

美国购房平均年龄飙升至56岁

年轻人买房梦碎

美国购房者的平均年龄越来越大,自2023年7月以来增加了六岁,越来越多的年轻人买不起房子了。

根据全美房地产经纪人协会(NAR)发布的年度数据,现在购房者的平均年龄是56岁,创历史新高,而2023年时这个数字是49岁。在2010年代初,这个数字还在40多岁。

首次购房者的中位数年龄也从35岁上升到了38岁,而首次购房者在所有购房者中的比例从32%下降到了24%,这是自1981年NAR开始追踪这一数据以来的最低比例。

对此,马萨诸塞州Rockland Trust银行的住宅贷款主管Bob Driscoll表示:

“在我从事抵押贷款业务的二十年里,从来没见过现在这么难买

房的情况,特别是对年轻人来说。主要是因为现在房子越来越贵了。”

年轻人首付压力山大,还竞争不过财力雄厚的有钱人

NAR数据显示,房价中位数涨到了43.5万美元,比2020年贵了快4成了。而且,贷款的利息也涨了很多,30年的固定房贷利率从之前的水平翻了一倍还多,超过了6%。

房价上涨让年轻人买房更难了,因为他们在职生涯早期就要面对学生贷款、高房租和低工资这些问题,同时还要想办法攒钱付首付。Driscoll说,对于年轻购房者来说,最大的障碍就是攒首付。

NAR数据显示,购房者通常会支付房价的18%作为首付。如果房子的价格是43.5万美元,那么首付就是7.83万美元。这是一笔不小的开销,根据美国人口普查局的数据,这几乎等于美国家庭年收入

的中位数8.061万美元。数据显示,有四分之一的首次购房者得靠家人或朋友帮忙或者贷款才能付得起首付。

不仅如此,那些能付得起首付的年轻人,往往还是会在竞价时输给那些年纪更大、更有钱的购房者。这些年纪大的购房者可能已经有了自己的房子,可以用这些房子的资产来增加他们的购买力。Driscoll指出,没有这种优势的年轻人就必须自己承担额外的成本。

而且年轻的购房者在市场上面临着来自更有钱的现金买家的竞争,这些现金买家买房的比例在过去一年里从20%增加到了26%。

特许金融分析师Noah Damsky说道:

“对于年轻一代来说,买房简直太贵了,买不起。如果没有高收入,攒钱付首付是一件很困难的



事情,这一点从数据中就能看出来。一个普通的收入只能勉强支付基本的生活开销,所以想要买

房,要么收入得比较高,要么已经有一笔财富积累,这两者对于成为房主来说非常重要。”

美国房产投资为何遭冷遇?

近年来,美国房地产市场备受关注,投资意愿却降至历史低谷。经济不确定性、利率上升和市场供

需失衡等多重因素令投资者愈发谨慎。同时,政策环境的变化和新兴行业的崛起进一步削弱了传统

房地产市场的吸引力。在这样的市场环境中,投资者需更加谨慎地评估风险,并关注全球市场动态和政策调整。

近年来,美国的房地产市场虽备受关注,但投资者的热情却急剧下降,陷入史上最低点。这背后原因复杂多样,经济的不确定性是关键因素之一。全球地缘政治局势紧张、新冠疫情持续影响和供应链问题,让投资者心存顾虑。面对这些挑战,投资者对未来的收益预期变得悲观,尤其是在房地产这样需要大量资金投入的领域。

此外,美联储的加息政策导致市场利率普遍上升,直接加重了房地产行业的融资负担。购房者的月供压力增大,投资者的融资成本

也水涨船高,导致投资吸引力下降。在高利率环境下,房地产项目的预期收益率降低,投资者更倾向于风险较低的投资渠道。供需失衡也在影响市场,部分地区房价上涨过快,新建住房供不应求,购房需求旺盛,推高了房价,泡沫风险隐现。

