

2022 年 10 月 — Zillow によると、住宅購入の需要が冷めるにつれて、低価格の住宅を巡る競争が最も激しくなっています。パンデミックの間中、中価格帯および最高価格帯の潜在的な買い手は、最も激しい競争に直面していました。在庫が少なくなり、売上が増えました。現在、最も安価な住宅の在庫が最も逼迫している一方で、売上高のギャップは解消されています。

ZillowのシニアエコノミストであるNicole Bachaud氏はリリースで、「買い手は、手頃な価格という点では非常に厳しい状況にあり、市場で最も低価格な住宅に足を踏み入れようと群がっている」と述べた。「それでも、昨年に比べて熱狂的ではない市場は、価格を下げていないバイヤーにとって新鮮な空気のように感じるでしょう。まだ買い手市場ではありませんが、オプションを検討する時間が増え、入札戦争に巻き込まれる可能性が減り、購入するのに適した時期になりつつあります。市場の最上位に位置する住宅の需要は低く、所有者は、現在の住宅ローン金利で月々の支払いがはるかに高くなると思われる別の住宅を売却して引っ越すことに消極的であるように思われます。」

7月末時点で、住宅市場の最も高価な3分の1の在庫は、前月比11%、前年比19.3%増加しました。同様に、中央3分の1の在庫は、前月比で12.7%、年間で17.3%増加しました。在庫は、前月比11.2%、前年比10.4%で、最も低価格の3分の1で増加しています。2021年の同時期に、最も安価な層の在庫は、最も高価な住宅のほぼ2倍の速度で毎月増加していました。

すべての価格帯での住宅販売は、2021年の同時期よりも低くなっています。前年比の販売の減少 — 住宅販売は6月の時点で前年比24.1%減少しています — は、中期から中期にかけて急勾配になっています。最低価格層よりも高価格市場。6月20日に終了した週に、最低価格帯の住宅販売は年間14.2%減少しましたが、中価格帯では20.3%、高価格帯では25.4%減少しました。最下層の住宅は、2022年のその週の売上高の26.7%を占めていましたが、前年同期の売上高の24.8%に過ぎませんでした。

在庫と販売量に加えて、値下げされたリストのシェアも、低価格の住宅に対する需要が高まっていることを示しています。パンデミックの大部分で、値下げされたリストのシェアは、価格帯全体で同様に追跡されました。過去数か月の間に、売り手が買い手を引き付けるのに苦労しているため、中価格帯および高価格帯の商品のより多くの部分が値下げされました。

