

买家重返美房市,疫情让郊区、农村屋受青睐

由于买家纷纷重返房市,美国住房市场前景正从近期的低点逐渐明朗。

根据美国住房建商协会(National Association of Home Builders,简称NAHB)周四(16日)公布的7月份建商信心指数,较6月份上升14点至72,显示建商的信心正逐步回稳。该指数如果落在50以上代表产业前景回升;低于50,则代表前景下滑。

协会主席、佛州坦帕市定制房屋建筑商查克·福克(Chuck Fowke)在报告中说:“由于现有的房屋库存量偏低,建筑商看到了强劲的(买家)流量,和人们对新建屋有着浓厚

的兴趣。此外,东北地区和中西部地区的建商正受益于春季防疫封锁期间的(住房)需求。”

报告指出,建商对单户住宅销售的预期,上升了16点到79;对潜在买家流量,上升了15点到58。对未来6个月房屋销售展望的上升幅度较小,仅上升7点至75。

美国财经网站MarketWatch指出,今年4月份,建商信心指数一度跌至2012年6月以来的最低水平,跌破50大关,5月指数也低于该门槛。反观6月信心指数回升至58,7月直冲到72,显示美国建商普遍看好房市前

景。

以地区来看,东北地区建商的指数表现最为亮眼,上升22点至70。中西部地区紧随其后,指数上升18点,达到68。南部和西部地区的建商信心指数增幅较小,但仍对房地产市场保持乐观。

该协会首席经济学家罗伯特·迪茨(Robert Dietz)表示:“由于人们希望住进更大的房子,并预计未来几年,远程办公将适用于各项工作,促成低密度地区的新房需求增加,这些地方包括:小城市、农村和大都市的郊区。事实上,(需求)跑到了郊区。”

尽管病毒大流行导致美国房地产活动放缓,但总体上,该行业的景气正在改善。

上月,美国券商BTIG在对中小型房屋建商的调查发现,60%的建商其6月份销量比去年同期增长,而5月份有47%的建商销量增加。近三分之二的建商表示,买家质量有所提高。此外,BTIG还发现,越来越多的建商开始涨价,不再依靠优惠吸引购房者。

但是,建筑商隐忧的木材原料、建地及劳工成本上涨的问题,将导致建筑成本上扬,或压抑建筑产业成长的幅度。

全美抢房大战打响,接下来或短缺涨价...

待售房屋的严重短缺正影响2020年开春的房屋市场。从历史上看,早春4月是最忙碌的购房季节,但随着全美房屋市场竞争加剧,现在已然成了4月。购房大战的号角已吹响。

让我们用数据说话。从2015年到2018年,地产网站Realtor.com上每个房屋类别平均检索次数的高峰月份都是4月。1月落后了整整16%。然而,在2019年,网站上最大的100个大都市房产市场有近五分之一显示1月是最繁忙的月份。

这些市场包括纽约市、洛杉矶、芝加哥、达拉斯、休斯顿、西雅图、旧金山、亚特兰大、丹佛和加州圣何塞。在2018年,1月作为最繁忙的月份在最大的100个市场中仅占了3个市场。

realtor.com的高级经济学家 George

Ratiu表示:“由于购房者修改了他们的住房导航策略,全美住房市场由于价格上涨和库存不足而变得更具竞争力,因此寻找住房的时机开始变得越来越早。”“由于全美房屋库存预计将在2020年达到创纪录的低点,我们预计这一早鸟趋势将持续到新的一年。”

realtor.com的最新数据显示,11月待售房屋数量年均下降9.5%,而价格低于20万美元的入门级房屋供应量比2018年惊人地下降16.5%。

计划在纽约以外入手房屋的人士不妨考虑亚特兰大,因为那里的住房市场目前来说特别闲置,尤其是低端市场。然而,亚特兰大地区的房地产经纪人梅丽莎·富恩特斯(Melissa Fuentes)也表示,“从1月开始,我至少已经接到了比往年多出至少30%的

电话量,客户迫不及待咨询房源。”“这是一场比赛,所以要么起步快,要么等到真正的春季市场,然后错过所有库存。”