与此同时,其他国家的政策变化也影响着投资者的决策。例如,中国天津放宽了住房限制政策,吸引了一部分投资者的目光。新兴行业的崛起,如软件开发、电子竞技等领域,也在分散投资者对传统房地产的注意力。这些行业的活力和发展潜力,使得传统房地产业面临更多竞争。

美国房地产市场的投资意愿

下降,看似偶然,实则是多方面因素交织的结果。经济不确定性、利率上升、市场供需变化等几大因素,正迫使投资者重新审视他们的战略布局。美联储的加息举措旨在控制通胀,但无疑也为房地产行业增加了融资压力,使得其吸引力大打折扣。面对这样的局面,投资者应当仔细评估市场风险,合理分散投资,避免因单一市场波动而遭受损失。此外,新兴行业的兴起为投资者提供了多样化的选择,尤其是在全球经济一体化的今天,跨界投资已成为追求高收益的关键策略。传统房地产市场需要正视这些挑战,调整自身发展策略,以适应不断变化的全球经济形势。面对多重挑战,投身房地产市场的投资者需要具备更高的风险意识和更加灵活的投资策略。



在新铺好的阿迪森大道上,一排三到五间卧室的入门级住宅正建设得如火如荼,但汤姆·布拉德伯里(Tom Bradbury)发现了一个问题。他将棕色的皮鞋踩入佐治亚州的红色粘土中,径直走向操作挖掘机的建筑队,告诉他们需要准确挖掘的位置。

“所有事情必须一次性做到位,并且按时完成,”布拉德伯里说道。“就像汽车离开生产线一样,它必须已经可以随时出发。”

布拉德伯里擅长以“福特式”效率开发类似“邓肯农场”(Duncan Farm)这样的社区,该社区位于亚特兰大郊区卡特斯维尔(Cartersville)。自2008年以来,他的地产公司Smith Douglas Homes已经在五个州开发了304个社区。

2023年,公司销售额达到了7.65亿美元。布拉德伯里于今年1月将公司在纽约证券交易所上市,至今其股票已上涨了56%。现年80岁的布拉德伯里持有公司88%的股份,现已跻身亿万富豪之列。

对于美国购房者来说,目前依然不是什么好时机。

2023年,抵押贷款利率飙升,达到了2008年以来的最高水平,尽管最近有所下降,但仍然是过去20多年来的高点。同时,美国的房价在过去四年里平均上涨了30%,而实际中位家庭收入却停滞不前。

然而,美国房地产经纪人协会(National Association of Realtors)指出,全美住房供应短缺至少400万套,因此对于地产商来说,现在是

一个绝佳的时机。住房供不应求,标普建筑商指数在过去12个月里上涨了57%。同期,美国最大的建筑商D.R. Horton的股价上涨了70%,而高端建筑商Toll Brothers的股票更是飙升了96%。

这一地产热潮也催生了一批新的亿万富豪。

据《福布斯》报道,美国的房屋建筑行业中至少有12位新晋亿万富豪或亿万富豪家族,其中包括布拉德伯里、Perry Homes的凯西·布里顿(Kathy Britton)、GL Homes的伊扎克·埃兹拉蒂(Itzhak Ezratti)以及来自米勒家族(Miller)控股的Lennar Corp.的三位成员。

这股热潮似乎短期内不会消退,尤其是考虑到卡玛拉·哈里斯(Kamala Harris)和唐纳德·特朗普(Donald Trump)都在呼吁大幅增加新住房建设。此外,建筑商在当前市场中还有一些优势:资金紧张的购房者不仅无需投入额外资金进行翻新,还可以从建筑商的附属贷款机构以具有竞争力的利率借款,或通过其他销售激励措施降低购房成本。

“把所有这一切结合起来,你就会看到一个稳固的环境,其表现要好于我认为大多数经济学家的预期。”全美房屋建筑商协会(National Association of Home Builders)的首席经济学家罗伯特·迪茨(Robert Dietz)表示。住房研

