

Luxe redux: New Yorks High-End-Eigenheimkäufer kehren zurück

Im vergangenen Frühjahr wollten der New Yorker Immobilienmakler James Keogh und seine Frau näher ans Meer ziehen. Das Paar, das seine vier Kinder und einen 13-jährigen Hund mitbrachte, verkaufte sein 2.450 Quadratfuß großes Haus mit vier Schlafzimmern in East Hampton, Long Island, für 1,6 Millionen Dollar und tauschte es gegen ein 4.500 Quadratfuß großes Haus im nahe gelegenen Amagansett für 2,2 Millionen Dollar. Um den Handel zu tätigen, der im Mai 2021 geschlossen wurde, wandte sich Keogh der Kryptowährung zu, mit der er etwa 18 Monate zuvor begonnen hatte, zu handeln. Nachdem er die Kapitalertragssteuer gezahlt hatte, verwendete er …

Im vergangenen Frühjahr wollten der New Yorker Immobilienmakler James Keogh und seine Frau näher ans Meer ziehen. Das Paar, das seine vier Kinder und einen 13-jährigen Hund mitbrachte, verkaufte sein 2.450 Quadratfuß großes Haus mit vier Schlafzimmern in East Hampton, Long Island, für 1,6 Millionen Dollar und tauschte es gegen ein 4.500 Quadratfuß großes Haus im nahe gelegenen Amagansett für 2,2 Millionen Dollar.

Um den Handel zu tätigen, der im Mai 2021 geschlossen wurde, wandte sich Keogh der Kryptowährung zu, mit der er etwa 18 Monate zuvor begonnen hatte, zu handeln. Nachdem er die Kapitalertragssteuer gezahlt hatte, verwendete er seine Ethereum-Gewinne für 50 Prozent der Anzahlung des neuen Hauses, was Hunderttausenden von Dollar entspricht.

Damit ich eine Anzahlung leisten kann, während mein ganzes Geld in meinem anderen Haus ist, musste ich gehen [other] Orte , sagt er. Also wandte er sich seiner digitalen Geldbörse zu.

Und Keogh ist nicht allein. Mehrere Maklerfirmen, mit denen die FT sprach, berichteten von einer Zunahme von Käufern, die von ihren Kryptowährungsgewinnen profitieren wollen.

Während der Pandemie erzielte Kryptowährungsgewinne werden zunehmend zum Kauf von Luxusimmobilien in Manhattan und Long Island (im Bild) verwendet ^a Gavin Zeigler/Alamy

[Last year] Wir sahen die Entstehung von [the] superreicher Krypto-Käufer , sagt Garrett Derderian, Director of Market Intelligence bei Brokerage Serhant. Er nennt Gebäude wie die 432 Park Avenue in Manhattans sogenannter Billionaire s Row als Beispiel für ein Gebäude, das bei Krypto-Käufern beliebt ist.

Shaun Osher, Geschäftsführer des Maklerunternehmens Core, zitiert Rose Hill, eine neue Entwicklung im NoMad-Viertel von Manhattan, als beliebt bei Käufern, die ein Paket mit Krypto-Investitionen getätigt und manchmal Einheiten über 20 Millionen Dollar gekauft haben. Sie wollen sexy, hohe Decken, unglaubliche Ausblicke [and] tolle Annehmlichkeiten , sagt er.

Manche lebten vor zwei, drei Jahren noch in einer Einzimmerwohnung und suchen nun nach Wohnungen mit Wow-Effekt .

Sie wollen etwas, das niemand sonst haben kann. Sie wollen etwas Großes sie wollen ein Penthouse , sagt Makler Ryan Serhant, der behauptet, von etwa einem Dutzend Kryptowährungsinvestoren angesprochen worden zu sein, die sich nicht für traditionelle Kredite qualifizieren würden.

