

# 美租金以近40年来最快速度上涨,负担能力恐成问题

美国6月租金以1986年以来最快的速度上长,间接推升美国CPI数据续创40年来新高,经济学家也发现,虽然薪水增长速度仍比租金增长速度快,但双方差距正在迅速缩小,若薪水增长速度放缓的话,租金负担能力很快就会成为问题。

美国租金以近40年来最快速度上涨。

《彭博》报导,根据美国劳工部週三(13日)公布的数据,美国6月CPI年增9.1%,其中6月租金月增0.8%,高于5月的月增0.6%,而在截至今年6月的过去1年内,租金涨幅高达5.8%。

穆迪首席经济学家赞迪(Mark Zandi)表示,租金上涨可能会导致今年剩下时间内的CPI继续上涨。

但赞迪也认为,市场租金似乎已经触顶,因为租屋者没办法负担更贵的租金,犹豫该不该租下去,更多的租屋供应也将到来,尽管这需要1、2年的时间,才能对市场租金产生有意义影响。

RealPage首席经济学家帕森斯(Jay Parsons)认为,有近83万6千个住宅单位正在建设当中,这是1973年以来最高,不过多数是面向高收入租户,而非供应最为短缺的

低收入租户。

目前薪水增长速度继续赢过租金增长速度,帕森斯说,现在租金负担能力还不是主要的不利因素,但若薪水增长速度放缓,这很快就会成为不利因素。

在截至今年6月的过去1年内,生产和非管理层的平均时薪涨幅达6.4%,自疫情大流行以来就比租金涨幅还要高。

彭博经济首席美国经济学家王安娜(Anna Wong)警告,即使今年稍晚租金下降,但CPI指标的租金可能还会上涨至2023年,若联储会制定货币政策时,对这个CPI数据做出反应,那么意味着可能会进入经济衰退。

此外,随着消费者越来越担心通货膨胀,买房的人越来越少,根据抵押银行家协会(MBA)经季节性调整后指数,上周购买房屋的房贷申请下降4%,较一年前同周下降18%。MBA的数据经过7月4日国庆假期因素调整。

由于偏高的房贷利率,买家持续缩手,但上周利率保持稳定。符合条件的30年期固定房贷平均合约利率维持在5.74%,而自备20%头款贷款点数从0.65降至0.59。



## 如何投资租赁房地产? - 维护你的财产



### 01 一定要收租金

在某些时候,每个房东都必须充当收费员的角色。你必须打电话给那些不付钱的

租户,直到他们付钱为止,如果他们不付钱,你就把他们赶出去。即使是好的租户也可能在一个月时间内无法按时支付租金。

在这种情况下,考虑给他们更多的时间。留住一个好的房客可能会带来一到两次延迟付款。

### 02 按时交税

作为房东,你必须为你的房产缴纳物业税。然而,你也必须遵守正确的申报所得税,否则你的财产就会受到损失。明智的做法是聘请一名税务人员或另一名金融专业人员帮助指导你通过这个过程,因为它可能相当复杂。

例如,房东可以从他们的税收负担中扣除财产税、按揭利息以及其他运营费用。

此外,损失可以作为被动损失冲销,以后用来抵消积极回报的税务负担。

### 03 学习维护技能

你应该学会进行小修理,如将泄漏的水槽固定或修理墙壁上的孔。能够自己完成这些任务可以为你节省一大笔专业维修费用。如果你尚未掌握这些技能,请花点时间了解这些修理方法是如何完成的,并进行练习。你自己能做的任何事都代表了你不需要花更多的钱。

### 04 与行业专业人士建立关系

尽管自己动手做事很有价值,但在某些情况下,你需要聘请一位专业人士。与当地

电工、水管工和其他商人建立关系,这样当你需要的时候,你可以得到可靠的工作。此外,在你的租赁房产投资中,你可能需要咨询律师和会计师。当问题出现时,让这些人站在你这边会很有用。

### 05 回应房客的需要

记住,租户是你的客户,应该受到尊重。你应该迅速响应房客的修理请求,在与房客的交易中公平地采取行动。你还要按照租赁合同的约定对物业进行维护。这样做将有助于留住承租方,节省你的费用。

