



Samson Properties 维州全职房地产经纪
沈黎晨
Kevin Shen
 真诚对待 耐心专业
 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
 电话：571-267-0327
 14526 Lee Road, Suite 100 Chantilly, Virginia 20151
 邮箱：sLszj@hotmail.com

30年按揭利率降至平均2.99%

房地美(Freddie Mac)报告称,三十年固定利率抵押贷款低于3%的门槛-这不仅是本月第二次,而且是有记录以来的第二次。

房地美首席经济学家萨姆·哈特(Sam Khater)表示:“这是抵押贷款市场的‘土拨鼠日’,因为利率继续保持在历史低位附近,使购买需

求比一年前增长了20%以上。”“房地产是经济中的亮点之一,需求旺盛,房价适度放缓,一直持续到夏末。在初秋的未来几个月,房屋销售将保持强劲。”

全国房地产经纪人协会首席经济学家劳伦斯·云(Lawrence Yun)预测,由于十年期美国国债收益率

(随之而来)在过去几周内回落,抵押贷款利率在未来几周内可能进一步下降。Yun说:“由于抵押贷款利率降低,房地产市场很热。”

房地美报告截至7月30日当周的下列全国平均抵押贷款率:

30年期固定利率抵押贷款:平均利率为2.99%,平均利率为0.8

点,较平均值3.01%略有下降。7月中旬发生的最低平均记录为2.98%。去年此时,30年平均利率为3.75%。

15年期固定利率抵押贷款:平均2.51%,平均0.7点,低于上周的2.54%。一年前,15年率平均为3.20%。

5年期混合浮动利率抵押贷款:平均2.94%,平均0.4点,低于上周的3.09%。一年前,五年期ARM平均为3.46%。

房地美报告了平均承诺利率以及平均费用和积分,以反映获得抵押贷款的总前期成本。

根据全国房地产经纪人协会的最新会员调查显示,随着大流行影响的持续,十分之九的房地产经纪人表示其住房市场处于复苏模式,甚至许多人表示他们的市场现在比一年前更热。

NAR的人口统计和行为洞察副总裁杰西卡·劳兹(Jessica Lautz)表示:“春季市场的延迟肯定现在是夏季。”房地产市场的成屋销售出现了前所未有的月度增长,房价升势依然强劲。

的受访者表示,在最近几周内,他们的买家行动更为紧迫,尤其是在农村地区进行购房的买家。

2.愿望清单正在改变

购房者正在改变他们对家庭功能的某些优先考虑。例如,NAR研究表明,买家所需的首要功能是家庭办公室。许多家庭可能需要多个。此外,越来越多的购房者正在扩大户外空间,这表明人们对游泳池,花园或更多的空间来享受户外活动的需求日益增长。

更长的时间。”同样,第二住房的需求可能更大。劳兹说:“如果他们可以在任何地方工作,我们可能会看到更多的买家在农村地区购置第二套房。”

4.多代家庭可能会越来越普遍

六分之一的Xers一代和更年轻的婴儿潮一代购买了COVID之前的多代家庭。劳兹认为,随着大流行期间更多的人,包括年迈的父母和成年子女都处于同一屋檐下,这种趋势可能会增加。劳兹说:

5.宠物可以驱动购买决定

大流行引发了想要养宠物的家庭激增。NAR调查显示,宠物可以影响人们何时何地购买。根据NAR 2020年房地产中的宠物研究报告“动物之家:购房过程中的宠物”,有43%的家庭表示愿意为更好地容纳宠物而迁移。劳兹说:“我们看到消费者实际上是想因为养宠物而购买房产,然后他们可能希望用围栏围起来,并为动物提供更多的空间。”

NAR的研究表明,这一比例仅为4%,但Lautz指出,这是NAR所记录的最高份额。总体而言,在2019年,首次购房者占房地产市场的33%,按历史标准计算仍然很低。劳兹说:“但是可能会有上升的趋势,尤其是在更远的可负担地区。”

