

美国房市 这12区最热门

虽然美国的经济受到新冠肺炎疫情的严重冲击,但创下历史低点的利率和民众对更多空间、更大住宅的需求,竟从去年年中开始将房地产市场推向难以置信的火热程度,且业内人士预计今年还会继续火热下去。由于购房族的数量激增,银行相关业务的处理时间也相对拉长,有意买房的民众更需尽早做好更多的准备工作,才能在抢房大战(bidding war)中“稳准狠”地出手,最终如愿以偿。

奥斯汀最抢手

最新报告显示,在调查了113名经济学家、投资分析策略师、以及房地产专家的意见后,选出12个2021年美国房市成长空间最大的热门地区,其中又以德州的奥斯汀(Austin)压倒群雄、摘得桂冠。除此之外,同在德州的达拉斯(Dallas)和休士顿(Houston)也荣登榜单,让德州在疫情期间赚足了关注,成为大家在选择工作和生活之地时的新宠。

根据报告,排名第一的奥斯汀正在成为新兴的硅谷,对公司企业非常友好,甲骨文(Oracle)已经宣布要把总部搬到奥斯汀,马斯克(Elon Musk)正在奥斯汀建造超级工厂,并也可能将特斯拉(Tesla)的总部迁至奥斯汀,苹果公司正在Pflugerville建造大型园区,还有很多科技业者正从加州搬迁德州中部。另外,德州大学(University of Texas)也在奥斯汀,所进行的诸多科学研究正好成为人才的最佳孵化器。

研究当地市场长达26年的房地产专家Rich Simon表示,奥斯汀早在疫情之前就抢手,近年来城市天际线逐年变化,高楼林立、不断扩张,渐渐成为富人的第二故乡。随着加州人口纷纷迁至奥斯汀,市中心的房价已经高于挂牌价格(list price)30%，“这是我从来没见过情况”。周边地区未来也将有更大开发,让人们能以优惠的价格买房,“对能够居家办公的人有巨大的吸引力”。

凤凰城的地价便宜,还有很多土地可待开发建造新房。

凤凰城工作多

排名第二的亚利桑那州凤凰城(Phoenix),也有很多加州、华盛顿州、俄勒冈州(Oregon)的居民涌入,这里的生活成本低、非常可负担,交通极其便利,治安好,工作机会也多,台积电将来美国设厂、落脚凤凰城的消息,更让它在华人圈的知名度大增。

凤凰城的地价便宜,还有很多土地可待开发建造新房,不像别的都会区要先把老房子拆掉后再重建。目前这里的房源特别少,但需求之大却前所未有。Simon介绍,



截至1月28日,可交易的一家庭独立屋(single-family house)仅有3498套,往年都多达1万8000套至2万2000套。他就有客人看中了一套房子,有多达32个买家都想抢那一套,一般需要在叫价(asking price)的基础上再加三、四万元才有希望,这种情况今年可能还会继续。

纳许维尔目前是绝对的卖家市场,房子售出的速度惊人,而且都要面临超过叫价的激烈竞价。

纳许维尔第三

排名第三的是田纳西州的纳许维尔(Nashville),目前是绝对的卖家市场,房子售出的速度惊人,而且都要面临超过叫价的激烈竞价。

纳许维尔作为全美赋税压力最低的城市之一,这里是许多商业巨头的总部所在,包括Nissan North America、Bridgestone Americas、Dollar General、HCA Healthcare、iHeartMedia等。

纳许维尔气候宜人,受不了寒冷冬季的人都喜欢来这里居住,享受当地的餐馆、酒吧、音乐等夜生活。这里还有很多历史悠久的高校,包括范德堡大学(Vanderbilt University)、中田纳西州立大学(MTSU)、贝尔蒙特大学(Belmont University)、利普斯科姆勃大学(Lipscomb University)、田纳西州立大学(TSU)等。另有许多教育质量极佳的中小学,非常吸引家庭、年轻人和白领。

