

# 2021“纽约最差房东”名单出炉

又一年,纽约市出炉了“2021最差房东”名单。

根据 patch 报道,该报告是在2020年12月至2021年11月期间由公共倡导办公室(Public Advocate's Office)编制的,该机构每月对全市严重违反住房法规的建筑物进行抽样,然后根据公开违规的平均数量进行排名。

它发现五个行政区中最严重的业主是 Sugar Hill Capital Partners 的董事大卫·舒尔(David Schorr)。他被列为管理业主的全市17栋建筑共有1,442起违规。

根据市府记录,其中一栋位于哈林区西127街372号的建筑目前

有62起公开违规行为。最早可追溯到2014年,最近发布的违规行为包括关于老鼠出没、水龙头和洗碗机损坏、天花板漏水和热水中断的报告。

其他业主也不甘落后:阿卜杜勒·汗(Abdul Khan)的12处房产中共有1,302起公开违规,其中大部分位于布朗士。纳撒尼尔·蒙哥马利(Nathaniel Montgomery)——东北布碌仑住房开发公司(NEBHDCO)的管理人——在其公司拥有的17栋建筑中发生了1,192起违规。

以下是今年“最差房东名单”中的前五名涉嫌违法者:

David Schorr:17栋建筑物,1,442起违规

Abdul Khan:12栋建筑物,1,302起违规

Nathaniel Montgomery:17栋建筑物,1,192起违规

Michael Niamonitakis:10栋建筑物,1,060起违规

David Blau:5栋建筑物,1,050起违规

记录显示,大卫·布劳(David Blau)的一栋位于布碌仑弗拉特布什的拉特兰路的建筑,有179起公开违规行为,其中包括11月的一次检查,发现“整个公寓都有蟑螂”。



## 纽约2021最大地产开发项目Top 5出炉

随着房地产市场从大流行中反弹,纽约市最大的开发商们继续推进他们的下一个大型项目。

根据 realdeal 报道,对仓库的需求促使一开发商在布朗士建造120万平方英尺的工业项目,其他开发商仍继续提交建造高层住宅的计划,尽管公寓和租赁市场的长期前景存在不确定性。开发商 Vornado Realty Trust 计划在皇后区建造一栋拥有573套单元的住宅楼,Steve Witkoff的目标则是在布碌仑市中心建造一栋52层的混合用途塔楼,而另一个目前待售的项目将在曼哈顿下城增加765套公寓。

以下是今年全市已申请的五个最大开发项目:

Turnbridge Equities、Dune Real Estate 在南布朗士的大型工业项目

由 Andrew Joblon 和 Ryan Nelson 领导的地产公司 Turnbridge Equities 以及 Dune Real Estate 之间的合资企业申请了今年纽约市最大的开发项目。该合资企业计划在莫里斯港的东149街建设一个120万平方英尺的工业开发区,其中将包括约879,000平方英尺的仓库空间。剩余部分将用于停车。Nelson表示,该地基已经动工,预计将于2023年第二季度完工。这意味着他们没有现有租户。9月,他们从KKR获得了3.81亿美元的融资。

Vornado 位于雷哥公园的混合

用途塔楼

Steve Roth 领导的房产集团 Vornado Realty Trust 的目标是在皇后区雷哥公园(Rego Park)建造一栋32层的混合用途建筑,并于10月申请。拟建的塔楼将包括573个住宅单元以及61,000平方英尺的商业空间。这栋塔楼的总面积为824,000平方英尺。计划中的场地将与另一个 Vornado 项目仅隔一个街区:the Alexander,一栋位于雷哥中心购物中心顶部的27层豪华公寓楼。

Radson Development 位于贾维茨中心附近的可负担高层建筑 房产集团 Radson Development 计划在地狱厨房(Hell's Kitchen)第十一大道495号建

