



曼哈顿月租飙至5113美元

再创历史新高 高利率和房价迫使购房者租房

因为居高不下的抵押贷款利率和房价推动潜在购房者租房,上个月,曼哈顿的平均租金再创历史新高。

根据DailyMail报道,房地产经纪公司Douglas Elliman周四发布的一份报告显示,7月份美国人口最稠密区——曼哈顿——的平均租金上涨至5,113美元,比去年同期增长28%。

更能反映典型租房者所面临的租金中位数则达到4,150美元,比6月增长2.5%,比去年增长29%。

大多数曼哈顿房东要求年收入是月租金的40倍,这意味着租房者需要至少166,000美元的年薪才租得起中位数的公寓。

自去年6月以来,曼哈顿的平均租金和中位数每月都在上涨,这对纽约人来说不是好消息。

对曼哈顿公寓的高需求使市场保持紧张,7月份的出租挂牌库存比去年的水平下降了44%。

7月份,典型的公寓在市场上只花了26天就被租房者抢购一空,比6月份下降了48%,不到一年前标准周转率的三分之一。

统仓公寓的租金中位数为3,000美元,比去年上涨23%,而一卧公寓的租金中位数同比上涨30%至4,000美元。

7月份,两卧公寓的租金中位数为5,000美元,三卧公寓的租金通常为6,500美元,比一年前分别增长22%和18%。

近几个月来,不断上涨的抵押贷款利率和高昂的房价让许多潜在购房者望而却步。

上周,30年期抵押贷款平均利率为4.99%,低于近期高点,但仍接近1月份美联储开始提高基准利率以对抗通胀之前的两倍。

与此同时,根据全国房地产经纪协会的数据,6月份全国房价中值同比上涨13.4%至416,000美元,创历史新高。

根据Realtor.com 7月下旬的一份报告,在美国排名前50的城市中,有四分之三的城市现在租房比购买入门房便宜——这与几个月前相比发生了明显变化,当时购房成本通常较低。

报告发现,6月份的租金中位数达到创纪录的1,876美元,比去年同期增长14%——但这仍然意味着比购买第一套住房的成本(每月还贷跃升至2,437美元)能节省561美元。

就在1月份,在美国一半以上的城市中,购买首套住房仍是租房更便宜的长期选择。

在纽约市——不仅仅是曼哈顿——所有五个行政区的租金中

位数为2,989美元,而每月房屋还贷的中位数为5,081美元,这意味着典型的租房者每月少付2,092美元。

在大流行期间,许多纽约人逃离了这座城市,绝望的房东试图通过折扣吸引愿意租房的人,租金价格暴跌。

许多物业管理公司提供大幅折扣或甜头,包括数月的免费租金,以吸引租户签订新租约。

编写报告的房地产顾问乔纳森·米勒上个月表示,一旦疫苗问世,就破坏了这座城市“不安全”的说法。

不仅一些居民选择返回,而且希望利用新折扣的纽约人也选择返回。

米勒解释说:“越来越多的人被推入租赁市场,带来了竞争和推高租金价格。”

公寓的竞争只会因供应减少而加剧,而曼哈顿的公寓挂牌量仍然很低。

根据Elliman的报告,7月份的挂牌库存为6,669,远低于去年11,794的水平。

2.08%的空置率也远低于去年的6.07%。

折扣几乎不存在,平均折扣为0.2%,低于去年的1%。

隔壁的公寓大楼藏老鼠 非住户可以投诉要求处理吗?

纽约市老鼠泛滥,数量和体积是十几年来未见的规模。它们不仅横行街头,也出入民宅和公寓大楼。根据纽约时报报道,有纽约住户对附近老鼠出没深感头疼,也联系了物业管理,却迟迟得不到处理。该怎么办?

住户问:我住在西三区,隔壁有一栋合作公寓,那里有灌木丛,有老鼠洞——老鼠从里面出来——紧靠着大楼。我联系了隔壁大楼的管理公司,他们回复了,但他们似乎没有做任何事情。如果业主或管理公司注意到这些问题,但没有解决,该怎么办?我可以对大楼提起民事诉讼吗?如果被老鼠咬了怎么办?

