

新冠病毒疫情影响南加房地产市场

自今年1月起,南加房地产市场即受新冠病毒消息的影响,南加地区独立家庭住宅价格有起有落,这对于那些已准备购买房屋的人来说未必不是好消息。

根据加州房地产经纪人协会19日公布的信息,橙县与洛杉矶两大南加房地产市场独立家庭住宅的房屋价格涨跌不一,但这两个县的待销售房屋的销售率下滑。

根据该经纪人协会公布的信息,今年1月橙县独立家庭住宅价格的中位数为85万5000元,而在去年12月同类房屋的价格中位数为84万元,上涨了约2%。与去年1月份相比,橙县同类房屋的价格中位数上涨了7.3%。

今年1月份洛杉矶地区的独立家庭住宅价格中位数为61万7520元,比去年12月

份下降了3.7%,去年12月份洛杉矶地区独立家庭住宅的价格中位数为64万1340元。

整个加州今年1月的独立家庭住宅价格中位数为57万5160元。

加州房地产经纪人协会首席经济师阿普莉敦-杨(Leslie Appleton-Young)表示,自今年年初起,加州房地产市场,像其它行业市场一样受到了新型冠状病毒消息的冲击。她说,由于新冠病毒的影响,利率率也呈现出下滑的趋势,但这对于那些已准备好购买房屋的人是个机会,因为目前的市場情况增强了他们的购买力。

阿普莉敦-杨表示,与上月相比,目前的经济前景不明朗,由于新冠疫情的出现,短期内市场上仍会出现不确定因素。



**真诚对待
耐心专业**



电话: 571-267-0327
14526 Lee Road, Suite 100 Chantilly, Virginia 20151

维州全职房地产经纪人

沈黎晨

Kevin Shen

我们的宗旨:
客户受益是我们最欣慰的
客户满意是我们最骄傲的

REALTOR® 1-202

邮箱: sLszj@hotmail.com



一月份美国房屋销售下降



根据美国全国房地产经纪人协会的数据,美国现有房屋销售在2020年1月有所下降,继续保持每月涨跌的波动格局。

西部地区的大幅下降拖累全国范围的人数,而美国其他三个主要地区上月的报告数据均出现了微小的变化,甚至没有变化。

包括单户住宅,联排别墅,共管公寓和合作公寓在内的已完成房屋销售的总交易额与12月相比下降了1.3%,至1月季节性调整后的年度汇率为546万。然而,总体销售连续第二个月同比大幅增长,同比增长9.6%(2019年1月为498万)。

NAR的首席经济学家劳伦斯·云(Lawrence Yun)认为,尽管1月份下降,但2020年房屋销售的前景令人鼓舞。“现有房屋销售开始强劲增长,达到546万。”芸说。“房屋开工趋势线正在增加并显示出稳定的改善,这最终将导致更多的房屋销售。”

由于每个地区的价格上涨,1月所有

房屋类型的现房价格中位数为266,300美元,较2019年1月(249,400美元)增长6.8%。12月的价格上涨标志着连续95个月的同比增长。Yun说:“抵押贷款利率提高了人们的承受能力,但供应条件推动了价格上涨。”

截至1月底,住房总库存为142万套,比12月增加2.2%,但比一年前(159万辆)减少10.7%。1月份的住房库存水平是自1999年以来的最低水平。按当前的销售速度,未售出的库存量为3.1个月,高于12月份的3.0个月和2019年1月的3.8个月。

NAR最新的季度报告发现,绝大多数都市地区经历价格上涨,同时见证了库存非常轻微的增加在2019年的最后一个季度。

在十二月通常在1月份仍是市场上43天属性,从41天季节性起来,但比2019年1月的49天有所下降。2020年1月售出的房屋中有42%的上市时间不到一个月。

首次购房者在1月份的销售额中所占比

例为32%,高于12月的31%和2019年1月的29%。NAR在2019年底发布的《2019年购房者和卖方概况》显示,首次购房者的年度份额长期买家为33%。

Yun说:“很高兴看到初次购买的买家逐渐步入市场。”“35岁以下的年轻人和少数族裔家庭的房屋拥有率上升,意味着越来越多的美国人可以通过拥有房地产来积累财富。但是,为了进一步扩大机会,在美国需要大量的库存和房屋建造负担得起的价格。”

个人投资者或二手房买主在许多现金销售中占比很高,他们在1月购买了17%的房屋(与2019年12月持平),比2019年1月的16%略有上升。全现金销售占1月交易的21%,从12月的20%上升至2019年1月的23%。

不良销售-止赎和卖空-占1月销售额的2%,与2019年12月持平,与2019年1月相比有所下降。Realtor.com的市场热度指数用于衡量时间市场数据和每个物业的列表视图显示,一月份最热的都市区是印第安纳州韦恩堡;加利福尼亚州旧金山-奥克兰-海沃德;加利福尼亚州萨克拉门托-罗斯维尔-阿尔登拱廊;印度拉法叶-西拉法叶;以及加利福尼亚州圣何塞-桑尼维尔-圣塔克拉拉。

