

美楼市领先指标成屋签约销售 9月环比上升7.4%

创四年来最大升幅

周三,美国全国房地产经纪人协会(NAR)发布的数据显示,9月成屋签约销售指数环比大幅攀升,创四年来最大升幅。

美国9月成屋签约销售指数环比大涨7.4%,这是自2020年6月以来的最大环比增幅,预期为上涨1.9%,8月前值为上涨0.6%。未经调整的9月成屋签约销售指数同比上涨2.2%,这是自2021年11月以来的首次年度增长,预期为下降1.1%,8月前值为下降4.3%。

分地区来看,东北部地区环比上涨6.5%,此前8月为下跌4.6%;中西部地区环比上涨7.1%,8月为上涨3.2%;南部地区环比上涨6.7%,8月为下跌0.1%;西部地区环比上涨9.8%,8月为上涨3.7%。

成屋签约销售指数被视为成屋销售的领先指标,因为房产通常在出售前一到两个月签订合同。

NAR首席经济学家Lawrence Yun表示:

由于买家利用夏末较低的按揭贷款利率和更多库存选择,全美所有地区的房屋合同签约量都有所增加。如果美国经济继续增加

就业岗位、房屋库存水平增长,且按揭贷款利率保持稳定,预计还会进一步增加。

在2023年和2024年房屋销售经历了低迷的两年之后,成屋销售预计将在2025年增至年化447万套,2026年增至年化500多万套。

在未来两年,由于有更多的供应进入到市场,预计房价增长速度将放缓,与消费者价格指数大致一致。

美国按揭贷款利率在9月一度跌至两年来的最低点,但随后的就业市场和通胀数据增强了人们对美联储将采取更渐进的方式降息的预期,按揭贷款利率已自9月低点明显回升。

周三,按揭贷款银行家协会(MBA)公布的数据显示,上周美国按揭贷款利率五周中第四次上涨。30年期固定利率按揭贷款的平均合同利率从6.52%上升至6.73%。根据Mortgage News Daily的另一项调查,30年期固定利率按揭贷款的平均利率本周二上涨到了7%以上。

受按揭贷款利率上升影响,上



周MBA按揭贷款的总申请量基本持平,与前一相比下降了0.1%。其中,再融资贷款的申请下降了6%,但比去年同期高出84%。

MBA经济学家Joel Kan表示:

在9月利率下降之际(当时利率比现在低约60个基点)出现短暂的活跃期后,总体贷款的申请量已下降27%,其中再融资贷款申请的

减少是主要原因。政府再融资贷款的减少占了很大比例,单周下降了12%。

房贷利率升至3个月来新高 年底前预计不会大跌

本周,美国30年期抵押贷款利率再次上升,达到6.54%,是近3个月来的最高水平。分析认为,今年底之前该利率将保持在目前水平附近,明年或降至6%以下。

根据房地美(Freddie Mac)本周的最新数据,30年期房贷利率从上周的6.44%升至6.54%,不过仍低于一年前峰值时的7.79%,当时这一利率攀升至23年来的最高点。

4周前,30年期房贷利率跌至6.08%,为两年来的最低水平。此后,利率一直攀升,至本周已连续4周上扬。

上月,联储4年多来首次降息,并暗示到2026年还会进一步降息。虽然央行不设定抵押贷款利率,但其政策转向为该利率的普遍走低扫清了道路。

房地美首席经济学家哈特(Sam Khater)表示:“经济的持续强劲推动了抵押贷款利率本周再次走高。”

经济学家普遍预计,房贷利率今年将保持在目前水平附近。房利美(Fannie Mae)预计,10月到12月的房贷利率将为6.2%,到明年同期预计将降至5.7%。

美国夫妻靠伪造签名盗走他人房产:

犯案数起 行骗成本不到1美元

据《纽约邮报》报道,美国佛罗里达州一对夫妻近期被控依靠伪造受害人签名盗走他人房产,且每次行骗的成本不到1美元。

50岁的罗德格里斯和他33岁的妻子切里涉嫌伪造房屋“放弃所有权契据”,并借此轻易取得房产所有权,其中包括由罗德格里斯前岳父所拥有的房产。罗德格里斯的前妻表示,发现已故父亲名下房产的所有权都变更了之后便产生质疑,“怎么可能?谁会伪造一个已故之人的签名?”除了前岳父外,罗德格里斯在切里的帮助下,还涉嫌在坦帕市对另一对夫妻使用同

样的诈骗手法获得房产所有权。这对夫妇得知后同样感到疑惑。

“放弃所有权契据”是一份在房主同意之下转让房产所有权的文件。在佛州,犯罪分子只需花费70美分的手续费,就可以轻易地伪造契据上房主的签名,从而获得房屋的所有权。美国大多数州都没有相关法规来增加此类诈骗的作案难度。

当地官员斯图尔特表示,要实施这种诈骗“只需要一名公证人和两个签名,并在契据上列明房屋地址”。对此,佛州检察官列依表示,这类诈骗行为越来越普遍。

在美国购房的条件是什么?

