



2026 美國潛力扣件需求市場

DIY 扣件



2026 美國 DIY 扣件需求

維修項目

老舊房屋
升級改造

小規模
改造

扣件 很少成為市場的焦點，但它們幾乎在每項家居修繕活動中都可看到。無論是屋主修理鬆動的甲板、安裝層架、更換櫥櫃五金件，還是加固圍欄，螺絲、釘子、壁虎、螺栓和墊圈的使用必不可少。隨著 2026 年的到來，美國 DIY 扣件的發展前景與更廣泛的住房和改造趨勢密切相關，而非任何單一的貿易統計數據。由於 HS 編碼是根據扣件的功能和物理特性進行分類的，例如：螺絲和螺栓歸入 7318，釘子和 U 型釘歸入 7317，而不是根據最終用途，因此無法直接從貿易數據中分離出“DIY 扣件”。取而代之，我們必須根據住房活動、消費者行為和政策條件來推斷可能的需求。

根據目前的預測和市場訊號，2026 年對於 DIY 扣件市場而言似乎是謹慎穩定的一年。市場不太可能爆發式成長，但也沒有崩盤的跡象。相反，預計需求將集中在維修項目、老舊房屋的升級改造以及房主在利率仍然較高的環境下可以接受的小規模改造。同時，關稅的不確定性和持續的貿易措施仍然是可能影響定價、採購和產品供應的關鍵因素。

小型改造項目的穩定性與韌性

2026 年 DIY 扣件需求的基礎在於房屋改造活動。主要住宅供給研究機構預測，儘管成長較往年放緩，但屋主整體裝修支出仍將持續成長。即使年增率放緩，預計年度支出仍將達到歷史新高。這表明，龐大的活躍裝修群體將繼續消耗扣件產品，儘管不像經濟繁榮時期那樣具有緊迫性和投機性。抵押貸款利率預計將維持在歷史低點以上，徘徊在 6% 左右。雖然這可能會限制大型的融資翻新項目，但卻強化了「鎖定效應」：早年獲得較低抵押貸款利率的房主更不願意搬家，更有可能投資維護或升級現有房產。房屋老化進一步加劇了這一趨勢。美國房屋的平均房齡已超過 40 年，維修保養已不再是個 65 選項，而是不可避免的。老化的露台需要加固，圍欄需要部分更換，門需要重新安裝，石膏板需要修補，外牆裝飾條也必須加固或更換。所有這些工作都需要大量使用扣件。



美國房屋的平均房齡已超過 40 年，維修保養已不再是個選項，而是不可避免的。

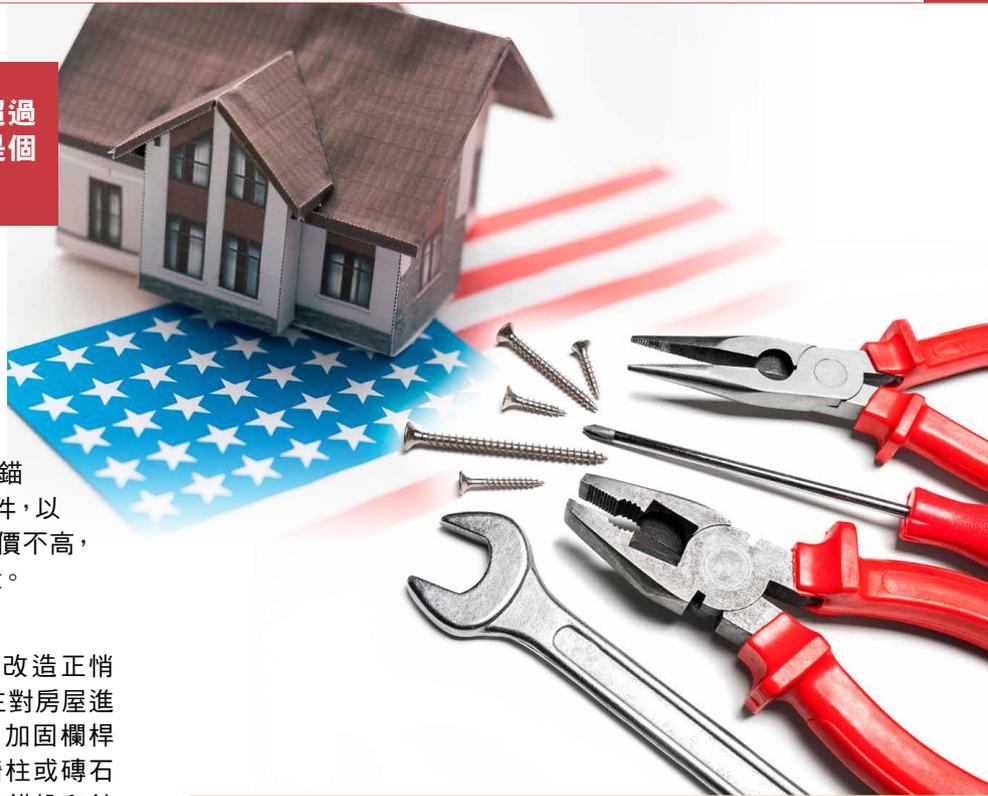
筆者認為，維修和保養項目將是 2026 年 DIY 扣件最可靠的需求來源。這些並非可有可無的生活方式升級，而是功能性必需品。即使在經濟低迷時期，房主也會繼續購買木螺絲、磚石錨栓、耐腐蝕外牆扣件和各種通用五金件，以解決結構或安全問題。小型專案或許單價不高，但整體而言，它們能帶來穩定的銷售量。

