



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。

一、当前市场现状

Redfin的CEO Glenn说,2025年是过去10年来最强的买方市场,还直接说:“现在但凡你要是遇到个买家就赶紧卖了,别挑了,不然就真卖不掉了”。因为过去10年,房子卖得从来没有这么慢过,卖家数量远远超过买家,交易取消率也创下新高,反正房子就是卖不动。

所以很多媒体博主都在用惊悚的标题——“房市要崩溃,重演2008年的暴跌”——来形容今天真是非常让人担心的房地产市场。这两年又是高利率又是高房价,持续压制成交量,时间已经很久了。销售量持续下降,库存越来越多,情况在恶化,市场上越来越多的人在担心房价撑不住了,很多地方已经出现了下跌的趋势。

那这一次美国的房市真的会崩吗?或者现在的房价还会继续下跌更多吗?我们不是已经开始降息了吗?那房市会有转好的希望吗?

我们来看一下房地产市场几个关键的指标,它们到底恶化到什么程度了,都拿出来和两个时间段做比较:一个是疫情前,那个时候是正常的市场;另一个是2008年真正崩盘的时候的市场。最坏的和正常的时间段都做了对比,我们就会更清楚今天市场到底有多糟糕,离崩盘很近了是吗?还是差很远?该买还是该卖了?

二、关键指标分析

指标一：库存水平

根据美国房地产经纪人协会NAR今年8月最新的数据,全美现房库存是4.6个月,这比疫情那两年动不动几天、十几天就把房子卖掉的火爆状况确实是慢太多了。我们先看看什么是正常的库存水平。

根据美国房地产经纪人协会NAR,过去十年,美国的平均房屋供应量是4.8个月,其中独栋房供应量是4.8个月,公寓供应量是5.5个月。也就是说,今天的4.6个月基本上等于疫情前的正常水平。

再对比一下大家最关心的2008年真正崩盘时候的库存呢? 超过11个月,而且是连续三年恶化上去的:2006年的库存超过6个月,2007年超过8个月,最后直到2008年冲过11个月。从那以后房价才顶不住,彻底坍塌。

而且你注意看,从1982年以来的20几年,库存基本上都是超过4个月的。也就是说库存在4到6个月都属于平衡的市场;如果库存低于4个月,卖方通常开始主导;而超过6个月,买方通常开始主导;到8到10个月以上,房价就会真的崩了。

所以我们基本上可以判断,今天的库存堆积的量只是从过热回到正常状态,离崩盘还差得远。当然不排除如果库存像2006、2007那样继续恶化到6个月以上、8个月以上,最后到10个月以上,那房价就该崩了。但是这需要一个很长、持续恶化的过程。

市场上的库存其实来源于两个部分:二手房的现房和建商手里的新房。大多数房主的房贷利息只有3%、4%,再加上过去几年房价涨得快,净值高,他们根本不愿意卖房,也拿得住时间,所以二手房现房的库存其实是最低的。

而这次库存上升主要是建商手里的新房造成的。根据美国人口普查局的数据,2025年7月新房库存达到9个月,8月新房库存下降到7.4个月,这都明显高于正常水平。建商不像房主,他们等不起,需要资金回流,需要还贷,所以现在促销降价多的是建商——帮你降低利率,送装修,送家电都是为了清他们的库存。所以现在新房的溢价空间应该更大。

指标二：在市场上的天数(Days on Market, DOM)

就是房子从挂牌到最后卖掉中间要花多少天。房子在市场上挂得越久,买家就会越挑剔,卖家就会越容易被迫降价,所以这个指标也非常直接可以告诉我们房子在市场上到底卖不卖得动。

根据realtor.com的最新9月月度报告,全美房屋平均在市场上的时间是62天,比去年同期又多了7天,而比疫情高峰期——就是在2021年的时候——多出了将近45天。也就是说,房子现在平均要挂2个多月才卖得掉,房子在市场上待的时间更久了,而且在持续变慢。

那DOM要慢到什么程度,房价才可能出现暴跌呢?我们现在离暴跌还有多远?我们还是拿不同的时间段来做对比。

先和疫情前2018、2019年正常的市场做对比,当时房子平均在市场上的天数都在53到82天之间,也就是说我们现在的62天虽然比去年慢,但仍然属于正常区间。

再来看2008年崩盘时候的情况,当时大部分城市的平均在市场上的天数都超过了90天,这在当时是普遍现象,房子滞销根本卖不动。

过去两年大家是被疫情后2021年那种房子挂几天就卖掉的疯狂节奏惯坏了。当时平均在市场上的天数只有十几、二十几天,所以现在回到60天左右就感觉市场变化太大了,市场凉透了要崩了。