通常来说,假期后,房地产经纪人并不很忙。有些人在1月休假,然后在2月开始推出房源,但今年这种光景不再有了。

“我们通常希望稍等片刻度过假期,让每个人都休养生息,但是今年,看着其他经纪人及其所做的事情,心里就别提多慌。这个周末到处都是房屋开放日(Open House),所以我也不得不抓个好时机去促销啊,”富恩特斯说。

她说,由于利率仍然很低,她看到越来越多的人提前获得抵押贷款的预先批准。不幸的是,与买家合作变得越来越困难,因为房价竞争正在倍增,经纪人压力被重新点燃。

“目前,我们必须搜索多个房产。我要带一位客户去看10到15套房屋,甚至价格超出负担能力的房屋,一阵忙活下来,还是没出现令他们觉得满意的房屋。”

根据最新的S & P CoreLogic Case-Shiller房价指数,2019年上半年房屋价格涨幅一直在缩小,但这些涨幅在9月开始回升,并持续到10月。价格上涨在低端市场范围最普及,而在高端则略有减弱。

随着越来越多的购房者涌入1月的房产市场,今年的春季市场可能会剩下较少的待售房屋。考虑到现在的市场价格,当前的房主不愿放弃自己的物业,因此,缓解住房供应危机取决于美国房屋建筑商。他们正在缓慢地增加房屋量,但并未完全集中在供应最稀缺的低端市场。

美国人换房都是如何考虑的



在美国搬家是一件司空见惯的事情,一般5-7年,甚至更短。自20世纪80年代以来,美国人一直在降低搬迁率。事实上,自1948年美国人口普查局开始跟踪搬迁率以来,美国的移动率在2018年达

到了历史以来的最低点。根据家庭装修网站最近对1,000名消费者的最新调查显示,超过四分之一的受访者表示希望有更大的房屋。千禧一代特别热衷于大房子,在他们最近的举动中,

千禧一代的可能性比60-70年代的人高27%,比婴儿潮一代移动的可能性高77%,因为他们想要一个更大的房子。

最主要的搬家原因:

- 对更大房屋的渴望:26%
 - 渴望拥有,而不是租赁:19%
 - 缩小规模:12%
 - 新工作或工作调动:11%
 - 渴望更好的社区:9%
 - 与其他重要人物分开:6%
 - 建立自己的家庭(例如搬出父母家):6%
 - 渴望更接近家庭:5%
 - 渴望缩短通勤时间:5%
- 搬家的原因会决定花多少时间来寻找新房。从租房过渡的人花了最多的时间找到。平均花了5.7个月购买完美住宅,比其他潜

在购房者长一个月。那些搬家寻找更好社区的人花了第二长时间在4.7个月找到他们的新家。最快的购房者是分手后搬家的人。这些人平均花了两个多月的时间寻找下一个家。

寻找一个合适的家如何选择合适的社区?

噪音,交通和犯罪是购房者最关心的问题。噪音在名单中排名第一,41%的受访者认为这是一个主要的禁忌。噪音比高犯罪率更具威慑力。

梦想与现实的距离

在购买新房时需要考虑很多事情。从成本到外观,从大小到位置,潜在的购房者都可能面临很长的愿望清单。根据我们的调查,新住宅中最重要的因素是成本。超

过四分之三的受访者在购买新房时将成本列为首要考虑因素。第二大考虑因素是整体规模。只有一半的受访者将房屋的特征列为非常重要。

外观不如位置重要。35%的人担心接近工作,超过20%的人希望靠近便利店,而遏制吸引力只对14%的人真正重要。

愿望清单很棒,但我们很少能得到我们想要的一切。我们向房主询问他们对现住房屋所做出的妥协。事实证明,最理想的项目也是最受损害的。潜在的购房者在房屋成本,功能和规模上受到的影响最大。只有2%的人对靠近便利店和更好的社区时妥协。最重要的是,62%的人根本不需要妥协。

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

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

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

Agent, New York Life Insurance Company

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

袁菲 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
二十八年专业经验

6901 Rockledge Dr. Suite 500 Bethesda, MD 20817-1817 5-071