

# 曼哈顿房市回弹 销量较去年上涨152%

随着疫苗接种水平的提高和企业的重新开业,住宅房地产终于恢复到疫情摧毁纽约之前的水平。

根据纽约时报报道,上周四发布的市场报告指出,2021年第二季度曼哈顿售出的公寓数量是一年前大流行初期的两倍多。

尽管在许多方面,市场势必上涨——因为去年春季的大部分时间,公寓展示都受到限制——但以历史标准衡量,成交量的激增也非常强劲。报告显示,自2015年这一房产主要繁荣时期以来,还没有出现过连续三个月的类似激增。

房价方面的情况更加复杂,

合作公寓和康斗的平均交易价格为190万美元,中位数为110万美元,比去年春季略有上升。经纪人表示,公寓供过于求推动了折扣,可以解释这一不大的涨幅。

但销量的飙升着实让房地产行业舒了口气。

经纪公司道格拉斯·埃利曼(Douglas Elliman)的估价师乔纳森·米勒提到了早期纽约人因为担忧而永久迁往郊区或城外的第二套住宅。“但似乎冷静的头脑占了上风。”

与2020年春季、冬季相比,所有活动都出现了巨大的峰值。

根据Elliman的数据,2021年4月至6月完成的销售交易为3,

417笔,而一年前为1,357笔,增幅为152%。即使与1月至3月的季度相比,当时曼哈顿的交易额为2,457,第二季度也是上涨了近1,000笔。

回顾2015年第三季度——最近一次的高点——有3,654笔交易。

房产集团科可兰的报告也显示销售额出现类似的增长。Corcoran总裁兼首席执行官帕梅拉·利布曼在一份声明中说:“大流行开始一年半后,可以肯定地说,纽约市又恢复了活力。”

过去几个月的买家倾向于合作公寓,这种住房类型近年来似乎失去了一些青睐。科可兰表

示,合作公寓占有所有交易的49%,而现有康斗占37%。根据Compass的说法,在后疫情市场的狂热中,市中心尤为受益,上城区则受挫,该报告称,切尔西、苏荷和东村等社区占有所有交易的31%。

房产公司指南针的高级董事总经理伊丽莎白·契夫兰说,春季最令人振奋的发展之一是金融区(Financial District)的改善,该社区在大流行期间随着办公楼的空置而成为名副其实的鬼城。她说,那里的房价中位数在一年内飙升了33%,是所有社区中涨幅最大的。

是的,关闭的商店、昏昏欲睡

的商业区和枪支暴力让曼哈顿感觉与以前不同,她说。但随着预计今年秋季以后会有更多员工重返办公室,该区应该很快就会开始恢复原来的样子。

不过,价格可能还有一段路要走。米勒说,转售公寓的每平方米英尺价格是一个有用的指标,今年春天实际上从一年前的1,461美元下降到了1,408美元,即3.6%。

“价格仍与一年前持平,”他说。买家按标价支付的总体折扣为6.4%,好于2020年,但仍高于4.9%的十年平均水平。“那里仍然有疫情下的折扣,”米勒先生说,“但它正在减少。”

曼哈顿库存增加也可能导致要价和售价之间的差距。今年春天有7,880套公寓未售出,高于2020年春季的6,225套。

虽然竞拍战已成为许多郊区城镇的常态,但仅占曼哈顿今年春天所有交易的6.8%,而在2015年的热门市场中这一比例为31%。“这个市场正在恢复正常,”米勒说。

## 在美国卖房,房东如何保护自己的隐私?

卖房跟买房一样都是大事,不同的是,售屋需要宣传,牵涉隐私和安全;所以,卖房时要费神好好保护屋内物品、以及屋主的个人身份资讯。

卖屋过程中各个环节都要力求安全第一,以下做法值得参考:

### 装点房屋

屋主清除多余物品并加以布置,吸引人们参观,这将招来陌生人;为求保护,可安装动作侦测警报系统、修理故障门窗、放置锁匙箱,如果房屋位于郊区,篱笆和树

篱可增加防护。

此外,可购买屋主保险,保费通常很高,但万一房屋出现破损而欠缺保险,卖房的屋主就得承担巨额费用。

### 去除个人化色彩

纽约市地产业者Brown Harris Stevens合格经纪人利普曼(Lisa Lippman)说,为保有隐私,须取下屋内有名字的物品,诸如邮件、名片、奖牌和照片但光这么做还不够彻底,人们仍可搜寻到您与住屋的相关信息。

