

美国房价暴涨：

买房得靠“抢”，卖房要“防骗”



斯科特·布德曼 @scottbudman · 4月24日
#Update：人们一夜之间等待射击的人们在圣克拉拉的Nuevo购买联排别墅（明天开放）..现在正要睡在帐篷里。



46 98 149

一个月前，加州圣克拉拉地区出售联排别墅，根据NBC报道，这些房屋的价格为120万美元，数十名购房者在户外搭帐篷连夜排队买房。图片来自推特用户。

尽管疫情仍未得到控制，但全美各地房价出现大幅攀升。全美标普席勒房价指数和4月在售新屋价格分别创下16年和33年来高位。

诺奖得主席勒根据回溯100多年的数据，发出感叹“实际房价从来没有这么高过！”，而楼市火爆的趋势也已经引发拜登政府的密切关注，白宫发言人表示，拜登政府担心住房越来越让民众无法负担。

美国房价飙升，是需求，还是泡沫？美国民众集体“炒房”，边界在哪里？美国上一轮严重的次贷危机正是起源于房地产泡沫的破裂，而此番全美范围的房价上涨，又会否引发金融和经济体系的再一次集体崩盘？

“全美房价暴涨”专题策划拟针对上述问题，采访美国买家、卖家、中国投资客、房产研究机构、宏观经济分析师、金融市场分析师，描绘全美房价上涨期间的民生“图谱”，并对此轮房价上涨的诱因做一溯源，同时讨论房价与疫情期间经济修复的深度关联。

美联储不断大放水的时代背景下，市场对通货膨胀的恐惧节节攀升，全美物价普涨。木材、水泥涨价，库存不足，需求旺盛，在多重因素助推下，美国房价在过去半年多的时间里一路飙升。

房子，这一在人们心中具有安身立命意义的东西，现在在美国人心中，究竟是家，还是身家？为此，《国际金融报》记者采访数位在美国生活并买房的业主，但未获得统一的答案。与此同时，不断暴涨的房价仿佛在对人们叫嚣：“嘿！再不上车，就晚了！”

抢房

如果是在2008年前的美国，人到中年的女服务员克里斯汀(Christine Rodriguez)可能不会像眼下这样为了首付而发愁。

著名电影《大空头》就描述了一场这样的画面：在酒吧做服务生的年轻女孩用超低首付买到了房。银行把贷款批给本身经济状

况就不好的人，在那场世纪性的经济危机来临之前，少有人对此表示出过多的质疑。

但这一幕不会在当下上演。克里斯汀一家六口最大的心愿就是搬离逼仄的拖车，而最近半年，攀升的房价让他们的希望不断落空。

从城市到乡村，美国房价从2020年下半年到现在一路普涨，各地彻底解封的政策遥遥无期，房屋库存不断下降。根据美国房地产经纪协会(NAR)的统计，截至今年4月，全美国只有116万套房源，较去年同期下降20%。然而，与去年4月相比，全美待批房屋签约量同比增长了51.7%。

人们渴望更舒适、有保障的生活，但对于没有储蓄习惯的美国普通人来说，买房变得前所未有的艰难。

“我从未经历过如此炙热的市场。”代理克里斯汀买房业务的中介蒂芙尼·埃勒(Tiffany Ehler)表示。她们所在的得梅因市人口约20万，是爱荷华州的首府，在以往，人们很难想象这样的城市会有楼市繁荣期。

克里斯汀买房的动力来自孩子，她和丈夫结婚后一直住在拖车里，她的六个孩子，五个都要上网课。让克里斯汀感到恐惧的是，如果没有房子，自己的孩子将在拖车里接受教育，远离市区、没有未来。

但克里斯汀只能承担15万至22万美元的出价，首付的钱是她和丈夫五年来的积蓄。埃勒帮她找到了25处二手房，就在实地看房的几个小时后，大部分房屋被一抢而空，好的房源被一再加价，根本轮不到克里斯汀。

“我觉得其中一些定价过高，卖家根本不愿降价。我们甚至没有时间去思考，它就被卖掉了。”克里斯汀说。

手拿现金，一房难求。经纪商程欣迪在加州地产扎根数年，她告诉记者，眼看着房价上涨，很多业

主便也不愿意卖房子了。“他们担心卖掉之后，自己买不到新的房屋”。

如此一来，房源更加短缺，想要买到好地段的好房子，还需要有加价的魄力与实力。“今年以来，居外IQI的经纪人为亚洲买家在美国购房变成了真正的‘抢房’，经纪人需要不停地帮买家在美国物色那些不需要现场看房、购房流程相对简单的期房项目，一旦找到有合适项目的开发商，要么需要排队，要么需要加价。”亚洲房产科技公司居外IQI联合创始人执行董事长乔治·奇米尔(Georg Chmiel)对《国际金融报》记者说。

