

# 美联储降息影响有限 美房贷利率持续攀升



继9月份首次降息就下调50个基点之后，美联储11月再度降息25个基点。但美国住宅贷款抵押公司房地美的最新数据显示，自美联储首次降息以来，30年期固定抵押贷款的平均利率却不降反升，该数据在11月7日升至6.79%，为连续6周上涨。另据全美房地产经纪协会(NAR)11月4日发布的年度市场状况报告显示，美国购房者平均年龄已跃升至56岁，创下历史新高；去年为49岁，但也远高于10多年前40岁左右的平均年龄。

由此看来，美联储持续降息对降低房贷利率的作用可谓杯水车薪。这背后的原因在于，即便美联储希望降低购买住房、汽车和其他商品的贷款成本，但抵押贷款利率并不是由美联储决定的，其很大程度上受到美国国债收益率的影响。但美国国债收益率会根据经济预期上下波动。近一段时间以来，在多重因素的推动之下，美债收益率全面走高。另外，美国共和党总统候选人特朗普击败民主党候选人哈里斯，历史性地再次当选

美国总统，也给美债收益率带来攀升助力，因为投资者认为，特朗普的减税议程、承诺提高关税，都将增加赤字，推动经济增长和加剧通胀。市场人士表示，对于美国打算购买房产的人来说，即使在美联储降息的情况下，未来美联储高利率将持续更长时间，只有看到美国经济显示出一些真正的疲软迹象，才有利率大幅下降的可能。

除了房贷利率上升之外，美国消费者借贷利率也并未跟随美联储大幅降息而快步走低。据美国信息服务公司班科瑞特(Bankrate)的数据，美国信用卡平均利率从9月18日的21%仅略微降至11月6日的20%左右。目前一辆新车的平均5年期贷款利率为7.6%，仅略低于9月中旬的7.7%。但即便如此，美联储货币政策仍被许多消费者视为指引。美国购车网站的数据显示，近三分之二的购车者在8月份的一项调查中表示，美联储降息将影响购车时机。另外，在美联储大幅降息之后，银行支付给客户的存款利率也在缓慢下降。班科

瑞特数据显示，10月底最高的一年期大额存单平均利率为4.6%，低于9月中旬的4.9%；同期最高的储蓄账户利率也从5.3%降至5.1%。

美国房贷利率上升令房地产市场承压。全美房地产经纪协会公布的数据显示，美国8月二手房销量降至10个月低点，9月进一步下跌。另据抵押贷款银行家协会的数据，美国抵押贷款申请已经连续6周下降。有美国民众表示，在过去几年，部分地区的房价几乎翻了一番。虽然他们存在换房需求，但担心目前抵押贷款利率高企可能不利于找到买家。目前来看，美房贷的上升不仅抑制了首次购房需求，也遏制房屋业主二次换房的再融资需求。全美房地产经纪协会表示，在截至2024年7月的一年中，首次购房者的年龄中位数从35岁上升到了38岁，而首次购房的人群占比从32%下降到24%，这是该协会开始追踪这一数据以来的最低比例。

## 美国房地产行业诞生12位亿万富豪

(接上期)

与此同时，即便是美国最大的高端建筑商Toll Brothers也在向低端市场转型。2016年，该公司开始提供较小的联排别墅和较小地块的房屋，价位在450,000美元。2019年左右，这些廉价住宅仅占Toll Brothers公司业务的10%左右。如今公司董事长兼首席执行官道格·耶尔利(Doug Yearley)表示：“Toll Brothers公司40%的房屋正在以这个较低的价格区间出售。在高利率环境下，我们表现还不错。”

尤其是布鲁斯·托尔(Bruce Toll)，他于1967年与兄弟鲍勃(Bob, 2022年去世)共同创办了该公司，并于2016年退休担任董事会副主席。现年81岁的托尔一直在将在托尔兄弟的股份逐步转向商业地产，但仍持有该公司1%的股份，身家如今约为20亿美元。

