



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。

2026年马上就要来啦,很多人都在问,明年会是怎样的呢?会像2008年那样一夜之间金融危机爆发、房价崩盘,还是会像2020年那样美联储开始降息放水、房市瞬间反弹、一飞冲天?又或者继续延续这两年的房市低迷、一潭死水? 那2026年到底该怎么做,是该买还是卖,还是继续等待呢?

2026年不会像2008,也不会像2020年,或者是2024年的延续。它会和过去的这些时期都不一样,因为我们正在进入一个完全不同的房地产市场周期。如果你不知道明年最大的特征是什么,它的风险在哪里,最大的机会又在哪里,如果没有做好准备,你不仅会错过一个时代最大的机遇,更糟糕的是你会赔得很惨。

那么明年的作战方案是什么? 怎么利用好这千载难逢的一次时代机遇,同时规避当下最大的那些坑。这些都是我们公司每天都在和各大投资机构基金经理反复讨论的,而且是实战总结的方案,也是我们明年投资的指导方向,绝对不只是理论。

过去的15年,美国房地产投资是一路长红,利率一路往下,房价一路往上。不管你买什么,住宅还是商业地产,无论你买的什么价格,几年后都能赚升值赚到钱。那个时候所有人的投资逻辑都是只要你敢买,赚钱就是迟早的事。所以每个人没有赚买的多的,都只后悔自己买的太少了。但从2023年开始一切都变了,这条路走不通了。进入2026年,有几个最核心的变化,既是接下来要面对的最大风险,同时也会带来2026年最大的机会。

第一个就是利率在高位待太久了。从2022年美联储开始暴力加息,到现在三年半,房地产市场一点点的被冷却。2024年底开始的降息还没有真正起到作用就被打断了。2025年9月终于重启降息,目前利率已经从最高时候的5.5下降到3.75。

这是一个拐点,房地产市场这几年持续降温,住房市场的房价还算坚挺没有垮掉,但成交量停滞,市场冰冻,很多地区的房价已经开始出现下跌了。其实今天美国的住房市场最大的问题不是利率,不是库存,而是支付能力史上最低。大家都已经负担不起买房了,所以住房市场卡在这里,不上不下。

这个问题不得到缓解,房价根本就没有了上涨的空间。后面就需要看一边工资收入什么时候能够涨起来,一边利率什么时候能够降下去。两边一夹击才能够慢慢缓解市场的负担能力,但这是一个非常缓慢的过程。

Zillow的数据显示,今天的租售比已经掉到历史的最糟水平了。基本上都是负现金流,就是买个投资房,不要说收入了,每个月常常还要往里面倒贴钱。所以现在买房,没了大幅增值的空间,也没有挣的现金流,那就不知道图什么了。有的只是大量的现金套在房子里面无法动弹,退出也很困难。

根据Zillow和Fannie Mae最新的预测,2026年的房价大概率是不涨也不跌的水平。所以买投资房等升值,这条老路肯定是走不通了。如果说2026年,住房市场里面哪里还能看到一点希望,那就是那些还有负担能力、租金净收入为正的一些城市了。

第二个变化是现在债务到期的越来越多,违约率在增加。商业地产里面从2022年下半年美联储加息提速以后,很多地产变得非常艰难。他们熬过了2023,熬过了2024,也熬不过2025,时间越长就有越来越多的最终撑不下去,不得不违约。

因为商业地产没有30年固定利率,很多都是浮动利率,到期了就需要续约或者再融资。要么就得赶紧卖出去,这里面的风险非常大,陷阱很多。最糟糕的是我们这两年看到非常多的资产就算想甩卖也卖不出价格了,因为他们的贷款金额都比物业本身的价值还高了,那卖不出去就还得撑下去。

但这两年的利息一直很高,银行贷款越收越紧,再融资极其困难。所以导致很多的贷款到期了就没有办法再维系下去了。根据Costar的数据,从2022年美联储加息以来,银行的商业地产贷款违约率上涨非常快,违约率已经创下10年来的新高。现在是一个非常困难的时期,对整个行业都是一个普遍存在的难题。