7.住房使用期限可能会下降

近年来,房主在房屋中的停留时间比过去更长-平均为10年,比传统的六年平均时间更长。美国人并没有像1980年代那样走更长

这是当前局势可能影响买卖双方住房偏好的方式

劳兹指出,根据最近的NAR研究得出的一些见解表明,在当前局势健康危机期间,买卖双方的行为正在发生变化。她在周四的“复兴!来自‘危机’的虚拟会议,全天由行业领导者和演讲者组成。

您不断变化的客户

1.买家急于购买

去年,购房者在购买房屋之前平均查看了九套房屋。现在,他们在签订合同之前正在寻找三到四个房屋。劳兹说:“买家正在快速进行交易。”房屋平均仅售出24天。REALTORS®超过四分之一

3.买家不太关心通勤

随着远程工作的增长,NAR调查的大约2,300个REALTORS®中有22%的受访者表示,他们的购买者越来越不再担心通勤时间来购房。不受通勤限制的约束,使一些购买者可以将搜索范围从城市中心扩展到郊区和郊区,这也可能会提供更实惠的住房。四分之一的房地产经纪人报告称,他们的买家正将目光从市中心转移到郊区或小城镇。劳兹说:“如果工作场所不断变化,并且人们越来越接受远程工作,那么这种趋势可能会持续

“向前迈进,这可能意味着您的买家将寻找更大的单户住宅。”“他们还可能希望确保他们在第一层有足够的生活空间”,以供年迈的父母使用。此外,最近的调查显示,购买者(尤其是年轻的购买者)越来越希望与家人住得更近。在大流行之前搬家的主要原因是新工作,婚姻或婴儿。但是现在,大多数举动都是由年轻的千禧一代(二十多岁)推动的,他们想要与家人或朋友接近。劳兹说:“家庭部门似乎变得越来越重要,我认为COVID可以增加这一趋势。”



6.可能会出现首次买家浪潮

与长期合作关系相比,消费者对家庭的承诺可能更多。在1980年代,有75%的首次购房者已婚。在2019年,这一比例下降到53%。年轻人等待结婚的时间更长。同时,未婚夫妇正在以NAR记录的最高水平购买房屋:17%。此外,NAR研究发现,室友将收入集中起来一起购买房屋的情况有所增加。

的距离。当城市在大流行期间敦促限制住家时,消费者可能开始质疑他们的住所是否符合他们当前的需求。“利率处于历史最低点,消费者可能希望搬家并找到可以在其中工作的房屋,孩子们也可以,并且他们想要更多的院子空间来放松身心。”“房主使用权的这一变化可能是我们很快就会看到的。”

为什么花园式公寓现在成为热门商品



近年来,花园式公寓可能被冷落,但是这种情况正在改变。这些较小的多单元建筑围绕庭院或开放区域而建,需求之所以增长是因为它们提供了当前局势时代更多租户所渴望的东西:易于进入户外。

投资者预计,花园式社区将发生重大转变,以开放空间,较低密度和户外通道提供更多的社交距离机会。他们说,另一方面,封闭式走廊和电梯的高层公寓需求可能会减少。

花园式公寓通常位于没有电梯的四层建筑中。Rastegar房地产公司首席执行官Ari Rastegar在

《国家房地产投资者》的一篇文章中预测,这些老式的多户资产可能为投资者提供最佳交易。几十年前建立的B级和C级社区可以提供便宜货,需求增加,并提供比高层建筑更稳定的入住率。

“从健康的角度来看,花园式很有意义,”拉斯特加(Rastegar)为《国家房地产投资者》撰文。“对于所有类别的房东,大流行后的恢复取决于能否满足用户对最佳健康实践的需求和期望。由于我们都对电梯和室内公共区域保持警惕,老式多户家庭消除了这些问题,并在自然环境中提供了整体上更愉快的生活体验。”此外,他补充说,

郊区社区提供许多B级和-C级房地产并拥有自然景观并备份到森林或小溪中的需求也可能会更大。

老式房产确实是投资翻新住房的主要资源,以使其对住户更具吸引力。

“多户家庭将成为未来10年最有价值的资产类别,” Rastegar坚持认为。“我们普遍看到公寓的弹性,特别是在花园式的B级和-C级社区,这些社区没有高层的居住密度,提供了更多的开放空间和新鲜空气。”改造和运营这些资产为租户和业主创造了巨大的价值。田园风格是未来的潮流。”