EL MERCURIO

Fecha: 09/06/2025 Audiencia: 320.543 Sección: ECONOMIA
Vpe: $8.197.534 Tirada: 126.654 Frecuencia: 0
Vpe pág: $20.570.976 Difusión: 126.654
Vpe portada: $20.570.976 Ocupación: 39,85%

WSJ
CONTENIDO LICENCIADO POR THE WALL STREET JOURNAL

Los precios nominales se han disparado:

Los más ricos de Nueva York quieren vivir en el centro ahora

Los compradores adinerados están siguiendo a las firmas tecnológicas y financieras hasta el centro de Manhattan, pagando decenas de millones para vivir en barrios como Greenwich Village, Tribeca y West Chelsea.

Los nuevos condominios en el centro de Nueva York, como el 80 Clarkson en West Village, alcanzan precios altísimos.

DBOX

E.B. SOLOMONT
The Wall Street Journal

Hace casi una década, el financista Harsh Padia y su esposa Purvi Padia gastaron US$ 29,1 millones en un departamento en el West Village de Manhattan, al pagar un dineral por un dúplex en el condominio de Charles Street 150. En marzo de este año, vendieron la unidad en US$ 60 millones, más del doble de lo que pagaron y una cifra récord para el centro de Manhattan.

La identidad del comprador era reveladora: trabaja en Jane Street Capital, una firma de comercio cuantitativo que hace poco expandió su sede en la cercana Vesey Street 250 en Battery Park City, según personas al tanto del acuerdo.

Se está produciendo un cambio sísmico en el centro de Manhattan. Tradicionalmente, las propiedades más caras de la ciudad han estado en zonas residenciales, en Billionaires' Row, Central Park West y Upper East Side. Pero con un exceso de ventas caras como también otras propiedades en venta más abajo de 14th Street, los precios en el centro están empezando a competir con los enclaves residenciales más caros de la ciudad.

A medida que las firmas financieras y tecnológicas han migrado al centro —junto a un nuevo comercio minorista, parques e instituciones culturales—, una nueva ola de construcción de condominios de lujo a lo largo de West Side Highway está atrayendo a compradores adinerados a vecindarios como el West Village, Tribeca y Chelsea.

"Hay todo un grupo de personas muy ricas que trabajan en las inmediaciones, lo que significa que a menudo quieren vivir en ese mismo sector", señaló el agente de bienes raíces Clayton Orrigo, de Compass. "Están acaparando el sector de West Side Highway".

Ha habido más ventas de casas por sobre los US$ 30 millones más abajo de la 34th Street en los últimos cinco años que en la década anterior, según datos de Corcoran Sunshine Marketing Group. Desde 2023, en el área se ha llegado a más de mil millones de dólares en ventas de casas por sobre los US$ 20 millones.

En febrero, un penthouse en Vestry Street 67 en Tribeca se vendió por US$ 41,4 millones, mientras que una unidad en One High Line de West Chelsea se vendió el año pasado por US$ 49 millones. Un penthouse en Charles 150, ligado al exejecutivo de Credit Suisse Robert Shafir, se vendió por US$ 52 millones en 2023; Shafir había pagado US$ 29,38 millones en 2016.

Los precios nominales también se han disparado. En el condominio en construcción de Aurora Capital en Jane Street 140 en el West Village, un penthouse está en el mercado por US$ 87,5 millones y tres unidades ya están acordadas por más de US$ 40 millones desde que se iniciaron las ventas el año pasado. En el West Village, Zeckendorf Development está construyendo en Clarkson 80, donde una residencia en todo un piso se vende por US$ 75 millones. Una conversión de garaje a condominio en Perry 125 tiene un penthouse de US$ 57,5 millones en contrato. En West Chelsea, el ex director ejecutivo de Howard Hughes Corp., David Weinreb, ha puesto en venta su penthouse en West 21st. Street 551 por US$ 75 millones.

"Estos son nuevos niveles que nunca hemos visto antes", afirmó Orrigo, quien tiene a su cargo la venta del departamento de Weinreb.

