

美国“黄金狂热”重磅信号！

分析师：房地产投资意愿下降至历史最低点

Recherche Bay 贵金属投资研究家洛朗·莫瑞尔(Laurent Maurel)表示,美国房地产投资意愿降至历史最低点,房地产市场和股市的低迷使消费者降温,促使他们优先考虑储蓄而不是消费。他展望,在投资者逐渐撤离房地产之际,以美元和欧元计算的黄金价格每周都会创下新高。

他解释说,美国货币体系允许通过信贷创造过程自由创造新的法定货币,而房地产市场依赖于这种信贷创造的主要驱动力之一:抵押贷款。

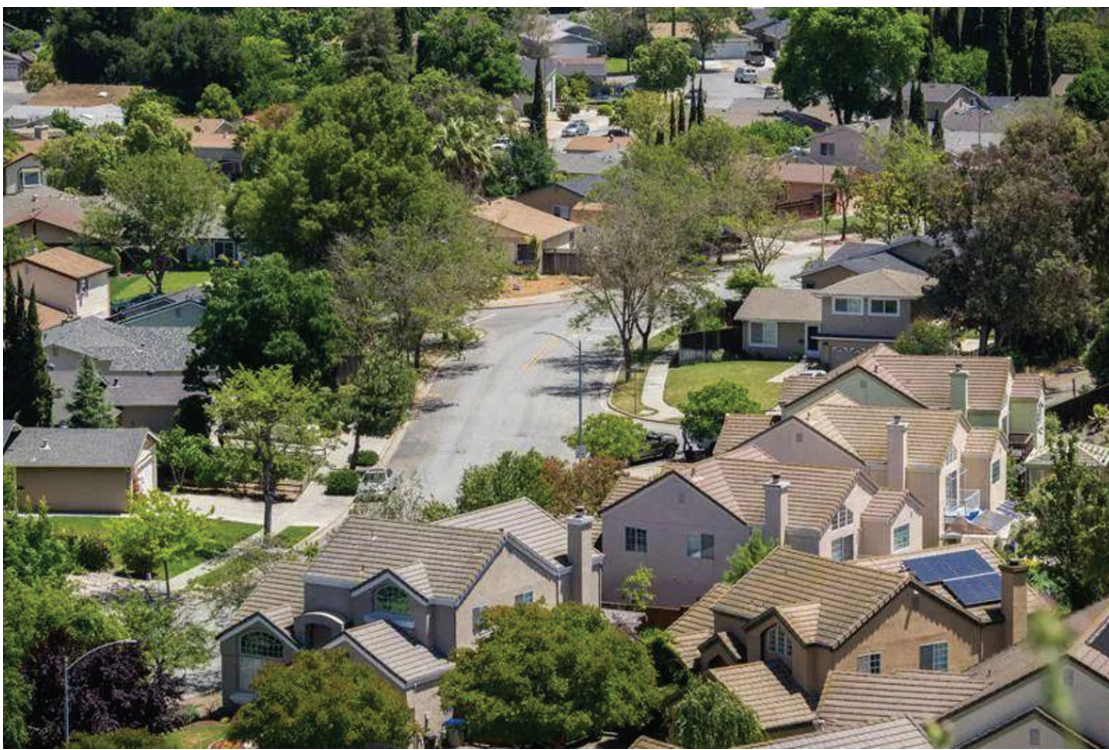
“过去50年,大多数发达经济体都采取了同样的模式,即利率稳步下降,公共和私人债务不断增加,这使得经济和资产市场在人口老龄化的情况下仍然蓬勃发展。低利率鼓励人们申请更大额度的抵押贷款,从而推高了房地产价格。以较低的利率提供更多信贷,会推高房价。然而,这种信贷量的扩张也导致流通中的纸币数量大幅增加。”

“因此,当房地产价格与黄金等供应有限的竞争货币相比时,价格保持稳定。充分弹性的信托制度如果运用得当,将大有裨益,因为它能让决策者在危机时期支持经济。然而,如果管理不善,它可能会导致资产价格暴涨和通胀压力。”

莫瑞尔强调,这正是美国房地产市场正在发生的事。

根据 Reventure 基于134年数据的分析,经通胀调整后的房地产价格目前几乎比过去130年的平均水平高出100%。目前的价格甚至超过了2006年房地产泡沫时期的价格。