利普曼说,之前通过有限责任公司购屋、或者在房屋投入市场公开售前先转让给责任有限公司,都可确保隐私;也可进行生前信托(living trust),这都涉及法律和税务,需仔细考虑,甚至请专家指导。

此外,通过地产经纪网络悄悄售屋是另一选择,但可能影响售屋效率。

### 开放参观

很多人认为,卖房需开放房屋,让人参观,但麻州地业业者Re/Max Executive Realty负责人加

塞特(Bill Gassett)不完全赞同这种做法,他认为,开放参观带给经纪人的好处远远超过屋主本人,真正有心买房者往往和自己的地产经纪一起寻找目标,而不是去看开放参观的房屋。

加塞特说,房屋开放参观未必保证顺利售屋,却会成为“犯罪的磁铁”,窃贼可能混进来研究房屋布局并动手脚,以便日后进入,或者在参观时顺手牵羊,经纪人员很少承担责任。卖方应仔细评估开放参观的利弊。

### 线上挂牌求售

加州地产业者Compass经纪人马尔科维茨(Keith Markovitz)说,

透过当地多重上市服务网以及各种线上平台宣传卖房是很普遍的做法,就跟开放参观一样,暴露了房屋及屋主个人资讯、可能招来窃贼。上网打广告时,应尽量淡化个人化资讯。

### 与经纪严谨搭配

如果要开放参观,卖方经纪应针对上门参观者加以把关,甚至敦促他们与买方经纪合作,此外,经纪人应避免安排与潜在买家在待售屋中首次碰面,也要避免夜间开放参观。要求并确保房产经纪人有安全意识非常重要。

## 美国房价为何现50年最狂热涨势?



大多数专业人士表示,现在的情况与金融危机前不可同日而语,不只资产信用状况有天壤之别,且推动房价上涨的主要因素是基本面,是供需逻辑,因此房价今后还将继续上涨,只是幅度会有所放缓。

疫情重塑了美国的房地产市场。疫情的影响与房地产市场基本面因素相叠加,造成了过去一年以来,大批寻求买房者突然涌入市场,美国楼市异常火热。美国房价一路飙升,到去年11月,房价以经济大衰退以来最快的速度上涨,今年春季的中位数房价上涨达到两位数字(百分比)。很多美国从业者表示,近50年来,从未见过美国今年5月这样的房价涨势。

美国全国地产经纪商协会(NAR)日前表示,美国5月成屋中位数价格同比上涨23.6%,至35.03万美元,为纪录高点。这一年度价格涨幅为1999年以来最强劲的一次。自从去年7月首次突破30万美元以来,中位数房价已大幅攀升。2021

年5月售价100万美元以上房屋的成交量比去年同期增加了一倍之多。房地产经纪公司Redfin Corp.的数据显示,5月有超过一半的住房成交价格超过其上市价格。房价暴涨带来的直接影响是,抢房大战在美国各地上演,从南到北,从西到东,从休闲胜地到世界级大都市纽约近郊,从传统热门地区到过去无人问津的小城镇。一些购房者对《财经》记者表示,连那些破旧不堪的房子都变成了大家要抢夺的目标。成屋价格的大幅上涨也吓退了一些买家。

美国知名房地产专家、前房利美(Fannie Mae)首席信用官现美国企业研究所住房中心(American Enterprise Institute's Housing Center)主任埃德·平托指出,美国房地产市场分成低、中低、中高和高四个价格等级,美国高端房地产的价格较去年5月增长了25%,总体涨幅达到15%。低价和中低价格等级的房价年同比涨幅分别为14%和15%。平托说,在市场繁荣

时期,通常是低端房屋市场表现最为抢眼,到目前为止都是如此。但高端住房市场的出色表现意味着高收入者正在迁移,他们可能选择卖掉在高房价的城市里的住房,搬到房价更低的地方生活。

金融服务公司B. Riley FBR Inc.首席全球策略师兼董事总经理马克·格兰特(Mark J. Grant)对《财经》记者指出,美国经济正在蓬勃发展。从美联储大放水到经济刺激政策,加之疫情期间金融等行业创造的金钱源源不断流入,助燃了美国的一片红火。

