



## 长岛地区房价再创新高

长岛地区纳苏郡(Nassau County)的房屋价格在4月份创下了历史新高,打破了去年12月才创下的纪录。萨福克郡(Suffolk County)的表现也不俗,4月的房屋售价也接近12月的记录。

根据 patch 报道,OneKey Multiple Listing Service 的数据显示,4月,纳苏郡的房屋中位价飙升至63万美元。之前的记录是在12月创造的,当时中位价达到605,000美元。萨福克郡的中位价则再次来到480,000美元,是去年12月创下的高价。

纳苏郡的4月新高是3月以来的一个大跃进,当时3月的房屋中位价为60万美元。另外,与去年4月的中位数价格556,750美元相比,纳苏郡的4月房价增

长了13.2%。

与去年4月的中位数价格425,000美元相比,萨福克郡则上涨了12.9%。3月萨福克郡的中位数价格为470,000美元。

许多专家将过去几个月房价的上涨归因于大流行导致需求被抑制。去年3月,当新冠病毒爆发时,整个房地产市场都关闭了。当夏天恢复房售活动时,人们仍处于购买狂潮,这种狂热还没有停止。但是住房库存有限,因此价格开始攀升,从而形成了一个热销的市场。

尽管价格高得多,但实际上,纳苏郡和萨福克郡4月份的房屋销售量均少于3月份。纳苏的销量为1,220,低于1,334;萨福克的销量为1,367,低于1,517。

## 全市租金再跌!

### 新租约飙升 皇后区暴涨224%

很多人已回到纽约市……他们所付的租金比过去几年要少。

根据 nbc 报道,经纪公司道格拉斯·埃利曼(DouglasElliman)和评估公司米勒·塞缪尔(Miller Samuel)发布的最新月度市场报告显示,4月份该市签署了超过9,000套新公寓租赁合同,创下一个月以来的最高纪录。

但是,所有这些需求都使房东付出了代价。“净有效中位数租金”(即减去房东优惠的租金)降至\$2,791。

这比去年同期下降了约21%,并且在短短一个月内下降了6%以上,这是自2008年以来纽约市公寓租金环比下降的最大幅度。其中部分原因可能是由于公寓的空置率比2020年提高了9%。

随着城市的重新开放,需求激增是显而易见的:仅在3月至4月,曼哈顿的新租赁签约数量猛

增了82%,布碌仑的新租赁签约数量猛增了82%,皇后区最为全城瞩目,暴增了224%。

导致这种需求的一些原因可能是对空间的渴望。纽约人大部分时间都被困在公寓,已经对狭窄的住所感到厌倦,迫切希望居住空间有一些改变。

房地产经纪尼基·博尚(Nikki Beauchamp)表示:“很多人在想,哇,也许我可以买一个更大的公寓。”“也许可以在我以前租不到的地区租一套公寓。”

不过,无论是哪个行政区还是公寓大小,由于房东都在降低价格来诱使房客,租金正在暴跌。除了皇后区的三卧公寓(价格实际上同比略有上涨)外,租金中位数全线下降了两位数。

尽管在纽约市,买家/租客市场已持续了很长一段时间,但这种光景或许不长了。随着办公室的重新开放和更多景点的开放(百老汇,博物馆,体育馆等),讨价还价可能会变得不再容易。

# 美国买房可能遇到的五大问题和解决办法



对大多数人来说,买房是人生的一个重大决定,本该是快乐和喜悦的。但购房者经常担心会遇到一些棘手的问题,让买房过程充满焦虑。如果你对买房也有很多顾虑,不妨看看这篇文章由美国知名在线房产网站专家们的支招,为你解析买房时可能遇到的五大问题和解决办法。

## “刚买的房子就需要维修”

好不容易买来的新房子却需要翻修,真是一件让人头疼的事。很多购房者在遇到自己心仪的房子时,甚至都不敢检查——万一查出房子有问题,比如地板干裂,或屋顶和地基有问题,怎么办?

虽然这些问题可能出现,但不能因为这些担忧就不敢买房。大多数房子都需要例行维护,一个好的检查员会帮你指出这些问题。但是检查员发现的问题仅供参考,并不是每个问题都需要马上维修,他只是负责指出他发现的每个问题。这时候你可以询问他,这些问题有多糟糕,在不得不维修前还能撑多久。如果发现了需要立即维修的问题,就联系卖方,看他们是否能帮你维修或补偿维修费用。

## “我会损失中介押金”

购房者通常会在签署购房合同后,交3%的预付金。有些购房者会担心他们的押金收不回来。其实这种担心大可不必,因为对于这部分预定金,卖方不能立即兑现。相反,这笔钱会存入托管账户,没有双方的签名不能被使用。

如果房产合同中有特殊条款(contingency:指在该有效期内,如发生特殊情况,购房者有权终止合同并拿回定金),比如房屋检

查特殊条款、估价特殊条款和贷款特殊条款,请和你的房地产经纪人在日历上将这些条款的有效日期标注出来。如果需要取消这些特殊条款,请在有效期内提前提出。如果在临近特殊条款日期时协商,请务必延长附带条件日期,保证合同的有效性。

