

# 买卖双方对房地产市场的误解

JAN 2023 — 据 Zillow 称,房地产市场正在迅速重新平衡,但买卖双方都在努力跟上变化。Zillow 对房地产经纪人的调查发现,潜在买家中最常见的误解是房价会暴跌,而卖家则坚持竞价战和快速销售的过时预期。

将近一半的代理商 (46%) 表示,有抱负的购房者最大的误解是房价会大幅下跌,而超过三分之一 (35%) 的代理商表示,准买家错误地认为他们应该等待高抵押贷款利率下降。

“买家可能认为最好等待市场结束,但实际上,如果买家将房地产作为长期投资,那么这个市场的机会比我过去五年看到的更多,”佩里集团负责人迈克尔·佩里在一份新闻稿中说。“如果价格或抵押贷款利率大幅下降,所有那些观望的买家可能会涌回市场,从而加剧竞争和价格。如果买家今天就可以购买,他们就有议价能力、更多选择和更多时间来找到合适的房子,而不是匆忙购买他们可能会后悔的东西。”

Zillow 表示,其研究发现房价不太可能快速下跌。其房屋价值预测预测,明年房屋价值将趋于平缓,到 2023 年 9 月价格将上涨 1.3%。新房源减少将对价格构成上行压力。



## 买家

由于抵押贷款利率波动,44% 的代理商表示,首次购房者可以采取的最重要行动是在购房前排队融资。首次购房者还应该了解他们在购买房屋之前愿意做出的妥协。超过四分之一 (28%) 的经纪人表示,首次购房者犯的最大错误是未能将他们的需求与需求区分开来。

买家似乎确实在利用当今更有利的市场。近五分之三的经纪人表示,买家会花更多时间考虑购房 (56%),并且更频繁地提供低于标价的报价 (55%)。超过 40% 的代理商表示,如今的买家在他们的报价中包含了更多的意外事件 (43%),例如旨在保护买家免受意外成本影响的检查和评估意外事件。

## 卖家

与此同时,卖家可能会抱着过时的期望。绝大多数代理商表示,卖家普遍认为他们的房屋会收到多个报价 (81%)、价格高于市场价值 (79%)、快速销售 (79%) 并且无需降价 (74%)。

Briley Team 的经纪人 Koby Sway 说:“卖家不能再在他们家门外挂上待售的牌子,然后指望报价会源源不断涌入。”“他们必须卷起袖子,在挂牌出售房屋之前进行必要的维修和改善。在与其他卖家竞争较小的买家群体时,获得正确的定价比以往任何时候都更加重要。”

近四分之三的经纪人表示,正确定价房屋是最重要的卖家策略 (73%)。在全国范围内,价格具有竞争力的房源在 19 天内签订合同,比大流行前快 10 天,而其他房屋在市场上停留的中位数为 54 天。超过四分之一的卖家被迫降低房屋的挂牌价格 (28%),这是自 2018 年以来的最高比例。