

# 美国人抵押贷款债务飙升至10万亿元

创下新纪录



2020年10月6日,在麻省塞州韦斯特伍德(Westwood),一个待售的牌子立在一栋房子前。

纽约联储银行17日发布报告称,由于低利率助长了房地产市场的繁荣,美国上季度的抵押贷款债务攀升至近10万亿元的历史新高。

CNN Business报道,购房者正在利用持续性的超低利率。本月初,抵押贷款利率跌至新低,成为2020年第12个历史低点。

因此,美国人出手买房也就不足为奇了。报告显示,7月至9月,抵押贷款债务增加了850亿元,总额达到9.86万亿元,创下历史新高。而抵押贷款是美国家庭债务的最大来源。

在纽约联储银行报告的数据里,有很多数据都打破或者接近了历史纪录。

例如,如果将新的房屋贷款和再融资结合起来,新抵押贷款的价值甚至达到1.05万亿元。报告称,这是有记录以来第二高的交易量,只有2003年的再融资热潮可以与之媲美。

尽管现在的抵押贷款债务远高于2008年金融危机前的房地产繁荣时期,但值得注意的是,信用

分数在760分以上的借款人比例要远高于过去。

处于繁荣之中的不仅仅是购房贷款,购车热潮也支撑了汽车贷款和租赁业务,这两项贷款已攀升至历史最高水平——1.36万亿元。

与此同时,贷款拖欠率在第三季度有所下降,这得益于联邦纾困金法案(CARES Act)允许延期付款,以及放款人提供的延期还款计划。

例如,学生贷款的拖欠率从第二季度的9.3%下降到第三季度的4.4%。

然而,政府的还款暂缓措施将在年底落幕,让那些受益于普惠政策的人们有些束手无策。

纽约联储银行表示,7月至9月间,仅有13.2万名消费者的信用报告上出现了破产标志,创下了历史新低。

总体而言,上季度美国家庭债务增加了870亿元,达到14.35万亿元。该数据打破了今年第一季度的纪录,达到了新高点。

## 疫情让美国豪宅销量暴涨 只有这个城市的房子在降价

几个月前洋房姐姐写了篇文章,疫情之中由于资金避险情绪严重、对住宅要求提高等原因,北京豪宅销售迎来了一波小高潮。

近期,全球疫情最严重的美国也出现了类似的情况,不过形势更加猛烈。

在美国,一段时期内销售金额前5%的住宅被称为豪宅,根据地产中介RedFin的数据,7-9月纽约以外的全美大都会地区,高端房产销售量同比上升41.5%,创下了2013年有这项统计以来的最大增幅纪录。

对于今年的美国来说,这样的数据实在不同寻常。

本次疫情中,美国第二季度和第三季度经济数据都出现了大幅度萎缩,“以往经济衰退时,富人通常会压缩开支,豪宅销售会受到冲击。”RedFin首席经济学家Daryl Fairweather表示,“今年明显不一样了,这不是一次常规的经济衰退。”

疫情对美国不同阶层财富造成的不同影响,似乎可以解释这种异常。

今年10月,美联储发布的最新

数据考察了2020年上半年美国的财富水平,结果显示疫情加大了美国的贫富差距。

全美前1%的富人净资产总额达到了34.2万亿美元,而1.65亿财富水平在后50%的人,总共只有2.08万亿美元资产。

在此之前,彭博社也公布了一组数据,在疫情的“冲击”之下,全美最富裕的50个人身价涨至2万亿美元,比年初疫情前增加了3390亿美元。

富人们财产的增加主要得益于3月以来美股的繁荣,在美国,最富裕的1%持有超过半数的公司股票和共同基金股份,最富有的前10%则持有近90%。

剩下的90%美国人只能分享美股上涨10%的红利,而他们中的绝大多数则完全没有享受到股市上涨带来的收益,他们没有股权、基金、地产等多元化的收入来源,没有会计师、律师帮忙合理避税,唯独承担了失业率飙升的暴击。

截至10月1日,美国首次申请失业救济人数已经连续五周超过80万人,约为疫情前平均水平的4倍。

另外,政府为提振经济削减的税收,也并没能起到优化收入再分配的作用。

十多年前美国税改就被诟病“劫贫济富”,2010年巴菲特发表过一篇文章,当年他缴纳个税和工资税将近694万美元,听上去非常多,但实际上税率只有17.4%,而他办公室的20名员工,承担的税率却在33%到41%之间。

疫情期间,针对企业的减税让情形进一步恶化,美国智库税收与经济政策研究所称,99%的减税收益流向了纳税人中最富有的1%人群。

除了减税,疫情间美国政府拉动经济的另一举措是降息,房贷利率降到了历史级别的低位,而富人更善于也更敢于利用杠杆。

资产在增加,疫情却让经济前景扑朔迷离,各类资产走势不明,和中国的有钱人一样,在这种情况下,美国的富裕阶层也选择了买房,而且还要买大房子。

这轮豪宅销量暴涨中,美国购房者明显对房间数量更多、总面积更大的住宅更感兴趣(可能是方便多人分别隔离),同时购置豪宅的

地点,有从超级大都市向大都市和郊区扩散的趋势。

很多可以远程工作的人搬离了纽约、洛杉矶、旧金山这些房价高昂、人口拥挤的城市,来到郊区购买拥有家庭办公室和大后院的豪宅。

比如湾区硅谷科技工作者的搬离,就带动了旧金山西北90英里处萨克拉门托的房产市场,第三季度萨克拉门托豪宅销量同比增长86%,领涨全美。

豪宅销量涨幅前三名的另外两个城市也在加州,河滨和奥克兰的豪宅销量分别上涨了62.8%和60.9%。

同时加州大洛杉矶地区的奢侈品销量也增长了63%,看来相对休闲安逸的西海岸真的是十分受美国富人们欢迎了!