有些城市的变化最明显:比如德州的Austin,之前20天就成交的现在平均72天;凤凰城之前14天成交现在要57天;还有佛罗里达的Orlando,之前是23天成交现在在55天,反差都非常大。之前这些城市涨得太快,现在凉得也最快啊。

但都还没有到崩盘的地步。根据历史数据来看,一般来说要等到平均在市场上的天数超过90天的时候,房价才会开始明显动摇,而我们现在在全国的平均数是62天。卖房速度确实慢多了,市场在变冷,但同样的,离真正的冰点还有一段距离。

指标三：成交价与挂牌价(Sell to List Ratio)

从这个指标开始就能看得出来房价降了没有。房子确实卖得慢了,但卖得慢不一定代表卖不掉,也不一定代表房价在跌。

这个指标Sell to List Ratio——成交价与挂牌价的比例——反映的就是房子最后卖出去的价格和挂牌时候的价格到底差多少,换句话说就是有多少房主不得不降价出售,降了多少钱。

根据Zillow、Redfin和Realnex三家的最新报告,全国平均成交价和挂牌价的比例都仍然维持在99%。也就是说,房子最终卖出的价格只比最后一次挂牌的价格低了1%,说明现在的房子仍然是接近房主要价成交的。但是这个挂牌价指的是最后一次调整后的挂牌价,并不排除一些卖家一开始的挂牌价定得过高,后来不得不一再降低价格以求出售。

把几个时间段放在一起来做对比看一下。2019年这个比例也是在98%到99%的,成交价略低于挂牌价,说明正常的市场通常会有一些溢价空间,但是不大,远没有到需要打折求售的程度。而在2008年房市崩盘的时候,这个比例在多少呢?90%多一点,说明房子普遍都在降价。再看2021年房市最火爆的时候,这个比例是在103%,说明当时的房子普遍卖得都比挂牌价更贵。

现在降价最多的个别城市,比如还是德州Austin,成交价和挂牌价的比例在97%,说明今天比2019年正常的时候情况还更糟。凤凰城也比正常时候要差,但是也有像加州的San Diego这样的城市,今天比正常时候的市场还更好,这个比例超过了100%,说明现在的成交价能比挂牌价更高。

所以根据历史数据,这个成交价和挂牌价的比例要跌破95%,就意味着卖家普遍开始认赔了,愿意降价。当跌到90-94%的时候,市场会进入抛售,房价就会崩塌。但现在的全国水平还在99%,同样说明现在还远没到普遍降价的程度。

指标四：法拍和违约(Foreclosure and Delinquencies)

前面三个指标——库存上升,房子卖得慢,成交价开始松动——这些都还是市场的前期表现。但房价真正要开始坍塌,一定是越来越多的人撑不住,开始被迫卖房,甚至被银行收回的时候。这就是我们要看的第四个指标:法拍和贷款违约率。

根据房产数据公司Attom 2025年第三季度报告,全美一共有101,500套房子处于法拍流程当中,同比增长17%,其中银行正式收回的房产REO的数量也同比增长33%。听上去涨幅还是挺大的,这个趋势在上升,但得放到更长的时间轴上来看。

今天法拍的数量,每个季度10万都不到,2019年的法拍数量都比今天多,当时每个季度在13.6万以下。但是要是对比2008年崩盘时候的法拍数量,那吓死人,口径都不一样了,不按照每个季度来算,而是按照每个月都有40到90万起的法拍量,这完全就不是一个量级的。现在离2008年式的崩盘也差太远了。现在的法拍量从2022年下半年开始有明显的增加,但在2023、2024这个增长就停了,基本稳在一个水平,到现在还没有回到疫情前的水平。也就是说,法拍的量这几年有增加,但是仍然比正常市场的水平还低一点点。

看完了4个关键指标:库存存在上升,在市的天数在上升,房子卖得慢,成交价开始松动,法拍和违约率都略有上升。其实它们的结论都比较一致,就是市场确实在变冷,但还是在正常的空间,房价承受的压力越来越大,但离暴跌还很远。不过这种冷却要是继续任其发展下去没有改变,要走向更深的大跌也不是没有可能。所以接下来很关键的就在利率,后面会怎么发展。

三、降息与市场展望

今年9月17号,美联储终于启动了今年的第一次降息,0.25个基点,基准利率下降到4%到4.25%。这当然是个好的开端,但0.25的降息对于房市几乎没有什么用,它更像是个信号灯,告诉我们趋势要往好的方向发展了。但问题是,利率要降到什么程度,房价才有可能真正回转呢?

