



若此邮件中部分图片已被屏蔽，请点击邮件上方的“我信任发件人” 或“I trust content from this sender”链接以查看被屏蔽的内容。

如果你现在正在考虑买房，一定要看完这篇文章再做决定。因为很多人买房以后都后悔了。

2025年，根据Clever Real Estate的报告，在千禧一代里面，高达82%买房的人都后悔了。房地产网站Opendoor也做了一个调查，发现最近一年，卖房的人当中，94%的Z时代，Gen Z和86%的千禧一代，也对当初买房的决定后悔了，比例出奇的高。

为什么会这样？

疫情后的这几年，市场太疯狂，眼看着房价见风涨，很多人都是当时咬着牙冲进去，结果发现，房子渐渐变成了无底洞，买的时候价格就已经很贵了，结果利息还涨了那么多，双管齐下，月供的压力直接拉满顶格。根据Bankrate最新的研究，今天想买套房，至少需要年收入11万7左右，而买了房的房主也渐渐发现，不仅房子买的贵，拥有房产的整体体验，**更差**，越想越开始后悔，也很沮丧，涨了薪也还不起房贷，还有直接卖了搬回去和父母住的。

大家普遍后悔的原因总结一下，主要集中在几个方面：

第一，觉得自己买的太贵，这也是抱怨最多的。买的时候没发现，房价本来就是自己咬牙才勉强够得到，但买进去以后才恍然大悟，房子真实的开销还在后面等着呢。随便算一下，费用如下 --

- 1. 房子的交易过户费用，约房价的1%到2%；
- 2. 经纪人佣金6%左右（这个部分即便买的时候不出，卖房的时候也得出，逃不掉）；
- 3. 贷款的一次性手续费用，大约房价的1%；
- 4. 每个月贷款利息，现在利率高达6.5%；
- 5. 房产税，每个州不一样，在1%到3%区间；
- 6. 房屋保险占房价的0.5%到2%；
- 7. 房屋的维护修理费用，保守估计每年1%；
- 8. 杂费，比如搬家，打扫等。

这些零零碎碎的开销，光是听着就已经让人头疼。很多人刚买进去就发现，各类交易成本加起来，差不多已经先“亏”了10%。而一旦买入，再想反悔就很难了。更现实的是，等到将来卖房时，这些费用往往还要再付一遍，一进一出，损失被进一步放大。也正因为如此，房子一旦买进去，几乎就等于被套牢。持有不到五年以上，往往很难不亏钱卖出。

更让人难受的是预期落差。本来想着房价会持续上涨，但真正买进去之后才发现，房价不但没有上涨，甚至在一些地区还在持续跌。每天看着当年的买入价，情绪只会越来越焦虑。与此同时，还不得不继续往房子里投入更多资金，在无法解套的情况下，这种压力很容易转化为后悔。

不少人仍然期待“再来一次2021年的行情”，希望房价能够快速拉升。但从现实来看，这种概率已经可以忽略不计。当前居民的支付能力已经接近极限，房价想要继续大幅上涨，必须先等支付能力改善，而这件事本身就是一个非常漫长、甚至没有明确时间表的过程。

第二，房子远超预期的麻烦。等真正成为房主之后，很多人才第一次意识到，拥有房子意味着什么。

有一位网友发帖说，自己买房仅一年就已经开始后悔，甚至想立刻卖掉。原因是“太麻烦了”。从院子的打理、洒水系统，到热水器维护、日常垃圾处理，再到每年必须完成的各种维护事项，这些原本在租房时期几乎不需要考虑的事情，如今全部落在自己身上。

过去租房时，生活像是自动运转的；而现在，每一件小事都需要自己操心。对于本身就不喜欢琐事的人来说，这种变化往往被严重低估。

第三，是买得太快、太冲动。这也是42%的人票选的第一后悔原因。

按理说，买房应该是一个深思熟虑的决策，但现实中，很多人的决策过程却更像是被情绪和压力推动的结果。有人担心利率继续上升，有人害怕房价上涨导致彻底买不起，也有人在有限预算下反复比较，却始终找不到理想标的。等到终于遇到一个“还可以”的房子，又担心错过，于是选择仓促出手。

但真正住进去之后，问题才逐渐显现：**小区不满意、房屋大小不合适、房龄偏老、户型不理想.....**当初的每一次妥协，在房价不上涨，甚至下跌的环境下，都会被不断放大，最终变成对当初决策的怀疑。

综上所述原因，大家后悔买房的主要症结所在，是对**持有成本的严重低估**。

用实际情况算一笔账，这些隐藏费用到底有多少。Bankrate最新研究表明，在美国，一套普通住宅每年的隐藏成本平均在**\$21,400**，还不包括房贷。其中最大的一部分来自持续不断的维护和修理，全美每年每套房，平均开支**\$8,808**，而这个数字在夏威夷（高达\$34,000+）、新泽西、加州更高。此外，还有固定支出，比如房产税、保险等。

问题在于，这些费用在买房时很少被完整地计算进去。人们往往会下意识认为，“这些事情应该不会那么频繁发生”，于是选择忽略。但只要持有时间足够长，这些支出几乎是不可避免的。

例如，更换空调系统、屋顶维修甚至整体更换、突发的结构损坏，或者地下管道爆裂，这些都可能在某一个时间点突然出现，而且金额往往不小，大几千甚至上万。这并不是运气问题，而是一个时间问题——**只要持有得足够久，迟早都会遇到**。

