



March 2, 2016

New Yorker Luxus-Immobilien: "Eine Delle, Aber Noch kein Crash"

Rutscht der hochpreisige New Yorker Markt für Luxus-Immobilien in eine Krise? Meldungen von Überangebot, Verlustgeschäften und Geldwäsche machen die Runde. Aber noch scheint der Markt stabil zu sein.



Schon der Name, der unübersehbar auf der bewachten Eingangspforte prangt, betont den Anspruch: "One57" will die Nummer Eins auf der feinen 57sten Straße zu sein, im Volksmund auch "Milliardärs-Reihe" genannt. Es die einzige Luxus-Immobilie, in deren Schwimmbad man live die Konzerte aus der benachbarten Carnegie Hall hören kann. Seit im vergangenen Jahr mit dem Penthouse des Hochhauses erstmals ein Apartment in der Stadt für mehr als 100 Millionen Dollar verkauft wurde, ist One57 das Sinnbild für den scheinbar unaufhaltsamen Boom des New Yorker Immobilienmarktes.

Doch seit einigen Wochen mehren sich skeptische Stimmen, die vor einem Überangebot im Markt der High-End-Luxusapartments warnen. Gabriele Devlin bestätigt das. Die Maklerin von Sotheby's ist gerade mit dem Verkauf von 40F beschäftigt, einem der 92 Apartments von One57. Auch sie sieht gegenwärtig zu viele Immobilien auf dem Markt. Das habe zu einer "Preisdelle" geführt, aber noch lange nicht zu einem "Crash". Dennoch will die erfahrene Immobilienexpertin nicht ausschließen, dass sich das Ganze zu einer Krise des New Yorker Immobilienmarktes entwickelt. Die schwankenden Börsenkurse des Jahresanfangs und die Wachstumsschwäche der chinesischen Wirtschaft machten eine Vorhersage schwierig.

Markt wird schwieriger

Höchstpreise werden in New York längst nicht mehr wie selbstverständlich erzielt. Mittlerweile liest man sogar von Verlustgeschäften. Noch vor wenigen Monaten habe man Millionenobjekte innerhalb weniger Wochen, manchmal Tage verkaufen können, sagt Devlin und blickt aus der bodentiefen Fensterfront des großzügigen Wohnzimmers auf den Central Park. Doch jetzt sei "nicht die Zeit" für schnelle Spekulationsgeschäfte.



Direkt am Central Park: Das neue Luxus-Hochhaus One57

F40 gehört einer amerikanischen Familie aus dem benachbarten Long Island, die auch noch ein "sehr schönes Eigenheim" in Brooklyn besitze, erzählt Devlin. 2014 habe sie 9,5 Millionen Dollar für das Apartment bezahlt, jetzt wolle sie 12,5 Millionen erzielen. Zieht man die Kaufs- und Verkaufsnebenkosten in Betracht, sei das nicht zu viel, sondern ein "fairer Preis", so Devlin.

Erstklassige Immobilien würden sich immer noch am Markt durchsetzen, betont sie und zeigt hinüber auf das noch baufrische Objekt 220 Central Park South, bei dem 50 Prozent der Wohnungen verkauft gewesen seien, noch bevor das Marketing angelaufen sei. Anders sei das mit Immobilien "aus der zweiten Reihe", so Devlin.

Überzogene Forderungen

Pamela Liebman, Präsidentin der Corcoran Group, will von Marktproblemen dagegen gar nichts wissen. "Insgesamt steigen die Preise und wir erleben ein Allzeithoch", sagt sie in ihrem Büro an der Madison Avenue und verweist auf den letzten Quartalsbericht der Corcoran Group, der das belege. Doch genau deswegen brauche der Markt jetzt eine "Verschnaufpause".