然而，对许多购房者而言，重点不在于买不起，而是在于买得划不划算。

凯西·布里顿在德克萨斯州的做法与全国趋势有些背道而驰。布里顿从父亲鲍勃·佩里(Bob Perry, 2013年去世)那里继承了位于休斯顿的住宅公司Perry Homes，该公司借助新居民和企业为寻求较低税率而迁往达拉斯和休斯敦大都会区的浪潮，正通过内部设计团队瞄准高端购房者，为他们提供更多关于住宅平面图、技术和材料的选择。

布里顿曾在高中时利用暑假帮助Perry Homes公司的销售人员，在她的领导下，Perry Homes聘请了更多的建筑师，以提供更多的方案和更大的定制化服务。“我们的产品质量上乘，”55岁的布里顿在休斯顿的办公室接受采访时表示，“我认为我们建造的是业内最好的房子，我们在为社区选址时也非常挑剔。”

自疫情时代的热潮以来，市场放缓其实在许多方面提升了房屋对买家的吸引力。尽管抵押贷款利率飙升，普通买家的月付款自

2021年以来上涨了1,000多美元，但全美大部分地区的房价并没有下跌。由于60%美国房主的利率锁定在4%以下，他们不愿意或无法挂牌出售他们的房屋，并在下次购买时承担更高的利率，从而导致市场更加疲软。

“我们看了很多老房子，但我不愿意为需要投入更多精力的东西多付钱，”底特律的控制工程师詹姆斯·华莱士(James Wallace)与妻子在四月份从当地建筑商那里购买了他们的第一套房子。“于是我们决定，‘买个新的，少操心。’”

许多大型建筑商还具有另一项优势：他们可以给出其他人无法给到的折扣。

美国没有一家银行能在现房上提供低于5.5%的抵押贷款利率，但Ashton Woods Homes将在北卡罗来纳州达勒姆以5%的利率向新买家提供贷款。这是因为许多房屋建筑商拥有可以提供更好利率的附属贷方，或者可以利用建筑商的一小部分利润来补贴买家的一些成交费用。瑞银集团(UBS)分析师约翰·洛瓦洛(John Lovallo)表示，如今许多公司都提供抵押贷款利率买断，买家在成交时提前支付较低的利率，这让拥有内部抵押贷款部门的大公司在与较小的建筑商和现房卖家的竞争中占据了优势。

“如果一个房屋建筑商可以给你低150到200个基点的抵押贷款利率，那么新房和现房之间的差价就会崩溃。新房的价格低于现房价格的中位数，”晨星(Morningstar)工业股票研究总监布莱恩·伯纳德(Brian Bernard)表示。“人们意识到，‘嘿，我可以拿到一个相当不错的房价。显然没有几年之前那么实惠，但我还可以承担。’”

今年一月，美国最大的房屋建筑商D.R. Horton表示，计划通过其内部贷款机构DHI Mortgage提供更多长期抵押贷款利率买断，以保持其相对于其他建筑商的优势。亿万富豪帕特里克·扎卢普斯基

(Patrick Zalupski)位于佛罗里达州的Dream Finders Homes最近将其首选抵押贷款贷方引入公司内部，以批量购买抵押贷款并为买家提供更高的利率，并于七月份以930万美元的价格达成了购买Jet HomeLoans公司未持有的40%股份的交易。“如今，利率买断是对消费者影响最大的好处，”扎卢普斯基表示。Dream Finders超过90%的新房买家都利用了这一激励措施。

即使经济波动，房屋建筑商在可预见的未来也可能持续繁荣。全美房地产经纪协会预测，即使建筑活动超过人口增长速度，至少在未来五年内仍将存在短缺。2005年，美国的新房开工量达到200多万套的高峰，后2009年因次贷危机降至仅50万套。到2012年，54%的新房建筑商超额购买土地后破产，随后市场崩盘，材料和劳动力的供应不足使新房十多年来远低于需求。如果利率持续下降，建筑商可能会看到大量买家涌入，因为抵押贷款更容易获得，而且抵押贷款的锁定效应也会缓解，正是这种锁定使得许多房主不愿放弃低利率。

