

出租投资物业？

纽约房东如何才能找到靠谱租客

在纽约市购买公寓或联排别墅出租，这可能是一项可靠的投资——但前提是得找到靠谱的租户。如果您的空间有多，并且希望在当前白热化的租赁市场中出租，而不是在低迷的销售市场中出售，情况也是如此。

根据 brickunderground 报道，无论哪种方式，作为纽约市的首次房东，驾驭租赁环境似乎令人畏。您应该与经纪人合作还是自己处理上市？什么是最有信誉的搜索网站？您需要哪些类型的信息？

除了保护您的物业外，找到一个在经济上和其他方面负责的租户还将为您省去日后处理纠纷的麻烦。众所周知，纽约市法律是支持租户的，最近的变化只会加强这种立场。

另外，很难移除有问题的租户。房产专业人士表示，“防止驱逐的唯一方法是在申请人搬进来之前对其进行适当的筛选。现在比以往任何时候都更加重要。”

因此，“纽约市的租赁流程与美国其他地区不同，因为建筑物通常有审批流程（取决于房产），其中通常包括对潜在租户的信用检查和手续费。”

租房不仅仅是发布分类广告。您需要在定价和营销方面具有战略性，以获得最佳投资回报率，并在上市前确定您的筛选协议，这样您就可以错过合格的租户。

因为除了位置之外，时机在房地产中也很关键。因此，以下

指南从规则和工具开始，然后介绍接触目标受众的方法——所有这些都是为了找到最好的租户。

在审查申请人时，会考虑什么？

鉴于监管环境，许多租赁代理人房东要求申请人提供相当详尽的档案——工资单、银行对账单、纳税申报表、就业证明或其他资金（针对零工），以及个人和专业推荐信。他们还规定了40倍的月租金规则，以确保经济能力。

尽管如此，与小房东、开发商和个人投资者就租金问题合作的丹·坎迪诺夫表示，40倍的租金规则不应该是非黑即白的。“如果某人的租金是租金的35倍，但有大量积蓄，我认为这应该与房东推荐信和其他所有因素一起考虑。”他说。

信用检查也是必须的。“我们的申请主要包括信用检查和收入证明，我们认为信用是最重要的。”“我们更喜欢低收入/高信用的申请人，而不是高收入/低信用的申请人。”

“在新的租赁法出台之前，学生和租房者可能需要提前支付几个月的费用。”坎迪诺夫说。他建议寻求担保人，通常是收入是租金的80倍的担保人，“但我们需要查看整个申请才能做出决定。”如果这不可行，他建议将申请人引向第三方担保人，如 Insurent，它可以免费提供租约担保。

纽约市经纪人艾琳·惠洛克

说，您需要提防租客，他们会在多个房产上提出申请，以免失去租屋，然后在最后一刻退出，因为没有任何利害关系。

她还报告说，许多租房者都在要求续约权，以此来避免租金急剧上涨（在大流行之后），但她建议任何此类续约都应明确基于双方同意“你最不想要的是最终被一个噩梦般的租户困住。权衡以价格拥有同一个租户两年的利弊。”

如果您考虑在 Airbnb 上挂牌，请知道纽约市要求至少入住30天，而这只是入住期间房东（即您）在场。也就是说，如果您符合资格，会德丰表示，这通常是收回购买价格等的最佳方式。

如何自行列出房源

与生活中的其他事情一样，社交通常是最安全的选择——在您信任的朋友和亲戚以及其他任何人中传播消息，看看他们是否知道有人在城里找房子。将其发布在您的社交媒体供稿上。

在线发布是最好的方式。StreetEasy 是迄今为止最受房东和经纪人（以及租房者）欢迎的。该平台易于使用，包括免费平面图和3D浏览（通过与 Zillow 的关联）。您的广告展示两周的费用为185美元，如果您希望您的广告成为特色列表，则为250美元。

许多纽约市的租房者都信奉 RentHop（该网站每月有500,000名访问者，每月产生150,000条潜在客户）。基本的套餐是7天20美元。



如果免费听起来不错，您可以在 Craigslist 上列出您的租金，但骗局仍然存在，您有责任判断谁是合法的。

其他免费网站包括 CityRealty（最多两个房源），它声称可以覆盖10,000名潜在租户。

经纪人帮助接触更广泛的受众

“现在在纽约当房东的好处是，租金市场的发展速度非常快，所以现在使用中介基本上是免费的，”专业人士说。（这是因为目前，租户通常是支付费用的人，尽管您总是可以提出支付费用并让您的公寓在较慢的市场上占据优势。）

可以肯定的是，一个好的中介会知道如何描述您的物业以引起注意并拍照以最好的方式展示它。

“通过聘请经纪人，您的房产将通过 RLS 挂牌在纽约市的经

纪网络中，这将使其获得更多曝光，而不是仅仅将其挂牌在 StreetEasy、Facebook 或 Craigslist 等公共网站上。”

另一层是“很多房东不想成为与租户互动的人；他们宁愿让第三方提出问题并获得答案，”房产中介惠洛克说。

始终建议房东对租户进行信用检查（这是一项商业交易），同时建立一个可以安全地支付每月租金的底线收入或储蓄门槛——并决定你想如何检查（例如，银行对账单、税收回报，和/或就业信）。