Makler Tal Alexander sagt, auch er sei von Käufern kontaktiert worden, die ihre Kryptowährungsgewinne für Häuser in Miami ausgeben wollten. Während die meisten Investoren ihre Kryptowährung zuerst in Bargeld umwandeln (eine Transaktion, die der Kapitalertragssteuer unterliegt) und dann traditionell strukturierte Käufe tätigen, ist Miami – dessen NBA-Team in einer Arena spielt, die nach der Kryptowährungstauschplattform FTX benannt ist – die Heimat von Luxusentwicklungen, die Kryptowährung direkt akzeptieren. Ein Penthouse bei Arte, einem Gebäude in Surfside, verkaufte im vergangenen Mai sein unteres Penthouse für 22,5 Millionen Dollar in einem reinen Kryptowährungsgeschäft, und die Entwickler sagen, dass sie es für zukünftige Projekte akzeptieren werden.

Inhaber von Kryptowährungen könnten jedoch beginnen, die Rentabilität ihrer Portfolios in Frage zu stellen – und das Potenzial, sie in harte Vermögenswerte umzuwandeln: Der Preis von Bitcoin ist im vergangenen Jahr um etwa 30 Prozent gefallen, Ethereum ebenfalls.

Keogh könnte sein Haus genau zum richtigen Zeitpunkt verkauft haben – und zwar an einen Anwalt für digitale Vermögenswerte.

Obwohl die Zahl der Käufer von Kryptowährungen immer noch sehr gering ist, ist dies eine merkwürdige Entwicklung für den Luxusimmobilienmarkt im Raum New York City, dessen Vermögen sich seit der Pandemie verändert hat. Vor zwei Jahren war die Branche in einer Flaute. Neu entwickelte Wohnungen, oft im Wert von mehreren zehn Millionen Dollar, schmachteten auf dem Markt und blieben manchmal jahrelang nach der Fertigstellung unverkauft.

Aber in den letzten Monaten, als sich die Stadt von dem Schlag erholt hat, der ihr durch die Covid-19-Pandemie zugefügt wurde, ist die Nachfrage explodiert – insbesondere nach Luxusimmobilien in Manhattan und Brooklyn.

Im Januar wurden 102 neue Verträge für Manhattans Luxusimmobilien unterzeichnet – diejenigen mit einem Preis von 4 Millionen US-Dollar oder mehr – doppelt so viele wie im Januar 2020. Laut einem Bericht des Maklers Douglas Elliman war der Betrag, der im vergangenen Jahr für die Luxusimmobilien der Stadt ausgegeben wurde, der höchste jährliche Gesamtsumme für mehr als ein Jahrzehnt – und fast doppelt so viel wie im Jahr 2020.

Laut einer Studie von Serhant wurden im vergangenen Jahr mehr Häuser für über 10 Millionen US-Dollar verkauft als in den Jahren 2019 und 2020 zusammen. Ich habe noch nie einen solchen Mangel an Qualitätsinventar in den Hauptmärkten gesehen, sagt Serhant-Makler Chase Landow. Das Angebot sei so knapp, sagt er, dass seine Kunden bei Annehmlichkeiten wie privatem Außenbereich und Pfortner Abstriche machen.

Das gehobene Viertel Brooklyn Heights: Die Reichen sind aufgrund höherer Ersparnisse und Renditen aus Investitionen reicher geworden ^a Michael Brooks/Alamy

Nancy Wu, Ökonomin beim Immobilienportal StreetEasy, führt die Verjüngung des Luxusmarktes einfach auf die Menschen zurück [improving] finanzielle Situation während der Pandemie. Viele wohlhabende New Yorker sind in den letzten zwei Jahren aufgrund höherer Ersparnisse und Renditen aus Wachstumsaktien reicher geworden und waren darauf vorbereitet, von einem verhaltenen Markt zu profitieren.

Aber das sei nicht überall so, sagt Wu. Wir sehen, dass die Preise am unteren Ende des Marktes fallen, denn es seien die Hausbesitzer, die finanziell am stärksten von der Pandemie betroffen seien. Sie haben keine digitalen Geldbörsen, auf die sie zurückgreifen können.

Shivon Duncans Eltern, die vor einem halben Jahrhundert aus Grenada ausgewandert waren, haben ihr die Bedeutung des Eigenheims beigebracht, und seit ihrer Jugend war es ihr Traum, eine Eigentumswohnung zu besitzen. Sie wollte ein Zuhause in einem Gebäude mit Annehmlichkeiten, aber mit steigenden Preisen. Es ist wie, was machst du? Sie fragt.

