

Người mua, người bán đang hiểu sai về thị trường nhà ở

JAN 2023 — Theo Zillow, thị trường nhà đất đang nhanh chóng tái cân bằng, nhưng người mua và người bán đang phải vật lộn để theo kịp những thay đổi. Một cuộc khảo sát của Zillow về các đại lý bất động sản cho thấy quan niệm sai lầm phổ biến nhất của những người sắp mua là giá nhà sẽ giảm, trong khi người bán đang giữ những kỳ vọng lỗi thời về cuộc chiến đấu thầu và bán nhanh.

Gần một nửa số đại lý (46 phần trăm) nói rằng quan niệm sai lầm lớn nhất của những người mong muốn mua nhà là giá nhà sẽ giảm đáng kể, trong khi hơn một phần ba đại lý (35 phần trăm) nói rằng những người mua tiềm năng lầm tưởng rằng họ nên đợi lãi suất thế chấp cao giảm xuống.

“Người mua có thể nghĩ rằng tốt hơn là nên chờ đợi thị trường ngừng hoạt động, nhưng trên thực tế, thị trường này có nhiều cơ hội hơn những gì tôi đã thấy trong 5 năm qua nếu người mua tiếp cận bất động sản như một khoản đầu tư dài hạn,” Michael, người đứng đầu Tập đoàn Perry. Perry cho biết trong một bản phát hành. “Nếu giá cả hoặc lãi suất thế chấp giảm đáng kể, tất cả những người mua ngoài lề có thể sẽ quay trở lại thị trường, thúc đẩy cạnh tranh và giá cả tăng lên. Nếu người mua có thể mua ngay hôm nay, họ có khả năng thương lượng, nhiều lựa chọn hơn và nhiều thời gian hơn để tìm được ngôi nhà phù hợp, thay vì vội vã mua hàng mà họ có thể hối tiếc.”



Zillow cho biết nghiên cứu của họ cho thấy giá trị nhà giảm nhanh là điều khó xảy ra. Dự báo giá trị nhà của nó dự đoán giá trị nhà sẽ đi ngang trong năm tới, với giá tăng 1,3 phần trăm vào tháng 9 năm 2023. Ít danh sách mới hơn sẽ gây áp lực tăng giá.

người mua

Với lãi suất thế chấp không ổn định, 44 phần trăm các đại lý cho biết hành động quan trọng nhất mà những người mua lần đầu có thể thực hiện là sắp xếp tài chính trước khi mua nhà. Những người mua lần đầu cũng nên hiểu những gì họ sẵn sàng thỏa hiệp trước khi mua nhà. Hơn một phần tư các đại lý (28 phần trăm) cho biết sai lầm lớn nhất mà những người mua nhà lần đầu mắc phải là không phân biệt được mong muốn và nhu cầu của họ.

Người mua dường như đang tận dụng lợi thế của thị trường thuận lợi hơn hiện nay. Gần 3 trong số 5 đại lý cho biết người mua đang dành nhiều thời gian hơn để xem xét một ngôi nhà (56 phần trăm) và đưa ra các đề nghị dưới giá niêm yết thường xuyên hơn (55 phần trăm). Hơn 40 phần trăm các đại lý cho biết người mua ngày nay bao gồm nhiều khoản dự phòng hơn trong các đề nghị của họ (43 phần trăm), chẳng hạn như các khoản dự phòng kiểm tra và thẩm định được thiết kế để bảo vệ người mua khỏi các chi phí bất ngờ.

người bán

Trong khi đó, người bán có thể đang nắm giữ những kỳ vọng lỗi thời. Đại đa số các đại lý nói rằng người bán thường tin rằng họ mong đợi nhiều ưu đãi cho ngôi nhà của họ (81%), giá cao hơn giá trị thị trường (79%), bán nhanh (79%) và không cần giảm giá (74 phần trăm).

Koby Sway, đại lý của The Briley Team cho biết: “Người bán không còn có thể treo biển rao bán bên ngoài ngôi nhà của họ và mong đợi những lời đề nghị đổ về. Họ phải xắn tay áo thực hiện những sửa chữa cần thiết và cải thiện nhà cửa trước khi rao bán nhà của mình. Và điều quan trọng hơn bao giờ hết là định giá đúng khi cạnh tranh với những người bán khác để giành lấy nhóm người mua nhỏ hơn.”

Gần 3 trong 4 đại lý nói rằng định giá nhà chính xác là chiến lược quan trọng nhất của người bán (73 phần trăm). Các danh sách có giá cạnh tranh sẽ được ký hợp đồng trong 19 ngày trên toàn quốc, nhanh hơn 10 ngày so với trước khi xảy ra đại dịch, trong khi những ngôi nhà khác tồn tại trên thị trường trung bình là 54 ngày. Hơn một phần tư người bán đã buộc phải giảm giá niêm yết nhà của họ (28%), tỷ lệ cao nhất kể từ năm 2018.