ATTOM: LAS GANANCIAS DE LOS VENDEDORES DE VIVIENDAS AUMENTAN EN CASI TODOS LOS MERCADOS

MAR — 2023 ATTOM publicó su Informe de ventas de viviendas en EE. UU. de fin de año de 2022, que muestra que los vendedore de viviendas en todo el país obtuvieron una ganancia de $ 112,000 en la venta típica en 2022, un 21 por ciento más que los $ 92,500 en 2021 y un 78 por ciento más que los $ 63,000 de hace dos años.

A pesar de una desaceleración del mercado en la segunda mitad del año pasado, las ganancias aumentaron de 2021 a 2022 en el 98 por ciento de los mercados inmobiliarios con suficientes datos para analizar. La última cifra de ganancias a nivel nacional, basada en la mediana de los precios de compra y reventa, marcó el nivel más alto desde al menos 2008, según ATTOM.

La ganancia de $112,000 en ventas de viviendas de precio medio en 2022 representó un retorno de la inversión (ROI) del 51,4 % en comparación con el precio de compra original, frente al 44,6 % del año pasado y del 32,8 por ciento en 2020. El último margen de beneficio también representó un punto alto desde al menos 2008.

"Parece bastante probable que las ganancias de los vendedores de viviendas alcanzaron su punto máximo para este ciclo en 2022", dijo Rick Sharga, vicepresidente ejecutivo de inteligencia de mercado de ATTOM, en un comunicado. "Los precios medios han disminuido mensualmente desde que las tasas hipotecarias se duplicaron entre enero y octubre y es probable que disminuyan aún más en muchos mercados de todo el país en 2023, reduciendo la rentabilidad para los vendedores de viviendas".

Tanto las ganancias brutas como el ROI han mejorado en todo el país durante 11 años consecutivos, y se dispararon nuevamente en 2022 cuando el precio medio nacional de la vivienda aumentó un 10 por ciento a $330,000, otro récord anual.

Sin embargo, al mismo tiempo, las ganancias aumentaron a un ritmo más lento que en 2021, lo que refleja un año en el que se estancó el auge inmobiliario de la nación durante una década. El valor medio nacional de la vivienda cayó un 8 por ciento durante la segunda mitad del año pasado a medida que las tasas hipotecarias se duplicaron, la inflación de los precios al consumidor se disparó a un máximo de 40 años y el mercado de valores se desplomó.

Esas fuerzas recortan las cantidades que los posibles compradores de viviendas pueden pagar, generando múltiples vientos en contra que amenazan con erosionar aún más el mercado de la vivienda, reduciendo la demanda y potencialmente empujando a la baja las ganancias de los vendedores. Las ventas totales el año pasado disminuyeron después de aumentar en ocho de los 10 años anteriores.

GANANCIAS HISTÓRICAS DE LOS VENDEDORES DE VIVIENDAS

Los precios subieron al menos un 10 por ciento en más de la mitad del país, ya que la mayoría de los mercados volvieron a alcanzar nuevos máximos. El precio medio de la vivienda aumentó un 10 por ciento en 2022, alcanzando otro máximo anual histórico de $330,000.

Los precios típicos de la vivienda en 2022 alcanzaron nuevos picos en 153 de las 157 áreas metropolitanas analizadas (97 por ciento), incluidas Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Dallas y Houston.

LOS MÁRGENES DE GANANCIA AUMENTAN EN EL 90 POR CIENTO DE LA NACIÓN

Los márgenes de ganancia en las ventas de casas típicas mejoraron de 2021 a 2022 en 141 de las 157 áreas metropolitanas (90 por ciento). Eso sucedió cuando el aumento del 10 por ciento en los precios de venta en todo el país en 2022 superó los aumentos del 5 por ciento que los vendedores recientes habían estado pagando cuando compraron sus casas originalmente.

LA TENENCIA DE LOS VENDEDORES DE VIVIENDAS SE MANTIENE CERCA DEL MÍNIMO DE 10 AÑOS

Los vendedores de viviendas que vendieron en el cuarto trimestre habían sido propietarios de sus viviendas durante un promedio de 5,85 años, por debajo de los 5,96 años del trimestre anterior y de los 6,05 años del cuarto trimestre de 2021. La última cifra representó la tercera tenencia promedio más corta de los vendedores de viviendas desde 2012. La tenencia promedio de los vendedores disminuyó, año tras año, en el 77, o el 72 por ciento, de las 107 áreas metropolitanas con una población de al menos 200,000 habitantes y datos suficientes.

VENTAS EN EFECTIVO EN MÁXIMO DE NUEVE AÑOS

A nivel nacional, las compras en efectivo representaron el 36.1 por ciento, o una de cada tres ventas de casas unifamiliares y condominios en 2022. El último porcentaje, el más alto desde 2013, aumentó del 34.4 por ciento en 2021 y del 22.7 por ciento en 2020, aunque todavía fuera de los picos del 38,5 por ciento en 2011 y 2012.

COMPRAS DE EJECUCIÓN HIPOTECARIA PROPIEDAD DEL PRESTAMISTA EN EL NIVEL MÁS BAJO EN AL MENOS 17 AÑOS

Las ventas de ejecuciones hipotecarias a los prestamistas representaron solo el 1,2 por ciento, o una de cada 87 ventas de viviendas unifamiliares en 2022, el nivel más bajo desde al menos 2005. La cifra de 2022 fue inferior al 1,5 por ciento de las ventas, o uno de cada 68, en 2021 y 3,6 por ciento, o uno de cada 28, en 2020.

INVERSIÓN INSTITUCIONAL A LA BAJA EN 2022

Los inversionistas institucionales en todo el país representaron el 6,5 por ciento, o una de cada 15 ventas de casas unifamiliares y condominios en 2022 en los EE. UU. La última cifra fue inferior al 8,1 por ciento en 2021, pero aún era más del doble del nivel del 2,9 por ciento en 2020.

VENTAS DE LA FHA EN EL PUNTO MÁS BAJO EN 15 AÑOS

A nivel nacional, los compradores que usaron préstamos de la Administración Federal de Vivienda (FHA) representaron el 7.5 por ciento, o una de cada 13 compras de casas unifamiliares y condominios en 2022. Eso fue una disminución del 8.3 por ciento en 2021 y del 11.8 por ciento en 2020, al punto más bajo desde 2007.

Las áreas metropolitanas con la mayor proporción de compras realizadas con préstamos de la FHA fueron Bakersfield, California (18,9 por ciento de las ventas); Visalia, California (18,3 por ciento); Merced, California (17,7 por ciento); Hagerstown, Md. (15,8 por ciento) y Modesto, California (15,6 por ciento).

PROVIDENT TITLE COMPANY

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