

# 구매자, 판매자가 주택 시장에 대해 잘못 알고 있는 것

JAN 2023 — Zillow에 따르면 주택 시장은 빠르게 재조정되고 있지만 구매자와 판매자는 변화를 따라잡기 위해 고군분투하고 있습니다. 부동산 중개인에 대한 Zillow 설문 조사에 따르면 구매자가 될 사람들 사이에서 가장 흔한 오해는 주택 가격이 폭락할 것이라는 것이며 판매자는 입찰 전쟁과 빠른 판매에 대한 구시대적인 기대를 고수하고 있다는 것입니다.

에이전트의 거의 절반(46%)이 주택 구입 희망자들 사이에서 가장 큰 오해는 주택 가격이 크게 하락할 것이라는 것이라고 말했고, 에이전트의 3분의 1 이상(35%)은 잠재적 구매자가 높은 모기지 금리가 내려갈 때까지 기다려야 한다고 잘못 생각한다고 말했습니다.

“구매자들은 시장이 끝날 때까지 기다리는 것이 낫다고 생각할 수 있지만 실제로는 구매자들이 장기 투자로 부동산에 접근한다면 지난 5년 동안 본 것보다 이 시장에 더 많은 기회가 있습니다. 페리는 발표문에서 말했다. “가격이나 모기지 금리가 유의미하게 하락하면 부업에 있던 모든 구매자들이 시장으로 다시 몰려와 경쟁과 가격을 높일 것입니다. 구매자가 오늘 구매할 수 있다면 후회할 수 있는 구매에 서두르지 않고 적절한 주택을 찾을 수 있는 협상력, 더 많은 옵션 및 더 많은 시간을 갖게 됩니다.”

Zillow는 연구 결과 집값이 급격히 하락할 가능성이 낮다고 밝혔습니다. 그것의 주택 가치 예측은 2023년 9월까지 가격이 1.3% 상승하면서 내년 동안 주택 가치가 평탄화될 것으로 예측합니다. 새로운 목록이 줄어들면 가격 상승 압력이 계속될 것입니다.



## 사는 사람

모기지 금리가 변동하는 상황에서 에이전트의 44%는 처음 구매자가 취할 수 있는 가장 중요한 조치는 홈쇼핑 전에 자금 조달을 준비하는 것이라고 말합니다. 첫 구매자는 또한 집을 쇼핑하기 전에 그들이 무엇을 타협할 의사가 있는지 이해해야 합니다. 중개인의 4분의 1 이상(28%)은 첫 주택 구매자가 저지르는 가장 큰 실수는 원하는 것과 필요한 것을 분리하지 못하는 것이라고 말합니다.

구매자들은 오늘날의 보다 유리한 시장을 이용하는 것으로 보입니다. 에이전트 5명 중 거의 3명은 구매자가 주택을 고려하는 데 더 많은 시간을 할애하고(56%) 정가 이하로 제안하는 경우가 더 많다(55%)고 말합니다. 에이전트의 40% 이상이 오늘날의 구매자가 예상치 못한 비용으로부터 구매자를 보호하기 위해 고안된 검사 및 감정 우발 상황과 같이 제안에 더 많은 우발 상황을 포함하고 있다고 말합니다(43%).

## 파는 사람

한편 판매자는 구식 기대치를 고수하고 있을 수 있습니다. 대다수의 중개인은 판매자들 사이에서 주택에 대한 여러 제안(81%), 시장 가격보다 높은 가격(79%), 빠른 판매(79%), 가격을 인하할 필요가 없을 것으로 기대하는 것이 일반적인 믿음이라고 말했습니다. (74%).

Briley Team 에이전트 Koby Sway는 "판매자는 더 이상 집 밖에 판매용 간판을 걸고 오퍼가 쏟아지기를 기대할 수 없습니다."라고 말했습니다. "그들은 집을 매물로 내놓기 전에 소매를 걷어붙이고 필요한 수리와 주택 개조를 해야 합니다. 그리고 더 적은 수의 구매자 풀을 놓고 다른 판매자와 경쟁할 때 적절한 가격을 책정하는 것이 그 어느 때보다 중요합니다."

에이전트 4명 중 거의 3명은 주택 가격을 정확하게 책정하는 것이 가장 중요한 판매자 전략이라고 말합니다(73%). 경쟁력 있는 가격의 매물은 전염병 이전보다 10일 빠른 전국적으로 19일 만에 계약이 진행되는 반면 다른 주택은 중앙값 54일 동안 시장에 남아 있습니다. 판매자의 4분의 1 이상이 집의 리스팅 가격(28%)을 인하해야 했으며 이는 2018년 이후 가장 높은 비율입니다.