

TỶ LỆ ĐẤU THẦU TIẾP TỤC GIẢM

Tháng 8 năm 2022 - Trên toàn quốc, 44,6% các đề nghị mua nhà được viết bởi các đại lý Redfin phải đối mặt với sự cạnh tranh vào tháng 8, tỷ lệ chiến tranh đặt giá thầu thấp nhất kể từ đầu đại dịch. Nó giảm so với 63,5% một năm trước đó và một tỷ lệ sửa đổi là 47,2% vào tháng Bảy và đánh dấu mức giảm hàng tháng thứ bảy liên tiếp.

Căn nhà điển hình trong cuộc chiến đấu thầu đã nhận được 3,2 đề nghị vào tháng 8, so với 3,5 trong tháng 7 và 5 một năm trước, theo dữ liệu được gửi bởi các đại lý Redfin trên toàn quốc.

Tỷ lệ đấu thầu đang giảm xuống khi thị trường nhà ở nguội lạnh và người mua quay lưng lại với cơn đại dịch mua nhà vào năm 2021 và đầu năm 2022, với số lượng bán nhà giảm gần 20% so với cùng kỳ năm ngoái. Người mua đang rời bỏ thị trường phần lớn vì lãi suất thế chấp đã tăng gấp đôi so với một năm trước, đạt 6% vào giữa tháng Chín.

Chỉ hơn 1/5 (21,7%) các đề nghị mua nhà do các đại lý Redfin ở San Antonio, Texas đề trình, phải đối mặt với sự cạnh tranh vào tháng 8, tỷ lệ thấp nhất trong số các đô thị được phân tích. Tampa, Fla., Có tỷ lệ chiến tranh đặt giá thầu thấp thứ hai (23,8 phần trăm), tiếp theo là Olympia, Wash. (24,2 phần trăm), Phoenix (26,4 phần trăm) và Minneapolis (27 phần trăm).

Philadelphia có tỷ lệ chiến tranh đặt giá thầu cao nhất (61,7 phần trăm các đề nghị phải đối mặt với cạnh tranh), tiếp theo là San Jose, Calif. (58 phần trăm), Providence, R.I. (54,5 phần trăm), Boston (54 phần trăm) và Detroit (52,9 phần trăm).

Tỷ lệ đấu thầu-chiến tranh giảm hầu hết ở Raleigh, N.C., nơi có 35,4% số lượt chào mua nhà phải đối mặt với sự cạnh tranh trong tháng 8, giảm so với mức 78,9% một năm trước đó. Tiếp theo là San Antonio, Texas (21,7%, giảm từ 59,8%), Charlotte, N.C. (31,4%, giảm từ 68,8%), Olympia, Wash. (24,2%, giảm từ 60,7%) và Colorado Springs, Colo. (29,7 phần trăm, giảm từ 62,5 phần trăm).

Tỷ lệ đấu thầu-đấu thầu đều giảm ở tất cả các đô thị được phân tích ngoại trừ Philadelphia, tuyến tàu điện ngầm có tỷ lệ cao nhất. Tỷ lệ ở đó đã tăng từ 60,2 phần trăm một năm trước.

Các chào bán cho nhà phố có nhiều khả năng gặp phải sự cạnh tranh hơn các loại bất động sản khác, với 44,1% các chào bán của Redfin phải đối mặt với cuộc chiến đấu thầu. Tiếp theo là nhà dành cho một gia đình (42,1%), bất động sản dành cho nhiều gia đình (40,2%) và chung cư (37%).

