

经济衰退期间 仍然投资海外房地产的3个理由

房地产投资满足了各种投资者的需求,包括多元化和创收。因此,了解经济衰退期间房地产投资在投资组合中的价值非常重要。总部位于纽约的华宝房地产合伙公司(Warburg Realty Partnership)的经纪人加滕伯格 Mihal Gartenberg说:“房地产是一种有趣的资产。”“当股市表现良好时,随着投资者拥有更多的资本,价格往往会上涨。当股市表现不佳时,正在寻找其他机会的投资者会发现房地产是避风港。”

换句话说,经济放缓可能是购买房地产的原因,而不是避开它。对房地产价格和经济衰退环境的错误假设可能会使投资者无法进行房地产投资,无论它是房地产投资信托基金(称为REIT还是购买租赁房地产)。加滕伯格说:“上次经济衰退是由房地产泡沫引起的,这一事实在投资者看来仍然很强烈,使得投资者认为经济衰退导致房地产价格下跌。”“即使在最近五次衰退中的三次中,房地产价值实际上仍在增长。”

商业房地产银行业务主管兼 Bryn Mawr Trust 高级副总裁吉姆·埃根(Jim Egan)表示,经济衰退可能是投资房地产的最佳时机。如果其他投资者被迫抛售,资

产价格下跌可以建立买方市场。Egan说:“如果您正确地购买并了解成本,那么在经济衰退期间进行修复,翻转或购买并持有都是可行的选择。”

以下是进入低迷周期时投资房地产的好处:

1、物业投资可以产生稳定的收入

考虑进行房地产投资的主要原因之一是创造收入的机会。房地产投资信托或REIT可以提供股息收入,直接所有权使投资者可以赚取租金收入。作为收入来源,房地产投资往往会在经济衰退时提供可预测性。

收益率的一致性使房地产投资更适合于度过经济衰退期,在经济衰退时期,租户支付的稳定租金不会波动,他们的月租金总是到期的,与股票市场无关。

房地产投资者在利用租金收入来抵消经济衰退的影响方面拥有另一优势。当他们控制租金价格时,他们有能力对冲通胀和改变利率。例如,在续租时提高租金,可使投资者跟上与通货膨胀相关的价格上涨。与经济衰退时期的股票和债券相比,这种资产类别可以提供更大的灵活性。

2、房地产对波动的敏感性可



能较低

如果股价大幅波动,那么股市的波动可能会加剧投资者的经济衰退困境。这会直接影响投资组合的收益状况。另一方面,房地产与股市走势的相关性较低,可以使其在经济衰退期间成为更可靠的选择。

由于房地产收入的稳定性质,券

通常可以很好地应对波动。

2008年的金融危机以及随之而来的房地产市场低迷就证明了这一点。但是,在经济低迷时期投资波动性房地产时,管理波动性风险全是战略。在大萧条期间,房地产投资物业受到不同的影响。

3、房地产可能跑赢股票和债券

过去的表现并不能保证未来的表现,这是最古老的投资规则之一。但是,如果股票和债券步履蹒跚,当经济走向衰退时,房地产可能会证明是有利可图的。

投资者在房地产衰退中的成功很大程度上取决于他们的策略。

美国商业地产危机四伏 或致新一轮银行破产潮

据美国彭博新闻社和商业内幕网综合报道,全球债券巨头品浩(Pimco)最新预计,美国不良商业地产贷款的“高度”集中将导致新一轮银行破产潮。迫在眉睫的美国商业地产贷款危机让分析师和市场观察人士忧心忡忡,预计到明年年底将有2.1 万亿美元的债务到期。

债券巨头品浩预计,由于不良商业地产贷款“高度”集中,美国将有更多区域性银行倒闭。

品浩全球私人商业房地产团队负责人约翰·穆雷在接受采访时表示,对于商场写字楼等商业地产的贷款方来说,“真正的困境浪潮才刚刚开始”。

美联储降息的不确定性加剧了商业地产(CRE)行业面临的挑战,高借贷成本压低了估值并引发了违约,导致作为贷方的区域性银行被困在难以出售的资产上。

穆雷表示:“从资本市场和基本面角度来看,利率上升结合衰退压力,给商业地产带来了真正的挑战。”

据商业内幕网近日报道,惠誉评级表示,美国写字楼市场前景不容乐观,2025年贷款表现将进一步下滑。在5月份市场表现明显低于惠誉对今年迄今业绩的预期后,该评级机构已将今年和明年的写字楼贷款拖欠率预测分别上调至8.4%和11%。这一数字高于此前

预测的8.1%和9.9%。

惠誉7日表示,造成这一影响的因素包括利率居高不下、经济增长放缓以及贷款环境趋紧。这一切都发生在办公需求普遍下降的情况下,因为混合或完全远程工作已成为一种根深蒂固的常态。

惠誉称:“与2008年全球金融危机之后相比,本轮周期中写字楼行业的复苏将更加缓慢、耗时,并将导致美国房地产价值永久性受损、业绩表现疲软以及贷款损失增加。”