“未来五年房屋建筑商的前景依然良好，原因在于我们有相当大的住房短缺。”全美房地产经纪协会首席经济学家劳伦斯·云(Lawrence Yun)表示，“我认为建筑商将提高产量，但不会出现过剩。”美国国会预算办公室预测，后疫情时代对更大居住空间的需求和移民的涌入将在未来十年内每年促使160万个住房开工。高盛(Goldman Sachs)预测，到今年年底，新房销量将将从2023年的666,000套增加到723,000套，到2025年将增加到771,000套。与此同时，房利美(Fannie Mae)预计2024年将是1995年以来现房销量最低的一年。对于美国的亿万富豪建筑商和投资者来说，这是个好消息，即使面对天价房价和压低的利率，他们也一直在推高自己的公开股价。

“令人遗憾的是，很多人本可以买得起房子，但现在却买不起了。”Smith Douglas Homes的布拉德伯里说，“如果利率回落，那些租房住但很想拥有一套房子的人就可以买房了，这无疑是一件好事。”

### 亿万富豪建筑商

这十多位建筑商利用美国的住房短缺成功跻身亿万富豪俱乐部。

#### 1. 霍顿家族

(Horton family)  
瑞安·霍顿(Ryan Horton): 30亿美元

里根·霍顿(Reagan Horton): 30亿美元

马蒂·霍顿(Marty Horton): 15亿美元

马蒂已故的丈夫唐纳德·霍顿(Donald Horton)于1978年创办了D.R. Horton公司，到2002年已将其发展成美国体量最大的住宅建筑商。她和她的两个儿子在唐纳德于五月去世后继承了家族财富，他们三人均未在公司工作。过去一年，该公司股票上涨了70%。

#### 2. 米勒家族

(Miller family)  
斯图尔特·米勒: 18亿美元

杰弗里·米勒: 14亿美元

莱斯利·米勒·赛昂茨: 14亿美元

斯图尔特·米勒于1982年加入了莱纳建筑公司，并于1997年从父亲伦纳德·米勒手中接任总裁兼首席执行官一职。该公司在美国26个州建造独立住宅和联排别墅，其股票在过去一年上涨了56%。

#### 3. 凯西·布里顿

(Kathy Britton)  
26亿美元

布里顿曾在位于德克萨斯州的Perry Homes的销售和土地收购部门工作，之后接任已故父亲、公司创始人鲍勃·佩里(于2013年去世)的舵位。她现在是这家非上市公司的执行董事长，公司2023年的销售额达到24亿美元。

#### 4. 布鲁斯·托尔

(Bruce Toll)  
20亿美元

托尔与其兄弟鲍勃于1967年创立了托尔兄弟公司，鲍勃于2022年去世。布鲁斯于2016年退休担任副董事长，经营商业房地产公司BET Investors，但仍持有约1%的Toll Brothers股份，该公司过去一年股价上涨了96%。

5. 伊扎克·埃兹拉提及家族  
(Itzhak Ezratti & family)  
19亿美元

埃兹拉提于1976年与他人共同创办了GL Homes，1992年在飓风“安德鲁”袭击南佛罗里达州后大肆重建房屋，发展势头良好。他的儿子米沙(Misha)现在担任这家非上市公司的总裁，公司2023年的收入达到19亿美元。

6. 托马斯·布拉德伯里  
(Thomas Bradbury)  
17亿美元

2003年，布拉德伯里以6700万美元的价格将他的第一家住宅建筑公司Colony Homes卖给了KB Home。2008年KB Home退出亚特兰大后，他又创办了Smith Douglas Homes，现担任执行董事长。一月份公司上市，股票自此上涨了56%。

7. 埃莉·赖斯曼  
(Elly Reisman)  
14亿美元

赖斯曼于1975年与他人共同创办了位于多伦多的Great Gulf Homes，并于2013年成为非上市公司Ashton Woods Homes(2023年销售额为36亿美元)的董事，他拥有后者约34%的股份。

8. 大卫·维克利  
(David Weekley)  
11亿美元

1976年，时年仅23岁的大卫与兄弟迪克(Dick)共同创办了大卫·维克利住宅公司(David Weekley Homes)。2023年，公司收入达到30亿美元，在美国南方、中西部和山地诸州的19个市场开展业务。