



Federal Home Loan Bank
NEW YORK

**Targeted
Community Lending Plan
– 2026 –
*Plan de Préstamos
Comunitarios Dirigidos
– 2026 –***

This Spanish-language translation is provided for convenience and information only. It may contain discrepancies with the English-language version, which controls.

Esta traducción al español se proporciona únicamente para fines informativos y de conveniencia. En caso de discrepancia entre los dos idiomas, prevalecerá la versión en inglés.

Letter from the Community Investment Officer / Carta del Director de Inversión Comunitaria

Dear Members and Community Partners,

Estimados Miembros y Socios Comunitarios,

On behalf of the Community Investment team at the Federal Home Loan Bank of New York ("FHLBNY"), thank you for turning to this resource to gain insights into the credit and affordable housing needs of our District and into our decision-making regarding policies, products, and programs.

En nombre del equipo de Inversión Comunitaria del Federal Home Loan Bank de Nueva York ("FHLBNY"), les agradecemos por recurrir a este recurso para obtener información sobre las necesidades de crédito y vivienda asequible de nuestro Distrito, así como sobre nuestro proceso de toma de decisiones en relación con políticas, productos y programas.

The 2026 Targeted Community Lending Plan ("Plan") details the persistent housing and community development needs across New Jersey, New York, Puerto Rico, and the U.S. Virgin Islands.

El Plan de Préstamos Comunitarios Dirigidos de 2026 ("Plan") detalla las necesidades persistentes de vivienda y desarrollo comunitario en Nueva Jersey, Nueva York, Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos.

We at the FHLBNY are proud to be part of many successes: making large and small development deals feasible through the Affordable Housing Program ("AHP") General Fund; getting families into their first home with help from our members through the Homebuyer Dream Program® ("HDP®"), Homebuyer Dream Program® Plus ("HDP® Plus"), and the newly launched Homebuyer Dream Program® Wealth Builder ("HDP® Wealth Builder"); and providing liquidity to help our members invest in their communities through our Community Lending Programs ("CLP") and 0% Development Advance ("ZDA") Programs. As our members and the District continue to navigate persistent challenges in the credit and housing markets — including rising construction costs, limited access to capital, and affordability constraints — FHLBNY remains committed to serving as a stabilizing force and a responsive resource.

En el FHLBNY nos enorgullece formar parte de numerosos logros: hacer viables proyectos de desarrollo grandes y pequeños a través del Fondo General del Programa de Vivienda Asequible ("AHP"); ayudar a las familias a comprar su primera vivienda con el apoyo de nuestros miembros mediante el Homebuyer Dream Program® ("HDP®"), el Homebuyer Dream Program® Plus ("HDP® Plus") y el recientemente lanzado Homebuyer Dream Program® Wealth Builder ("HDP® Wealth Builder"); y proporcionar liquidez para ayudar a nuestros miembros a invertir en sus comunidades a través de nuestros Programas de Préstamos Comunitarios ("CLP") y los Programas de Anticipos para el Desarrollo al 0% ("ZDA"). A medida que nuestros miembros y el Distrito continúan enfrentando desafíos persistentes en los mercados de crédito y vivienda — incluidos el aumento de los costos de construcción, el acceso limitado al capital y las restricciones de asequibilidad — el FHLBNY mantiene su compromiso de servir como una fuerza estabilizadora y un recurso receptivo.

The FHLBNY strives to innovate in response to the identified needs, both through its regulated programs (the AHP General Fund, the HDP, and the CLP) and supplemented by voluntary programs (HDP Plus and HDP Wealth Builder). Voluntary programs serve as important tools for responding to District needs and the many challenges faced by first-time homebuyers, low-income households, and underserved communities. The success of HDP Plus and HDP Wealth Builder reflects the strength of thoughtful program design,

shaped by engagement with members, other Federal Home Loan Banks, and key stakeholders. The FHLBNY will continue to use this blueprint to explore ways in which regulated and voluntary programs can help address the housing affordability issues affecting the District.

El FHLBNY se esfuerza por innovar en respuesta a las necesidades identificadas, tanto a través de sus programas regulados (el Fondo General del AHP, el HDP y el CLP) como mediante programas voluntarios complementarios (HDP Plus y HDP Wealth Builder). Los programas voluntarios sirven como herramientas importantes para responder a las necesidades del Distrito y a los numerosos desafíos que enfrentan los compradores de vivienda por primera vez, los hogares de bajos ingresos y las comunidades desatendidas. El éxito de HDP Plus y HDP Wealth Builder refleja la solidez de un diseño de programas cuidadoso, moldeado mediante la participación de los miembros, otros Bancos Federales de Préstamos para la Vivienda y partes interesadas clave. El FHLBNY continuará utilizando este modelo para explorar formas en que los programas regulados y voluntarios puedan ayudar a abordar los problemas de asequibilidad de la vivienda que afectan al Distrito.

This work would not be possible without the invaluable contributions of our Affordable Housing Advisory Council ("Advisory Council"), the Housing Committee of the Board of Directors, our members, and our community partners and practitioners. Each of you generously shared your time and expertise throughout the year, and your insights have shaped this Plan and the goals it sets forth.

Este trabajo no sería posible sin las valiosas contribuciones de nuestro Consejo Asesor de Vivienda Asequible ("Consejo Asesor"), el Comité de Vivienda de la Junta Directiva, nuestros miembros y nuestros socios y profesionales comunitarios. Cada uno de ustedes compartió generosamente su tiempo y experiencia a lo largo del año, y sus aportes han dado forma a este Plan y a los objetivos que establece.

As FHLBNY enters the second year of its 2025-2027 Strategic Plan, the Community Investment staff will continue to cultivate these relationships and seek your guidance to ensure that our products and programs enhance the value proposition of FHLBNY membership and effectively meet the needs of our District.

A medida que el FHLBNY entra en el segundo año de su Plan Estratégico 2025–2027, el personal de Inversión Comunitaria continuará fortaleciendo estas relaciones y solicitando su orientación para garantizar que nuestros productos y programas mejoren la propuesta de valor de la membresía del FHLBNY y satisfagan de manera eficaz las necesidades de nuestro Distrito.

I encourage readers of this Plan to reach out to me and the FHLBNY's team of Relationship Managers, or to the members of the Advisory Council, to share your experiences and ideas.

Invito a los lectores de este Plan a comunicarse conmigo y con el equipo de Gerentes de Relaciones del FHLBNY, o con los miembros del Consejo Asesor, para compartir sus experiencias e ideas.

Sincerely,

Atentamente,



Peter Grof
Community Investment Officer, FHLBNY

Oficial de Inversiones Comunitarias, FHLBNY

Table of Contents / Índice

- LETTER FROM THE COMMUNITY INVESTMENT OFFICER / CARTA DEL DIRECTOR DE INVERSIÓN COMUNITARIA..... 2
- TABLE OF CONTENTS / ÍNDICE 4
- 1. CREDIT AND AFFORDABLE HOUSING NEEDS / NECESIDADES DE CRÉDITO Y VIVIENDA ASEQUIBLE 5
 - A. Credit needs of the District / Necesidades de crédito del Distrito 8
 - B. Affordable housing needs / Necesidades de vivienda asequible 10
 - 1. Housing development / Desarrollo de vivienda 12
 - 2. Owner-Occupied housing / Vivienda ocupada por el propietario 15
 - 3. Rental housing / Vivienda de alquiler 18
 - 4. Additional housing types / Tipos adicionales de vivienda 23
 - 5. Neighborhood context / Contexto del vecindario 27
- 2. MARKET OPPORTUNITIES / OPORTUNIDADES DEL MERCADO 30
- 3. DISTRICT PRIORITIES / PRIORIDADES DEL DISTRITO..... 34
 - 1. Affordable housing in Tribal Nations / Vivienda asequible en las Naciones Tribales 34
 - 2. Capital needs and funding challenges / Necesidades de capital y desafíos de financiamiento 38
 - 3. Nonprofit organizations and affordable housing / Organizaciones sin fines de lucro y vivienda asequible 39
 - 4. Climate resilience and infrastructure / Resiliencia climática e infraestructura 41
- 4. TARGETED COMMUNITY LENDING PERFORMANCE GOALS / OBJETIVOS DE DESEMPEÑO DEL PROGRAMA DE PRÉSTAMOS COMUNITARIOS DIRIGIDOS..... 44
- APPENDIX / APÉNDICE 47
 - A. Recent FHLBNY publications / Publicaciones recientes del FHLBNY 47

1. Credit and Affordable Housing Needs / Necesidades de crédito y vivienda asequible

The Federal Home Loan Bank of New York (“FHLBNY”), which serves New Jersey, New York, Puerto Rico, and the U.S. Virgin Islands, offers a suite of programs and products that support housing finance, access to credit and affordable housing for its members and their communities. *Table 1* highlights the housing and economic development programs that FHLBNY offers.

El Federal Home Loan Bank of New York (“FHLBNY”), que presta servicios a Nueva Jersey, Nueva York, Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, ofrece un conjunto de programas y productos que apoyan el financiamiento de la vivienda, el acceso al crédito y la vivienda asequible para sus miembros y sus comunidades. La Tabla 1 destaca los programas de vivienda y desarrollo económico que ofrece el FHLBNY.

Table 1: FHLBNY Housing Finance Programs

Tabla 1: Programas de Financiamiento de Vivienda del FHLBNY

PROGRAM / PROGRAMA	PURPOSE / PROPÓSITO
Affordable Housing Program (“AHP”) General Fund	<p>Provides subsidies, in the form of grant funding, to support the creation and preservation of housing for very low-, low-, and moderate-income families and individuals. AHP funds are awarded to FHLBNY members that submit applications on behalf of project sponsors that are planning to purchase, rehabilitate, or construct affordable homes or apartments. Funds are awarded through a competitive process, which typically takes place once a year.</p> <p><i>Proporciona subsidios, en forma de subvenciones, para apoyar la creación y preservación de vivienda para familias e individuos de ingresos muy bajos, bajos y moderados. Los fondos del AHP se otorgan a miembros del FHLBNY que presentan solicitudes en nombre de patrocinadores de proyectos que planean comprar, rehabilitar o construir viviendas o apartamentos asequibles. Los fondos se adjudican mediante un proceso competitivo, que normalmente se lleva a cabo una vez al año.</i></p>
Homebuyer Dream Program® (“HDP®”)	<p>A grant program that supports members’ mortgage lending activity by providing down payment and closing cost assistance. In the HDP, members submit reservation requests on behalf of their customers, who are currently under contract for a home. Those customers must be first-time homebuyers and have incomes at or below 80% of the area median income (“AMI”).</p> <p><i>Programa de subvenciones que apoya la actividad de otorgamiento de hipotecas de los miembros mediante la provisión de asistencia para el pago inicial y los costos de cierre. En el HDP, los miembros presentan solicitudes de reserva en nombre de sus clientes, quienes se encuentran actualmente bajo contrato para la compra de una vivienda. Estos clientes deben ser compradores de vivienda por primera vez y tener ingresos iguales o inferiores al 80 % del ingreso medio del área (“AMI”, por sus siglas en inglés).</i></p>

<p>Homebuyer Dream Program® Plus (“HDP® Plus”)</p>	<p>Provides down payment and closing cost assistance to first-time homebuyers. Unlike the HDP, households purchasing in New Jersey and New York with incomes above 80% and less than or equal to 120% AMI are eligible. For Puerto Rico and the U.S. Virgin Islands, households with incomes above 80% AMI and less than or equal to 150% AMI are eligible.</p> <p><i>Proporciona asistencia para el pago inicial y los costos de cierre a compradores de vivienda por primera vez. A diferencia del HDP, los hogares que compran en Nueva Jersey y Nueva York con ingresos superiores al 80 % y menores o iguales al 120 % del AMI son elegibles. En Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, son elegibles los hogares con ingresos superiores al 80 % y menores o iguales al 150 % del AMI.</i></p>
<p>Homebuyer Dream Program® Wealth Builder (“HDP® Wealth Builder”)</p>	<p>Launched in 2025, HDP Wealth Builder provides down payment and closing cost assistance to eligible households. Eligible households must either reside within a majority-minority census tract or qualify as a first-generation buyer. Households must live and purchase in the FHLBNY District, and earn less than or equal to 120% AMI if in New York or New Jersey, and less than or equal to 150% AMI if in Puerto Rico or the U.S. Virgin Islands.</p> <p><i>Lanzado en 2025, el HDP Wealth Builder proporciona asistencia para el pago inicial y los costos de cierre a hogares elegibles. Los hogares elegibles deben residir en un tracto censal de mayoría minoritaria o calificar como compradores de primera generación. Los hogares deben vivir y comprar vivienda dentro del Distrito del FHLBNY y tener ingresos iguales o inferiores al 120 % del AMI en Nueva York o Nueva Jersey, y iguales o inferiores al 150 % del AMI en Puerto Rico o las Islas Vírgenes de los Estados Unidos.</i></p>
<p>Mortgage Asset Program (“MAP®”)</p>	<p>MAP serves as a secondary market outlet for FHLBNY members, enabling them to sell fixed-rate mortgage loans and maintain liquidity. By participating in MAP, members can remain competitive in offering affordable, fixed-rate mortgage products to their communities, strengthening housing finance stability and meeting the homeownership needs of borrowers.</p> <p><i>El MAP funciona como un canal de mercado secundario para los miembros del FHLBNY, permitiéndoles vender préstamos hipotecarios a tasa fija y mantener liquidez. Al participar en el MAP, los miembros pueden seguir siendo competitivos al ofrecer productos hipotecarios asequibles y de tasa fija a sus comunidades, fortaleciendo la estabilidad del financiamiento de la vivienda y atendiendo las necesidades de propiedad de vivienda de los prestatarios.</i></p>

The FHLBNY also offers advances to members to support community and economic development. The Community Lending Programs (“CLP”) provide members with discounted rate advances to fund their loans for eligible purposes. The 0% Development Advance (“ZDA”) provides members with subsidized funding to help them provide below market rate loans or invest in qualified initiatives. *Table 2* below shows each program within the CLP and ZDA.

El FHLBNY también ofrece anticipos a sus miembros para apoyar el desarrollo comunitario y económico. Los Programas de Préstamos Comunitarios (“CLP”, por sus siglas en inglés) brindan a los miembros anticipos a tasas con descuento para financiar préstamos destinados a fines elegibles. El Anticipo de Desarrollo al 0 % (“ZDA”) proporciona financiamiento subsidiado para ayudar a los miembros a otorgar préstamos por debajo de las tasas de mercado o invertir en iniciativas que cumplan con los criterios del programa. La Tabla 2, a continuación, muestra cada programa incluido dentro de los CLP y el ZDA.

Table 2: FHLBNY Suite of Advance Programs (CLP and ZDA)

Tabla 2: Conjunto de Programas de Anticipos del FHLBNY (CLP y ZDA)

	PROGRAM / PROGRAMA	PURPOSE / PROPÓSITO
CLP	Community Investment Program ("CIP")	Finances the purchase, construction, rehabilitation, refinancing, and/or predevelopment of housing where the households' incomes do not exceed 115% AMI. <i>Financia la compra, construcción, rehabilitación, refinanciamiento y/o el predesarrollo de vivienda donde los ingresos de los hogares no superan el 115 % del ingreso medio del área (AMI).</i>
	Urban Development Advance ("UDA")	Finances economic development/commercial lending activities in areas with a population greater than 25,000, where the neighborhood's AMI is at or below 115%. <i>Financia actividades de desarrollo económico y préstamos comerciales en áreas con una población superior a 25,000 personas, donde el AMI del vecindario es igual o inferior al 115 %.</i>
	Rural Development Advance ("RDA")	Finances economic development/ commercial lending activities in areas with a population less than or equal to 25,000, where the neighborhood's AMI is at or below 100%. <i>Financia actividades de desarrollo económico y préstamos comerciales en áreas con una población igual o inferior a 25,000 personas, donde el AMI del vecindario es igual o inferior al 100 %.</i>
	Disaster Relief Fund ("DRF")	Funding for economic recovery efforts in federally designated disaster areas. <i>Proporciona financiamiento para esfuerzos de recuperación económica en áreas designadas federalmente como zonas de desastre.</i>
ZDA	Business Development Advance ("BDA")	Finances lending aimed at supporting the funding needs of small businesses. <i>Financia préstamos destinados a respaldar las necesidades de financiamiento de las pequeñas empresas.</i>
	Climate Development Advance ("CDA")	Finances lending aimed at energy resilient or efficient investments that support environmental initiatives. <i>Financia préstamos destinados a inversiones resilientes o eficientes desde el punto de vista energético que respaldan iniciativas ambientales.</i>
	Infrastructure Development Advance ("IDA")	Investment and finance lending to support local infrastructure development. <i>Inversión y financiamiento de préstamos para apoyar el desarrollo de infraestructura local.</i>
	Tribal Development Advance ("TDA")	Provides financing to support housing and community and economic development on tribal lands. <i>Proporciona financiamiento para apoyar la vivienda y el desarrollo comunitario y económico en tierras tribales.</i>
	Housing Development Advance ("HDA")	Provides financing to support the predevelopment or acquisition phases of affordable housing projects. <i>Proporciona financiamiento para apoyar las fases de predesarrollo o adquisición de proyectos de vivienda asequible.</i>

Additionally, the Small Business Recovery Grant (“SBRG”) provides grant funding to assist small businesses and nonprofit organizations. Designed to address economic challenges such as inflation, supply chain disruptions, and rising energy costs, the program aims to promote financial security and organizational health.

Además, la Subvención para la Recuperación de Pequeñas Empresas (“SBRG”) proporciona financiamiento en forma de subvenciones para asistir a pequeñas empresas y organizaciones sin fines de lucro. Diseñado para abordar desafíos económicos como la inflación, las interrupciones en la cadena de suministro y el aumento de los costos de energía, el programa tiene como objetivo promover la seguridad financiera y la salud organizacional.

Where the credit and affordable housing needs identified by the Plan are challenging to address, specifically through one of the above programs, the FHLBNY’s management and its Board of Directors can make strategic charitable investments in community-based organizations.

Cuando las necesidades de crédito y vivienda asequible identificadas por el Plan resultan difíciles de abordar específicamente a través de uno de los programas mencionados anteriormente, la administración del FHLBNY y su Junta Directiva pueden realizar inversiones benéficas estratégicas en organizaciones comunitarias.

A. Credit needs of the District / Necesidades de crédito del Distrito

The credit needs in the District — from large financial institutions to small businesses and first-time homebuyers — are diverse. Since the FHLBNY has many touchpoints throughout the District, the FHLBNY is well positioned to understand and respond to the credit needs of its membership. In turn, FHLBNY members can make strategic decisions about how to best use the FHLBNY’s flexible funding to support their communities across the District.

