

抵押贷款利率下降 美国房地产市场有望重拾动能

美国商务部近日公布的数据显示,8月美国新屋销售降幅小于预期,房价中值同比明显下降。分析人士指出,在美联储进入降息周期带动抵押贷款利率下降的帮助下,美国房地产市场有望在未来几个月重拾动能。

当天公布的数据显示,受抵押贷款利率和新屋价格双双下滑刺激,购房需求提振,8月美国新屋销售下降4.7%,按年率计算为71.6万套,降幅小于市场普遍预期。同时,美国商务部将7月数据从此前的73.9万套上调至75.1万套,还将5月和6月的数据也进行了上修。

数据显示,8月美国新屋价格中值同比下降4.6%至42.06万美

元。同期售出的大部分新屋价格在30万至49.99万美元之间。

同期,新屋库存环比增加至46.7万套,从7月的45.9万套回升至2008年初水平。其中,有约55.7%的新屋库存是在建房屋,完工房屋占有新屋供应量的22.5%,未开工房屋则占剩余的21.8%。按照8月份的销售速度,需要7.8个月才能消化完市场上的新屋供应,高于7月份的7.3个月。

分析人士指出,美联储结束9月货币政策会议后下调联邦基金利率目标区间50个基点至4.75%至5%之间,这是自2020年以来首次降息。抵押贷款利率也降至逾一年半以来最低水平,大大刺激了

房地产市场增长。未来数月,美国房地产市场有望从低迷中重振旗鼓。

牛津经济研究院首席美国经济学家南希·休腾(Nancy Houten)预计,更低的抵押贷款利率、被压抑的需求以及房屋供应仍相对稀缺等因素将支撑新屋销售在2024年和2025年持续温和增长。

抵押贷款融资机构房地美的数据显示,上周30年期固定利率抵押贷款平均利率已经从此前一周的6.2%降至6.09%,为2023年2月以来最低水平。

美国世界大型企业联合会(Conference Board)24日公布的一项调查结果显示,9月计划在未

来六个月购房的美国消费者比例跃升至2023年8月以来最高水平。建筑商预计,未来六个月房屋销售有望增加。

全美互助保险公司(Nationwide Mutual Insurance Company)高级经济学家本·艾尔斯(Ben Ayers)指出,房屋建筑商仍在消化春夏两季累积的库存。在抵押贷款利率下降引发购房者兴趣的情况下,这种健康的房屋供应水平将有助于新屋销售在2024年余下时间里保持增长势头。

不过,也有部分分析人士警告称,对美联储持续降息和抵押贷款利率继续下降的预期可能导致潜在购房者对购房持观望态度。根

据抵押贷款银行家协会(Mortgage Bankers Association)25日发布的另一份报告,截至9月20日一周,美国抵押贷款申请量环比增长11%,但其中购房贷款申请仅增长1%。

美国高频经济公司(High Frequency Economics)首席分析师卡尔·韦恩伯格(Carl Weinberg)表示,对整体利率和抵押贷款利率走低的预期将导致任何有能力推迟购房的潜在购房者将购房行为推迟6至12个月,以等待更低的贷款利率。因此,即便整体利率环境有所宽松,但美国房地产市场从美联储近年来的紧缩政策中复苏需要一段时间。

美国新屋销售下滑 降幅小于预期 房价下跌

美国8月新屋销售(new home sales)降幅小于预期,但未来几个月可能重拾动能,原因是抵押贷款利率和房价下跌可能会刺激需求。

根据路透社报道,美国商务部周三公布的报告还显示,前三个月新屋销售高于此前预估。美联储上周将利率下调50个基点,至4.75%-5.00%区间,这是自2020年

以来首次下调借贷成本。抵押贷款利率已降至逾一年半以来的最低水平,市场上的二手房仍然供不应求。

牛津经济研究院首席美国经济学家休藤(Nancy Vanden Houten)表示:“我们预计较低的抵押贷款利率,被压抑的需求以及现有房屋供应仍然相对紧张,将促成2024年到2025年新屋销售的温和

增长。”

美国商务部(Commerce Department)人口普查局(Census Bureau)说,上个月即8月新屋销售经季节调整后折成年率为71.6万套,下降4.7%。7月份的销售从先前报告的73.9万套上调至75.1万套。5月和6月的销售数据也被向上修正。

