



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。

这两天很多人都在高兴降息了。最近由于就业走弱，房地产市场也亮起红灯，经济堪忧，美联储的口风也从之前的盯通胀开始担心就业和房地产了。果然9月17号FOMC开完会，美联储真降了25个基点，大家得偿所愿，一片欢呼。

降息≠房贷利率下降

那是不是房贷利率就要下降了？房市要起飞了？是不是可以下手买房了呢？其实美联储降息降的是短端利率，但买房需要的是30年房贷利息下降，而房贷利息更多盯的是10年国债加上风险溢价，他俩走的不是同一条线。短端降了，长端未必会跟着降。鲍威尔刚宣布完降息，10年国债收益率不太买账了，还真的掉头开始上涨了。

也就是说降息是真降了，但月供不一定会便宜。就2024年下半年，美联储一共降息3次，合计100个基点。当时市场欢呼，所有人的胃口都吊得很高，觉得就此会看到房贷利息下降了。但结果呢？房贷利息不仅没有下降，相反的是还越走越高，买房变得更加困难了，自然房价今年也没有得到改善。

房地产市场的三大影响因素

所以降息不是万能的，降息不等于房贷利息也会降，也不代表房市立刻就会开始恢复了。现在房市最大的困难就是住房的负担能力史上最低，很多家庭是被月供卡住了，没有办法买房。要让买家进场，三十年房贷得下来，月供得清才买得起。

所以房地产市场要变好，它主要受三件事情的影响：

第一，十年美债收益率 房贷利率主要是跟着长期利率走的，只要长期国债收益率不降，房贷利息就不会降。

第二，风险溢价 银行不会直接按照美债利率给你贷款，为了控制风险，他们会在美债利率上再加一层风险评估后的加价。比如市场的波动是不是很大很有风险，资金现在是不是很紧很贵，借款人的信用如何等等，这些因素都会影响他们加价的幅度。

第三，市场供需 房市还受市场供需的影响。如果利率降一点，买房的人变多了，房价就可能往上窜，月供升高，那买房不又会变得更困难了吗？反过来，如果库存堆积如山，都没有人买，议价空间很大，买到的房价反而会更低。

2024年降息失效的原因分析

那去年底发生了什么，为什么美联储连续降息100个基点，房贷利息没降反而更高了？这次会不会重演呢？

去年年底特朗普当选美国总统，上来就放风了要关税升级，同时地缘冲突不断，油价反复，政府这边还得继续大规模举债，赤字迅速攀升。这些都让市场非常担心，就是未来的东西可能会更贵，那通胀就摁不住了。

结果就是买长期国债的投资人，比如那些养老基金、保险公司、共同基金、海外的官方机构等等，他们会需要更高的利息作为补偿，这就造成十年美债收益率不降反而被抬得更高，所以房贷也更高。

而发放贷款的银行机构，也同样感知未来的风险和那些不确定性，需要加更多的风险溢价，所以也造成房贷利息更高了。同时房价还高高挂起，一点也没降，而利息这边抬得更高了，这两头一夹击，房地产市场只能更糟。

历史对比：2020年vs2024年

再对照2020疫情那两年，当时利率下调低的离谱，房贷利息立竿见影的也跟着下到2%到3%，月供一下子减轻太多，买房的负担能力暴增。结果就是大家一窝蜂冲进市场抢房，房价短时间内飙升百分之几十，甚至有的房价直接翻翻了。

很多人都觉得降息救了当时处于冰冻的房市，但这根本就是在迅速吹大房市泡沫，让我们后面会死得更惨。这也是今天美联储最担心、想要极力避免的情况。

当前风险因素分析

关税风险 今年的关税节奏不是一刀切，而是分批分阶段慢慢推进的。关税也不是一落地就能传导到超市货架的，要经过几个月的进货、清库存、重签合同、按新的价格下单再到货架上，慢慢才反映到价格上涨。