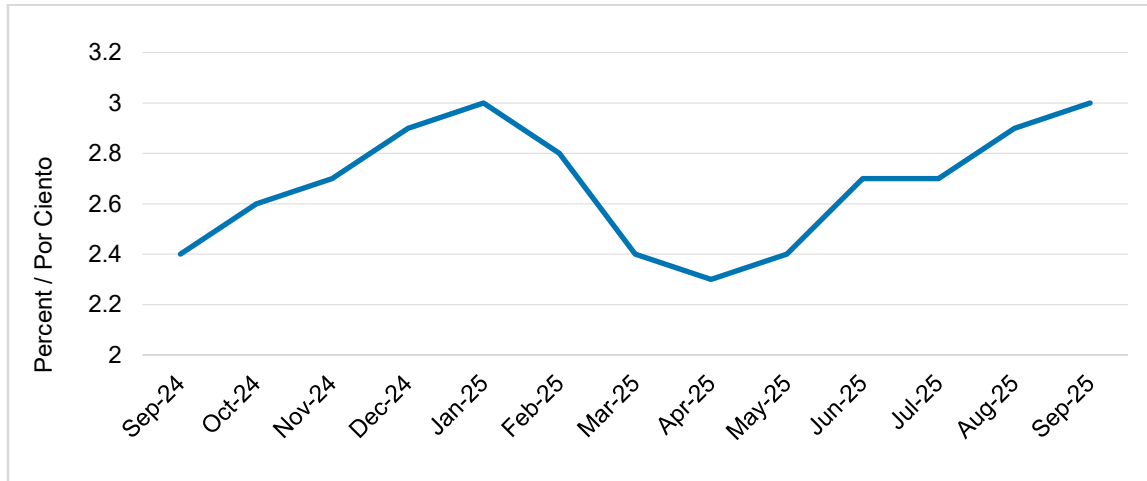
Las necesidades de crédito en el Distrito —desde grandes instituciones financieras hasta pequeñas empresas y compradores de vivienda por primera vez— son diversas. Dado que el FHLBNY mantiene numerosos puntos de contacto en todo el Distrito, se encuentra en una posición favorable para comprender y responder a las necesidades crediticias de sus miembros. A su vez, los miembros del FHLBNY pueden tomar decisiones estratégicas sobre la mejor manera de utilizar el financiamiento flexible del FHLBNY para apoyar a sus comunidades en todo el Distrito.

At the start of 2025, FHLBNY members continued to face a credit market shaped by high interest rates and persistent inflation concerns. Although inflation slowed during the first quarter of 2025, declining from 3% in January to 2.3% in April, it remained persistently above the Federal Reserve’s 2% target and has ticked upward, returning to 3% by September.¹

Al comienzo de 2025, los miembros del FHLBNY continuaron enfrentando un mercado crediticio marcado por altas tasas de interés y preocupaciones persistentes en torno a la inflación. Aunque la inflación se desaceleró durante el primer trimestre de 2025, disminuyendo del 3 % en enero al 2.3 % en abril, se mantuvo persistentemente por encima del objetivo del 2 % establecido por la Reserva Federal y volvió a aumentar, regresando al 3 % en septiembre.¹

Figure 1: Consumer Price Index (September 2024 – September 2025)

Figura 1: Índice de Precios al Consumidor (septiembre de 2024 – septiembre de 2025)



In October 2025, the Federal Reserve cut the federal funds rate target to 3.75%–4.00%, citing the need to balance price stability with a resilient job market and account for broader economic risks.² Following the rate cut, the 30-year mortgage rate dipped slightly, falling from its summer plateau near 6.9% to about 6.2% by the end of October.³ Although many of last year’s market challenges persist, the reduction in borrowing costs is a welcome development for FHLBNY members and the households they serve, offering some relief and renewed support for lending and investment.

En octubre de 2025, la Reserva Federal redujo el objetivo de la tasa de fondos federales a un rango de 3.75 %–4.00 %, citando la necesidad de equilibrar la estabilidad de precios con un mercado laboral resiliente y de tomar en cuenta riesgos económicos más amplios.² Tras el recorte de tasas, la tasa hipotecaria a 30 años disminuyó ligeramente, bajando de su meseta veraniega cercana al 6.9 % a alrededor del 6.2 % hacia finales de octubre.³ Aunque persisten muchos de los desafíos del mercado observados el año pasado, la reducción en los costos de financiamiento constituye una evolución favorable para los miembros del FHLBNY y los hogares a los que sirven, al ofrecer cierto alivio y un apoyo renovado para el otorgamiento de crédito y la inversión.

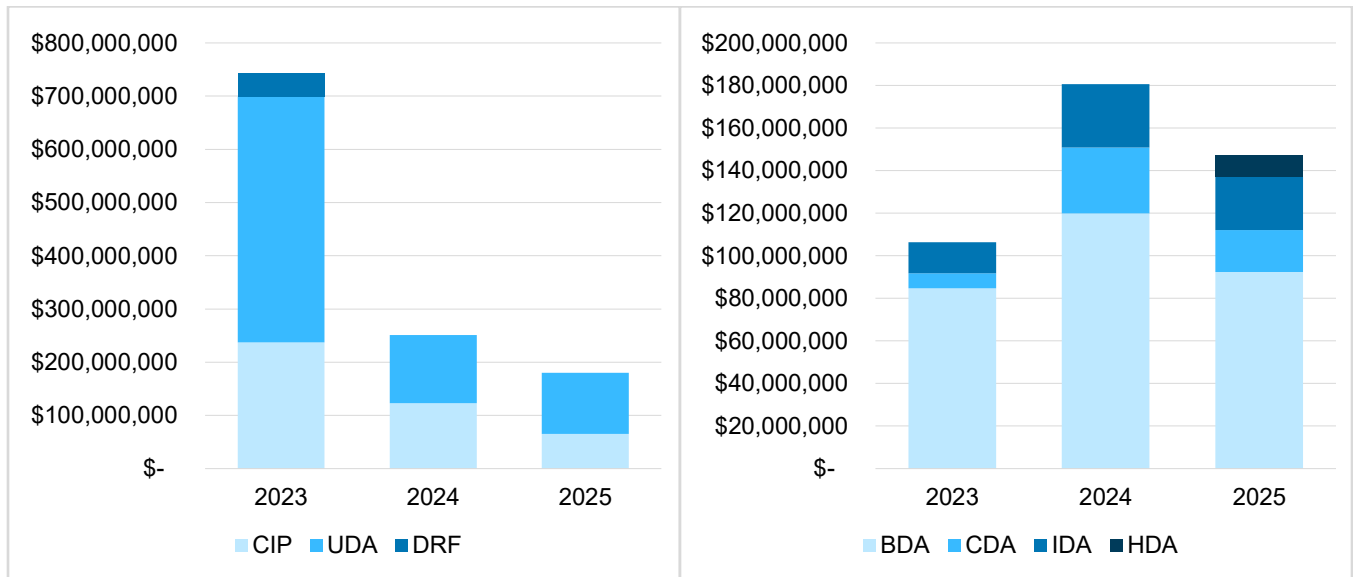
During this lending environment, members will continue to have access to affordable capital through CLP and ZDA. Members can use both products to meet the specific community development lending needs of their communities. *Figure 2* below depicts FHLBNY members’ use of CLP and ZDA to fund community investment lending, not the level of community investment lending by our members. Demand for CLP has declined since the introduction of ZDA in 2023. As ZDA continues to gain traction, its usage has increased, with members leveraging its 0% rate to more effectively meet the lending and investment needs of their communities.

En este entorno de otorgamiento de crédito, los miembros continuarán teniendo acceso a capital asequible a través de los programas CLP y ZDA. Los miembros pueden utilizar ambos productos para atender las necesidades específicas de financiamiento para el desarrollo comunitario de sus comunidades. La Figura 2 a continuación muestra el uso que hacen los miembros del FHLBNY de los programas CLP y ZDA para financiar préstamos de inversión comunitaria, y no el nivel total de préstamos de inversión comunitaria otorgados por los miembros. La demanda del CLP ha disminuido desde la introducción del ZDA en 2023. A medida que el ZDA continúa ganando

tracción, su uso ha aumentado, y los miembros están aprovechando su tasa del 0 % para atender de manera más efectiva las necesidades de financiamiento e inversión de sus comunidades.

Figure 2: Community Lending Program and Zero Percent Development Advance Activity (as of September 30, 2025)

Figura 2: Actividad del Programa de Préstamos Comunitarios y del Anticipo de Desarrollo al 0 % (al 30 de septiembre de 2025)



Despite positive trends in the credit market, conditions in the housing market remain difficult for low- and moderate-income would-be homebuyers. Home prices continued to increase throughout 2025, pricing potential homebuyers out of the market altogether, especially those looking to purchase their first home. In general, households with higher incomes and greater assets managed to navigate the volatile market conditions and pay above asking price when necessary. The following sections of this year’s Plan will explore the impact of credit concerns and additional market challenges in the District.

A pesar de las tendencias positivas en el mercado crediticio, las condiciones en el mercado de la vivienda siguen siendo difíciles para los compradores potenciales de ingresos bajos y moderados. Los precios de las viviendas continuaron aumentando a lo largo de 2025, lo que dejó a muchos posibles compradores completamente fuera del mercado, en particular a quienes buscan adquirir su primera vivienda. En general, los hogares con mayores ingresos y más activos lograron sortear las condiciones volátiles del mercado y pagar por encima del precio solicitado cuando fue necesario. Las secciones siguientes de este Plan analizarán el impacto de las preocupaciones crediticias y otros desafíos del mercado en el Distrito.

B. Affordable housing needs / Necesidades de vivienda asequible

Affordable housing development is driven by a network of stakeholders, each with a distinct role at different stages. Public sector agencies — including city, county, state, and federal entities — establish the regulatory framework, allocate funding, and set policy direction. Finance and investment networks such as banks, Community Development Financial Institutions (“CDFIs”), or credit unions provide essential capital and financial products to help launch projects, particularly in underserved communities.⁴

El desarrollo de vivienda asequible está impulsado por una red de actores, cada uno con un rol distinto en diferentes etapas del proceso. Las agencias del sector público —incluidas las entidades municipales, del condado, estatales y federales— establecen el marco regulatorio, asignan financiamiento y definen la orientación de las políticas. Las redes de financiamiento e inversión, como los bancos, las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (“CDFI”) o las cooperativas de crédito, proporcionan capital esencial y productos financieros para ayudar a poner en marcha los proyectos, en particular en comunidades desatendidas.⁴

As projects progress, developers, architects, and engineers move concepts into reality through predevelopment and construction, while contractors and builders deliver the physical housing. Property managers and utility providers ensure ongoing maintenance and operations, supporting long-term affordability and stability. Community organizations, nonprofits, and advocacy groups engage residents, fill service gaps, and help shape housing to meet local needs. Residents themselves, along with market facilitators like realtors, participate in governance, and drive demand. Support services, including health, education, and social agencies, integrate housing with broader well-being.⁵

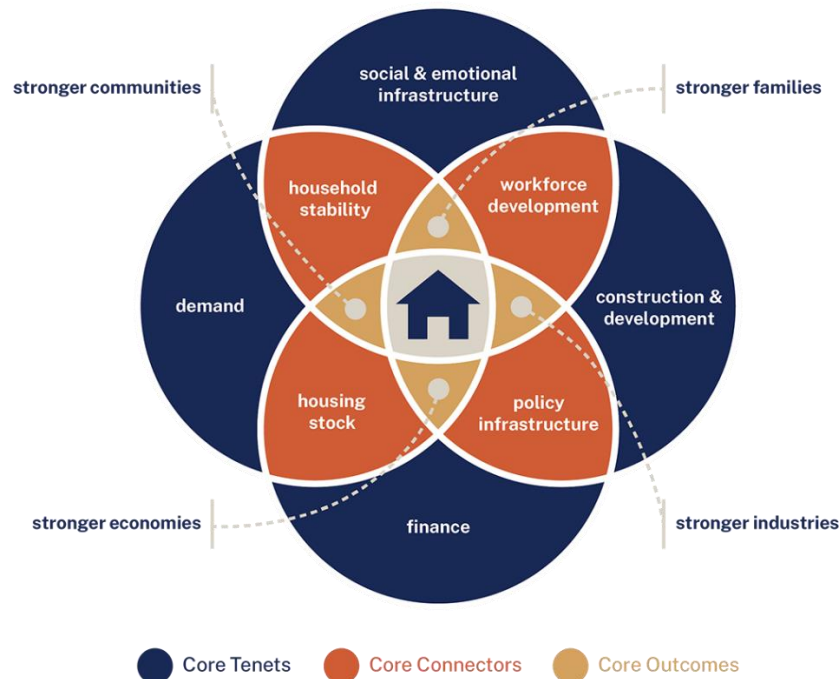
A medida que los proyectos avanzan, desarrolladores, arquitectos e ingenieros transforman los conceptos en realidad mediante las fases de predesarrollo y construcción, mientras que los contratistas y constructores ejecutan las obras físicas de vivienda. Los administradores de propiedades y los proveedores de servicios públicos garantizan el mantenimiento y la operación continua, respaldando la asequibilidad y la estabilidad a largo plazo. Las organizaciones comunitarias, las entidades sin fines de lucro y los grupos de defensa involucran a los residentes, cubren vacíos en los servicios y contribuyen a dar forma a la vivienda para responder a las necesidades locales. Los propios residentes, junto con facilitadores del mercado como los agentes inmobiliarios, participan en la gobernanza y generan demanda. Los servicios de apoyo, incluidos los de salud, educación y servicios sociales, integran la vivienda con el bienestar más amplio.⁵

Each stakeholder is essential because affordable housing is not the product of isolated actions, but of a connected ecosystem. *Figure 3* below is a graphic illustrating how social infrastructure, construction, finance, and demand must work together to achieve stronger communities, economies, industries, and families. Collaboration across these groups ensures that affordable housing is not only built, but remains accessible, sustainable, and responsive to evolving needs.⁶

Cada uno de estos actores es esencial porque la vivienda asequible no es el resultado de acciones aisladas, sino de un ecosistema interconectado. La Figura 3 a continuación es una representación gráfica que ilustra cómo la infraestructura social, la construcción, el financiamiento y la demanda deben funcionar de manera conjunta para lograr comunidades, economías, industrias y familias más sólidas. La colaboración entre estos grupos garantiza que la vivienda asequible no solo se construya, sino que permanezca accesible, sostenible y capaz de responder a necesidades cambiantes.⁶

Figure 3: Diagram of the Housing Ecosystem

Figura 3: Diagrama del ecosistema de la vivienda



1. Housing development / Desarrollo de vivienda

In recent years, the cost of constructing new housing has risen significantly, driven by a combination of inflation, escalating insurance premiums, evolving regulatory requirements, tariff uncertainties, and persistent labor shortages. This trend is illustrated in New York City, where construction costs for affordable housing projects have surged, with hard costs, which include labor, materials, and equipment, now accounting for approximately 60% of total development expenses, according to estimates.⁷ This high proportion limits flexibility in budgeting and makes projects more vulnerable to delays and price shocks, increasing the risk of cancellation without public subsidies or incentives.

En los últimos años, el costo de construir nuevas viviendas ha aumentado de manera significativa, impulsado por una combinación de inflación, el incremento de las primas de seguros, la evolución de los requisitos regulatorios, la incertidumbre en torno a los aranceles y la persistente escasez de mano de obra. Esta tendencia se observa claramente en la ciudad de Nueva York, donde los costos de construcción de proyectos de vivienda asequible se han disparado, y los costos directos —que incluyen mano de obra, materiales y equipos— representan actualmente aproximadamente el 60 % de los costos totales de desarrollo, según estimaciones.⁷ Esta elevada proporción limita la flexibilidad presupuestaria y hace que los proyectos sean más vulnerables a retrasos y a shocks de precios, lo que incrementa el riesgo de cancelación en ausencia de subsidios o incentivos públicos.

The U.S. Virgin Islands is also bearing the brunt of increased construction costs. Based on legislative testimony by officials at the Virgin Islands Housing Authority (“VIHA”), construction costs can range from \$275 to \$400 per square foot, which is around 55% higher than mainland cities like Chicago and Washington, D.C. Additionally, insurance costs per unit rose from an estimated \$5,000 to \$13,000 in two years.⁸ All of this aligns with an observed decrease in the number of residential building permits through the

first two quarters of 2025. Data from the U.S.V.I. Department of Planning & Natural Resources shows the total value of private residential construction permits dropped by 22.5% from January through August 2025 compared to the same period in 2024. There could be several reasons for the reduced building permit traffic; however, it still speaks to the difficulties being experienced in developing new housing.

Las Islas Vírgenes de los Estados Unidos también están soportando el impacto del aumento de los costos de construcción. Según testimonios legislativos de funcionarios de la Autoridad de Vivienda de las Islas Vírgenes (“VIHA”), los costos de construcción pueden oscilar entre 275 y 400 dólares por pie cuadrado, lo que equivale a aproximadamente un 55 % más que en ciudades del territorio continental como Chicago y Washington, D.C. Además, los costos de seguro por unidad aumentaron de un estimado de 5,000 dólares a 13,000 dólares en el transcurso de dos años.⁸ Todo ello coincide con una disminución observada en el número de permisos de construcción residencial durante los dos primeros trimestres de 2025. Datos del Departamento de Planificación y Recursos Naturales de las Islas Vírgenes de los Estados Unidos muestran que el valor total de los permisos de construcción residencial privada se redujo en un 22.5 % entre enero y agosto de 2025 en comparación con el mismo período de 2024. Si bien puede haber varias razones para esta menor actividad en la emisión de permisos, el dato refleja las dificultades que se están experimentando para desarrollar nuevas viviendas.

Figure 4: Average Home Sale Prices in Puerto Rico (2018 – 2024)⁹

Figura 4: Precios promedio de venta de viviendas en Puerto Rico (2018–2024)⁹

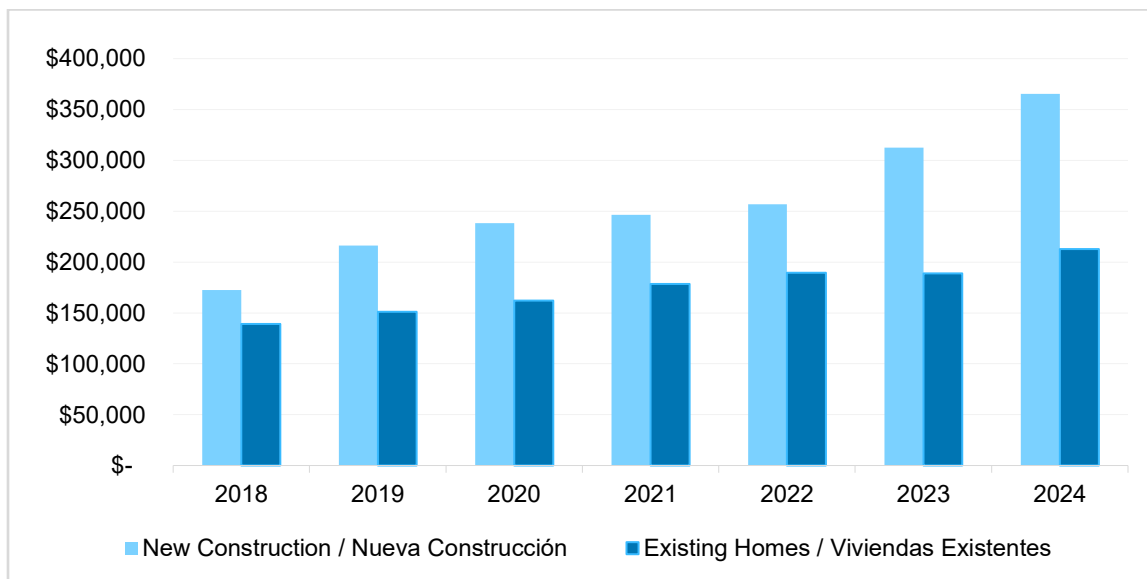


Figure 4 shows average home sales prices for new construction and existing homes in Puerto Rico from 2018 to 2024. While prices increased for both types of homes, the price of newly constructed homes rose at a faster rate. Since 2022, the average cost of purchasing a newly constructed home rose by 42%, compared to 12% for existing homes. Supply chain issues and transportation and import costs are another key factor in rising construction costs in both Puerto Rico and the U.S. Virgin Islands.

