

Kā izgaist “amerikāņu sapnis” - mājokļu izmaksas ASV turpina pieaugt

Avoti: NAHB, zemeunvalsts.lv

Miljoniem mājokļu īpašnieku vēlas samazināt izdevumus, raizējoties par tarifiem, hipotekāro kredītu procentu likmēm un dažādiem neparedzamajiem scenārijiem, kas šajos laikos “uzglūn” vidusmēra amerikānim ASV. Jaunākie *NAHB dati liecina, ka jauno māju cenas kļūst pieejamākas, taču esošo māju cenas strauji pieaug, radot lielu finansiālu slogu mazturīgiem pircējiem svarīgajos ASV tirgos. Kurš amerikānis šobrīd gribētu iegādāties māju?

Kas ir tie ļaudis, kas šobrīd pērk mājas?

Tā kā hipotekāro kredītu likmes ir nemainīgi augstas un tarifi palielina būvniecības izmaksas, miljoniem māju īpašnieku vēlas optimizēt visu, kas saistās ar savas dzīvesvietas uzturēšanu, bet daudzi potenciālie pircēji vispār ir pilnībā izslēgti no tirgus.

Jaunie dati no Nacionālās māju celtnieku asociācijas (NAHB)/Wells Fargo mājokļu izmaksu indeksa (CHI) liecina, ka jauno māju pieejamība ir nedaudz uzlabojusies. Jāatzīst gan, ka esošo māju cenas turpina pieaugt, radot lielas izmaksas mazturīgiem pircējiem svarīgajos ASV tirgos.

2025. gada 2. ceturksnī amerikāņu ģimenei, kuras ienākumi atbilst valsts vidējiem ienākumiem (tie ir 104 200 ASV dolāri gadā), vajadzēja rēķināties ar 36 % no saviem ienākumiem, lai varētu atļauties hipotekāro kredītu vidējās cenas jaunai mājai. Situācija nav mainījusies kopš šī gada 1. ceturkšņa. Ģimenēm ar zemākiem ienākumiem šis rādītājs nedaudz samazinājās par 1% - no 72 % līdz 71 %.

Esošo māju pieejamība bija problemātiskāka. Tipiskai ASV ģimenei vajadzēja atdot 37 % no saviem ienākumiem, lai nopirktu jau gatavu māju par vidējo cenu. Savukārt, amerikāņiem ar zemiem ienākumiem bija jāuzņemas visai “dramatisks” 74 % slogs no saviem ienākumiem...

“Kamēr mājokļu pieejamības krīze turpinās, celtnieki ir centīgi strādājuši, lai padarītu jaunas mājas pieejamākas. Tas paveikts gan samazinot platību, gan pazeminot cenas un piedāvājot virkni citus stimulus potenciālajiem pricējiem,” uzsvēra NAHB priekšsēdētājs Badijs Hjūzs. “Mājokļu izmaksu indekss liecina, ka šie centieni ir devuši rezultātus pareizajā virzienā, bet politikas jomā vēl ir daudz darāmā.” Šī gada martā NAHB priekšsēdētājs Badijs Hjūzs tikās ar ASV tirdzniecības pārstāvi Džeimisonu Grīru un uzstājās ASV Kongresā, lai risinātu tarifu ietekmi uz mājokļu būvniecību visā valstī.

NAHB galvenais ekonomists Roberts Dīcs: “Pārāk daudzas ASV ģimenes - gan jauno, gan esošo mājokļu īpašnieki, ir noslogotas ar visai lielām izmaksām. Politikas veidotājiem ir jānodrošina regulatīvais atvieglojums un jāmazina piedāvājuma puses pretrunas, kas kavē būvuzņēmējus būt vēl aktīvākiem mājokļu būvniecībā.”

Šī gada otrais ceturksnis iezīmēja vēsturisku pagriezienu.

Pirmo reizi esošo mājokļu cenas ASV pārsniedza jauno mājokļu cenas, sasniedzot vislielāko starpību, kāda jebkad reģistrēta. Jauno mājokļu vidējā cena samazinājās par 1 % līdz 410 800 dolāriem, bet jau nekustāma īpašuma tirgus aprītē esošo mājokļu vidējā cena palielinājās par 7 % līdz 429 400 dolāriem. Celtnieki reaģēja, piedāvājot mazākus mājokļus, kas uzbūvēti mazākos piemājas zemes īpašumos. ASV daudzi senāk iegādāto māju īpašnieki joprojām ir “sagūstīti” hipotekārajās likmēs, tādejādi ierobežojot sava īpašuma piedāvājumu tirgū un ir spiesti “palikt uz vietas”...

ASV nekustamo īpašumu tirgus eksperti definē izmaksu apgrūtinātas ģimenes. Tās ir ģimenes, kas vairāk nekā 30 % no saviem ienākumiem tērē mājoklim. ASV tiek sadalīta tirgu zonējumā (t.s. metropoļu tirgi). 2. ceturksnī 10 tirgos no 175 attiecīgā segmenta nekustāmo īpašumu tirgiem, mājokļu īpašnieku ģimenes bija apgrūtinātas ar augstām izmaksām. Šīs ģimenes vairāk nekā 50 % no ienākumiem tērēja mājoklim. Vēl 85 tirgi bija mēreni apgrūtināti, bet 80 palika pieejamu izmaksu līmenī.

2025. gada 2. ceturksnī vairākas ASV metropoļu teritorijas piedzīvoja ārkārtīgi lielu t.s. mājokļu pieejamības spiedienu. Sanhosē, Kalifornijā, tipiska amerikāņu ģimene bija spiesta tērēt

93 % no saviem ienākumiem, lai varētu atļauties hipotekāro kredītu par vidējo mājokļa cenu.

Citi ASV metropoļu tirgi ar smagu finansiālo slogu:

- Honolulu, Havajas – 73 %
- Sanfrancisko, Kalifornija – 72 %
- Sandjego, Kalifornija – 67 %
- Neapole un Maiami, Florida – 60 %

Zemāku ienākumu ģimenēm šajos reģionos situācija ir vēl smagāka – hipotekāro kredītu maksājumi patērētu no 119 % līdz 186 % no viņu ienākumiem.

Tirgi ar vismazāko izmaksu slogu:

Pretstatā tam vairākās mazākās pilsētās mājokļu pieejamība joprojām ir sasniedzama. Dekaturā, Ilinoisā, tipiska ģimene mājoklim tērē tikai 17 % no saviem ienākumiem. Citi tirgi ar vismazāko slogu ir:

- Elmira, Ņujorka – 18 %
- Peoria, Ilinoisā – 19 %
- Davenport, Ajova–Ilinoisā – 19 %
- Binghamton, Ņujorka – 19 %

Pat mazturīgajām ģimenēm šajos reģionos mājokļa izmaksas ir no 33 % līdz 38 % no ienākumiem – joprojām augstas, bet daudz vieglāk pārvaldāmas nekā ASV piekrastes metropolēs.

**Amerikas Savienoto Valstu Nacionālā mājokļu celtnieku asociācija (NAHB) ir lielākais ASV amatnieku, inovatoru un problēmu risinātāju tīkls, kas veltīts kopienu veidošanai un bagātināšanai. Darbojoties vietējā, štata un valsts līmenī, NAHB federācija palīdz saviem dalībniekiem iegūt konkurētspējas priekšrocības, izmantojot:*