财政风险 今年财政缺口依旧不小，未来很难不继续发债。美国财政部现在估计的2025年三季度的净融资是1万多亿，比4月预估的又大幅上调了，这就是要多发债的官方信号。

运输成本风险 如果现在的运输成本持续增加，比如红海航线今年7月又出事了，船只预期保险大涨，航线被迫绕行，运费保险费都上去了，这些最终都会体现到最后的价

美联储的两难困境

在现在这个摇摇欲坠的环境下，如果发生滞胀，企业赚钱会更难，美联储也不得不暂停降息，甚至都不得不回到加息的路上，那就惨了。以今天这个经济底子，哪里承受得住，我们只能直接滑进衰退了。这就是美联储最不愿看到两难的困境，左也不是，右也不是。

这种情况下，短期和长期的利率都可能会继续走高，到时候经济衰退，失业增加，工作不保，利率却下不来，房贷也更高，房价肯定会顶不住不得不下跌的。

买房策略建议

现在如果你想买房，可以挑选那些在市场上呆的比较久的，比如呆了60天以上还没有卖掉的房。现在的市场情况不会很快变化，这种房子会更愿意跟你谈降价。

还有签合同时候给自己留够所有的反悔条款，比如像房屋检查的条款、贷款批不过的保护条款、估价的保护条款等等，能留的都留着。现在的市场毕竟给了买家很多的谈判筹码，干嘛不用呢？

买房是个长期的事情，虽然未来继续降息的可能性很高，但决定要不要买房，必须按今天的利率来算清你自己的月供舒适线，再给自己加10%的安全余量。

在买房谈判的时候，也不要只是关注挂牌价格，最好考虑挑房龄新一点的，很多年都不会有大的修理，物业费低一些的，这些都可以减少你未来每个月的费用。

还有和卖家谈判的时候，也别只谈房价，你还可以想办法让卖家帮你出一些前期的费用，比如像房屋的过户费、维修补贴，或者要求让卖家帮你买断利率的点数，就是出钱帮你把今天的利率压下来一些，立刻就帮你降低了月供。

卖房策略建议

卖家这边现在最怕的就是卖不出去或者卖不了好价钱，所以卖家现在最好不要没有计划就随便上市，挂在那干等很久也卖不掉，防止在市场上呆久了会更难卖更麻烦的。卖家可以提前制定好更紧凑的卖房策略，比如制定两套价格：先是试水价，上限两到三周，观察看房的数量多不多，出价的情况，经纪人的反馈能告诉你你的定价是不是合理。

如果卖不掉就需要迅速切换到第二套方案，你可以选择提供给买家大礼包，帮买家买一段更低的贷款利息，帮他们把月供打下来，或者做一些小家电的升级，好看又方便换，让你的房子看起来更高档。

投资建议：现金流为王

对于想买房投资的人，今天的时机非常不好。但是如果你仍然想买，那就必须以现金流为王。这里的现金流不是说你手里要多拿着现金的意思，而是这套房每个月扣完所有费用，包括贷款的本金利息、房产税、保险、物业、HOA、维护、修理、空置准备金等等全部扣完以后，还能实打实有钱打到你的账户上。

需要考虑你收到的租金能够支付你后面可能发生的维护修理，还有所有房东都会碰到的一到两个月的空置期没有租金的损失。这个房就是必须自己养自己，以后还要有余钱剩下，这才不会成为你的负资产，让你不停的需要放钱进去，成了吃钱的老虎机。有很强的现金流的资产绝对是今天的王道，资产的成长性现在要排第二了，因为今天可不是关注增值、无脑买房的时候了，风险太高。

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

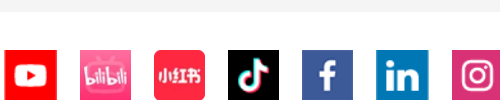
每周我们都会把最专业实用的房产投资贴士、致富指南等等精彩内容直接送到您的邮箱，还会不定期放送市场趋势分析，请不要错过哦！更棒的是，我们还会分享独家的投资机会，助您轻松财富增长！

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、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