

## 出售 VS 转让美国房产, 哪个更省税

都说美国“万万税”，活着要交收入税，死了要交遗产税，买东西要交销售税，卖东西要交利得税，如果是卖房子，那要交的税可就多了。但美国又有许多省税避税的法规，而且名目繁多，相互牵连交叉，普通人要搞清楚可不容易。

如果你在美国拥有一套房产，那么你知道在美国卖房赚的钱如何该报税吗？房产又该何时传给子女？将房产赠予子女时怎样可以少交税呢？

保留房屋整修的收据以增加卖房成本。相比买房而言，卖房所要考虑的税务要显得更加复杂。想要在卖房时达到最大省税的目的，大家需要注意一些细节。比如说像房屋翻新改建费用的收据要和购房合同放在一起长期保留，虽然不能当年抵税，但是改建翻新的费用可以在卖房时当作房屋成本，在一定的程度上减少了卖房的净利润，达到省税的目的。

两种免税方法要善加利用。除了增加房屋成本之外，卖房想要合法省税，还可以采取以下的两种方法。

(1) 第一种是使用同类资产置换条款。如果你有一套投资房(出租房)，将它出售后赚到钱在180天内投入到购买另一套投资房，那出售前一套房的利润是不用交税的。也就是说，一个人用卖房的钱短时间内

又买了一套投资房的话，不管赚了多少钱，都不需要担心交税的问题。

(2) 第二种是自住免税条款。如果要出售的房屋在过去5年中有两年是自己的主要住房，那么卖房所得，个人有25万免税额，夫妻有50万的免税额。

有人会问，我有一套自住房，在卖之前只住了一年，可以享受自住房免税额吗？答案是，没有住满两年就不得不卖房的话，还是能部分享受这个免税条款福利的。比如说：如果您换了一份工作，或者您的工作单位搬到了另外一个地方，您不得不卖房搬家。这种情形下，如果住了一年，夫妻就只能享受50万的一半25万，如果住了一年半，那就能享受75%，也就是37.5万。

房产生前或死后过户给子女，缴税大不同。

很多人会把房产传给子女，对于生前还是百年后将房产过户给子女，两种选择，税务上也会略有不同，分别会牵涉到交赠予税和遗产税。赠予税是赠予人在世的时候向其他人赠送自己资产要申报的税，而遗产税是纳税人过世以后资产向继承人转移时要考虑的税。

美国赠予税和遗产税都共同享有500万的免税额度，也就是说当个人赠予资产价值少于500万美元时，无论是在世的时候赠送，



还是过世以后通过继承的方式转移给家人，这个资产转移本身都是不需要缴税的。但要注意的，子女卖房的时候，就大不一样了。美国税法规定，如果是生前赠予房产的话，受赠人税法意义上的“成本”是父母买房时的价格。

比如，一套房子父母是10万美元买的，送给孩子以后，孩子的房产成本也是10万。

如果房子是过世后由子女继承的，孩子持有房产的成本是原来持有人过世那一天房产的市场价值。同样用刚才的例子，假设过世的时候房子的价值是45万，那在孩子手里这个房子的成本就是45万而非10万。因为成本变高，卖房时的净利润就会变得更少，税也就交的少。因此用遗产方式将房产传给子女，子女卖房时，税务较有利。

## 通胀和利率上升促使美国业主迁居外地换购大宅

据美国房地产门户网站 Realtor 数据显示，美国“千禧一代”成为房地产市场买卖双方的主力军。

随着美国抵押贷款利率稳步攀升，加上待售房源挂牌价格屡创新高，美国各个细分市场的买家持续承压。

数据显示，今年有卖房打算的业主当中，72%的人考虑在年内购置新居，但如果各项成本继续以当前的速度上涨，63%的人可能因房价过高而被迫离开本地市场。该报告基于4月中旬对3212名成年人所做的一项调查。