Liebman weiß auch, dass jeder positive Geschäftszyklus irgendwann einmal zu Ende geht - aber soweit sei man noch nicht. Zeitungsartikel, die Verlustgeschäfte zitierten, würden lediglich Fälle ansprechen, in denen Verkäufer versucht hätten, "im Vorgriff auf den ständig steigenden Markt" zu viel zu verlangen.

Wer einen "realistischen" Preis für sein Apartment wolle, der bekomme ihn auch, gibt sich Liebman zuversichtlich.

Schlechte Aussichten

Doch unzweifelhaft ziehen am Horizont dunkle Wolken auf. Von einem Überangebot und überzogenen Preisforderungen war schon die Rede. Hinzu kommt, dass die US-Notenbank Fed eine Geldpolitik verfolgt, die mittelfristig die Zinsen steigen lässt. Dazu kommt ein starker Dollar, der den New Yorker Markt für Ausländer noch teurer macht. Der gefallene Ölpreis und die Börsenturbulenzen in China mögen manche Magnaten aus dem Mittleren Osten und dem Reich der Mitte zögern lassen, gerade jetzt in Super-Luxus-Immobilien in New York zu investieren.



Immer neue Gebäude verstärken den Preisdruck

Liebman verweist darauf, dass das Luxussegment nur sehr schmal sei und nicht mehr als ein Prozent des Marktes ausmache, der in manchen Monaten allein in Manhattan bis zu 5000 Objekte handelt. Zudem gebe es bei den weniger luxuriösen Immobilien einen "großen Nachholbedarf". Daher werde der Markt trotz aller Herausforderungen "stabil" bleiben.

Dem stimmt auch Tony Sargent, Makler der Core-Gruppe zu. New York habe sich immer wieder von Krisen erholt, meint er und sagt, dass es selbst nach dem Terroranschlag vom 11. September 2001 und dem rapiden Preisverfall bald wieder aufwärts gegangen sei. "Bisher hat sich hier der Wert der Immobilien innerhalb von zehn Jahren verdoppelt oder gar verdreifacht", sagt er. Deswegen werde New York auch weiterhin für ausländische Investoren attraktiv sein.

US-Regierung verfolgt Geldwäsche

Doch genau diese Gruppe, von der keiner genau sagen kann, wie viele Personen ihr angehören, soll jetzt vom US-Finanzministerium in einem halbjährigen Pilotprojekt unter die Lupe genommen werden. Es will

vor allem die anonymen Barzahler aufs Korn nehmen. Es bestehe das Risiko, dass "transnationale Kriminelle" den Immobilienmarkt missbrauchten, um "schmutziges Geld" zu investieren, heißt es. Das könnte eine "Bedrohung" für den Luxusmarkt sein, analysierte die New York Times, die die Regierung mit einer ganzen Reihe von Artikeln über russische Oligarchen, verdächtige Strohfirmen und Geldwäsche in Zugzwang gebracht hatte.



Ist Manhattan eine riesige Geldwasch-Anlage?

Es mag nicht überraschen, dass keiner der von der DW interviewten Immobilienmakler sagt, er hätte je mit einem Fall von Geldwäsche zu tun gehabt. Die im Volksmund Strohfirmen genannten Limited Liability Companies seien legal und dienten dazu, die meist prominenten Käufernamen geheim zu halten, sagen sie übereinstimmend. Das sei legitim.

Solange durch die jetzt erzwungene Offenlegung der Käufer keine Namen publik würden, "wird das Geschäft keinen Schaden erleiden", glaubt Pamela Liebman. Auch Tony Sargent sieht keine bleibende Schädigung des Marktes. "Ausländische Käufer werden eine Weile zögern und dann aber weiter investieren", ist er sich sicher. Gabriele Devline von Sothebyes verweist darauf, dass New York entgegen aller Annahmen vor allem ein Markt für amerikanische Kunden sei. Sie glaubt nicht, dass einer ihrer meist langjährigen Klienten in einem von ihr vermittelten Geschäft sein Geld gewaschen hat. "Doch genau kann das keiner wissen."