LAS VIVIENDAS DE MENOR PRECIO ATRAEN A LA COMPETENCIA MÁS FUERTE

OCTUBRE DE 2022: a medida que se enfría la demanda de compra de viviendas, la competencia ahora es más intensa para las viviendas de menor precio, según Zillow. A lo largo de la pandemia, los compradores potenciales en los niveles de precio medio y alto enfrentaron la competencia más fuerte; el inventario era más bajo y había más ventas. Ahora, el inventario de las casas menos costosas es más ajustado mientras que la brecha de ventas se ha cerrado.

“Los compradores están al límite en lo que respecta a la asequibilidad, y acuden en masa a las casas de menor precio en el mercado para poner un pie en la puerta”, dijo Nicole Bachaud, economista sénior de Zillow, en un comunicado. “Aún así, el mercado menos frenético en comparación con el año pasado se sentirá como un soplo de aire fresco para aquellos compradores a los que no se les ha quitado el precio. Todavía no es un mercado de compradores, pero se está convirtiendo en un mejor momento para comprar, con más tiempo para considerar opciones y menos posibilidades de verse arrastrado a una guerra de ofertas. La demanda es menor para las viviendas en el extremo superior del mercado, y los propietarios parecen reacios a vender y mudarse a una casa diferente que presumiblemente tendrá un pago mensual mucho más alto con las tasas hipotecarias actuales”.

A fines de julio, el inventario en el tercio más caro del mercado inmobiliario aumentó un 11 por ciento mes tras mes y un 19,3 por ciento año tras año. Del mismo modo, el inventario en el tercio medio aumentó un 12,7 % mes tras mes y un 17,3 % anual. El inventario está creciendo en el tercio de menor precio a un 11,2 por ciento mes tras mes y un 10,4 por ciento año tras año. Durante el mismo período en 2021, el inventario en el nivel menos costoso creció mensualmente a casi el doble de la tasa de las viviendas más caras.

Las ventas de viviendas en todos los puntos de precio son más bajas de lo que fueron durante el mismo período en 2021. La disminución de las ventas año tras año (las ventas de viviendas cayeron un 24,1 por ciento año tras año a partir de junio) ha sido más pronunciada a mediados y mercado de precio alto que en el nivel de precio más bajo. En la semana que finalizó el 20 de junio, las ventas de viviendas en el nivel de precio más bajo cayeron un 14,2 por ciento anual, en comparación con el 20,3 por ciento en el nivel de precio medio y el 25,4 por ciento en los niveles de precio alto. Las viviendas en el nivel de precio más bajo representaron el 26,7 por ciento de las ventas esa semana en 2022, pero solo el 24,8 por ciento de las ventas durante la misma semana del año anterior.

Junto con el inventario y el volumen de ventas, la proporción de listados con un precio reducido también indica una mayor demanda de viviendas de menor precio. Durante gran parte de la pandemia, la proporción de listados con un recorte de precios siguió de manera similar en todos los niveles de precios. Durante los últimos meses, una gran parte de los listados de precio medio y alto han recibido un recorte de precios ya que los vendedores tienen más dificultades para atraer compradores.

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

PROVIDENT TITLE COMPANY