

全美楼市低迷不振

AI创富神话下硅谷上演“逆周期”狂奔

美国房地产市场的低迷态势仍在延续，但硅谷地区却上演着火热景象。

根据全美住房建筑商协会(NAHB)9月16日发布的数据，九月份房屋建筑商信心指数持续徘徊于低位。该月有65%的建筑商提供了某种形式的购房优惠，报告降价的建筑商比例达到39%，为疫情以来的最高水平。

然而，硅谷却呈现出截然不同的景气度。“我有时与得克萨斯州等地的同行交流，当我提到硅谷的房屋成交价始终高于挂牌价时，他们都感到难以置信。”美国房地产经纪公司Compass经纪人、硅谷房地产经纪协会全球商业理事会主席马克·王(Mark Wong)告诉记者。

“硅谷最不缺的就是现金买家”

与全美市场的冷清形成对比，硅谷的房市依然火热，购房竞争激烈。

“作为卖方代理人，我挂牌的一处位于硅谷核心城市桑尼维尔、距离苹果公司园区不远的住宅，在六天内迅速成交。”马克分享称，“看房日当天，吸引了超过80多个客户前来。我们精心布置了房屋展示，最终收到四份出价。”

他进一步介绍：“房屋挂牌价为163.8万美元，最终一位苹果公司的华人新移民员工以178万美元的全现金方式购得。这对于他来说通勤十分便利。由于无需贷款，当前高企的按揭利率也并未对其构成阻碍。”

尽管美国房地产市场整体趋于停滞，湾区尤其是硅谷的住房市场却依然价格高企。根据房地产信息提供商Realtor.com，在旧金山，购房者需年收入达到26.3万美元才可负担中位价房屋，圣何塞的这一门槛更是高达37万美元。

深耕北加州市场二十年的加州佩隆居地产(Pellego)合伙人甄勇斌(Barry Zhen)向记者举例称：“距离硅谷约一小时车程的都柏林(Dublin)，2024年人口流入增长率高达150%。在这里购买新房需要抽签，而价值200万美元的二手房往往在几天内便被抢购一空。”

总部位于吉隆坡的亚洲房产科技集团居外IQI(Juwai IQI)联合创始人兼集团首席执行官安萨里(Kashif Ansari)则从国际买家

视角提出，硅谷凭借其科技创新能力、全球声誉和优质教育资源，持续吸引亚洲买家关注。根据居外IQI 2025年买家询盘数据，硅谷核心城市帕洛阿尔托(Palo Alto)的房产询盘中介价为240万美元，是中美115万美元中位价的两倍以上。

安萨里告诉记者：“硅谷的高溢价和竞争激烈的楼市，受低库存和高需求的推动，继续使其在全美当前停滞的楼市中脱颖而出。”

他称，2023年各国边境重新开放后，帕洛阿尔托的买家询盘量曾大幅上升，2024年虽回落40%，但2025年再次出现强劲反弹。截至2025年8月，亚洲买家的询盘量已达到2024年全年的两倍，“这显示出他们对这一科技中心信心回升，并对高价值房产重拾兴趣”。

人工智能创造硅谷财富效应

马克告诉记者，随着人工智能(AI)和加密货币概念的热潮兴起，硅谷正迎来新一轮的财富效应，人才持续从全球各地涌入，这也解释了为何硅谷房价能够保持每十年翻一番的强劲势头。

