Vuelve la presión sobre los vendedores a medida que se reequilibra la demanda de vivienda

DICIEMBRE DE 2022: el mercado inmobiliario se está reequilibrando después de su reciente período frenético. Si bien las casas que se venden todavía lo están haciendo tan rápido, Zillow descubrió que otras casas permanecen en el mercado por mucho más tiempo, lo que significa que los vendedores deben crear una lista atractiva y competitiva para atraer compradores.

Las casas que quedaron pendientes en septiembre generalmente lo hicieron después de 19 días, según la investigación de Zillow. Eso está muy lejos de los mínimos históricos observados durante gran parte de la pandemia cuando las casas quedaron pendientes después de una semana en el mercado, pero 10 días más rápido que en septiembre de 2019. Sin embargo, eso solo tiene en cuenta las casas que encuentran un comprador. En cuanto a todos los listados a la venta, las casas han estado en el mercado una mediana de 54 días a partir de mediados de octubre, un aumento del 45 por ciento respecto al año anterior.

“El año pasado, los vendedores aparentemente podían listar su casa a cualquier precio y ver múltiples ofertas por encima del precio de lista en cuestión de días”, dijo la economista senior de Zillow, Nicole Bachaud, en un comunicado. “Ahora, los compradores tienen cierto poder de negociación y los vendedores están bajo presión. Los compradores aún están disponibles y dispuestos a comprar cuando encuentran la casa adecuada al precio correcto, lo que proporcionará un piso para las caídas de precios que estamos viendo actualmente. Pero los vendedores deben hacer las cosas bien para atraer la atención de estos compradores: fijar un precio competitivo para su casa y hacer que su listado sea atractivo para los compradores de casas en línea. Especialmente en un mercado que cambia rápidamente como el actual, trabajar con un agente experimentado que sabe que el mercado local es valioso”.

En septiembre, la antigüedad media del inventario estaba un 30 % por debajo de las normas previas a la pandemia. Si la antigüedad del inventario continúa creciendo a ese ritmo, se estima que el inventario estará en el mercado una mediana de 68 días para fin de año. Eso sería más de un mes menos que antes de la pandemia. Las casas en venta normalmente habían estado en el mercado durante 100 días a fines de 2018 y 2019.

El rápido aumento en la edad del inventario se debe a que la caída en la demanda de los compradores ha sido más profunda que la caída en los nuevos listados, según Zillow. Los compradores se están retirando principalmente debido a los obstáculos de asequibilidad, ya que las tasas hipotecarias han aumentado y el ritmo de las ventas se ha desacelerado. Los propietarios son reacios a vender y renuncian a lo que probablemente sea una tasa hipotecaria de alrededor del 3 por ciento para comprar una nueva casa a las tasas de interés actuales.

Los mercados en los que tanto los días pendientes como la antigüedad media del inventario están creciendo indican que la demanda se está desacelerando en todos los ámbitos. Muchos de esos mercados, como Lase Vegas y Austin, Texas, estuvieron entre los más populares durante el apogeo del frenesí de compras del año pasado.

Algunos mercados han visto días para permanecer bajos mientras que la antigüedad media del inventario aumentó. Esto indica que un subconjunto de hogares continúa experimentando una fuerte competencia. Un ejemplo es St. Louis, donde los días típicos de espera se han mantenido en alrededor de una semana, mientras que la antigüedad media del inventario ha aumentado a 40 días desde un mínimo de nueve días esta primavera.

PROVIDENT TITLE COMPANY

SOURCE: The Title Report https://bit.ly/3tp1dFk