



주택시장 정상화 시작

2022년 10월 — First American Potential Home Sales Model에 따르면 잠재적인 기존 주택 판매가 7월에 다시 하락했습니다. 그들은 545만 545만 SAAR(계절 조정 연환율)로 전월 대비 0.2%, 전년 대비 14.4% 감소했습니다.

마크 플레밍 퍼스트 아메리칸 수석 이코노미스트는 "구매자들이 모기지 금리 인상이라는 새로운 현실에 적응하면서 주택 시장이 팬데믹 시대의 광란에서 둔화된 것이 분명하다"고 말했다. "주택시장이 잠시 멈춘 2020년 봄을 제외하고 6월 기존주택 판매는 2019년 2월 이후 최저 수준으로 떨어졌습니다. 하락은 폭락이 아니라 그다지 새로운 정상에 대한 조정입니다. . 잠재적 주택 구매자는 더 큰 경제적 불확실성과 모기지 금리 변동성에 직면하고 있지만, 특히 밀레니얼 세대 사이에는 주택 소유에 대한 뿌리 깊은 열망이 남아 있습니다."

플레밍은 7월 가구 소득 중위수는 전년 대비 4.7% 증가했지만 30년 고정 모기지 이자율이 높아짐에 따라 감당할 수 없는 손실을 상쇄하기에는 충분하지 않다고 말했다.

"그 결과 주택 구매력이 23% 감소했으며 이는 냉각 수요의 주요 원인 중 하나였습니다."라고 그는 말했습니다. "주택 구매력의 연간 감소는 1년 전과 비교하여 거의 520,000개의 판매가 시장 잠재력을 감소시켰습니다. 그러나 7월에 주택 구매력이 1.7% 증가하면서 금리가 하락하고 가계 소득이 지속적으로 증가하면서 전월 대비 추세는 밝은 지점을 제공했습니다. 모기지 이자율의 감소 또는 안정화는 일부 잠재적 구매자를 부추길 수 있습니다."

경제성이 하락함에도 불구하고 가구 구성은 증가했습니다.

"가구 형성의 증가는 7월에 60,000개의 잠재적 주택 판매에 기여했습니다. 왜냐하면 주택 구입 결정은 재정적 결정이자 라이프스타일 결정이기도 하고 많은 밀레니얼 세대가 주택 소유자가 되기로 결정하는 결정과 높은 상관 관계가 있는 결혼 및 가족 형성으로 노화하고 있기 때문입니다."라고 플레밍은 말했다.

판매자들은 주로 저금리 모기지에 매달리기를 원하기 때문에 덜 활동적이라고 그는 말했다. 판매하지 않기로 한 주택 소유자는 주택 시장 잠재력을 전년 대비 84,000건 감소시켰습니다.

"그러나 오늘날 주택 소유자는 기록적인 수준의 자산을 보유하고 있으며 자산이 증가함에 따라 해당 자산을 사용하여 자신의 필요에 더 잘 맞는 다른 주택을 구입하는 것을 고려할 가능성이 높아집니다."라고 Fleming이 말했습니다. "집값 상승은 1년 전과 비교하여 154,000개의 잠재적 주택 판매 증가에 기여했습니다."

이 모든 것이 주택 시장 잠재력에 무엇을 의미합니까?

플레밍은 "주택 시장이 그다지 새로운 정상이 아닌 상황에 적응하고 있다"고 말했다. "판매 둔화는 2년간의 팬데믹 영향을 받은 열풍에서 벗어나 역사적 규범에 더 부합하는 속도로 정착하고 있는 주택 시장의 징후입니다. 주택 구매자와 판매자의 관점에서 볼 때, 시장에서 그들을 억제할 수 있는 재정적 문제가 있지만 뛰어 들 이유는 여전히 많습니다. 밀레니얼 세대는 계속해서 주택 구매의 전성기에 접어들며 장기적 수요를 안정적으로 유지할 것입니다."