美国华人王兰告诉《国际金融报》记者，在美国的二手房市场上，买卖双方一般都会各自雇佣经纪人，买家、卖家可以互不见面，如果买家决定购买，将会开具一份正式的出价offer，卖方经纪人将汇集所有的offer给卖家，让其决定卖给谁。一般而言，谁的出价越高，卖家就会接受谁的offer。正是因此，克里斯汀拼不过那些有能力加价的买家，不断与理想房屋失之交臂。

在富人聚集的西海岸，加价的情况就更加剧烈。生活在加州圣地亚哥地区的张先生告诉记者，目前该地区地段较好的房子，挂出来后大概10到15天就可以成功交易。而为了赢得卖家的心，买家至少要加价10%-20%。这样的一套房子，每天排队看房的大概会有三四十组人，有不少人直接提着现金买房，有时候还没排到自己，就直接被前面的人“抢单”了。

“打个比方，现在圣地亚哥有这么套房子，300平方米，带学区，业主想卖180万美元，我拿着185万美元的现金，房东也不会给我回应的，他不会来问你愿意再加多少钱，因为早就有拿着200万的人跟他谈了。”张先生说。

美国房价暴涨：买房得靠“抢”，卖房要“防骗”

圣何塞地区一栋破旧的房屋以80万美元在今年年初上市，在5月18日以85.8万美元的价格售出，不到半年的时间涨价5.8万美元(约合37万人民币)。

公开信息显示，该房建造于1930年，9395平方尺。公开信息显示，该房建造于1930年，9395平方尺。

公开信息显示，该房建造于1930年，9395平方尺。

漏洞

“我们家现在的房子在去年11月时只需要加价3万(美元)，而现在在这片区域的房子需要加价15万到20万(美元)才有可能抢到。”在记者询问目前加价的情况后，在南加州某市生活了十年的美国华人王兰这样说。

“(美国)楼市从来没有经历过如此奇葩的加价时刻”，王兰说，目前在某些城市，已经出现了近70名买家同抢一户新房的情况。

然而不仅是买房难，卖房也不是一件轻松事儿。在过去半年，王兰一家险些被坑。

王兰本没想过要换房子，在去年底，美国疫情不断恶化，一家三口萌生了换套大面积新宅的想法，他们在住的旧宅子是一栋小户型

独立屋，面积不到1800平方尺(相当于国内住宅面积170平方米)，靠近当地IT企业和著名高校，而且位于当地最好的学区。初到美国时，王兰就是为了儿子的教育才买下此房的。

楼市一路火热，王兰自然认为旧宅能卖个好价钱，却不想由于选错了经纪人，险些损失惨重。

王兰告诉记者，在美国买家、卖家各自雇佣经纪人，由经纪人代表自己同对方经纪人沟通，买家很清楚自己会为哪套房出价，故经纪人很难背着买家做手脚，但卖家并不清楚会有多少人看房，有多少潜在买家下offer，以及出价究竟多少，这一切都需卖家经纪人告知。如果卖家经纪人出于私利有意隐瞒真实情况，卖家就容易被蒙骗。王兰一家正是在挑选经纪人上翻了大跟头。

为求沟通顺利，王兰找了一位形象、口碑皆不错的华人经纪汤姆·李(化名)，王兰一家与李商定旧宅以102万-106万美元上市，但李未经王兰一家同意擅自改成了104万-108万美元上市并登出广告，上市两周，本以为能收到一堆买家offer的王兰只收到了一个offer。对此，汤姆·李的解释是报价高了。

但是，如此火热的房地产市场，怎么会只有一个买家出offer?发现蹊跷后，王兰做了一番调查，她发现之所以她的房子只有一个offer，是因为汤姆·李采取不接电话、不回短信的方式，将大量想要看房的潜在买家挡在门外，只邀约与自己有合作的经纪人带买家来看房，并从中选择了一个能私下给他最大好处的华人经纪及买家，还向王兰表示，买家只肯出价105万。幸而王兰及时醒悟并中止了交易，避免了被坑。