现在大部分的银行基金都还是在尝试想和借款人共度难关,就是在想办法怎么撑过这段时间,希望看到后面利率下降、市场能够宽松一些,开始有更多的交易,然后再带动商业的资本化率(cap rate)下降,这样价值才能逐渐回归一些。但这不会在短时间内发生,这是一个去杠杆的过程,会非常痛苦。就怕很多的资产都等不到解套的那一天,就倒在黎明前了。所以2026年,当大量的贷款到期或者资金断裂,市场上就必然会出现重新定价。因为那些资产没有办法再融资了,现金流又耗光了,就会被债务压垮,逼迫出售或者被重组。越多这样的资产涌向市场,对买家来讲反而成了好事,因为价格就会下降。

所以商业房地产现在可比住房市场惨多了。住房市场目前撑的还算好,房价还高高挂起,大量锁定了30年固定低利率的房主根本就不用担心高息,都拿得住不肯贱卖。但是从2022年到现在,商业地产已经经历了一轮挤泡沫的过程了,平均价格下跌15%到30%,有的资产甚至跌更多。比如我们今年收购的资产价格都跌回到十几年前的价格了。十几年的涨幅一夜归零、血亏,所以对于今天的买家来讲,这就是绝佳的机会。相当于当初错过了一波十几年的房市涨幅,今天还有机会能让你重来一次,像穿越一样买到十几年前的价格。

这种情形是不是似曾相识? 从2008年到2011年, 有些人买了很多的房子,价格也是十几年前的价格了,只不过这一次不是发生在住房的房价了。要是去看历史,商业地产像这种级别的大跌,40年间也没出现过几次。上一次还是2008年金融危机的那一次了,而每一次这种级别的回调,回头来看,全部都是绝佳的买入机会,无一例外。而今天美国商业地产的估值下跌的幅度都和2008年差不多了。从2024年开始就已经止跌开始稳了,2025年轻轻的上涨了3.4%,也就是它正在走出底部的这么一个过程中。

如果2025年底开始的降息能够继续贯彻下去,2026年的商业地产就会继续走出低谷,反弹甚至会更快。所以2026年会是一个非常好的机会窗口期。在这次的经济周期里面,各种资产里面,商业地产的泡沫是唯一一个已经被击破的。泡沫破裂其实不是坏事,而是价值回归的开始。因为每一次只有泡沫破裂之后,人们才会重新寻找那些真金白银在赚钱的硬通货,大量的资金会重新流向那些负债低、波动小、现金流稳定的优质资产。也只有每一次理性回归之后,投资才重新变得谨慎起来,严守纪律,珍视物业的真实价值。大家会特别追捧那些当下就在赚钱的好资产,再也不想听什么未来的故事了。未来的预期了,这就是我们2026年投资的主旋律。

要在2026年绕开陷阱,收获还要最大,我们**有三个制胜法宝**。

第一条最重要,就是现金流。经历过危机的人都知道,只有现金流才能让你在混乱中活下来,还活得好,也只有现金流了。很多资产在危机来临的时候,明明未来前景一片大好,地段好,翻新漂亮,租金在涨,等全部做完,未来的估值能赚几千万。但只要现金流一断,哪个月付不出账单了,银行马上就会出现,开始进入违约流程,在很短的时间以内,一连串的连锁反应开始。这个资产就会陷入万劫不复。

所以每次泡沫破裂的时候,赢家永远是那些一直有稳定现金流的实物资产。越是风险大的环境里面,现金流就像氧气,有它你才能撑得久,活得好。所以2026年只买当天就能稳定发钱的资产,绝对不能依赖未来可能会赚钱的故事。越是危险的时候,越要务实,不赌未来,只看今天。

第二条法宝是在这个时期一定要远离两类资产,都可能给你带来最大的风险。第一类是负债过高,第二类是价值被高估的资产。

先说住房市场,最危险的就是那些租售比很差的地区,还有前几年房价涨太多、负担能力已经断裂的地区。根据Zillow的最新报告,未来12个月里面,有很多大都市的房价,预期都是负增长,也就是说买入这些城市的房子不仅没有任何增值,甚至还有可能赔钱。如果租金收入再带不来稳的现金流,那就是妥妥的被套牢。

而值得我们关注的是那些租金能够覆盖所有支出,还有挣现金流的城市。同时需要这个区域的工资率低,出租容易,人口还在增长,就是经济仍然有活力,而负担能力还没有崩溃的地方是首选。