分析师和市场观察人士对迫在眉睫的美国商业地产贷款崩溃一直感到担忧,预计到明年年底将有2.1 万亿美元的债务到期。

抢房抢到绝望

加价10万美金+首付50%

加房地产市场出现抢房潮,有买家加价10万美元且支付50%的首付,且放弃Contingency阶段,才在众多Offer里杀出一条血路,抢到一处很普通的房子。不少民众表示,现在是卖房市场,一栋房子只要没什么太大硬伤,基本上市一两天就会被卖掉,抢房抢到令人绝望。

近日南加房屋市场非常活跃,有的房子照片只有房子外表和周围环境图片,一张房子内部的照片都没有,但是写着 Sale As Is,且递交 Offer 的时间只有几天,即使这样,买家仍趋之若鹜。

东区华人祝女士最近抢房抢到焦虑,她说,她最近在物色投资屋,先是看中 Fontanna 一个27 万美元的独立屋,虽然屋况很一般,但是胜在价格便宜,她特别打电话到地产经纪的公司询问其电话,联系到地产经纪,结果对方表示必须全款现金支付,且不让看房,想买直接交 Offer,让她当场傻眼。

随后她在哈仙达冈看到一栋49 万美元的独立屋,房子只有900 平方英尺,里面还都需要修缮,无非是地比较大,有6000 平方英尺。她做好加价1 万美元的心理准备,结果被人加价4 万元抢走了。现在买房真的和打仗一样,没足够的钱根本抢不过,但如此利润全无的抢法到底意义何在?

华人孙小姐分享她的抢房心



得,她说,抢房就是要快准狠,她家第一次买的时候也是看得好绝望,出了七、八个 Offer 才拿到一个不怎么喜欢的房子,后来证明不喜欢的房子还是不要买,不然住得很不开心。最近第二次买就学乖了,看上了喜欢的房子就毫不犹豫,往能承受范围内最高线出价,下了第一个 Offer 就成功,本来以为出高了,结果后来又有人跟他们抢,又多出了1 万美元才保住,但是自住房,没办法。

至于那些上市时间长,且有硬伤的房子,有些人建议不要硬买,华人林先生表示,以他最近几个月去看房经历看,挂市场超过一个月甚至更长没卖的房子,基本是有硬伤,或房子尚可,但定价超高,最重要卖家分文不肯降。不是那种房子旧装修差卖不出去。好在随着旺季的到来,房源越来越多,各方面不错的就出价,硬伤的坚决别抢。上市一个月以上还在市场上,那一定是有道理的。不要认为自己比别人厉害,大多数人都是普通人。

对于抢房撇步,南加州一名房地产经纪人表示,现在房源比较少,有 Listing 的经纪都很忙碌,一个房子动辄五到十个 Offer 在抢。首先要了解市场的情况,一栋房子要加多少钱才能拿到,要有一个明确概念。每个房子的情况都不同,以罗兰冈为例,通常60 万美元上市的房子要加到5%至10%。

其次是现金买家在市场上比较有竞争力,因为外汇管制,现在现金买家越来越少。和去年同期相比,市场房源少了30%至40%,且利息是低点,所以出现抢购现象,例如在阿罕布拉一个房子三、四天上市,有几十个人来看,最后加了7、8 万美元卖掉。

高通胀下费用全面上涨

美国住房成本自疫情来飙涨近三成

智通财经APP获悉,自2020 年以来,美国拥有住房的成本上涨了26%,因为在整个经济高通胀时期,包括税收、保险和公用事业在内的费用都在飙升。

个人理财网站 Bankrate 发现,3 月份,拥有和维护一套典型的独户住宅的平均年支出(不包括抵押贷款支付)总计18118 美元。这相当于比四年前开始疫情封锁时每月多出1510 美元。

这一计算基于美国在线房地产经纪公司 Redfin 3 月份的售价中值436291 美元。

Bankrate 分析师 Jeff Ostrowski 表示:“看到一套房子的维护成本真的让人大开眼界。直

到你有了自己的房子,你才会明白你每个月和每年在房子上投入了多少钱。”

在分析中,Bankrate 考虑了房产税、房屋保险、能源成本、互联网和有线电视费用,以及销售价格的2%用于维护——许多买家往往低估了这些费用。

在 Bankrate 的调查结果中,房屋维护占拥有成本的最大份额,因此在疫情期间购房价格大幅上涨的州,总体支出的增幅更大。在新泽西和康涅狄格等高税收州,房产税是第二大税收。在其他州,能源账单排在第二位。

过去四年的通胀对犹他州的房主造成了最大的打击,那里的支

出激增了44%。爱达荷州紧随其后,占39%,其次是夏威夷,占38%。阿拉斯加和得克萨斯州的增幅最小,仅为14%。需要注意的是,年度统计数字差异很大,从肯塔基州的11559 美元到夏威夷的29015 美元不等。

Ostrowski 表示,在某些情况下,总数可能被夸大了,特别是对于新建房屋的业主来说,不需要维修,但这仍然有助于买家留意。

他表示:“做好充分准备,把一些额外的钱放在高收益的储蓄账户里,当然比准备不足和手忙脚乱要好。”