专家答:首先,通过拨打311或在线填写投诉表向大楼发出警报。城市机构将对啮齿动物的投诉做出回应,具体取决于害虫藏身的地方以及建筑物的所有者。

然后,排队等候。城市数据显示,截至8月初,今年已有超过25,100起啮齿动物投诉,包括老鼠,全年数量将超过大流行前

2019年的大约31,600起投诉。您还可以在该市的“老鼠信息门户”上查看物业的检查状态。

如果问题没有得到解决,卫生部门可以发出传票,也可以命令灭虫服务,费用由业主承担。

律师介绍,诉讼应该是最后的选择,因为这个过程可能既昂贵又耗时,而且不能保证取得积极的结果。但是,如果问题仍然存在并且管理层没有回应,合作公寓的居民可以起诉业主违反专有租约——合同概述了公司维护建筑物和保证场所安全的义务,包括鼠类入侵。

附近的公寓委员会,甚至受害的邻居,也可以提起滋扰诉讼,试图迫使业主解决问题。

如果附近居民在物业上被老鼠咬伤,而合作公寓知道虫害但没有采取行动,这可能是人身伤害索赔的理由,“就像有一根裸露的电线一样,”他说。

但大多数合作公寓可能会在诉讼前采取行动,特别是如果其他居民也参与其中。

美国中位房价突破40万美元 住房可负担能力受挫

潜在购房者正面临着历史上前所未有的艰难,因为高昂的房价和抵押贷款偿还结合在一起,使他们的预算受到冲击。

根据纽约邮报报道,美国房地产经纪协会(NAR)的最新数据显示,第二季度单户住宅现房的中位成本同比飙升14.2%至413,500美元。在该组织的数据跟踪记录中,房屋中位价首次突破400,000美元。

NAR首席经济学家劳伦斯·云(Lawrence Yun)表示:“房价上涨的速度远远超过工资涨幅,尤其是对中低收入工人而言。”

NAR称,随着抵押贷款利率飙升,单户住宅的负担能力在三个月内“急剧下降”。由于美联储提高利率以对抗通胀,预期货币条件收紧,抵押贷款利率今年稳步攀升。

数据显示,在第二季度,首次购房者将高达36.8%的家庭收入用于每月抵押贷款支付。这一数字高于一个季度前的28.7%。

NAR在一份新闻稿中说:“如果每月还款(本金和利息)超过家

庭收入的25%,则抵押贷款被认为是负担不起的。”

在美国的53个市场中,家庭平均需要至少100,000美元的年收入才能在第二季度支付10%的房屋首付。这低于第一季度的27个市场。

人们越来越担心美联储大幅加息将引发美国经济衰退。根据房地美的数据,本周关键的长期抵押贷款利率飙升至5%以上。

许多经济学家警告称,由于高额抵押贷款削弱了潜在买家的需求,未来几个月美国房地产市场将出现重大调整。

上个月, Pantheon Macroeconomics 首席经济学家伊恩·谢泼德森表示,由于需求“暴跌”,尤其是在过热的市场中,价格将“大幅”暴跌。

谢泼德森警告说,与收入相比,房屋可能“被高估了15%到20%”。

“市场正在适应新的现实,销量要低得多,库存要多得多。因此房价必须适应下行,可能相当大幅度,”谢泼德森说。

纽约房市明显放缓

更多买家转向低于50万美元住房市场

虽然美联储的快速加息极大地加剧了纽约住房市场负担能力的恶化,但房产网站StreetEasy的关键指标表明,高昂的房价可能已经走得太远了。今年早些时候要价的强劲增长,加上抵押贷款利率的上涨,可能超出了许多潜在买家的承受能力。

根据StreetEasy报道,专家不认为今年夏天的放缓是崩盘的预兆。数据表明,买家的需求正在转向更多低于50万美元的可负担住房,因为更高的融资成本已将许多潜在买家推向这一市场领域。

购房者正在削减他们的预算
2021年,随着低利率增强了购房者的购买力,购房者对要价较高的房屋的兴趣激增。要价在80万美元到150万美元之间的房源收到的买家询盘最多,而低于50万美元的房源收到的询盘较少。