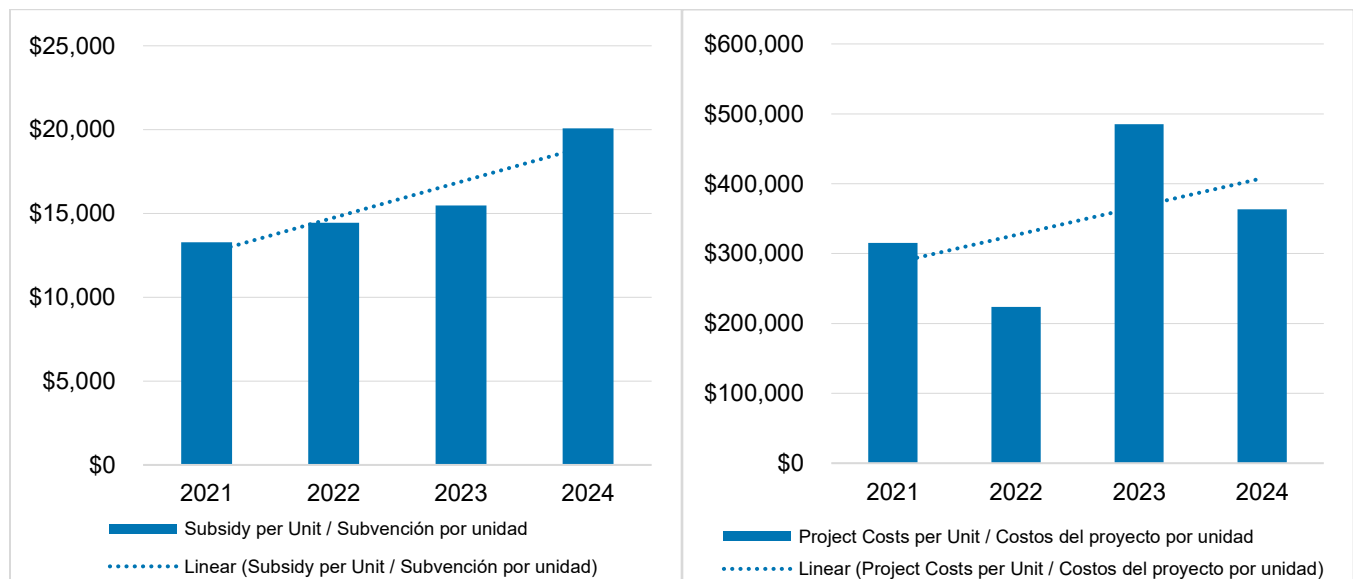
La Figura 4 muestra los precios promedio de venta de viviendas de nueva construcción y viviendas existentes en Puerto Rico entre 2018 y 2024. Si bien los precios aumentaron para ambos tipos de vivienda, el precio de las viviendas de nueva construcción creció a un ritmo más acelerado. Desde 2022, el costo promedio de adquirir una vivienda de nueva construcción aumentó un 42 %, en comparación con un aumento del 12 % para las viviendas existentes. Los problemas en la cadena de suministro, así como los costos de transporte e importación, son otros factores clave que impulsan el aumento de los costos de construcción tanto en Puerto Rico como en las Islas Vírgenes de los Estados Unidos.

Rising development costs are also seen when looking at recent AHP General Fund rounds. As shown in Figure 5 below, total development cost for rental projects has shown an upward trend since 2021. In 2021, development costs per unit were \$315,235, before peaking in 2023 at \$485,310, and falling to \$363,243 in 2024. While the trend has not been a direct linear line, the overall trend presents the picture of increasingly expensive projects and fits larger industry trends.

El aumento de los costos de desarrollo también se observa al analizar las rondas recientes del Fondo General del AHP. Como se muestra en la Figura 5 a continuación, el costo total de desarrollo de los proyectos de vivienda en alquiler ha presentado una tendencia al alza desde 2021. En 2021, los costos de desarrollo por unidad fueron de \$315,235, alcanzaron un máximo en 2023 de \$485,310 y luego disminuyeron a \$363,243 en 2024. Si bien la tendencia no ha seguido una trayectoria lineal directa, el patrón general muestra proyectos cada vez más costosos y es consistente con las tendencias más amplias del sector.

Figure 5: Average AHP Subsidy per Unit and Project Cost per Unit (Rental Units)

Figura 5: Subvención promedio del AHP por unidad y costo del proyecto por unidad (unidades de alquiler)



In response to these increases, the FHLBNY is raising the maximum AHP subsidy per unit from \$60,000 to \$80,000, and the maximum project award from \$2 million to \$2.5 million for the upcoming 2026 AHP General Fund round.

En respuesta a estos incrementos, el FHLBNY está aumentando el subsidio máximo por unidad del AHP de \$60,000 a \$80,000, y el monto máximo por proyecto de \$2 millones a \$2.5 millones para la próxima Ronda del Fondo General del AHP correspondiente a 2026.

2. Owner-Occupied housing / Vivienda ocupada por el propietario

The supply of housing has not kept up with demand, leading to a shortage of affordable homes. While housing supply still lags demand, both New Jersey and New York experienced a moderate increase in the number of homes listed for sale during the first eight months of 2025. From January through August, the number of homes listed for sale, when seasonally adjusted, rose by 5.5% in New Jersey and 11% in New York.¹⁰

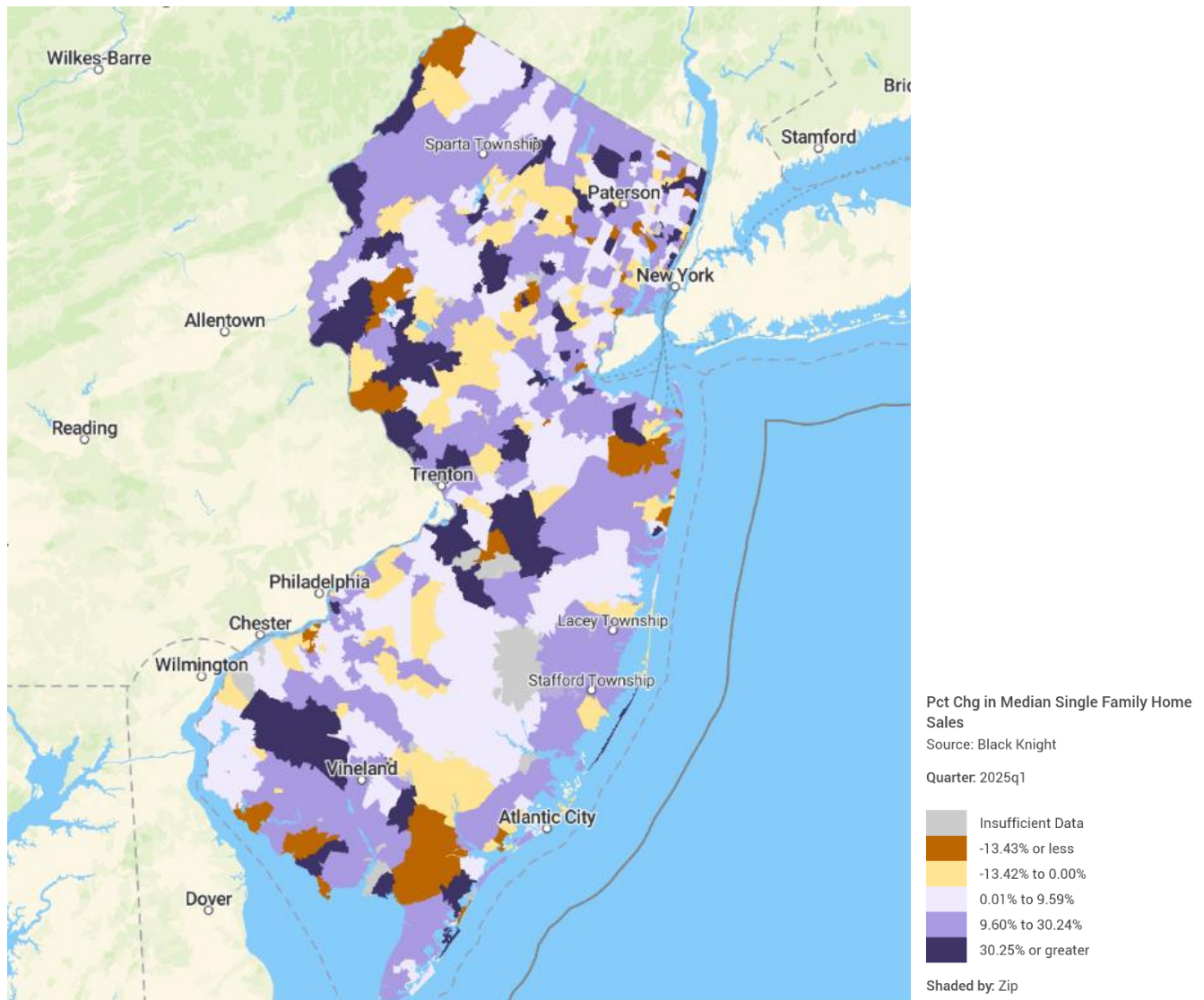
La oferta de vivienda no ha logrado mantenerse al ritmo de la demanda, lo que ha provocado una escasez de viviendas asequibles. Si bien la oferta continúa rezagada frente a la demanda, tanto Nueva Jersey como Nueva York registraron un aumento moderado en el número de viviendas listadas para la venta durante los primeros ocho meses de 2025. Entre enero y agosto, el número de viviendas en venta, ajustado estacionalmente, aumentó un 5.5 % en Nueva Jersey y un 11 % en Nueva York.¹⁰

Despite growth in inventory, housing sales have declined over the past year. Between August 2024 and August 2025, closed sales fell by 5.4% in New Jersey and 4.7% in New York. This suggests a possible slowdown in the housing markets of the two states. Unfortunately for homebuyers, increased inventory and a reduction in closed sales have not translated to lower sales prices. Since the start of 2025, the median sales price for a home has risen by 6.6% and 5.7% in New Jersey and New York, respectively. *Figure 6* is a map highlighting the geographic impact, by zip code, of rising prices for single-family homes in New Jersey. Most of New Jersey's zip codes are in a shade of purple, representing an observed increase in prices from Q1 2024 to Q1 2025.

A pesar del aumento del inventario, las ventas de viviendas han disminuido durante el último año. Entre agosto de 2024 y agosto de 2025, las ventas cerradas descendieron un 5.4 % en Nueva Jersey y un 4.7 % en Nueva York. Esto sugiere una posible desaceleración en los mercados inmobiliarios de ambos estados. Lamentablemente para los compradores de vivienda, el aumento del inventario y la reducción de las ventas cerradas no se han traducido en precios de venta más bajos. Desde el inicio de 2025, el precio de venta mediano de una vivienda ha aumentado un 6.6 % en Nueva Jersey y un 5.7 % en Nueva York, respectivamente. La Figura 6 es un mapa que destaca el impacto geográfico, por código postal, del aumento de precios de las viviendas unifamiliares en Nueva Jersey. La mayoría de los códigos postales de Nueva Jersey están en un tono de púrpura, lo que representa un aumento observado en los precios desde el T1 de 2024 hasta el T1 de 2025.

Figure 6: Percent Change in Median Home Sales Prices in New Jersey (Q1 2024 – Q1 2025)

Figura 6: Porcentaje de cambio en los precios medianos de venta de viviendas en Nueva Jersey (T1 2024 – T1 2025)



Rising home prices, combined with affordability challenges, have contributed to a historic shift in the market. According to data from the National Association of Realtors, the share of first-time homebuyers currently stands at 21%, down from a historical average of nearly 40%, and their median age has risen to 40.¹¹ This trend underscores how economic pressures and high housing costs are reshaping the path to homeownership.

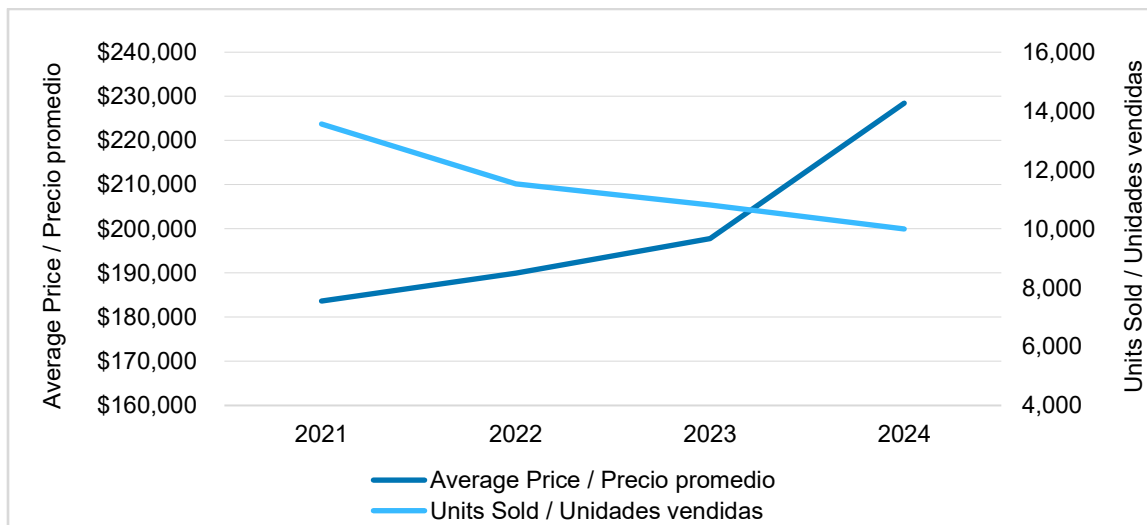
El aumento de los precios de la vivienda, combinado con los desafíos de asequibilidad, ha contribuido a un cambio histórico en el mercado. Según datos de la National Association of Realtors, la proporción de compradores de vivienda por primera vez se sitúa actualmente en el 21 %, frente a un promedio histórico de casi el 40 %, y su edad mediana ha aumentado a 40 años.¹¹ Esta tendencia pone de relieve cómo las presiones económicas y los altos costos de la vivienda están transformando el camino hacia la propiedad de vivienda.

The observed increase in housing prices is mirrored in Puerto Rico. As seen in *Figure 7*, from 2021 through 2024, the average sales price for a home increased by 24%. Over the same period, the number of homes sold decreased by 26%. The housing market in Puerto Rico is marked by rising costs, despite reduced sales.

El aumento observado en los precios de la vivienda se refleja también en Puerto Rico. Como se muestra en la Figura 7, entre 2021 y 2024, el precio promedio de venta de las viviendas aumentó un 24 %. En ese mismo período, el número de viviendas vendidas disminuyó un 26 %. El mercado de la vivienda en Puerto Rico se caracteriza por costos en aumento, a pesar de la reducción en las ventas.

Figure 7: Average Home Sale Prices and Units Sold in Puerto Rico (2018 – 2024)

Figura 7: Precios promedio de venta de viviendas y unidades vendidas en Puerto Rico (2018–2024)



The housing market in the U.S. Virgin Islands faces significant affordability challenges, driven largely by high insurance costs and limited supply. While programs like VI SLICE, administered by the Economic Development Authority, provide up to \$200,000 in down payment or home construction assistance, these efforts are undermined by the rising cost of home insurance, which continues to hinder sales. This concern was echoed during site visits and meetings with the Virgin Islands Housing Authority.

El mercado de la vivienda en las Islas Vírgenes de los Estados Unidos enfrenta importantes desafíos de asequibilidad, impulsados en gran medida por los elevados costos de los seguros y la oferta limitada. Si bien programas como VI SLICE, administrado por la Autoridad de Desarrollo Económico, ofrecen hasta \$200,000 en asistencia para el pago inicial o la construcción de viviendas, estos esfuerzos se ven socavados por el aumento continuo del costo del seguro de vivienda, que sigue obstaculizando las ventas. Esta preocupación fue reiterada durante visitas de campo y reuniones con la Autoridad de Vivienda de las Islas Vírgenes de los Estados Unidos.

Another major obstacle is the nature of the Department of Housing and Urban Development's ("HUD") Area Median Income ("AMI") limits for both the U.S. Virgin Islands and Puerto Rico. These limits often fail to reflect local economic realities, leaving many families who need assistance unable to qualify. In response, the FHLBNY's voluntary down payment programs, HDP Plus and HDP Wealth Builder, raised AMI thresholds to

150% in both territories. This adjustment has been well received by members and demonstrates a commitment to addressing affordability gaps. However, without a corresponding increase in housing supply, higher caps may simply broaden eligibility without expanding actual access, leaving structural issues like limited inventory and high insurance costs unaddressed.

Otro obstáculo importante es la naturaleza de los límites del Ingreso Medio del Área (“AMI”, por sus siglas en inglés) establecidos por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (“HUD”) tanto para las Islas Vírgenes de los Estados Unidos como para Puerto Rico. Estos límites a menudo no reflejan las realidades económicas locales, lo que deja a muchas familias que necesitan asistencia sin poder calificar. En respuesta, los programas voluntarios de asistencia para el pago inicial del FHLBNY —HDP Plus y HDP Wealth Builder— elevaron los umbrales de AMI al 150 % en ambos territorios. Este ajuste ha sido bien recibido por los miembros y demuestra un compromiso con el abordaje de las brechas de asequibilidad. Sin embargo, sin un aumento correspondiente en la oferta de vivienda, los límites más altos pueden simplemente ampliar la elegibilidad sin mejorar el acceso real, dejando sin resolver problemas estructurales como el inventario limitado y los elevados costos de los seguros.

