



美国经济衰退将如何影响房地产市场?

# 美国房价还涨得动吗?

经济低迷真的能让房价稳定下来吗?

随着对美国经济衰退的担忧加剧,很多潜在的购房者都希望美国房价能降温。

尽管目前的按揭贷款利率达到了十多年来的最高水平,但年内至今的美国房价仍然还在涨。

很多人认为,经济衰退会减缓住房需求而导致房价下跌,但其他人却并不这么认为。

房地产市场对紧缩货币政策的顽强抵抗持续令经济学家感到意外,实际上即使按揭贷款利率接近几十年来的最高水平,美国房价大概率会持续飙升。随着美联储即将进一步加息(有部分人担心加息可能会引发更严重的经济下滑),很多分析师心中的问题仍然是:美国经济衰退将如何影响房地产市场?

随着一些人预计,为了应对潜在的经济衰退,美国房价可能会有所回落,很多金融服务商比较关心房地产市场的走势。英国《金融时报》最近的一项调查发现,近68%的经济学家预计明年某个时候会出现经济衰退,这或许会真的出现吧。通胀水平持续侵

蚀消费者的购买力,美国的生产活动仍然受到俄乌战争引发的供应链中断的影响,即将到来的加息只会进一步减少美国国内的总需求。而ARKK基金经理木头姐(Cathie Wood)甚至直接声称美国经济已陷入衰退。

尽管美国金融市场的状况不容乐观,但年内至今美国的房价却只涨不跌。2022年第一季度,美国的房价同比上涨了15%以上。尽管30年期固定按揭贷款利率已接近6%(较年初上涨了2%以上),为2008年以来的最高水平,但今年4月美国的房价中位数达到创纪录的40.7万美元。

由于住房需求和供应关系不平衡,住房价格在很大程度上保持了上涨趋势。很明显的一点是美国的住房建设速度还不够快,无法满足潜在购房者的需求。从这个方面来看,经济衰退给房地产市场的未来打上了一个大问号。

经济衰退将如何影响美国房地产市场?

美国目前的待售房屋供应量约为两个月(按以往销售速度看,现存房屋库存量仅够销售两个月),低于六个月的长期平均水

平。新冠疫情的暴发严重减缓了住房建设的速度,而住房建设规模在2008年次贷危机后就受到了限制。另一方面,很多经济学家认为,隔离期间的利率即使为最低水平,住房需求也被被压抑了。所以即使现在利率回升了,很多潜在的购房者仍对投资房产感兴趣,这刺激了房价的上涨。

如果经济衰退来袭,我们可以预期美国的房地产市场将加速调整。尽管住房供应有限,但如果没人想买,价格仍会下跌,或者至少房价的上涨速度会放缓。经济衰退将给按揭贷款利率带来上行压力,这将大大减少对住房的需求,根据一般市场逻辑来看,这应该能令房价降温,然而房地产市场将降温到何种程度还有待商榷。一些人预计,面对经济衰退,美国的价格可能会下降,而其他则预计,房价上涨将放缓,直到住房建设活动回升。

不管怎么说,经济衰退仍然不会制造一个买方市场,经济衰退意味着按揭贷款利率高、商品成本上升和工资流动性下降。虽然房价可能会有所下降,但在经济衰退期间买房仍然是弊大于利。

## 32套新开发老年公寓开放申请 月租\$1487起

本周,布朗士一个新开发项目推出32套低收入单位的住房抽签申请。

根据6sqft报道,这座8层高的建筑位于亨特点(Hunts Point) 661Manida Street,为老年人提供新建的住宅和各种便利设施。

纽约人的收入为该地区中位数收入的80%,即单身54,343美元至两人之家85,440美元之间,有资格申请公寓,从每月1,487美元的统仓到每月1,583美元的一卧公寓不等。

该建筑由Josil Group开发并由Rise Architecture设计,其设施

包括自行车储物柜、共用洗衣房、健身中心和娱乐室。据Yimby称,该建筑的单元包括名牌厨房用具、台面和饰面、空调和对讲系统。

该物业靠近2、5和6号地铁线,可在附近的Longwood Avenue、Hunts Point Avenue和Intervale Avenue地铁站乘坐。

符合条件的纽约人可以在2022年8月30日之前申请可负担住房。

更多有关此优惠的问题,可拨打311咨询纽约市的Housing Connect部门。

## 40年房屋抵押贷款已推出

申请它的好处和坏处是什么

有潜在的购房者最近读到了一项新的40年期抵押贷款,每月还款额较少。对于年轻的首次购房者来说,这会是一个不错的选择吗?

根据brickunderground报道,专家说,40年期的抵押贷款意味着每月还款额较低,但它也有一定的40年房屋抵押贷款已推出申请它的好处和坏处是什么缺点,包括在您退休前后仍负债累累的风险。

考虑到自疫情爆发以来房价上涨,加上抵押贷款利率上升,购房者正在寻找降低住房成本的方法也就不足为奇了。联邦住房管理局4月份推出的一项选择是40年期抵押贷款,这将允许抵押贷款借款人在480个月内偿还贷款,而不是传统的30年期抵押贷款的360个月。

请注意,40年期抵押贷款是组合贷款,即由贷方保留而不是由房利美支持,因此如果借款人违约,借款人的风险更大。还有其他缺点。

“40年期的抵押贷款可能会提供较低的每月还款额,因为它是

一项长期贷款;但是,您将支付更多的利息,并且股权的增长速度较慢。这是有害的,因为股权为您提供融资选择,”国家合作银行(NCB)高级副总裁布兰顿(Mary Alex Blanton)说。“作为首次购房者,最好看看在当今环境下可能提供较低利率的传统30年期固定利率贷款或可调整利率贷款。”

