

全美房屋销量跌至12年来低点

房市已被带入衰退期

据路透社1月20日报道,美国12月房屋销售额跌至12年来低点,但随着抵押贷款利率下滑,分析人士谨慎的认为,这对陷入困境的房地产市场来讲是一次反弹的机会。

根据周五发布的全美房地产经纪协会(National Association of Realtors)报告显示,美国大多购房者都在等待房价下降,以至于房价中位数的增长速度达到新冠疫情期间的最慢速。

美联储(Federal Reserve)自上世纪80年代以来最快的加息周期,已将房地产市场带入衰退期。

Brean Capital高级经济顾问Conrad DeQuadros表示:“抵押贷款利率的下降可能对房地产行业是一个利好消息。”

上个月,房屋销售额为402万套,下降了1.5%,达到2010年11月以来的最低水平。房屋销售量的计算以签订合约为准,这标志着房屋销售连续第11个月下滑,是1999年以来持续时间最长的一次。

全美东北部、南部和中西部的销量均有所下降。但西海岸的加

州却丝毫没有变化。路透经济学家此前预计,全美房屋销售将降至396万套。

2022年销售量下降了17.8%至503万套,是2014年以来的最低年度总量,也是2008年以来的最大年度降幅。

销售额持续下滑意味着经纪人佣金减少,表明住宅投资可能在第四季度收缩,为连续第七个季度下滑。

这将是自房地产泡沫破裂引发大衰退以来房屋销量下滑持续时间最长的一次。

全美住宅建筑商协会(National Association of Home Builders)本周公布的一项调查显示,1月份独栋住宅建筑商的信心有所改善,但士气依然低迷。

抵押贷款利率回落,似乎预示着房地产市场最糟糕的崩盘已经过去。

抵押贷款融资机构房地美(Freddie Mac)的数据显示,30年期固定抵押贷款利率本周平均回落至6.15%,为9月中旬以来的最

低水平。

这一比率低于前一周的6.33%,也低于去年第四季度初7.08%的平均水平,后者是2002年以来的最高水平。但是,这仍然远远高于去年同期平均的3.56%。

12月,现房价格中位数较上年同期上涨2.3%,至36.69万美元。这仍然是12月份房价中位数最高的一次。这是自2020年5月以来的最小价格涨幅,加上抵押贷款利率的回落,提高了潜在买家的负担能力。

但房价还与挂牌房屋供应量密切相关。

2022年挂牌现房短缺,房价一度上涨了10.2%。去年全美房屋库存总量为97万套。虽然这比2021年的88万套有所增加,但供应量成历史第二低。

“随着需求降温,今年上半年挂牌房屋供应可能缩减,” LPL Financial首席分析师Jeffrey Roach表示。“如果挂牌房屋数量下降,预计房屋中位数价格将保持在高位,尤其对首次购房者不利。”



去年12月,美国房产市场上有97万套二手房,较11月下降13.4%,但较上年同期增长10.2%。按照12月份的销售速度,需要2.9个月才能消化掉现有存量房,高于一年前的1.7个月。这远远低于2007-2009年经济衰退开始时9.6个月的库存。

因此,如果没有大量待售房屋库存积压,房地产市场不一定再次出现大萧条时期的戏剧性崩溃。

首次购房者占总销售额的31%,高于一年前的30%。全现金销售占交易总额的28%,而去年同期为23%。

纽约市公屋收租严重不足 NYCHA 处于“灾难”边缘

据报道,因为收租严重不足,纽约市房屋管理局(NYCHA)正处于“灾难”的边缘。

据纽约时报、real deal报道,在截至去年12月的12个月里,当局只收取了65%的租金。这是其历史上最低的百分比,并导致近5亿美元的缺口。据了解,其运营预算的三分之一来自租金。

“没有钱,我们什么也做不了,”临时首席执行官波娃-西亚(Lisa Bova-Hiatt)说。“我们无法为急需的维修提供资金。我们不能处理紧急情况。”

