

购房者 and 卖家须知!

当前的房地产市场趋势一览

想知道美国目前的房地产市场趋势是怎样的吗? RE/MAX 全国住房报告于2023年10月调查了53个都市区,得出了以下结论。

购房者须知

根据 tapinto 报道,美国待售房屋数量已连续七个月小幅上升。根据该报告,2023年9月至10月,库存增长了4.6%。计划很快进入市场的买家比2022年底有更多的选择。

RE/MAX,LLC 总裁兼首席执行官

Nick Bailey 表示:“10月份出现了一些令人鼓舞的迹象,特别是与一年前相比。考虑到利率环境,月度库存呈现增长趋势是件好事,价格似乎目前正在企稳。”

适应环境的买家正在寻找在新的利率环境下拥有住房的方法——这些人可能是为了实现居者有其屋的梦想,或者只是为了适应生活的变化,比如为了工作而搬迁,或者为了让更多的家庭成员住在一个屋檐下而扩大规模。

售房者须知

10月份整体房屋销售环比下降4.6%,同比下降8.7%。虽然从历史上看,晚秋意味着市场放缓。该报告调查的大多数都市区的活动都有所下降,例如,特拉华州的多佛与2022年10月相比下降了26.9%。

但少数例外的市场——即犹他州盐湖城——的房屋销售与去年同期相比出现了显著增长。可能导致这种增长的一个因素是新建住宅的不断发展。

盐湖城房屋经纪人埃丝特·克拉克说:“现在,新建筑不断涌现,在盐湖城周围的土地上到处都是社区、住宅、步道和美丽的社区。”

什么能吸引今天的卖房者?价格仍在上涨

10月份的销售价格中位数为41万美元,与9月份持平,仍比2022年10月高出2.8%。房屋的平均售价是挂牌价的99%,9月和去年10月都是如此。

平均而言,上市房屋在市场上

的停留时间只比一年前多了一天。因此,尽管目前存在季节性放缓和高利率等因素,购房者仍在购买房屋。

随着冬季的临近,房屋卖家可以采取一些措施来吸引潜在买家。一项重要的任务是优化照明,使家宅感觉通风明亮,即使在一年中较暗的月份(即北半球)也是如此。

在即将到来的假日季节,市场放缓,但仍将保持相对正常的交易量。

入冬全美租金增长受抑制 2024年或面临上行压力

昆顿·奥卡西奥花了十年时间,才能够在纽约市最北端的行政区布朗士(Bronx)租到自己的公寓。

根据今日美国报道,上个月,这位来自乔治亚州的发型师以2100美元的价格租下了一套统仓,租期一年,高于1978美元的全国租金中位数。

“这是一个鞋盒大小的公寓,楼里没有洗衣房。除了附近的地铁,这个地区没什么可提供的,”他说。“这很令人沮丧,因为对于没有收入而陷入困境的人来说,有一些项目可以帮助他们支付房租,但对于那些每天都在努力工作的人呢? 又有哪些帮助支付房租的项目?”

除了要打三份工,十年来,奥卡西奥一直通过与朋友和熟人合租房间来节省开支,也避免了信用检查和中介费。

虽然美国劳工统计局(Bureau of Labor Statistics)最近的数据显示,通胀正在降温,10月份消费者价格指数(CPI)较上年同期放缓至3.2%,低于9月份的3.7%,但住房价格环比上涨0.3%,同比上涨6.7%。

过去一年,住房价格占核心价格(不包括食品和天然气价格)上涨的70%,10月份住房价格指数同比

上涨幅度是整体通胀率的两倍。

也有一些迹象表明,租金可能正在企稳。

Bright MLS 首席经济学家丽莎·斯图特万特表示,自夏季以来,随着2023年新住宅建设活动的增加,住房通胀一直在缓慢下降。

虽然没有完全反映在CPI中,但租金在10月份继续下滑,比9月份下降了1.5%以上。租房网(Rent.com)的一份报告显示,自去年2月开始,房租曾连续六个月稳步上涨,本月的下跌标志着房租水平连续第二个月下降。

10月份的租金水平标志着5个月来中位数首次低于2000美元,也是今年4月以来的最低水平。报告称,由于需求低于正常水平,库存增加,以及租金的季节性趋势(通常在秋季开始下降),租金增长继续受到抑制。

全国租金价格趋势

在连续三年的年增长之后,租金要价在过去6个月中有3个月出现收缩,其中2个月出现收缩。10月份的租金中位数下降了0.29%,为1978美元,这标志着连续第七个月的年增长率低于1%。2023年的租金增长率为1.8%,低于8月份价格峰值时的近6%。

租金会继续下跌吗?

这是不可能的,斯图特万特说。

她说:“新建筑许可证减少,这意味着导致一些市场租金下降的供应激增可能会在2024年放缓,这可能会再次给租金带来上行压力。”

年初至今(2023年1月至10月),与2022年同期相比,多户建筑(5个以上单元的)的建筑许可数量下降了20%。

建筑许可是可供出租新公寓的领先指标。在获得建筑许可后,建造公寓需要12至18个月的时间。

区域租金价格趋势

继9月份同比上涨近5%之后,美国中西部地区的租金同比上涨超过4%。尽管如此,那里的租金仍相对可承受,为1430美元,比南部低近200美元,比东北部的要价低1000多美元。

美国东北地区的租金也同比增长,较2022年的价格上涨了3%。那里的租金是最贵的,为2463美元。西部是租金第二高的地区,中位价为2392美元。那里的租金同比下降1.5%,延续了自2023年1月以来的同比下降趋势。