### 06 雇一个物业经理

物业经理或物业管理公司可以减轻你的业主责任负担。他们收取租金,负责维修,在需要的时候找到新的租户,还有其他的职责。然而,雇佣物业经理通常会花掉你5%到10%的租金收入。因此,如果你的利润率已经很低,那么雇佣一个这样的人在财务上可能就没有意义了。

如果你有很多租赁房产或者住得离它们都很远,雇一个物业经理是非常有利的。

房地产管理协会和全国住宅地产经理协会都为在网站上寻找声誉良好的物业管理公司提供资源。

## 怎样通过 Open House “摸底” 当地房产状况

华人买家首次投资美国房产,因为不了解美国的房产市场,对于美国房的特点、结构,如何报价、谈判不了解,可以利用 Open House 来摸底一下目标城市的房产状况。

### Open House 是什么?

Open House 翻译为“开放参观日”,是在美国的房产市场一种常见的销售方式。

Open House 通常是在周末的下午举办,事前卖方经纪人会通过房前的广告牌,或在当地报纸、当地 MLS 系统中作广告等方式进行宣传,吸引感兴趣的人。

看到房前有这样的广告牌,就说明这栋房子可不用预约进入参观界时卖方经纪人则会在卖主家中展示房屋。

对房子感兴趣的人,无需预约,也无需经纪人陪伴,均可扣门而入,参观房子,以及向卖方经纪人咨询。

作为不了解美国房产市场的华人买家,可以省去预约经纪人看房的繁琐环节,利用 Open House,直接参观房子,关于房子的疑问也可直接咨询卖方经纪人。

如果房屋所在城市/小区刚好是自己的理想购房区域,Open House 的帮助更大,可以直观看到该社区的安全状况、受欢迎程度,直接比较房价等,会对于未来的出价、谈判带来很多参考和帮助。

### Open House “摸底” 重点

那么,参观房子的时候,要从哪些方面进行“摸底”呢?

为您整理了如下几个重点:

社区环境和安全状况

邻居大体族裔构成

房屋状态/质量

房屋出价后是否调整过价格

房屋的上市时间

参观者的数量

参观者与卖方经纪人的沟通状况

了解安全状况和族裔构成、房屋质量都比较容易理解,为什么要了解是否调整过价格,以及上市的时间呢?

如果一套房子调整过价格,也许是最初的出价不合理,或者是卖方希望在短时间内交易完成因此降价,要了解其中的原因。

关于上市时间,一套房源被放到市面上很久还没有被卖出去,可能这套房子本身存在一些问题,也可能是卖家接受了一个买家的 Offer 后,这个买家最后因为自己财务方面的问题,最后没能买下来而影响了卖方。

不管是房子的出价不断调整,还是上市市场过长,都要了解背后的原因,是不是隐藏着买家不愿意接受的问题。

了解这些原因,也可以帮助华人买家了解购房过程各环节可能出现的影响因素都有什么,以便在未来自己购房的过程中尽量避免。

参观者的数量和与卖方经纪人的沟通状况,能说明房子的受欢迎程度,可以通过参观者与经纪人之间的沟通,去了解房子为何受欢迎/不受欢迎,从而了解在当地的文当中,好房子/坏房子通常是指的是什么样的房子,这些都会在未来购房决策当中成为重要的参考。

### 最后的提醒:

大胆地向卖家经纪人提问,抓住时机了解和学习,让自己快速了解美国房产。

尽管“开放参观日”是一个提问和倾听的绝佳场所,但也请小心不要透露太多自己的隐私信息。

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

Registered Representative offering securities and advisory services through Independent Financial Group, LLC (IFG), a registered broker-dealer and investment advisor. Member FINRA/SIPC. Upright Planning and IFG are not affiliated entities.

**纽约人寿** 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

Agent, New York Life Insurance Company

**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

三十年专业经验

6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071

703-628-2608(手机) 703-723-1299(维州办公室)  
Email: fyuan@ft.nyl.com