美国房价与家庭收入中位数之比已达到创纪录的7.2倍,超过了2022年的7.1倍和2008年房地



产泡沫的6.8倍。在2020年疫情之前,这一比例为5.5倍。在5年的时间里,房价上涨了50%,而家庭收入仅增长17%。因此,住房供应持续恶化。

在美国,2023年全职房地产经纪人和经纪商的数量将降至44万人,为2014年以来的最低水平。这个数字在一年内减少7.2万人,降幅为14%,为2008年以来的最大降幅。

自2022年以来,全美房地产经纪协会协会会员人数减少了10万,降至约150万。7月份,待售房屋数量创下历史新低,甚至低于2020年疫情期间的水平。与此同时,抵押贷款需求处于30年来的最低水平。房产主杠杆率(即家庭抵押贷款

债务占房产价值的百分比)目前处于1958年第四季以来的最低水平,约为27.3%。在2008年全球金融危机爆发前达到顶峰后,随着利率下降,这一比例稳步下降。

随着长期利率上升,借贷能力可能再次恶化。出乎所有人的意料,美联储的降息在最近几周并未产生预期效果,长期利率实际上大幅上升。

房地产利率快速恢复上涨,出乎所有人的意料。

莫瑞尔强调:“没人愿意出售房屋,因为没人愿意放弃3%或更低的抵押贷款利率。许多房主因为这些利率水平而不愿意出售房屋。除非你有足够的资金以现金购买,否则将3-4%的抵押贷款利

率换成6.5%的利率是没有意义的,除非你要搬到更便宜的地区。而且也没人愿意买!现在利率已经上涨,谁愿意多付35%以上的本金呢?”

“市场已经陷入停滞,”他补充道。

“利率下降进一步强化了这种预期,如果利率继续下降,今天买入还有什么意义呢?由于当前形势,房地产经纪人正在离开该行业,因为他们很难获得新的委托。市场上房产供应量低,这让新经纪人和他们的买家望而却步,因为好几个人都在竞标同一套房子。房地产已经是一个困难的行业,长期没有收入。”

然而,目前的僵局是过去50年

来前所未有的,市场完全冻结。更糟糕的是,这种僵局正在彻底改变市场的情绪:在美国购买房地产的意愿从未如此低落。

他提到:“如今,在美国,购买房屋或公寓被视为一个荒谬的想法,历史上从未出现过对房地产行业如此负面的情绪。这种极端情况的特点是缺乏买家、卖家和流动性,而价格却达到历史新高,没有人再有兴趣购买房产,这在美国房地产历史上是前所未有的。”

在法国,购房意愿也可能受到影响,一方面是因为利率上升,另一方面也是因为市场本身的原因。政府计划在2025年财政法案中加强对非专业家具租赁(LMNP-Non-Professional Furnished Rental)的征税。

目前,业主可享受折旧优惠,但在计算销售资本收益时不考虑折旧。改革提议重新整合这一摊销,从而增加应税资本收益。如果出售摊销后的财产,则需征税的资本收益将会高得多。

换句话说,当房产转售时,业主的租金收入将被征收重税。专业人士担心这会对租赁市场产生影响,担心带家具的房产投资吸引力会降低。

但最重要的是,房地产投资情绪可能会受到影响。在法国,就像在美国一样,购买房地产的欲望可能会进一步减弱。

莫瑞尔最后表示:“在美国,实物黄金的狂热是否也将出现?那些避开房地产的人会转向实物黄金来保住他们的积蓄吗?西方对黄金的态度开始发生变化。在投资者逐渐撤离房地产之际,以美元和欧元计算的黄金价格每周都会创下新高。”

如何降低美国房屋保险的保费?

房屋保险的保费会因为涵盖范围、自付额度与不同保险公司等因素而存在着数百元的差异,今天小乐来介绍一下在购买房屋保险时需要考虑的因素,掌握以下细节去挑选房屋保险有助省下不少保费。

1. 买房时将买房保险考虑在内

如果你的房子邻近消防栓或者位于一个具有专业消防部门而不是志愿消防部门的社区里,那你可能就要少付一些保险费用了。同时,如果你家的电力、暖气和管道系统都只用了不到十年,那保险费用也会便宜一些。

选择合适的房屋能将你的保费降低5%到15%。确定购买某个房子之前,一定要仔细阅读这间房子的过往投诉历史报告。这些包含了财产保险索赔历史的报告,能够有效的帮助你辨别出房子可能存在的一些问题。帮助你省一笔大笔费用。

