

美国房地产市场“遇冷”

过去几年,洛杉矶的一对房地产经纪人夫妻布洛克·哈里斯(Brock Harris)和洛里·哈里斯(Lori Harris)一直在火热的房地产市场中摸爬滚打。但最近,他们明显感受到市场正在发生变化。

洛里发现,以前一些房源一上市就会受到买家追捧,如今却不再那么抢手。“过去,我们的开放日常常人满为患,随后能收到多达15个报价。现在,即便开放日依然热闹,我们有时也只会拿到一个报价”。

这种降温不仅出现在洛杉矶。在疫情暴发后的几年里,美国房地产市场掀起了一股热潮:卖家在多个报价之间纠结,稀缺房源的出价往往远高于要价。而如今,这种狂热的局面正在逐渐消退。

楼市放缓

根据房地产搜索引擎Zillow的数据,今年6月,超过1/4的卖家下调了要价,这是自2018年以来同期最高比例。

需求的回落同样冲击了新建住宅市场。美国全国住房建筑商协会(National Association of Home Builders)18日发布的报告显示,66%的房屋建筑公司不得不通过提供销售激励来吸引买家,这一比例创下疫情以来的新高。

另据洲际交易所(ICE)8月份的报告,全美超过30%的大型房地产市场价格已较近期高点下跌至少1%。

佛罗里达州的楼市逆转尤为显著。疫情过后,南佛罗里达凭借阳光充足和相对宽松的防疫政策,吸引了大批远程办公人士,房地产市场一度火爆。然而,过去两年,该州市场明显停滞,成为全美趋势的缩影。

“总的来说,我认为这是一个买方市场。”佛罗里达州德拉海滩的房地产经纪人莎伦·罗斯(Sharon Ross)表示,现在“库存量非常大”。

ICE的数据显示,佛罗里达州

房价跌幅继续领先全美,该州85%的县在过去一年中出现价格下降。与此同时,得克萨斯州房价也出现大幅下跌,加利福尼亚州、亚利桑那州、科罗拉多州和爱达荷州部分地区的房价较近期高点下降了3%以上。

不过,ICE报告指出,东北部和中西部部分地区的房价仍在上涨,只是涨幅已明显低于前几年。罗斯补充说,房屋保险费和房产税的快速上涨,也让许多买家不再愿意支付几年前的高价。

住宅房地产经纪公司雷德芬(Redfin)首席经济学家达里尔·费尔韦瑟(Daryl Fairweather)指出,房价上涨和抵押贷款利率居高不下只是房地产市场放缓的部分原因。她强调,不仅仅是“负担能力”的问题,更深层次的经济不确定性也让买家望而却步。

“在经济形势如此不确定的情况下,人们会对作出大额财务承诺犹豫不决。”费尔韦瑟补充道,“如

果你失业了,可能会担心找不到新的工作支付房贷,这种压力会让潜在买家更谨慎。”

近期的环境也加剧了这种担忧。美国总统特朗普的贸易和关税政策在一定程度上拖累了经济增长,而上个月就业数据逊于预期,更让人担心经济放缓可能比之前想象得更严重。

与此同时,租赁市场的变化也在影响住房需求。此前,全美平均租金持续下滑,这在一定程度上减轻了租户的压力。但这一趋势近期出现反转,Redfin数据显示,7月份租金中位数同比上涨1.7%,为2023年1月以来的最大涨幅。

期待降息

在北卡罗来纳州夏洛特工作的房地产经纪人桑迪·麦卡尔平(Sandy McAlpine)表示,许多潜在买家正在观望,期待美联储尽快降息,从而降低购房成本。“大家都认为,一旦美联储降息,就是他们出手买房的最佳时机”。

尽管市场普遍预期美联储将在9月降息,近期抵押贷款利率也有所回落,但历史经验表明,情况并非总是如此。事实上,去年秋季美联储开始降息时,抵押贷款利率反而出现了上升。

虽然美联储并不直接设定抵押贷款利率,但其政策会影响10年期国债收益率,而这正是决定房贷成本的关键基准。根据房地美(Freddie Mac)数据,上周30年期固定抵押贷款利率平均为6.58%,为近10个月来的最低水平。

费尔韦瑟预计,明年的抵押贷款利率仍有望继续下降。但她也提醒,当前经济形势存在很大不确定性,买家应保持谨慎。

“现在买家有机会获得以前没有的机会,他们可以协商出更优惠的价格,而且抵押贷款利率也不像今年早些时候那么高了。”她说,“对于那些一直在观望的买家来说,现在或许是重新入市的好时机。”

美国买房后在什么时间卖掉盈利最多呢?

很多小伙伴们房子住了一段时间后会觉得想换房,或者因为急需周转,想把房子卖掉,那么买房后多久后再出售比较合适呢?其实没有最合适的时间点,一般来说,一个房子通常需要5年时间,才能在再次出售时让你的前期投入成本达到收支平衡。

当然,如果想提早出售房子,也并不意味着就一定会亏钱。今天就来和大家聊聊卖房时候会产生的一些费用或损失,帮大家权衡下,什么时候卖房才是Best time?

根据IRS制定的税费优惠政策121(Section 121 Tax Exemptions)里的规定,卖房前5年该房屋用作主要住所居住至少2年,卖这个房子的所得增值的部分中在\$250,000(单身人士报税)或在\$500,000内(两夫妻联名报税),就不用交税。

如果房屋出售时的增值有超出以上两个数值的部分,就要按比例缴税了,如不够IRS会按比例减免。总的来说,至少居住2年后出售房产,更划算。

那么如果急需周转,转手卖房,会有哪些损失?

