

美单户新建住宅销售跃升至三年半高点

美国单户新建住宅8月销售激增至三年半以来最高水平,但这一数据可能夸大了住房市场的健康状况,劳动力市场疲软可能限制抵押贷款利率下降带来的提振作用。

据路透社报道,美国商务部周三(9月24日)公布的销售数据高于预期,但经济学家指出新房销售数据波动较大且易修订,同时此次销售激增与房屋建筑商的低迷信心不符。

桑坦德美国资本市场首席美国经济学家斯蒂芬·斯坦利(Stephen Stanley)表示:“没有明显的驱动因素。我预计这种销售激增在未来几个月大部分会回落。有人可能会提到抵押贷款利

率下降……但更大幅度的下跌出现在9月。有人可能认为开发商让步大幅降价,但8月新房成交的平均价格实际上较7月上涨。”

商务部普查局称,8月新建住宅销售按季节性调整年化率计算跃升20.5%至80万套,为2022年1月以来最高。7月销售数据也从先前公布的65.2万套上调至66.4万套。经济学家原本预测新建住宅销售将降至65万套。6月销售数据也进行了上调。

新建住宅销售以签署合同时计数,月度波动大且易修订。8月同比增长15.4%。在新建住宅占比不大的东北地区,月度销售暴涨72.2%;南部人口稠密地区上涨

24.7%;中西部增长12.7%;西部增长5.6%。

受抵押贷款利率上升影响,今年上半年住宅投资收缩,住房市场一直低迷。

随着美联储准备恢复宽松货币政策,抵押贷款利率下降。美国央行上周将基准利率下调25个基点至4.00%-4.25%,并预计2025年剩余时间将稳步降息。

抵押贷款金融机构房利美(Freddie Mac)数据显示,30年期固定抵押贷款利率上周降至11个月低点6.26%,自7月中旬以来持续下降,低于1月中旬约7.04%的水平。

然而劳动力市场疲软,非农就

业增幅在截至8月的三个月平均仅29,000个岗位,而去年同期为82,000个。全国保险公司(Nationwide)高级经济学家本·艾耶斯(Ben Ayers)表示:“抵押贷款利率下降应会在今年秋季对新房销售有所提振,但建筑商正为未来六个月销售放缓做准备,单户住宅开工和许可项目减少。”

抵押贷款银行协会周三数据显示,房主正在利用借贷成本下降进行再融资,上周购房贷款申请略有增加。

过去三个月销售增长导致新建住宅库存降至49万套,为去年12月以来最低水平,7月库存为49.7万套。库存水平一直徘徊在2007

年底以来的低位。开发商一直通过降价和提供优惠来减少库存。8月新房中位价同比上涨1.9%至413,500美元。大部分售出房屋价格低于50万美元。

以8月的销售速度计算,清空市场上的新房库存需7.4个月,比7月份按当时销售速度计算所需的9个月有所缩短。正在建设的房屋占据大部分库存。

潘西恩宏观经济公司(Pantheon Macroeconomics)高级经济学家奥利弗·艾伦(Oliver Allen)表示:“如果新建住宅销售如预期回落,建筑商可能会通过降价应对库存积压,另一种方式是未来几个月进一步减少新单户住宅开工。”

消费者压力上升 美国独栋出租房租增速明显放缓

智通财经APP获悉,今年上半年持续走强的美国独栋出租房租在7月开始出现明显放缓迹象,显示随着消费者支出压力上升,房东或被迫调整租金策略以适应市场变化。

最新数据显示,7月美国独栋出租房租同比上涨2.3%,较去年同期3.1%的平均涨幅明显放缓,且增速已跌破新冠疫情前10年平均区间的下限。Cotality高级首席经济学家Molly Boesel表示:“今年

上半年表现强劲的独栋出租市场正在明显降温。7月我们看到大多数大都会区和不同价格层级的房租增速全面走弱。”

