

2022 剩余时间租金将以较慢速度上涨

纽约泽西城租金仍高企

美国各地飞涨的租金价格已经开始回落,但在大多数主要市场,这一飞涨仍处于顶峰之上。

根据 globest 报道,纽约市6月份一卧公寓平均月租金创下全国新纪录,达到5,812美元,同比租金上涨41%,位居全美租金第一贵。而租金第二贵的地方——哈德逊河对岸泽西城(Jersey City),上个月一卧的平均租金最高为4,421美元,同比增长超过51%。

在炙手可热的科技中心奥斯汀,这个市场现在的平均月租金为3,257美元,位居第七,自2021年6月以来,租金翻了一番多,同比增长了惊人的108%。

根据 Rent.com 的一份新报告,只有少数几个美国市场——每个都是人口不到40万的中型城市——租金涨幅在去年达到顶峰,而今年6月同比下降超过24%。

得克萨斯州麦金尼

(McKinney)是达拉斯北部的一个郊区,人口约20万,截至6月,在 Rent.com 的租金降幅排行榜上名列前茅:麦金尼的月租金现在平均约为681美元,同比下降了50%以上。

圣路易斯的月租金现在平均为1,250美元,同比租金下降了近32%;诺福克的平均月租金为1,060美元,同比租金下降了24%;报告称,在克利夫兰,现在平均租金为1,111美元,同比下降也约为24%。

Rent.com 租金同比降幅最大的前10名还包括阿纳海姆(-18.7%);匹兹堡(-17.8%);巴尔的摩(-17.8%);威奇托(-15.4%);休斯顿(-14.7%);和拉斯维加斯(-12.7%)。

与奥斯汀、泽西城和纽约一起进入前10名的月租金同比增幅最大的是亚利桑那州坦佩(49.3%);盐湖城(40.5%);加利福尼亚长滩(39.6%);加利福尼亚州弗里蒙特(38.2%);弗吉尼亚州里士满(35.7%);塔科马

(32.8%);和波特兰(32.2%)。

据 GlobeSt.com 报道,随着6月份美国平均租金首次升至1,700美元以上,Yardi Matrix 表示,其调查的前30个大都市中有25个的租金同比增长至少10%。6月份全国入住率保持稳定,平均为96%。

然而,同比增长继续放缓,6月份下降50个基点至13.7%,较2月份的峰值15.2%下降约130个基点。Yardi Matrix 预测,在2022年剩余时间内,租金将以较慢的速度增长。

Yardi Matrix 报告称:“多户家庭市场[开始]在6月显示出减速迹象,但仍处于极高水平,”并指出6月是租金同比增长连续第四个月下降。



曼哈顿7月写字楼租赁量达两年来新高

周一(8月1日)发布的数据显示,曼哈顿写字楼的租赁量在7月份达到了大流行以来的高位,这对遭受重创的纽约办公市场来说是个好消息,尽管租赁的空间数量仍比2019年大流行前的平均水平低11.6%。