但也不能只因房价便宜,便宜也非常可能是陷阱。比如有一些老城区,人口增长停滞,甚至人口持续的在流出,租客又少,空置率又高,这些地方可能看着很便宜,结果出租难,维护成本高,要是买进去想卖出来可就难了。比如像底特律看上去房价便宜,但人口长期下降,出租需求比较少,买房的时候也需要做最坏情况的预算。如果租金不涨,空置率几个月,维护成本提高了,在这些情况下,现金流如果还能站得住才是真正的安全。这种物业买到,抗风险的能力就会强很多,总之就是安全边际需要考虑的更大一些。

再说商业地产,这是风险最大的地方,也是机会最多的地方。商业地产的世界非常复杂,它包括公寓楼、仓储、零售、工业等很多板块。每个板块的情况都会不一样,但逻辑是一样的。同样**需要绕开债务高、估值高的资产**。2026年需要重点寻找的是那些债务杠杆用的很低,价格又被打了骨折,现金流还稳定的资产。真是今非昔比,这次市场重新定价之后,商业地产终于回到它该有的样子,资产价格不再虚高,估值不再靠讲未来的故事,只看今天的现金流能力。商业地产里面受伤最深的板块要属办公楼,然后是公寓楼。这些受伤也不轻,但同样的逻辑,如果今天能找到现金流很强而且运营稳定的公寓楼,然后能以骨折价拿下,那肯定是非常好的资产。而且是危机中才会有机会。这两年商业地产里面表现最稳的板块要属工业和零售地产了。租客稳定,波动又小,现金流还极强,抗风险能力就强。现在泡沫挤掉后价值回归真实,这种优质资产会更加受到追捧。

第三条是不能赌未来,一切要以当下为准。经济危机已经教过我们太多次了,赌未来的人最后都输。对于今天房地产的投资,不要用未来租金会涨上去的假设来给房产估值,也不要低估了空置率。

今天市场没有以前那么好出租了,即便市场在恢复也需要一段时间的。2026年还在恢复期,房东们还在各种的打折让利,抢租客,所以不能太乐观了。相反最好能够更悲观一些,多预留一些安全垫,预期会有更高的空置率,会让利更多,就会让租金收入减少。这就是要做压力测试,防患于未然,也别赌降息。虽然2026年的利息可能会继续下降,但是还是尽量锁定固定利率的贷款吧。把现金流和成本都固定下来更安心。

根据Fannie Mae的预测,2026年底,30年房贷利息,大约都还在5.9。如果你的投资必须等利率下降到5才能成立,那就不要做。大家都希望降息,但是万万不能把它当成今天投资的条件。

然后就是还要加更多的安全边际。今天的买家基本上都要要求低于重建的成本,也要低于市场价,就是要流出足够的安全保护垫,还有所有的费用成本也都不敢预期说会减少。因为保险、人工、房产税都有可能继续涨啊。

总之2026会是一个去杠杆、重现现金流、回归实业的一年。它会惩罚那些投机的人,奖励那些拥有扎实的团队、纪律严明、脚踏实地、真正靠扎扎实实运营赚钱的公司。

目前最该聚焦两类资产:

第一类是Distressed,就是困难物业,如果能以巨大的折扣拿下,未来会有翻倍的潜力。

第二类是强现金流、优质资产。资产状况要好,现金流要稳定,波动小,抗风险能力极强的资产。这样的资产在今天的市场如果还可以以打折价买到,那就是天赐的机会了。买到就赚到了,这也是2026年的重点。

你是喜欢住宅还是商业地产市场呢?看你的资源了。但是商业地产肯定更适合有经验有团队支持的机构投资者人,那是我们最熟悉最擅长的战场。我们今年还有最后一个,现金流超强的项目刚刚发布,预计我们2026年的整体项目数量会非常少。因为要同时满足低杠杆、强现金流还要打折价买入的项目本来就极少,还要符合其他资格条件的筛选,最后剩下的机会少之又少。

现在市场上已经有大量的现金在寻找超低价项目了,大多数人通常是需要等到明确的信号出现才会采取行动。但其实等我们开始听到媒体在说市场回暖的时候,你最好已经持有资产了,那才是赢家。因为价格在之前早就反弹了。

要知道在已变发生的大时代,信息的敏锐度、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](https://ufundinvestment.com/form/) | 解锁你的财富跳板】<https://ufundinvestment.com/form/>

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](#)