

在美国售卖房产尽可能省税的四个技巧

技巧1: 支付资本利得税 (Capital Gains Tax)

第一项省税技巧是直接缴纳资本利得税。有些人可能认为这个技巧很奇怪,但是这样做确实有它的好处。首先,你是在“撕掉绷带”——税款已经缴纳了,你再也不担心了。这笔税款不会被锁定在任何其他财产或税收策略中。剩下的钱都完全属于你,你想怎么花销都可以。

此外,资本利得率可能比你的普通收入所得税的税率要低一些。在过去的几年里,根据你的收入水平,税率从0到20%不等。这些税率与最高的联邦边际收入税率37%依然相去甚远,更不用说各州的税率了。

资本利得税率会受到房产持有时间的影响。如果房产持有时间少于一年,那么适用短期资本利得税,从10%到37%不等,如果房产持有时间超过一年,那么适用长期资本利得税,一般税率为15%。对于低收入家庭而言,长期资本利得税为

零。对于适用37%所得税税率的高收入家庭而言,长期资本利得税为20%。此外,针对部分高收入家庭,联邦政府还会额外征收净投资收入税 (Net Investment Income Tax), 数字为3.8%。

即使您没有这第一个选项可供选择,至少也要确定一下您的联邦、各州和净投资收入税率分别是多少,以建立一个基线,与您的其他投资选择进行比较。

技巧2: 分期付款销售 (Installment Sale)
这个技巧是把你的售卖房产收入分摊到一段时间内来接收,通常包括买家支付的利息。如果它能让你的收入不至于上升到一个更高的税收等级,这将是一个非常有效的长期税收策略。

当然,分期付款销售也涉及一些重要的投资和法律策略,与税收筹划无关,需要仔细考虑。例如,作为贷方 (Lender),你如何保证自己贷款的安全? 购房者是否还有其他的贷款? 作为留置权人 (Lien

Holder), 你对该财产拥有什么权益 (留置权人在债务被全额偿还完毕前,在财产上享有合法权益的贷方)? 你预期的利率是多少? 这些问题都会因每一个人的情况而异。虽然分期付款很复杂,但在售卖房产时,分期付款往往是一个很好的税务策略。

最后,你还需要确保自己符合美国国税局规定的分期付款销售资格,并清楚分期付款销售将如何影响自己的纳税申报单。5年、10年和15年是比较常见的分摊时段。

技巧3: 同类交易或1031交换 (1031 Exchange)

“1031交换”也被称为“同类交易 (Like-Kind Exchange)”。它允许纳税人在出售一处房产后,购买同类或价值更高的另一处房产,并无限期推迟缴纳税款,或直到第二处房产被出售。通过“1031交换”获得的房产可以一次又一次地被“交换”。此外,您可以将一处房产交换为多个房产,或者反之亦然。虽然有时间和交易

规则的限制,但是它们总体上依然相当灵活。关于“1031交易”,一个特别需要注意的点是,必须有一个专业和独立的调解人 (如一家符合资质的中介机构) 参与以促进交换。这很必要,因为一般很难找到想要您的财产同时又拥有您想要的财产的人。调解人 (Accommodator) 会将各方撮合在一起,并提供托管服务,以便各方保持一定距离。各方必须在美国国税局的规定允许之后才能开始涉及相关的收益。尽管“1031交易”看起来非常复杂,但如果你想卖掉一处房产,并用这笔钱再去购买更高价值的房产,向专业的人士咨询更多关于“1031交换”的信息肯定对你是有利的。

技巧4: 机会区域 (Opportunity Zones)
机会区域投资的目的是刺激那些经济困难社区的经济,并允许投资者减少应税收益 (Taxable Gains)。如果他们将资本收益再投资于指定机会区域内的房地产,则可能获得财富的免税增长。

一大串美国房产误区,快来“接招”

很多国际买主想买美国房子,又不太了解美国房产置业后续管理,比比皆是。可又认为自己能管理好,往往一圈忙活下来,望山隔水,不仅精力及时间身心疲倦,还耽误了自己的事情,为此小编总结了美国房产一大串常见误区,快来“接招”!

Q: 外国人在美国只能现金买房?

A: 有美国社会安全号码和信用记录,外国买家能申请贷款;

无美国社会安全号码和信用记录,外国买家可申请部分银行针对国际买家提供贷款业务,只需要有效签证,收入证明就可以申请贷款。

Q: 随时随地找经纪人看房?

A: 有些国际买主不太了解美国的情况,很多规则没有引起重视,经常突然打电话问能不能马上看房,这给美国的房产经纪人造成了很大的困扰。在美国顾客看房是需要提前预约。美国的房产经纪人共享所有MLS系统房源,经纪人必须先拿到钥匙才能带顾客看房。如果遇到卖家还在居住,要事先跟房主预约好,有钥匙不能轻易开门看房。

*在美国买房请经纪人的中介费由卖方出。

Q: 无准备? 冒失的看房选房?

