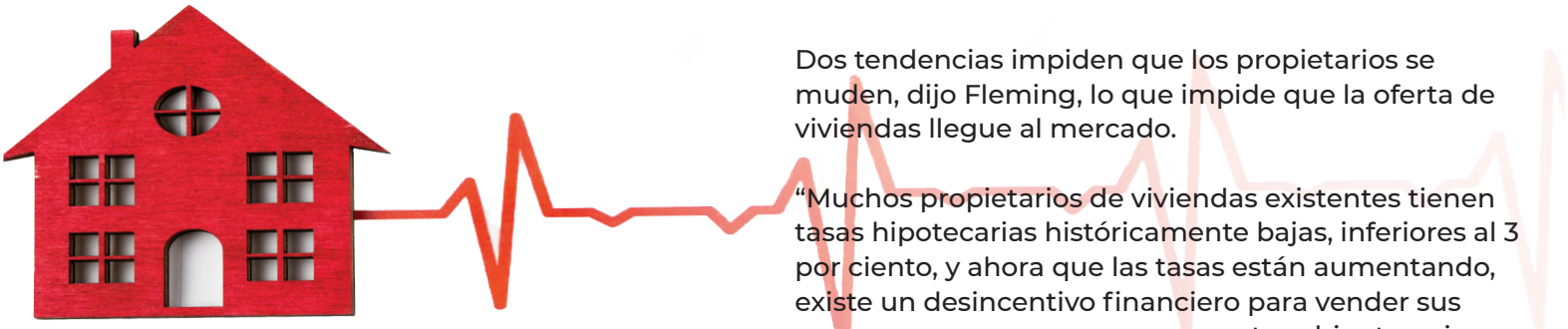
DOS TENDENCIAS ESTÁN FRENANDO LA NORMALIZACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO



AGOSTO DE 2022: las ventas potenciales de viviendas existentes disminuyeron a una tasa anualizada ajustada estacionalmente (SAAR) de 5,62 millones, una disminución del 2 por ciento mes tras mes y del 10,5 año tras año, según el modelo de ventas potenciales de viviendas de First American para mayo.

Actualmente, las ventas potenciales de viviendas usadas son 1,17 millones (SAAR), o un 17,2 % por debajo del pico de potencial de mercado anterior a la recesión en abril de 2006. Sin embargo, el potencial de mercado para las ventas de viviendas sigue siendo un 2,5 % más alto que en mayo de 2019, antes de que llegara la pandemia. , dijo en un comunicado el Primer Economista Jefe de Estados Unidos, Mark Fleming.

"La demanda de compra de viviendas está disminuyendo a medida que aumentan las tasas hipotecarias junto con la todavía fuerte apreciación del precio de la vivienda. Si bien una disminución en la demanda puede reducir el ritmo de las ventas y generar un aumento en el inventario, los propietarios de viviendas existentes están menos inclinados a vender sus casas a medida que aumentan las tasas hipotecarias", dijo Fleming. "Históricamente, casi el 90 por ciento del inventario total es inventario de viviendas existentes, y los propietarios de viviendas existentes se quedan donde están. Aumentar la oferta de viviendas en venta es clave para frenar el crecimiento del precio de la vivienda y restablecer el equilibrio en el mercado de la vivienda".

Antes de la caída del mercado inmobiliario de 2007 en 2007, la gente vivía en su hogar un promedio de cinco años, dijo. Entre 2008 y 2016, ese promedio creció a alrededor de ocho años, dijo Fleming.

"Los datos más recientes muestran que el promedio de tiempo que alguien vive en su hogar alcanzó un máximo histórico de 10,6 años en mayo de 2022", dijo. "Dado que los propietarios existentes suministran la mayoría de las casas a la venta, y los propietarios se quedan más tiempo, el mercado de la vivienda enfrenta una escasez continua de oferta".

Dos tendencias impiden que los propietarios se muden, dijo Fleming, lo que impide que la oferta de viviendas llegue al mercado.

"Muchos propietarios de viviendas existentes tienen tasas hipotecarias históricamente bajas, inferiores al 3 por ciento, y ahora que las tasas están aumentando, existe un desincentivo financiero para vender sus casas y comprar una nueva a una tasa hipotecaria más alta", dijo Fleming. . "Las esposas de oro de las bajas tasas hipotecarias impiden que llegue más oferta al mercado.

"Las personas mayores que eligen envejecer en el lugar, en lugar de reducir el tamaño o mudarse a otra casa, limita aún más la oferta de viviendas. Un estudio de 2019 de Freddie Mac muestra que si los adultos nacidos entre 1931 y 1959 se comportaran como las generaciones anteriores, habrían lanzado al mercado casi 1,6 millones de unidades de vivienda adicionales para 2018. A medida que las personas mayores continúen eligiendo envejecer en el lugar, habrá menos casas existentes disponibles para la venta."

¿Qué significa todo eso para el mercado inmobiliario?

"Una moderación en el crecimiento del precio de la vivienda indicará que el equilibrio está volviendo al mercado de la vivienda. Sin embargo, una mayor oferta de viviendas es fundamental para una moderación significativa en la apreciación del precio de la vivienda", dijo. "Si bien el aumento de las tasas hipotecarias continuará enfriando la demanda, también mantendrá a los propietarios de viviendas encerrados en sus hogares. No se puede comprar lo que no está a la venta, y los propietarios de viviendas existentes tienen pocos incentivos para aliviar la presión de la oferta, manteniendo un control sobre la normalización del mercado inmobiliario".

SOURCE: The TItle Report https://bit.ly/3Ro2ZBn

PROVIDENT TITLE COMPANY