

# 纽约州发放租金援助 六成申请人被拒

最新报告称,向州府申请援助解决未付租金的94,000名申请人中,有超过60%的人因不符合资格被拒绝,受此影响,目前只有不到一半的租金减免资金(rent relief funds)被拨给了陷入财务困境的纽约人。

据 adirondack daily enterprise 报道,大约有15,000名申请人获得了总计4000万美元的租金减免,这笔款项将支付给纽约各地的房东,令联邦拨款用于新冠租金减免计划只剩下大约6000万美元。州房屋和社区重建部编制的租金减免计划报告显示,这些款项的大部分将流向下州(包括纽约市、长岛、哈德逊河谷)的房东,约有1,950万美元专门用于皇后区、国王县、布朗士区或纽约州其他县的租户。

报告显示,包括奥本尼(Albany),伦斯勒(Rensselaer),斯

克内克塔迪(Schenectady)和萨拉托加(Saratoga)等县在内的州府地区房东迄今将获得不到15万美元的租金减免,以支付未付的住房费用。

奥本尼执行董事劳拉·费尔特斯(Laura Felts)周一对上州许多租客/房东缺乏财政救济感到惊讶,并指出非营利组织(在住房危机期间可以帮助房客)并不知道有许多人申请援助或成功获得援助。

当新冠肆虐纽约州时,州长葛谟(Andrew Cuomo)下令关闭非必要业务,疫情令大流行高峰期间约200万纽约人失业。为了应对危机,州立法机关批准了1亿美元的联邦CARES法案资金,用于新冠租金减免计划,也为了在取消暂停驱逐令后避免出现大规模驱逐。

立法者早些时候承认,1亿美元不够用,而如果没有额外的联邦

援助,纽约将无法扩大和进一步发放援助。

资金中只有不到一半分配给了符合条件的纽约人,但各州官员继续审查申请,以确定其他人是否符合标准。

“我们继续每周发出援助金。为了加快审查过程,我们要求房东和申请人回复我们的电子邮件和电话,并提供批准和支付所有合格索赔所需的文件。”我们将继续评估其余的申请,以确定是否还有其他满足立法机关要求的申请。”

立法者很可能会重新审查计划标准,以弄清楚为什么这么多人不符合资格并进行调整。

要获得资助资格,租户的家庭收入必须低于3月7日之前该地区中位数收入的80%;租户必须在4月1日至7月31日期间失去收入;而且租户的家庭必须证明入不敷



出——在3月7日之前,每月总收入

的30%用于支付房租。提出了房租减免法案的曼哈顿民主党参议员布莱恩·卡瓦纳(Brian Kavanagh)说,最初的标准是为了确保最贫困的纽约人得到援助而制定的。

通常,租金负担最大的地区是下州居民,一卧公寓每月1,500美元的价格已不多见。

但是业主说,上州的房客和房东受到了打击,也需要财政减免。

纽约州府地区公寓协会主席黛博拉·普萨特雷(Deborah

Pusatere)说,她在整个地区拥有约80套公寓,尽管有明显的需求,她只有一位租户获得了租金减免。

普萨特雷表示:“她得到的援助仅是两个月的租金。”申请过程充满了挑战,房屋与社区重建部为此成立了呼叫中心来回答申请人的问题,并向他们告知援金情况。该中心收到了来自租户和房东的265,000多个电话,并向房东拨打了数千通电话,以获取必要的税务文件。

## 什么是房地产的优先购买权?

简而言之,房地产的优先购买权是租赁协议或购买合同中特定条款的名称。它使准买家有权在卖方与任何其他进行谈判之前购买房产。就是说,首先拒绝的权利比第一次见到的更多。继续阅读以了解该条款的工作原理,对交易各方的意义以及如何判断使用此条款是否适合您。

优先购买权如何运作?