美国经济的红火在房市的表现就是抢房白热化。一套房子推到市场后会出现买家互相加价竞购,通过各种奇妙方式打动甚至贿赂卖家,有些没有亲眼看过就“盲买”。总部位于加州的房地产咨询公司John Burns Real Estate Consulting的约翰·伯恩斯(John Burns)说,有了BiggerPockets和Fundrise等在线房地产投资平台,外地投资者就可以更方便地在全美各地的小城市购置房产了。这使得过去只发生在本地购房者之间的竞争,拓展为投资客与本地购房者的竞争。有数据显示,投资客参与的交易已经占到每年全美房产销售的五分之一左右。

一些没落的铁锈地带城市由于经济凋敝,近几十年来人口增长缓慢,因此房价很低,今年也一跃成为人们抢房的目的。房地产网站Realtor.com的数据显示,阿伦敦周围都市圈今年1月份房产挂牌价的中位数同比上涨了24%。距田纳西州首府纳什维尔150英里的小镇马丁市(Martin)等地的情况也是如此,马丁市的挂牌价中位数同比暴涨了159%;而在距韦恩堡

(Fort Wayne)约30英里的印第安纳州肯德尔维尔市(Kendallville),挂牌价中位数攀升了56%。伯利恒房地产中介公司DLP Realty的副总裁乔纳森·坎贝尔(Jonathan Campbell)表示,一年前,包括伯利恒在内的阿伦敦都市区的平均房价原本在22.5万美元上下。如今已一路升至27万美元以上,当地房地产市场异常火爆,以至于看房者常常造成交通堵塞,房产往往在挂牌后不到48小时就能售出。

推动房价暴涨的原因是,多位经济学家对《财经》记者分析说,一方面利率创下纪录低点,低房贷利率刺激了强劲的需求,加之居家办公打破了工作地点的束缚,人们得以更灵活地选择居住地,家庭工作空间则变得更加重要;另一方面对社交疏离的需求增加了对单户住宅的需求,外加几十年来,受20世纪50年代发源于加州的NIMBY(别建在我家后院)运动催生的严格区域划分法律,导致的高成本严重限制了新建住宅。

美国房地产经纪人协会最新报告显示,2001年至2020年期间,全美房屋建筑商平均每年新建122.5万套住房,这一数字低于1968年-2000年间的年均150万套。与长期历史水平相比,报告称过去20年的美国新房建造量已减少了550万套,其中包括200万套单户住宅,110万套2至4户的多户型住宅和240万套至少5户的多户型住宅。如果想要填补这样的供应缺口,建筑商的住宅建设速度需要达到每年新建210万套房屋,这仍需要十年时间才能解决这个问题。

但自从全球金融危机前楼市泡沫的形成和崩盘后,过去十年来

美国新建住房低迷,导致供应不足。在过去的一年里,因受疫情冲击,建筑材料和劳动力成本持续走高,美国建筑商不得不放缓了建设房屋的步伐。目前,建筑商们的情绪仍未见好转,美国6月住房开发商信心指数意外降至十个月来最低水平。

未来几个月,人们相信全美房价依旧有大幅上涨的巨大空间。这背后更深层次的问题是美国人口结构的变化。婴儿潮一代变得很长寿,他们将房地产视为一种投资,认为房产既能创造财富,也能保值增值,不再出售住房。在过去15年来,婴儿潮不再腾出房子给年轻一代,他们拥有住房并热衷于就地养老。

在需求端上,由于人口红利,千禧一代继续以30%-50%的速度推动新家庭的形成,因此,住房需求在未来一段时间内仍保持强劲。最新数据显示,在众多美国购房者当中,22岁至40岁之间的年轻人已占据最大比重,达37%。与此同时,年轻一代要面对更多的负担、学生债务以及居住在更健康的就业市场附近的愿望——这通常意味着生活在更昂贵的地方,使他们不能参与到房地产市场之中。

这让人们联想起次贷危机前的楼市繁荣期,同时也担心新的房地产泡沫和新的房地产市场崩盘。但大多数专业人士对《财经》记者表示,现在的情况与15年前不可同日而语,不只资产信用状况有天壤之别,且推动房价上涨的主要因素是基本面,是供需逻辑,因此房价今后还将继续上涨,只是幅度会有所缩小。