

# 在美国最昂贵的15城舒适租房

## 年薪需要达到多少？

一项新的分析显示，在旧金山和纽约等大城市租房子，你的收入至少是大多数美国人的两倍。

穆迪分析根据15个最昂贵都市区的平均租金成本，确定了“舒适”租用任何类型房屋所需的年收入。该研究将“舒适”定义为只需收入的30%即可支付住房费用，正如金融专家普遍建议的那样。

穆迪的数据显示，租房成本最高的城市是纽约市，平均租金为4122元，该数据涵盖了各种规模的出租单元。要负担得起这一费用，租房者的年收入需要达到164870元，几乎是全职工人年薪中位数59228元的三倍。

据穆迪称，自2020年3月新冠疫情开始以来，租金价格已飙升近19%。然而，由于租赁单位的建设热潮，价格最近有所降温，平均价格与一年前基本持平。

随着房价和租金的上涨，仅将收入的30%花在住房上已经变得越来越不现实——尤其是在美国最大的城市。然而，一些较高的成本被这些城市的高收入水平所抵消，这些城市的收入中位数往往比全国水平高出1万至2万元。

以下是美国最昂贵的地区，按轻松负担租金所需的收入排名。

1、纽约市  
平均租金：\$4122

舒适生活所需的收入：\$164870

2、旧金山

平均租金：\$3139

舒适生活所需的收入：\$125545

3、圣何塞

平均租金：\$3012

舒适生活所需的收入：\$120486

4、纽约州威彻斯特

平均租金：\$2945

舒适生活所需的收入：\$117804

5、波士顿

平均租金：\$2938

舒适生活所需的收入：\$117517

6、加州奥克兰-东湾

平均租金：\$2659

舒适生活所需的收入：\$106377

7、纽约州长岛

平均租金：\$2521

舒适生活所需的收入：\$100857

8、新泽西州北部

平均租金：\$2477

舒适生活所需的收入：\$99084

9、加州奥兰治郡

平均租金：\$2472

舒适生活所需的收入：\$98861

10、康州费尔菲尔德郡

平均租金：\$2441

舒适生活所需的收入：\$97636



11、加州圣克鲁斯-沃森维尔

平均租金：\$2393

舒适生活所需的收入：\$95704

12、洛杉矶

平均租金：\$2376

舒适生活所需的收入：\$95038

13、圣地亚哥

平均租金：\$2355

舒适生活所需的收入：\$94201

14、迈阿密

平均租金：\$2241

舒适生活所需的收入：\$89658

15、西雅图

平均租金：\$2240

舒适生活所需的收入：\$89607

## 美国抵押贷款购房申请指数创4月初以来最大降幅

由于抵押贷款利率保持在7%以上，上周美国购房抵押贷款申请出现4月初以来最大降幅。

据抵押贷款银行家协会周三公布的数据，截至5月31日包括阵亡将士纪念日假期的当周，购房抵押贷款申请指数下降4.4%。

30年期固定利率抵押贷款的合约利率上涨2个基点至7.07%，为连续第九周高于7%。但锁定前5年利率的可调利率抵押贷款下跌27个基点，至6.37%的两个半月低点。

包括购房和再融资的总体抵押贷款申

请指数上周下降5.2%至180.4，为2月23日以来最低。再融资指数下跌6.8%。

虽然房屋挂牌量已经企稳，但潜在买家对高昂的要价和借贷成本望而却步。全美房地产经纪商协会(NAR)的二手房签约量指数已经跌至四年低点。

这项自1990年以来每周进行一次的MBA调查使用了来自抵押贷款银行家、商业银行和储蓄机构的反馈。该数据涵盖了美国所有零售住宅抵押贷款申请的75%以上。

## 美房贷利率降至4月以来最低

美国30年期固定利率房贷的平均合约利率从7.18%降至7.08%，而符合贷款额度要求的贷款(76万6550美元或以下)的点数从0.65降至0.63(包括发放费)，前提是首付款20%。这样的利率下降对于希望购买住房或进行再融资的人来说，确实是一个好消息，因为较低的利率意味着未来几十年的还款负担将有所减轻。

住房贷款再融资的申请最受每周利率变动的影响，本周增加了5%，比去年同期高出7%。MBA副总裁兼首席经济学家乔坎(Joel Kan)表示：「上周国债收益率继续下跌，房贷利率连续第二周下降。利率的下降小幅推动了再融资申请，特别是VA再融资的强劲增长。然而，再融资活动的总体水准仍然很低。」这意味着虽然有一些借款人利用了较低的利率来再融资，但整体市场上的再融资需求依然处于低迷状态。

购房贷款申请本周下降了2%，比去年同期低了14%。这一下降主要是由FHA贷款申请减少9%所驱动。FHA贷款因首付要求远低于一般贷款，深受首次购房者和低收入买家的青睐。坎补充说：「尽管利率的下降对潜在的购房者有利，但房贷利率仍远高于一年前，而待售房屋库存依然紧