此外，在地老化 (aging-in-place) 改造正悄悄擴大市場需求。隨著越來越多的房主對房屋進行改造以適應長期居住，諸如：扶手、加固欄桿和無障礙設施等安裝都需要牢固在牆柱或磚石結構上。這些項目通常需要更高等級的錨栓和結構扣件，推動了對更專業緊固解決方案的需求。即使由專業承包商進行安裝，這些產品也經常透過服務 DIY 客戶的相同零售通路銷售。

戶外生活和房屋外觀升級改造仍然是重要的需求貢獻來源。當預算有限時，房主通常會優先考慮一些易於管理、可見的改進項目，例如修繕露台、更換圍欄板、升級涼棚或搭建棚屋。室外工程通常需要使用耐腐蝕螺絲、鍍鋅釘、結構連接件和經過耐候處理的扣件。季節性需求高峰可能會持續存在，尤其是在春季和夏季，這將確保零售店的銷售持續活躍。

因房屋交易產生的 DIY 需求也可能帶來額外的支撐效應。雖然二手房銷售預計不會激增，但庫存和交易量的適度增加可能會引發「入住前」的各種裝修項目。新房主經常會進行一些快速安裝，例如：安裝層架、窗簾桿、儲物系統以及更換一些小型的五金件。這些看似不起眼的小地方會轉化為牆壁錨栓、櫥櫃螺絲和各種緊固套組的快速需求。即使是稍微的交易量成長，也會對扣件需求產生漣漪效應。

總體而言，房屋改造和住房供給市場的整體情況顯示 2026 年 DIY 扣件的需求更有可能保持穩定或略有增長，而不是萎縮。成長或許會有點不穩，但保養和小規模升級的結構性需求仍為其提供了堅實的基礎。



關稅壓力、貿易政策和價格波動

儘管潛在需求看似穩定，但關稅動態為 2026 年的前景帶來了複雜性。扣件產業高度依賴鋼鐵，而美國的貿易政策仍在持續影響其成本結構。根據美國關稅條款第 232 條，除英國等少數例外情況外，大多數國家的受管制鋼鐵製品及其衍生產品的關稅已於 2025 年中期從 25% 提高至 50%。這些關稅適用於廣泛的鋼鐵產品，包括關稅表第 73 章中的許多扣件類別。



除了 232 條款外，與中國進口相關的 301 條關稅仍然有效，並將透過定期調整持續變動。在這些廣泛的關稅框架之上，也疊加了針對特定產品的反傾銷稅，例如針對來自中國的某些鋼釘和牙條的反傾銷稅。這些措施共同影響進口商和零售商的採購策略、到岸成本和供應鏈決策。



對於價格高度敏感且通常在競爭激烈的零售環境中銷售的DIY扣件而言，關稅引發的成本波動會迅速影響其上架價格。當原材料成本上漲時，零售商面臨著是否自行承擔利潤壓力，或是將其轉嫁給消費者的抉擇。在消費者謹慎消費的環境下，價格上漲可能會促使他們縮減項目規模，而不是直接取消項目。例如，房主可能會選擇維修露台而不是更換，或購買經濟包螺絲而不是高級電鍍螺絲。



2026年更大的風險並非需求崩潰，而是價格不穩定。

筆者認為，2026年更大的風險並非需求崩潰，而是價格不穩定。關稅調整、與鋼鐵含量估值相關的合規複雜性以及貿易救濟措施的潛在變化都可能導致短期供應中斷。小型進口商和自有品牌項目可能會承受不成比例的壓力，尤其是在採購管道必須迅速轉向其他國家的情況下。庫存週期可能會變得不平衡，出現庫存積壓期，隨後買家會根據成本變化減少囤貨。

關稅的不確定性也會影響策略規劃。長期合約的精確定價變得更加困難，年度採購週期可能需要預留應急資金。在這種環境下，供應鏈的彈性成為競爭優勢。能夠實現採購多元化、維持核心庫存供應並能針對影響定價因素進行清楚溝通的公司更有可能脫穎而出。

展望：需求謹慎樂觀，在特定條件下可維持穩定

綜合考慮所有因素，2026年美國DIY扣件市場前景可謂謹慎樂觀。房屋改造市場依然龐大，老舊房屋的數量為維修活動提供了結構性支撐，而小規模項目也持續受到面臨高抵押貸款利率的房主青睞。外牆升級、適老化改造及入住裝修等項目可望支撐各類常用扣件的銷售量。

然而，這樣的樂觀必須考慮關稅造成的波動性。根據232條款所提高的鋼鐵關稅、301條款的持續調整以及現有反傾銷措施意味著價格不會保持穩定。需求可能保持穩定，但成本結構可能會出現難以預測的變化。

實際上，2026年的表現可能是銷量穩定成長，而非出現大幅擴張。成長可能主要集中在維修和安全導向產品類別，而與大型改造相關的扣件需求可能仍會更加受融資環境的影響。在這種環境下，最終的贏家可能不是那些追求激進銷售成長的企業，而是那些能夠維持產品供應、控制成本並採取靈活採購策略的企業。

最後，扣件擁有一個固有的優勢：它們不可或缺。房屋需要不斷維護，即使是適度的修繕也意味著需要持續使用扣件。如果屋主繼續維修、加固和翻新他們的居住空間，即使在全球貿易政策持續存在不確定性的情況下，2026年美國對DIY扣件的基本需求也應會保持穩健。 ■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：Sabrina Rodriguez