购买房子时产生的成交费用和售出时的成交费用(这两笔费用是提前售房较大支出项)。

即将支付的剩余贷款和代理佣金等相关费用。

短时间内需要支付两次的搬家费用。

资产利得税:如果房子是出售房屋所获得的利润应视为普通收入征税,如果卖家在房子里居住5年内2年以上,这部分税费可以享受section 121 Tax exemptions。房贷预付款违约金:如果在特

定时间点之前出售,可能会有一些贷方会施加罚款,比例占待还款的2%到4%之间。尽管这种情况很少见,但在贷款前最好确认一下自己签署的合同细则,以便后续产生不必要的麻烦。

房屋的再次出售,还会有以下这些费用:

房屋上市前的准备费用:包含清洁、预售前装饰(staging)、房屋简装美化或维修、专业照片、营销成本、房屋预检等等。

Open House 期间产生的费用:Open house 期间产生的水电费、空置期间的房屋保险、地税、小区物业费!

检验后的房屋维修费用:如果验收后出现问题,房主可能需要承担这部分的费用。

30年期房贷利率维持6.58% 创近10个月新低



本周,美国30年期抵押贷款利率保持稳定,维持在近10个月来的最低水平,这对于因高企

的融资成本而受阻的潜在购房者来说是一个积极信号。

抵押贷款机构房地美

(Freddie Mac)周四表示,长期抵押贷款利率与上周持平,平均为6.58%。相比之下,一年前的同期水平为6.46%。

15年期固定利率抵押贷款的成本则略有下降,这类贷款在房主进行房贷再融资时颇受青睐。房地美数据显示,平均利率从上周的5.71%降至5.69%,而去年同期为5.62%。

自2022年初以来,抵押贷款利率持续走高,使美国房地产市场陷入低迷。当时,利率已从疫情期间的历史低点开始回升。去年,美国房屋销售跌至近30年来的最低点,今年市场依旧疲软。

在今年大部分时间里,30年期抵押贷款利率一直徘徊在1月中旬创下的略高于7%的2025年高点附近。而自上周以来,平均利率则处于去年10月24日以来的最低区间,当时为6.54%。

美国七月新建住宅销量下降 六月销量上调

美国商务部人口普查局(U.S. Commerce Department's Census Bureau)周一(8月25日)表示,7月份美国新建独栋住宅销量下降,此前公布的6月份销量数据经过大幅修正后显示销量更高。

据路透社报道,整体趋势显

示,在高抵押贷款利率环境下,美国住房市场仍在承压。

数据显示,上月新建住宅销量环比下降0.6%,按季节调整后的年化销量为65.2万套。此前公布的6月销量为62.7万套,经修正后上调至65.6万套。

接受路透社调查的经济学家原本预测,新建住宅销量将增至63万套。新建住宅销量是按签订购房合同计算的,因此月度波动较大,并且数据常有较大修正。

按同比计算,7月份销量下降了8.2%。



房子租不出去 肯定是做错了这几件事

通常房子租不出去时,房东或者抱怨没人来看房;或者抱怨来看房的人很多,但是没人感兴趣。这里我分别给大家总结一下可能的因素和解决的办法。

1. 出租广告的渠道不对

如果你的广告打出去没什么反应和回复,一个原因是因为广告渠道不对。如果房东只是在微信群和中文的媒体发广告,广告效果不好可想而知。现在华人房东比租客多得多,大家要想找长期的租客,还是要做英文的出租广告,比如Craigslist就是一个很好的二手买卖和登出租广告的平台。如果你有Facebook账户,也可以试一试。

2. 出租广告登出的频率不够

如果你在信息量大的媒体里登广告,要注意经常更新。比如在Craigslist上登的出租广告,每两天就要再登出一次,不然搜索的人要翻好几页才能看到你的广告,效果不好。

3. 出租广告的内容

这里讲的内容一个是你的广告是不是吸引人,与众不同?还有就是你的广告有没有起到筛选租客的目的?如果广告不吸引人就缺少回复;如果广告的内容没有起到筛选的目的,回复的人就会很多,但好的、你满意的租客不多。

4. 金高于市场租金

这是房子租不出去的最主要原因。没有租不出去的房子,只

有租不出去的价格。如果你的广告渠道是对的(比如说Craigslist),广告登出去2天都没有什么回复的,你就要考虑降低一些租金再次登出。

我的经验是:通过广告的回复率可以判断你租金定位是不是合适。如果广告登出第一天就有大量的人回复(比如超过10个),通常是因为你的租金低于市场租金。如果前一两天有几个人回复,说明你的租金是合适的。大家记住:空房是我们出租最大的损失,最需要避免的。比如说租金\$2400一个月的房子,如果空房一个月,就相当于你损失\$200一个月的租金。我宁可把租金降低到\$2300一个月,希望没有空房。

5. 房屋状况问题

如果来看房的人很多,但是没有人感兴趣填申请表,有可能是你出租房的情况不好。有些时候我们广告中没有把房屋的状况讲得很清楚,租客来了才发现有问题。所以大家要注意在安排看房前了解一下租客的需求,看看你的房子是不是和租客匹配。比如我原来有一个出租单位,客厅非常的小,我就和要求来看房的租客讲,这里只适合有少量家具的租客;我会问租客有什么家具需要搬入的,不合适的我不安排看房。这样既节省我的时间,也不浪费租客的时间。