LA COMPETENCIA INMOBILIARIA CAE A SU NIVEL MÁS BAJO EN 15 MESES

AGOSTO DE 2022: en mayo, el 57,8 % de las ofertas de vivienda escritas por agentes de Redfin enfrentaron competencia, el nivel más bajo desde febrero de 2021. Eso es menos que el 60,9 % en abril y un pico pandémico de 68,8 hace un año, según un informe de Redfin. La casa típica en una guerra de ofertas recibió 5,3 ofertas en mayo, frente a las 6,8 de abril y las 7,4 de mayo de 2021, según datos presentados por los agentes de Redfin.

“Las casas ahora reciben de una a tres ofertas, en comparación con cinco a 10 hace dos meses y hasta 25 a 30 hace seis meses”, dijo la agente de bienes raíces de Nashville Redfin, Jennifer Bowers, en un comunicado. “Las ofertas tampoco están llegando tan por encima del precio de lista como antes. Recientemente puse a la venta una casa de tres dormitorios y tres baños en un vecindario súper lindo por $399,900. Terminó bajo contrato por $ 12,000 por encima del precio de lista con una inspección, mientras que hace tres meses, el comprador probablemente habría pagado $ 60,000 por pedir y renunciado a la inspección”.

La competencia entre los compradores de viviendas se está enfriando debido a que el aumento de las tasas hipotecarias y el aumento de los precios de las viviendas han hecho que la compra de viviendas sea menos factible para muchos, según Redfin. El pago hipotecario mensual típico para un comprador de vivienda ahora es de $ 2,514 a la tasa hipotecaria actual del 5.78 por ciento. Eso representa un aumento interanual del 49 por ciento, desde el 2,93 por ciento. Los economistas de Redfin esperan que la tasa de guerra de ofertas caiga por debajo del 50 por ciento para fin de año.

De las áreas metropolitanas que analizó Redfin, la mayor disminución año tras año en las ofertas de viviendas escritas por los agentes de Redfin que enfrentaron competencia fue en Providence, R.I., (45,3 por ciento en mayo frente al 82,7 por ciento del año anterior, un 37,4 por ciento). rechazar). Luego vino Riverside, Calf. (41 % frente a 73,7 % -32,6 ppts), Raleigh, Carolina del Norte (52,2 % frente a 82,9 %, -30,7 ppts), San Francisco (57,7 % frente a 78,2 %, -20,5 ppts) y Orlando, Florida (51 % vs. 71 por ciento, -20 ppts).

La competencia aumentó año tras año en solo tres de los mercados analizados por Redfin. En Las Vegas, el 74,5 por ciento de las ofertas de vivienda enfrentaron competencia en mayo, frente al 65,4 por ciento (+9,1 ppts). Luego vino Worcester, Massachusetts (81,8 % frente a 77,3 %, +4,5 ppts) y Miami (63,2 % frente a 62,1 %, +1,1 ppts).

Las tasas generales más bajas de la guerra de ofertas en mayo se registraron en Riverside, California (41 por ciento de las ofertas de vivienda escritas por agentes de Redfin encontraron competencia), Providence, R.I. (45,3 por ciento), Olympia, Washington (47,2 por ciento, Honolulu (47,8 por ciento) y Minneapolis (48,7 por ciento). Worcester, Massachusetts, tuvo la tasa de guerra de ofertas más alta (81,8 por ciento), seguida de Las Vegas (74,5 por ciento), Boston (72,6 por ciento), Dallas (72,3 por ciento) y Filadelfia (69,3 por ciento).

Las casas adosadas tenían más probabilidades que cualquier otro tipo de propiedad de encontrar competencia, con el 64,6 por ciento de las ofertas de Redfin enfrentando guerras de ofertas en mayo. Luego vinieron viviendas unifamiliares (61,6 por ciento), propiedades multifamiliares (58,2 por ciento) y condominios/cooperativas (54,7 por ciento).

SOURCE: The Title Report https://bit.ly/3cgDVw9

PROVIDENT TITLE COMPANY