路透社(Reuters)调查的经济学

家此前预计,占美国房屋销售15.6%的新屋销售将降至70万套。新屋销售在签订合同时计算。然而,它们在逐月的基础上可能会出现波动。8月份销售额同比增长9.8%。

上个月,美国东北部的房屋销售暴跌27.3%,中西部地区下跌5.8%,而中西部地区被视为房价更可负担的地区。西部地区房价暴

跌17.8%,但人口稠密的南部地区房价上涨2.7%。

8月份新房价格中值较上年同期下降4.6%,至420,600美元。上个月售出的大部分房屋价格在300,000美元至499,999美元之间。

新建住房市场受益于可供出售的二手房数量不足,这继续鼓励建筑商加快新建住房的建设。

房价高企 55%加州年轻人与父母同住

加州的房价平均在70万美元左右,不仅房价高,就连房租也跟着水涨船高,导致很多年轻人既买不起、也租不起房子,因而不得不和父母住在一起。根据美国人口普查局的调查统计,加州年龄18至34岁的年轻人55%与父母同住,这一群体大约有360万人。

尽管经济爆发,就业市场也欣欣向荣,加州千禧一代(现在是Z一代),与父母同住的情况已经和10年前大衰退期间相当。皮尤研究中心高级研究员说,通常多代同住情况会随着经济恢复减少,但有些地区房租持续增长,独立生活的成本很高,因此与父母同住的比例就

较高。

然而加州并非是与年轻人与父母同住率最高的唯一一州,纽约州、马萨诸塞州、新泽西州也同样有相当多的年轻人住在父母的屋檐下,新泽西州18至34岁的年轻人与父母同住率高达46%。不过,意外的是,一些城市核心区如圣地亚哥和旧金山,与父母共住的年轻人比例较低,因为大部分20多岁的年轻人都与室友合租房子,以分摊每个人的月租金。

而多代同住水平较高的往往是两类地区。

一类是在沿海富裕郊区,米逊维耶荷(Mission Viejo)就是典型

例子,居民的中等家庭年收入超过了10万美元。此外,南加的帕洛斯弗迪斯(Palos Verdes)以及北加的Cupertino和Saratog等也一样,都有超过一半的年轻人与父母同住。

第二类是内陆低收入地区,这类地区通常都有高比例的拉丁裔居民,比如帝国县、弗雷斯诺县(Fresno county)部分地区以及莫赛德县(Merced county)等,这类地区虽然房价相对低,但贫穷比例很高。在这些地区,年轻人经常需要供养家人,因此与家人同住的比例也较高。

据人口普查数据,25-34岁的加州人有25%(约150万人)与父母

同住。而且其中男性多过女性,黑人多过白人,移民家庭多过本地居民。除了省钱外,年轻人住在家里原因还包括文化的影响和对家庭的责任。西裔家庭的文化传统是一家人尽可能地住在一起相互帮助。

与父母同住群体中,超过40%注册有某种学校课程,经常是社区大学;大多数未上学的也至少有兼职工作,其中位年收入大约是2.2万美元。

和父母挤在一个屋檐下的年轻人也有他们的烦恼,进入青春期的他们要谈恋爱,要有性生活,但不能在同一个房间及父母面前去

做那些事。这就迫使很多年轻人不得不成为“车床族”。条件好一点的年轻人选择和自己的男/女朋友合租一间公寓,一边打工一边上学,赚取房租,过起两个人的世界。

高房价、高租金导致年轻人不得和父母挤在一起,没有独立的空间和性生活的不方便,让很多年轻人找不到对象,结婚的人数明显减少。统计结果显示,在过去的60年里,年轻人同居和结婚的人数正呈现下降趋势。有关专家目前正在研究美国人口负增长以及结婚人数减少的趋势与房价和房租上涨之间是否存在因果关系。

美国房市大洗牌 佣金不再

美国房市在本周末迎来一个新的时代。

第一,过去大多数卖房者在成交后都要支付买方和卖方佣金。而大多数买方则无需向中介支付任何费用。根据和解协议,中介和经纪人的传统报酬制度可能会发生变化,买方有可能不得不自己支付佣金。