另一方面,对于预计未来几年他们的赚钱能力会增加的年轻买家来说,长期贷款可能是有意义的。

“对于首次购房者来说,他们希望随着收入的增加和利率的变化,他们可以进行再融资,”房产经纪人科利(Deanna Kory)说。“重要的是要确保如果他们获得40年的抵押贷款,没有预付罚款,这样他们就可以在需要时进行再融资,而无需支付罚款。”

请记住,她补充说,40年期贷款的成本最终将高于30年期贷款,因为您将在抵押贷款的整个期限内支付更多的利息。请考虑您打算住在这个家多久,以及将来是否可以缩短贷款期限。



# 疫后涨租和通货膨胀 寒了美国小企业主的心

美国小企业的优惠租金已经到期,而且时机非常不好。

根据NY1、美联社报道,在大流行的前两年,房东对租金支付很宽容。现在,许多房东要求补租,有些人也在提高目前的租金。与此同时,大多数帮助小企业度过大流行的政府援助计划已经结束,而通货膨胀则大幅推高了供应、运输和劳动力的成本。

得克萨斯州圣安东尼奥市礼品和装饰店老板马丁·加西亚(Martin Garcia)在疫情的第一阶段幸存下来,部分原因是每月向房东尽可能支付手头能给的租金。然后在2021年8月,在联邦暂停驱逐结束后,他的房东要求全额支付所欠的租金。

“我在15天内需要筹集10,000美元,”加西亚说。他拿了他

能找到的任何贷款——通常是高利率的——才赶上最后期限。

强劲的假期帮助他生意兴隆、偿还了贷款。然而今年到目前为止,销售额下滑,他不得不使用信用卡融资来支付6月份的房租。加西亚认为他的一些客户正在削减非必需品,以支付更高的汽油和其他必需品的价格。

根据小企业推荐网络Alignable的一项调查,33%的美国小企业无法按时足额支付5月份的租金,高于4月份的28%。52%的人表示过去六个月租金有所上涨。

Alignable企业传播主管查克·卡斯托(Chuck Casto)表示:“坦率地说,许多小企业仍在从大流行的最后阶段中恢复过来。”“除此之外,他们还要应对长达数年的通胀

上升。这让小企业很难真正做到按时付租。”

李斯·拉科斯特(Ris Lacoste)在华盛顿特区拥有一家同名餐厅,她利用从餐厅救济基金获得的援助来支付房租,从而维持生计。但这笔钱必须在2023年3月之前用完。

“在那之后我必须做些什么才能活下去,我可以节省的每一分钱都必须进入储备状态,”拉科斯特说。为了省钱,她正在修整桌子以降低亚麻成本,不再打印菜单的彩色副本,并裁员最终与22名员工一起工作,而不是她曾经拥有的50名员工。

拉科斯特说,在大流行之前,这家7,000平方英尺的餐厅经常客满,但“根本没有满员”。与此同时,通货膨胀加剧了经商成本。

“工资上涨,劳动力上涨,商品成本上涨,公用事业上涨,”拉科斯特说。“我每周工作6天,每天工作12小时。”

但租金不是她可以控制的,这增加了压力。

“你给房东打工,给租金打工,你想做多久,能支撑多久?”她说。

“这是不可持续的。”

来自商业地产融资和咨询公司Marcus&Millichap的数据显示,由于空置率降至6.5%,为2015年以来的最低水平,2022年第一季度租金同比上涨4.6%。但Marcus&Millichap全国零售总监丹尼尔·托普(Daniel Taub)表示,随着消费者开始感到压力,通货膨胀将使房东更难提高租金。

“当美元贬值时,消费者只能花这么多钱,而零售商却要花那么多钱来租用空间、持有足够的库存并支付员工工资,”他说。“这是一个艰难的零售市场,必须做出一些牺牲。”

查琳·弗格森(Charleen Ferguson)拥有一栋大楼,该大楼也是她与丈夫共同拥有的科技企业所在地。她有13个租户,所以她从小企业和房东的角度来看两难。

在大流行期间,弗格森同意她的租户(从按摩治疗师到教堂)暂停租金。一切重新开放后,她就与租户一起处理拖欠的租金。他们都在三个月内赶上了——除了教堂,她免除了债务。

但截至5月,她不得不将租金

提高约5%,以跟上她自己维护大楼的成本。公用事业和清洁用品以及财产税的价格已经上涨。到目前为止,她还没有失去任何租户。

她说:“我所做的只是足以弥补增加的费用,我没有再做任何事情了。”“我们赚的钱不多,但我们让租户能继续做生意。”

对于一些小企业来说,更高的租金不是一个选择。解决方案:完全远程。

在纽约拥有8名员工的信用管理咨询公司ThePricer.org的首席执行官亚历克·鲍(Alec Pow)表示,他的房东计划在续签合同时租金提高30%。而鲍原来预计涨幅较小。房东说他们有一个准租户,对方愿意付全部要价竞争租约。

不得已,鲍决定放弃办公室,让他的纽约员工远程工作两个月,同时寻找更便宜的空间。

他说:“我们正在提高员工的工资以应对通货膨胀的上升。”“我们没有足够的年度预算来支付这两项费用(工资和租金),所以我们不得不舍弃其中一项。”