究公司Zelman & Associates的分析师艾伦·拉特纳(Alan Ratner)补充道:“这些公司目前的状况比以往任何时候都好。”

一些公司已经在这一行业深耕多年。

布拉德伯里的父亲是一位建筑师,曾设计政府办公楼,布拉德伯里本人还曾担任飞行教练。1975年,他将自己的第一套房子以3.5万美元卖给了一位警察和一位市政文员。“我还记得当时在过户现场,那位买家女士哭了,”布拉德伯里回忆道。“她看着我,‘我从来没想过自己能拥有一套房子。’”这便是Colony Homes的开端,该公司在乔治亚州和北卡罗来纳州建造入门级住宅,2003年,布拉德伯里以6700万美元将其卖给了KB Home。五年后,当KB Home退出亚特兰大市场时,布拉德伯里十分沮丧,便创办了Smith Douglas Homes。

自那时起,他已建造了1.5万套房屋,主要目标客户包括汽车工人、教师和急救人员等中低收入群体,特别是在南部的快速增长市场,如纳什维尔、夏洛特和罗利。他能够确保房价相对便宜,这主要是由于他具备精细化管理过程的能力,这很大程度上依赖于一款名为SMART的调度软件。该系统实时更新贸易合作伙伴和材料供应商的信息,从买家下订单的那

一刻起开始运作。一个施工阶段完成后,下一步工作可以在次日早上开始。通过加快工人如框架工或油漆工的进出速度,房屋建造速度和成本都得以降低。在SMART系统的加持下,Smith Douglas Homes的建造时间从开始到完工缩短至平均59天,比大多数其他上市建筑商快了约20%。

“我们的目标是尽可能高效,以便尽量多地为更多人提供服务,”布拉德伯里说道。“自从我进入这个行业以来,我就一直设定宏大而大胆的目标——而且我总是能实现,甚至超越它们。”

帕特里克·扎卢普斯基(Patrick Zalupski)的起步比布拉德伯里晚,但他的身家已经超过了后者。扎卢普斯基曾是田纳西州联邦快递(FedEx)的审计师,2009年金融危机后前往佛罗里达州,在杰克逊维尔建造了首批27套房屋。2021年,他的Dream Finders Homes正式上市,到2023年已在八个州(主要是在东南部)完成了31,000套房屋的交易。

和布拉德伯里一样,他主要关注首次购房者或希望升级的买家,但近年来他的策略主要是削减一些高端特征,如石英台面或木地板,并将这些作为可选升级。因此公司于2023年创下了37亿美元的销售业绩,比前一年增长12%。由于

持有的84%股权,他也登上了《福布斯》亿万富豪榜单,身家约为23亿美元。

扎卢普斯基说:“过去我们提供的定制服务要多得多。”今年早些时候,他以近800万美元的价格购买了美国国家历史遗迹名录上一座18,000平方英尺的杰克逊维尔豪宅。“但所有这些都伴随着巨大的成本和低效率。现在我们只是希望在最终交付时能够提供更实惠的房子。”

与此同时,美国第二大建筑商Lennar公司开始建造660平方英尺的房屋,宽度与车道相同,价格低至137,000美元。在圣安东尼奥,该公司今年售出了其首个小型住宅社区的几乎所有地块。“只要价格合理,需求不会小,”Lennar首席执行官兼董事会主席斯图尔特·米勒(Stuart Miller,估计身家18亿美元)在七月份的财报电话会议上表示。米勒的父亲伦纳德·米勒(Leonard Miller,2002年去世)于1956年成为Lennar前身的共同所有人,并于1971年带领公司上市。米勒已经在公司工作了35年。最近该公司的市值达到520亿美元,创下历史新高,足以使斯图尔特和他的两个手足,杰弗里·米勒(Jeffrey Miller)和莱斯利·米勒·赛昂茨(Leslie Miller Saiontz)成为亿万富豪。(未完待续)

美国房地产行业诞生12位亿万富豪