这个问题不仅源于租户在大流行期间失去工作,还源于导致人们扣留租金的政府举措。

“有些人误以为他们不必付款;将有可用的紧急资金,他们不必支付,”公共住房管理局董事协会执行董事凯撒(Tim Kaiser)。“我认为在其他情况下,暂停驱逐在某些人的心目中起到了一种保护作用,他们横竖不会被驱逐,因此他们不会支付房租。”

纽约州紧急租金援助计划只帮助拖欠租金的租户,因此一些人决定停止支付以获得资格。该计

划还为申请人提供临时驱逐保护,即使他们没有得到任何援助——所有NYCHA居民都是这种情况。

另一个因素是该机构在收取逾期租金方面变得更加宽松。一名代表租户的律师告诉《纽约时报》,去年它基本上停止了起诉租户欠款。

当局也在不断调整租金,通常将租金限制在家庭收入的30%。从2019年到2021年,有50万次调整租金的请求。这相当于每间公寓大约三次。

当局称它有370,000名租户,

实际数量估计为500,000或更多。许多居民没有列在租约上。

由于公屋缺乏维修电梯、屋顶和漏水的资金,一些租户可能会扣留租金,从而引发恶性循环。NYCHA一直在动用其储备金,但这些储备金几乎耗尽,甚至无法支付一个月的开支。

该机构通常每年收取10亿美元的租金,现在已经进行了两项关键调整,以筹集400亿美元的资金来让公寓恢复良好状态。它正在将尽可能多的开发项目从租金补贴第9节转移到更可靠的租金补贴

第8节,并引入私人开发商来修复它们并接管管理;它还建立了一个公共信托机构,以利用更多的联邦资金和加快维修采购。

这些努力正在取得进展,但与此同时,拖欠租金导致NYCHA未能遵守2019年法院修复建筑物的协议。该协议包括在最后期限内修理锅炉和电梯,并消除有毒霉菌、害虫和有毒含铅油漆。

在去年底需要更换的108部电梯中,NYCHA仅更换了8部。

没有实地考察过 在美国买房可行么?

相信大家都会有这样的疑问。首先,在美国,远程购房是可操作的。

不过,购房者自己需要利用各种手段来搜集资料进行考察,好在美国房源都是公开透明的,想查什么都能够找到官方信息平台。

接下来,就是考验购房者梳理资料的能力,以及魄力了。

下面我们会根据完整的购房流程给出相应的合理性建议,以及搜索资料时可以参考的靠谱的信息平台。

1.购房目的是什么?

在购买住房时,要清楚自己想要什么,这对于远程购房尤为重要。房子是想在美国做生意期间居住还是想作为一个长期的居所?是为您的孩子将来在美国读大学准备的单身公寓?还是想作为一项投资?对房子本身和周围环境有什么样的要求?

简单而言,就是要基本区分,投资、自住。投资房和自住房的选房策略并不相同,例如,投资房不用考虑自己喜不喜欢,能赚钱就行,自住房才更要考虑自己的居住体验,孩子上学、交通等。

确定了房产的基本用途和要求,经纪人更容易为您缩小街区和房屋搜索范围。

2.如何了解社区基本情况?

虽然不能亲自查看房屋的周

围街区,但利用网络资源也可以很好的了解当地的情况。

社区人口: 社区的人口统计数据,可以从美国人口普查网站查到,包括种族、人口密度,甚至包括了平均通勤时间等细节。

社区特色: Neighborhood Scout网站提供了大量的数据,包括房价、犯罪率、通勤难易程度等。

公共交通: 美国每天有3,500万人使用公共交通工具。此外,也可以使用“公交分数”网站查询。“公交分数”通过计算附近公交线路的距离,使用频率和路线的类型来确定其有用性和分数。