想要增加胜算,买家需要先做贷款预估,并拿到银行的贷款预估信。

赌城炙手可热

旅游圣地之一的拉斯维加斯(Las Vegas)房市疫情期间也炙手可热,很多可以居家办公的外州居民和退休一族都纷纷搬到这里。当地房地产专家Crystal Schulz说,目前的房源数量相较于去年同期少了40%左右,很多买家为了抢到心仪的住宅,不惜现金买房和加价。以去年12月为例,逾两成的客

人都是用现金交易,30万元以下的房子,每一套都能在两天内收到12个至20个不等的报价。

由于内华达州为还不上房贷的屋主而设的“房贷延期支付计划”(mortgage forbearance program)将于今年年底到期,一些经济上有困难的屋主会把房子拿出来卖,希望通过卖房所得保障生活,Schulz相信接下来还将有更多房源出现在市场上,今年拉斯维加斯的房市仍会维持相当的热度,独立屋的价格估计也会继续上涨。其他上榜城市还包括佛州的坦帕(Tampa)、乔治亚州的亚特兰大、华府、加州的河滨(Riverside)、佛州的迈阿密等。

业内人士预计今年的房市还会维持热度。

先做贷款预估

为了在如此火热的房市中增加买到房子的胜算,大家必须提前做好一系列的准备工作,比如先做贷款预估,并拿到银行的贷款预估信(pre-approval letter)。因为很多人都趁疫情期间利率低买房,也有很多人卖房,还有人想做“重新贷款”(refinance),导致银行的业务量猛增,处理速度明显变慢,“过去一个半月到两个月能过户的,现在有时候四个月还没过户”。



居住在城市的人还好说,对于居住在郊区、特别是有家庭的人,搬家通常会按子女的学年来做计划,“一般都想保障孩子能在9月新学年开始时住进新房子,倒推来算,8月至9月就要搬家,7月至8月过户,4月至5月签合同定下来,留出两个月左右的时间,这样3月至4月就必须要看房”。加上现在银行的业务处理时间变长,相应的各个时间点再提前一些,2月看房都不算早。

如果看中了某套房子,那就应该迅速行动。有的人觉得刚看完房子没几个小时就报价是不是太快了,但现在的房市确实如此,每次展示结束很快就会有报价,而且一定会有比叫价高的报价。

美国很多地方都在建造新房,以满足民众巨大的需求。

中意赶紧出价

倘若觉得房子合适,那就赶紧出手,“要有速度和魄力”,否则会被别人抢走。

找一名有经验的专业房地产经纪人的时候也更重要,可以代表自己争取到相对较好的价格。

报价最高的买家不见得是胜算最大的,还会综合买家的信用分数、首付多少、是否有固定的工作和薪水、过户时间的早晚、是否需要通过出售别的房子来填补资金空缺等多种因素考量。对比之后,一旦有符合卖家标准的买家出现,经纪人就可以要求卖家不再展示房子给其他人。好的房地产经纪人懂得如何强调买家的优势,并将之与买家的需求有针对性地匹配,最终实现双赢。

创下历史低点的利率让疫情下的房地产市场变得火热。

竞价而非抬价

虽然目前竞价十分普遍,做好全价和加价买房的准备固然没错,“但哄抬房价绝对不好,日后买家会后悔”。好的房产经纪人会帮助

买家分析当地的房价多少才算合理,有针对性地做比较和给建议,“最终的报价一定要是买家可负担的、心理上能接受的,如果承担不起,后续就会有很多麻烦”。

报价的时候也有技巧。现在越来越多的人在向卖家报价时,除了报价单之外,还会附上要么是自已写的、要么是房产经纪人写的一封信,甚至还附上全家福照片。“在信中你可以介绍个人背景和家庭状况,表达对房子、对所在社区和学区的喜爱,也表明好好维护房子的决心”,有的屋主、特别是年长的,住在房子里几十年,投入了很多感情,希望能找到值得信任的、投缘的买家,价格多一点、少一点都在其次。