A: 现金买房,在美国没有资金证明不可以选房。意味着: 你得让我看看你的经济实力,才能有进行购房者名录,避免白忙活,浪费人力资源;

贷款买房,在美国外国买家需要准备好贷款预审批。同样意味着: 你得让我了解你的经济实力,银行预审批通过了,买房子就有信用。

Q: 跳过房屋检查?

A: 无论现金买房还是贷款买房,都必须预约好房屋检查服务机构,进行房屋检查、白蚁检查;

避免等候,提前预约,越早越好;

检查的越仔细,越有利于你与房主的讨价还价;

严重可以退出购房交易。

* 寻找认真负责经验丰富的 Home Inspector (房屋检查专家) 是多么需要经验。海房管家具备各项托管经验。

Q: 管理海外房产太麻烦?

A: 很多国际买主美国置业后,人在国内赚钱,房子一切维护成了问题。其实完全没有必要担心,海房管家会为国际客户提供海外房产管理的所有服务。

* 很多客户对比一圈后,还是启用了海房管家,无非是: 用钱少,服务多,专业强,有结果。

Q: 房租收入要交高额税费?

A: 能在美国买房,税不是问题,重点是会避税。请参考上一篇《不同房产类别哪些费用可以抵税?》

放心: 在美国,房租收益交税多少取决于年底报税的账面收益而非实际收益;

往往年底账面收益会大大低于实际收



益。
* 如果年底账面显示亏损,0缴纳任何收益税 (也要走申报程序)。

Q: 繁重的各种邮件账单,无暇接应?
A: 对于海外房东来说,最担心最糟心,就是:

接连不断的账单和邮件轰炸;
很多细节规范到转狂;
维修费、续租费、申请费、报税问题五花八门;

习惯了国内松快,海外的房产情况对接缝隙太大等等。

* 如果海外房东自己漂洋过海去一手一

脚地打点,少则几天,多则数月,这绝对是不划算不明智的。为了后代,怎么省力省心怎么来!

Q: 没有精力了解实时政策?
A: 房子在海外。就意味着: 持续管理时间

长,过程伴随着当地不断出现的新政,也是每个海外房东时常了解事实政策必须之一。如果不小心踩雷了,承担法律责任或者经济上的损失。且年底账面上可能就不好看,影响租金收益,还徒增了时间差的成本,可见,房产托管是每一位海外房东必备管家之一。

美国房地产火爆是否“理性”繁荣



截至2021年5月,美国房屋销售价格中位数同比增长23.6%,达到35.3万美元,创下历史新高。越来越多的购房者开始担忧美国房地产市场正处于泡沫之中,而泡沫可能即将破裂。那么,此次美国房地产的繁荣和造成2008年次贷危机的房地产泡沫是否可以相提并论呢?

1. 全球众多国家房地产市场在新冠疫情冲击下呈现异常繁荣的局面,或是一种全球货币大放水的蓬齐过程。

2. 房地产是支撑本轮美国经济回升的重要支柱之一,但疫情爆发后美国房价与租金比快速攀升值得关注。因房地产价格过快上涨可能提高租金和增加企业成本,间接、滞后地抬升美国通胀 (房租在美国核心CPI中的权重接近1/4)。

3. 美国非常规货币政策和激进财政政策的组合,经由充沛的流动性、低利率环境和财富效应,成为“燃爆”美国房地产市场的导火索。

4. 本轮美国房地产市场的超高景气具有泡沫化倾向,但与次贷危机的房市逻辑截然不同,最

终可能不会导致崩盘,而是以降温结束。

主要原因在于: 美国居民杠杆率仍处历史低位; 新冠疫情后的公共卫生问题和远程办公滋生新的住房需求; 30-49岁人口的住房刚需将成为主要动力; 次贷危机以来美国住房供给热情始终不足,新冠疫情进一步影响新开工导致库存严重短缺; 美国实际失业率显著下行因此即便失业救济开始退出,也不会对个人收入来源造成过度冲击。然而,伴随30年期抵押贷款固定利率的预期上行,美国房价上涨速度或将放缓。2021年以来S&P房地产指数的市盈率达到49.5倍,相比其他行业明显更高,后续的估值调整或不可避免。

5. 总的来说,美国房地产市场呈现某种“理性”繁荣的特征,因此本轮美国房价上行的主要原因是“供不应求”,而非纯粹的投机。预计美国房地产上行周期还可能持续1-2年,而美联储Taper或将成为房地产市场运行的拐点。从长期来看,全球房地产均将向低碳化、数字化和液化化方向开拓创新。