从环比来看,7月租金仅较6月微涨0.2%,远低于历史同期0.7%的平均增幅,显示市场从此前的强劲增长突然转向疲软。Boesel指出,“即便是此前受野火灾后需求推动的洛杉矶市场,也正在降温;而芝加哥则是例外,在库存紧张和需求韧性支撑下,继续领跑全国。”

在全美十大都会区中,芝加哥以5.1%的同比租金增幅位居榜首,纽约大都会区以3.7%排第二,费城和华盛顿特区紧随其后。洛杉矶市场正在降温,但仍进入前五。达拉斯和迈阿密则位居末尾,尤其是迈阿密在7月租金同比零增长,而在2022年,受疫情期间人口迁移推动,迈阿密的年租金增速曾一度飙升至40%。

从不同价格层级来看,租金增长均出现降温。高端物业7月平均

租金同比上涨2.9%,低于去年同期3.2%的增幅;低端物业租金同比上涨1.6%,也大幅低于去年同期的2.8%。

过去几年,独栋出租房租表现明显优于公寓租金,这主要是由于多户型住房供应激增,且受制于房屋销售市场价格飙升,许多原本计划购房的家庭选择租赁学区房,推高了独栋租赁需求。

面对高涨需求,Invitation Homes 和 American Homes 4

Rent等大型独栋出租REITs(房地产投资信托)甚至不断新建出租社区以满足市场。然而,随着租金增速放缓,这些公司或将重新评估扩张计划。

7月Property Play的数据显示,最大的独栋出租REITs出售房产数量超过购入数量,这主要是因为企业正在从分散的独立物业整合至规模化的出租社区,一部分项目甚至由其自行开发建设。

贫富差距扩大

百万美元豪宅成美国房市中流通最快的板块

在美国死气沉沉的房地产市场中,最亮眼的板块当属高价豪宅。

美国全国房地产经纪人协会(National Association of Realtors)的数据显示,尽管8月整体房屋销量表现平平——环比7月下降0.2%,同比仅微增1.8%——但售价100万美元及以上的房屋销量同比上涨了8.4%。

高价豪宅的流通速度通常较快:8月,售价不低于100万美元的房屋在市场上的平均挂牌时间为27天,仅比25万至50万美元价位的房屋多3天——而25万至50万美元正是美国房屋交易的主流价格区间。

高端房产市场的火热,再次反映出美国日益扩大的贫富差距。经济不确定性与高抵押贷款利率让许多购房者(尤其是首次购房者)望而却步。但预算充足的购房者往往对自身工作稳定性更有信心,且更有可能持有股票投资——在近期的牛市中,这些投资已实现增值。此外,还有一部分“升级置换型购房者”,他们在当前住房中拥有较高净值,因此可以通过现金支付或大额首付的方式,减轻高利率带来的压力。

“高端市场表现良好,”全国房地产经纪人协会首席经济学家劳伦斯·云(Lawrence Yun)上月表示,“这得益于股市财富的增长,以及升级置换型购房者所拥有的房产净值。”

地区差异

美国各地房地产市场差异显著。尽管购买一套100万美元的房屋需要可观的收入支撑——按常规负担能力指标及当前抵押贷款

利率计算,年收入至少需达到25万美元——但这一价格在部分地区并非绝对高端。在旧金山湾区的圣何塞等生活成本极高的地区,100万美元的房屋甚至可能低于当地中位房价。房地产平台Realtor.com将2025年的“入门级豪宅”定义为售价130万美元及以上的房屋,这一价位属于全美房价排名前10%的区间。

不过,除洛杉矶、圣地亚哥、旧金山、纽约、波士顿等少数高房价都会区外,100万美元及以上的房屋相对稀少。全国房地产经纪人协会数据显示,8月美国房屋销售中位价为42.26万美元,100万美元以上的交易仅占总交易量的8.4%。

34岁的克里斯西·廷普森(Crissy Timpson)与丈夫即将在新泽西州穆尔斯敦(Moorestown)完成一套约100万美元房屋的交易。为了给10只救助动物和计划中的宝宝腾出更多空间,同时缩短丈夫(美国空军征兵人员)的通勤时间,他们最初计划购买低价房屋。但后来发现,预算过低往往意味着要购买需要翻新的房屋,于是便提高了预算。

