

美23年成屋销售跌至1995年以来最低

全美房地产经纪人协会今天公布的产业数据显示,美国成屋销售在2023年的最后一个半月下滑,并以此结束了房地产业艰难的一年,全年销售触及1995年以来的最低水平。

法新社报道,全美房地产经纪人协会(NAR)表示,占市场大部分的成屋销售,2023年为409万户,此数字远低于2022年的503万户,因为对利率敏感的房地产,在美国联邦准备理事会(Fed)快速升息后陷入困境。

协会表示,2023年销售价格中位数,也达到38万9800美元的历史新高。

协会指出,11月至12月期间,各类房屋和公寓的销量下降1%,经季节性调整后,年率为378万户。这代表着十多年来最低的销售状况。

自2022年初以来,美联储加息的目的是通过提高借贷成本来冷却需求,从而抑制顽强的通胀。

但即使通胀已从近年高点回落,美联储官员仍将利率维持在2022年的高水平,希望这场抑制通胀的战争能确保获胜。

与此同时,存量不足也进一步拖累房地产市场,屋主拿到较低的抵押贷款利率之后,就不愿意出售房屋。

全美房地产经纪人协会首席经济学家劳伦斯·尹(Lawrence Yun)指出:“最近一个月的销售量看来已经触底,然后在新的一年不可避免会走高。”

他表示:“与两个月前相比,抵押贷款利率大幅下降,预计未来几个月,市场上将出现更多库存。”

根据美国联邦住宅贷款抵押公司(简称房地美Freddie Mac)数据,截至18日,常见的30年期固定利率抵押贷款平均利率为6.6%,低于10月底的7.8%。

随着美联储考虑适当的降息时机,并且暗示今年将进行3次降息,未来可能会有进一步的缓和。



金融服务公司Nationwide资深经济学家艾耶斯(Ben Ayers)表示:“2023年末抵押贷款利率下降,对促进购屋活动几乎不起作用,因为供应普遍不足,持续阻碍买气。”

艾耶斯警告说:“2024年的成屋销售前景仍然混乱,抵押贷款利率可能会上升;预期的经济成长减

缓可能会抑制买家需求。”

劳伦斯·尹今天表示,虽然夏季房价往往更高,但这是有史以来最高的12月房价中位数。他补充说:“尽管房屋销售疲软,但供应不足自然会推升房价。”



全美最火热房市排名: 这州3市挤入前10 表现突出倍受瞩目!

根据线上房产网站 Zillow Group Inc. 发布的2024年全美最火热房地产市场预测报告,位于中西部的俄亥俄州今年有辛辛那提、哥伦布、克利夫兰等三个城市,挤入第二、第三以及第八名,表现突出倍受瞩目。

Zillow 分析了全美50个最大的都会区,以预测房地产市场火热程度。其分析考虑了2023年12月至2024年11月的预期房价升值;2023年起房价价值的变化;每新建住房单元所允许的新就业机会;根据当前人口趋势估计新增拥有住房家庭的净数量;以及房屋销售的速度。

排名前十位依次为纽约水牛城、俄亥俄州辛辛那提、俄州哥伦布市、印州印第安拿波利斯(Indianapolis)、罗德岛州普洛威顿斯(Providence)、乔州亚特兰大、北

卡夏乐、俄州克利夫兰、佛州奥兰多、佛州坦帕。

美东南地区,亚特兰大成为今年全美第六大最具竞争力的房地产市场。东南区的北卡夏乐、佛州奥兰多及坦帕,则位居第七、第九及第十。

纽约州水牛城(Buffalo)以一般房价24万8445元,平均每月房贷1792元,拿下全美排名冠军。

Zillow Economic Research 的数据科学家 Anushna Prakash 表示,房价可负担且就业强劲的房地产市场,为购买房屋和建立资产提供了最佳机会。

亚特兰大地区委员会(Atlanta Regional Commission)的分析,2021年至2022年间,自加州移居乔州的居民净增约1万5000人,佛州移居乔州居民净增1万1400人,来自纽约州的居民净增

7700人。迁出州的住房成本明显较高。

水牛城是纽约唯一进入 Zillow 前十名的城市。佛州上榜的城市有奥兰多和坦帕。加州没有任何城市上榜。

相对于一些大都市地区,亚特兰大的房价仍可负担,但对于预算吃紧的潜在买家来说,拥有亚城的住房仍具挑战性。亚特兰大联邦储备银行(Federal Reserve Bank of Atlanta)表示,疫情期间房价飙升,加上最近房贷利率增长,使得中等家庭收入的买家无法负担亚特兰大都会区的一般住房。

Zillow 表示,亚特兰大今年平均房价将徘徊在37万3000元左右,比全美平均高出约7%。亚特兰大购房者的平均每月房贷应达到2701元。这是基于购屋者首付5%的情况计算。

美国年轻人纷纷搬离城市 涌入“最无聊地区”

据报道房地产专家表示,千禧一代正从时尚的城市中心搬到“世界上最无聊的地方”。

当前,美国各地的年轻人正在放弃狭窄的公寓和拥挤的地铁通勤,转去郊区搬进更便宜的房子。哈佛大学住房研究联合中心的 Hyojung Lee 告诉商业内幕网,事实证明,千禧一代正在搬到世界上最无聊的地区。

根据 Hyojung 的说法,近年来,租金最贵、三居室及以上公寓比例最小的城市,其千禧一代人口中流向郊区的数量最多。

家住新泽西州沃尔镇(Wall Township)的房地产经纪人约翰·纳塔莱(John Natale)说,他过去能够帮助客户在他们想去的任何县找到一套预算之内的房子。然

