

降息后美国楼市更理性?

2026或迎“大重置”，但市场分化仍在

随着美联储进入降息通道，美国房地产市场预期将迎来喘息之机。

根据房地美(Freddie Mac)最新数据，自10月中旬以来，美国30年期房屋抵押贷款利率持续维持在6.3%以下，最新数据为6.22%，呈现稳中趋缓态势。

美国房地产经纪平台Redfin在其本月发布的年度展望报告中称，2026年，美国房地产市场可能迎来一次“大重置”。住房销售有望逐步回升，价格渐趋正常化，可负担性也将缓慢改善。但报告也同时提醒，对许多年轻购房者而言，拥有住房的梦想“仍遥不可及”。

总部位于吉隆坡的亚洲房产科技集团居外IQI联合创始人兼集团首席执行官安萨里接受记者采访时表示，当前美国楼市正呈现出“整体放缓，但强势区域依然坚挺”的格局。

“尽管按揭利率已停止上升，但长期维持在高位，确实导致全美购房情绪有所降温，表现为成交周期延长、房价涨幅回落至近两年低点。然而这并不意味着市场转冷，反而折射出市场正在回归一种更为理性、真实的节奏。”他称。

美国楼市分化态势明显

“从一线经纪人的反馈来看，这种分化现象非常明显。”安萨里表示，如纽约曼哈顿整体交易虽显疲软，但户型稀缺、采光优越、品质出色的房源仍常引发多方竞价，全现金买家出价高于挂牌价的情况并不少见。而新泽西、华盛顿都会区等更可负担的区域，因潜在买家群体更大，优质物业往往迅速被市场吸纳。佛罗里达州则呈现出另一种趋势，疫情后过热的市场逐步回归理性，涨幅趋缓，投资者比例下降，本地刚需成为支撑市场的主力，整体走向更趋平稳。

安萨里总结认为：“美国已进

入一个更为明确且可能持续的分化周期。高利率虽压制了全美市场的整体热度，但真正具备地段、通勤和学区资源优势的房产依然表现强劲，依赖投资需求支撑的次级市场则需要更长时间进行调整。”

在加州，楼市交易依然活跃。深耕北加州市场二十年的加州佩隆居地产(Pellego)合伙人甄勇斌向记者表示：“2025年第四季度，湾区市场并未冷却，凡是位置佳、学区好、房屋状况不差的房产，多数仍会收到多份报价，并以超过挂牌价成交。真正出现折价的多为需要大幅修缮的老旧大型或公寓类产品。当前，公寓库存已累积至4.5个月(即待售房源数量需要4.5个月才能消化完毕)，成交价较去年下降3%至7%。”

他举例称，在旧金山市知名的诺伊谷，一处挂牌价249.5万美元的单户房型最终以高出挂牌价15.5万美元的价格售出。这套房子最终收到7份报价，而获胜的买家是一位能以全现金购入的谷歌高级工程师。

纽约州的分化态势较为显著。纽约明星地产经纪公司Serhant的经纪人Amy Wang告诉记者：“新泽西州那些价格更亲民的房源目前依然紧俏，因为更多家庭具备购买能力。而曼哈顿市场近两年整体偏弱，除非房源极为抢手，否则若卖家不愿降价，交易很难达成。”

美国南部的佛罗里达州呈现明显放缓态势。佛罗里达州盖恩斯维尔市蓝链房产经纪人温迪对记者表示，该州楼市自疫情后的2022年起便显著降温。

“过去两年，佛州房价整体呈回落趋势，成交周期也相应拉长。投资者明显减少，只有刚需买家的需求相对稳定。虽然整体市场表现不

算差，但确实没有了疫情时期那种异常火爆的局面。”她回忆称，疫情期间市场过热，每周都在带看、抢房，甚至无暇照顾家庭，现在市场节奏已恢复正常，周末也能休息。

对于投资客减少的原因，温迪表示，最关键在于利率高企。疫情期间按揭利率仅约2.75%，当时房产不仅升值快，租售比也相当可观，吸引大量投资客入市。如今利率普遍升至5.6%到6%之间，且根据信用评分、贷款用途不同可能更高。许多投资者测算后发现，利润空间被压缩，因此购房意愿下降。

另外，根据佛罗里达州出台的新规，只有美国公民或绿卡持有者才能持有多套房产，外国买家原则上只能购买一套用于自住的物业，不得购入投资性房产。同时，部分国家买家受到购房限制，这些政策进一步抑制了投资需求。