“所有东西都贵得离谱,”廷普森说,“一套甚至没翻新过的房子就要卖到50多万美元,在我看来这不是一笔好投资。”

廷普森经营着一家成功的政府合同承包公司,这份收入让他们有底气购买一套“拎包入住”的房屋;此外,他们还符合美国退伍军人事务部(VA)贷款的申请条件,可享受优惠条款。他们在首套住房中积累的净值也起到了缓冲作用:四年前景观花费20万美元购买的这套房子,如今市值已升至约36万美

元。

花100万美元,他们能买到一套五卧室、面积4000平方英尺(约372平方米)的新建房屋,占地近两英亩(约0.8公顷),带有围栏庭院和高端家电——廷普森认为,这样的配置值得前期多投入一些资金。

“这套房子真的太漂亮了,”廷普森说,“对于新建房屋来说,定在这个较高价位是合理的。”

在远离高房价东海岸的拉斯维加斯,专注高端房产的房地产经纪人、莱博集团(Lebo Group)创始人布萊恩·莱博(Bryan Lebo)表示,当地豪宅流通速度一直很快。截至8月,拉斯维加斯地区100万美元以上的房屋销量已接近1300套,有望超过2024年的纪录——当年该价位房屋销量为1776套。

莱博在拉斯维加斯生活了30多年,他认为全国性的财富分配趋势是推动当地高端房市增长的原因之一。从本地因素来看,拉斯维加斯的快速发展(包括赌城大道以外区域日益繁荣的艺术与餐饮场景,以及新增的职业体育球队)正吸引更多高净值购房者。此外,拉斯维加斯的“避税天堂”身份也起到了助推作用:莱博经常为移居当地的客户服务,其中许多人来自加利福尼亚州,要么拥有自己的企业,要么从事远程办公的工作。

“过去五年,拉斯维加斯发生了太多变化,使其成为更受富人青睐的居住地,”莱博说。

在其职业生涯的大部分时间里,由于潜在买家群体有限,莱博通常会告知300万美元房产的卖家,交易可能需要耗时一整年。但如今情况已发生改变。

“现在,300万美元的房子算不上什么稀罕物了——这个价位已经相当普通,”莱博说。

库存变化

今年以来,美国各价位房屋的库存均大幅增加。这为购房者提供了更多选择,在某些情况下,也让他们在与卖家谈判时拥有更大空间。

现在是买房的好时机吗?

尽管库存激增,高端市场的房价依然坚挺。科德韦尔银行家全球豪宅部(Coldwell Banker Global Luxury)的一份报告显示,截至2025年中期,豪华独栋住宅价格同比上涨1.8%,销量同比增长1.7%。

在亚利桑那州斯科茨代尔(Scottsdale),豪华住宅的起售价通常在200万美元左右。罗斯·里昂苏富比国际房地产公司(Russ Lyon Sotheby's International Realty)的豪华房产顾问丹尼尔·隆巴德(Daniel Lombard)表示,尽管今年这

些豪宅的流通速度不如去年快,但在该价位区间,大多数买家能以现金支付且无资金顾虑,因此市场主导权仍在卖家手中。

“我认为,在很大程度上,目前高端市场仍是卖方市场,”隆巴德说,“我觉得在当前价位,这些买家暂时对(经济不确定性)更具‘免疫力’。”

科德韦尔银行家附属公司(Coldwell Banker Affiliates)总裁贾森·沃(Jason Waugh)认为,今年下半年乃至2026年,高端房市都没有放缓的迹象。

“我们相信,高端房市将保持非常强劲的表现,”沃说。

在他看来,经过数年销量持平或下滑后,美国整体房市预计将再次回升。而在这样的趋势下,高价房屋通常会最先受益。

“豪宅市场永远是领涨者,”他说。

