EL MERCADO INMOBILIARIO COMIENZA A NORMALIZARSE

OCTUBRE DE 2022: las ventas potenciales de viviendas existentes cayeron nuevamente en julio, según el primer modelo estadounidense de ventas potenciales de viviendas. Disminuyeron a una tasa anualizada ajustada estacionalmente (SAAR) de 5,45 millones, una disminución mensual del 0,2 por ciento y una disminución interanual del 14,4 por ciento.

“Está claro que el mercado de la vivienda se ha desacelerado de su frenesí de la era de la pandemia, a medida que los compradores se adaptan a la nueva realidad de tasas hipotecarias más altas”, dijo en un comunicado el economista jefe de First American, Mark Fleming. “Excluyendo la primavera de 2020 cuando el mercado inmobiliario se detuvo brevemente, las ventas de viviendas usadas en junio cayeron a su nivel más bajo desde febrero de 2019. La disminución no es un colapso, sino más bien un ajuste a una normalidad no tan nueva. . Los posibles compradores de vivienda se enfrentan a una mayor incertidumbre económica y a la volatilidad de las tasas hipotecarias, pero sigue existiendo un deseo profundamente arraigado de ser propietario de una vivienda, especialmente entre los millennials”.

El ingreso familiar medio en julio aumentó un 4,7 por ciento año tras año, dijo Fleming, pero eso no fue suficiente para compensar la pérdida de asequibilidad creada por el aumento de la tasa hipotecaria fija a 30 años.

“El resultado fue una disminución del 23 por ciento en el poder adquisitivo de viviendas, que fue uno de los principales culpables del enfriamiento de la demanda”, dijo. “La disminución anual del poder adquisitivo de viviendas redujo el potencial de mercado en casi 520.000 ventas en comparación con el año anterior. Sin embargo, la tendencia mes a mes ofreció un punto positivo ya que el poder adquisitivo de la vivienda aumentó un 1,7 por ciento en julio, ya que las tasas bajaron y los ingresos de los hogares continuaron aumentando. Una disminución, o incluso una estabilización, en las tasas hipotecarias puede alentar a algunos compradores potenciales a dejar de lado”.

La formación de hogares aumentó a pesar de la disminución de la asequibilidad.

“El aumento en la formación de hogares contribuyó con 60 000 ventas potenciales de viviendas en julio porque la decisión de comprar una casa es tanto una decisión financiera como de estilo de vida, y muchos millennials están envejeciendo para casarse y formar una familia, que están altamente correlacionados con la decisión de convertirse en propietario de una vivienda. ”, dijo Fleming.

Los vendedores se han vuelto menos activos, principalmente porque quieren aferrarse a sus hipotecas con tasas de interés bajas, dijo. Los propietarios de viviendas que optaron por no vender redujeron el potencial del mercado inmobiliario en 84.000 ventas año tras año.

“Sin embargo, los propietarios de viviendas hoy en día tienen niveles récord de capital y, a medida que su capital aumenta, es más probable que consideren usar ese capital para comprar otra casa que se adapte mejor a sus necesidades”, dijo Fleming. “El aumento de los precios de las viviendas contribuyó a un aumento de 154.000 ventas potenciales de viviendas en comparación con hace un año”.

¿Qué significa todo esto para el potencial del mercado inmobiliario?

“El mercado inmobiliario se está ajustando a una normalidad no tan nueva”, dijo Fleming. “La desaceleración de las ventas es un síntoma de un mercado inmobiliario que está saliendo de un frenesí influenciado por una pandemia de dos años y se está estabilizando en un ritmo que está más en línea con las normas históricas. Desde la perspectiva de los compradores y vendedores de viviendas, existen preocupaciones financieras que pueden impedirles ingresar al mercado, pero todavía hay muchas razones para participar. .”

SOURCE: The Title Report https://bit.ly/3U9rbsm

PROVIDENT TITLE COMPANY