

금리 인상은 주택 판매를 둔화시키지 않을 수 있습니다



11월 First American의 잠재적 주택 판매 모델에 따르면 잠재적 기존 주택 판매는 626만 SAAR(계절 조정 연율)로 전월 대비 0.3% 감소했습니다. 이는 1993년 2월 시장 잠정 저점에서 79.5% 증가한 수치다.

기존 주택 판매에 대한 시장 잠재력은 전년 대비 7.2% 증가하여 422,000 SAAR 판매가 증가했으며, 이는 9.4% 또는 추정 586,000 SAAR 판매를 능가했습니다.

“팬데믹 이전에는 주택 수요가 강했고, 바이어가 더 많은 공간을 원하고, 거주할 수 있는 지역에서 더 많은 지리적 유연성을 누리고, 기록적으로 낮은 모기지 이자율로 인한 주택 구매력 증가로 혜택을 얻으면서 팬데믹 중에 주택 수요가 가속화되었습니다.”라고 퍼스트 아메리칸 수석 이코노미스트 마크 플레밍(Mark Fleming)은 발표했다. “이러한 요인 중 많은 부분이 2022년에도 일관되게 유지될 것이지만 모기지 이자율이 크게 상승할 것으로 예상되므로 주택 판매에 어떤 영향을 미칠까요?”

플레밍은 기존 주택 판매가 금리가 올라도 항상 느려지는 것은 아니라고 말했다. 더 자주 그들은 요금이 인상된 이유에 의해 영향을 받습니다.

“거의 30년을 돌아보면, 6번의 중요한 모기지 이자율 상승 시대가 있었습니다.”라고 그는 말했습니다. “모기지 이자율 상승은 6개 이자율 인상 시대 중 2개 기간에 기존 주택 판매 감소로 이어졌습니다. 2008년 주택 위기 이전인 2005~2006년 금리 인상 시대가 두드러진 것은 판매가 급격히 감소했기 때문입니다. 그 기간 동안 모기지 이자율이 상승한 것은 목표 인플레이션을 억제하려는 연준의 노력에 기인합니다. 기존 주택 판매가 약 1년 동안 12% 이상 감소하면서 연준의 움직임이 효과가 있었습니다.”

“기존 주택 판매도 1994년 금리 인상 시대에 감소했습니다. 연준이 인플레이션을 부추기는 강력한 경제 성장을 막기 위해 연방기금 금리를 인상했기 때문입니다.”라고 그는 덧붙였습니다.

그러나 이 두 가지 경우를 제외하고 기존 주택 판매는 모기지 이자율 상승에 탄력적이었다고 Fleming은 말했습니다.

플레밍은 “예를 들어, 연준이 국채와 모기지 담보부 증권 구매에 대한 양적 완화 정책을 축소하겠다고 발표한 2013년 여름 모기지 금리가 급등했다”고 말했다. “하지만 이 '테이퍼 탠트럼(taper tantrum)'은 기존 주택 판매에 부정적인 영향을 미치지 않았습니다. 가장 최근인 2017년에는 기존 주택 판매 속도가 가격 인상 전의 판매 속도 이하로 떨어지기까지 거의 1년 동안 금리가 인상되었습니다.”

“맥락이 중요하고 금리 인상 시대마다 다릅니다. 금리 인상에 대한 주택 시장의 반응은 금리 인상 이유에 달려 있다”고 말했다.