

# 美国写字楼空置率约20% 成全球供应最过剩市场

加拿大金融公司布鲁克菲尔德资产管理公司(Brookfield Asset Management)的房地产资本市场管理合伙人布莱德·韦斯米勒(Bradley Weismiller)周三(13日)表示,“按人均计算,美国写字楼市场是全球供应量过剩最多的市场”,且房地产投资者背负了太多债务。

路透社报道,韦斯米勒表示:“这才是真正的事实。不幸的是,美国在某些地方建造了太多的办公楼,而它们不再需要被用作办公室了。”他补充道:“整个地产行业的借贷太多了。”

自2022年以来,写字楼市场的借贷成本大幅上升,而在家办公

的人数激增,导致美国许多办公室空空如也,许多房地产资产的价值遭受重创。

据悉,美国城市写字楼空置率约为20%,远高于欧洲。人们对贷款机构的担忧使得一些地区性银行的股票今年受到了打击。全球最大的商业地产所有者

黑石集团(Blackstone)全球房地产债务资本市场主管迈克尔·拉舍尔(Michael Lascher)表示,高质量可持续的办公楼与其他办公楼之间的价值出现了两极分化。“两者差别非常明显。这在很大程度上是一个富人和穷人的故事”。

业内人士表示,与投资办公楼相比,如今的客户对投资物流和数

据中心更感兴趣。

拉舍尔表示,随着银行因监管限制加大而从房地产市场撤退,非银行贷款机构对房地产融资的重要性日益增强。

花旗(Citi)北美商业抵押贷款支持证券和房地产金融联席主管戴维·溥顿(David Bouton)表示,监管机构正“明确关注”银行的商业地产敞口。

但他表示,与2007-2009年全球金融危机期间相比,银行对投资者更加宽容,因为它们拥有更高的资本缓冲。

全球领先的另类资产管理公司(TPG)的负责人莫莉·戈德法布(Molly Goldfarb)表示,该公司正考



考虑更多办公楼改造成住宅,但寻找合适的资产可能“极具挑战性”。上图为加州旧金山的WeWork办公室。(图源:路透社)

## 房地产市场已经放缓 除了这些类型的房屋

根据nj.com报道,2023年价格在250万美元及以上的房屋销量增长了3%。根据奥特集团(Otteau Group)的数据,2024年迄今为止,这类房屋上涨了惊人的30%。

被称为豪宅的这部分房地产市场也受到低库存的困扰。但影响其他价位购房者的高利率对高价房的买家来说并不是一个太大的因素。

奥图集团负责人、房地产经济学家杰弗里·奥图说,“超级豪宅市场表现强劲,是因为通胀和抵押贷款利率上升对可支配收入和储蓄较高的富裕家庭影响较小。”

房价在40万美元以下的房产销量降幅最大,为27%,这一价位的购房者最在意月供。价格在40万美元至599,999美元之间的房屋销售下降了13%,60万美元至100万美元的房屋下降了9%,100万美元至250万美元的房屋下降了1%。

如果利率将抵押贷款支付从3,000美元推高到3,500美元,这

可能会使低中端市场的购房者退出市场。相反,奥特说:“对于那些花200万美元买房子的人来说,他们的月供从5000美元到5500美元不等,他们仍然负担得起。”“这不会超出他们的预算,因为他们的收入要高得多。”

另一方面,待售房屋的低库存对所有价位的买家都有同样的影响。

去十年,全美的房屋库存一直在下降。根据奥特集团的数据,2011年7月,以新泽西州为例,市场上有71,194套房屋。到2021年7月,市场上仅有20,729套房屋。

仅仅两年半之后,这个数字就又下降了近50%。根据数据,截至2024年1月,市场上共有10500套房屋。

“某样东西越少,它就越值钱,”Alpine苏富比国际房地产公司的丹尼斯·麦科马克说。

买家们正在争夺为数不多的可供购买的房屋。

凯勒·威廉姆斯房地产公司的经纪DJ·滕·霍夫代表买家在没

看一眼前下买下了一栋房子。霍夫说:“如果我们等着房屋开放日,最终只会迎来一场竞拍战。”

他的客户以660万美元的价格买下了一栋五间卧室、七间浴室和两间半浴室的新英格兰风格乡间别墅。它的挂牌价为650万美元。

低库存推高了价格。“300万美元的房子现在变成了400万美元,”经纪说。“物价上涨了。”

新泽西州经纪詹姆斯·沃德说,鉴于库存较低,买家的行为有所不同。

他以295万美元的价格出售了一处河畔住宅,并在周日的开放日迎来门庭若市。

他说:“这个价位,通常你面对的是提前预约的高净值人士。”

他一般不会在这样的房子里搞参观日活动。“会有一些想打听价格的邻居过来东张西望,探听虚实,而不是真正想买的人,”他说。“但我这次没有遇到一个这样的访客。来者都是高净值人士,会希望尽快完成购买。”

## 豪华租赁公寓入住率 达到30年来最高水平

根据雅虎财经报道,彭博新闻社(Bloomberg News)发布的调查结果显示,房地产市场正面临着各个领域房源不足的困境,这对任何想在纽约租房的人来说都是个坏消息。2023年,纽约市只有1.4%的公寓可供出租,这是自1968年以来的最低入住率。为了正确地看待住房短缺的严重程度,纽约将空置率低于5%视为“住房紧急情况”。

从纽约5%的门槛来看,这个城市的每个房屋类型都在经历住房危机。该市将月租超过2400美元的租屋归类为“昂贵”,这一领域的空置率通常高于更实惠的租屋,因为大多数人没有足够的钱来支付。尽管如此,调查显示,该类公寓的空置率比去年下降了13%。