根据路透社报道,经纪公司高力国际集团在周一的报告中称,美国主要写字楼市场曼哈顿的租赁

活动较6月增长43%,较2021年7月增长35%,至316万平方英尺。

对于仍然遭受大流行和远程工作兴起的市场来说,这是可喜迹象,写字楼办公空间的吸收率为正109万平方英尺。

积极吸收表明出租的空间多于新建或通过转租投放市场的空间。曼哈顿在过去十年一直处于建设热潮中,增加了甲级空间的数

量,损害了质量较差的办公室。

报告表示,自2020年3月宣布新冠大流行以来,曼哈顿的空置面积增加了70%,达到9170万平方英尺。

报告指出,租金要价从6月份的每平方英尺75.61美元下滑至7月份的每平方英尺75.43美元,但高于一年前的72.72美元。

房市降温 出售房屋的卖家须注意以下几点

近两年,房地产市场库存严重不足。这导致了一系列竞购战和一系列天价房价。

根据今日美国报道,但是,尽管房屋价格仍然很高,但房地产市场终于出现了降温的迹象。这意味着买家在多年谈判能力有限之后很快就会重新获得优势。

如果您希望今年出售房屋,那么快速搬家可能会有代价。在2022年期间,抵押贷款利率可能会继续上升,这反过来可能会将更多买家赶出市场。这是您要考虑的事情。

但是,如果您现在要出售房屋,则必须有策略地去做,才能获得最大的利润。以下是可以使用的三个技巧。

1.从一开始就给你的房子合理定价

曾经有一段时间,卖家可以为他们的房屋开出高得离谱的价格并侥幸逃脱。但那些日子可能已经过去了。

这并不是说您不能为您的房屋提供一个体面的售价。但是,如果您所在地区与您的房产相当的房屋通常售价为450,000美元,请不要大胆地以525,000美元的价格列出您的房屋。这样做可能会导致买家压根不考虑您的房源。

2.在上市您的房屋之前解决小修

曾经有一段时间,房屋库存非常有限,购房者非常渴望利用负担得起的借贷利率,以至于他们愿意忽视房屋中明显的缺陷——比如磨损的地毯甚至出现故障的电器。但现在市场正在降温,你不能失去那些不想在搬进来后立即进行小修的潜在买家。

与其让这种情况发生,不如在发布您的房源之前解决这些问题。花几千美元购买新油漆、更新地板和在您家中使用的水龙头可能会导致更高的售价,因此您最终会在价格上占优势。

3.不要单枪匹马

由于买家需求仍然相当强劲,您可能会倾向于自己出售房屋而不是聘请房地产经纪。但是跳过经纪人可能是一个巨大的错误。

房地产经纪人不仅可以代表您与潜在买家进行谈判,而且还可以帮助您正确定价您的房屋。在买家开始变得更加挑剔的时候,这是一件很重要的事情。

让我们明确一点——我们离房地产市场崩溃还很远,而且房地产价值在全国范围内仍然基本保持强劲。但在一些市场中,房价已经开始下跌,而且房产没有竞标的可能性变大。作为卖家,重要的是要认识到市场最终可能会稳定下来——并尽您所能尽可能多地拿到利润。

房贷利率升1% 买房可能多付10万

本金、利息也跟着涨!

上周三(7月27日),美联储又将利率提高了0.75个百分点。继5月加息0.75个百分点后,6月和7月连续加息0.75个百分点,突显了美联储愿意在经济开始放缓的情况下采取强有力的应对措施来应对通胀上升。

未来有没有可能再涨1个百分点呢?如果是,专家预测,可能对买家造成非常大的损失。

根据房产网站 StreetEasy 报道,随着要价飙升,纽约市的住房负担能力面临重大挑战。额外的加息可能会使获得抵押贷款的成本更高,从而对满怀希望的买家造成又一次打击。

更高的抵押贷款利率可能会挤压纽约市买家

当抵押贷款利率上升时,每月的本金和利息(P&I)付款也会相应增加,从而保持房屋销售价格不变。当买方申请抵押贷款时,贷方会考虑预期的每月保赔和其他住房费用与买方收入的比率,以确定买方可以负担得起多少贷款。贷方通常根据信用评分对该比率施加最高28%的上限,这是贷方广泛接受的规则。受此上限约束,当利率上升时,买家必须通过增加首付或寻找更便宜的房屋来降低贷款价值。

例如,在7月21日当周,30年

期固定抵押贷款平均利率为5.54%。纽约市的要价中位数在2022年第二季度同比上涨4.8%至99.5万美元,为2018年以来的最高。假设首付为20%,则995,000美元房屋的每月P&I付款将为4,540美元。如果利率上升1个百分点至6.54%,则每月还款额将增加513美元至5,052美元。为了将每月付款保持在4,540美元,买家必须多支付100,957美元的首付,这是一个惊人的数额,纽约地区收入中位数的家庭需要大约15个月的时间才能挣到。如果考虑到房主的保险和维护成本等其他费用,影响可能会更大。

所有行政区的负担能力已经迅速恶化

使用相同的方法,StreetEasy 估计,抵押贷款利率增加一个百分点可能会使曼哈顿买家多掏至少150,000美元,这是基于该行政区中位价房屋每月保赔付款的预期增加。在布碌仑和皇后区,买家将分别多花费10万美元和6.5万美元。

