



频频停摆的美国政府，哪里找钱盖“保障性住房”？



文/新浪财经意见领袖专栏作家 尹子潇

保障性住房

缓解大城市的住房难题，不仅在中国，也是近年来的美国面临的重大挑战之一。一座城市的住房市场，不仅需要满足高收入群体对于改善生活质量的需求，更需要建立满足新市民，青年人等群体缓解阶段性住房困难的长效机制。

我国今年的“十四五”规划纲要不仅对于一批“未来产业”进行了前瞻谋划，如类脑智能，未来网络等前沿科技和产业变革领域；值得关注的是，在地产这一相对传统产业，从国家层面到各省市范围的政策导向，都逐渐拉开一台“重头戏”的序幕——保障性住房。

其中，纲领特别强调了“引导多方参与”的原则。保障性租赁住房由政府给予土地、财税、金融等政策支持，充分发挥市场机制作用，引导多

主体投资。

关于“多主体投资”，我们不妨看看频频停摆，财政赤字不断增大的美国政府，是如何召集民间资本，来支持保障性住房建设的。

在美国，保障性住房统称为“affordable housing”，直译过来就是“负担得起的房子”。在这一大概念之下，又进一步划分为多种类型，满足“工薪族”，“低收入群体”，“极低收入群体”，“无家可归者”等不同人群的住房需求。

用收入的多少比例供房才是可负担？

“负担得起”这一概念非常模糊而主观，难以界定。就宏观层面，美国住房与城市发展部将“可负担”宽泛地定义为——一个家庭总收入的三分之一，用来“养房子”。比方说一个家庭年收入十万美金，那么一个“负担得起”的房子，只需要每年花大概 3 万块在房子上，包括房贷，支付房地产税，物业费，房屋保险等各项房产支出。

然而，这样的设想在美国的大城市有多难实现？以波士顿为例，据 2021 年的波士顿规划局数据统计，一个波士顿三人家庭，年收入的中位数约为 10 万美元。而在市面上交易的商品房的中位数价格，则是 75 万美元，按美国现在的贷款利率（3%，几乎为历史低点）和常见的房贷首付比例（15%），这个家庭一年需要支付约 5 万美元，达到家庭总支出的 50%，远超三分之一。

在今日美国，各大城市中的“可负担住房”屈指可数，这也使得美国全国范围内对于政府加大力度支持保障性住房的呼声逐渐高涨。

美国政府的补助金杯水车薪

可想而知，推动这样一项改善民生，有些“福利社会”味道的计划在唯资本论的美国面临诸多阻力。难点之一，自然是投资主体问题。政府能够资助的金额非常有限。以笔者最近主持完成的一个保障性楼盘为例：

在成本角度：每套住宅平均造价达到 50 万美元（美国对于保障性住房的完成质量和碳排放要求比一般商品房严苛许多，造成了更高的建造成本），而政府能够支持的项目补助最多为每套 7 万五千美元。

在收入角度：这些保障性住房如果出卖所有权，在市场上成交价格约为每套 20 万美元；如果作为租赁住房持有，并限于低收入人群，考虑到维护成本与管理成本呢，那么几乎为负资产。

把保障性住房作为长期金融投资产品

所以，仅靠美国政府的支持金，保障性住房的运营模型是不可能长效运转的。

这里就要引出美国保障性住房的最关键金主——大财团和高净值人群的税收减免（low income housing tax credit，简称 LIHTC）。

本杰明·富兰克林关于税收的金句广为流传“世界上只有两件事是不

可避免的，那就是税收和死亡”。但时至今日，可能更为众人所知的是美国富人阶层花样百出的避税策略，越富的人越不需要纳税，颇具讽刺性却也是少有争议的现实。在纷繁复杂的避税策略中，“投资”保障性住房，是被 1986 年的税改法案正式批准，并自此之后成为颇受财团青睐的减税渠道，虽然回报率不及一些高增长型行业，但考虑到保障性住房的抗风险抗周期属性，以及社会舆论对于兴建保障性住房的普遍期待，LIHTC 的投资者，可谓是名利双收。

具体的会计和税收计算细则，这里暂不展开，我们仅在此解释其基础逻辑。

保障性住房的投资者，可以将这类型物业作为一个能够运转至少十五年的“大型减税机”。比如建造一个楼宇花费一千万美元，LIHTC 投资者初始投入一部分资金，假设为五百万美元，使得该项目得以建成。

在建成后的十五年间，从会计做账的角度，把该物业看成是“迅速贬值”的资产，从而每年为投资者产生大量的“折旧”（Depreciation），这样的折旧对于年年产生大量盈利的高净值人群和财团而言，则成为宝贵的

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_35927

