

低价房屋吸引最激烈的竞争

2022年10月 — 据 Zillow 称,随着购房需求降温,现在对低价房屋的竞争最为激烈。在整个大流行期间,中高价位的潜在买家面临着最激烈的竞争;库存减少,销售量增加。现在,在销售缺口缩小的情况下,最便宜房屋的库存最为紧张。

Zillow 高级经济学家 Nicole Bachaud 在一份新闻稿中说:“在负担能力方面,购房者已经捉襟见肘,他们纷纷涌向市场上价格最低的房屋以进入市场。”“不过,与去年相比,市场不那么狂热,对于那些没有被定价的买家来说,感觉就像是一股新鲜空气。现在还不是买方市场,但正在成为更好的购买时机,有更多时间考虑选择,被卷入竞购战的机会也越来越少。市场高端房屋的需求较轻,业主似乎不愿出售并搬到另一处房屋,以今天的抵押贷款利率计算,这可能会带来更高的月供。”

7月底,房地产市场最昂贵的三分之一的库存环比增长11%,同比增长19.3%。同样,中间三分之一的库存环比增长12.7%,年均增长17.3%。库存在价格最低的第三位增长,环比增长11.2%,同比增长10.4%。在2021年同一时期,最便宜的房屋的库存每月增长速度几乎是最昂贵房屋的两倍。

所有价位的房屋销售量均低于2021年同期。销售量同比下降——截至6月,房屋销售量同比下降24.1%——在中期和高价位市场高于最低价位。在截至6月20日的一周中,最低价位的房屋销售量同比下降14.2%,而中价位和高价位分别下降20.3%和25.4%。2022年,处于最低价位的房屋占当周销售额的26.7%,但仅占去年同期销售额的24.8%。

除了库存和销量,降价挂牌的份额也表明对低价房屋的需求增加。在大流行的大部分时间里,降价的房源份额在不同价格层级的情况相似。在过去的几个月里,由于卖家更难吸引买家,很大一部分中高价房源已经降价。