3. Rental housing / Vivienda de alquiler

Similar to the market for owner-occupied housing, the rental market continues to experience a shortage of available units. This trend is visible in New York City, where the rental vacancy rate has fallen from 4.5% in 2021 to 1.4% by 2023. This figure was calculated based on the most recent New York City Housing and Vacancy Survey and was the lowest rental vacancy rate measured since the survey began in 1968.¹²

De manera similar al mercado de vivienda ocupada por el propietario, el mercado de vivienda de alquiler continúa experimentando una escasez de unidades disponibles. Esta tendencia es visible en la ciudad de Nueva York, donde la tasa de desocupación de viviendas en alquiler descendió del 4.5 % en 2021 al 1.4 % en 2023. Esta cifra se calculó con base en la Encuesta de Vivienda y Vacantes de la ciudad de Nueva York más reciente y representa la tasa de vacancia de alquiler más baja registrada desde que comenzó la encuesta en 1968.¹²

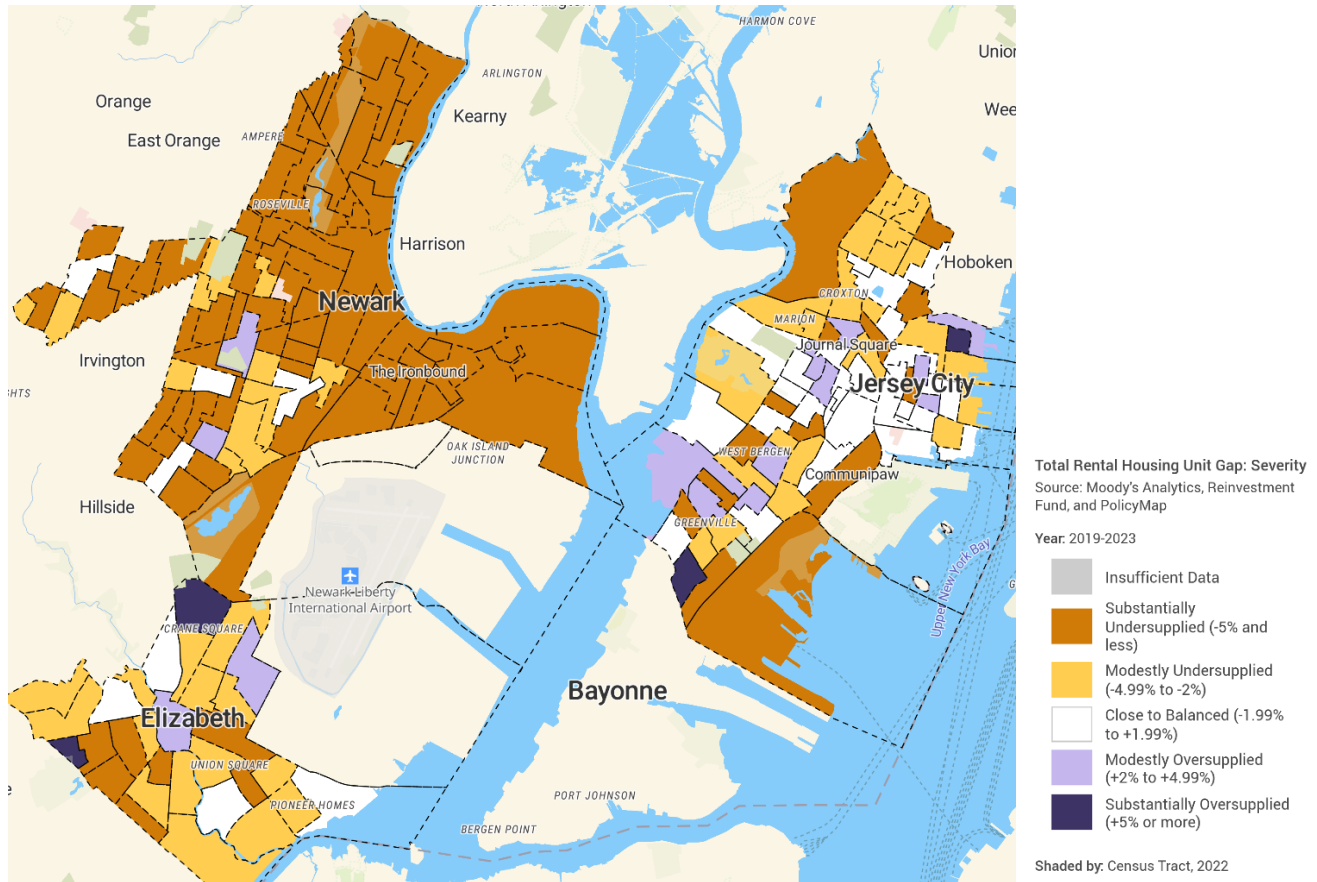
The lack of rental vacancies in New York City aligns with what is seen in other parts of the District. Moody's Analytics in partnership with PolicyMap and Reinvestment Fund released a census tract-level analysis of the U.S. housing shortage. The analysis, which focused on rental housing in the nation's major metropolitan areas, cited Newark, NJ as being among a handful of cities suffering most acutely from the rental shortage.¹³ Figure 8 below is a map visualizing the rental housing unit gap in Newark and the neighboring cities of Elizabeth and Jersey City. The gap percentage measures whether there is a shortage or surplus of rental housing by comparing current vacancy rates to historical citywide norms.

La falta de vacantes de viviendas en alquiler en la ciudad de Nueva York coincide con lo observado en otras partes del Distrito. Moody's Analytics, en colaboración con PolicyMap y Reinvestment Fund, publicó un análisis a nivel de tramo censal sobre la escasez de vivienda en los Estados Unidos. El análisis, centrado en la vivienda de alquiler en las principales áreas metropolitanas del país, identificó a Newark, Nueva Jersey, como una de las pocas ciudades que experimentan de manera más aguda la escasez de vivienda en alquiler.¹³ La Figura 8 a continuación es un mapa que visualiza la brecha de unidades de alquiler en Newark y las ciudades vecinas de Elizabeth y Jersey City.

El porcentaje de brecha mide si existe una escasez o un excedente de viviendas en alquiler comparando las tasas de vacantes actuales con las normas históricas de la ciudad.

Figure 8: Rental Housing Unit Gap (Newark, NJ – Jersey City, NJ – Elizabeth, NJ)

Figura 8: Brecha de unidades de vivienda en alquiler (Newark, Nueva Jersey – Jersey City, Nueva Jersey – Elizabeth, Nueva Jersey)



Based on *Figure 8*, the overwhelming majority of census tracts in Newark are “substantially undersupplied”. The extent of this is made starker when comparing Newark to Elizabeth and Jersey City, both of which have rental gap issues but are less dominated by “substantially undersupplied” census tracts.

Según la Figura 8, la gran mayoría de los tramos censales en Newark están “sustancialmente desabastecidos”. La magnitud de esta situación se vuelve aún más evidente al comparar Newark con Elizabeth y Jersey City, ambas con brechas en la oferta de vivienda en alquiler, pero con una menor concentración de tramos censales clasificados como “sustancialmente desabastecidos”.

The rental housing shortage is acutely felt in Puerto Rico and the U.S. Virgin Islands, where renter households make up a smaller share of the population but remain essential to the housing landscape. Rising construction costs and the rapid growth of short-term rentals, such as those listed on Airbnb, have further constrained the supply of long-term rental properties. Recognizing the impact of this trend, U.S. Virgin Islands Governor Albert Bryan recently proposed a 20% tax on Airbnb and similar platforms, aiming to

address the housing shortage and curb rising rents by discouraging the conversion of traditional rentals into short-term accommodations.¹⁴

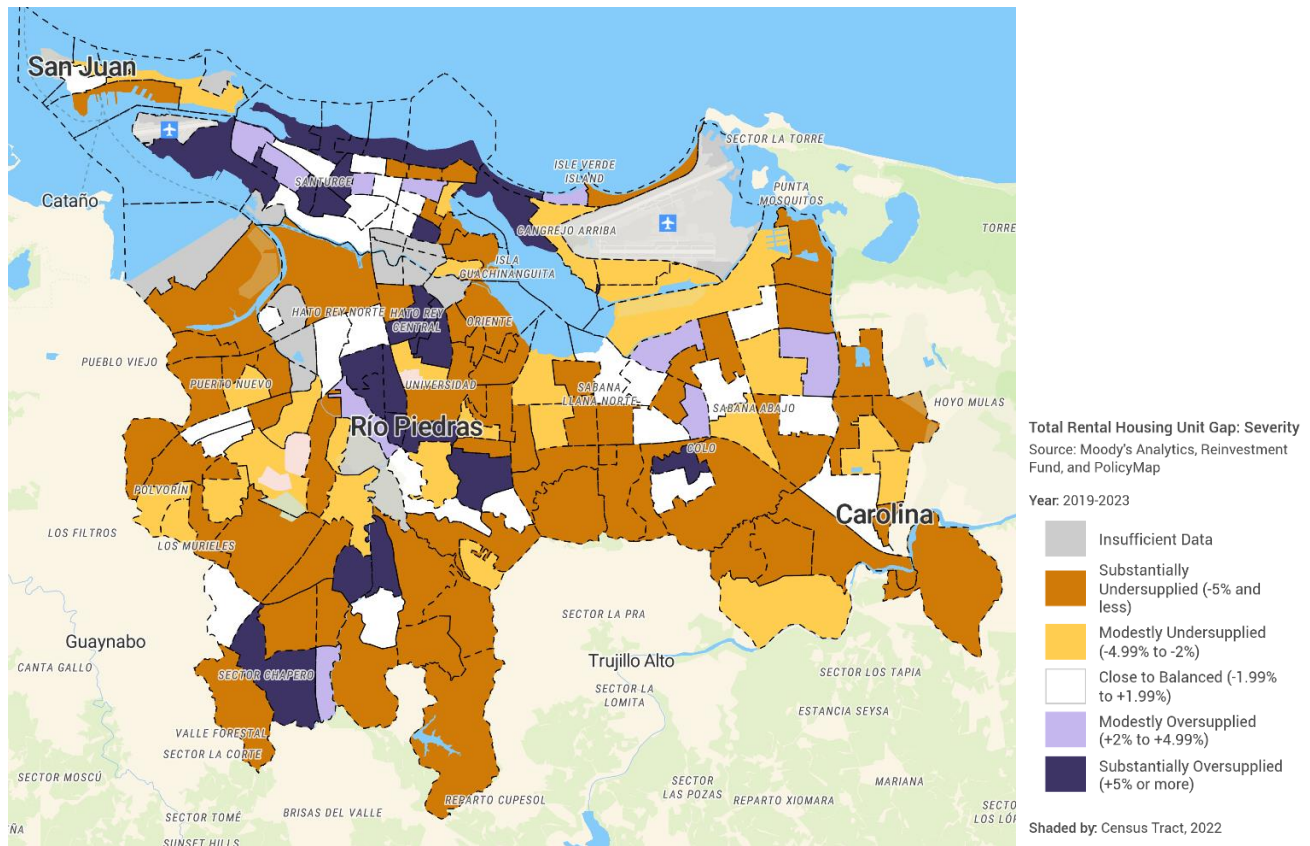
La escasez de vivienda en alquiler se siente de manera especialmente aguda en Puerto Rico y en las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, donde los hogares arrendatarios representan una proporción menor de la población, pero siguen siendo esenciales para el panorama habitacional. El aumento de los costos de construcción y el rápido crecimiento de los alquileres a corto plazo, como los anunciados en Airbnb, han restringido aún más la oferta de viviendas de alquiler a largo plazo. En respuesta a este fenómeno, el gobernador de las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, Albert Bryan, propuso recientemente un impuesto del 20 % sobre Airbnb y plataformas similares, con el objetivo de abordar la escasez de vivienda y frenar el aumento de los alquileres desincentivando la conversión de alquileres tradicionales en alojamientos de corto plazo.¹⁴

Puerto Rico has had a similar experience. *Figure 9*, below, maps the rental housing unit shortage in San Juan and neighboring Carolina. Coastal neighborhoods of San Juan, which attract tourists, and the Río Piedras district, home to the University of Puerto Rico's main campus, are "substantially oversupplied," while most surrounding census tracts are "substantially undersupplied." This pattern reflects development concentrated on vacation and student housing, creating localized oversupply even as long-term rental needs persist.

Puerto Rico ha experimentado una situación similar. La Figura 9, a continuación, muestra el déficit de unidades de vivienda en alquiler en San Juan y en el municipio vecino de Carolina. Los vecindarios costeros de San Juan, que atraen al turismo, así como el distrito de Río Piedras, donde se ubica el campus principal de la Universidad de Puerto Rico, están "sustancialmente sobreabastecidos", mientras que la mayoría de los tramos censales circundantes están "sustancialmente desabastecidos". Este patrón refleja un desarrollo concentrado en viviendas turísticas y estudiantiles, lo que genera una sobreoferta localizada aun cuando persisten las necesidades de alquiler a largo plazo.

Figure 9: Rental Housing Unit Gap (San Juan and Carolina, Puerto Rico)

Figura 9: Brecha de unidades de vivienda en alquiler (San Juan y Carolina, Puerto Rico)



The shortage of available units continues to directly contribute to a lack of affordability. The National Low Income Housing Coalition (“NLIHC”) produces annual reports analyzing Census data to assess the need for affordable housing at state and local levels. Included in this report is the share of households spending more than 30% of their income on housing (“rent burdened”). *Table 3* shows estimates for New York and New Jersey.¹⁵ (Puerto Rico and U.S. Virgin Islands are not included in this report.)

La escasez de unidades disponibles continúa contribuyendo directamente a la falta de asequibilidad. La National Low Income Housing Coalition (“NLIHC”) elabora informes anuales que analizan datos del Censo para evaluar la necesidad de vivienda asequible a nivel estatal y local. Este informe incluye la proporción de hogares que destinan más del 30 % de sus ingresos a los costos de vivienda (“con carga excesiva de vivienda”). La Tabla 3 muestra estimaciones para Nueva York y Nueva Jersey.¹⁵ (Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos no se incluyen en este informe).

Table 3: Renter Households with Housing Cost Burden by Income Category (as of 2025)

Tabla 3: Hogares inquilinos con carga por costos de vivienda, por categoría de ingresos (a partir de 2025)

	New York	New Jersey
At or below 30% AMI <i>Igual o inferior al 30% AMI</i>	86%	86%
31% - 50% AMI	78%	82%
51% - 80% AMI	49%	54%
81% - 100% AMI	28%	25%

Across AMI levels, households are struggling to afford rent. *Table 3* shows that this is particularly dire for households at or below 50% of AMI. Low-income households are forced to bear a cost burden to live in the District. Beyond limited supply and rising rents, soaring insurance premiums are compounding affordability pressures for renters. In New York City, insurance costs for rent-stabilized units have jumped by more than 50% in the past year.¹⁶ This increase forces landlords to either raise rents or cut maintenance, both of which undermine affordability and housing stability for renters.

A lo largo de los distintos niveles de AMI, los hogares tienen dificultades para afrontar el costo del alquiler. La Tabla 3 muestra que esta situación es particularmente grave para los hogares con ingresos iguales o inferiores al 50 % del AMI. Los hogares de bajos ingresos se ven obligados a soportar una carga excesiva de costos para poder vivir en el Distrito. Más allá de la oferta limitada y el aumento de los alquileres, el fuerte incremento de las primas de seguros está intensificando las presiones de asequibilidad para los inquilinos. En la ciudad de Nueva York, los costos de los seguros para las unidades con renta estabilizada han aumentado en más de un 50 % en el último año.¹⁶ Este aumento obliga a los propietarios a subir los alquileres o a reducir el mantenimiento, ambas opciones socavan la asequibilidad y la estabilidad habitacional de los inquilinos.

Housing instability can escalate into eviction and homelessness. Homelessness in New York City has risen sharply since 2022, largely driven by an influx of migrant arrivals. However, a report from the Coalition for the Homeless highlights that “home-grown” homelessness is also worsening, as the number of longer-term New Yorkers in shelters grew by more than 32% between December 2021 and December 2024.¹⁷ This trend underscores how rising housing costs and persistent affordability challenges are fueling homelessness among long-time residents, not just new arrivals.

La inestabilidad habitacional puede derivar en desalojos y en situaciones de falta de vivienda. La falta de vivienda en la ciudad de Nueva York ha aumentado de manera pronunciada desde 2022, impulsada en gran medida por la llegada de personas migrantes. Sin embargo, un informe de la Coalition for the Homeless destaca que la falta de vivienda “local” también está empeorando, ya que el número de neoyorquinos de larga data en refugios creció en más de un 32 % entre diciembre de 2021 y diciembre de 2024.¹⁷ Esta tendencia subraya cómo el aumento de los costos de la vivienda y los persistentes desafíos de asequibilidad están alimentando la falta de vivienda entre los residentes de larga data, y no solo entre los recién llegados.

Affordable housing is necessary for families to experience stable housing and the benefits that come with it. Housing instability and displacement can have long-lasting effects on families, including poor school performance, higher rates of youth violence, and negative health outcomes.¹⁸

La vivienda asequible es necesaria para que las familias puedan experimentar estabilidad habitacional y los beneficios que esta conlleva. La inestabilidad y el desplazamiento habitacional pueden tener efectos duraderos en las familias, incluidos un bajo rendimiento escolar, mayores tasas de violencia juvenil y resultados negativos en la salud.¹⁸

4. Additional housing types / Tipos adicionales de vivienda

In light of the ongoing housing shortage, there is a growing need to reimagine housing and promote underutilized housing types. Exploring alternatives such as manufactured homes and accessory dwelling units (“ADUs”) can help expand options for communities. Both forms of housing offer potential solutions to increase supply and address affordability challenges.

A la luz de la persistente escasez de vivienda, existe una creciente necesidad de replantear la vivienda y promover tipos de vivienda subutilizados. Explorar alternativas como las viviendas prefabricadas y las unidades de vivienda accesorias (“ADU”, por sus siglas en inglés) puede ayudar a ampliar las opciones disponibles para las comunidades. Ambas formas de vivienda ofrecen posibles soluciones para aumentar la oferta y abordar los desafíos de asequibilidad.

Manufactured Housing / Vivienda prefabricada

Manufactured homes are factory-constructed dwellings, constructed according to the federal HUD Code, and transported to their site.¹⁹ A manufactured home offers a lower-cost housing option that is faster to produce than site-built housing.²⁰ Currently, manufactured housing represents a small part of the District’s overall housing stock. Based on the 2024 American Community Survey, manufactured housing represents 0.9% and 0.2% of all housing units in New Jersey and Puerto Rico, respectively.²¹ The most recent figure from the U.S. Virgin Islands indicates that it represents 0.9% of the entire housing stock.²² New York has the highest prevalence of manufactured housing at 2.1%, still below the national figure of 5.4%.

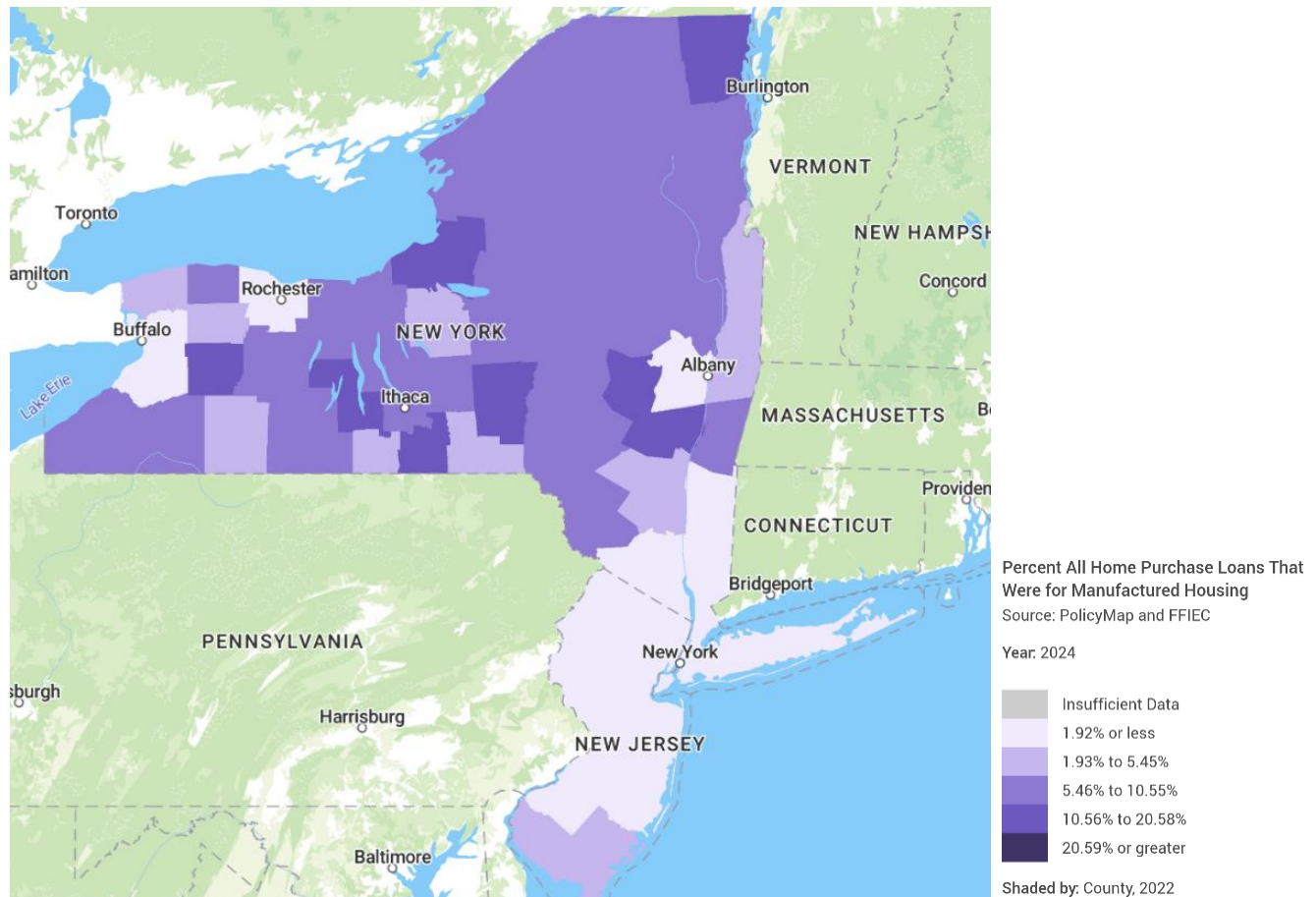
Las viviendas prefabricadas son viviendas construidas en fábricas de conformidad con el Código Federal HUD y posteriormente transportadas a su ubicación final.¹⁹ Una vivienda prefabricada ofrece una opción habitacional de menor costo y de producción más rápida que la vivienda construida en el sitio.²⁰ Actualmente, la vivienda prefabricada representa una pequeña parte del parque habitacional total del Distrito. Según la Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense de 2024, la vivienda prefabricada representa el 0.9 % y el 0.2 % de todas las unidades de vivienda en Nueva Jersey y Puerto Rico, respectivamente.²¹ La cifra más reciente de las Islas Vírgenes de los Estados Unidos indica que representa el 0.9 % del total del parque habitacional.²² Nueva York registra la mayor proporción de vivienda prefabricada, con un 2.1 %, aunque todavía por debajo del promedio nacional del 5.4 %.

