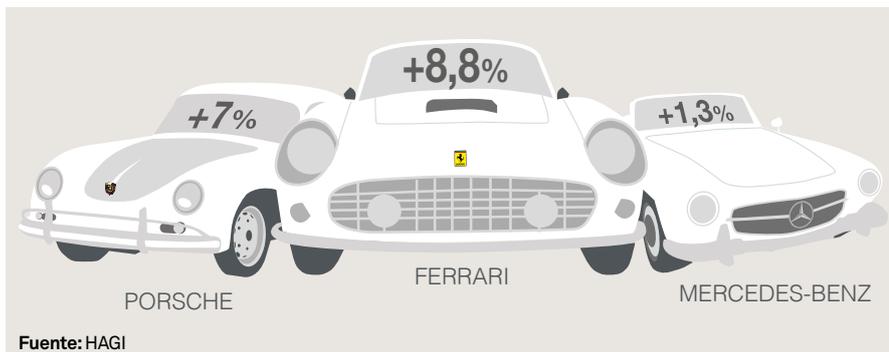
Carrera de resistencia

Cambios en el precio a cinco años por período*



Podio

Cambios anuales en el precio por marca (12 meses hasta junio de 2018)



70 años del Aston Martin «DB»

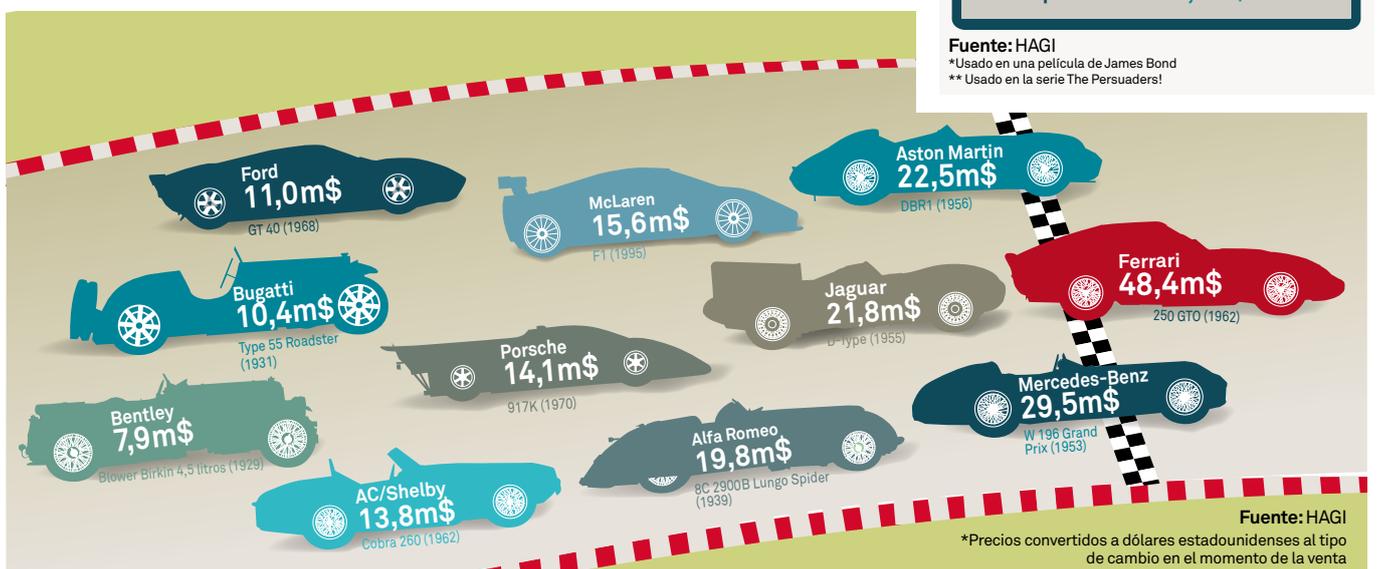
Mayor precio de subasta de los modelos seleccionados

Modelo	Precio de subasta
DBR1 de 1956	22,6m\$ en 2017
DBR2 de 1957	3,4m\$ en 1985
DB3S de 1955	5,5m\$ en 2014
DB4GT Zagato de 1962	14,3m\$ en 2015
DB5* de 1964	4,6m\$ en 2010
DB6 Volante de 1970	1,6m\$ en 2014
DBS Coupe** de 1970	0,9m\$ en 2014

Fuente: HAGI
* Usado en una película de James Bond
** Usado en la serie The Persuaders!

Bandera a cuadros

El modelo más vendido en una subasta de las 10 principales marcas de coleccionistas*



Inversiones pasionales

Francisco Javier Meliá -o Paco, como prefiere que le llamen- habla sobre su papel como CEO de Centro Canalejas Madrid y sus inversiones pasionales preferidas.



Acceso exclusivo residentes Four Seasons Private Residences Madrid

Cuéntanos un poco más sobre Centro Canalejas Madrid

Es un proyecto emblemático que OHL Desarrollos y Mohari Hospitality están desarrollando en el corazón de Madrid y que aúna un hotel Four Seasons, 22 residencias con los servicios del hotel, La Galería de Canalejas – un espacio comercial de lujo- y un aparcamiento propio de 400 plazas.