优先购买权(ROFR)通常在卖方甚至考虑将其财产投入市场之前就已经写好。在这种情况下,ROFR协议可以是现有租赁的一部分,也可以是独立协议的一部分。但是,无论哪种情况,该条款都规定卖方必须先与具名的,感兴趣的一方联系,然后卖方才能出售房屋。

届时,感兴趣的一方可以决定是否打算继续购买该物业。如果是这样,他们可以与房地产经纪人合作,提出真诚的报价进行谈判。但是,如果没有,他们可能会拒绝,卖方可以自由地正常销售房屋。

从技术上讲,ROFR协议可以在任何卖方和潜在买方之间达成,但最常见的协议是:

一个房东和他们的长期租户。家庭成员或密友。

HOA或公寓董事会和单位所有者。

优先购买权对卖方有何影响?

老实说,作为卖方,优先购买权通常是限制性的。在这种情况下,您将不得等待与权利所有者进行谈判,直到您接受任何其他报

价。如果权利持有人需要一段时间才能提出真诚的要约,那么您有机会同时失去合格第三方的利益。

话虽如此,但并非全都是负面的。在低迷的市场中,制定ROFR拨备实际上可以为您带来好处。在这里,您不必为了寻找潜在的购买者而推销房屋。一旦准备好出售,您需要做的就是与潜在买家联系,然后等待要约的到来。

还值得注意的是,您不需要接受此报价。例如,如果准买家提供的房屋价格远低于公平市价,则您可以尝试谈判或决定完全放弃交易。本条款仅要求您在招待其他人之前先考虑权利人的要约。

优先购买权对买主有何影响?

另一方面,对于准买家而言,成

为权利人会有一些大好处。只要您已达成此协议,就可以保证您首先获得该物业的优惠。如果您在准备金到位时还没有准备好买房,那么这项担保可以给您时间来理财。

一个小缺点是,除非您与卖方很接近,否则在被要求提出要约之前,您可能没有太多警告。当您具有选择是否购买房产的合同权利时,卖方具有决定何时将房产投放市场的合同权利。为此,时机可能对您而言并不理想。

优先购买权对房地产投资者有何影响?

最后,您可能会怀疑,优先购买权条款对房地产投资者的影响完全取决于投资者所从事的交易。一方面,如果投资者是权利

人,那将是巨大的优势。例如,如果卖方在与房地产经纪商交谈之前先与您交谈,则您可能以低于公平市价的价格获得该物业。

但是,如果您是卖方,则最好先仔细考虑,然后再写成合同权利。在这种情况下,无论何时决定出售,您都将与权利持有人联系在一起。除非您确信他们会为您提供将产生利润的报价,或者您可以在规定中指定购买价格,否则提供此选项可能没有意义。

优先购买权适合您吗?

最终,优先购买权条款是否适合您将取决于您的销售目标。如果您有机会成为期权持有人,那么同意该条款确实没有任何不利之处。毕竟,您始终可以选择退出交易。但是,如果您是卖方,则在同意本条款之前,请三思而后行。在这种情况下,如果您最终要将该条款纳入房地产合同,则需要确保自己的利益。

## 什么是主动提出的购买财产要约?

拥有出租物业的任何人都可能与此有关:投资者主动提供的蜗牛邮件,语音邮件和短信,他们希望将您赚钱的出租物业从您手中拿走-以“公平”的价格,或者这样说。

如果我听起来有些疲倦,那是因为我不断被这些消息轰炸,而我只是想让他们停止。但这是因为我经营成功的租赁业务。并非每个人都希望保留自己的出租物业或第二套房。也许对于您而言,它不再是赚钱的工具,或者您可能从不希望该物业开始。这就是提示主动提供的市场。

以下是一些有关主动提出的购买要约的信息,例如您是否应该接受提议,以及如何自行进入主动提出的投资游戏。毕竟,这种投资方法对某些人是有回报的,如果您无法击败他们,您不妨加入他们的行列。

什么是不请自来的财产要约?当您列出待售物业时,您希望从想要购买的人那里得到要约。但是即使您不出售财产,您也可以收到购买房屋的要约。这些报价称为主动报价。

这些主动提供的报价可能来自想要购买您的房屋作为主要居住地的人,计划将房屋立即出售给

投资者的房地产批发商,或者计划修复和翻转财产的房地产投资者或公司。或持有并租用它。

如果您收到主动提出的购买房产的提议,该怎么办

如果您收到购买房屋的要约,而对出售房屋不感兴趣,则可以忽略该要约。但是您可能要考虑您的选择。即使您不打算出售,也可能想了解更多。在回答提出要约的人或公司之前,您应该首先了解主动提出的要约的工作方式。