但是，如果您更愿意将筛查委托给第三方中介，这是许多房东所采用的方式——您将同时依赖他们的定价和营销专业知识。

无论您是亲自挑选租户还是与中介合作，最终的决策权在您，请听从您的直觉。

银行危机后，美国房地产市场愈发脆弱



美国加州萨克拉门托一栋住宅外挂出待售标识。

2007年底和2008年初，美国贝斯登银行、美国全国金融公司和英国联盟-莱斯特公司先后破产或获得救助。它们在金融系统内的分量都不太重。当时，观察人士几乎没有预料到会爆发一场毁灭性危机，将华尔街举足轻重的雷曼兄弟公司等巨头击倒。

10多年过去了，今年3月，三家美国银行——硅谷银行、签名银行、第一共和银行——在一周内摇摇欲坠，然后以某种方式获得了支撑。投资者不禁开始质疑美国是否正面临2007年式的问题，以及这个问题是否会很快演变成又一

2008年式的灾难。

银行危机不是孤立的，很可能产生外溢效应。例如，美国房地产市场势必会受到影响。

3月16日，在一档电视节目中，加利福尼亚州迈阿密的房地产开发商皇家棕榈公司的首席执行官丹·库德西警告称，硅谷银行的倒闭加剧了房地产市场的脆弱性——令消费者承受又一经济负担。

库德西说：“我们是开发商。因此，我们的很多建设融资都来自区域银行。因此，区域银行发生此类事件的后果绝对是个大问题……这肯定会对房地产市场产生

影响。”

还有一个鲜少被讲述的故事是，在许多美国人无法承受租金和房价之时，硅谷银行的倒闭正危及经济适用房的发展。据美国市场观察网站报道，硅谷银行不仅支持科技初创企业，在为加利福尼亚州和马萨诸塞州低于市场价的公寓和其他经适房项目提供融资方面也发挥了重要作用。

马萨诸塞州社区开发公司协会的临时执行董事凯文·默里表示，自2021年收购波士顿私人金融控股公司以来，硅谷银行参与了马萨诸塞州数十个经适房项目的融

资。“他们的离开在经适房生态系统中留下了巨大缺口。”

根据提交给美国证券交易委员会的文件，硅谷银行2022年对经适房项目的投资为13亿美元，并承诺在未来五年内对经适房项目投资7.54亿美元。

默里说，虽然硅谷银行的存款将由美国联邦储蓄保险公司承保，但硅谷银行计划投在经适房项目上资金的未来尚不明朗。“硅谷银行在这个以建造经适房为目标的极其复杂的基础设施中的参与度很高。”

就地区市场而言，硅谷银行危机还可能对科技企业集中地区的房市产生混合性影响。

齐洛房地产数据库公司首席经济学家丝凯拉·奥尔森近日发布了针对硅谷银行倒闭一事的备忘录。她写道，虽然抵押贷款利率降低可以减轻购房者的财务压力，但银行倒闭可能预示着科技行业的长期低迷。根据房地美公司编制的数据库，截至3月16日，在连续五周上涨超过0.5个百分点后，抵押贷款利率出现六周内的首次下降。

由于科技公司裁员和股价暴跌，西雅图和旧金山的房价已经出现下跌。

奥尔森写道：“由于这些市场上能负担得起高价的购房者越来越少，这些市场很可能会降温，房价也会下跌。”

实际上，在硅谷银行倒闭前，美国房地产市场就已被乌云笼罩。据西班牙《世界报》网站报道，从房地产经纪人到建筑商，该行业的专家数月来一直在就此发出警

告。

美国伯克希尔-哈撒韦公司的房地产经纪人路易莎·费尔南达·伦希福表示，房地产市场的变化是显著的。2022年初是典型的牛市，一派欢欣鼓舞；当时每处房产的成交价都创下历史新高，而且出现了多名买家竞价的情况，现在局面却已变得充满不确定性。她在接受电话采访时解释说：“当前，客户在购买某些房产时会三思而后行。需求还在，但向每座房子提出报价的人不再是20个，而是3个或4个。欢欣鼓舞的情绪已经消散。”

这是去年2月俄乌冲突爆发后开始萌芽、后来使原油价格飙升至每桶100多美元的螺旋式涨价的后果。多米诺骨牌效应体现在了其他一切东西上：食品、服装、交通运输、能源，当然还有建筑材料。通胀迫使美联储做出仅在2022年就加息七次的反应，推动抵押贷款成本升至20年来最高水平。

结果是房屋销售量连续下跌。根据美国全国房地产经纪协会的数据，今年1月美国房屋销售量连续第12个月下降。

目前，所有目光都集中在美联储身上。美联储在今年2月继续加息。如果劳动力市场没有开始显示出降温迹象，且通胀没有消退，那么这一趋势可能会持续下去。矛盾的是，美联储使经济放缓的努力能否成功在很大程度上取决于房地产市场的低迷程度，这不仅是因为房地产市场低迷有助于降低对商品和服务的需求，还因为住房本身就是通胀的重要助推因素。