学校教育质量: 在非营利网站Greatschools.org输入邮编,就可以看到当地学校的成绩卡,以及老师、家长和学生的评论。

犯罪率: 在mylocalcrime网站输入地址,可以查到当地的安全状况,从破坏公物到枪击案。点击地图功能可以看到具体的犯罪地点,以避免到这些地方去。

娱乐、文化和夜生活: Yelp帮助找餐馆,moviefone帮助找附近的电影院。findgravy网站提供当地活动,包括摇滚音乐会,

教堂晚餐。

其实,以上大部分信息在使用美国房产网站搜索房源时都可以看得到,如学校评分、人口构成、人口特色等等,美国房产平台有家youhomes就订阅了greatschool的数据,搜到房源时,即可查看到房源可就读学校在哪里,而且还可以根据学分数查房源,非常方便。

3.如何远程租海外房产?

一般情况下,是委托房产出租管理公司帮忙发布出租信息,并寻找合适的租客。

01. 签订一个委托租赁的协议书。

02. 出租管理公司帮助寻找合适的房客,通常经过MLS房源共享系统,发布租赁信息。

03. 在所有租客提出的申请书中,选择最适合的签订租房合约,并完善租赁的细节内容。

04. 托出租的佣金(房产经纪费用)一般为全年租金的6%~8%(按实际情况而定)。

05. 房屋管理的费用一般为月租金的6%~10%。

4.交易过程不熟悉,如何寻找地产经纪?

买房或卖房如果对买卖过程不熟悉,可能不小心漏掉必要的步骤,事后得加倍费时费神弥补,甚至在谈判时,无法争取到公平交易,所以最好找一位适任的地产经

纪从旁协助。

5.该何时开始寻找经纪人? 即使您还没完全准备好公开出售房子,也还不清楚哪个房贷机构最适合,也可开始搜寻房产经纪。

如果是首次购屋,房产经纪可帮忙选择房贷;在申请预先批准前,可针对您的财务问题和需求进行讨论,再根据预算搜索最适合的房屋。对卖家来说,愈早找经纪愈好,避免高估房价或者犯其他错误。

6.如何找到合适的房产经纪? 如果你在美国境外的国家,身边并没有认识的经纪人,最直接的方式是去各个美国房产网站搜索心仪的房源,当你找到合适的房产时,在房源页面就有房产经纪人推荐,这是和各个房产平台合作的经纪人,他们都需要提供合格的从业执照才能与房产平台进行合作。这样就省掉了对经纪人从业合法性的考察。

那么,哪些房产网站都和经纪人有合作呢?像美国本土的Zillow、有家youhomes都与经纪人有合作,不过,如果你看不懂英文,就更推荐使用有家youhomes,全中文界面,合作的经纪人也全都是说中文的华人,沟通起来会更方便。

7.房产经纪提供哪些服务? 就买方经纪来说,首次购屋者

可在经纪人员协助下了解过程中的每一步,将带您参观房屋、提供维护费用的建议,还协助您整理报价(包括价格、条件和其他期望),然后联系卖方经纪提出报价,并在谈判时与您联系,最后由您作出最终决定。

至于卖方,可借助卖方经纪的建议为卖房作准备,诸如找承包商进行更新、或者只需稍作整理,还将协助订出合理房屋售价;一旦房屋正式出售,房产经纪将透过各个房产平台销售房屋、并联系其他代理,当有人感兴趣看房屋,卖方经纪将提供看房,并作为您和买方之间的联络人。

多数情况下,经纪按佣金支付,通常是售价的5%到6%,在美国大部分地区,卖方在买方支付买房费后支付经纪费用。目前,只有在华盛顿州,需要买家和卖家共同支付经纪人费用。

最后即便是亲眼看过的房产,也很有可能会有看不到的隐患,更何况是远程购房。买房是件大事,再小心都不为过。能找到一个靠谱的经纪人确实能够事半功倍,不过您自己也要多上心,只要多点耐心,很多资料都可以在互联网上查到。