

## 30年期房贷利率降至近10个月新低

本周,30年期抵押贷款平均利率降至近10个月以来的最低水平,为潜在购房者带来急需的购买力提升,并可能为长期低迷的房地产市场注入活力。

抵押贷款机构房地美(Freddie Mac)周四公布的数据显示,长期贷款利率从上周的6.63%降至6.58%,较去年同期的6.49%略高。15年期固定利率抵押贷款平均利率也从上周的5.75%降至5.71%,去年同期为5.66%。

自2022年初以来,房贷利率已从疫情期间的历史低点显著攀升,令美国房地产市场持续承压。去年,美国房屋销售量跌至近30年来最低水平。此次已是房贷利率连续第四周下降,最新的30年期贷款平均利率为去年10月24日以来的最低点,当时为6.54%。

抵押贷款利率受多重因素影响,包括联储利率政策、债券市场走势及通胀预期。其中,10年期国债收益率是贷款机构制定房贷利率的重要参考。周四,10年期国债收益率为4.29%,高于周三晚间的

4.24%。近期收益率下行,部分原因是7月就业数据弱于预期,引发市场对联储下月降息的猜测。

联储降息可能提振就业和经济,但同时存在推高通胀的风险,与总统川普的关税政策对消费者价格的潜在影响类似。若通胀上升导致债券收益率走高,房贷利率也可能再次攀升。

经济学家普遍预计,今年30年期抵押贷款平均利率将保持在6%以上。Realtor.com与房利美的最新预测显示,到年底该利率或降至6.4%左右。Realtor.com高级经济学家伯纳指出:“过去两周,高融资成本让许多购房者望而却步的情况有所缓解,但是否足以吸引更多重返市场仍需观察。”

抵押贷款银行家协会(MBA)数据显示,上周房贷申请总量环比增长10.9%,主要受再融资申请激增推动。再融资贷款占比接近47%,较前一周增加23%,创下自4月以来最高水平。与此同时,可调利率抵押贷款(ARM)申请量环比大涨25%,达到2022年以来的最高点。



## 美国房主转向“套现再融资”以利用房屋净值大幅增长

尽管抵押贷款利率依然偏高,美国房主仍在套现多年积累的房屋净值。

据美联社报道,根据房贷数据追踪机构ICE Mortgage Technology的数据,2024年4月至6月,美国“套现再融资”(cash-out refinance)业务量飙升至近三年来的最高水平。

所谓套现再融资,是指房主申请的贷款金额高于现有抵押贷款的欠款额,并将差额部分直接取出。资金通常用于整合债务、装修房屋或支付大额开销。

数据显示,二季度平均每笔套现再融资让房主提取了94,000美元的净值,使其每月房贷支出增加590美元,且平均房贷利率上升了1.45个百分点。

要符合套现再融资资格,房主必须满足多项条件:至少拥有20%

的房屋净值,持有房屋至少6个月,信用评分不低于620等。二季度完成套现再融资的借款人平均信用评分为719。

多年来房价上涨让房主提取净值变得颇具吸引力。2024年6月,美国二手房中位价创下43.55万美元历史新高,比五年前上涨了48%。

ICE的数据还显示,美国房主总净值在二季度达到17.8万亿美元历史新高,其中约11.6万亿美元可通过再融资方式提取。二季度,套现再融资占全部房贷再融资业务的约60%。

套现再融资可为借款人提供更多财务灵活性,尤其是在降低房贷利率并用资金偿还高息债务的情况下。然而,这意味着贷款额变大、可能利率更高,而且还款期限往往被延长数年。

风险在于,如果借款人无法偿还贷款,剩余净值不足以避免房屋被止赎。相比之下,“房屋净值信用额度”(HELOC)有时可能是更好的选择,通常利率较低,且只是抵押净值并非一次性耗尽。

自2022年初抵押贷款利率从疫情期间的历史低位攀升以来,美国房地产市场一直低迷,2024年的房屋销量降至近30年最低。今年市场依旧疲软,全国房价虽然总体上涨,但在亚特兰大、奥斯汀和佛罗里达州坦帕等城市的涨幅已放缓甚至下降。

ICE指出,尤其是在阳光地带和西部市场,房价升值放缓,使得房屋净值增长速度降至两年来最低。在美国近四分之一的市场中,可提取净值下降了至少5%。约1%的抵押贷款房主(约56.4万人)目前房贷余额已超过房屋市值。

## 曼哈顿公寓租金再创新高 租金飙涨9.3%

曼哈顿公寓租金在过去六个月内第五次创下历史新高。

评估机构米勒塞缪尔公司和房产经纪公司道格拉斯·艾利曼数据显示,7月份新签租约的租金中位数达到4,700美元,比6月份上涨75美元。与去年同期相比,租金飙升了9.3%,是自2008年该机构开始统计以来的第二大年度涨幅。