也正因为这些被忽略的成本，很多人从未真正计算过一套房子的真实回报。

举个简单的例子。

假设你用50万美元买了一套出租房，首付25%，再加上交易成本，一共投入约13万美元。买的时候，你的预期很合理：一边等房价上涨，一边用租金做一点被动收入。我们用个相对“正常”的市场来算，不考虑2021年那种极端上涨，也不按下跌行情。五年之后，房价从50万涨到大约57.5万，账面上涨了7.5万美元。乍一看，这个收益似乎还不错。

但问题在于，这只是“**账面收益**”。

在这五年里，真实情况通常是这样的：房子很难有正现金流，每年可能还要倒贴约3000美元；再加上日常维护和修理，即便按比较保守的情况估计，每年5000美元，五年就是2.5万美元；期间租客更换、空置、简单翻新等成本，再算4000美元。这样算下来，这五年的额外支出大约是4.4万美元。

也就是说，你的实际收益是：7.5万减去4.4万，只剩下3.1万美元。对应最初13万美元的投入，年化回报大约在4%到5%之间——而这还是在相对乐观的前提下。

更关键的是，如果你这时候选择卖房，把钱真正拿出来，还需要支付约6%的经纪人佣金以及其他交易费用。这一笔成本，很可能直接把这3万美元的利润全部吃掉。结果就是：**账面上看似赚钱，最后真正落袋的收益，可能接近于零。**

如果再进一步考虑卖房时的佣金和各类交易费用，账面上的利润甚至可能被完全吞噬。

比资金成本更容易被忽略的，是**时间成本**。

即便已经委托了物业管理公司，房主依然需要不断做决策：是否维修、如何维修、是否更换租客、如何处理突发情况，以及每年必须跟进的税务和保险问题。当房产数量逐渐增加，这些事情并不会线性增长，而是不断叠加、放大。

很多人最初只拥有一两套房时，感觉不过是“偶尔接个电话”；但当数量增加后，时间被不断切割，注意力变得碎片化，生活也被这些琐事逐渐占据。直到某一天才突然意识到，自己并不是在做投资，而是在为一堆房子持续投入时间和精力。

更复杂的是，当想要退出时，才发现事情远没有想象中简单。

房产并不是一个可以一键出售的资产，而是由一套套独立的房子组成。每一套房子都需要经历完整的出售流程，从租约处理、修缮决策，到挂牌、谈判、验房、贷款审批以及最终交割。哪怕一切顺利，一套房子也往往需要数月时间；如果过程不顺利，周期可能被拉长到一年甚至更久。

当持有数量较多时，这一过程会被重复多次，所需要投入的时间与精力都非常可观。如果还涉及税务规划，例如1031置换，对时间窗口和交易匹配的要求更为严格，操作难度也会成倍提升。

这也是为什么，在今天的市场环境下，房地产早已不再是“随便买就能赚钱”的时代。它对判断能力、执行能力以及管理能力的要求，远比过去更高。

房市行情好的时候，比如**2008年之后的修复期**，以及**2021年前后的流动性行情**，购入房产会在增值上受益颇多，大幅度的增长抵消了持有的隐形成本。但这样的机会，本身并不是常态，也很难被提前复制。

放在今天的市场环境下，再次买房前，需要认真思考一个问题：

需要持有多久，才有可能再次等到一次类似的行情？

尤其是在当前，房价已经接近居民支付能力的临界点，继续大幅上涨的空间和动力，都变得更加有限。在这样的背景下，单纯依赖房价上涨来实现理想回报，其实不再是一个稳妥的假设。

单一房产的配置不是房产投资的唯一解法，**同样资金，在不同房地产投资形式下的效率有差异**。

比如同样一笔资金，如果用于更专业化运作的房地产项目，或者配置到更广泛的权益类资产中，长期来看，回报结构和参与方式都会有所不同：一方面有机会获得更具竞争力的收益区间，另一方面也不需要个人持续投入大量时间和精力去管理具体资产。

本质上，这并不是“哪一种更好”的问题，而是一个越来越现实的选择：在同样承担风险的前提下，你希望资金是**被动运转**，还是需要你**持续参与和消耗精力地运转**。

很多人习惯性地认为“有房就是有资产”，但现实是，如果买错了，房子同样可能成为负担，持续消耗现金流，并锁定大量资金，使人错失其他机会。

真正的资产，应该是能够持续创造收益的，而不是不断吞噬资源的。

到了2026年，买房这件事，已经不再只是一个关于房价和月供的简单决策。

更重要的是，你需要想清楚一件事：

这套房子，究竟会成为你资产积累的起点，还是负债循环的开始。

如果你也认同这样的思维方式，欢迎加入我们的地产投资圈，获取第一手投资机会、行业知识、以及我的独家线上直播预告：

👉 **【点击链接加入 | 解锁你的财富跳板】** [点击加入](#)

This email is not an offer to sell or a solicitation of a security or investment. Any such offering can only be made subject to appropriate Offering Documents, including the PPM.

Book A Call

每周我们都会把最专业实用的房产投资贴士、致富指南等等精彩内容直接发送至您的邮箱，还会不定期放送市场趋势分析，请不要错过哦！

更棒的是，我们还会分享独家投资机会，助您轻松财富增长！

若此邮件中部分图片已被屏蔽，请点击邮件上方的“我信任发件人” 或“I trust content from this sender”链接以查看被屏蔽的内容。

更多内容，请在各平台搜索：

美国Connie

Youtube、Facebook、小红书、微信视频号

官方网站：

ufundinvestment.com

基金网站：

fund.ufundinvestment.com

ufundcapital.com

UFUND Investment LLC, 9600 great hills trl, 150w, Austin, Texas 78759, United States

[Manage preferences](#)