标准的房屋保险中不包括水灾险和地震损失。所以,如果你买了一栋位于水灾多发区域的房子,你就要额外购买一份平均价格每年400美元的水灾险。联邦紧急事务管理floodsmart.gov 上会提供一些关于水灾险的有用信息。

通常大多数保险公司都会提供单独的地震险,而费用则取决于你所在区域发生地震的可能性。在加州,加州地震局就提供地震险。

2. 货比三家不吃亏

虽然花时间,但也能为你省下不少开销。多问多询价,不仅能让自己更加了解保险条款细节,也能了解各家保险公司的服务质量,买到最适合自己的房屋保险,也别忘了询问他们可做什么来为你节省保费。

3. 提高自付额(Deductible)

自付额是保险公司开始索赔前,屋主须自行负责的损失金额。现在大多数保险公司推荐\$500的自付额,若将自付额提高到\$1000,大约可省下25%的保险费用。

但若居住在灾害频发地区,则建议保险条款中最好有对这些特殊种类损失有单独的自付额。例如住在地震频发区,则地震自付额最好是独立出来。

4. 不要混淆买房金额与重建成本

房子下面的土地并没有盗窃、风暴、火灾和其它包含在你的房屋保险条款中的风险。所以在决定保险金额时,不要将土地价值包含进来,否则要支付的保费将会更高。

5. 提高房屋抗灾力

例如增加风暴百叶窗、加强屋顶、老房翻新等方式来节省保费。此外,可以通过将暖气、管道和电力系统现代化来降低火灾和水灾的风险。

6. 提高家庭安全系数

例如安装烟雾报警器、防盗报警器和防盗锁,约可获得5%的保

费折扣。

如果愿意安装先进的自动喷水灭火系统,以及会在紧急情况下通知警察、消防或其他监测站的防火防盗报警器,一些保险公司甚至愿意提供15%到20%的保险费用折扣。

但这类系统通常不便宜,也并非每个系通都可得到折扣,所以请先自己先计算清楚是否真的划算,并了解保险公司支持的系统有哪些再去作决定。

7. 良好信用记录

建立完善的信用记录可以降低你的保险费用。

保险公司越来越多的使用信用信息来对房屋保险进行定价。在大多数的州,你的保险公司必须及时通知你诸如高利率等的任何不利措施,同时你也应该核实保险公司提供信息的准确性。

为了保证你的信用水平,你应该按时支付你的账单,同时避免不必要的贷款并且让信贷余额越低越好。定期检查你的信用记录并及时纠正所犯的错误,从而使你的信用记录保持准确。

除了房屋保险,只要拥有良好信用记录,无论是选购何种保险,都有助降低保费。

8. 成为保险公司老客户

确认过眼神,遇见对的人,买保险就像找对象,看对了眼以后,就最好不要换啦。如果你在同一家保险公司投保了好几年,你就可



能会被作为长期投保人而享受到特殊的折扣。

通常情况下,如果你在一家保险公司投保3到5年,你就会享受到5%的保险费用折扣;如果你是投保了6年以上的老客户,你甚至可能享受到10%的优惠。(当然还是建议可多比价,了解是否真的划算到)

9. 将房屋保险和汽车保险绑在一起

若跟同一间保险公司一同购买房屋保险与汽车保险,通常保险公司会提供5%到15%的保费优惠。(部份情况例外,所以请先做比较再决定)

10. 了解其他折扣

保险公司一般会提供几种类型的折扣,但他们不会在所有的州提供相同的折扣或者相同的折扣额。

例如退休人员通常待在家的时间较长,因此可降低被盗风险及早发现火灾等优势。有些保险

公司会针对55岁以上退休人士提供部分保费折扣。

11. 房子本身条件

若房子邻近消防栓或位于有专业消防部门的小区里,则可少支付点保费;或电力、暖气和管道系统用不到十年,保费也会便宜一点;抑或是在东部抗风性较强的混砖房屋、西岸抗震性佳的房屋建材等,也都能将保费降低约5%到15%。

12. 政府计划之内可以购买个人保险

如果居住在容易遭受沿海风暴、火灾或者犯罪的高风险区域,并且一直通过政府计划来购买房屋保险。那么你可以与保险代理人或者保险公司协商,也可以与从州政府那获得的保险公司名单进行协商,使他们对你的业务产生兴趣。通过这种方法,你可以以更低的价格在私人市场上买到保险。