张。」这表明，虽然利率有所下降，但高房价和低库存仍然是许多潜在买家的主要障碍。

5月中房贷利率略有下降，但市场的焦点现已转向将于周三发布的月度消费者价格指数报告。另一次通货膨胀资料的公布将影响联邦储备系统对利率的下一步行动。抵押贷款新闻日报(Mortgage News Daily)首席运营官马修·格雷厄姆(Matthew Graham)写道：「预测显示核心价格将按月上涨0.3%。在利率的世界里，0.2或0.4的结果差异巨大。0.1或0.5的结果可能会导致数月来最大的利率变动。」这意味着即将发布的通胀数据可能会对未来的房贷利率产生重大影响，市场参与者将密切关注这些数据的发布。

由于这些因素，房贷市场在近期仍将面临不确定性，市场参与者将密切关注未来的经济数据和政策变化，以寻找迹象指引未来的房贷利率走向。尽管近期的利率下降给购房者带来了一些希望，但整体市场环境依然充满挑战。未来几个月，经济形势和政策决定将在很大程度上决定房贷市场的走向，因此，各方需要做好准备应对可能的变动。

## 美国最受欢迎的6种屋顶类型及其优缺点

1.石板瓦屋顶：耐用且防火，但重且安装成本高。使用寿命可达80-100年，价格约900至1600美元/平方。

2.混凝土瓦屋顶：时尚且耐用，适用于不同风格的建筑。使用寿命40-50年，安装成本约为每平方2,000至45,000美元。

3.沥青瓦屋顶：成本低，易安装。使用寿命15-30年，平均更换价格约4286至6429美元。

4.木瓦片屋顶：美观自然，适合美式乡

村风格。维护得当时，使用寿命20-25年，安装成本约7649至11474美元。

5.金属屋顶：耐用且几乎无需维护，适合多种建筑风格。使用寿命50-70年，安装成本较高，约5至14美元/平方。

6.太阳能屋顶：环保节能，但安装成本高。使用寿命20-30年，安装价格约60000至75000美元。

选择合适的屋顶材料时，需要考虑预算、当地气候以及耐用性和寿命等因素。

## 在美国卖房，房东如何保护自己的隐私？

卖房跟买房一样都是大事，不同的是，售屋需要宣传，牵涉隐私和安全；所以，卖房时要费神好好保护屋内物品、以及屋主的个人身份资讯。

卖屋过程中各个环节都要力求安全第

一，以下做法值得参考：

**装点房屋**

屋主清除多余物品并加以布置，吸引人们参观，这将招来陌生人；为求保护，可安装动作侦测警报系统、修理故障门窗、放置锁

匙箱，如果房屋位于郊区，篱笆和树篱可增加防护。

此外，可购买屋主保险，保费通常很高，但万一房屋出现破损而欠缺保险，卖房的屋主就得承担巨额费用。

**去除个人化色彩**

纽约市地产业者Brown Harris Stevens合格经纪人利普曼说，为保有隐私，须取下屋内有名字的物品，诸如邮件、名片、奖牌和照片但光这么做还不够彻底，人们仍可搜寻到您与住屋的相关讯息。

利普曼说，之前通过有限责任公司购屋、或者在房屋投入市场公开售前先转让给责任有限公司，都可确保隐私；也可进行生前信托(living trust)，这都涉及法律和税务，需仔细考虑、甚至请专家指导。

此外，通过房地产经纪网络悄悄售屋是另一选择，但可能影响售屋效率。

**开放参观**

很多人认为，卖房需开放房屋、让人参观，但麻州地业业者Re/Max Executive

Realty负责人加塞特(Bill Gassett)不完全赞同这种作法，他认为，开放参观带给经纪人的好处远远超过屋主本人，真正有心买房者往往和自己的地产经纪一起寻找目标，而不是去看开放参观的房屋。

加塞特说，房屋开放参观未必保证顺利售屋，却会成为「犯罪的磁铁」，窃贼可能混进来研究房屋布局并动手脚，以便日后进入，或者在参观时顺手牵羊，经纪人员很少承担责任。卖方应仔细评估开放参观的利弊。

**线上挂牌求售**

加州地产业者Compass经纪人马尔科维茨(Keith Markovitz)说，透过当地多重上市服务网以及各种线上平台宣传卖房是很普遍的做法，就跟开放参观一样，暴露了房屋及屋主个人资料，可能招来窃贼。上网打广告时，应尽量淡化个人化资讯。

**与经纪谨慎搭配**

如果要开放参观，卖方经纪应针对上门参观者加以把关，甚至敦促他们与买方经纪合作，此外，经纪人应避免安排与潜在买家在待售屋中首次碰面，也要避免夜间开放参观。要求并确保房产经纪人有安全意识非常重要。