根据房地美(Freddie Mac)的数据,30年常规固定利率抵押贷款的平均承诺利率从12月的3.72%降至1月的3.62%。一年前的承诺率是4.46%。

NAR总裁文斯·马耳他(Vince Malta)表示:“我们充满希望,也有信心今年的房屋销售将有所改善。行业,重申拥有房屋的社会和经济利益,并推动围绕住房负担能力问题

的对话。”

单户家庭和公寓/合作公寓销售

经季节性因素调整后,1月份单户住宅销售量为485万套,低于12月份的491万套,但同比增长9.7%。2020年1月,现有单户住宅价格中位数为268,600美元,较2019年1月增长6.9%。1月份,现有公寓和合作公寓的销售按季节调整后的年率记录为610,000套,比12月下降1.6%,但下降8.9%。比一年前高。一月份现有公寓的中位数价格为248,100美元,较上年同期增长5.7%。

区域细分

与上个月相比,中西部和南部地区1月份的销售有所增长,而四个地区中的每个地区的同比销售都在增长。所有地区的房价中位数均比一年前有所增加,而东北地区的房价涨幅最大。

2020年1月,东北地区的现房销售没有变化,年增长率为730,000,比去年同期增长7.4%。东北地区的中间价格为312,100美元,较2019年1月增长11.5%。

中西部地区的成屋销售增长2.4%,达到年率129万,比去年同期增长8.4%。中西部地区的中位数价格为\$ 200,000,比去年一月上漲5.4%。

南部地区的成屋销售在1月份增长了0.4%,达到了238万的年增长率,比去年同期增长了11.7%。南部地区的中位数价格为229,900美元,比去年同期增加6.3%。

西方的成屋销售在1月份下降了9.4%,至年率106万,比去年同期增长8.2%。西部地区的中位数价格为393,800美元,较2019年1月增长5.2%。

投资者可以通过对现有物业进行一些升级来进入利润丰厚的市场

关于美国宠物拥有量的统计数据差异很大。正如报告由华盛顿邮报,美国宠物产品协会报告说,68%的家庭有宠物,而美国人口普查局的看跌期权,在仅仅49%的数量。但是,人口普查局的美国住房调查发现,与18岁以下的孩子相比,携带宠物的美国家庭可能更多,因为有孩子的家庭所占比例为27%。

鉴于在美国对宠物拥有量的这些重要估计,住宅房地产的投资者应该想知道随着宠物主人的人口增长,他们如何才能当场。进行一些物业升级,例如用瓷砖或其他宠物友好地板代替地毯,坚持宠物安全的草坪产品以及包括允许宠物入内的功能,例如猫/狗门和可调节的淋浴喷头,可用于宠物洗澡,这些都可以帮助吸引宠物。Realtor.com调查显示,有87%的养宠物的购房者“说他们在寻找房屋时已考虑了宠物的需求”。由于45%的宠物主人想要一个大院子,而36%的宠物主人想要一个室外空间,安装围栏也可以提高房产在此购房和租房领域的吸引力。为了针对宠物父母本人,投资者可以提供有关本地服务的信息,例如宠物保姆和walk狗,以及在入住时留下以宠物为中心的礼物,例如玩具和零食。

乍一看,这些费用似乎最高,但迎合宠物主人也有好处。一项研究表明,提供宠物友好的租金“实际上可以增加[投资者的]底线利润”。根据动物福利非营利研究和教育组织FIREPAW, Inc.进行的研究,宠物友好型房屋的空置率低于禁止动物的房屋。宠物友好型房屋的租期平均平均延长了28个月,而房东向宠物友好型单位投放广告的花费不到钱的一半。

最重要的是可以收取单独的宠物押金,研究发现,这种押金平均占租金的40%至85%,以及总体租金较高,占租金的20%至30%。平均租金。因此,通过允许携带宠物,房东实际上每年净增收2,731美元。

一些房东援引不允许携带宠物的原因之一是对财产损失的担忧,但FIREPAW的研究确定,即使是最坏的情况下,损失的代价也“远远低于平均租金或平均宠物存款”,而且“如果有和没有宠物的房客在损害上的任何区别。”实际上,该研究实际上确定,带宠物的租户比带孩子的租户造成的损害要少得多。

但是,要确保房产是宠物主人的正确选择,投资者并不是唯一要做的工作。宠物主人在寻找要购买或租用的房屋时要考虑很



多因素,例如附近的小狗日托场所,狗公园,宠物友好的零售商和餐馆。有希望的购房者和租房者还应确定该物业是否有围墙,如果没有,则是否允许他们建造围墙以及其成本。如果选择高层建筑,宠物主人应考虑狗是否适合乘坐电梯,以及公寓或房主协会的宠物政策以及他们是否可以满足他们的要求。

总体而言,宠物拥有量呈上升趋势,而90%的狗主人表明Realtor.com调查显示,他们的动物需求对于决定购房至关重要,投资者可以通过对现有物业进行一些升级来进入利润丰厚的市场。在增加收入,增加租期,增加租户数量和市场规模之间,允许宠物的好处似乎“过分地”超过了风险。