第二,所有购房者必须先与经纪人签订合同,然后经纪人才能开始带他们看房。

第三,卖方代理必须停止在房地产上市数据库(MLS)中发布买方佣金报价。补偿提议可以继续,但不能在房地产经纪人经营的上市服务中公布。

从8月17日开始,除非您与房地产经纪人签订了代理协议,否则他们不能带您看房。这包括打电话给对方挂牌经纪人,带您参观任何房屋等。

买方与房地产经纪人之间的协

议是《买方代表协议》。该协议基本上是您与房地产经纪人之间的合同,表示您将聘请他们购买房屋,并同意双方的角色、义务和责任。

好消息是,作为卖家可以与经纪人共同决定协议的到期时间。您可能必须签署一份协议,但如果您还没有准备好对房地产经纪人做出完全承诺,您可以随时要求签署协议时间长度为一、两周或一个月后到期。您甚至可以只就特定房产签订协议。

另外一项重大改变将关乎卖方的钱包,现行模式下,卖家必须支付5%到6%的佣金,而这笔佣金通常由卖家经纪人和买家经纪人平分或按照比例平分。这代表卖家必须多付这笔钱,以致于变相把费用加进房价中。

如今,强制的佣金制度被取消,买家佣金和卖家佣金将各自独立,双方分别和自己的经纪人协商佣金。当然这一规定本身并不能

降低房屋买卖的佣金,只是改变了支付佣金的模式,但外界普遍认为,随着制度的实施,取消强制规定将促进市场竞争,迫使买卖双方的经纪人都降低佣金,从而降低房屋买卖成本,并降低房价。

另外,还将打破多项美国房市长期垄断的规定。其中之一是禁止在被称为多重上市服务(multiple listing services,简称MLS)的集中化房源列表中包含经纪人佣金的信息;另一条规定结束了经纪人必须订阅MLS服务才能获得佣金的规定。尽管NAR声称并不拥有MLS,但许多MLS服务由NAR的各地子机构所运营。在新规定下,将有更多的经纪人取消对MLS的订阅,转向其它渠道来发布房源信息,从而打破垄断。

美国民众每年花费在地产经纪佣金上的钱高达1000亿,而且美国房地产经纪的佣金比全球大部分地区要高的多——全球各国平

均地产中介费只有1%到2%。据TD Cowen Insights估计,新规一旦实施,房地产佣金可能下降25%至50%。

市场的改变,总会有人做出牺牲,也会有人得益于新规。

部分经纪人预测,新规定将开启新的商业模式,也可能让不少同业离开产业,也有人乐见转变。

CNN记者访问的许多房地产经纪人表示,新规则将鼓励有经验的经纪人,但可能让年轻经纪人更难打入市场,因为买家可能不愿与缺乏经验的经纪人签署具法律效力的协议。

在新泽西拥有房屋的朱先生表示,由于房子需求的差异,NAR的新政策对卖方和买方的影响会有不同。他举例说,如果是买方的话,总体影响不大,因为经纪人的佣金本来也不是买方出。而如果是卖方的话,预期以后可能会支付少一些的经纪人佣金,但

还是首先需要考虑具有好信誉和好销售记录的经纪人。否则佣金再低,如果不能帮自己在一定时间内卖出房子,那也不值得用那样的经纪人。

一些分析指,NAR取消强制佣金规定后,房地产经纪行业面临优胜劣汰的大洗牌,有估计认为可能有高达100万的房地产经纪人可能被迫转行。

也有人表示,佣金制度的改变短期内可能并不一定利好房市。因为若让买家自己付中介费,会大大降低他们的购买能力,因为若让卖家出,这个费用可以包括在贷款里面,而让买家自己出的话,必须要有更多的先期付款。所以,规则的改变短期内对买家不是利好,降低他们的购买力,而对卖家也不一定是好事,因为潜在的买家减少了。

对此,地产经纪公司eXp Realty执行长帕雷哈(Leo Pareja)说:这是整体产业的大型社会实验,我为我的经纪人做好迎接一片混乱的准备,我预期会出现不少混乱情况。

您认为新的购房规则会对您产生哪些影响吗?