Im Viertel Mill Basin in Brooklyn fand sie genau das, wonach sie suchte. Duncan, der im öffentlichen Krankenhaussystem der Stadt arbeitet, kaufte im November eine Ein-Zimmer-Eigentumswohnung mit Garage und Auffahrt für 280.000 Dollar. Sie schaut sich jetzt um und sieht junge Menschen, die Doppelverdiener-Haushalte brauchen, um bequem zu leben sie können das nicht alleine. Und sie brauchte auch Hilfe.

Duncan bewarb sich für das HomeFirst-Anzahlungshilfeprogramm des New York City Department of Housing Preservation and Development, das bis zu 100.000 US-Dollar für die Anzahlung oder die Abschlusskosten für qualifizierte Käufer bereitstellt. Ohne diese Hilfe wäre es meiner Meinung nach nicht möglich gewesen , sagt sie.

New York City hat eine bekannte Erschwinglichkeitskrise, aber die Pandemie hat dem Wohneigentum weitere Hindernisse in den Weg gelegt. Menschen, die ihren Arbeitsplatz verloren, mussten aus der Stadt wegziehen oder ihre Häuser zwangsverpfänden , sagt Wu. Ein größeres Angebot in dieser Marktstufe führt dann zu niedrigeren Preisen, wenn die Nachfrage nicht so groß ist.

In Gegenden wie Queens hat die Pandemie dem Wohneigentum weitere Hindernisse in den Weg gelegt ^a Shutterstock / rblfmr

Queens wurde von dieser Realität besonders hart getroffen in den 12 Monaten bis Januar fiel der durchschnittliche

Angebotspreis des Bezirks laut StreetEasy um 5,7 Prozent auf 584.000 US-Dollar, den niedrigsten Stand seit 2016. Die Angebotspreise in Brooklyn blieben unverändert, während die in Manhattan stiegen.

Neighborhood Housing Service of New York City, eine gemeinnützige Organisation, die Menschen mit niedrigem bis mittlerem Einkommen Kreditdienstleistungen und Bildung zu Wohneigentum anbietet, hilft in der Regel 100 bis 150 Menschen jährlich beim Kauf eines Eigenheims, sagt der Vorstandsvorsitzende Derrick Griggs. Im Jahr 2021 sank diese Zahl auf weniger als 25, da Kunden während der Pandemie Arbeitsplätze verloren und Krediteinbußen hinnehmen mussten.

Vor Covid akzeptierten Banken Schulden-Einkommens-Verhältnisse von etwa 45 Prozent, wenn sie Hypotheken in Betracht zogen, sagt Dan Martin, Geschäftsführer von NYC Housing Partnership, einer anderen gemeinnützigen Organisation. Da die Banken während der Pandemie kein zusätzliches Risiko eingehen wollten, senkten sie das akzeptable Verhältnis näher an 40 Prozent und schlossen viele potenzielle Käufer aus.

In Queens kaufen Investoren Häuser in Vierteln mit niedrigem bis mittlerem Einkommen und verdrängen Gemeinden, indem sie Hausbesitzern suggerieren, dass der Verkauf der einzige Weg finanziell ist, sagt Yoselin Genao-Estrella, Geschäftsführerin von Neighborhood Housing Services im Bezirk.

Hausbesitzer im Stadtteil Astoria in Queens haben kürzlich ihrem Abgeordneten im Staatsrat, Zohran K. Mamdani, explodierende Energie- und Versorgungsrechnungen gemeldet, die die Astorianer dazu zwingen, sich zu fragen, ob sie es sich leisten können, in ihren Häusern und in unserer Nachbarschaft zu bleiben, sagt er.

Die New Yorker der Arbeiterklasse kämpfen seit Jahrzehnten mit der Marktmacht der Gentrifizierung, die sie aus ihren Häusern

drängt. Es könnte schwieriger werden, an ihnen festzuhalten, da dieser pandemiebedingte wirtschaftliche Druck anhält.

Steff Chávez in einem Korrespondenten von FT Chicago

Folgen [@FTProperty](#) auf Twitter bzw [@ft_houseandhome](#) auf Instagram, um zuerst über unsere neuesten Geschichten zu erfahren

Quelle: [Financial Times](#)

Details

Besuchen Sie uns auf: [krypto-news.at](#)