# BUMP DE COMPRA DE CASA POTENCIAL DE MERCADO DE ASCENSORES

El modelo de ventas potenciales de viviendas de First American para agosto mostró que las ventas potenciales de viviendas existentes aumentaron a una tasa anualizada ajustada estacionalmente (SAAR) de 6.40 millones, un aumento de 0.05 por ciento mes a mes.
El potencial de mercado para las ventas de viviendas existentes aumentó un 9,9 por ciento en comparación con el año anterior, una ganancia de 575.700 ventas (SAAR).

"El año pasado nos ha demostrado que la economía sigue el camino de COVID-19, y eso fue evidente en los datos del mercado laboral de agosto", dijo en un comunicado el primer economista jefe financiero estadounidense, Mark Fleming. “La recuperación del mercado laboral se estancó, ya que el resurgimiento de la pandemia desanimó a los trabajadores a reincorporarse a la fuerza laboral. Además, la confianza del consumidor cayó a un mínimo de seis meses, ya que las preocupaciones sobre el aumento de las tasas de infección por COVID-19 pesaron sobre las perspectivas de los consumidores para la economía. Pero, ¿el aumento de la incertidumbre económica es una mala noticia para el potencial del mercado inmobiliario? No necesariamente."

Fleming dijo que la participación en la fuerza laboral menor a la anticipada, junto con una mayor demanda de mano de obra, aumentó el ritmo de crecimiento de los salarios.

“El aumento de mes a mes en los ingresos familiares contribuyó a un aumento de $ 2,800 en el poder adquisitivo de la vivienda. Además, la caída de las tasas hipotecarias contribuyó a un aumento de $ 1,700 en el poder adquisitivo de vivienda en agosto ”, dijo. "El aumento total de $ 4,500 en el poder de compra de viviendas impulsó el potencial del mercado en aproximadamente 19,000 ventas potenciales de viviendas".

Algunos factores redujeron las posibles ventas de viviendas, dijo Fleming, como la restricción del crédito considerando la incertidumbre económica.

“Cuando los estándares de préstamos son más estrictos, menos personas pueden calificar para una hipoteca, lo que reduce la demanda de los compradores de vivienda por primera vez y aumenta la probabilidad de que algunos propietarios se queden en sus hogares actuales porque no son elegibles para una nueva hipoteca”, dijo. “En agosto, aunque las condiciones crediticias se mantuvieron más flojas que el promedio, se endurecieron en relación con julio. Las condiciones crediticias más estrictas redujeron las ventas potenciales de viviendas en aproximadamente 54,000 en comparación con hace un mes ".

La continua contracción del inventario de viviendas también afectó negativamente las ventas potenciales.

“El tiempo promedio que alguien vive en su casa aumentó en agosto en relación con julio, recortando el potencial del mercado inmobiliario en más de 7,000 posibles ventas de viviendas”, dijo Fleming. “Si bien las tasas hipotecarias bajas pueden estimular la demanda de compra de vivienda al reducir el costo mensual de una hipoteca y aumentar el poder de compra de una vivienda, muchos propietarios existentes que han refinanciado con hipotecas aún más bajas tienen menos incentivos para mudarse. Aproximadamente dos tercios de todos los compradores de viviendas son propietarios de viviendas existentes, por lo que un menor número de propietarios de viviendas que enumeran sus viviendas reduce la oferta de viviendas ".

Todos esos factores pintan un panorama complicado del mercado de la vivienda, dijo.

“Si bien la mayor incertidumbre económica debilita la confianza del consumidor y puede resultar en un crédito más restringido, también ejerce presión a la baja sobre las tasas hipotecarias”, dijo Fleming. “La escasez de mano de obra en relación con la creciente demanda de mano de obra ha impulsado el crecimiento de los ingresos de los hogares. Si bien la economía puede estar sufriendo una 'caída delta', la explosión inesperada de un mayor poder adquisitivo de vivienda ha impulsado el potencial del mercado inmobiliario ".

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

PROVIDENT TITLE COMPANY