造一栋794,000平方英尺的混合用途建筑,由两栋相连的住宅楼组成。一栋将高达55层,包含683个酒店单元,而另一栋将为56层,包含358个可负担公寓单元。旧址为屠宰场的所在地,后来被拆除,在过去的几十年里一直作为纽约警察局使用的停车场。新建筑仍将包括纽约警察局的车辆存储空间以及8,900平方英尺的办公空间。

Witkoff 位于布碌仑市中心的52层塔楼

Witkoff Group 申请建造一栋拥有590个住宅单元和超过37,000平方英尺的商业空间的混合用途建筑。以富尔顿街589号为中心的地块由 RedSky Capital 和 JZ Capital 组成,他们于2012年开始收

购这些物业。然而他们1.546亿美元的贷款在3月份违约,该物业被出售。Witkoff 于去年年底加入了该项目,最初以顾问身份加入。建筑许可证已于8月提交。

Starrett 位于双桥的765套单元的住宅楼

地产公司 Starrett Corp. 提交了在曼哈顿下城克林顿街259号建造一栋61层高、拥有765套公寓的塔楼计划。Starrett 提交了计划,计划在春季之前完成部分基础建设,以便在6月15日到期之前有资格享受421-a 税收减免。两桥社区目前多个开发项目,计划建造2,700多个公寓单元,所有都在5月份的激烈竞争中获批。

## 房子卖不出? 您可能犯了这6个错误

在理想的情况下,房屋销售过程将是简单而快捷的。您将房屋挂牌出售、安排房屋参观、接收多个报价并以高于挂牌价格快速出售房屋。不幸的是,出售房屋并不总是那么简单,您的房屋在房地产市场的停留时间可能比您预期的更长。

作为卖方,没有什么比您的房屋卖不出去而且不知道为什么会更令人沮丧的了。今天小乐就和大家聊一下房屋售不出的六个可能原因,并讨论如何解决。

**美国工匠风格房屋的美观外观有助于销售房屋**

### 1.您的房屋需要改善

成为房主需要承担许多责任,包括保持房屋和财产的良好状态。定期吸尘、除尘和擦拭在当今市场上有时还不够。您可能需要花一些时间和金钱在您的房屋中,以便您可以收到更多报价并迅速出售房屋。此外,如果有买家对您的房屋感兴趣,但在房屋检查期间遇到维护问题,您可能最终会失去

这笔交易。

**解决办法:**

在挂牌出售房屋之前,先调查比较附近的其他类似待售房屋。如果您的价格范围内的其他卖家有地毯、最近改建的厨房或浴室、或整个都铺有新地板,那他们在列表上可能会比您的房子更为亮眼。研究下您的选择,并记录哪些房屋升级会给你带来最大的收益。

聘请专业人士以避免任何昂贵的DIY错误,他们可以节省您的时间和金钱,而且最终结果可能正是您所希望的。与专业人士合作将减轻您的压力,并提高您对该项目的满意度。

为避免在检查过程中发现潜在的隐患,例如地基损坏、鼠类活动或屋顶漏水,请在将您的房屋投放市场之前获取预检查报告。这将使您有时间进行必要的维修并使您的房子准备出售,这样感兴趣的买家在看到检查报告后不会撤回报价。

### 2.您的房屋定价太高

定价过高的情况比您想像的更常见。抑制高估房屋价格的渴望绝非易事。您的房屋在市场上停留的时间越长,您需要降低要价的可能性就越大。通常,如果一套房屋在市场上的销售时间比附近的其他房屋更长,那么买家会认为这是房子出了问题。

**解决办法:**

给房屋定价是很复杂的。查看您所在地区的类似房屋,研究社区附近最近出售的房屋卖了多少钱,也可以到外居乐网站搜索相关房价数据和交易信息。您的经纪人也将能够与您合作,以有竞争力的价格为您的房屋定价。

### 干净整洁的卧室,中性色调

#### 3.你的房子杂乱又脏

我们每个人都会遇到这种情况。每天混乱的生活只会变成一天天忽视的垃圾。成堆的纸张、衣服、一箱箱的玩具等肯定会被潜在买家注意到。杂乱会分散买家的注意力,也会让您的房子看起来更小。