2022年春季,买家兴趣的强劲增长可能与潜在买家涌入市场有关,因为更高的抵押贷款利率的前景迫在眉睫。然而,这种趋势在2022年的头几个月中大多发生了逆转。自2022年春季以来,买家对50万美元以下房源的兴趣有所增加,而对50万美元以上的房源的兴趣有所减弱,这可能是由于较高的抵押贷款利率压低了潜在买家的

预算。

首次购房者是受近期抵押贷款利率上涨影响最大的人群之一。因此,对价格在50万美元到80万美元之间的房屋的需求(在首次购房者中很受欢迎)落后于对50万美元以下和80万美元以上的房屋的需求。加息可能迫使许多首次购房者要么减少总体购买预算,要么观望,希望房价进一步下跌。

此外,从2021年到现在,买家对价格超过500万美元的房屋的兴趣一直保持稳定,这表明高价房屋的潜在买家相对不会受到抵押贷款利率变化的影响。

道格拉斯·埃利曼(Douglas Elliman)的经纪人兼StreetEasy专家瑞安·卡普兰(Ryan Kaplan)承认放缓,但指出竞拍战并未完全消失。

“纽约人在隔离后返回的疯狂热潮已基本被重新吸收,今年上半年的疯狂市场也有所缓和。即便如此,我仍然看到价格合理、位置优越的房屋被抢购一空,”卡普兰

说。“我预计我们将继续看到买家行动,尤其是那些仍然拥有在豪宅市场购买的流动性和手段的买家,以及那些在竞争激烈的租赁市场寻求‘庇护’的人,他们可能会追求更实惠的住房。”

需求疲软导致签订的合同减少

买家需求放缓,签订合同的挂牌量下降到大流行前的速度,这表明大流行之后市场正在正常化。7月份,纽约市的合同销售额环比下降15.2%至2,053份,这是自4月份以来连续第四个月下降。最近的跌幅比通常的夏末放缓更为严重。

在6月停滞在99.8万美元之后,7月纽约市房屋的中位要价环比下降0.8%至99万美元,这表明要价可能在5月已达到100万美元的峰值。自4月以来,市场上新房源的中位要价逐月下降,表明新卖家正在以较低的要价进入市场。

再加上抵押贷款利率的快速上涨,今年早些时候的要价可能超出了大多数购房者的承受能力。

根据历史30年抵押贷款利率和中位要价,纽约市购房者7月份的收入需要比去年多45%,相当于年收入从去年7月的131,000美元增加59,000美元,才有资格获得固定利率抵押贷款对于中等价位的房屋,假设首付为20%。

今年夏天卖家切勿过于雄心勃勃

近期挂牌降价和上市天数的增加表明,需求可能会在夏末的季节性放缓之后降温。7月,11.9%的纽约卖家降低了要价,略低于6月的14.8%,但高于2021年7月的10.2%。这些降价表明随着需求放缓,卖家信心减弱。

随着越来越多的潜在买家持观望态度,市场中位数正在上升,这可能与利率和要价上升有关。7月纽约市房屋的中位上市时间为66天,比6月份增加了12天。

卖家期望须重新设定,为买家提供更多机会

最近的放缓表明销售市场正在重新平衡,而不是全面崩盘。尽

管根据需求衡量指标,买家兴趣已从2022年春季的峰值下降,但与2019年相比仍处于高位。对更实惠单位的需求正在加速,而对高价单位(在80万美元至150万美元之间)的需求似乎具有弹性,尽管存在更高的抵押贷款利率。

此外,租金变得越来越贵,促使预算较高的租户购买。7月租金增长没有放缓的迹象。7月纽约市的租金中位数同比上涨34%至3,582美元,包括曼哈顿、布碌仑和皇后区在内的所有行政区均创下历史新高。特别是,曼哈顿7月的租金中位数同比上涨40%至4,200美元,高于6月创下的4,100美元的历史新高。

此外,最近几周30年期抵押贷款利率小幅下降。已被价格排除在市场之外的购房者可能会将较低的利率视为重新进入市场的机会,从而支持整体销售市场需求。

展望未来,随着市场继续降温,买家将能够在市场上花更多时间,而不会感到急于提出高于要价的报价。随着某些价格层级内询盘数量的下降,卖家可能会被迫重新调整他们的预期。至少,根据去年的市场动态为上市定价将不再现实。