全美楼市萧条

房地产行业组织 敦促联储停止加息

多家房地产行业组织近日联合呼吁联储停止加息,他们在本周的一封信函中对利率问题表达了“深切关注”,并敦促联储不要再继续加息。

包括全美房地产经纪人协会(NAR)和全美住宅建筑商协会(NAHB)在内的顶级房地产行业组织发出的这一罕见的公开警告,突显出全美楼市近来的萧条。而这种大幅放缓,在很大程度上是由于利率上升。

“利率上升的速度和幅度以及由此导致的行业混乱,是令人痛苦的,也是前所未有的”,这些房地产组织在信中表示。

抵押贷款利率现已达到20多年来的最高水平,且还在继续上升。房地美(Freddie Mac)周四公布的数据显示,抵押贷款利率连续第五周上升,30年期固定抵押贷款利率的平均利率已攀升至近7.6%。而联储去年3月首次开始本轮加息时,该利率仅为4.45%。

根据 Rocket mortgage 的说法,抵押贷款利率每增加一个百分点,每年就会增加数千或数万元的额外购房成本,具体取决于房屋的价格。

无疑,极高的抵押贷款利率大大减缓了房地产市场的增长,因为购房者在高昂的借贷成本面前畏缩不前,而房屋卖家则选择继续持有抵押贷款,从而将自己锁定在相对较低的利率中。

抵押贷款经纪人协会(MBA)本月早些时候表示,抵押贷款申请已降至1996年以来的最低水平。此外,NAR今年8月的数据显示,二手房销售较上年同期已暴跌逾15%。

分析称,下个月,联储官员很可能再次保持利率稳定,11月不再加息,但他们远未结束紧缩政策。

由于就业市场和通胀数据显示美国经济仍活跃,因此完全取消进一步加息的计划,似乎不太可能。

本周公布的联储9月会议纪要显示,政策制定者认为,一系列风险可能将通胀推至高于预期水平,包括食品价格受到冲击、商品价格下跌放缓等。预计以色列和哈马斯之间即将展开的地面战争,也可能使能源价格居高不下,从而加剧通胀压力。

拒绝墨守成规

“嫁给房子,约会利率”成美国购房新热门话题



近年来,美国房地产市场经历了一波又一波的波动,让许多购房者感到困惑和无奈。在利率上升的情况下,一种被称为“Marry the House, Date the Rate”(嫁给房子,约会利率)的买房策略开始流行。这种策略的核心思想是,购房者不要太在意当前的利率,而要更关注找到一套自己喜欢并适合自己的房子。因为他们认为当前的利率只是暂时的,以后有机会考虑再融资来获得更低的利率。就像是嫁给了一个自己爱的人,但是可以随时换一个更好的约会对象一样。

美国房地产专家提醒购房者注意“嫁给房子,约会利率”策略的风险

然而,这种策略并不适合所有人,也存在一些潜在的陷阱。美国房地产网站 Realtor.com 近日发表了一篇文章,对这种策略进行了分析和评价,并给出了以下五点建议:

1、不要指望利率只会下降。利率是受多种因素影响的,无法预测。如果购房者在当前的利率下无法长期承担房贷,那么他们就不应该盲目购买一套房子,期望以后能够再贷款。

2、不要认为可以随时再贷款。再贷款需要满足一定的条件和要求,例如信用评分、收入证明、债务比例等。此外,有些抵押贷款还有提前还款罚款,这可能会增加再贷款的成本。

3、不要忽视再贷款的费用。再贷款并不是免费的,它涉及到一系列的结算费用,通常占贷款金额的2%到6%。如果再贷款后节省的利息不足以弥补这些费用,那么再贷款就没有意义。

4、不要忘记锁定利率。如果购房者决定再贷款,他们应该及时与贷款机构联系,并锁定他们想要的利率。否则,如果利率在他们提交申请之前上升了,他们就可能失去再贷款的机会。

5、不要过度依赖再贷款。再贷款只是一种工具,它可以帮助购房者节省一些钱或改善他们的现金流。但是,它不能解决购房者的根本问题,例如买了一套超出预算或不合适的房子。因此,在购买一套房子之前,购房者应该仔细考虑自己的需求、目标和能力,并做出明智和可持续的决定。

“嫁给房子,约会利率”这种买房策略有其优势和劣势,购房者应该了解这种策略的优势和劣势,并

根据自己的情况做出合理的选择。

优势:
1、灵活性:购房者不必过于担心当前的抵押贷款利率如何,可以优先考虑找到适合自己的理想房子。

2、负担能力:只要能够负担得起当前的抵押贷款,未来再融资成为可能,从而获得较低的利率。

3、选择多样性:不用刻意等待低利率时机购房,购房者可以在合适的时候找到心仪的房产。

劣势:
1、利率风险:抵押贷款利率是受多种因素影响的,未来是否真的会出现较低的利率不确定。

2、再融资条件:再融资并非一定能成功,购房者需要符合一定的贷款要求才能获得低利率。

3、成本考虑:再融资不是免费的,涉及一系列费用,需要计算是否值得再融资。

总之,“嫁给房子,约会利率”这种买房策略并不是一种万能的方法,它需要购房者有足够的财务实力和风险意识。购房者应该根据自己的实际情况,做出合理和谨慎的决策,而不是盲目跟风或冒险。只有这样,才能真正实现买房的梦想。