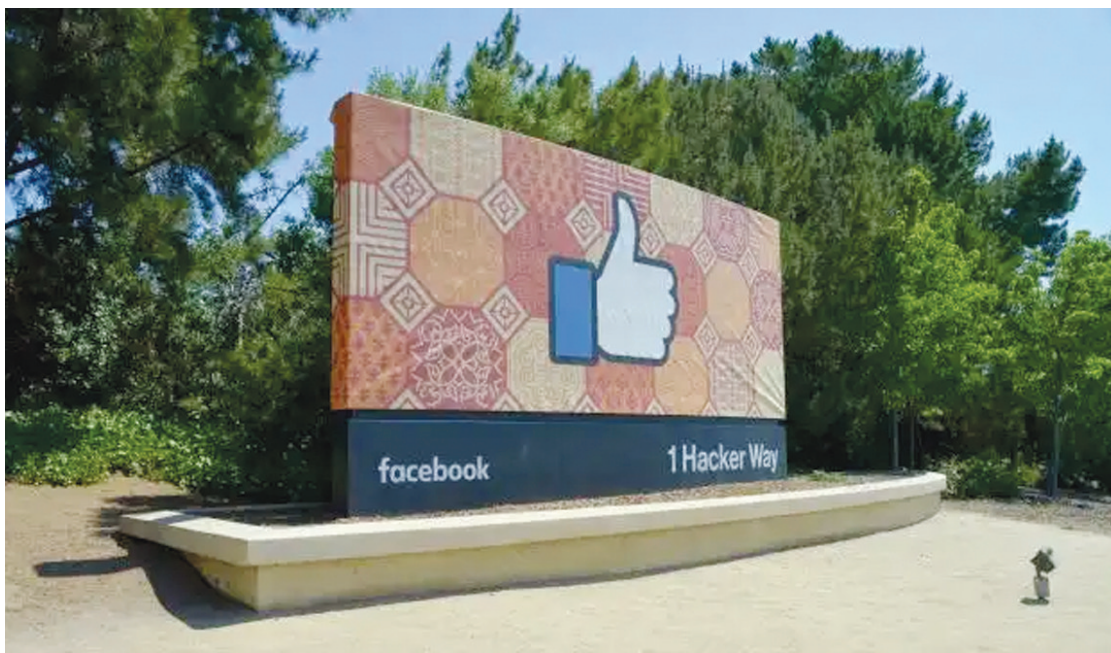
他进一步表示，硅谷科技企业员工普遍享有股票期权，工作满四年即可获得给员工的全部股票，因此这一地区从不缺乏现金买家。“目前硅谷楼市中，每四笔交易中就有一笔是以全现金完成，”他补充道。

今年以来，Anthropic、安全超级智能(Safe Superintelligence)、OpenAI、Anysphere等AI初创企业相继完成数轮巨额融资，不仅创造了庞大的纸面财富，也将估值推升至历史新高。根据数据研究公司CB Insights，全球共有超过1200家“独角兽”(估值大于10亿美元)企业，其中美国超过700家。

与此同时，英伟达(Nvidia)、Meta、微软等上市AI相关公司的股价也大幅飙升，加上为构建数据中心和计算能力提供支持的基础设施企业以及AI工程师的高额薪酬，共同构成了这一波财富浪潮。

麻省理工学院首席研究员麦卡菲(Andrew McAfee)表示：“回顾过去100年的数据，我们从未见过如此规模和速度的财富创造，这前所未有。”

在这一背景下，一批因估值激增而新晋的亿万富翁正迅速崛起。硅谷区域研究所的统计显示，



去年硅谷企业风险投资金额超过350亿美元。另据财富调查公司新世界财富与追踪全球私人财富和投资移民趋势的Henley & Partners的数据，旧金山目前的亿万富翁人数已达到82人，超过纽约的66人。过去十年间，湾区百万富翁的数量实现翻番，而纽约仅增长45%。

高端住宅市场同样反映出这一趋势。根据苏富比国际地产的数据，旧金山去年成交价超过2000万美元的住宅数量创下历史纪录。不过，甄勇斌补充称，尽管AI产业的蓬勃发展催热了硅谷周边楼市，但居高不下的房价即使对科技“大厂”员工而言也并非轻易能够承受。

他说：“位于旧金山南湾硅谷核心地段的房产，其中位价已达300万美元。即便对于科技大厂的员工，若需贷款购房，负担也相当沉重，通常需依赖双职工家庭收入。例如一对在科技公司工作的夫妻，若两人年薪合计80万美元，购买300万美元的房屋后，每月按揭还款加上税费将高达1.5万美元，超过家庭税后月收入的三分之一。而这样的薪资水平已属管理级员工，总体人数有限。”

美国楼市困境难解

全球投资咨询公司BCA Research全球首席策略师贝瑞钦

(Peter Berezin)在本周的研讨会上表示，尽管过去几个月抵押贷款利率有所回落，推动房屋建筑商情绪反弹，但美国住房市场仍面临困境。

根据房地美的最新数据，美国30年抵押贷款固定利率为6.35%，明显低于52周的平均水平6.7%，已回落至2024年10月以来的最低点。

但贝瑞钦强调，“硬数据”迄今并不乐观。美国人口普查局的报告显示，2025年7月建筑许可量录得135万个(经季节性调整年化率)，环比下降2.8%，同比亦降低5.7%。新建房屋待售库存的月供应量达到9.2个月，即按当前销售速度需超过9个月才能售罄，该数字创下2022年11月以来的最高水平。