Figure 10 below shows the percentage of home loan originations for manufactured housing across counties in New Jersey and New York during 2024. The map highlights the higher prevalence of manufactured homes in Upstate New York. For several counties, such as Clinton, Oswego, and Chemung, manufactured housing represented more than 10% of all home purchase loans in 2024.

La Figura 10 a continuación muestra el porcentaje de originaciones de préstamos para la compra de viviendas prefabricadas por condado en Nueva Jersey y Nueva York durante 2024. El mapa resalta la mayor prevalencia de viviendas prefabricadas en el norte del estado de Nueva York. En varios condados, como Clinton, Oswego y Chemung, la vivienda prefabricada representó más del 10 % de todos los préstamos para la compra de vivienda en 2024.

Figure 10: Manufactured Housing Home Loan Originations by County (New Jersey and New York)

Figura 10: Originaciones de préstamos hipotecarios para viviendas prefabricadas por condado (Nueva Jersey y Nueva York)



Recently, New York has enacted more policies to assist manufactured homeowners than any other part of the District. New York State Homes and Community Renewal (“DHCR”) developed initiatives, such as the Mobile and Manufactured Home Replacement program, which provides grants to replace older, dilapidated mobile homes with new manufactured or modular homes for low-income owners. This helps upgrade substandard units, often pre-1976 homes lacking HUD-code safety standards, into safe, energy-efficient dwellings. DHCR also launched a Manufactured Home Advantage Program offering below-market financing to park owners for infrastructure improvements and to preserve affordability. This is helpful, considering research showing that manufactured homebuyers can face difficulty accessing credit and financing.²³

Recientemente, Nueva York ha promulgado más políticas para apoyar a los propietarios de viviendas prefabricadas que cualquier otra parte del Distrito. New York State Homes and Community Renewal (“DHCR”) desarrolló iniciativas como el programa de Reemplazo de Viviendas Móviles y Prefabricadas, que ofrece subvenciones para reemplazar viviendas móviles antiguas y deterioradas por viviendas prefabricadas o modulares nuevas para propietarios de bajos ingresos. Esto permite modernizar unidades deficientes, a menudo viviendas anteriores a 1976 que no cumplen con los estándares de seguridad del código HUD, convirtiéndolas en viviendas seguras y energéticamente eficientes. DHCR también lanzó el Programa Manufactured Home Advantage, que ofrece financiamiento por debajo del mercado a los propietarios de parques para mejoras de infraestructura y para preservar la asequibilidad. Esto resulta útil, considerando investigaciones que muestran que los compradores de viviendas prefabricadas pueden enfrentar dificultades para acceder al crédito y al financiamiento.²³

New York has also taken policy steps to strengthen the rights of manufactured homeowners, recognizing their vulnerability in land-lease arrangements. The 2019 Housing Stability and Tenant Protection Act introduced a “Manufactured Homeowners’ Bill of Rights,” which limits lot rent and requires two years notice and compensation if a park owner plans to close a park for redevelopment. It also mandates written one-year leases and regulates rent-to-own contracts to prevent abuses. While manufactured housing can help with the housing shortage, policies such as this will be needed to address challenges associated with the land ownership model.

Nueva York también ha adoptado medidas de política para fortalecer los derechos de los propietarios de viviendas prefabricadas, reconociendo su vulnerabilidad en acuerdos de arrendamiento del terreno. La Ley de Estabilidad de la Vivienda y Protección de los Inquilinos de 2019 introdujo una “Carta de Derechos de los Propietarios de Viviendas Prefabricadas”, que limita el alquiler del lote y exige un aviso con dos años de anticipación y compensación si el propietario del parque planea cerrarlo para su reurbanización. Asimismo, exige contratos de arrendamiento escritos por un año y regula los contratos de alquiler con opción a compra para prevenir abusos. Si bien la vivienda prefabricada puede contribuir a aliviar la escasez de vivienda, políticas como esta serán necesarias para abordar los desafíos asociados con el modelo de tenencia del suelo.

Manufactured housing presents another avenue for expanding affordable housing options, particularly in regions where traditional low-cost solutions are limited. New York’s recent initiatives reflect a growing recognition of the role these units can play in addressing housing needs. Additionally, leveraging units built in the mainland U.S. and shipped to Puerto Rico and the U.S. Virgin Islands may help alleviate the impact of local labor shortages and material costs. However, any successful deployment must consider land ownership models, access to credit, and climate resilience to ensure long-term viability and equity.

La vivienda prefabricada representa otra vía para ampliar las opciones de vivienda asequible, en particular en regiones donde las soluciones tradicionales de bajo costo son limitadas. Las iniciativas recientes de Nueva York reflejan un reconocimiento creciente del papel que estas unidades pueden desempeñar para atender las necesidades de vivienda. Además, aprovechar unidades construidas en el territorio continental de Estados Unidos y enviadas a Puerto Rico y a las Islas Vírgenes de los Estados Unidos puede ayudar a mitigar el impacto de las escaseces locales de mano de obra y los costos de materiales. No obstante, cualquier implementación exitosa

deberá considerar los modelos de propiedad del suelo, el acceso al crédito y la resiliencia climática para garantizar la viabilidad y la equidad a largo plazo.

Accessory Dwelling Units / Unidades de Vivienda Accesorias

Accessory Dwelling Units (“ADUs”) are residential units, located on the same lot as an existing home, that provide independent living facilities for another household. ADUs can include units attached to an existing home, detached structures such as garages, or converted portions of existing homes such as a basement or attic.²⁴ Constructing ADUs typically requires less time and money than other forms of housing and were often used as an informal housing solution. In recent years, parts of the District have pushed to provide legal frameworks for ADUs, as part of a broader recognition that ADUs can be a helpful tool to address the housing shortage.

Las Unidades de Vivienda Accesorias (“ADU”, por sus siglas en inglés) son unidades residenciales ubicadas en el mismo lote que una vivienda existente y que cuentan con instalaciones de vivienda independientes para otro hogar. Las ADU pueden incluir unidades anexas a una vivienda existente, estructuras independientes como garajes, o porciones convertidas de viviendas existentes, como un sótano o un ático.²⁴ La construcción de ADU suele requerir menos tiempo y dinero que otras formas de vivienda y, históricamente, se utilizaron con frecuencia como una solución habitacional informal. En los últimos años, distintas partes del Distrito han buscado establecer marcos legales para las ADU, como parte de un reconocimiento más amplio de que estas unidades pueden ser una herramienta útil para abordar la escasez de vivienda.

New Jersey has historically left ADUs to municipal discretion. In recent years, a patchwork of towns – including Princeton, Maplewood, Montclair, East Orange, South Orange, Bradley Beach, Newark, Jersey City and others – adopted ordinances to permit ADUs in single-family zones. Statewide, there is no law explicitly requiring ADUs. However, municipalities can count newly created and affordable ADUs toward their state-mandated affordable housing quotas, incentivizing more localities to allow them.²⁵

Históricamente, Nueva Jersey ha dejado la autorización de las ADU a discreción municipal. En los últimos años, un conjunto de municipios — entre ellos Princeton, Maplewood, Montclair, East Orange, South Orange, Bradley Beach, Newark, Jersey City y otros— adoptaron ordenanzas para permitir ADU en zonas de vivienda unifamiliar. A nivel estatal, no existe una ley que exija explícitamente la creación de ADU. Sin embargo, los municipios pueden contabilizar las ADU nuevas y asequibles para cumplir con sus cuotas estatales de vivienda asequible, lo que incentiva a más localidades a permitir las.²⁵

In New York, ADU approval remains largely at local discretion; however, the state has taken steps to support ADU development through funding. In 2022, the New York State Capital Budget allocated \$85 million for the creation and improvement of accessory dwelling units as part of a five-year housing plan. This initiative, known as the Plus One ADU Program, aims to help homeowners build or upgrade ADUs across the state.²⁶ Separately, New York City launched a Basement Apartment Conversion Pilot in Brooklyn and is considering zoning changes under the “City of Yes” plan to make ADUs easier to build citywide.²⁷

En Nueva York, la aprobación de ADU sigue estando en gran medida en manos de los gobiernos locales; no obstante, el estado ha tomado medidas para apoyar el desarrollo de ADU mediante financiamiento. En 2022, el Presupuesto de Capital del Estado de Nueva York asignó 85 millones de dólares para la creación y mejora de

unidades de vivienda accesorias como parte de un plan de vivienda quinquenal. Esta iniciativa, conocida como el Programa Plus One ADU, tiene como objetivo ayudar a los propietarios a construir o mejorar ADU en todo el estado.²⁶ Por separado, la ciudad de Nueva York lanzó un programa piloto de conversión de apartamentos en sótanos en Brooklyn y está considerando cambios de zonificación en el marco del plan “City of Yes” para facilitar la construcción de ADU en toda la ciudad.²⁷

Providing a legal framework for ADUs can expand housing options, support intergenerational caregiving, and offer homeowners rental income to ease housing costs. Protections are needed to ensure ADUs meet building codes and maintain affordability and safety standards. When implemented thoughtfully, ADUs can increase affordable housing, provide financial relief, and foster more inclusive, resilient communities.

Proveer un marco legal para las ADU puede ampliar las opciones de vivienda, apoyar el cuidado intergeneracional y ofrecer a los propietarios ingresos por alquiler que ayuden a aliviar los costos de vivienda. Se requieren protecciones para garantizar que las ADU cumplan con los códigos de construcción y mantengan estándares de asequibilidad y seguridad. Cuando se implementan de manera adecuada, las ADU pueden aumentar la oferta de vivienda asequible, brindar alivio financiero y fomentar comunidades más inclusivas y resilientes.

5. Neighborhood context / Contexto del vecindario

Neighborhood context looks at how the location of housing provides opportunities, or minimizes barriers, for individuals and families. Many low-income families of color live in neighborhoods that have suffered from disinvestment and exclusion that create barriers to quality neighborhood amenities, including schools, hospitals, student extracurricular activities, and, perhaps most important, health and safety. Residential segregation implemented throughout most of the 20th Century by various public and private actors has had an especially negative effect on upward mobility for families. Such “distressed communities” also lack the political and market power that higher-income groups typically possess.²⁸

El contexto del vecindario examina cómo la ubicación de la vivienda genera oportunidades o minimiza barreras para las personas y las familias. Muchas familias de bajos ingresos pertenecientes a comunidades de color viven en vecindarios que han sufrido desinversión y exclusión, lo que crea barreras para acceder a servicios comunitarios de calidad, incluidos escuelas, hospitales, actividades extracurriculares para estudiantes y, quizás lo más importante, la salud y la seguridad. La segregación residencial, implementada a lo largo de gran parte del siglo XX por diversos actores públicos y privados, ha tenido un efecto particularmente negativo en la movilidad social ascendente de las familias. Estas “comunidades desfavorecidas” también carecen del poder político y de mercado que suelen poseer los grupos de mayores ingresos.²⁸

Opportunity Zones are a federal tax incentive created in 2017 to spur long-term private investment in economically distressed neighborhoods.²⁹ Under the program, investors can defer and reduce capital gains taxes by reinvesting gains into Qualified Opportunity Funds that finance projects in designated low-income communities. In 2025, federal legislation made Opportunity Zones a permanent designation.

Las Zonas de Oportunidad son un incentivo fiscal federal creado en 2017 para impulsar la inversión privada a largo plazo en vecindarios económicamente desfavorecidos.²⁹ En el marco del programa, los inversionistas pueden diferir y reducir los impuestos sobre las ganancias de capital al reinvertir dichas ganancias en Fondos de

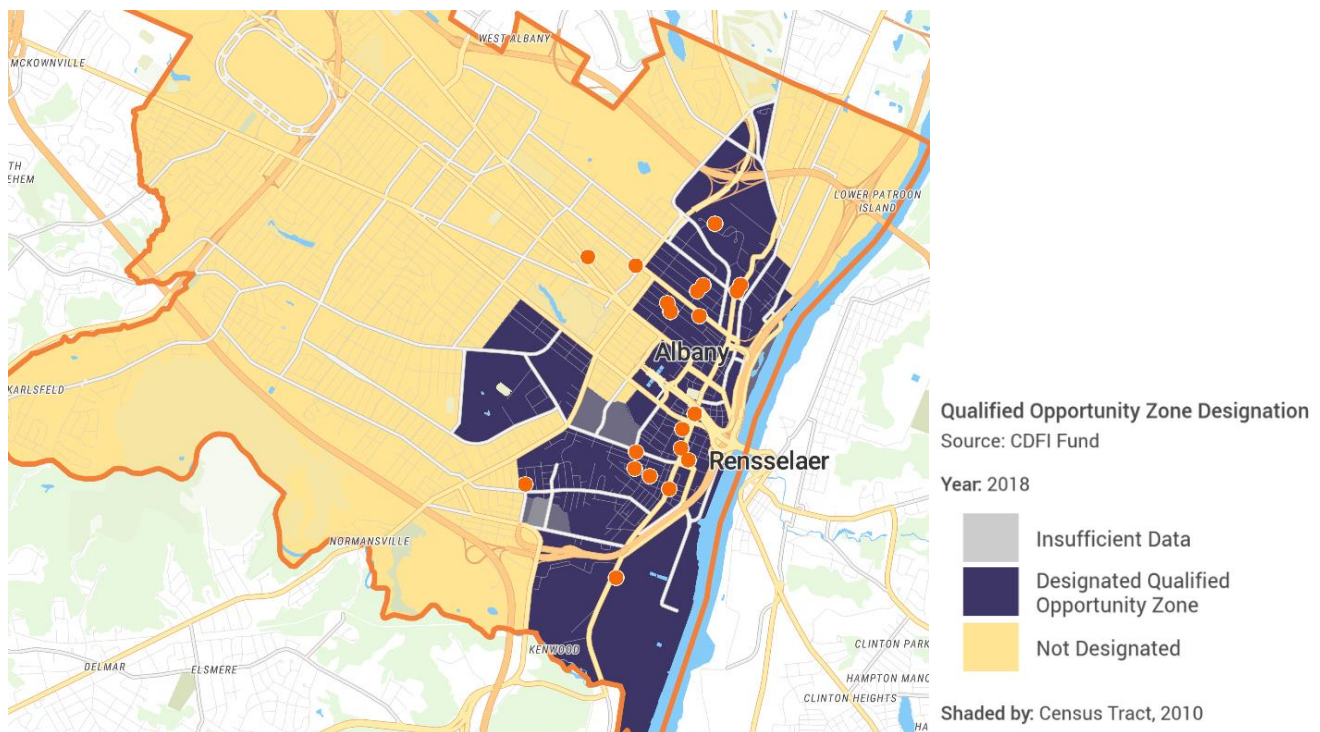
Oportunidad Calificados que financian proyectos en comunidades designadas de bajos ingresos. En 2025, la legislación federal convirtió a las Zonas de Oportunidad en una designación permanente.

Opportunity Zones in New York and New Jersey were designated in neighborhoods with deep economic challenges. In New York City Opportunity Zones, about 25% of residents live in poverty, significantly higher than the citywide average of 17%.³⁰ Median household incomes in these areas are less than half the city's median, and across the state, Opportunity Zone tracts have median incomes roughly 40% below the national average. These neighborhoods are predominantly home to Black and Latino communities and have lower rates of homeownership.

Las Zonas de Oportunidad en Nueva York y Nueva Jersey fueron designadas en vecindarios con profundos desafíos económicos. En las Zonas de Oportunidad de la ciudad de Nueva York, aproximadamente el 25 % de los residentes vive en situación de pobreza, una proporción significativamente superior al promedio de la ciudad, que es del 17%.³⁰ Los ingresos medianos de los hogares en estas áreas son inferiores a la mitad del ingreso mediano de la ciudad y, en todo el estado, los tramos censales designados como Zonas de Oportunidad presentan ingresos medianos aproximadamente un 40 % por debajo del promedio nacional. Estos vecindarios albergan predominantemente a comunidades negras y latinas y presentan menores tasas de propiedad de vivienda.

Figure 11: Designated Opportunity Zones and AHP Project Sites (Albany, New York)

Figura 11: Zonas de Oportunidad designadas y sitios de proyectos del AHP (Albany, Nueva York)



Given the areas served, there is an opportunity for FHLBNY programs to work in tandem with the renewed push for Opportunity Zones. *Figure 11* above shows a map of designated qualified Opportunity Zones and AHP projects in Albany, New York. The map shows a noticeable overlap between AHP projects (marked by orange dots) being located within

Opportunity Zones. Investments from AHP alongside any Opportunity Zone investment could go a long way in impacting outcomes in distressed neighborhoods. Additionally, the FHLBNY's ZDA program, which incentivizes members to fund development activities within neighborhoods, can be another added form of investment for Opportunity Zone census tracts.

Dadas las áreas que atiende, existe una oportunidad para que los programas del FHLBNY trabajen en conjunto con el renovado impulso a las Zonas de Oportunidad. La Figura 11 anterior muestra un mapa de las Zonas de Oportunidad calificadas designadas y los proyectos del AHP en Albany, Nueva York. El mapa refleja una superposición marcada entre los proyectos del AHP y las Zonas de Oportunidad, con la mayoría de los proyectos del AHP (indicados con puntos naranjas) ubicados dentro de Zonas de Oportunidad. Las inversiones del AHP, junto con cualquier inversión en Zonas de Oportunidad, podrían tener un impacto significativo en los resultados en vecindarios desfavorecidos. Además, el programa ZDA del FHLBNY, que incentiva a los miembros a financiar actividades de desarrollo dentro de los vecindarios, puede representar otra forma adicional de inversión para los tramos censales designados como Zonas de Oportunidad.

2. Market Opportunities / Oportunidades del mercado

This year's Plan highlights credit and affordable housing needs that are similar to previous years' Plans. Access to quality and affordable housing is becoming increasingly difficult throughout the District. Each successive Plan highlights this trend and details the interconnected challenges of housing affordability and access to credit.