而现在,他的千禧一代客户正被高昂的房价赶出纽约市通勤距离内的任何地方。约翰说,为了买房,人们要搬到一个、两个甚至三个县以外的地区。

据报道,另一家专门帮助纽约市居民搬到周边郊区的房地产公司 Suburban Jungle Group 接到了大量千禧一代打来的电话,他们觉得自己无法再在这个城市继续生活。

该公司的公关主管艾莉森·莱文(Allison Levine)称,客户惊慌地打电话给我们,说“我已经续约了,我有30到60天的时间通知他们,而我的房租上涨了30%以上”。

然而,一些千禧一代也开始对新的郊区生活感到厌倦,因为那里没有餐馆、咖啡店和酒吧,因此他

们正试图回到之前逃离的城市。

芝加哥房地产经纪人卡马尔(Rafy Qamar)说,有的人是草率做下决定,因为房地产市场的发展如此迅猛,如此迅速。他们并没有真正的机会货比三家,大约过了一年左右便开始后悔。

与此同时,有些千禧一代在郊区的住房自大流行暴发初期购买以来已经贬值。詹德拉(Jandra Sutton)和她的伴侣于2019年从纳什维尔搬到了郊区,当时房价在大流行期间飙升,而现在,几年的郊区生活让这对夫妇感到非常痛苦”。

詹德拉说,“最近的咖啡店也在15到20分钟的路程之外,这个地方什么都没有,朋友们也都不想来开车来看我们,这太孤单了。”

美国房产交易中 你要了解的八个重要角色

美国是法制完善的私有制社会,表现在房地产方面,相关法律清晰严格,产权明确,操作透明。稍微了解美国的人都知道,在美国买房需要委托经纪人,然而,除了经纪人,还有哪些必须了解的角色呢?

1. 买方经纪人

美国的房产经纪人需要有政府颁发的经纪人执照才可以上岗,这是最基本的要求。买方经纪人的责任是忠实依照买方的要求,代表买方寻找合适的房产、协调交易中的各个环节,包括协助安排与购买房地产相关的所有事项,与交易涉及的所有人士谈判或协调处理交易事务。面对海外客户,经纪人需要承担更多工作,比如帮助不熟悉美国的客户了解美国,确定置业城市和房型等。通常情况下,当交易成功达成时,买方经纪人从卖方获得佣金。

2. 卖方经纪人

同样的,卖方经纪人也需要有经纪人执照,其职责是忠实依照卖方的要求,代表卖方的利益,负责找买家和协调交易中的各个环节。简单说,美国房产的交易,不是买方和卖方的沟通,是代表双方利益的经纪人在沟通和谈判。通常情况下,买方经纪人接触不到卖方,卖方经纪人也接触不到买方,不过双方经纪人的佣金都是由卖方支付。

3. 第三方托管公司 Escrow

第三方托管公司 Escrow 是第三方服务公司,透过它以公正的第三方立场代表买方和卖方保管法律文件和资金,并根据买方和卖方的协商结果进行分配。当买卖双方确定购买意向,签订合同后,买方交定金,准备房屋检查,卖方提供房屋相关资料,当双方确定交易继续,买方需要把尾款提供给第三方托管公司 Escrow,由第三方托管公司 Escrow 按照合同协商的结果把房屋所有税款和债务结算清楚,支付双方经纪人佣金,再将剩余转给卖方。

第三方托管公司 Escrow 是房产交易中的重要角色,站在第三方角度监督交易过程,保障双方权益,不会偏向买方或者卖方,确保交易过程顺畅。

4. 房屋检验师

房屋检验师是一个专业的工作,也需要有政府颁发的房屋建筑检验师的执照才可上岗。这个角色也属于独立第三方,应买方或者贷款机构的要求,对房屋各

项设施的质量,是否符合政府指标等进行检验。二手房的房屋检验必不可少,主要是要确定房屋是否与卖方描述一致,发现问题可以与卖家协商维修或者降低房款等,如发现严重问题,买家也有权无责任取消合同。

5. 房产价值评估师

同样是专业工作,房产价值评估师需要有政府颁发的房产评估师执照才可上岗。同属独立第三方,由买方雇佣或银行贷款部门要求,负责提供专业的房产价值报告。因为这个角色可以影响交易谈判和银行贷款的发放,政府一直在加强对这个行业的规范,最大限度排除交易的各方对评估师的影响,从而确保价值评估的客观性。

6. 贷款银行和贷款经纪人

贷款银行和贷款经纪人,负责调查申请人的财务与信用状况,并为申请人提供购房贷款。贷款涉及到信用调查,美国的信用调查从信用卡公司、银行贷款部门和其它相关公司或机构收集人们的借款与还债等信用记录,使用不同的评分模型,给予信用分数。美国人非常重视信用分数,因为贷款机构根据这些分数判断他们的偿债意愿,从而也决定银行是否愿意放款,以及贷款的具体条款。

7. 产权公司

买房最担心产权问题,一旦房屋产生产权上的问题,买和卖都是难题。产权保险把风险有效转移,目的是保障产权绝对清楚,它也确保产权方面意外事故发生后的赔偿,包含了所有重新恢复拥有产权所需要的法律费用,有了产权保险,买方就可以高枕无忧。因为专业机构介入,在美国一般不会出现一房两卖、产权不清晰等情况。

8. 保险公司

现金购房的情况下,法律不要求一定购买房屋保险,但为了保证资产不受损失,发生意外有保障,建议购买。如果是贷款买房,银行要求你一定要购买房屋保险,否则不会提供贷款。在购买房屋保险时,你要告诉保险公司房子的用途是出租还是自住,如果是自住,保险公司会加上屋内私人财产的保险。也有一些险种,可以在租客在室内发生意外时,或家中宠物咬伤别人时给予赔付,详情可咨询保险公司。