

## 全球房价落差惊人：

# 最贵 vs 最便宜城市榜单

最新一项针对全球151个热门城市的住房可负担性比较分析显示，购房成本差异巨大——从中美心脏地带的可负担城市，到西海岸与欧洲大都市的“天价”市场，住房负担状况反映出不同地区经济结构与居民收入之间的高度不均衡。根据金融公司Remitly报道：

### 全球住房最贵 vs 最便宜城市榜单

**最难负担住房的城市：**  
全球最不容易买房的城市多集中于美国加州沿海地区，包括：圣何塞(San Jose, 加州) - 世界上最难买房的城市之一，即便夫妻双方合并收入，也只能勉强负担平均房价的一半左右。

洛杉矶(Los Angeles) - 房价高企，收入难以匹配，平均收入夫妻只能负担约56%的房价。

长滩(Long Beach) - 房价飙升，单身收入者仅能负担约三分之一的房产。

圣地亚哥(San Diego) - 海滨生活之余也伴随高房价压力。

温哥华(Vancouver, 加拿大) - 自然景观优美，但住房成本对本地收入者构成重大压力。

巴黎(Paris, 法国) - 欧洲最难买房的城市之一。

波尔图(Porto, 葡萄牙) - 旅游与投资需求推高房价，本地家庭难以入手。

纽约(New York City, 美国) - 国际大都会高成本生活下，平均夫妻收入只能覆盖约75%房价。

迈阿密(Miami, 美国) - 海滨城市吸引外来人口、投资者，推高房价。



旧金山(San Francisco, 美国) - 科技巨头聚集地，住房供需严重失衡。

这一榜单与其他独立媒体如NBC Bay Area的报道一致指出，圣何塞等科技中心城市因住房短缺和极高价格成为全球最难负担住房的城市之一。最可负担住房的城市在哪里？

相比之下，世界上住房负担最友好的城市主要分布在中西部以及欧洲部分地区：

底特律(Detroit, 美国) - 排名全球最可负担城市；在底特律，夫妻双方以平均收入购买房产的支付能力可达到该市平均房价的近5倍。

意大利的卡塔尼亚(Catania)、

巴勒莫和热那亚等城市，也成为欧洲最具“买房潜力”的地点之一。

德国表现尤为突出，有7个城市进入欧洲最负担榜单的前十名，包括杜伊斯堡(Duisburg)、伍珀塔尔(Wuppertal)和埃森(Essen)等。这说明欧洲中部某些城市仍有较为宽松的住房负担环境，对于首次购房者或移居者而言具有现实吸

引力。

报告背后的因素：为什么差距如此大？

这项来自Remitly的全球研究综合考虑了：

各城市房价与当地平均收入对比

按揭利率、首付比例与存款需求

不同城市的住房供需与就业市场状况在加州等沿海城市，房价远高于当地居民收入增速，导致即便收入偏高的人群也难以实现买房目标。

同时，在德国和某些中西部美国城市，由于较稳定的收入增长与较温和的房价，购房负担相对较低。

**购房趋势也反映全球迁徙与生活方式变化**

报告指出，无论是希望在海外建立“第二个家”，还是计划移民定居，住房可负担性已经成为重要考量。对于跨境购房者而言，除了城市本身的房价之外，还可能涉及汇款、跨国资金安排等操作，这也是Remitly此类报告与其跨境汇款服务定位相契合的背景之一。

这份报告再次证明：在今日房地产市场实现“买房梦”需要因地制宜的策略——在某些地区，家庭需要准备更高首付款和更长的按揭期限；在另一些城市，则可能拥有真正的负担优势。不同国家和城市的住房可负担性差异，是全球经济与城市规划政策互动的直接体现。

## 房子越翻越豪华 为什么最后还是低价卖出？

在大华府，很多房东在卖房前会选择进行翻新，尤其是老房：厨房换成 quartz 台面、浴室铺上高级瓷砖、装上全套不锈钢家电，灯具也挑最贵的。原本希望“多装多赚”，结果房子挂牌好几个月无人问津，最后还要降价出手，甚至卖得比没装修还便宜。到底哪里出了问题？

1、豪华装修≠买家需要  
最大的问题是：卖家的“喜好”，未必等于买家的“需求”。

比如：  
自己喜欢深色大理石厨房，但买家偏好浅色简洁风格；  
花3万装的蒸烤一体机，普通买家根本用不上；  
进口瓷砖与卫浴品牌听都没听过，买家并不在意；  
喜欢欧式线条装饰，结果大多数买家觉得“太老派”。