“看似很规范的房地产行业，其实有很多漏洞。美国房地产经纪行业要求虽然高，但经纪人个人的权利太大。在当下，不仅仅是买房难，连我们这样的想趁着房价上涨赚一笔的卖家也很难。”王兰说。

而汤姆·李并不是个例，经纪商程欣迪告诉《国际金融报》记者，近期有一件事情在圈子里炸开了锅：一位买家看上了一套房子，临到要下offer的关头，被自己的经纪人截胡了。“还有的经纪人，会帮买家同时下好几个offer，但这对地产从业规则而言是很不规范的。”程欣迪说。

担忧

2021年第一季度数据显示，美国几乎每个大都市地区的房价都出现了上涨，以家庭为单位的房屋售价中位数增长率达到16.2%，创下1989年以来的新高。

房屋建筑商LGI Homes Inc.首席执行官埃里克·里帕(Eric Lipar)在5月的财报电话会议上表示：“尽管房屋的平均销售价格比去年提高了11%，但人们对房屋的需求从未像现在这样高。”在许多都会区，即使一些买家退出市场，需求仍将超过可用供应”。

值得注意的是，在今年2月，全美10万美元到25万美元之间的房屋售出量同比下降了11%，而售价超过100万美元的售出量增长了81%。这一数据也说明，买家越来越看重房屋自身的价值实力，而不是“仅仅想买套房子”那么简单。

对于房价大涨的原因，NAR首席经济学家劳伦斯·云(Lawrence Yun)表示，美国房价的大幅上涨只是说明需求强劲，住房供应量创历史新高。

库存不足和需求旺盛，这是目前舆论场上呼声最高的两大原因，但这不足以解释全部。

王兰告诉《国际金融报》记者，疫情之后，美股狂涨，炒股的人有钱了，热钱流入楼市，“市场上房子太少，而想买的人太多了，这进一步推高了房价。再加上美联储大放水，房价自然就上涨了”。与此同时，木材、水泥价格等原材料齐上涨，进一步推高了房价。

“有很多不差钱的人，也有很多缺钱的人”，Cindy说，虽然有实力的买家都在抢好房源，并不惜一切加价，但多数还是为首付和贷款头痛不已的普通人，对于他们来说，时间就是一切。

佛罗里达州的买家朱莉·库克(Julie Cook)和母亲在今年1月移居爱达荷州博伊西市，在搬家前，他们计划以不到30万美金的价格在博伊西购买房屋，但到达后，这笔钱已经买不到原先看中的房子了。

张先生进一步对《国际金融报》记者表示，最近他看房时发现了一个有趣的现象，在以往，排队来看房的基本上是夫妻小两口或是再带个孩子，而最近几个月，涌现了很多一家三代看房的。“子女如果联合父母一起买房，贷款额数也会更大，两代人加起来供一套房子，我想这也反映了当下的一些现实问题”。

美国房价暴涨：买房得靠“抢”，卖房要“防骗”

面对高涨的房价，一些买家开始担忧泡沫问题。房地产网站Redfin的首席经济学家泰勒·马尔(Taylor Marr)表示，当房地产价格上涨超出抵押贷款利率，人口增长或家庭收入增长等基本因素所能解释的范围时，泡沫就会出现。

马尔表示，截至目前，美国楼市的泡沫尚未到来。根据凯斯·席勒(Case-Shiller)的指数，美国房屋价格在今年年初比一年前增长超11%，这一数字超过了全美工资涨幅。然而，根据房地美的数据，美国今年的抵押贷款利率下降了88个基点，从2020年1月的3.62%下降到2021年1月的2.74%。

越来越多的“千禧一代”准备进入购房市场，这意味着市场上还有更大的空间要继续开拓，但“千禧一代”的购房压力也在不断走强。“因为房价涨幅过快，很多刚需年轻人将难以买到自己人生的首套房，从而错失机会，拉大贫富差距。”PNC金融服务公司高级经济学家Abbey Omodunbi表示。

“很明显，拥有房屋是创造财富的最成功、最大的来源之一，特别是对那些本身收入不高的人来说。”全球最大国际产权保险公司、美国最大商业信息供应商第一美国(First American)的首席经济学家马克·弗莱明(Mark Fleming)如是说。

“而没有房屋，你就无法创造财富。”弗莱明补充。