Este Plan de este año destaca necesidades de crédito y vivienda asequible similares a las de los Planes de años anteriores. El acceso a viviendas de calidad y asequibles se ha vuelto cada vez más difícil en todo el Distrito. Cada Plan sucesivo pone de relieve esta tendencia y detalla los desafíos interrelacionados de la asequibilidad de la vivienda y el acceso al crédito.

Table 4 summarizes several aspects of FHLBNY products and programs to demonstrate the alignment between needs and policy decisions. Previous versions of the Plan, available from links in the appendix, provide additional documentation and the policy rationale for a fuller list of program attributes than could be captured in the table.

La Tabla 4 resume varios aspectos de los productos y programas del FHLBNY para demostrar la alineación entre las necesidades identificadas y las decisiones de política. Las versiones anteriores del Plan, disponibles a través de enlaces incluidos en el apéndice, ofrecen documentación adicional y el fundamento normativo de una lista más completa de atributos programáticos de la que pudo incluirse en la tabla.

Table 4: FHLBNY Programmatic Responses to Market Research

Tabla 4: Respuestas programáticas del FHLBNY a la investigación de mercado

Areas of Analysis Áreas de análisis	FHLBNY programmatic responses Respuestas programáticas del FHLBNY
Member Credit Needs <i>Necesidades crediticias de los miembros</i>	<p>The CLP and ZDA provide the FHLBNY membership with competitively priced liquidity to make credit available to community partners on affordable terms. FHLBNY members earn a dividend on discounted borrowing, meaning these programs may be attractive in many economic environments.</p> <p><i>El CLP y el ZDA proporcionan a los miembros del FHLBNY liquidez a precios competitivos para facilitar la disponibilidad de crédito a socios comunitarios en condiciones asequibles. Los miembros del FHLBNY obtienen un dividendo sobre el financiamiento con descuento, lo que significa que estos programas pueden resultar atractivos en diversos entornos económicos.</i></p>

Areas of Analysis Áreas de análisis	FHLBNY programmatic responses Respuestas programáticas del FHLBNY
<p>Housing Development Desarrollo de vivienda</p>	<p>The FHLBNY is responding to the growing demand for affordable housing by increasing the maximum AHP award from \$2 million to \$2.5 million for the 2026 General Fund Round. At the same time, the per-unit funding cap for AHP-targeted units will rise from \$60,000 to \$80,000, boosting the resources available to developers and communities working to expand housing access.</p> <p><i>El FHLBNY está respondiendo a la creciente demanda de vivienda asequible mediante el aumento del monto máximo de la subvención del AHP de 2 millones de dólares a 2.5 millones de dólares para la Ronda del Fondo General de 2026. Al mismo tiempo, el límite de financiamiento por unidad para las unidades objetivo del AHP aumentará de 60,000 dólares a 80,000 dólares, fortaleciendo los recursos disponibles para desarrolladores y comunidades que trabajan para ampliar el acceso a la vivienda.</i></p> <p>The AHP's Green Building Innovation category, which rewards deep capital investments in the quality of units, is intended to raise awareness of and lower the costs of green building efforts across the industry.</p> <p><i>La categoría de Innovación en Construcción Sustentable del AHP, que recompensa inversiones de capital profundas en la calidad de las unidades, tiene como objetivo generar conciencia y reducir los costos de los esfuerzos de construcción sustentable en toda la industria.</i></p> <p>Additionally, HDA, introduced in 2025 under ZDA, was implemented to provide financing to support the predevelopment or acquisition phases of affordable housing projects. This program marks an ongoing effort by the FHLBNY to address rising predevelopment costs. Other areas for exploration include developing additional strategies for supporting smaller developers.</p> <p><i>Además, el HDA, introducido en 2025 bajo el ZDA, fue implementado para proporcionar financiamiento que respalde las fases de predesarrollo o adquisición de proyectos de vivienda asequible. Este programa representa un esfuerzo continuo del FHLBNY para hacer frente al aumento de los costos de predesarrollo. Otras áreas de exploración incluyen el desarrollo de estrategias adicionales para apoyar a desarrolladores más pequeños.</i></p>
<p>Housing Affordability Asequibilidad de la vivienda</p>	<p>The AHP provides points to projects that target a high proportion of their units to very low-income residents, and to projects that support extremely low-income renters. Projects' affordability commitments must be kept for the duration of a 15-year retention period (for rental projects), and significantly longer in the case of projects also receiving Low Income Housing Tax Credit equity.</p> <p><i>El AHP otorga puntos a los proyectos que destinan una alta proporción de sus unidades a residentes de muy bajos ingresos, así como a los proyectos que apoyan a inquilinos de ingresos extremadamente bajos. Los compromisos de asequibilidad de los proyectos deben mantenerse durante un período de retención de 15 años (en el caso de proyectos de alquiler), y por un período significativamente mayor en el caso de proyectos que también reciben capital del Crédito Fiscal para Viviendas de Bajos Ingresos.</i></p> <p>On the homeownership side, HDP Plus and HDP Wealth Builder expand eligibility to households earning between 80% and 120% of AMI. In an environment of rising housing costs, this broader income threshold offers critical support to moderate-income households, those earning above HDP's 80% AMI limit. This broader income threshold will help more prospective first-time homebuyers, many of whom are bearing the brunt of escalating costs and facing delayed dreams of homeownership.</p> <p><i>En el ámbito de la vivienda en propiedad, el HDP Plus y el HDP Wealth Builder amplían la elegibilidad a hogares con ingresos entre el 80 % y el 120 % del AMI. En un entorno de costos</i></p>

Areas of Analysis Áreas de análisis	FHLBNY programmatic responses Respuestas programáticas del FHLBNY
	<p><i>de vivienda en aumento, este umbral de ingresos más amplio ofrece un apoyo fundamental a los hogares de ingresos moderados, aquellos que superan el límite del 80 % del AMI del HDP. Este umbral más amplio ayudará a un mayor número de compradores primerizos potenciales, muchos de los cuales enfrentan el impacto de costos crecientes y demoras en el cumplimiento de su aspiración de ser propietarios de vivienda.</i></p> <p>Recent MAP enhancements have made it easier for low- and moderate-income families to access affordable financing by expanding loan flexibility and streamlining processes. These improvements help cover down payment and closing costs, reinforcing the FHLBNY's commitment to sustainable homeownership.</p> <p><i>Las mejoras recientes al MAP han facilitado el acceso de familias de ingresos bajos y moderados a financiamiento asequible mediante una mayor flexibilidad de los préstamos y la simplificación de los procesos. Estas mejoras ayudan a cubrir los costos del pago inicial y de cierre, reforzando el compromiso del FHLBNY con la propiedad de vivienda sostenible.</i></p>
<p>Housing Stability <i>Estabilidad de la vivienda</i></p>	<p>AHP scoring categories for projects providing housing to formerly homeless households and for supportive housing are highly determinative of which applications receive awards. FHLBNY staff continue to engage with organizations concerned with supportive housing and make presentations at various meetings and conferences. And in 2025, the FHLBNY made significant charitable contributions to high-quality organizations working to prevent homelessness.</p> <p><i>Las categorías de puntuación del AHP para proyectos que proporcionan vivienda a hogares anteriormente sin hogar y para vivienda con servicios de apoyo son altamente determinantes en la selección de las solicitudes que reciben adjudicaciones. El personal del FHLBNY continúa participando con organizaciones relacionadas con la vivienda con servicios de apoyo y realiza presentaciones en diversas reuniones y conferencias. Además, en 2025, el FHLBNY realizó contribuciones benéficas significativas a organizaciones de alta calidad que trabajan en la prevención de la falta de vivienda.</i></p>
<p>Housing in Underserved Communities <i>Vivienda en comunidades desatendidas</i></p>	<p>Two AHP scoring categories — one explicitly for High Opportunity Areas and the other for mixed-income housing — can work individually or in tandem to boost certain project types and hence make them more financially feasible.</p> <p><i>Dos categorías de puntuación del AHP —una específicamente para Áreas de Alta Oportunidad y otra para vivienda de ingresos mixtos— pueden funcionar de manera individual o conjunta para impulsar ciertos tipos de proyectos y, de ese modo, hacerlos más viables financieramente.</i></p> <p>In 2025, a new AHP scoring category, Native American Tribal Housing Initiatives, took effect. This category provides a scoring boost to projects built on tribal lands. The project must be developed or sponsored by a tribally designated housing entity or any tribally owned entity. Additionally, the TDA, launched in 2023, assists members in originating loans or purchasing assets that support housing and community and economic development on tribal lands.</p> <p><i>En 2025, entró en vigor una nueva categoría de puntuación del AHP, Iniciativas de Vivienda Tribal de Nativos Americanos. Esta categoría otorga un impulso en la puntuación a proyectos construidos en tierras tribales. El proyecto debe ser desarrollado o patrocinado por una entidad de vivienda designada por una tribu o por cualquier entidad propiedad de una tribu. Además, el TDA, lanzado en 2023, ayuda a los miembros a originar préstamos o adquirir activos que respaldan la vivienda y el desarrollo comunitario y económico en tierras tribales.</i></p>

Areas of Analysis Áreas de análisis	FHLBNY programmatic responses Respuestas programáticas del FHLBNY
	<p>HDP Wealth Builder, launched in 2025, is aimed at addressing the social needs and homeownership gap, by providing grant assistance to first-time homebuyers who are first-generation homebuyers or who live in a majority-minority census tract.</p> <p><i>El HDP Wealth Builder, lanzado en 2025, tiene como objetivo abordar las necesidades sociales y la brecha de acceso a la propiedad de vivienda, proporcionando asistencia mediante subvenciones a compradores de vivienda por primera vez que son compradores de primera generación o que residen en un tracto censal de mayoría minoritaria.</i></p> <p>In addition to its core programs, FHLBNY demonstrates its commitment to underserved communities by providing charitable contributions to organizations that support veterans, families experiencing homelessness, people with disabilities, and youth transitioning out of foster care — each confronting distinct housing challenges.</p> <p><i>Además de sus programas principales, el FHLBNY demuestra su compromiso con las comunidades desatendidas mediante contribuciones benéficas a organizaciones que apoyan a veteranos, familias que experimentan la falta de vivienda, personas con discapacidades y jóvenes que están saliendo del sistema de cuidado de crianza, cada uno de los cuales enfrenta desafíos habitacionales distintos.</i></p>

The FHLBNY does not view the above attributes as static responses to the District’s challenges. Rather, policy development is a continuous process of research, refinement, and improvement, in close collaboration with FHLBNY members and other partners.

El FHLBNY no considera los atributos descritos anteriormente como respuestas estáticas a los desafíos del Distrito. Por el contrario, el desarrollo de políticas es un proceso continuo de investigación, perfeccionamiento y mejora, llevado a cabo en estrecha colaboración con los miembros del FHLBNY y otros socios.

3. District Priorities / Prioridades del Distrito

The FHLBNY responds to District needs through programs, initiatives, and its role as a thought leader. The market research laid out in each year's Plan helps identify short- and long-term priorities to address District needs. Over the course of the last year, the FHLBNY has identified a list of priority areas, informed by consultation with members, industry experts, and our Advisory Council and Board of Directors. This section will discuss these priority areas, their importance to the District, and outline actions to tackle them.

El FHLBNY responde a las necesidades del Distrito a través de programas, iniciativas y su función como líder de pensamiento. La investigación de mercado presentada en cada Plan anual ayuda a identificar prioridades a corto y largo plazo para abordar las necesidades del Distrito. A lo largo del último año, el FHLBNY ha identificado una lista de áreas prioritarias, informada por consultas con miembros, expertos del sector y nuestro Consejo Asesor y Junta Directiva. Esta sección analiza estas áreas prioritarias, su importancia para el Distrito y describe las acciones para abordarlas.

1. Affordable housing in Tribal Nations / Vivienda asequible en las Naciones Tribales

The FHLBNY District is home to eight federally recognized Tribal Nations, all of which are located in New York State. Federal recognition conveys powers of self-government and limited sovereign immunity, and grants eligibility for federal programs and services, including housing and economic development block grant funding.³¹ Additionally, there are four state-recognized Tribal Nations in the District, three of which are in New Jersey and one in New York. State recognition allows tribes to gain eligibility for state benefits and programs related to housing, job training, and education. However, since these tribes do not have federal recognition, they cannot participate in many federal tribal programs.

El Distrito del FHLBNY alberga ocho Naciones Tribales reconocidas a nivel federal, todas ubicadas en el estado de Nueva York. El reconocimiento federal otorga facultades de autogobierno e inmunidad soberana limitada, y concede elegibilidad para programas y servicios federales, incluidos fondos en bloque para vivienda y desarrollo económico.³¹ Además, existen cuatro Naciones Tribales reconocidas a nivel estatal en el Distrito, tres en Nueva Jersey y una en Nueva York. El reconocimiento estatal permite a las tribus acceder a beneficios y programas estatales relacionados con vivienda, capacitación laboral y educación; sin embargo, sin reconocimiento federal, no pueden acceder a muchos programas tribales federales.

Table 5: State and Federal Tribes in District³²

Tabla 5: Naciones Tribales reconocidas a nivel estatal y federal en el Distrito³²

Tribal Nation / Nación Tribal	Recognition / Reconocimiento	State / Estado
Cayuga Nation / Nación Cayuga	Federal	New York
Nanticoke Lenne-Lenape Tribal Nation / Nación Tribal Nanticoke Lenne-Lenape	State / Estatal	New Jersey
Oneida Indian Nation / Nación Indígena Oneida	Federal	New York
Onondaga Nation / Nación Onondaga	Federal	New York
Powhatan Renape Nation / Nación Powhatan Renape	State / Estatal	New Jersey
Ramapough Lenape Nation / Nación Ramapough Lenape	State / Estatal	New Jersey
Saint Regis Mohawk Tribe / Tribu Mohawk de Saint Regis	Federal	New York
Seneca Nation of Indians / Nación Seneca de los Indios	Federal	New York
Shinnecock Indian Nation / Nación India Shinnecock	Federal	New York
Towanda Band of Seneca / Banda Towanda de los Seneca	Federal	New York
Tuscarora Nation / Nación Tuscarora	Federal	New York
Unkechaug Nation / Nación Unkechaug	State / Estatal	New York

On average, tribal members experience higher poverty and unemployment rates, and lower household incomes compared to the national average, making the need for affordable housing even more pressing.³³ Housing cost burden is a critical issue for many Tribal Nations in New York and New Jersey, with some communities, like the Ramapough and Nanticoke Lenne Lenape, reporting that over 40% of households spend more than a third of their income on housing. This level of burden can often force families to sacrifice other essentials like food, healthcare, or transportation.

En promedio, los miembros tribales experimentan tasas más altas de pobreza y desempleo, así como ingresos familiares más bajos en comparación con el promedio nacional, lo que hace que la necesidad de vivienda asequible sea aún más apremiante.³³ La carga del costo de la vivienda es un problema crítico para muchas Naciones Tribales en Nueva York y Nueva Jersey, y algunas comunidades, como los Ramapough y los Nanticoke Lenne Lenape, informan que más del 40 % de los hogares destina más de un tercio de sus ingresos a la vivienda. Este nivel de carga a menudo puede obligar a las familias a sacrificar otras necesidades esenciales como alimentos, atención médica o transporte.

In response to these pressures, tribal housing authorities have implemented targeted programs to ease the strain. The Akwesasne Housing Authority's Tenant Assistance Program offers short-term rental subsidies alongside self-sufficiency planning, while their Homebuyer Down Payment Assistance initiative helps

families transition into ownership by reducing upfront costs. Additionally, the Akwesasne tapped into and secured block grant funding from HUD to expand the local housing supply through new construction and site preparation.³⁴

En respuesta a estas presiones, las autoridades de vivienda tribal han implementado programas específicos para aliviar la carga. El Programa de Asistencia para Inquilinos de la Autoridad de Vivienda de Akwesasne ofrece subsidios de alquiler a corto plazo junto con planes de autosuficiencia, mientras que su iniciativa de Asistencia para el Pago Inicial ayuda a las familias a transitar hacia la propiedad de vivienda mediante la reducción de los costos iniciales. Además, Akwesasne logró acceder y asegurar fondos en bloque del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD, por sus siglas en inglés) para ampliar la oferta local de vivienda a través de nueva construcción y trabajos de preparación de terrenos.³⁴

Staffing reductions at HUD's Office of Native American Programs are expected to affect the agency's capacity to administer key tribal housing programs. Reduced personnel may lead to slower processing of Indian Housing Block Grant ("IHBG") applications and delays in technical assistance and oversight for the Section 184 Loan Guarantee Program. Both programs are critical tools for facilitating lending and financing on tribal lands. These operational challenges follow a period of budgetary uncertainty, during which the FY 2026 presidential budget proposal recommended substantial cuts to tribal housing programs, including a 22% reduction to IHBG, that were ultimately rejected by Congress.³⁵ While funding levels were preserved, the combination of staffing constraints and budget threats raises concerns about program accessibility and service delivery for Tribal Nations.

Las reducciones de personal en la Oficina de Programas para Nativos Americanos de HUD se espera que afecten la capacidad de la agencia para administrar programas clave de vivienda tribal. La disminución de personal podría derivar en una tramitación más lenta de las solicitudes de Subvenciones en Bloque para Vivienda Indígena (IHBG, por sus siglas en inglés), así como en demoras en la asistencia técnica y la supervisión del Programa de Garantía de Préstamos de la Sección 184. Ambos programas son herramientas fundamentales para facilitar el crédito y el financiamiento en tierras tribales. Estos desafíos operativos se producen tras un período de incertidumbre presupuestaria, durante el cual la propuesta presupuestaria presidencial para el año fiscal 2026 recomendó recortes sustanciales a los programas de vivienda tribal, incluida una reducción del 22% en el IHBG, que finalmente fue rechazada por el Congreso.³⁵ Si bien se mantuvieron los niveles de financiamiento, la combinación de limitaciones de personal y amenazas presupuestarias genera preocupación sobre la accesibilidad a los programas y la prestación de servicios para las Naciones Tribales.

Table 6: FHLBNY Program Responses to Tribal Housing Needs

Tabla 6: Respuestas programáticas del FHLBNY a las necesidades de vivienda tribal

PROGRAM / PROGRAMA	RESPONSE / RESPUESTA
AHP	<p>In 2025, a new scoring category, Native American Tribal Housing Initiatives, was implemented. To gain points under this scoring category, a project must be developed or sponsored by a tribally designated housing entity or any tribally owned entity.</p> <p><i>En 2025, se implementó una nueva categoría de puntuación, Iniciativas de Vivienda Tribal de Nativos Americanos. Para obtener puntos bajo esta categoría de puntuación, el proyecto debe ser desarrollado o patrocinado por una entidad de vivienda designada por una tribu o por cualquier entidad propiedad de una tribu.</i></p>
HDP Suite <i>Conjunto de programas HDP</i>	<p>To address challenges of lending on tribal lands, a 2022 program modification allows participating FHLBNY members to submit reservation requests on behalf of households borrowing from the federal government through the U.S. Department of Agriculture-Rural Development's (USDA-RD) Section 502 Direct Single Family Housing Loan Program.</p> <p><i>Para abordar los desafíos del otorgamiento de préstamos en tierras tribales, una modificación del programa realizada en 2022 permite a los miembros participantes del FHLBNY presentar solicitudes de reserva en nombre de hogares que obtienen préstamos del gobierno federal a través del Programa de Préstamos Directos para Vivienda Unifamiliar de la Sección 502 del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos – Desarrollo Rural (USDA-RD).</i></p>
TDA	<p>Launched in 2023, as part of the ZDA suite, the TDA provides finance lending to support housing and community and economic development on tribal lands.</p> <p><i>Lanzado en 2023 como parte del conjunto de programas ZDA, el TDA proporciona financiamiento para respaldar la vivienda y el desarrollo comunitario y económico en tierras tribales.</i></p>

In light of funding uncertainty, the FHLBNY continues to add to its program offerings to create tools for addressing the housing and capital needs of Tribal Nations in the District. In 2025, a new AHP scoring category, Native American Tribal Housing Initiatives, was implemented to help attract more tribal projects and increase their competitiveness. In the 2025 AHP General Fund Round, members of the Shinnecock Indian Nation submitted an application, the first tribal application received in recent years. While the project did not receive an award, its submission was encouraging and AHP staff will continue to provide outreach and technical assistance.