除了今年的房价上涨之外,在买家需求反弹的推动下,所有行政区的要价中值也大幅上涨。在曼哈顿,6月份要价中位数达到150万美元(同比增长10.7%),为2020年6月以来的最高水平。在布碌仑,6月份要价中位数升至100万美元

(同比增长7.9%),在 StreetEasy 数据中创下新高。在皇后区,6月份要价中位数达到64.4万美元(同比增长7.4%),为2020年9月以来的最高水平。

结果,每月的本金和利息(P&I)大幅增加。根据 StreetEasy 的历史数据和当时流行的30年期抵押贷款利率,2021年12月曼哈顿中等价位房屋的每月P&I为5,045美元。到6月,它已上涨38%至6,942美元。在布碌仑和皇后区,每月P&I付款增加了51%:布碌仑从3,078美元增加到4,634美元,皇后区从1,984美元增加到2,988美元。

甚至在加息之前,纽约市的买家就需要增加50%的收入

更高的抵押贷款费用保证了获得贷款资格需要更高的最低收入,这使得潜在买家在竞争激烈的市场中买房更具挑战性。假设最高住房费用与收入的比率为28%,首付为20%,那么在所有三个行政区,能够负担中位价房屋的最低合格年收入均强劲增长。在曼哈顿,6月份最低合格收入同比增长52%至297,000美元。在布碌仑,它达到了19.9万美元,同比增长48%。在皇后区,它同比增长48%至128,000美元。

2022年6月,曼哈顿的合格收入接近30万美元,是 StreetEasy 自

2017年以来的最高记录。根据最新的收入分布数据,这表明只有纽约都会区前5%的家庭有能力在曼哈顿买房。十年前,最低合格收入为148,000美元(以今天的美元计算为193,000美元),使近20%的曼哈顿家庭能够拥有房屋。

购房需求已过拐点

在2021年强劲的销售活动之后,随着可负担性继续恶化,买家需求放缓的迹象正在出现。与今年第一季度相比,曼哈顿、布碌仑和皇后区第二季度签订的房屋数量超过了今年第一季度,但与去年强劲的销售活动相比有所下降。从4月到7月中旬,纽约市签订合同的房屋数量开始逐月下降,即使在调整了暑假前后的季节性放缓之后也是如此。由于累计加息,今年的销售活动将继续放缓。

尽管需求疲软的早期迹象,纽约市仍处于卖方市场。纽约市房屋的上市天数中位数从第一季度的78天降至第二季度的49天。由于需求继续超过可供出售的房屋,目前的水平仍远低于大流行前的平均水平。纽约市的房屋库存存在2022年第二季度继续下降,比2021年第二季度下降6%。此外,较高的利率可能会暂时减缓库存增长。希望出售自住住宅另购的房主可能暂停出售,因为他们不得不

放弃已经锁定的较低利率——即所谓的“利率锁定”效应。这对库存不利,并使市场对买家更具竞争力。

利率前景仍不确定

如前所述,美联储周三的加息不会直接导致抵押贷款利率上升同样幅度。许多家庭用来为其住房融资的30年期抵押贷款利率与10年期美国国债的收益率密不可分,而后者通常由金融市场力量决定。在某种程度上,当前的抵押贷款利率已经反映了周三的加息公告。不太确定的是,美联储未来加息的力度会有多大,以及由此导致的2023年经济放缓的严重程度——这将推动10年期美国国债的市场定价,进而推动30年期抵押贷款利率。

最终,即将到来的通胀数据将影响市场对未来几周美联储货币政策的预测。在美联储今年早些时候表现出加快加息以对抗通胀的意愿后,政府债务的市场定价迅速变化,导致30年期固定抵押贷款利率从12月的平均3.1%飙升至上周的5.5%。随着通胀蔓延到更广泛的商品和服务,未来几周强劲的通胀数据有可能迫使美联储发出更激进的加息信号。如果市场反应强烈,长期利率有可能上调1个百分点。

然而,2023年经济增长放缓的前景笼罩着金融市场,这对美国国债的收益率构成压力。由于美国经济增长放缓和持续高通胀的前景,利率将继续波动。