

2022 年 10 月 — First American Potential Home Sales Model によると、潜在的な中古住宅販売は 7 月に再び落ち込みました。季節調整済み年率 (SAAR) は 545 万に減少し、前月比 0.2% 減少、前年比 14.4% 減少しました。

ファースト・アメリカンのチーフエコノミスト、マーク・フレミング氏はリリースで、「買い手が住宅ローン金利の上昇という新たな現実に順応するにつれて、住宅市場がパンデミック時代の熱狂から鈍化したことは明らかだ」と述べた。「住宅市場が一時的に停止した2020年春を除くと、6月の中古住宅販売は2019年2月以来の最低水準にまで落ち込みました。この落ち込みは暴落ではなく、それほど新しい常態への調整です。.潜在的な住宅購入者は、より大きな経済の不確実性と住宅ローン金利の変動に直面していますが、特にミレニアル世代の間では、住宅所有に対する根深い欲求が残っています。」

フレミング氏によると、7月の家計収入の中央値は前年比で4.7% 増加しましたが、30年固定の住宅ローン金利の上昇によって生じた手頃な価格の損失を相殺するには不十分でした。

「その結果、住宅購入力が23%低下しました。これは、需要低下の主な原因の1つです」と彼は言いました。「住宅購入力の年々の低下により、市場の可能性は1年前と比べて520,000戸近く減少しました。しかし、7月の住宅購入力は1.7%上昇し、金利が低下し、家計所得が増加し続けたため、前月比の傾向は明るい兆しを見せました。住宅ローン金利の低下、あるいは安定さえすれば、一部の潜在的な買い手が傍観者から離れることを助長する可能性があります。」

手頃な価格の低下にもかかわらず、世帯形成は増加しました。

「世帯形成の増加は、住宅購入の決定が経済的およびライフスタイルの決定であり、多くのミレニアル世代が高齢化して結婚と家族形成を迎えており、これは住宅所有者になるという決定と非常に相関しているため、7月に60,000戸の潜在的な住宅販売に貢献しました。」とフレミングは言いました。

売り手は、主に低金利の住宅ローンを維持したいため、あまり積極的ではなくなっている、と彼は述べた。売却しないことを選択した住宅所有者は、住宅市場の可能性を前年比で84,000減少させました。

「しかし、今日の住宅所有者は記録的なレベルの株式を保有しており、株式が増えるにつれて、その株式を使用して、自分のニーズにより適した別の家を購入することを検討する可能性が高くなります」とフレミング氏は述べています。「住宅価格の上昇は、1年前と比較して154,000件の潜在的な住宅販売の増加に貢献しました。」

これは、住宅市場の可能性にとって何を意味するのでしょうか?

フレミング氏は、「住宅市場はそれほど新しい常態に順応しつつあります。「販売の鈍化は、住宅市場がパンデミックの影響を受けた2年間の狂乱から抜け出し、歴史的な規範に沿ったペースに落ち着きつつあることの兆候です。住宅の購入者と販売者の観点からは、経済的な懸念があり、市場から遠ざかる可能性がありますが、参入する理由はまだたくさんあります。」