另一方面，美国住宅房地产经纪公司Redfin的数据表明，目前美国住房市场中活跃购房者数量约为143万人，为自2013年以来的最低水平，除疫情初期外尚未出现更低的数字。自今年5月以来，卖家人数也出现两年来的首次下降，减少约1.4万人。尽管如此，卖家人数仍比买家多出36%，这一差距是2013年以来的最大值。换言之，全美范围内已连续15个月处于“买方市场”。

Redfin高级经济学家可汗

(Asad Khan)表示：“买家因高房价、高利率和经济不确定性而却步，如今卖家也因买家的谨慎而陷入焦虑。部分卖家看到房屋在市场上滞留数周甚至数月，且往往以低于挂牌价成交，因而选择撤牌或暂不挂牌。”

从房价走势来看，标准普尔凯斯-希勒全美房价指数同比仅上涨1.9%，创2023年夏季以来的最慢增速。相比之下，从2024年6月至2025年6月，消费者价格指数上涨了2.7%，显著高于房价涨幅。

标准普尔道琼斯指数固定收益及大宗商品主管古戴克(Nicholas Godec)表示，这是多年来首次出现房价涨幅未能跑赢整体通胀水平。这一转变具有历史意义，疫情期间房价以两位数增速远超通胀，为房主积累了巨额实际财富。而如今，美国住房财富在过去一年实际呈下降趋势，出现实质性的财富侵蚀。

贝瑞钦补充称：“当前的抵押贷款利率相较于上世纪90年代并不算极高，但房价实际已翻倍。改善住房负担能力的唯一途径，要么是抵押贷款利率大幅下降，要么是房价下跌，但两者通常在经济衰退时发生。这正是住房市场所面临的困境：任何真正提升可负担性的方式，都可能伴随相当程度的阵痛。”

买房容易保房难？美国房主平均保费五年狂涨70%

受气候变化、房价上涨和建筑材料成本攀升的共同推动，美国房主保险费用正大幅上升。最新数

据显示，自2021年以来，平均保费上涨近70%，部分地区一年内涨幅接近20%。专家警告，越来越多家



庭考虑放弃保险，但这一决定可能在灾害发生时带来毁灭性的财务后果。

数据分析公司JD Power近日发布的研究显示，近一半的美国财产保险投保人表示，他们过去一年保费上涨，而这一涨幅是十多年来最大的一次。根据ICE Mortgage Technology的数据，过去五年，美国房屋保险平均费用累计上涨近70%。目前，拥有抵押贷款的独栋住宅房主每年平均需支付2370美元的保险费。加州涨幅最为明显，仅洛杉矶地区的平均保费就比去年增加了19.5%。

房屋保险成本的飙升迫使一些家庭更换保险公司，甚至有部分房主选择放弃购买保险。但专家警告，这种做法风险极大，一旦发生灾害，可能造成毁灭性的财务打击。

JD Power董事总经理马丁(Craig Martin)表示：“在其他条件相同的情况下，如果保费上涨，客户肯定不满。随着涨价持续，人们开始怀疑保险公司究竟是在保护他们，还是只顾追求利润。”

保险专家指出，财产保险费率因地区差异很大。在更容易遭受飓风、野火等与气候变化密切相关灾害的地区，保险费用往往更高。保险信息研究所首席执行官凯维利根(Sean Kevelighan)表示：“随着风险水平的上升，保险价格自然也在上涨。美国人不得不在保险选择上做出越来越艰难的决定。”

此外，一项Realtor.com的最新调查显示，近60%的房主表示，如果保险费用继续上涨，他们可能会放弃购买。Realtor.com经济分析师琼斯(Hannah Jones)表示：“家庭压力很大，越来越多人考虑完全不

买房屋保险。”

推动保险费用上涨的原因有多重：房价创新高、气候风险增加，以及木材、钢材等建筑材料价格持续攀升。根据Redfin的数据，今年6月，美国房屋售价中位数首次接近40万美元。凯维利根指出：“建筑材料成本上升叠加风险增加，最终都体现在保险价格里。”琼斯补充说：“这是双重打击。房子价值越高，保险越贵；风险越大，如果没有保险，损失也会更严重。”

专家普遍建议，房主不要轻易放弃保险。但同时，他们也可以通过改善房屋抗灾能力来降低成本。NerdWallet房主保险专家刘易斯(Holden Lewis)举例称：“如果你所在地区经常发生野火，可以调整庭院景观，减少易燃物。位于风暴多发区的房屋，安装防风百叶窗或加固屋顶，也能让保费下降。”