住宅購入バンプリフト市場の可能性

8月のFirstAmericanの潜在的な住宅販売モデルは、潜在的な既存住宅販売が640万の季節調整済み年率（SAAR）に増加し、前月比で0.05%増加したことを示しました。
中古住宅販売の市場潜在力は、1年前と比較して9.9%増加し、575,700（SAAR）の販売が増加しました。

「昨年は、経済がCOVID-19の道をたどっていることを示しており、それは8月の労働市場データで明らかでした」とファーストアメリカンファイナンシャルチーフエコノミストのマークフレミングはリリースで述べました。「パンデミックの復活により労働者が労働力に再参入することを思いとどまらせたため、労働市場の回復は行き詰まりました。さらに、COVID-19感染率の上昇に対する懸念が消費者の経済見通しを圧迫したため、消費者信頼感は6か月ぶりの低水準に落ち込みました。しかし、経済の不確実性の高まりは、住宅市場の可能性にとって悪いニュースですか？必ずしも。"

フレミング氏は、予想よりも低い労働力参加が、労働需要の増加とともに、賃金の伸びのペースを速めたと述べた。

「家計収入の前月比の急増は、住宅購買力の2,800ドルの増加に貢献しました。さらに、住宅ローン金利の低下は、8月の住宅購買力の1,700ドルの増加に貢献しました」と彼は言いました。「住宅購買力の合計4,500ドルの増加は、約19,000の潜在的な住宅販売によって市場の潜在力を押し上げました。」

フレミング氏によると、経済の不確実性を考慮した信用の引き締めなど、いくつかの要因が潜在的な住宅販売を減少させた。

「貸付基準が厳しくなると、住宅ローンの対象となる人が少なくなり、初めての住宅購入者の需要が減り、一部の住宅所有者は新しい住宅ローンの資格がないために現在の住宅にとどまる可能性が高くなります」と彼は言いました。「8月の与信状況は平均よりも緩いままでしたが、7月に比べて引き締められました。信用状態が厳しくなると、潜在的な住宅販売は1か月前と比較して約54,000減少しました。」

住宅在庫の逼迫が続いたことも、潜在的な売上に悪影響を及ぼしました。

「誰かが彼らの家に住む平均期間は7月と比較して8月に増加し、住宅市場の潜在的な可能性を7,000以上の潜在的な住宅販売で削減しました」とフレミングは言いました。「住宅ローンの金利が低いと、住宅ローンの月額費用が削減され、住宅購入力が高まるため、住宅購入の需要が高まる可能性がありますが、さらに低い住宅ローンに借り換えた既存の所有者の多くは、引っ越す意欲が低くなっています。すべての住宅購入者の約3分の2は既存の住宅所有者であるため、住宅をリストする住宅所有者が少なくなると、住宅供給が減少します。」

これらすべての要因が住宅市場の複雑な状況を描いていると彼は述べた。

「経済の不確実性が高まると、消費者の信頼が薄れ、信用が逼迫する可能性がある一方で、住宅ローン金利にも下押し圧力がかかる」とフレミング氏は述べた。「労働需要の増大に伴う労働供給の不足は、家計所得の伸びを後押ししました。経済は「デルタディップ」を起こしているかもしれませんが、住宅購買力の予想外の急増は住宅市場の可能性を押し上げました。」

SOURCE: THE TITLE REPORT https://bit.ly/3B6ktIY

PROVIDENT TITLE COMPANY