相比之下,纽约的豪宅市场却呈现出另一个极端。

纽约的豪宅大多属于场外交易,顶级房源只在高级地产经纪人的小团体之间流通,所以开头提到的RedFin报告并没有收入纽约的数据。

众所周知,在疫情和一些其他

因素的影响下,今年的纽约不是很大平。

第三季度,纽约曼哈顿住宅成交量比去年同期下降44%,库存达到09年第二季度以来的高位。

上东区一位豪宅经纪人表示,疫情对纽约豪宅销售的打击非常大,3月之后买家减少、库存上升,现在的纽约是个十足的买方市场。

他维护的一处豪宅房源目前挂牌价为1800万美元,约1.3亿人民币,这套豪宅建面670㎡,有5个卧室和7.5个卫生间,并配有私人电梯。

豪华的配置、上东区的地段都彰显着尊贵,但目前的挂牌价却比业主的购入价还低了250万美元。

要让洋房姐姐说啊,在美国的应该去纽约看看豪宅,没准儿能捡漏儿。

美国疫情中豪宅销售的火爆和社会财富的变化令人唏嘘,有经济学家称,美国这波豪宅行情也许还远没有结束,疫情何时结束还是未知数,大家都尚不清楚日后的生活形态,更多的换房需求会逐渐被激发出来。

## 没有房地产代理商的房屋出售秘诀

美国房地产不动产目录USDRE.com今天宣布推出“无需代理商”一书。可以从NoAgentsRequired.com下载此免费书籍。这本书揭示了房地产经纪人用来快速出售房屋的秘密。读者可以学习如何自己出售房屋,而无需使用房地产经纪人,也不必向经纪人支付大量佣金。无需代理商是一本全面的指南,可以在房屋销售过程中为卖方提供指导。

自行出售房地产时,房屋销售商将进行称为所有者出售(简称FSBO)的过程。如今,由于当前的COVID-19大流行引起的财务问题,越来越多的房主正在寻求出售房屋。在加利福尼亚州,许多房主都在出售房屋,并搬到内华达州,

德克萨斯州或爱达荷州等生活条件便宜得多的州。他们中的许多人都使用USDRE.com等21世纪的技术来出售房屋。这里不需要代理商,可以指导人们如何快速出售房屋并节省支付房地产佣金的费用。

对于一些房主来说,卖掉没有房地产经纪人的房屋是个好主意。无需代理即可提供深入的指南,房主可以使用该指南进行业主出售。

无需代理商就可以向房主展示如何安排房屋,浏览销售合同和房地产法律,如何托管开放式房屋,了解掠夺性人士,跟进买家,选择产权公司,代管,关闭,代理商知道的一切在这本书中。

在“无需代理”的帮助下,房屋销售商深入探讨了诸如如何正确定价其房屋等主题。评估房屋时,购房者应考虑几个方面,例如邻里,财产的年龄,财产的大小和改进。同一地区最近出售的类似房产的价格可以帮助房屋销售商确定其房产的价格。出售房屋时,小册子很重要。房主可以使用程序设计自己的小册子,也可以从各个站点购买模板。任何优质的房屋销售手册都应包含联系人姓名,电话号码,房屋的精美照片以及有关清单的详细信息。列出要出售的房地产可能需要一些时间。为了吸引更多的买家,房屋销售商必须在多个房地产搜索引擎上列出其财产。

“无需特工”揭示了在房屋周围产生嗡嗡声的秘密。要组织房屋出售需要大量的精力。但是,一系列执行得当的活动可能会引起人们对房屋的兴奋,并有可能带来报价。鉴于COVID-19大流行,展示房屋的方式已经改变。为了保证买卖双方的安全,他们必须遵守一些规则。这意味着他们进入房屋时必须配备适当的病毒防护用品,例如一次性手套,口罩,洗手液和鞋套。另一种方法是组织虚拟3D房屋游览。购房者可以请求专业人士的帮助,也可以使用应用程序来创建自己的3D房子游览。

对于没有代理人出售其房屋的房主而言,谈判定价是最难的部分。《无需代理商》揭示了可以帮助

购房者在出售房屋时获得最高收益的最佳策略。出售财产时,大多数卖家都在使用产权公司的服务。产权公司提供产权保险服务,托管服务和成交服务,从而使卖方可以与单个第三方卖方达成交易。

在没有房地产经纪人帮助的情况下出售房屋并非没有可能,但涉及许多工作。在许多情况下,好的经纪人可以在房屋销售上获得更高的价格,并且可以更快,更省力地工作。对于希望自己出售房屋的任何人都可以阅读“无需代理商”,这样他们可以获得所需的专门知识,从而能够比以前更快地以更好的价格出售房屋。