



楼市开始正常化

2022年10月——根据美国第一个潜在房屋销售模型，7月份潜在的现有房屋销售再次下降。经季节性调整后的年化率(SAAR)降至545万，环比下降0.2%，同比下降14.4%。

“很明显，随着购房者适应更高的抵押贷款利率的新现实，房地产市场已经从大流行时代的狂热中放缓，”第一美国首席经济学家马克弗莱明在一份新闻稿中说。“排除2020年春季房地产市场短暂停滞，6月份的现房销售量降至2019年2月以来的最低水平。下降不是崩盘，而是对不那么新常态的调整。潜在的购房者正面临更大的经济不确定性和抵押贷款利率波动，但仍然存在对购房的根深蒂固的渴望，尤其是在千禧一代中。”

弗莱明表示，7月份家庭收入中位数同比增长4.7%，但这不足以抵消30年期固定抵押贷款利率上升造成的负担能力损失。

“结果是购房能力下降了23%，这是冷却需求背后的主要罪魁祸首之一，”他说。“与一年前相比，购房能力的年度下降使市场潜力减少了近520,000套。然而，环比趋势提供了一个亮点，因为7月份购房能力小幅上升1.7%，因为利率下降且家庭收入继续上升。抵押贷款利率的下降甚至稳定可能会鼓励一些潜在的买家离场观望。”

尽管负担能力下降，但家庭形成率上升。

“家庭形成的增加在7月促成了60,000套潜在的房屋销售，因为购买房屋的决定既是财务和生活方式的决定，而且许多千禧一代正在步入婚姻和家庭形成阶段，这与成为房主的决定高度相关，”弗莱明说。

他说，卖家变得不那么活跃了，主要是因为他们想坚持低利率的抵押贷款。选择不出售的房主减少了房地产市场的潜力，同比减少了84,000套。

“然而，今天的房主拥有创纪录的资产水平，随着他们资产的增长，他们更有可能考虑使用该资产购买更适合他们需求的另一套房屋，”弗莱明说。“与一年前相比，房价上涨导致潜在房屋销售量增加了154,000套。”

这对房地产市场潜力意味着什么？

“房地产市场正在适应一个不太新的常态，”弗莱明说。“销售放缓是房地产市场摆脱受大流行影响的两年狂热并进入更符合历史规范的步伐的一个症状。从购房者和卖家的角度来看，财务问题可能会阻碍他们退出市场，但仍有很多理由进入。千禧一代继续进入他们的黄金购房年龄，这将保持长期需求稳定。”