Ante la incertidumbre en materia de financiamiento, el FHLBNY continúa ampliando su oferta de programas para crear herramientas que respondan a las necesidades de vivienda y capital de las Naciones Tribales del Distrito. En 2025, se implementó una nueva categoría de puntuación del AHP, Iniciativas de Vivienda Tribal de Nativos Americanos, con el objetivo de atraer más proyectos tribales y aumentar su competitividad. En la Ronda del Fondo General del AHP de 2025, miembros de la Nación India Shinnecock presentaron una solicitud, la primera solicitud tribal recibida en los últimos años. Si bien el proyecto no recibió una adjudicación, su presentación fue alentadora y el personal del AHP continuará brindando actividades de divulgación y asistencia técnica.

FHLBNY's HDP program suite includes the Section 184 program in its guidelines to be eligible for down payment assistance. However, given the many challenges with encumbrances on the various forms of tribal

land, HDP has not been successful despite a 2022 program modification that allowed participating FHLBNY members to submit reservation requests on behalf of households borrowing from the federal government. Additionally, in 2023 the TDA was launched to assist members in originating loans or purchasing assets that support housing and community and economic development on tribal lands.

El conjunto de programas HDP del FHLBNY incluye el programa de la Sección 184 dentro de sus lineamientos para ser elegible para asistencia para el pago inicial. Sin embargo, dadas las numerosas dificultades relacionadas con los gravámenes sobre las distintas formas de tierras tribales, el HDP no ha tenido éxito, a pesar de una modificación del programa en 2022 que permitió a los miembros participantes del FHLBNY presentar solicitudes de reserva en nombre de hogares que obtienen préstamos del gobierno federal. Además, en 2023 se lanzó el TDA para asistir a los miembros en la originación de préstamos o la adquisición de activos que respalden la vivienda y el desarrollo comunitario y económico en tierras tribales.

Alongside programmatic updates, the FHLBNY continues to conduct outreach to Tribal partners. In 2025, regular planning sessions were held with members of the St. Regis Mohawk Tribe and other stakeholders to support a Tribal convening. Staff also met with the Shinnecock Housing Department to explore how the HDP Suite could align with their housing needs. Additionally, the FHLBNY engaged in an exploratory call with Beaux Simone Consulting, a firm specializing in supportive housing development, to discuss convening Tribal Nations based in New York. These efforts reflect an ongoing commitment to relationship-building and learning how best to support Tribal communities.

A la par de las actualizaciones programáticas, el FHLBNY continúa realizando actividades de divulgación con socios tribales. En 2025, se llevaron a cabo sesiones periódicas de planificación con miembros de la Tribu St. Regis Mohawk y otros actores clave para apoyar la organización de una convocatoria tribal. El personal también se reunió con el Departamento de Vivienda de la Nación Shinnecock para explorar cómo el conjunto de programas HDP podría alinearse con sus necesidades de vivienda. Además, el FHLBNY participó en una llamada exploratoria con Beaux Simone Consulting, una firma especializada en el desarrollo de vivienda de apoyo, para analizar la posibilidad de convocar a Naciones Tribales con sede en Nueva York. Estos esfuerzos reflejan un compromiso continuo con el fortalecimiento de relaciones y el aprendizaje sobre cómo apoyar mejor a las comunidades tribales.

2. Capital needs and funding challenges / Necesidades de capital y desafíos de financiamiento

Given the persistent rise in labor and material costs, the challenge of financing affordable housing has become even more acute. The cost of construction continues to climb, placing greater emphasis on the need for capital at every stage of a project's lifecycle. As project expenses increase, so does the urgency for reliable funding sources to bridge the gap.

Dado el aumento persistente de los costos laborales y de materiales, el desafío de financiar vivienda asequible se ha vuelto aún más agudo. El costo de la construcción continúa incrementándose, lo que pone mayor énfasis en la necesidad de capital en cada etapa del ciclo de vida de un proyecto. A medida que aumentan los gastos de los proyectos, también crece la urgencia de contar con fuentes de financiamiento confiables que ayuden a cerrar las brechas existentes.

The 2025 Plan highlighted the critical need for predevelopment financing. This need still exists and is heightened in the current climate of economic uncertainty and federal funding cuts. Smaller developers and nonprofits are particularly vulnerable, often struggling to secure the capital required for early-stage

predevelopment activities that make-or-break projects, such as feasibility studies and site preparation. Discussions with the Advisory Council have underscored the importance of early-stage grants and seed funding to help emerging developers move projects forward.

El Plan de 2025 destacó la necesidad crítica de financiamiento para la etapa de predesarrollo. Esta necesidad persiste y se ha intensificado en el actual contexto de incertidumbre económica y recortes al financiamiento federal. Los desarrolladores pequeños y las organizaciones sin fines de lucro son particularmente vulnerables, y con frecuencia enfrentan dificultades para asegurar el capital necesario para actividades tempranas de predesarrollo que pueden determinar el éxito o fracaso de un proyecto, como estudios de viabilidad y preparación del terreno. Las conversaciones con el Consejo Asesor han subrayado la importancia de las subvenciones en etapas tempranas y del financiamiento semilla para ayudar a los desarrolladores emergentes a avanzar con sus proyectos.

Beyond predevelopment, overall project funding faces mounting pressure. Cuts to programs, staffing, and nonprofit resources threaten the viability of new and existing developments.³⁶ Even as subsidies such as the Low-Income Housing Tax Credit remain a cornerstone of affordable housing finance, their value has modestly declined in recent years, further limiting the resources available to offset rising costs.³⁷

Más allá del predesarrollo, el financiamiento total de los proyectos enfrenta presiones crecientes. Los recortes a programas, personal y recursos de las organizaciones sin fines de lucro amenazan la viabilidad tanto de desarrollos nuevos como existentes.³⁶ Si bien subsidios como el Crédito Fiscal para Vivienda de Bajos Ingresos siguen siendo un pilar del financiamiento de vivienda asequible, su valor ha disminuido modestamente en los últimos años, lo que limita aún más los recursos disponibles para compensar el aumento de los costos.³⁷

With shrinking resources and escalating expenses, the sustainability of current funding models is in question. The Advisory Council raised the need to rethink how housing is financed and designed, suggesting that more community-centered approaches may be necessary to address changing demographics and persistent capital gaps. Without new sources of capital and renewed federal commitment, the ability to finance and deliver affordable housing will remain at risk.

Con recursos cada vez más limitados y gastos en aumento, la sostenibilidad de los modelos de financiamiento actuales está en entredicho. El Consejo Asesor planteó la necesidad de replantear la forma en que se financia y diseña la vivienda, sugiriendo que enfoques más centrados en la comunidad pueden ser necesarios para responder a cambios demográficos y brechas persistentes de capital. Sin nuevas fuentes de financiamiento y un renovado compromiso federal, la capacidad de financiar y desarrollar vivienda asequible seguirá estando en riesgo.

3. Nonprofit organizations and affordable housing / Organizaciones sin fines de lucro y vivienda asequible

Nonprofit organizations are foundational to the affordable housing ecosystem, serving as community anchors and advocates, especially in rural and tribal regions. These organizations often lead the way in developing, managing, and sustaining affordable housing, and are trusted partners for residents who may otherwise lack access to stable housing options.

Las organizaciones sin fines de lucro son fundamentales para el ecosistema de vivienda asequible, ya que actúan como anclas comunitarias y defensoras, especialmente en regiones rurales y tribales. Estas organizaciones suelen

liderar el desarrollo, la gestión y la sostenibilidad de la vivienda asequible, y son socios de confianza para residentes que de otro modo podrían carecer de acceso a opciones de vivienda estables.

However, nonprofits currently face significant obstacles that threaten their ability to serve their communities. Funding instability and regulatory complexity are persistent challenges, making it difficult to plan and execute long-term projects. Many nonprofits rely on multi-year funding and capacity-building initiatives to support their staff and technical expertise but shrinking resources and unpredictable grant cycles undermine these efforts. The increasing need for technical capacity has also led many organizations to depend on external consultants, which, while helpful in the short term, can pose risks to building sustainable in-house expertise.

Sin embargo, actualmente las organizaciones sin fines de lucro enfrentan obstáculos significativos que amenazan su capacidad para servir a sus comunidades. La inestabilidad en el financiamiento y la complejidad regulatoria son desafíos persistentes que dificultan la planificación y ejecución de proyectos a largo plazo. Muchas organizaciones dependen de financiamiento plurianual e iniciativas de fortalecimiento de capacidades para apoyar a su personal y su experiencia técnica, pero la reducción de recursos y los ciclos de subvenciones impredecibles socavan estos esfuerzos. La creciente necesidad de capacidad técnica también ha llevado a muchas organizaciones a depender de consultores externos, lo que, si bien puede ser útil a corto plazo, plantea riesgos para el desarrollo de conocimientos internos sostenibles.

Within the AHP, nonprofit sponsors play a critical role in bringing projects to fruition. In the 2025 AHP General Fund Round, 89% of winning projects received points for nonprofit sponsorship. Nonprofits are often responsible for project design, community engagement, and compliance with program requirements. Yet, AHP staff have noted that nonprofit sponsors sometimes lack the internal technical capacity to navigate complex application and compliance processes, leading to a reliance on outside consultants. When consultants depart, valuable knowledge and expertise often leave with them, making it difficult for nonprofits to answer technical questions related to their AHP projects.

Dentro del AHP, los patrocinadores sin fines de lucro desempeñan un papel fundamental para que los proyectos se concreten. En la Ronda del Fondo General del AHP de 2025, el 89 % de los proyectos adjudicados recibió puntos por patrocinio sin fines de lucro. Estas organizaciones suelen ser responsables del diseño de los proyectos, la participación comunitaria y el cumplimiento de los requisitos del programa. No obstante, el personal del AHP ha observado que, en algunos casos, los patrocinadores sin fines de lucro carecen de la capacidad técnica interna necesaria para gestionar procesos complejos de solicitud y cumplimiento, lo que genera una dependencia de consultores externos. Cuando estos consultores se retiran, el conocimiento y la experiencia adquiridos suelen irse con ellos, lo que dificulta que las organizaciones respondan a preguntas técnicas relacionadas con sus proyectos del AHP.

Nonprofits are indispensable to the affordable housing landscape, but their impact is constrained by funding uncertainty, regulatory hurdles, and the challenge of building lasting technical capacity. Addressing these obstacles is crucial for the health and sustainability of the entire housing ecosystem.

Las organizaciones sin fines de lucro son indispensables para el panorama de la vivienda asequible, pero su impacto se ve limitado por la incertidumbre en el financiamiento, los obstáculos regulatorios y el desafío de desarrollar capacidad técnica duradera. Abordar estos obstáculos es fundamental para la salud y sostenibilidad de todo el ecosistema de Vivienda.

4. Climate resilience and infrastructure / Resiliencia climática e infraestructura

As detailed in last year's Plan, climate and disaster resiliency is an area of concern for each state and territory within the District. Puerto Rico and the U.S. Virgin Islands face a years-long recovery from the damage caused by Hurricanes Maria and Irma. In Puerto Rico, it is estimated that over 1.1 million housing units sustained damage from Hurricane Maria, and that it could take up to 15 years to reconstruct damaged units. Alongside the climate threats posed to the territories, a 2020 study estimates that by 2050, New Jersey will have the highest number of affordable housing units at risk of coastal flooding.³⁸

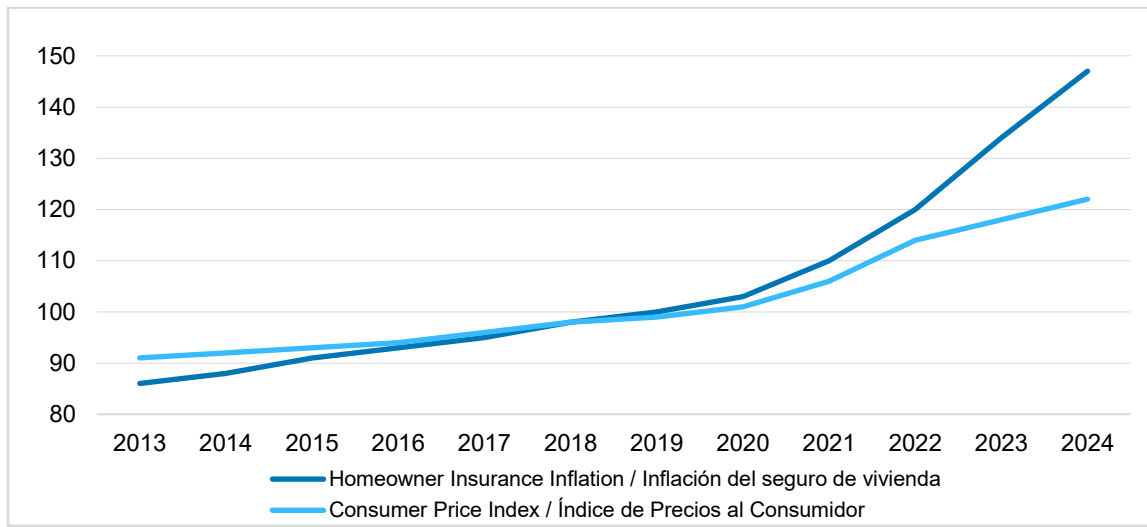
Tal como se detalla en el Plan del año pasado, la resiliencia climática y ante desastres es un área de preocupación para cada estado y territorio dentro del Distrito. Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos enfrentan una recuperación de varios años debido a los daños causados por los huracanes María e Irma. En Puerto Rico, se estima que más de 1.1 millones de unidades de vivienda sufrieron daños a causa del huracán María y que la reconstrucción de las unidades afectadas podría tardar hasta 15 años. Junto con las amenazas climáticas que enfrentan los territorios, un estudio de 2020 estima que para 2050 Nueva Jersey tendrá el mayor número de unidades de vivienda asequible en riesgo de inundaciones costeras.³⁸

This creates added emphasis on the need for resilient construction. Conversations with the Advisory Council cite there is a need to evaluate and encourage planning of projects to have a lens of sustainability. Additionally, conversations with the council as well as practitioners reveal the impact of rising insurance costs. In light of increased risk to infrastructure. Homeowners as well as developers are faced with rising insurance costs. The extent of the rise in insurance costs can be seen when compared to the consumer price index, which tracks inflation. The chart below shows that as consumer prices rose, the cost of homeowners insurance has risen at a steeper rate nationally.

Esta situación refuerza la necesidad de promover una construcción resiliente. Las conversaciones con el Consejo Asesor indican la necesidad de evaluar e incentivar que la planificación de los proyectos incorpore un enfoque de sostenibilidad. Además, tanto el Consejo como los profesionales del sector han señalado el impacto de los crecientes costos de los seguros. A la luz del mayor riesgo para la infraestructura, tanto los propietarios de viviendas como los desarrolladores enfrentan aumentos significativos en los costos de aseguramiento. La magnitud de este aumento puede observarse al compararse con el índice de precios al consumidor, que mide la inflación. El gráfico a continuación muestra que, a medida que los precios al consumidor aumentaron, el costo del seguro para propietarios de vivienda creció a un ritmo más acelerado a nivel nacional.

Figure 12: U.S. Home Insurance Inflation and Consumer Price Index (2013 – 2023)³⁹

Figura 12: Inflación del seguro de vivienda en Estados Unidos e índice de precios al consumidor (2013-2023)³⁹



The growing frequency and severity of climate-related disasters have significantly increased the cost of insurance, placing an additional burden on households already struggling with rising expenses. Insurers are also limiting the amount of risk they are willing to underwrite, particularly in areas deemed high-risk, such as parts of the U.S. Virgin Islands after Hurricanes Irma and Maria.⁴⁰ This lack of coverage creates further challenges for vulnerable communities, including tribal populations and residents in flood-prone areas, who often face barriers to accessing affordable insurance.

La creciente frecuencia e intensidad de los desastres relacionados con el clima han incrementado de forma considerable el costo de los seguros, lo que representa una carga adicional para los hogares que ya enfrentan gastos en aumento. Asimismo, las aseguradoras están limitando el nivel de riesgo que están dispuestas a cubrir, especialmente en áreas consideradas de alto riesgo, como partes de las Islas Vírgenes de los Estados Unidos tras los huracanes Irma y María.⁴⁰ Esta falta de cobertura genera desafíos adicionales para las comunidades vulnerables, incluidas las poblaciones tribales y los residentes de zonas propensas a inundaciones, quienes a menudo enfrentan barreras para acceder a seguros asequibles.

Building resilience, however, comes with its own set of costs. Electrification and the transition to greener infrastructure increase grid expenses, which must be factored into project planning alongside tenant affordability. Additionally, soft costs for projects aiming to meet sustainability standards remain high, underscoring the need for innovation to reduce these expenses. While resilient construction can help mitigate long-term risks and lower insurance costs, it is critical to ensure that these measures do not inadvertently drive-up housing prices. Thoughtful design and cost management are key to preventing resilience from becoming another barrier to affordability.

Sin embargo, fortalecer la resiliencia implica costos adicionales. La electrificación y la transición hacia una infraestructura más sostenible incrementan los gastos del sistema eléctrico, los cuales deben incorporarse en la planificación de los proyectos junto con la asequibilidad para los inquilinos. Además, los costos indirectos de los proyectos que buscan cumplir con estándares de sostenibilidad siguen siendo elevados, lo que subraya la

necesidad de innovar para reducir estos gastos. Si bien la construcción resiliente puede ayudar a mitigar riesgos a largo plazo y reducir los costos de los seguros, es fundamental garantizar que estas medidas no incrementen de manera involuntaria los precios de la vivienda. Un diseño cuidadoso y una gestión eficaz de los costos son esenciales para evitar que la resiliencia se convierta en otra barrera para la asequibilidad.

4. Targeted Community Lending Performance Goals /

Objetivos de Desempeño del Programa de Préstamos

Comunitarios Dirigidos

Each iteration of the Plan sets goals that guide FHLBNY policies and initiatives to address the District's credit and affordable housing needs in the year ahead. Before defining goals for 2026, it is important to review those outlined in the 2025 Plan, which focused on three key areas: increasing CDFI member participation, strengthening relationships with Tribal Nations, and establishing new voluntary programs.

Cada iteración del Plan establece objetivos que orientan las políticas e iniciativas del FHLBNY para abordar las necesidades de crédito y vivienda asequible del Distrito en el año venidero. Antes de definir los objetivos para 2026, es importante revisar los establecidos en el Plan de 2025, el cual se centró en tres áreas clave: aumentar la participación de los miembros CDFI, fortalecer las relaciones con las Naciones Tribales y establecer nuevos programas voluntarios.