2026年市场温和复苏

从国际投资者的视角观察，安萨里称，美国楼市正在经历显著变化。2025年，美国已跌出亚洲买家海外置业目的地的前五名，降至多年来的最低位。

“高融资成本、政策不确定性以及区域表现差异过大，促使许多亚洲买家转向预期更为稳定的市场。”他称，若不依赖美国本地贷款、能够以全现金方式购置房产，这类买家能够更从容地与卖方谈判，专注真正具备保值增值潜力的资产，如核心区、供应紧缺的社区以及优质学区房等。与过去两三年市场的狂热相比，当前环境更有可能以合理估值购得长期价值较高的物业。

关于未来走势，全美房地产经纪协会(NAR)最新预测显示，2026年现房成交量将上升约14%，房价小幅上涨约4%，按揭利率逐步回落至6%附近。

安萨里表示：“预计市场不会



出现急涨或急跌，而是走向温和复苏。NAR的整体判断与我们观察到的情况一致，只要就业基础保持稳健，市场将逐步改善，但复苏依然是结构性、分区域推进的。简言之，2026年美国楼市会向好发展，但并非全面回暖，优质区域会率先复苏，其他地区随后缓慢跟进。”

Redfin在其最新年度展望报告中则称，从2026年开始，收入增长将自2008年金融危机以来首次在较长时间内持续快于房价增长，每月住房支出增速将落后于工资增长，后者预计稳定在4%左右。抵押贷款利率预计将降至6%左右的低位，低于2025年6.6%的平均水平；现有房屋销售量将比2025年底增长3%；房屋销售价格中位数涨幅仅为1%，低于今年的2%。

不过，Redfin也提醒，尽管住房可负担性有所改善，足以吸引部分观望者重回市场，但对许多潜在买家而言，购房仍然遥不可及。所谓“Z世代”和年轻家庭将继续承受高生活成本的压力，其中不少人或将转向非传统的居住方式以应对住房负担。该机构还预测，美国总统特朗普可能会宣布全国住房紧急状态以提升住房可负担性，两党其他政界人士亦将推出更多相应政

策。但报告同时强调：“唯一能改善住房可负担性的只有时间。疫情期间的住房成本飙升速度远快于收入增长，虽然明年起工资增速有望超过房价，但我们预计住房市场仍需大约五年时间才能恢复到某种程度的常态。”

美国房地产信息服务平台Zillow也给出温和预测，认为2026年房屋价值将上涨1.2%，现有房屋销售量预计达到426万套，较2025年增长4.3%，可负担性改善将带动更多需求回归市场。“住房市场在2026年会进入一个更健康的状态，购房者会看到更多的喘息空间，卖家也将受益于价格稳定和更稳定的需求。”

位于美国华盛顿特区的长荣地产副总经理陈宏明对第一财经称：“我们对未来的房市总体还是有信心的。虽然利率在下降，但我们认为不会再出现像过去那种极端的卖方市场或买方市场。原因在于，当前的利率和库存情况都比过去几年更稳定，市场已经回到更健康的状态。但房市也不太可能回到过去五年甚至七八年前那样过火、过热的时期，未来更可能是一个稳健、可持续的节奏。”

美国房产投资全景指南：

贷款、报税与出租核心问题解析

一、美国买房及贷款核心问题解答

1. 非绿卡持有者能否在美国买房?

美国绝大多数房产投资项目对非美国居民保持开放态度，因此是否持有绿卡并不会影响购房资格，非绿卡人士可正常参与美国房产交易。

2. 非绿卡持有者可以申请购房贷款吗?

非绿卡持有者同样具备申请购房贷款的资格。更为关键的是，合理运用贷款杠杆能够有效放大投资资金的使用效率，进而可能提升整体投资收益。

3. 申请购房贷款需要满足哪些条件?

银行审批贷款的核心依据是申请人的还款能力。对于美国本地居民，银行通常会核查其过去两年的工资收入证明及个人税表，以此评估还款能力并决定是否放贷；对于非本地居民，银行则会通过其他合规渠道审核还款能力。

4. 移民前后买房存在差异吗?

首先需要明确，买房本质上属于投资行为，其决策核心应围绕投资目的、入场时机以及个人实际需

求展开，与“移民前还是移民后”这一时间节点本身并无直接关联，无需将移民状态作为首要决策依据。

5. 绿卡居民与非绿卡居民的纳税标准是否不同?