有人以孩子为例,在信中提到孩子参加过该学区的活动,不仅拿到很好的名次、学业上有很大的进步,还很喜欢当地学区和社区的氛围。有些社区不欢迎外来人买房做投资,担心把房子租给学生或低收入后,会影响社区的整体环境。所以每有人要卖房,就也总有邻居过来叮嘱别卖给投资房地产的人。“这时我们就要向卖家强调我们的买家是自住、而非投资,卖家也不希望因为选错了人,而给邻居和社区带来不快。”

当面谈胜率高

买卖房屋并不是单纯的金钱交易,其中还有很多感性的、软性的成分在。有经纪人表示,“我跟那么多各族裔的屋主打交道,明显发现他们喜欢曾经面对面交谈过的、交互好、有缘分的买家,双方从房子聊到工作、从工作聊到宠物,一两个小时都聊不完。”在比较过买家后,卖家会有直觉判断哪些买家可能会在日后验屋等环节中找麻烦,再选择人好、心诚的买家。所以只要买家保持诚意,真心喜欢房子、愿意认真维护,哪怕不是报价最高的也有胜算。

如何判断卖家是否着急卖房、愿意讨价还价?

房屋买家看过来!一些卖家会公开地告诉你——通常是在挂牌时注明——他们非常想尽快出售。房产专家说,更多的时候,卖家会留下自己可能没有意识到的急于出售的线索。弄清楚对方的卖屋动机到底有多强,对买家来说是有利的,这意味着可以砍价。

根据brickunderground报道,可通过以下8个迹象来判断卖家是否着急卖房。

1.同一栋楼里有多套待售单位
“同一栋楼会有多个单元同时上市,相互竞争,在某些情况下,这栋楼面临一些事情——比如有大

量的评估工作,或者附近正在施工,”房产评估公司道格拉斯·埃里曼(Douglas Elliman)的经纪人克尔斯滕·乔丹说。

单位越相似,就越有可能讨价还价。乔丹说:“如果你在同一栋楼发现有三套待售公寓,而它们的装修都是一样的,那么砍价的时候到了。”

2.降低价格

虽然降价表明了他们的积极性,但并不一定表明他们愿意进一步谈判。乔丹说:“降价的目的是吸引更多的买家和更大的兴趣。”他说:“卖家降价并不意味着他们愿意再打25%的折扣。如果他们把价

格调整到相对合理的范畴,买家可以以这个价格或5%的折扣购买。”

3.挂牌时的用语

Corcoran的经纪人迪安娜·科里说,一些卖家在挂牌说明中表达了自己的心态。寻找诸如“着急出售”或“卖家必须出售”或卖家将“听取报价”或“愿意达成交易”之类的词语。

科里说:“在这些着急的卖家中,公寓可能存在某种缺陷,在市场不强劲的情况下更难卖出。”

4.上市半年以上

“如果卖家的房屋已经在市场上待了六个月,或者正在找第二

个房产中介,那么这说明卖家很认真也很急于售房,”经纪人丹尼尔·布拉特曼说。

5.一年中的上市时间

布拉特曼说:“12月、1月和2月市场上的任何人都是100%的急于卖房的卖家。”到了3月份,卖家开始失去动力,因为他们会说,“我为什么不再坚持一两个月,等春天的旺市呢?”

6.公寓是干净整洁的,或者是凌乱不堪的

布拉特曼说,急于售房的卖家可能是二者之一。

他说,一方面,“一个积极的卖

家通常会把公寓布置好、打扫干净、装修好,并给它定一个符合市场需求的价格。”

与此同时,一个筋疲力尽的卖家也可能会停止清理。因此,一套凌乱的公寓在市场上已经上市几个月了,这可能是卖家积极性较高的另一个迹象。

7.厨房快要散架了

厨房是典型住宅中价值最高的房间——这里有最多的电器、管道、电气系统和木制品。如果厨房明显破损,那就表明你可以争取10%的折扣,因为卖家可能知道他们的厨房有问题。