生活忙碌,有时您在工作、接孩子放学和送他们去运动之间没有时间打扫家里。但是,彻底清洁房屋是出售您的房子的必要步骤。

**解决办法:**

整理时一定要打包好。与其把您的东西放在衣橱里,不如把你需要的东西打包,并考虑租一个储物柜来清理一些物品。您也可以捐赠,或把损坏的物品丢弃,避免这些东西在新家堆积。您可能需要和专业人士合作,他们将能够帮助您更轻松而高效地完成。

下一步再彻底打扫房子。擦拭装饰和窗户上的灰尘,用拖把清洁地毯和地板。注意您家里的气味,一定要听取别人的意见,宠物、

孩子、食物等可能会让您的房子有种不好闻的气味,让潜在的购房者望而却步。如果您没有时间做,请雇用专业的清洁服务,这是值得的,会让房子熠熠生辉,以便您可以迅速出售房屋并获得更多收益。

#### 4.您还没有布置好您的家

拥有房屋的好处是可以透过家具、油漆颜色、照片和装饰来展示您的个人品味。但即使您的品味并非过于大胆,也可能不会让潜在买家满意。买家希望能够把房子想象成适合自己的好房子。根据最近的一项调查,83%的买家经纪人都认为,搭建的房屋有助于买家想象自己住在那里的样子。明亮的油漆颜色和装饰可能是您的风格,但当您想卖掉房子时,装饰应该是中性的。潜在的买家应该能够关注您房子的功能特点,而不是所属品。

**解决办法:**

出售房屋时,呈现一个维护良好的房屋并给人留下积极的第一印象非常重要。装修专业人士的工作就是把您的房子布置得突出房子的优点,把缺点减到最小。这将使您的房屋发挥最大的潜力。他们将为您的房子提供在竞争中脱颖而出的吸引力,并吸引大多数买家。如果您的预算紧张,那就把重点放在入口、客厅、厨房、浴室和主卧室。

#### 把客厅布置好以出售您的房子是很重要的

#### 5.您列出的照片不专业

照片是潜在购房者会看到的第一件事,可能决定他们是否申请参观。研究表明,专业的照片可以帮助你更快地卖出房子,赚更多钱。买家希望看到能展示你房子最佳特点的一流照片。

**解决办法:**

无论其他方面有多好,如果照片不能引起任何兴趣,不能让买家有参观的欲望,那么您很可能没有任何报价。用专业照片让您的家在竞争中脱颖而出。房地产摄影师知道正确的灯光、角度和细节,可以抓住房子的卖点,给人留下好的第一印象。

#### 6.您的房屋外表没有吸引力

在您的社区周围走走,注意一下那些看起来很有吸引力的房子,记住这处房产是如何吸引您的。是绿色的草坪和修剪整齐的树篱吗?还是新刷的油漆、或者石路?然后再走过您的房屋,把自己想象成一个潜在的买家,思考还需要做哪些工作。买家对房子的第一印象很重要,通常是从房屋外观开始的。强大的路缘吸引力可以吸引更多的买家。

**解决办法:**

准备房屋的外观与布置内部装饰一样重要。毕竟,如果您的房子从外面看起来不太漂亮,那么许多买家不会觉得有必要去参观。维护良好的外部环境,将把买家带入您的家门,从而增加房屋快速销售的可能性。

聘请专业人士整理您的房屋外观。您的草坪、树篱、树木和其他植物应整洁,并且不应有任何可见的杂草。清洗您的窗户,并考虑雇用清洗公司来清洁墙板和走道。如果可以的话,请在您的后院增加一个室外生活空间,比如露台。

您的房屋在市场上停留的时间越长,它对买家的吸引力就越小。找出导致潜在买家无法提供报价的原因,并尽快解决问题,这样您才可以快速出售房屋。