纽约人对此并不意外,因为7月通常是租房最激烈的月份之一,应届大学毕业生涌入,家庭也会在开学前搬家。但米勒塞缪尔公司总裁米勒表示,今年的上涨幅度前所未有。他说,“今年大部分时间租金都处在创纪录的水平,我从未见过像这样连续刷新纪录的情况。”

数据显示,7月份通过竞价战签下的租约比例升至历史最高的29%,凸显上个月公寓租赁竞争的激烈程度。

高房贷利率在一定程度上造成了这种分化。米勒指出,那些有能力全款购房的人选择直接买房,从而缓解了高端租赁市场的压力;而需要贷款的纽约人则选择继续租房,等待借贷成本下降。

今夏另一个新变化是,一项于6月生效的法律禁止房东向新租客收取中介费。这促使一些房东将房源从StreetEasy等公寓搜索平台下架,减少了市场上的公开房源,从而进一步加剧了竞争。

米勒表示,通常8月份的曼哈顿租赁市场会比7月更忙,因此可能还会迎来至少一个新的租金纪录。虽然工资增长仍为租金上涨提供空间,但就业市场降温以及关税影响可能会扭转这一趋势。

在布碌仑,7月份新签租约的租金中位数升至3,850美元,为该区历史第二高。西北皇后区(包括阿斯托里亚和长岛市)租金中位数同比上涨近9%,达到3,750美元。

## 在美国卖房超轻松 掌握这9个有效策略就足够



在当前的房地产市场中,买家愈发拥有了更多的议价主动权,这让许多卖家倍感压力。如何在合适的心理价位上顺利卖出房产,成为了众多卖家心中的难题。这里有9个实用策略,帮助您在这个市场环境下成功售出房屋。

1. 选择合适的上市时间  
季节性因素:春季和夏季通常

是房地产市场的繁忙季节,买家活跃度,竞争激烈,房价也相对较高。

市场分析:了解当地市场的供需情况,选择需求旺盛且供应紧缺的时机挂牌,可以帮助您获得更好的价格。

2. 充分准备房屋  
房屋修缮:确保基础设施完

好,包括屋顶、水电系统和暖通空调等,及时修复任何破损、裂缝或渗漏问题。

提升外观:精心打理庭院,修剪草坪,增加绿植,重新粉刷门窗和外墙,确保房屋外观吸引人。

室内装修与布置:清理杂物,保持室内整洁。如有必要,进行小规模的装修,比如刷墙、更换灯具、升级厨房和浴室设施,使用中性色调和现代装饰,让房屋看起来更具吸引力。

### 3. 制定合理的定价策略

市场调研:研究周边类似房屋的销售情况和价格,了解当前的市场趋势。

专业评估:聘请专业评估师进行房屋估价,确保定价合理。

灵活定价:设置具有竞争力的初始价格,以吸引更多买家,并根据市场反馈灵活调整价格,确保房屋能在合理时间内售出。

### 4. 高质量的营销

专业摄影:雇佣专业摄影师拍摄房屋照片,突出优点和亮点。

虚拟导览:提供虚拟导览视频,让潜在买家在家中就能“参观”

房屋。

线上推广:在多家房地产网站和社交媒体平台上发布房源信息,扩大曝光度。

传统广告:通过报纸、房地产杂志和户外广告等传统方式吸引本地买家。

### 5. 灵活的看房时间

Open House:举办开放日活动,吸引更多买家现场参观。

灵活安排:尽量满足潜在买家的时间需求,包括周末和晚上,提供灵活的看房时间。

### 6. 选择合适的房地产经纪人

专业素质:选择经验丰富、口碑良好的房地产经纪人,以确保专业的服务。

市场知识:确保经纪人对当地市场的熟悉程度,能够提供有效的建议。

沟通能力:经纪人需具备良好的沟通能力,能与买家有效沟通,顺利促成交易。

### 7. 提升谈判技巧

准备资料:准备好房屋的所有相关文件,如产权证明、维修记录和改造许可证等。

灵活应对:在谈判过程中保持灵活,适当让步于价格、交房日期及附带条件。

专业支持:依靠房地产经纪人和律师的专业建议,确保自身利益得到保护。

### 8. 评估 Offer

多重考虑:收到多个 Offer 时,不要仅仅依赖出价高低选择,还需关注 Offer 的稳定性。全现金 Offer 和附带条件较少的 Offer 通常更具稳定性。

综合评估:综合考虑价格和 Offer 的稳定性,与买家进行谈判,争取更干净的条款,保障自身权益。

### 9. 选择有保障的卖房服务

全程服务:选择提供额外保障的卖房服务,享受一站式服务,包括上市前的准备、拍照、房源宣传、与买家的沟通及过户手续。

确保销售:必要时快速启动相应保障措施,确保房屋顺利出售,让卖家能更安心。

通过掌握这9个策略,您将能有效提升卖房的成功率,无论市场如何变化,都能稳妥应对,顺利出售自己的房产!