

가장 저렴한 주택은 가장 강력한 경쟁자를 끌어들이습니다.

2022년 10월 — Zillow에 따르면 주택 구매 수요가 식으면서 최저가 주택을 위한 경쟁이 가장 뜨겁습니다. 팬데믹 기간 동안 중간 및 최고 가격 계층의 잠재적 구매자는 가장 강력한 경쟁에 직면했습니다. 재고는 줄어들었고 판매는 더 많았습니다. 이제 가장 저렴한 주택의 재고가 가장 타이트한 반면 판매 격차가 좁혀졌습니다.

질로우(Zillow)의 수석 이코노미스트 니콜 바쇼(Nicole Bachaud)는 발표문에서 “구매자들은 저렴한 가격에 가까우며 시장에서 가장 저렴한 주택으로 몰려들고 있다”고 말했다. “그래도 작년에 비해 덜 열광적인 시장은 가격이 매겨지지 않은 바이어들에게 신선한 공기가 될 것입니다. 아직 구매자의 시장은 아니지만 옵션을 고려할 시간이 더 많고 입찰 전쟁에 휘말릴 가능성이 줄어들어 구매하기에 더 좋은 시기가 되고 있습니다. 시장의 최상위에 있는 주택에 대한 수요는 더 적으며 소유자는 매각하고 오늘날의 모기지 이자율로 훨씬 더 높은 월 상환금을 지불하게 될 다른 주택으로 이사하는 것을 꺼리는 것으로 보입니다.”

7월 말 주택 시장의 가장 비싼 1/3의 재고는 전월 대비 11%, 전년 대비 19.3% 증가했습니다. 유사하게, 중간 1/3의 재고는 전월 대비 12.7%, 연간 17.3% 증가했습니다. 재고는 전월 대비 11.2%, 전년 동기 대비 10.4%로 최저가 3위를 기록하고 있다. 2021년 같은 기간 동안 가장 비싼 계층의 재고는 가장 비싼 집의 거의 두 배 비율로 매월 증가했습니다.

모든 가격대의 주택 판매는 2021년 같은 기간보다 낮습니다. 전년 대비 판매 감소(6월 기준 주택 판매는 전년 대비 24.1% 감소)는 저가 시장보다 고가 시장. 6월 20일로 끝나는 주에 최저 가격 계층의 주택 판매는 연간 14.2% 감소한 반면 증가 계층은 20.3%, 고가 계층은 25.4% 감소했습니다. 2022년 가장 낮은 가격 계층의 주택은 그 주 판매의 26.7%를 차지했지만 1년 전 같은 주에는 판매의 24.8%에 불과했습니다.

재고 및 판매량과 함께 가격 인하된 리스팅의 비중도 저가 주택에 대한 수요가 많다는 것을 의미한다. 대유행의 대부분에서 가격 인하가 적용된 목록의 비율은 가격 계층에서 유사하게 추적되었습니다. 지난 몇 개월 동안 판매자가 구매자를 유치하는 데 어려움을 겪으면서 중저가 및 고가 목록의 더 많은 부분이 가격 인하를 받았습니다.