两者的基础税率完全一致，不存在税率差异。仅在报税时的部分抵扣项目上可能存在细微区别，但整体影响较小，不会对核心纳税金额产生显著影响。

6. 移民前还是移民后买房更合适?

如前文所述，移民状态本身不影响买房决策，但从贷款角度考量，建议在完成报税或登陆美国之前购房更为有利。新移民将人民币兑换为美元后，账面收入可能出现较大幅度下降，若兑换后收入低于银行审核标准，可能影响贷款审批。而在报税或登陆前，申请人可提供中国境内的收入证明，目前有多家银行认可此类证明并支持放贷。

7. 哪些银行接受中国收入证明办理贷款?

目前市场上接受中国收入证明的银行包括汇丰银行、工商银行、华美银行以及国泰银行等，申请人可根据自身情况选择合作机

构。

报税收入不高还能贷款吗?

即使已报税且收入不高，依然有贷款渠道可选。部分银行提供“不查收入”的贷款产品，例如常见的Sterling银行，不过此类产品的利率相对较高，在相同申请条件下，利率可能比常规产品高出1%-2%。

当前美国购房贷款利率水平如何?

目前美国整体贷款利率处于较低区间，多数贷款利率在3%左右。具体利率会根据贷款金额和贷款年限有所浮动，通常贷款期限越短，利率越低，例如5年期贷款利率低于7年期，7年期又低于15年期。

以公司名义还是个人名义买房更合适?

两种购房名义的核心区别在于责任限定及报税复杂度。以公司名义购房，需单独申报公司税表，同时公司需向股东出具K1税表，流程相对复杂；以个人名义购房，报税流程更为简便，适合对流程便捷性有要求的投资者。

新移民最多能贷款多少额度?

持有绿卡的新移民，通常可贷款房产总价的70%；未移民、无绿卡的申请人，贷款额度因银行而

异，多数银行可提供房产总价50%-60%的贷款。需要注意的是，美国房产交易从买入到卖出涉及多项税费，想要实现省税增收的目标，需提前熟悉相关法律法规并做好规划。

二、美国房产投资涉及的主要税费

1. 房屋持有期间的税费

持有期间的常规税费包括：房产税，税率约为房产购买价的1%-3%；保险费，以火灾保险为核心，年均费用1000-3000美元，若房产位于洪水高发区，需额外购买洪水险；物业费，仅适用于有物业管理的小区，费用区间为每月100-2000美元，具体取决于小区定位及配套标准。

2. 持有期间的税费抵扣政策

税费抵扣需根据房产用途区分自住房和出租房，具体政策如下：

自住房：可抵扣的税费主要为房产税和贷款利息，其中贷款利息抵扣仅限两套房产；

出租房：抵扣范围更广，所有与房产相关的必要且合理的支出均可抵扣，包括房产税、保险费、物业费、贷款利息等，可直接抵扣租金收

入。此外，出租房还可享受折旧费抵扣这一重要优惠，住宅类房产折旧年限为27.5年，商业地产为39年。以一套价值275万美元的住宅为例，年均折旧费为10万美元。

需要特别注意出租房的预扣税政策：根据中美双边条约，出租收入的预扣税率为10%。若次年报税时确认上一年度无净利润，可申请退还已缴纳的预扣税。

3. 房屋出售时的税费及政策

出售环节需重点关注免税额、增值税及预扣税三大核心要点：

免税额政策：若业主在卖房前5年内，累计拥有房产产权满2年且将其作为主要住宅满2年，每位业主可享受25万美元的增值免税额，超出部分需缴纳增值税；

增值税标准：外国人出售美国房产产生增值时，需按投资期限缴纳增值税。持有满1年及以上为长期投资，税率分为0%、15%、20%三档；持有不满12个月为短期投资，适用美国联邦常规税率，税率区间为10%-39.6%；

预扣税规定：美国本地居民通常在次年4月15日前申报上一年度税款，但外国人卖房后若未主动报税，税款追缴难度较大。为此，美国国税局于1980年出台FIRPTA法案(外国人投资房地产税法)，规定外国人出售美国房产时，买方需在120天内预扣房产售价的15%缴纳给税务局，该笔款项为预扣税，后续可根据实际纳税情况多退少补。