El centro ha atraído desde hace tiempo a compradores ricos, con condominios como el de Charles 150 y Vestry 70 que se venden a altos precios. Pero en los últimos años, la construcción de oficinas y comercio minorista en Meatpacking District y Hudson Yards ha llevado a las firmas financieras y tecnológicas a optar por espacios de oficina en el centro, atrayendo a compradores incluso más adinerados.

INQUILINO
Google abrió su nuevo espacio de oficinas en Manhattan en el antiguo St. John's Terminal.

Compañías como Deloitte, StubHub y Jane Street Capital han firmado importantes contratos de arrendamiento en Hudson Yards y cerca del World Trade Center.

En febrero, Google abrió su nuevo espacio de oficinas en Manhattan en el antiguo St. John's Terminal en Washington Street en Hudson Square. "Es una de las corporaciones más ricas del planeta", aseguró Leonard Steinberg de Compass. "Eso cambia el perfil del vecindario".

A mediados de mayo, la compañía de comercialización de artículos deportivos Fanatics firmó un contrato de arrendamiento en Hudson Square; el fundador y director ejecutivo Michael Rubin es propietario de un penthouse de US$ 43 millones en la cercana Leroy Street 160.

La demanda por las muchas casas históricas de piedra rojiza del área es sólida —se vendió una casa pareada de US$ 72,5 millones en Greenwich Village en 2024— pero hay pocas casas renovadas disponibles. Mientras tanto, los compradores ricos están clamando por adquirir unidades grandes en edificios de condominios más nuevos, según agentes, pero el inventario es limitado. Quedan pocos sitios para construir y los nuevos edificios enfrentan restricciones de altura en áreas históricas, por lo tanto muchos de los nuevos condominios en el centro son edificios boutique con menos unidades que aquellos en Billionaires' Row.

"Hay simplemente una lista de compradores que no han podido adquirir departamentos ultralujosos en el centro", señaló Peter Zaitzeff, de la corredora de bienes raíces Serhant, quien tuvo a su cargo la venta de la unidad de los Padia.

Zaitzeff formaba parte del equipo de ventas en Vestry 70, que inició las ventas en 2016, y todavía recibe llamadas telefónicas casi semanalmente en que le preguntan si tiene algo en el edificio de 47 unidades. "Tengo clientes en el edificio que pueden indicar básicamente su precio", dijo, pero una mayoría no está motivada para irse. "No se entra en ese edificio".

Los nuevos condominios en el centro están atrayendo a compradores adinerados con unidades más grandes que las que ha habido en el área en el pasado, y con comodidades de lujo comparables a aquellas en Billionaires' Row.

"En el pasado, simplemente no se podía conseguir esa escala; ya sea que fuera una casa pareada o departamento", observó Steinberg, y agregó que los compradores tienen una "obsesión con lo nuevo" y pagarán una prima para evitar una renovación. "Es realmente una carrera armamentista en lujo para superar a su vecino".

Hay solo 14 unidades en Jane 140, cuyas comodidades incluyen estacionamiento automatizado, piscina, gimnasio, sauna, entrada cubierta para vehículos e incluso un parque privado, indicó Bobby Cayre, de Aurora. A mediados de mayo, se habían vendido 12 unidades desde que empezaron las ventas en agosto de 2024. "Para ser sinceros, no tuvimos una galería de ventas", explicó Cayre. "Estábamos vendiendo a través de reuniones por Zoom".

Con 112 unidades, Clarkson 80 es uno de los nuevos proyectos más grandes. El edificio, ubicado al lado de las nuevas oficinas de Google en St. John's Terminal, en un principio tenía precios desde US$ 6,755 millones por una unidad de dos dormitorios hasta US$ 63 millones por una de cinco dormitorios. Desde febrero, la constructora ha subido los precios cuatro veces, y la residencia de US$ 75 millones —la que medirá alrededor de 684 metros cuadrados con cinco dormitorios— se lanzó en mayo. Las comodidades incluyen un restaurante privado, piscina y biblioteca. Los residentes también tienen la opción de comprar cavas de vino privadas. ¿El costo? Hasta un US$ 1 millón cada una.

Artículo traducido del inglés por "El Mercurio".