

关于国际买家购买纽约市房地产的信息

纽约是一座与众不同的城市，而且没有其他房地产公司像 Corcoran 公司那样了解纽约。我们可以与您分享我们的专业知识，帮助您找到合适的物业，无论是对于您自己还是您的生活。在国际买家进入纽约房地产市场之前，有几件事情是需要了解的。

单元公寓屋 (Condominiums) 与股东屋 (Co-operative Apartments)

一般而言，单元公寓屋是国际买家的首选。股东屋通常会要求买家在美国持有实质性的境内资产，有广泛的当地人际关系，以从其中获得社会保荐人，并在美国拥有较长久的纳税记录。而且股东屋会给业主带来诸多限制：业主往往不得将其股东屋用作第二住址，也很少被允许出租他们的股东屋。与此相反，单元公寓屋开放给任何符合资格的购买者，而无论其在纽约的社会交往和经济关系如何。此外，单元公寓屋的业主通常可以自由出租其作为投资的房产而获取收入。

外国买家的融资方案

大多数美国银行已制定有方案以适应国际买家的需要。根据情况的不同，外国买家通常可以最高获得购房金额 60% 至 75% 的融资，包括必要的贷款数额。文件准备的要求可能会比较严格，但有的借出方愿意免除这些要求，以获取一个稍高的回报率，进而抵消无证明贷款所增加的风险。但至少，外国买家将需要提供证明他们合法进入美国的证据（例如护照或签证）、信用备询人、过去租金或抵押金的查验，以及就业的证明。有利的是，Corcoran 公司在纽约与抵押贷款出借方和抵押贷款经纪人保持着很稳定的关系，他们也很乐于与外国买家开展合作。

外国买家的税负

外国业主必须知悉在美国拥有和出售房地产的某些税负的影响。外国公民与房地产出售相关的长期收益的联邦税率为 30%。另外，外国公民在最终出售房地产时，州政府和联邦政府会要求基于出售收入的某些部分征收所得税。

专门的专业团队

为了确保购买过程的顺利进行，雇用能干的顾问是必不可少的。房地产经纪的佣金通常是由其卖方来支付。您的 Corcoran 代理人可以推荐一位律师以协助进行交易，从订立合同直到交易结束，确保您的利益得到保护。您的代理人还可以协助您联系到会计师，其会与您的律师合作，通过优化您的房产交易结构，最大程度地帮助减少上述各种税负。

购买流程

您的代理人可以告诉您符合您要求的任何在售房地产。与世界其他地方不同，在展示和出售相互竞争的公司所列出的房地产过程中，美国房地产公司通常的做法是作为买家代表；您的代理人不局限于只展示 Corcoran 公司代理的房产。一旦您的代理人确定您喜欢的房产，我们可以帮助您准备报价，并确保其出现在关注中尽可能最佳的位置上。这些报价是不具有法律约束力的，您可以尽可能多地就您喜欢的房地产自由地提交报价。一旦您的报价被接受并且合同定稿后，为了使交易“有保障”，您必须交一笔至少为售价 10% 的定金。这些资金必须汇至托管代理方（通常是卖方的律师），或一个美国银行帐户上。这些定金只有在买卖合同规定的特定情况下才予以退还。一旦签订合同和支付定金，您和您的代理人将需要制定并提交适用的建筑板材申请并准备收楼。在交易结束时，您将需要支付购买金额的尾款，无论是贷款资金或自有资金，卖方将把房产的所有权连同钥匙交给您！即使收楼后，Corcoran 还可以继续为您提供服务。如果您正在寻求出租房产，Corcoran 可以帮助您去寻找租户。如果您打算使用该公寓作为第二住址，Corcoran 可以帮助您找到一个临时代理人，以处理可能出现的紧急情况，并确保按时支付所有的账单，包括税单和公用事业收费单。

corcoran