上昇率は住宅販売を遅くしないかもしれません

11月の最初のアメリカの潜在的な住宅販売モデルによると、潜在的な既存住宅販売は、季節調整済み年率（SAAR）で626万に減少し、前月比で0.3%減少しました。これは、1993年2月に到達した市場の潜在的な最低値から79.5パーセントの増加です。

中古住宅販売の市場潜在力は、前年比7.2%増加し、422,000 SAARの売り上げを伸ばし、潜在力を9.4%、つまり推定586,000SAARの売り上げを上回りました。

「パンデミック以前は住宅需要が旺盛でしたが、パンデミックの最中に住宅需要が加速しました。これは、購入者がより多くのスペースを求め、住む場所の地理的な柔軟性を高め、住宅ローンの記録的な低さによる住宅購入力の向上の恩恵を受けたためです。」と、最初のアメリカのチーフエコノミスト、マークフレミングはリリースで述べた。「これらの要因の多くは2022年も一貫しているが、住宅ローンの利率は広く上昇すると予想されている。それで住宅販売にどのような影響があるのだろうか？」

フレミング氏によると、金利が上昇しても、中古住宅の売り上げは必ずしも鈍化するわけではないという。多くの場合、彼らは料金が上昇した理由に影響されます。

「ほぼ30年以上を振り返ると、住宅ローン金利が大幅に上昇する6つの時代がありました」と彼は言いました。「住宅ローン金利の上昇は、6つの上昇率の時代のうちの2つで既存住宅販売の減少につながりました。2008年の住宅危機に先立つ2005年から2006年の上昇率の時代は、売り上げが劇的に減少したために際立っています。その期間の住宅ローン金利の上昇は、目標を上回るインフレを抑えるための連邦準備制度の努力によって推進されました。約1年で既存住宅の売り上げが12%以上減少したため、FRBの動きはうまくいきました。」

「1994年の上昇率の時代には、FRBがインフレをもたらす強力な経済成長を防ぐためにフェデラルファンド金利を引き上げたため、既存住宅販売も減少した」と彼は付け加えた。

しかし、これらの2つのケースを除いて、既存の住宅販売は住宅ローン金利の上昇に対して回復力があるとフレミング氏は述べた。

「たとえば、連邦準備制度理事会が国債と住宅ローン担保証券を購入する量的緩和政策を縮小することを示した2013年の夏に住宅ローン金利が急上昇した」とフレミング氏は述べた。「しかし、この「テーパータントラム」は、既存住宅販売に悪影響を及ぼしませんでした。最近では、2017年に、既存住宅販売のペースが、金利が上昇し始める前に見られた販売のペースを下回るまで、ほぼ1年かけて金利が上昇しました。

「コンテキストは重要であり、上昇率の時代はそれぞれ異なります。金利上昇に対する住宅市場の反応は、金利が上昇している理由によって異なります。」

SOURCE: The Title Report https://bit.ly/37jGOtk

PROVIDENT TITLE COMPANY