

# 买房为何要同时考虑卖出时间和用途?

在美国投资房产相对中国复杂很多。很大一部分原因来自美国国家税务局 (IRS) 的繁琐税务政策。好不容易怀着激动的心情选好了房,买了!可是,买房卖房如何合法规划避税,希望此文都能给你一些帮助。知己知彼,才能百战百胜!

买房为何要同时考虑卖出时间和用途?

美国“主要住宅”(Primary Residence)卖房可以享受\$250,000(单身纳税人)至\$500,000(夫妻纳税人)的免税额。简单来说就是,你的房子卖出时若是增值了,只要满足以下几个条件便可以免除增值税:

- 1) 必须是你的“主要住宅”,
- 2) 持有房屋所有权5年,
- 3) 在卖房前的5年内至少有2年住在这里。

而且呢,每一次房屋买卖的间隔不能少于2年。是不是很简单?下面我们举几个例子:

A君买了第一套房子作为主要住宅,自住2年,出租3年,然后卖



出赚了25万。那么,这25万增值完全免税哦!

B君买了第一套房作为主要住宅,自住1年,出租三年,搬回来住1年,然后卖出赚了25万。买房后自

住不到两年导致“主要住宅”动机被损,第一年的自住在出租三年后不再有效,那么只有最后1年自住有效,而 IRS 就搞出了个案例说是按最后自住的1年/2年的比例

来计算增值税。于是B君按照比例12.5万的增值需要缴资本利得税(Capital Gain,税率15%),也就是在他的 Schedule D上白白供上\$18,750的税。

C君买了第一套房子作为主要住宅,自住2年,出租4年,然后卖出赚了25万。虽然他一共自住了2年,可是他在卖房前5年内并没有满足2年自住这个条件(第1年自住是5年前),居然整个25万增值全部都要交税,也就是\$37,500资本利得税。

D君买了第一套房子作出租使用。出租3年后,搬入房子自住2年,然后卖出赚了25万。虽然他一开始动机并非自住,可是那都不是事,关键只要他在卖房前5年内满足2年自住这个条件,所以变卖房子的25万增值全免了。

E君买了第一套房,自住两年,买了第二套房并搬入,第一套房开始出租。三年后卖掉第一套房赚了25万,同时买了第三套房,第一套房的25万增值免税。这一年,D也搬入了第三套房居住并将第二套房出租,两年后,他卖掉第二套房,又符合了所有免税条件。也就是说,这个优惠可以循环使用。

## 2024年的房价或将出乎意料之外

再有几天2023年即将过去,但房地产的调整似乎还没过去。回顾这一年,2023年各地出台的房地产政策高达700多条,可房地产行业依旧低迷,感觉市场调整的力度和时间都要比预期的大。

而即便房地产处于调整中,高层对于房地产的定位一直不变,就是“房住不炒”,最终实现房地产行业的软着陆。毕竟大国之间的较量最终还是要看硬实力,比的是科技以及国力,而不是房地产。

但是房地产关系的行业千千万万,而且有太多的资金都套牢在这个行业里面,没法放任不管,所以隔三岔五给房地产吃个药,政策刺激一下,但从今年各地频繁发布的政策利好来看,市场似乎并不买账,成交量或有反弹,但是房价仍然持续走低。说明政策利好用多了,市场也产生了耐药性。

房地产的调整明年大概率还

会持续,看到这里,估计不少人要开喷了,说你这是唱空房地产,唱空经济。其实大可不必,而且高层已经表态,要适应房地产供求关系发生重大变化的新形势,屡次强调“房住不炒”,并加快房企的转型。

如果现在再去全民炒房才是被高层严词禁止的,最理想的结果就是让科技、新能源、芯片等等有潜力的行业逐步替代房地产,但这个过程不是一蹴而就的,主要还是高新科技产业链还处于发育阶段,无法承接房地产行业这么大的体量。因此,房地产行业还需要政策的呵护,不能放任于自由市场,但是也不能再往高处炒了,这也是高层最近在放出政策利好的同时提醒大家“房住不炒”。我在之前的推文也提到过,高层的这个担心比较多余,主要还是因为国内空置房过剩导致房地产市场的供求关系已经发生了本质变化,再加上人口

出生下滑、老龄化日趋严重,哪怕是想要维持供求关系的平衡都比较困难。

因此,现阶段时间点可能不是一个买房的好时机。但是,房子在我们传统文化思想上来说,意义重大,是刚需,结婚成家就得买房。可以说我们每个人在自己的人生规划里面都会有这么一条,那就是买一套属于自己的房子。

不过任何事情都不是绝对的,如果现金流充裕又看中了自己心仪的房子,对于房子无所谓涨跌,就像车子一样,即便知道买来即贬值,但是确实能提升生活品质,就果断下手吧。赚钱不就是为了更好的生活吗?但是如果手头并不宽裕,还随时会有失业的风险,再背上上百万的债务去买房就不太建议了,不仅有断供风险,如果房价持续下跌,那心里负担的压力还是很大的。

每年都在说就业难,工作难找。但和今年比起来,往年简直弱爆了。主要还是因为房地产行业持续调整以及前段时间有关部门对教培行业的重拳出击,这两个行业可谓就业大户,现在啥样相信不用多说了。如果收入都不稳定,就不要再走高杠杆买房了。

可以预见的是,未来房价上涨的难度将会比以前要大得多,即使还有上涨的可能,也不会再是普涨

行情,大概率只有一二线城市部分核心区域的楼市上涨。因此,对于购房者来说,要做好充分的心理准备。在当前房地产市场面临调整的情况下,我们应该坚持不投机、理性购房和多元化投资的原则。在买房时,我们还需要根据自身的实际需求和财务状况,制定一套合理的买房策略和投资计划,以达到居住和投资之间的平衡。