期望报价低

如果您自己列出要出售的房产,主动报价几乎总是比您可能得到的要少。当然,这可能取决于您是买方市场还是卖方市场以及您的房屋状况,但通常,主动提出要约的人人会低估您的利益。他们通常会通过给您一个听起来像这样的销售尖峰来为低价做好准备:

您无需向房地产经纪商支付佣金。

您无需支付交易费用;我们会。

您无需修理或准备出售房屋;我们将按原样购买。

您无需通过放映来破坏生活。

您无需担心销售会失败。

这些要点是为了证明您即将获得的低价。要约的低价将取决于谁提出要约,市场情况以及您的

房屋状况。

例外的是,如果主动提供的是来自希望将房屋用作主要居住地的人。也许这个人爱你的家和邻居,并由于竞争激烈的住房市场而不断失去交易。此人可能会为您的房屋提供公平的市场价值或更多,尤其是当您的房屋处于顶峰状态且市场是卖方的房屋时。请注意,这种不请自来的报价并不像批发商和投资者那样普遍。

如何评估交易

预计批发商将提供房屋公平市场价值的50%至65%,但有些批发商将仅提供市场价值的10%或20%。您需要成为一个积极进取的卖家,才能同意少花钱。但是,例如,如果您继承了一个需要大量工作的财产,而您甚至不愿为这个破旧的财产支付税款和保险,那就可能是这种情况。

投资者通常会提供比批发商更多的价格,通常在公平市价的70%或80%范围内。在这种情况下,如果您想出售,则需要评估您是否想要轻松,快速的现金报价,还是使用房地产代理商来出售传统方式,该代理商可能会使您更接近公平市价-假设您的房屋与其他邻近房屋的形状相当;如果没有,您可能想要接受投资者提供的产

品。

如果您收到主动报价并想出售,则可以随时聘请房地产经纪代表您,并在整个过程中为您提供指导。但是由于您需要向代理商支付佣金以代表您作为卖方,因此如果您雇用代理商,则可能要列出房屋而不是主动提出要约。您的代理人可以帮助您。

如何通过提出自己的主动报价来进入游戏

如果您认为自己有足够的开始购买远低于公平市价的房地产以用作投资房地产,请确保执行以下四个步骤。

1.评估邻里

专注于您可以获利的领域。您想选择一个有前途的社区——一个价格不高,学校,就业率高且房价上涨的社区。

2.选择你的策略

您可以使用一种称为“以美元换钱”的策略,从字面上看,您需要在附近地区开车寻找不良资产。找到这样的财产后,您可以主动提出要约。

您也可以购买或编译自己的邮件列表。我显然在清单上,其中包括没有住在他们拥有的财产中的人(例如房东)。确定这一点很容易,因为物业税账单已发送到我的

主要住所,使像我这样的房东成为主动报价游戏中许多投资者的目标群体。其他邮件列表可能包括最近离异的人,在家里居住超过15年的老年人或财务不稳定的房主。

使用对投资者友好的房地产经纪商。他们可以帮助您找到可能会为您带来良好投资物业的物业,并就提供的产品提供指导。

3.安排好您的融资

如果您要支付现金,则可以安排您的融资。但是,如果您需要融资交易,请确保您有机会获得现金,你做一个offer之前,因为你需要,如果有人接受你的提议迅速采取行动,并且您需要对您的承诺密切良好。

4.开始报价

如上所述,您可以从多种方法中选择要购买的产品。您可以通过蜗牛邮件概述房主将房屋出售给您的好处。您可以打电话给房主和他们说话或留下详细的语音信箱,或者可以发送短消息来提醒目标受众您有兴趣购买房屋。提供尽可能多的报价,因为这是一个数字游戏。与达成交易相比,您会经常被告知“不”或被忽略。