在美国购房,对于非美国公民或居民来说,可能会遇到一些特定的条件和要求。了解这些条件,可以帮助有意在美国置业的国际买家更好地准备和规划。以下是一些关键的购房条件和注意事项:

1. 财务准备

首先,购房者需要有足够的资金来支付购房款项。这不仅包括房价本身,还包括相关的税费、律师费、评估费和可能的装修费用。对于需要贷款的买家,良好的信用记录和稳定的收入证明是获得贷款的关键。

2. 信用记录

在美国,信用记录对于购房至关重要。即使对于国际买家,建立或转移信用记录也是可能的。可以通过申请信用卡或小额贷款来逐步建立信用。

3. 法律和税务问题

购房过程中,了解相关的法律和税务规定是必不可少的。国际买家可能需要支付额外的税费,如外国投资房地产税(FIRPTA)。此外,房产的维护、管理和未来可能的出售都涉及到税务问题。

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

4. 选择合适的房产和地区

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

5. 专业团队的支持

购房过程中,聘请经验丰富的房地产经纪人、律师和财务顾问是非常重要的。他们可以提供专业的建议,帮助处理复杂的法律文件和交易流程。总之,在美国购房是一个复杂但可行的过程。通过充分的准备和专业的支持,国际买家可以顺利完成购房,享受美国的房产投资机会。

购房过程中,了解相关的法律和税务规定是必不可少的。国际买家可能需要支付额外的税费,如外国投资房地产税(FIRPTA)。此外,房产的维护、管理和未来可能的出售都涉及到税务问题。

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

选择房产时,考虑地理位置、社区环境、教育资源、交通便利性等因素。不同地区的房产市场和法规可能有所不同,因此进行充分的市场调研和咨询是必要的。

购房过程中,聘请经验丰富的房地产经纪人、律师和财务顾问是非常重要的。他们可以提供专业的建议,帮助处理复杂的法律文件和交易流程。

总之,在美国购房是一个复杂但可行的过程。通过充分的准备和专业的支持,国际买家可以顺利完成购房,享受美国的房产投资机会。

步骤	注意事项
财务准备	确保有足够的资金支付所有相关费用
信用记录	建立或转移信用记录以提高贷款可能性
法律和税务	了解并准备应对所有法律和税务问题
选择房产	考虑地理位置和社区环境等因素
专业团队	聘请经验丰富的专业人士协助

如何评估一个房产项目的潜在价值? 这种评估对投资决策有何影响?

在房地产投资领域,评估一个房产项目的潜在价值是决策过程中的关键步骤。这一评估不仅影响投资的成败,还直接关系到投资者的资金安全和回报预期。以下是一些关键因素,帮助投资者更准确地评估房产项目的潜在价值。

1. 地理位置

地理位置是评估房产价值的首要因素。优越的地理位置通常意味着更高的租金收入和更快的资产增值。投资者应考虑房产是否位于交通便利、基础设施完善、教育资源丰富或商业活动频繁的区域。

2. 市场需求

市场需求是决定房产项目潜在价值的重要因素。投资者应分析目标区域的租赁和销售市场,了解当前的需求状况和未来的增长潜力。可以通过市场调研、咨询当地房地产中介或分析政府发布的房地产市场报告来获取相关信息。

经济和社会基本面包括就业率、人口增长、收入水平等。这些因素直接影响房产的需求和价格。例如,一个地区如果剪业率高、人口增长迅速,那么该地区的房产需求通常会增加,从而提升房产的潜在价值。

4. 政策环境

政府的房地产政策、税收政策和城市规划都会对房产价值产生重大影响。投资者应密切关注相关政策的变化,评估其对房产项目的影响。例如,政府对某个区域的基础设施投资可能会显著提升该区域的房产价值。

项目质量和开发商信誉也是评估潜在价值的重要因素。高质量的建筑和良好的物业管理可以提升房产的长期价值。投资者应选择信誉良好的开发商,并仔细审查项目的建筑质量和物业管理方案。

评估因素	权重	评估方法
地理位置	30%	分析交通、基础设施、教育资源等
市场需求	25%	市场调研、咨询中介、分析报告
经济和社会基本面	20%	分析剪业率、人口增长、收入水平
政策环境	15%	关注政策变化、评估影响
项目质量和开发商信誉	10%	审查建筑质量、物业管理方案

