

# 买家,要为明年狂热的房地产市场做好准备

购房者需要在2022年做好充足的准备,保持足够的耐心。

正如婴儿潮一代即将退休一样,越来越多的千禧一代达到了首次购房的高峰期,他们都在一个缺乏库存的房屋市场上竞争。虽然市场将从2021的需求激增中略微放缓,卖方依然掌握着主动权。对于潜在买家来说,未来还是会有竞价战、艰难的权衡和购房难的挫折。

在进入新的一年时,以下三个因素将影响买家的决定

Zillow 预计到2022年将有超过600万人购买房屋(这与我们预计今年的数字差不多),其中许多人都是首次购房。可以肯定的是,他们将面临许多困难。持续激烈的竞价将推动房价上涨,使首次购房者尤其难以负担起买房的费用,增加他们的压力。他们不仅需要存足够的钱来支付首期款(在过去几年里,存首期款变得越来越难),而且还需要提出一个有竞争力的报价,以对抗一个拥有先前购房权益的买家。代理商表示,当出现多个报价时,全现金报价的方式最有可能在卖房者面前脱颖而出。对于许多正在购买第一套住房的人来说,这根本不是一个有利的选择。一些被压抑的需求肯定会蔓延到租赁市场,许多家庭都在寻找更大的出租房,也许给他们的狗一个院子,或者给自己一个额外的卧室来作为办公室,增加了单户租赁市场的压力。

### 1.通货膨胀

快速通货膨胀将在2022年的住房决策中发挥关键作用。虽然不断上涨的房价可能会减少预算,促使一些家庭寻找节约住房成本的方法,许多买家将长期抵押贷款的固定成本视为对冲通胀的手段。随着租金持续上涨,抵押贷款利率保持低位,有能力支付首期款的人很可能会选择买房而不是租房,随之而来的是住房需求上升,价格保持上涨趋势。

### 2.远程工作

雇主转向远程工作也将发挥作用。大流行开启了灵活和远程工作的新时代,明年将有更多雇主采取这种新工作场所政策。不再每天通勤的买家有了新的自由,可以将他们的居住地和工作地点分开。这种新政策会让人们对空间产生更多的渴望,导致许多人会搬到远离市中心的地方,无论是去偏远的郊区还是完全不同的国家地区。

### 3.负担能力

在2021年最热门的市场——包括奥斯汀、凤凰城、罗利和坦帕——价格上涨如此之快,以至于有负担的买家可能会在来年将购买的注意力转向其他地方,一些更小、更实惠的市场——尤其是那些在阳光地带的人,他们的受欢迎程度正在飙升。

也许与直觉相反,这种对平价生活的强调也可能意味着一些市中心附近的买家需求将激增。

许多郊区的物价上涨意味着迁出城市的负担能力优势不再那么大。随着当地经



济持续复苏,人们在持续的流感大流行期间越来越适应亲自活动,城市设施的诱惑可能会吸引更多的买家。

尽管面临挑战,涉入市场的买家可以采取增加成功的几率。买家应该准备好抵押贷款的预先批准信,以及列一份如何快速找到适合自己房子的坚实清单,以便他们能够果断地在找到合适的房子时能够迅速行动。特别是热点市场的买家应该考虑将

房屋列在低于他们愿意支付的最高价格的情况下,以及在报价上列出他们的上限价格。我们看到的推高价格的高需求和低库存的现象不会很快消失,但史上最低利率可能会影响经济。因此,无论是在财务上还是个人上,都已做好准备的买家要坚持不懈,并且意识到可能需要数年的时间才能再次看到买方市场的行情。

# 婚姻与购房研究:美国人结婚是否同样会面临婚房问题



在中国现在结婚“必须有房有车”,被许多人奉为金科玉律。确实,婚前有充足的物质准备自然很好,但并非必须。

对于美国人来说,车不是问题,但房却是很大的问题。据调查,结婚时购买婚房居住的夫妻只占总数的17%,也就是说,5对夫妻中只有不到1对结婚时住在产权属于自己的新居中。

为了解夫妻一般在婚姻的哪个阶段买房,全美房地产特许经营商考德威尔银行家(Coldwell Banker)做了一项名为“婚姻与购房研究”(Marriage and Homebuying Study)的调查研究。

1、结婚前就购买了婚房的夫妻只占17%,但年轻人所占的比例大于中年及老年人。在千禧一代(18-34岁)中,24%的夫妇在婚前一起买了婚房,45岁以上的夫妻则只有14%。

2、居住在东北(24%)及中西部地区(21%)的夫妻比居住在南部

(11%)及西部地区(12%)的夫妻更愿意在婚前购买婚房,高出一倍多。

3、68%的已婚夫妻结婚后才购买了自己的房屋,且年龄越大购房比例越高,其中,55岁以上占78%、35-54岁的占65%、18-34岁的占46%。

4、从整体上看,84%的夫妻购买了自己的房屋(包括婚前婚后),其中55岁以上的占91%、35-44岁的占82%、18-34岁的占70%。

5、结婚2年内购买新房的夫妻占35%(包括婚前购房)、结婚2-4年购买新房的夫妻占20%、结婚5-6年购买新房的夫妻占10%、结婚7-8年购买新房的夫妻占5%、结婚11-20年购买新房的夫妻占6%、结婚20年以上购买新房的夫妻占5%。

6、八成结婚夫妻认为,夫妻俩共同买房对于婚姻关系的促进比购买其它任何东西都强;九成夫妻认为,共同购买自己的房子是婚姻中的里程碑,可加强婚姻关系。

券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕,债市低迷,都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低,上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

**Dr. Ryan Yuan** 15245 Shady Grove Rd  
(410) 988-4451 Suite 310  
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning

**赖志成** 注册税务师  
Enrolled Agent  
独立保险代理人  
Independent Insurance Agent

代理多家A级保险公司

- 提供个人,自雇及小型公司的税务申报
- 代回信件和代与查帐人员交涉
- IRS eFile Provider, 免费电子传送税表
- 汽车保险
- 房屋保险
- 商业保险

电话: 240-476-0382 传真: 240-780-9176  
Email 地址: zhicheng.lai@gmail.com 5-088

为您 **保驾护航**

**纽约人寿** NEW YORK LIFE  
《财富》杂志美国百强企业之一  
十位总统的共同选择

个人及公司保险

- 人寿保险
- 养老金保险
- 资产规划
- 伤残收入保险
- 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险,老人附加医疗保险

袁菲 Fanny Yuan  
百万元圆桌终生会员  
保险师协会会员  
纽约人寿  
优秀业绩奖会员  
二十九年以上  
专业经验

Agent, New York Life Insurance Company  
6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071