## “我‘抢’不到心仪的房子”

如果你找到了心仪的房子,要赶紧行动了。尤其是在竞争激烈的市场中,很多房子在首次开放参观日前就卖给了行动迅速和积极的购房者。

如果您看到新的待售房子上市,请立即通知您的经纪人,并预约看房,越快越好。同时,尽快了解该房子的卖方经纪人如何处理收到的房子报价。有时他们会接受第一个报价的买家,尤其是当这个报价还不错时。更多情况下,卖方和经纪人会设一个日期来审查所有报价,或在某一天决定最高报价。

如果您正在旅行或忙于工作,要经常与经纪人保持联系,并时刻跟进您满意的房子,确保不会错过心仪的房子。

## “我的经纪人没有保护我的

## 最大利益”

优秀的经纪人会不断挖掘新房源、密切关注市场并一直保护购房者的最大利益。

但有一些购房者担心他们的经纪人可能有不同的动机,或者和他们没有达成共识。如果你怀疑你的经纪人的没有考虑你的最大利益,请换一个经纪人。不要将就,也不要随便决定一个经纪人。

你和你的经纪人应该互相信任。在开始购房前,一定要坐下来与你的经纪人好好沟通,就像工作面试一样。如果你怀疑经纪人的能力或动机,就换一个经纪人。

## “我不能按时买到房子了”

买房过程不应该匆忙。如果你临近了某个固定的截止日,那么请制定一个Plan B。

例如,许多购房者都面临房子租约将要到期或学校申请截止日。如果离截止日还不到三个月仍未找到房子,也不要太有压力,这时可以制定一个备用计划。

买房是一笔昂贵和复杂的交易,你也不希望急于求成而犯下错误。不如再租一间房,或找一处暂时住所,或尝试一些别的方法。虽然这样可能会有些不便,但更安全一些,也是可以操作的。

如果你对买房有些顾虑,不论是处于对购买流程还是第三方中介的担忧,你大可以说出这些顾虑,倾听自己理性的声音,相信自己的直觉。

随着购房者越来越深入地进入市场,许多购房者最初的恐惧感会慢慢消失。总之,买房要慢慢来,必要的时候可以后退一步,给自己留出时间和空间把问题想清楚。最好从容地计划整个过程,才不会让购买心仪的房子成为一个噩梦。



# 美国房价一年暴涨16% 上演抢房大战?

去年春季疫情爆发时,CoreLogic曾发布预测称,房价将呈现下跌局势,到2021年4月将仅呈现1%的增幅。

现在来看,这一预测不仅有误,而且差之甚远。在疫情导致经济下行中,购房者利用史上最低利率购入房产,住房市场飙升。过去12个月,美国现房销售价格中值从270400美元上涨了16%,达到313000美元。

接下来,住房价格将走向何处? 抵押贷款利率已经连续七周

攀升,而与此同时,木材和铜的短缺使部分美国民众买不起建造新房所需的原材料。

为了了解住房市场的发展趋势,《财富》杂志与Researchscape International合作,在4月2日至5日期间,对1031名美国成年人进行了调查。研究结果表明,房地产市场的激烈竞争局面,可能会持续数年。

未来五年,年龄在25岁至34岁之间的美国人之中,有54%的人表示有买房计划;在同一年龄人群中,48%的人表示其计划在未来12

个月内购房。虽然数字有些过高,似乎也难以实现——但它表明,年轻的租房者对于拥有自己的房产这件事,是认真的。

众所周知,千禧一代的人口数量远高于X世代的人口数量。这一人口差距主要由1989年至1993年的5个重要的婴儿潮造成,而我们目前正处于这5年带来的窗口期,这群千禧一代将达到30岁——购房热潮的最主要年龄。如果在这个庞大的群体中,有一半的人在五年内完成他们的购房计划,那么其所带来的住房市场繁荣程

度将远超当下的水平。

但是,仅凭房地产市场的火爆,并不一定就能够保持目前房屋的升值速度。在过去一年中,美国房价上涨了16%,根据CoreLogic的预测,未来12个月的涨幅仅为3.2%。

CoreLogic首席执行官弗兰克·马泰尔在最近的一份报告中写道:“购房者正在经历的,是大萧条之后竞争最激烈的房地产市场。由于购房能力的问题持续存在,我们或将看到,更多潜在的购房者被高房价驱逐出市场,因此,房价增长速度可能会放缓。”

人们曾担心,2008年的房地产崩盘和紧随其后的止赎危机,会让整整一代人失去房屋所有权。显然,这种说法没有成真。事实上,房屋所有率再次上升,在2015年达到62.9%的最低点后,截至2020年底,这一数字已攀升至65.8%。

美国民众仍然看好自有住房。各年龄段平均有77%的人认为,持有住房是一项积极的投资。如上图所示,在未来几年内将成为推动房地产市场主力军的25岁至34岁的成年人中,也有77%的人表示,房地产是一项积极的投资。