住宅市場について買い手、売り手が誤解していること

2023 年 1 月 — Zillow によると、住宅市場は急速にバランスを取り戻しつつありますが、買い手と売り手は変化についていくのに苦労しています。不動産業者を対象とした Zillow の調査によると、購入希望者の間で最も一般的な誤解は、住宅価格が暴落する一方で、売り手は入札戦争と迅速な販売という時代遅れの期待に固執しているということです。

不動産仲介業者の半数近く (46%) は、住宅購入希望者の最大の誤解は、住宅価格が大幅に下落するというものであると述べており、不動産仲介業者の 3 分の 1 以上 (35%) は、将来の住宅購入者は、高い住宅ローン金利が下がるのを待つべきだと誤って考えていると述べています。

「バイヤーは市場を待つほうがよいと考えるかもしれませんが、実際には、バイヤーが長期投資として不動産にアプローチする場合、この市場には過去 5 年間に見たよりも多くの機会があります。」ペリーはリリースで言った。「価格や住宅ローンの金利が大幅に下落した場合、脇に追いやられていた買い手が急いで市場に戻ってきて、競争と価格が押し上げられる可能性があります。買い手が今日購入できれば、後悔するかもしれない購入を急ぐのではなく、交渉力があり、より多くの選択肢があり、適切な家を見つけるためのより多くの時間が得られます。」

Zillow の調査によると、住宅価格が急速に下落する可能性は低いとのことです。同社の住宅価格予測では、今後 1 年間で住宅価格が横ばいになり、価格は 2023 年 9 月までに 1.3% 上昇すると予測しています。

買い手

住宅ローンの金利が不安定なため、エージェントの 44% が、初めての購入者が取るべき最も重要な行動は、住宅購入の前に資金調達を準備することだと述べています。初めての購入者は、家を購入する前に何を妥協してもよいかを理解する必要があります。不動産仲介業者の 4 分の 1 以上 (28%) が、初めて住宅を購入する人が犯す最大の過ちは、自分の欲求とニーズを区別できていないことだと述べています。

買い手は、今日のより有利な市場を利用しているようです。エージェントの 5 人に 3 人近くが、購入者が住宅を検討するのにより多くの時間を費やしており (56%)、定価よりも低い価格でのオファーを頻繁に行っている (55%) と述べています。代理店の 40% 以上が、今日のバイヤーは、予想外のコストからバイヤーを保護するために設計された検査や評価の不測の事態など、より多くの不測の事態をオファーに含めていると述べています (43%)。

売り手

一方、売り手は時代遅れの期待に固執している可能性があります。不動産仲介業者の圧倒的多数は、売り手は自分の家に複数のオファーがあること (81%)、市場価格を上回る価格 (79%)、迅速な売却 (79%)、値下げの必要がないことを期待するのが一般的だと述べています (74パーセント) 。

ブライリー・チームのエージェントであるコビー・スウェイ氏は、「売り手はもはや家の外に売り出しの看板を掲げて、オファーが殺到することを期待することはできません。「彼らは家を売りに出す前に、袖をまくり上げて必要な修理や家の改善をしなければなりません。そして、より少数の買い手を求めて他の売り手と競争する際に、適切な価格設定を行うことがこれまで以上に重要になっています。」

エージェントの 4 人に 3 人近くが、家の価格を正しく設定することが最も重要な売り手戦略であると述べています (73%)。競争力のある価格のリストは、パンデミック前よりも 10 日早く、全国で 19 日で契約を結んでいますが、他の住宅は中央値で 54 日市場に残っています。売り手の 4 分の 1 以上 (28%) が、2018 年以来の最高の値下げを余儀なくされました。

SOURCE: The Title Report https://bit.ly/3uERj2S