

高端公寓业主及租户在疫情中受影响甚微



在近期几个月美国疫情期间,美国人在购物、外出就餐和其他消费支出类别都在不同幅度的下降。但是住高档公寓的人们仍在每月支付高昂的租金,但是住在高端公寓的人普遍收入不错,加之居家办公,所以受到疫情影响不大。

根据最近的收益报告,美国7家最大的房地产投资信托公司主要专注于经营高端公寓,每家信托公司在4月份至少收取了应

收总租金的94%。

除了高端市场,许多公寓业主在冠状病毒大流行期间感受到了很大压力。超过3000万美国人申请失业救济,在某些情况下,引发了大多数经济拮据的租户的租金罢工。幸运的是,高端公寓的业主和租户影响都甚微。

分析师预计,对富裕的租户来说,房东对租户的租金也会稍稍下降,因为房东会为了不让公寓闲置而在价格上有所让步。

即便价格有所下降,但是对许多房东也影响不大。据调查显示许多大公寓业主的平均家庭年收入超过10万美元,他们过得很好。而他们的租户更有可能受过大学教育,白领工作受这种流行病的影响较小。

根据美国全国多户住宅委员会(一个民间团体)的数据,全国约80%的公寓租户在5月的第一周支付了部分或全部租金。这一比例在整个月都在持续上升。

想要购买美国房产,你应提前知晓的一些准则

来到美国的移民,大多以买到自己的住房为第一个人生目标。觉得只身在外,只有拥有了自己的房子才有了自己的家,有了那份温馨与安逸。正因为这样,我们在买房子时更要考虑周全,为了买到最适合自己,并且性价比高的房子,接下来的黄金准则或许可以帮到你!

美国房源充足 市场完全透明

对于海外买家来说,没有房源不足问题,只有是否可以找到熟知当地情况经纪人的问题。

美国有一个属于经纪人共享的房源系统,简称MLS,每一个经纪人都把自己代理的房子都上传到这个系统。所有的上市屋都在这个系统中完全透明。一般,大的都会区会有一个的MLS网站,以大洛杉矶区为例,每天都有约8万至10万个房源在市,所以房源十分充足。

看上的房子 该如何出价

美国是一个资讯很透明的地方,在看好

一处房产后,经纪人大多都会帮助客人做房屋的价格评估,估算这个房子在最近的市场交易中的现在价值。

如果卖主的要价高了,经纪人就要帮助买家杀价。如果要价低于市价,经纪人就要帮买主赶快抢下。有的时候有多位买主都看上同一个住宅,为了得到住宅,可能要出比要价高几倍的价格才能买到。因此,并不是每一个房屋都要杀价,而是要看要价的高低。重点是,买家要能正确评估房屋的价值。

永久产权并非 要永久持有

众所周知,美国产权是永久性的,所以,许多刚来的中国买家都会有“在美国买房就要住一辈子,甚至要代代相传”的观念。其实这与美国的实际情况不太相符。

根据历年平均统计,美国人大约7年左右就会换一次房屋。换房的原因多样,比如工作地点改变,子女外出读书,家庭人口变化,或者退休后把成熟城区换到偏远安静的

地方等。美国换房频繁的原因主要是因为没有户口的限制,同时城市乡村差距小,住在哪里都很方便。

美国房产 可以出租

多买家担心房屋无法出租的问题。其实是过虑了,没有房子是租不出去的。事实上,房子能否出租取决于业主的租金是否符合租赁市场的价格。关键在于卖价是否符合市场。

美国房地产市场是很公开透明的,经纪人可以从MLS得到准确的数据。所以买家要买房的时候,在要求经纪人做房屋估价外,不妨也要求做一个租价评估。

不要因为凹低价 对房子吹毛求疵

许多买家为了砍价而故意鸡蛋里挑骨头,这个做法是有别于美国文化的。在美国习惯中,是因为喜欢这个房屋而出价。会选择出价的原因,必定是已与其他房屋比较后,觉得它是其中最符合条件或者是性价比最高的。