结局就是：花了大钱，却换不来买家的“心理认同”，反而因为装修风格限制了潜在市场。

2、装修过头，反而限制了买家选择空间  
很多买家一看 listing 上写“fully upgraded”，以为是好事；但走进房子后发现：墙不能动，颜色不能换，格局不能改，“自己动不了手”让他们觉得压抑、不自在。

尤其是买家打算：  
自住长期生活，希望根据自己风格慢慢布置；  
考虑以后出租，倾向于中性、耐用、便宜好换的材料；  
预算吃紧，不想“为你装的豪

华买单”。

最后这些买家都跑了，留下房东心碎：“不是大家都喜欢装修好的吗？”

3、花的多，不等于能卖得高  
在现实市场中，装修投资回报率(ROI)并不是线性增长的。

很多研究显示：  
厨房、浴室等“轻翻新”，ROI可达80-100%；  
但若做成“全高配豪装”，ROI可能反而下降到50-60%。

原因在于：房价由市场决定，而不是装修单决定。

你装了3万美元的吊灯，买家最多只愿意为它多出3000。

4、那卖房前该怎么装修更合适？  
保持中性风格  
——浅色、简约、好打理，是最大公约数。

专注视觉重点区  
——厨房台面、地板更新、墙面重刷，提升第一印象。

避免“个性化投资”  
——定制家具、花哨主卫、特殊灯饰可省可不省。

结构安全优先于美观升级  
——修好屋顶、水管、电路，远比换新吊灯重要。

5、总结：翻新不是“越贵越好”  
而是“花得对、花得值”

房子最终能卖多少，不是看你花了多少钱，而是看买家愿意为哪些“体验”买单。与其为了高端装修砸大钱，不如把预算用在能打动更多买家的地方。

## 贷款利率降至近一年低点 旧金山湾区房地产市场秋季有望回暖

在经历了春夏销售季低迷之后，旧金山湾区房地产市场今年秋季有望迎来复苏。业内人士指出，随着抵押贷款利率降至近一年来的最低水平，长期观望的买家和卖家或将重返市场，为低迷已久的交易量注入新动力。

据(Mercury News)报导，上周在美国联邦储备委员会宣布九个月来首次降息后，30年期固定抵押贷款平均利率从1月的7.04%高点降至6.26%。加州房地产经纪协会(C.A.R.)主席希瑟·欧苏(Heather Ozur)表示：“许多潜在购房者一直在观望，希望抵押贷款利率能下降。过去几周的降幅，可能成为吸引他们重返市场的动力。”

协会最新数据显示，7月至8月，全州待售房屋数量增长了8.3%，显示市场在经历夏季的低迷后正在逐步回暖。通常春季是购屋旺季，夏季销售略有放缓；但今年夏天湾区房屋销售量仍比去年同期下降4.1%，为2022年利率上升以来连续第三年低迷。尽管交易量萎缩，房价却依旧坚挺。2024年8月，湾区九县现有独栋住宅销售中位数为128万美元，同比上涨2.8%。其中康曲柯士达县85万美元，阿拉米达县127万美元，旧金山150万美元，圣塔克拉拉县190万美元，圣马刁县199万美元。

加州房地产经纪协会首席经济学家乔丹·莱文(Jordan Levine)指出，高房价主要受限于低

库存支撑。大多数湾区房屋供应量不到三个月，仍属卖方市场。他预计，随着今年最后一个季度到来，利率下调可能会带动供应量略有增加，销售将逐步回升，但速度相对缓慢。

一些买家已趁市场淡季出手。居住在佛利蒙的帕拉什·沙阿(Palash Shah)与普施提·达拉(Pushti Dalal)8月以99万美元购入一套连栋房(townhouse)，低于挂牌价。“我们知道利率高，但竞争也少，”沙阿表示。他们利用固定费用经纪公司TurboHome，使报价更具竞争力。

高利率也让开发商承压。屋仑(Oakland)Glenview社区东湾开发公司Workshop1总裁威尔·莫拉(Will Mollard)透露，他在6月推出的八栋售价约100万美元的连栋屋销售缓慢，“这个价位的买家对利率非常敏感，希望降息能带来改变。”东湾经纪人克劳迪娅·米尔斯(Claudia Mills)则表示，自9月初利率下降以来，她已在开放看房活动上见到更多首次购房者，“人们已准备好回归市场，他们正在办理预批并准备出手。”

业内人士普遍认为，如果利率继续下行，湾区房地产市场在年底前有望迎来一波迟来的“小旺季”。