To promote greater participation from CDFI members in FHLBNY products, steps were taken to foster inclusivity and make it easier for CDFIs and Cooperativas, financial cooperatives based in Puerto Rico, to become members. Regular meetings between the FHLBNY and the regulatory body for Cooperativas, the Public Corporation for Supervision and Insurance of Cooperatives of Puerto Rico ("COSSEC") resulted in the passage of a local law granting Cooperativas the ability to apply for FHLBNY membership.⁴¹ Additionally, the number of CDFI members submitting AHP applications has steadily increased, reaching nine in the 2025 round compared to eight in 2024 and three in 2023.

Para promover una mayor participación de los miembros CDFI en los productos del FHLBNY, se tomaron medidas para fomentar la inclusión y facilitar que las CDFI y las Cooperativas, cooperativas financieras con sede en Puerto Rico, pudieran convertirse en miembros. Las reuniones periódicas entre el FHLBNY y el organismo regulador de las Cooperativas, la Corporación Pública para la Supervisión y el Seguro de Cooperativas de Puerto Rico ("COSSEC"), dieron lugar a la aprobación de una ley local que otorga a las Cooperativas la facultad de solicitar la membresía del FHLBNY.⁴¹ Además, el número de miembros CDFI que presentan solicitudes al AHP ha aumentado de manera constante, alcanzando nueve en la ronda de 2025, en comparación con ocho en 2024 y tres en 2023.

Earlier sections of the Plan detail steps taken to address affordable housing needs in Tribal Nations. Throughout the year, staff engaged in outreach and relationship-building efforts, notably supporting planning efforts for a convening organized by the St. Regis Mohawk Tribe. The FHLBNY was also successful in garnering

an AHP application from the Shinnecock Indian Nation, and for the second year in a row, provided a charitable contribution of \$75,000 to the Unkechaug Nation to help rehabilitate its community center.

Las secciones anteriores del Plan detallan las medidas adoptadas para abordar las necesidades de vivienda asequible en las Naciones Tribales. A lo largo del año, el personal participó en actividades de divulgación y fortalecimiento de relaciones, en particular apoyando los esfuerzos de planificación de una convocatoria organizada por la Tribu St. Regis Mohawk. El FHLBNY también logró recibir una solicitud al AHP por parte de la Nación India Shinnecock y, por segundo año consecutivo, otorgó una contribución benéfica de \$75,000 a la Nación Unkechaug para ayudar a rehabilitar su centro comunitario.

For voluntary programs, HDP Wealth Builder was launched in 2025 to address the homeownership gap by providing grant assistance to first-time homebuyers who are either first-generation homebuyers or live in a majority-minority census tract. Other innovative program ideas were discussed throughout the year and will continue to be explored in 2026.

En cuanto a los programas voluntarios, en 2025 se lanzó HDP Wealth Builder para abordar la brecha en la propiedad de vivienda mediante la provisión de asistencia en forma de subvenciones a compradores de vivienda por primera vez que sean compradores de primera generación o que residan en un tracto censal de mayoría minoritaria. Otras ideas innovadoras de programas se debatieron a lo largo del año y continuarán siendo exploradas en 2026.

Heading into 2026, the FHLBNY will continue to build on these efforts and address emerging needs. The goals outlined in *Table 7* below translate broad objectives into actionable priorities, helping us focus efforts and measure progress toward housing targets and community needs.

De cara a 2026, el FHLBNY continuará desarrollando estos esfuerzos y abordando las necesidades emergentes. Los objetivos descritos en la Tabla 7 a continuación traducen objetivos generales en prioridades accionables, lo que nos ayuda a enfocar los esfuerzos y medir el progreso hacia las metas de vivienda y las necesidades comunitarias.

Additionally, the FHLBNY has set a specific goal for the 2026 AHP General Fund Round—supporting the creation and/or preservation of **2,400 affordable housing units** through projects receiving an AHP award.

*Además, el FHLBNY ha establecido un objetivo específico para la Ronda del Fondo General del AHP de 2026: apoyar la creación y/o preservación de **2,400 unidades de vivienda asequible** a través de proyectos que reciban una adjudicación del AHP.*

Table 7: Quantitative goals for 2026

Tabla 7: Objetivos Cuantitativos para 2026

Issue Area <i>Area de Enfoque</i>	Need <i>Necesidad</i>	Goals for 2026 <i>Objetivo para 2026</i>	Metrics <i>Métricas</i>
1. Growing Demand for Capital <i>Creciente Demanda de capital</i>	Economic factors are driving up material and project costs, resulting in a greater need for capital to finance affordable housing and community development. <i>Los factores económicos están impulsando al alza los costos de materiales y de los proyectos, lo que genera una mayor necesidad de capital para financiar vivienda asequible y desarrollo comunitario.</i>	<ul style="list-style-type: none"> Explore the creation of products/programs to meet the capital needs (e.g., predevelopment costs, project cost gaps, etc.) of members and project sponsors. <i>Explorar la creación de productos y programas para atender las necesidades de capital, como costos de predesarrollo y brechas en el financiamiento de proyectos, de los miembros y patrocinadores de proyectos.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> One (1) or more new products or programs created. <i>Uno (1) o más productos o programas nuevos creados.</i> Allocate 5% of prior year's net income across voluntary programs. <i>Asignar el 5 % del ingreso neto del año anterior a programas voluntarios.</i>
2. Affordable Housing for Tribal Nations <i>Vivienda Asequible para las Naciones Tribales</i>	Tribal Nations have an acute need for affordable housing. However, many Tribal Nations within the District are not familiar with the FHLBNY and its programs or lack the capacity to effectively participate. <i>Las Naciones Tribales tienen una necesidad apremiante de vivienda asequible. Sin embargo, muchas Naciones Tribales dentro del Distrito no están familiarizadas con el FHLBNY y sus programas, o carecen de la capacidad necesaria para participar de manera eficaz.</i>	<ul style="list-style-type: none"> Continue Tribal outreach and relationship-building. <i>Continuar las actividades de divulgación y fortalecimiento de relaciones con las Naciones Tribales.</i> Increase Tribal engagement with FHLBNY products. <i>Aumentar la participación tribal en los productos del FHLBNY.</i> Invest in Tribal efforts through our products and charitable contributions. <i>Invertir en iniciativas tribales a través de nuestros productos y contribuciones benéficas.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Attend three (3) or more Tribal housing conferences and events. <i>Asistir a tres (3) o más conferencias y eventos de vivienda tribal.</i> Cultivate new relationships with one (1) or more Tribal Nation(s). <i>Cultivar nuevas relaciones con una (1) o más Nación(es) Tribal(es).</i> Submission of one (1) or more AHP General Fund application(s) from Native Sponsor(s) supporting tribal communities. <i>Presentación de una (1) o más solicitudes al Fondo General del AHP por parte de patrocinadores nativos que apoyen a comunidades tribales.</i>
3. Supporting Nonprofit Organizations <i>Apoyo a organizaciones sin fines de lucro</i>	Nonprofit organizations play a key role in the affordable housing ecosystem and are currently facing uncertainty over funding. <i>Las organizaciones sin fines de lucro desempeñan un papel clave en el ecosistema de vivienda</i>	<ul style="list-style-type: none"> Engage nonprofit organizations through meetings or roundtable discussions to understand the impact of funding cuts on their organizations and capacity to assist local communities. <i>Involucrar a organizaciones sin fines de lucro mediante</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Hold two (2) or more industry roundtables or convenings with nonprofit organizations. <i>Realizar dos (2) o más mesas redondas o convocatorias del sector con organizaciones sin fines de lucro.</i>

	<p><i>asequible y actualmente enfrentan incertidumbre en cuanto a su financiamiento.</i></p>	<p><i>reuniones o mesas redondas para comprender el impacto de los recortes de financiamiento en su capacidad para apoyar a las comunidades locales.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Explore methods for supporting capacity building among nonprofit organizations. <p><i>Explorar métodos para apoyar el fortalecimiento de capacidades de las organizaciones sin fines de lucro.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Attend three (3) nonprofit housing conferences or events. <p><i>Asistir a tres (3) conferencias o eventos de vivienda sin fines de lucro.</i></p>
4. Member Engagement <i>Participación de los miembros</i>	<p>There is a need to gauge member appetite for new programs and products aimed at addressing emerging economic realities and increased risk within the affordable housing market.</p> <p><i>Existe la necesidad de evaluar el interés de los miembros en nuevos programas y productos diseñados para abordar realidades económicas emergentes y el mayor riesgo dentro del mercado de vivienda asequible.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Conduct a survey to gauge member response to economic conditions and appetite for potential solutions involving engagement with “riskier” projects/investments. <p><i>Realizar una encuesta para evaluar la respuesta de los miembros a las condiciones económicas y su disposición a posibles soluciones que impliquen participación en proyectos o inversiones de mayor riesgo.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Hold five (5) or more member-focused events to solicit input for new programs or products. One (1) or more new programs or products created. <p><i>Realizar cinco (5) o más eventos dirigidos a los miembros para recopilar aportes sobre nuevos programas o productos.</i></p> <p><i>Uno (1) o más productos o programas nuevos creados.</i></p>

Appendix / Apéndice

A. Recent FHLBNY publications / Publicaciones recientes del FHLBNY

Targeted Community Lending Plan <i>Plan de Préstamos Comunitarios Dirigidos</i>	2025	2024	2023	2022
Affordable Housing Advisory Council Annual Report <i>Informe Anual del Consejo Asesor de Vivienda Asequible</i>		2024	2023	2022

ENDNOTES / NOTAS FINALES

- ¹ U.S. Bureau of Labor Statistics. "Consumer Price Index by Category Line Chart." Accessed November 10, 2025. <https://www.bls.gov/charts/consumer-price-index/consumer-price-index-by-category-line-chart.htm>.
- ² Board of Governors of the Federal Reserve System. "Federal Reserve Issues FOMC Statement." Accessed November 4, 2025. <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20251029a.htm>.
- ³ Freddie Mac. "Primary Mortgage Market Survey." Accessed November 4, 2025. <https://www.freddiemac.com/pmms>.
- ⁴ Opportunity Finance Network. *CDFI Investment Creates Impact: Infographic*. Accessed September 5, 2025. <https://www.ofn.org/wp-content/uploads/2021/11/cdfi-investment-creates-impacc-infographic.pdf>.
- ⁵ Local Housing Solutions. "Key Steps to Develop a Local Housing Strategy." Accessed September 5, 2025. <https://www.localhousingsolutions.org/plan/key-steps-to-develop-a-local-housing-strategy/>.
- ⁶ Enterprise Community. "Housing Ecosystem." Accessed October 8, 2025. <https://www.enterprisecommunity.org/learning-center/resources/housing-ecosystem>.
- ⁷ Vital City NYC. "Why It Costs So Much to Build in New York City." Accessed October 8, 2025. <https://www.vitalcitynyc.org/articles/why-it-costs-so-much-to-build-in-new-york-city>.
- ⁸ St. Thomas Source. "Lawmakers Press Housing Officials over Soaring Construction Costs." Accessed October 1, 2025. <https://stthomassource.com/content/2025/09/11/lawmakers-press-housing-officials-over-soaring-construction-costs/>.
- ⁹ Puerto Rico Office of Commissioner of Financial Institutions, "Housing Market Activity", accessed September 5, 2024 at <https://docs.pr.gov/files/OCIF/ESTADISTICAS/Housing%20Market%20Activity.pdf>
- ¹⁰ Federal Reserve Bank of St. Louis. "FRED Charts." Accessed October 10, 2025. <https://fred.stlouisfed.org/>.
- ¹¹ National Association of Realtors. "First-Time Home Buyer Share Falls to Historic Low of 21%, Median Age Rises to 40." Accessed December 2, 2025. <https://www.nar.realtor/newsroom/first-time-home-buyer-share-falls-to-historic-low-of-21-median-age-rises-to-40>
- ¹² New York City Department of Housing Preservation and Development. *2023 NYCHVS Selected Initial Findings*. Accessed October 17, 2025. <https://www.nyc.gov/assets/hpd/downloads/pdfs/about/2023-nychvs-selected-initial-findings.pdf>.
- ¹³ PolicyMap. Housing Supply and Demand, July 2025. Accessed October 17, 2025. <https://www.policymap.com/wp-content/uploads/2025/07/Housing-Supply-Demand-07-2025.pdf>.
- ¹⁴ VI Consortium. "Bryan Proposes 20 Percent Airbnb Tax to Tackle USVI Housing Shortage and Boost Hotel Occupancy." Accessed October 17, 2025. <https://viconsortium.com/vi-economy/virgin-islands-bryan-proposes-20-percent-airbnb-tax-to-tackle-usvi-housing-shortage-and-boost-hotel-occupancy>.
- ¹⁵ National Low Income Housing Coalition (March 2024), "The Gap: A Shortage of Affordable Homes," accessed September 5, 2024, at <https://nlihc.org/gap>.
- ¹⁶ Bloomberg. "Soaring Insurance Costs Hit Owners of New York City Rent-Stabilized Units." Accessed December 2, 2025. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2025-11-19/soaring-insurance-costs-hit-owners-of-new-york-city-rent-stabilized-units>
- ¹⁷ Coalition for the Homeless. "State of the Homeless 2025." Accessed December 2, 2025. <https://www.coalitionforthehomeless.org/state-of-the-homeless-2025/>.
- ¹⁸ Matthew Desmond (July 2012), "Eviction and the Reproduction of Urban Poverty," accessed October 10, 2024 at <https://scholar.harvard.edu/mdesmond/files/desmond.evictionpoverty.ajs2012.pdf>.
- ¹⁹ U.S. Department of Housing and Urban Development. "Manufactured Home Resources." Accessed October 17, 2025. <https://www.hud.gov/hud-partners/manufactured-home-resources>.
- ²⁰ Urban Institute. *The Role of Manufactured Housing in Increasing the Supply of Affordable Housing*. Washington, DC: Urban Institute, July 2022.
- ²¹ U.S. Census Bureau. "Selected Housing Characteristics, 2024." Accessed October 17, 2025. <https://data.census.gov/table/ACSDP1Y2024.DP04>
- ²² University of the Virgin Islands. "2020 Census USVI Selected Housing Characteristics by Island." Accessed October 10, 2025. https://www.uvi.edu/files/documents/Research_and_Public_Service/ECC/SRI/2020CensusUSVSelectedHousingCharacteristicsbyIsland.pdf.
- ²³ Pew Charitable Trusts. "Federal Agencies Can Improve Access to Credit for Manufactured Home Buyers." Accessed October 17, 2025. <https://www.pew.org/en/research-and-analysis/articles/2023/10/10/federal-agencies-can-improve-access-to-credit-for-manufactured-home-buyers>.

- ²⁴ NYU Furman Center. *Allowing More and Different Types of Housing*. 2023. Accessed October 1, 2025. https://furmancenter.org/files/publications/3_Allowing_More_and_Different_Types_of_Housing_Final.pdf.
- ²⁵ Troy Singleton. "Governor Murphy Signs New Affordable Housing Law That Will Help Older New Jerseyans." Accessed December 3, 2025. https://www.troysingleton.com/governor_murphy_signs_new_affordable_housing_law_that_will_help_older_new_jerseyans
- ²⁶ New York State Homes and Community Renewal. *2022–23 Legislative Report on Appropriated Housing Plan Funds*. Albany, NY: NYSHCR, 2022. Accessed October 17, 2025. <https://hcr.ny.gov/hcr-reports>.
- ²⁷ New York City Department of City Planning. *City of Yes for Housing Opportunity: Housing Opportunity Guide – ADUs*. New York: NYC Department of City Planning, 2023. Accessed October 17, 2025. <https://www.nyc.gov/assets/planning/download/pdf/plans-studies/city-of-yes/housing-opportunity/housing-opportunity-guide-adus.pdf>.
- ²⁸ M. Turner and R. Gourevitch (2017). "How Neighborhoods Affect the Social and Economic Mobility of Their Residents. U.S. Partnership on Mobility From Poverty, accessed October 10, 2023
- ²⁹ National Community Reinvestment Coalition. "Opportunity Zones for Whom? Lack of Equitable Development Outcomes Highlights Need for Reforms to Key Program." Accessed October 17, 2025. <https://ncrc.org/opportunity-zones-for-whom-lack-of-equitable-development-outcomes-highlights-need-for-reforms-to-key-program/>.
- ³⁰ Furman Center. "Opportunity Zones." Accessed October 17, 2025. <https://furmancenter.org/stateofthecity/view/iii-opportunity-zones>.
- ³¹ Congressional Research Service (January 18, 2024), "The 574 Federally Recognized Indian Tribes in the United States," accessed 9/11/24 at <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R47414>.
- ³² Federal Reserve Bank of Minneapolis, Native Community Data Profiles, accessed 9/18/24 at <https://www.minneapolisfed.org/indiancountry/resources/native-community-data-profiles>. Note this data set does not include the New Jersey state-recognized Powhatan Renape Nation.
- ³³ Freddie Mac Multifamily (2018), "Spotlight on Underserved Markets: LIHTC in Indian Areas," , accessed September 17, 2024 at https://www.ncsha.org/wp-content/uploads/2018/11/LIHTC_in_Indian_Areas.pdf.
- ³⁴ Alaska Housing Authority. *2026 Indian Housing Plan Summary*. Accessed October 1, 2025. <https://aha-nasn.gov/2025/08212025/2026%20IHP%20Summary.pdf>.
- ³⁵ Tribal Business News. "Congress Rejects Trump Cuts to Native Housing Programs for Fiscal 2026." Accessed October 17, 2025. <https://tribalbusinessnews.com/sections/policy-and-law/15232-congress-rejects-trump-cuts-to-native-housing-programs-for-fiscal-2026>.
- ³⁶ St. Thomas Source. "Senators Confront Housing Crisis as VIHFA and VIHA Sound Alarm on Funding Shortfalls, Federal Cuts." Accessed October 3, 2025. <https://stthomassource.com/content/2025/07/21/senators-confront-housing-crisis-as-vihfa-and-viha-sound-alarm-on-funding-shortfalls-federal-cuts/>.
- ³⁷ CohnReznick. "Housing Tax Credit Monitor." Tax Credit Advisor. Accessed October 23, 2025. https://www.taxcreditadvisor.com/wp-content/uploads/2025/03/TCA-Housing-Tax-Credit-Monitor_March-2025.pdf.
- ³⁸ Climate Central, "Struggling Against a Rising Tide: Sea Level Rise and Coastal Flooding Threaten Affordable Housing," accessed August 30, 2024, at https://assets.ctfassets.net/cxgxp8r5d/2nitlFrqBONFS2R44j7SLY/5c0c724f1d001be26c72cac05d859e1b/SEA_LEVEL_RISE_AND_COASTAL_FLOODING_THREATEN_AFFORDABLE_HOUSING.pdf
- ³⁹ J.P. Morgan Private Bank. "How Climate Risk and Losses Are Creating High Prices for Home Insurance." Accessed October 1, 2025. <https://privatebank.jpmorgan.com/nam/en/insights/markets-and-investing/ideas-and-insights/how-climate-risk-and-losses-are-creating-high-prices-for-home-insurance>.
- ⁴⁰ VI Consortium. "Virgin Islands Homeowners in USVI Struggle to Secure Insurance amid Rising Risks." Accessed October 1, 2025. <https://viconsortium.com/vi-business/virgin-islands-homeowners-in-usvi-struggle-to-secure-insurance-amid-rising-risks>.
- ⁴¹ Inclusiv. "Inclusiv Celebrates Passing Local Law Allowing Puerto Rican Cooperativas Access Federal Home." Inclusiv News, October 29, 2025. <https://inclusiv.org/news/inclusiv-celebrates-passing-local-law-allowing-puerto-rican-cooperativas-access-federal-home>.