根据报告，美国住宅价格较去年同期上涨14%，期间消费者物价同比上涨8.5%，而

现今的每月按揭还款额比2021年高出50%。

此外，卖家数量的增加可能对缓解全国市场所面临的持续性库存短缺收效甚微。

虽然新卖家的涌现可能对库存回升起到关键作用，但近四分之三有卖房打算的受访业主表示，他们也考虑在年内购置新居，令本就复杂的市场环境更加变幻莫测。

2022年，“千禧一代”成为卖家群体中的主力军，占比高达47%，然后依次是“Z世代”、“X世代”和“婴儿潮一代”，他们的比例分别为25%、15%和12%。

随着年轻买家对更大面积住宅的负担能力增强，疫情驱动远程办公趋势和地域灵活性可能令考虑换购大宅的业主更倾向

于迁居外地，而不是退而求其次在现居住地另觅住所。在所有受访者中，45%的人计划搬离目前所在的城市或乡镇，9%的人打算迁居其他州。

图片对于考虑卖旧房买新房的业主，很多人有望从创纪录的高房价中获利，但也面临着可负担房源的缺乏和不断上升的成本压力所带来的挑战。尽管如此，调查数据使那些期盼换购大宅的业主燃起希望，这在一定程度上归因于疫情期间加速形成的新趋势，比如日渐兴起的远程办公模式，为市场注入了“强劲动力”。

调查发现，32%的业主计划以50万美元到100万美元的价格卖房，18%的业主打算

为他们的住房开价100万美元及以上，另有10%的业主计划出售价值超过150万美元的住房。即使在最高端的市场，买卖双方也难以摆脱压力。

豪宅市场预计将受到金融市场动荡和通货膨胀加剧带来的冲击。寻求卖掉现房购置新居的业主也许对利率波动不甚敏感，但他们的资产健康状况可能会在决策过程中发挥作用。

数据表明，豪宅交易预计将快速增长，尤其是考虑到许多高净值家庭将房地产作为抵御通胀风险和金融市场波动的重要工具。然而，供应的增加也可能意味着，过去一年狂热的市场步伐有所放缓。

## 通膨+房贷利率升 房市出现降温迹象



随着固定房贷利率提升，加上通货膨胀降低民众的购屋需求，房市专家分析，未来房价上涨的幅度恐怕相当有限，建商们过去一年涨幅惊人的利润也将受到冲击。

今年3月全美房屋销售数量达到近两年来最低，根据「全美房屋建筑商协会」(National Association of Home Builders) 的统计，计划在一年内买房者的比率也降至2020年中期以来最低。

房地产仲介网站 Redfin 首席经济学家费维勒(Daryl Fairweather)说：「我们预测，房价成长的幅度将会减缓，买家的竞争力也会开始下降，因为出价斡旋的人更少。」全美各大建商包括霍顿公司(D.R.Horton)、莱纳房屋企业(Lennar Corp)、普尔特房屋公司(Pulte Group)等原本期待迎来本季强劲的营收，但是在通膨指数飙升带动联储会(U.S. Federal Reserve)升息的影响下，持续成长的

房价已出现降温的趋势。

全美最多人在买房使用的30年期固定房贷利率，11年来首次攀升至5%以上，使得负担得起的人愈来愈少，尤其是首购族和低收入户；房地产数据分析公司「Kukun」首席经济学家麦拉林(Ralph McLaughlin)表示：「首购族买房的负担已经是之前的两倍，甚至三倍，如今房价成长的热度必定会开始下降。」

房价自新冠疫情爆发以来就不断上升，受到低利率和远端工的影响，更多人逐渐往郊区迁移；而现今房价的中位数于3月达到全年最高的37万5300元，成长15%。

霍顿、莱纳和普尔特的财报显示，过去一年建商们在购屋市场供不应求的情况下，利润成长非常惊人；然而，未来的购屋需求将持续降低，加上通膨不断推升建材的成本，若房价下滑压缩利润的情况下，建商们该如何应对。

券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕，债市低迷，都有哪些避险资产？”
- “银行利息太低，上哪儿找稳健高息的投资？”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制？

**Dr. Ryan Yuan** 15245 Shady Grove Rd  
(410) 988-4451 Suite 310  
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning

Registered Representative offering securities and advisory services through Independent Financial Group, LLC (IFG), a registered broker-dealer and investment advisor. Member FINRA/SIPC. Upright Planning and IFG are not affiliated entities.

**纽约人寿** 财富杂志美国百强企业之一 十位总统的共同选择

个人及公司保险

- 人寿保险 ● 养老金保险 ● 资产规划
- 伤残收入保险 ● 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险, 老人附加医疗保险

Agent, New York Life Insurance Company

**袁菲** Fanny Yuan  
百万元圆桌终生会员  
保险师协会会员  
纽约人寿  
优秀业绩奖会员

三十年专业经验

6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071

703-628-2608(手机) 703-723-1299(维州办公室)  
Email: fyuan@ft.nyl.com