## 2023年只有16%的住宅房源对普通家庭而言是负担得起的

这很可能是住房可负担性的最低点

2023年是有记录以来最低的比例,较2022年的21%以及疫情前的住房购买热潮时期的40%以上有所下降。白人家庭今年的负担得起的选项是黑人家庭的三倍。随着抵押贷款利率下降和更多房屋上市出售,预计到2024年,住房可负担性将有所改善。2023年待售的住宅中,只有15.5%对典型美国家庭来说是负担得起的,这是有记录以来最低的比例。较2022年的20.7%有所下降,远低于疫情前的住房购买热潮时期的40%以上。

这是根据 Redfin 对美国97个人口最多的大都市区新房源进行的分析得出的。如果估计的月供不超过当地县的家庭收入中位数的30%,则认为该房源是负担得起的。国家整体比例是通过将 Redfin 分析的大都市区负担得起的房源总和除以这些大都市区所有房源的总和来计算的。截至2023年11月的数据,而过去几年的数据则涵盖了整个年度。Redfin 的记录追溯到2013年。

负担得起的待售房屋数量也降至有记录以来的最低水平。

2023年有352,500个负担得起的房源,比2022年的596,135个减少了40.9%,而在之前的十年中,每年都超过一百万。尽管下降在一定程度上是由于总体上房源的减少——总体上的房源同比下降了21.2%——但也因为抵押贷款利率上升和房价持续居高不下,使得上市的房源变得更加昂贵。

抵押贷款利率已经从10月的峰值下降,但仍高于2022年水平;典型购房者的月付款大约比一年前多了大约250美元。由于抵押贷款利率居高不下,限制了房源供应,因此房屋成本也一直保持较高水平。许多房主选择暂时不卖房,因为他们不想失去超低利率。这导致房价上涨,因为购房者正在竞争有限的房源。

好消息是,住房可负担性已经开始改善,预计在2024年将继续改善。

Redfin 首席经济学家 Elijah de la Campa 表示:“许多使2023年成为有记录以来购房最不可负担的年份的因素正在减缓。抵押贷款利率在数月来首次低于7%,房价增长正在减缓,因为较低的利率促

使更多人列出他们的房屋,总体通货膨胀继续降温。我们可能会看到在新年里,随着购房者利用假期后更多房源和更低的抵押贷款利率,房屋购买量会出现跃升。”

对于黑人家庭来说,住房可负担性比白人家庭差三倍。2023年待售的住宅中,只有6.9%对典型的黑人家庭来说是负担得起的,而对于典型的白人家庭来说,这一比例为21.6%。对于西班牙裔/拉丁裔家庭来说,这一比例几乎同样较低(10.4%),而对于亚裔家庭来说则最高(27.4%)。

房屋对很多美国人来说已经变得难以负担,但是黑人和西班牙裔/拉丁裔家庭受到的冲击尤为严重,因为他们通常起点就较为贫困。这些群体平均收入较低,家庭世代财富较少,信用评分较低(有时甚至没有信用评分),这都是由于几十年的歧视造成的。这使得他们难以支付首付并有资格获得低抵押贷款利率。特别是黑人美国人在购房过程中经常面临种族偏见。

种族层面的住房可负担性差距在全国范围内存在,从最不可负

担的大都市区到最可负担的大都市区都存在这一差距。在底特律,该国抵押贷款支付最低的城市之一,2023年对典型的黑人家庭来说,有31.8%的房源是负担得起的,对典型的西班牙裔/拉丁裔家庭来说有50.2%是负担得起的,但这远低于典型的白人家庭的66%。在加利福尼亚州的安纳海姆,这是全国最昂贵的市场之一,各方都很难找到负担得起的住房。尽管如此,黑人和西班牙裔/拉丁裔购房者的选择更少。2023年,对于典型的黑人家庭和西班牙裔/拉丁裔家庭来说,负担得起的房源不到0.5%,而对于典型的白人家庭则为1.8%。

值得注意的是,今年非白人家庭的工资增长速度快于白人家庭,有助于缩小收入差距。租金也开始下降,这对有色人种社区的影响较大,因为他们更有可能是租户。

2023年,负担得起的市场变得更不可负担了在密苏里州堪萨斯城,2023年待售的住宅中,有27.9%对典型的当地家庭来说是负担得起的,而2022年这一比例为42.8%。这14.8个百分点的下降是

Redfin 分析的城市中最大的下降。其次是南卡罗来纳州的格林维尔(-14.1个百分点),马萨诸塞州的伍斯特(-13.7个百分点),辛辛那提(-13.7个百分点)和阿肯色州的小石城(-13.5个百分点)。

相对较为廉价的大都市区由于房屋成本相对有更大的上升空间,而当地收入往往只以抵押贷款支付的速度的一小部分上升,因此住房可负担性迅速减弱。

在旧金山,2023年待售的住宅中,对典型的当地家庭来说,只有0.3%是负担得起的,而2022年这一比例为0.4%。这是 Redfin 分析的城市中下降最小的。其次是底特律(-0.2个百分点),洛杉矶(-0.2个百分点),爱达荷州的博伊西(-0.3个百分点)和加利福尼亚州的奥克兰(-0.5个百分点)。

长期以来一直昂贵的市场,如旧金山、奥克兰和洛杉矶,已经没有太多负担得起的房源,因此这一份额没有太多下降的空间。在除底特律之外的这五个城市,2023年对于典型家庭而言,负担得起的房源不到5%。