挑毛病只会让卖家反感,适得其反。卖家有可能会直接不考虑买家的出价而选择别人。在另一方面,通常称赞卖家的房子是博得卖家青睐的方法。尤其越好的房子,卖家在卖出的时候就像嫁女儿一样,希望能卖给一个真心喜爱它的人。

不要要求卖家 随房附送家具

在美国,房子买卖与家具买卖是分开的。通常买卖房屋的时候,房价包含了不可移动的装饰,比如固定在房屋的吊灯,地角边饰,嵌入式的柜子,嵌入式的电器等不可移动的配件。

而可以移动的配件都是属于个人的物品,比如沙发,桌椅都是不附着在房子上的,因而不包含在屋价内。另外,盆栽可以移动,便不在房价内,院子里的树是种在地上不可以移动的就包含在屋价内。

卖家卖了房子,不一定愿意卖他的家具。如果说屋内有自己喜欢的家具或装饰,买家可以提出购买建议,双方再行商议。

相信大家都会在贷款买房时希望每一分钱都花的明明白白,能省的钱尽量省下来,而贷款时很多名目繁杂的费用也是让很多人头痛的地方,究竟如何做才能让所有钱花的明明白白呢?

根据法律规定,做Refinance申请的时候,贷款公司或经纪都必须提前告知会收取的费用以及利率,包括放款人收取的费用、政府要求的费用、支付给第三方的费用(如评估人),以及预付的费用(如物业税和房主保险)。当贷款公司收到借贷人的报价申请之后,大多会在三个工作日内给到一份所谓的「贷款估算书」。

贷款估算概述了贷款的各个条款,包括利率,每月还款估算,以及其余各类结算费用。结算费用主要由以下这些部分组成:

一、放款人费用

贷款估算的Section A,此部分列出了

放款人费用。在这一部分里面,我们需要确认贷款方给出的利率是最低的,并且贷款方费用的总金额是最低的,以上两部分就可以确定在此部分中没有多花钱。

二、第三方供应商费用

第三方费用包括了房屋评估费用、信用报告费、房屋检查费用、托管服务和产权保险公司等等。有些服务是可以协商的,而其他则不是。一般来说,估算表中出现在Section B当中的那些是没法杀价的,而Section C中列出的第三方可以由借款人选择,往往这些费用是可以与对方协商的。

信贷报告、洪水认证(flood certifications)和评估属于Section B。这部分由放款人选择,然后费用由借款人出。

产权和托管服务通常属于Section C,如果州法律允许,借款人可以自主选择产权和托管服务。

房屋贷款,你要关注这些问题



券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕,债市低迷,都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低,上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

Dr. Ryan Yuan 15245 Shady Grove Rd
(410) 988-4451 Suite 310
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning and IFG are not affiliated entities.

赖志成 注册税务师
Enrolled Agent
独立保险代理人
Independent Insurance Agent

代理多家A级保险公司

- 提供个人,自雇及小型公司的税务申报
- 代回信件和代与查帐人员交涉
- IRS eFile Provider, 免费电子传送税表
- 汽车保险
- 房屋保险
- 商业保险

电话: 240-476-0382 传真: 240-780-9176
Email 地址: zhicheng.lai@gmail.com 5-088

为您 **保驾护航**

纽约人寿 《财富》杂志美国百强企业之一
十位总统的共同选择

个人及公司保险

- 人寿保险 ●养老金保险 ●资产规划
- 伤残收入保险 ●长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险,老人附加医疗保险

Agent, New York Life Insurance Company

袁斐 Fanny Yuan
特优成就奖
百万元圆桌终生会员
保险师协会会员
全国优秀业绩奖会员
二十五年专业经验

6901 Rockledge Dr.
#800 Bethesda,
MD 20817-1817
5-071

703-723-1299 (维州办公室) 703-628-2608(C)
301-214-6793 (马州办公室) Email: fyuan@ft.nyl.com