住房短缺最严重的房型可能是“可负担住房”,纽约将其归类为月租低于1100美元的公寓。根据调查,这一领域的占有率为99.6%,这意味着纽约市最实惠的公寓中只有0.04%是空置的。

长话短说,无论你在寻找哪一类的房屋市场,它都是房东占上风

的市场。

供应不足导致价格上涨。供给和需求是驱动任何消费品价格的控制因素,公寓也不例外。当供应不足时,市场上库存的价格必然会上涨。具有讽刺意味的是,纽约市实行租金管制,使旧公寓楼的租金保持在较低水平。

然而,租金管制对租赁市场的调节作用有限。在新建筑跟不上需求的情况下尤其如此,这是纽约市和许多其他市场发生住房危机的根源。

在一份关于住房调查结果的声明中,纽约市长埃里克·亚当斯说:“数据很清楚。在纽约市居住的需求远远超过了我们建造住房的能力。纽约人需要我们的帮助,现在就需要。”

虽然大多数人会同意的市长的评估,然而建造新公寓的成本很高。要想大幅缓解住房危机,获得大片土地的成本很高。在土地上建房更贵。如果把购置、建设和融资成本加在一起,租金低于1100美元,甚至2000美元,对开发商来说都不是一笔赚钱的生意。

## 春季房市:如何低预算布置公寓吸引买家?

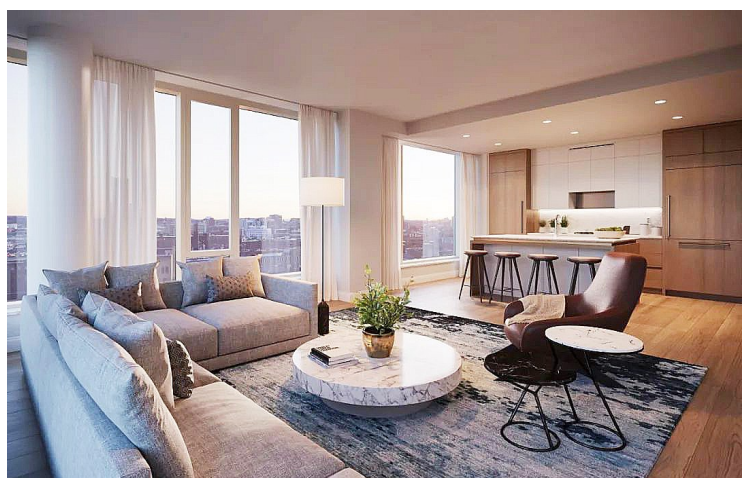
房市迎来春季,公寓经纪人和卖家翘首以盼纽约市冰冷的房地产市场解冻。

有一些早期迹象表明,房售可能正在回升。房地产公司道格拉斯·艾丽曼(Douglas Elliman)2月份发布的一份报告显示,与去年同期相比,上个月曼哈顿的康斗公寓和

合作公寓的新签约量分别增长了1.1%和9.6%。

根据brickunderground报道,专业的公寓布置可能要花费数千美元,但有几种方法可以让一套公寓在预算有限的情况下对买家而言更有吸引力。

如果你想更好地卖掉公寓,请



整理你的空间,坚持使用中性的色,专注于买家最先看到的房间,这些都是帮助“优化”房源的方法。

### 整洁干净

在卖房时,春季大扫除有了全新的意义。“所有东西都要看起来干净整洁,”房产集团Compass的经纪人莫妮卡·布里斯说。“你想让空间看起来尽可能大,所以整理是我们做的一件大事。”

布里斯说,你可以重新粉刷你的门,去除手印或污垢,把冬天的毯子和枕头收起来,或者用新的、轻的枕套让你的客厅焕然一新。

如果你很难客观地看清自己家里的杂物,Urban Staging公司的创始人阿曼达·维斯建议你从公寓里走一走,给每个房间拍照,以帮助你潜在买家的角度考虑问题。你也可以邀请朋友过来,让他们从旁观者的角度帮你指出可以整理的地方。

**灯具:刺眼变柔和**  
刺眼灯光通常不会让你的公

寓看起来最好。

柔和的灯光,LED灯,能造一种安定下来的情绪。

Douglas Elliman公司的房地产经纪人安·卡特比·勒内说,如果你家的景色很美,那就把窗帘放下,让尽可能多的光线照进来。或者如果景色很糟糕,用透明的窗帘让光线进来,而不强调户外。

### 尽量保持中性

保持中性色调有助于潜在买家想象自己住在你的公寓里,所以考虑把你的一些个性主义藏起来。

布里斯说:“你想让这个空间看起来有组织、整洁,这样别人就能想象自己在那里。”去人格化是其中的一部分。”

避免深色和图案,让你的公寓感觉明亮和通风,很重要。

“你需要使用浅色、纯色的亚麻布,浅色和纯色的地毯,椅子或家具上不要有图案,”她说。

**注意入口通道**  
潜在买家从进门的那一刻起

就开始评判你的房子,所以要确保那一刻是特别的。

柯克兰集团的经纪人迪安娜·科里说:“当第一次走进公寓时,它真的必须让人眼前一亮——这是我经常说的。”

科里建议试着把观众的目光吸引到房间最远的角落,这样它看起来更大。你还应该确保你的入口通道干净、整洁、明亮,并尽量让它看起来更大。

几秒钟之内,人们就会判断自己是否愿意住在这里。

### 其他因素

多名房产经纪人表示,从一开始就把最好的一面展现出来,因为你不想让房子在市场上徘徊。科里说,“不要把它放上几个月,看看是否有人对你感兴趣,因为人们会想知道为什么它卖不出去。”

科里说,如果你的公寓有一段长时间没有翻修,你可能会发现卖掉它更难。