Es un proyecto muy ambicioso, ¿Cómo está resultando su ejecución?

He liderado desde sus inicios este proyecto singular que, ideado por Juan-Miguel Villar Mir, está llamado a ser todo un icono de la ciudad por sus características y su exclusividad. Es un proyecto enormemente complejo, en el que había que definir el producto en

su globalidad, los distintos usos, características y posicionamiento en un entorno de dificultad extrema, tanto desde el punto de vista técnico como de tramitación urbanística, aunque desde los inicios, las Administraciones Públicas siempre fueron conscientes de la importancia de este proyecto para la ciudad.

Próximo a su inauguración, Centro Canalejas Madrid es el resultado de un gran esfuerzo desarrollado por muchos equipos de trabajo internacionales e interdisciplinares, los cuales han sido eficazmente coordinados y supervisados por el equipo de OHL Desarrollos. Es todo un reto profesional el trabajar en este proyecto que, sin duda, es el desarrollo inmobiliario más emblemático de Madrid.



Francisco Javier Meliá



Vista general de Centro Canalejas Madrid

¿Con qué inversiones de lujo te gusta disfrutar?

En el ámbito personal prefiero los coches clásicos que los modernos, aunque para el día a día me decanto por un coche híbrido como el Lexus para moverme por la ciudad. Es un coche que presenta una excelente relación calidad-precio.

En cuanto a los vinos, soy un gran defensor del vino español al que considero menos conocido de lo que debería ser a nivel internacional, por la excelente calidad que presentan, y me decanto por los vinos de la Ribera del Duero y Rioja.

Y si hablamos de arte, tengo un gusto más ecléctico y me gusta disfrutar del arte moderno y clásico.

¿Alguna de tus pasiones influyó en el Centro Canalejas Madrid?

En mi opinión, cuando se trata de hacer un proyecto como Centro Canalejas Madrid, hay que dejar a un lado los gustos personales. Contamos con sensacionales especialistas en interiorismo, BAMO, una

empresa ubicada en San Francisco, que nos han ayudado a crear los espacios idóneos para satisfacer el gusto de nuestra clientela. Está claro que un hotel no se parece a una vivienda, es un entorno más atrevido y para nuestro hotel Four Seasons se han elegido piezas singulares que sin duda van a impactar a nuestros visitantes. Por lo que respecta a las Four Seasons Private Residences Madrid, quiero agradecer al prestigioso interiorista Luis Bustamante su apuesta por crear una atmósfera propicia para que nuestros clientes incorporen sus colecciones de pintura, muebles, vinos...a su decoración.

¿En qué inversión pasional se gastaría 10 millones de euros?

Me gustaría que fuera un activo inmobiliario con un gran potencial de revaloración para poder disfrutarlo con mi familia, en el presente y futuro... podría ser una de las Four Seasons Private Residences. Es una gran oportunidad, desde luego.

Escrito por:

Andrew Shirley
The Wealth Report Editor
+44 1234 720534
andrew.shirley@knightfrank.com

Peticiones de Marketing y PR:

Ana White
+34 915 959 014
ana.white@es.knightfrank.com

FUENTES ÍNDICES

Arte	AMR
Cerámica china	AMR
Muebles antiguos	AMR
Joyería	AMR
Relojes	AMR
Vino	Wine Owners
Coches clásicos	Historic Automobile Group International (HAGI)
Sellos	Stanley Gibbons
Monedas	Stanley Gibbons
Diamantes de color	Fancy Color Research Foundation

Por favor contacte con Andrew.shirley@knightfrank.com para más detalle de cada índice.

Contacts and acknowledgements

HAGI www.historicautogroup.com; Stanley Gibbons www.stanleygibbons.com; Wine Owners www.wineowners.com; Fancy Color Research Foundation: www.fcresearch.org; AMR www.artmarketresearch.com. AMR tracks the price movement of art, sculpture, prints and photographs, as well as well as antiques and collectables such as silver, porcelain, carpets, clocks and more.

Front cover: 1962 Ferrari 250 GTO sold at Monterey 2018 for \$48.4m. Image by Patrick Erzen, courtesy of RM Sotheby's.

Knight Frank Research provides strategic advice, consultancy services and forecasting to a wide range of clients worldwide including developers, investors, funding organisations, corporate institutions and the public sector. All our clients recognise the need for expert independent advice customised to their specific needs.



© Knight Frank LLP 2018

This report is published for general information only and not to be relied upon in any way. Although high standards have been used in the preparation of the information, analysis, views and projections presented in this report, no responsibility or liability whatsoever can be accepted by Knight Frank LLP for any loss or damage resultant from any use of, reliance on or reference to the contents of this document. As a general report, this material does not necessarily represent the view of Knight Frank LLP in relation to particular properties or projects. Reproduction of this report in whole or in part is not allowed without prior written approval of Knight Frank LLP to the form and content within which it appears. Knight Frank LLP is a limited liability partnership registered in England with registered number OC305934. Our registered office is 55 Baker Street, London, W1U 8AN, where you may look at a list of members' names.