现在的30年固定房贷利率大约在6.3%附近。房地产市场有一个比较公认的心理闸门是在5.5%,也就是一旦房贷利率回到5字头,大量的买家就会重新回到市场上了,市场就会重新活跃起来,交易量会开始增加。

那房贷要从6.3%下降到5.5%,美联储需要降多少息呢?虽然房贷利率不是完全跟着美联储的利率走,它更多的是跟10年期美债挂钩,但通常的一个经验是:如果美联储能降息75到100个基点,就是0.75%到1个百分点,那房贷利率大约会跟着下降0.6%到0.8个百分点。也就是说,只要美联储把基准利率从现在的4%到4.25%,降到3.25%到3.5%左右,房贷利率就有机会回到5.5%附近了。

这会在什么时候发生呢? 要等多久呢? 市场现在的普遍预期是:今年年底前,美联储还会再降两次,每次25个基点,也就是一共50个基点。这样到2025年底,利率就会降到3.5%到3.75%,那个时候房贷利率大概能降到5.7%到5.8%,接近5字头了,但还差一点点。

如果接着2026年第一季度美联储能再降一次,利率落到3.25%到3.5%,那房贷利率就有机会稳定在5.5%左右了。一旦房贷进入5字头,大量买家就会回来的。

那差这么一点利率能差多少呢? 如果房贷利率从6.3%下降到5.5%的话,贷款40、50、60万的家庭,每个月的月供可以省下200到300多块。

根据Fannie Mae的研究,每减少100美元的月供,就能让25到30万户的买家重新有资格买房。也就是说,只要房贷降到5.5%,市场上就会立刻多出来50到90万户的潜在买家。

不过不要忘了,房地产是一个慢热的行业,它不像股市那样,今天的消息明天就暴涨。房市的反应通常要经历几个阶段:先是等到降息,然后房贷下降,然后买家回归,成交量逐步回升,房价才会起稳。整个传导过程往往要9到12个月。

其他国家也经历过同样的节奏:
英国案例: 2024年3月开始降息连续三次,一共降了75个基点。到2025年的2月到3月,房屋成交量开始先恢复,上升10%到12%。到2025年的5月6月期间, 房价终于结束下跌开始小幅上涨约3%。前后一共花了12个月。

加拿大案例: 2024年6月开始降息,两次共降了50个基点。到2025年3到4月,房价回稳并上涨大约2%。前后一共用了大概9个月。

他们从降息到房价回暖,都花了9到12个月左右的时间。
按这个时间周期,如果今年年底前美联储能降息两次,明年初再降一次,那2026年初的房贷就可能回到5.5%附近。但房价真正的转折点还得往后推,大概要等到2026年底,甚至要到2027年初,房价才会真正回升。

但这段9到12个月的滞后期,反而可能成为想买房人的机会也说不定。因为你可以趁这段时间房市还在调整的时候,买入被迫打折的房产,等到2027年房价真正开始反弹的时候,再做refi重新贷款,把利率降下来,既赚了房价又省了利息。

四、潜在风险与总结

美联储会不会如我们所愿的连续降息,事情会不会这么顺利进行呢? 接下来最大的变数就要看,关税是否真的会引发通胀了。

如果关税没有引发新一轮的通胀,美联储就能放心地继续降息,那低利率就会推动经济复苏,不仅是房地产市场会变好,股市、债市、黄金都会一起走强。这也是市场希望看见的,经济全面回暖,资金重新开始流动。要知道在巨变发生的大时代,信息的敏感度、快速捕捉机会的能力就是你的杀手锏。危机和机会永远并存,我们要的是站在机会的风口,借势崛起!

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、以及我的独家线上课程预告:

👉 [\[点击链接加入 | 解锁你的财富跳板\]](#) <https://ufundinvestment.com/form/>

Book A Call

每周我们都会把最专业实用的房产投资贴士、致富指南等精彩内容直接发送到您的邮箱, 还会不定期放送市场趋势分析, 请不要错过哦! 更棒的是, 我们还会分享独家的投资机会, 助你轻松财富增长!

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、Tiktok、Instagram

哔哩哔哩、抖音、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

[取消订阅](#) [保存首选项](#)