

ARETSI | TRENDS

THE BEST TITLE MAGAZINE
ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



**PRONÓSTICO DE TASAS DE
INTERÉS HIPOTECARIO:
¿QUÉ TAN ALTO SUBIRÁN
LAS TASAS EN 2022?**



PRONÓSTICO DE TASAS DE INTERÉS HIPOTECARIO: ¿QUÉ TAN ALTO SUBIRÁN LAS TASAS EN 2022?

PRONÓSTICO DE TASAS DE INTERÉS HIPOTECARIO: ¿QUÉ TAN ALTO SUBIRÁN LAS TASAS EN 2022?

El costo de los préstamos está aumentando a medida que las tasas hipotecarias continúan disparándose, y eso tendrá un impacto en los resultados de los propietarios de viviendas y de los prestatarios por igual. Las tasas hipotecarias subieron 1,5 puntos porcentuales durante los primeros tres meses del año, el mayor aumento trimestral en 28 años. Entonces, las personas que esperan que las tasas bajen pueden estar esperando por un tiempo.

El aumento de la inflación es una de las razones por las que podemos esperar que las tasas suban. En marzo, el índice de precios al consumidor (IPC) subió a 8.5%, su nivel más alto desde 1981. Otro catalizador fue que la Reserva Federal comenzó su alza de tasas en marzo, el primer aumento desde finales de 2018.

“La inflación agresiva obligará a la Reserva Federal a aumentar las tasas de interés en múltiples rondas este año y buscar activamente un ajuste cuantitativo”, dice Lawrence Yun, economista jefe y vicepresidente senior de investigación de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR). “Es por eso que las tasas hipotecarias recientemente se han disparado tanto. Las tasas hipotecarias más altas inevitablemente reducirán las ventas de viviendas en los próximos meses y disminuirán la apreciación de los precios de las viviendas”.

PRONÓSTICO DE TASAS HIPOTECARIAS PARA ABRIL DE 2022

El aumento de la inflación, la incertidumbre debido a la guerra de Rusia contra Ucrania y la política monetaria de la Reserva Federal están ejerciendo presión sobre las tasas hipotecarias. A medida que aumenta la inflación, la Reserva Federal reacciona aplicando una política monetaria más agresiva, lo que invariablemente conduce a tasas hipotecarias más altas.

“La presión para contener la inflación aumentará y la Fed tendrá que aumentar su tasa de fondos federales de ocho a diez veces con aumentos de un cuarto de punto este año”, dice Yun. “Además, la Fed deshará la expansión cuantitativa de manera constante, lo que ejercerá una presión alcista sobre las tasas hipotecarias a largo plazo”.

Los expertos pronostican que la tasa hipotecaria fija a 30 años variará del 4,8 % al 5,5 % para fines de 2022. Estas son sus predicciones más detalladas, a mediados de abril de 2022:

- *Asociación de Banqueros Hipotecarios (MBA): “Se espera que las tasas hipotecarias terminen 2022 en 4.8% y disminuyan gradualmente a 4.6% para 2024 a medida que se reduzcan los diferenciales”.*
- *Yun de NAR: “En general, es probable que la tasa hipotecaria fija a 30 años llegue al 5,3% al 5,5% para fin de año. Algunos consumidores pueden optar por una ARM (hipoteca de tasa ajustable) a 5 años al 4 % para fin de año”.*
- *Matthew Speakman, economista sénior de Zillow: “La dinámica en competencia sugiere que habrá pocas razones para que las tasas hipotecarias bajen en el corto plazo”.*

¿TODAVÍA HAY TIEMPO PARA REFINANCIAR?

Con las tasas hipotecarias aumentando rápidamente, los propietarios de viviendas se apresuran a ahorrar dinero en la refinanciación. Actualmente, la tasa promedio de una hipoteca fija a 30 años ronda el 4,72 %, lo que hace que alrededor de 1,7 millones de propietarios puedan reducir su tasa en al menos un 0,75 %, según Black Knight, una empresa de análisis de datos.

Cuando las tasas lleguen al 5%, el número de candidatos elegibles para refinanciamiento se reducirá a 1,3 millones. Cada vez que las tasas suban, menos prestatarios podrán ahorrar dinero refinanciando.

ARETSI

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS

TITLE PROCESSING

- Concierge Experience
- 100% Bilingual Staff
- Closings in English & Spanish
- Proactive Communications
- Exceptional Treatment
- *Check Entire Chain of Title*
- Check & Clear Liens
- Arrange Payoffs
- Conduct Closings
- Record New Title & Docs
- *Title Search*



CONTINUING EDUCATION

To succeed you must always be learning

We conduct seminars and webinars to keep you current with the industry and new sales and marketing techniques that are working for agents throughout the country.



MARKETING CONSULTING

Everyone can improve their marketing!

Expert marketing consulting covering the following:

- * Creation of a Presence
- * Branding
- * Lead Generation
- * Follow up
- * Marketing Tools

Programs are provided on a case by case basis for individuals or groups.

| The Number of Eligible Refinance Candidates Based on Interest Rates | |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Interest rate (%) | Number of refinance-eligible homeowners (in millions) |
| 4.75 | 1.6 |
| 4.88 | 1.4 |
| 5 | 1.3 |
| 5.13 | 1.2 |
| 5.25 | 1 |
| 5.38 | 0.9 |
| 5.5 | 0.8 |

Source: Black Knight

Black Knight define a los prestatarios elegibles para el refinanciamiento que tienen un mínimo de 720 puntajes de crédito, un 20 % de capital en su vivienda y la capacidad de reducir al menos un 0,75 % de su tasa de interés mediante el refinanciamiento en una hipoteca fija a 30 años.

Si bien las opciones de refinanciamiento pueden llevar a un pago mensual más bajo, no todas las opciones generan menos intereses durante la vigencia del préstamo. Por ejemplo, la refinanciación de una hipoteca del 5% con 26 años restantes a una tasa del 4% pero a los 30 años hará que pague más de \$13,000 en intereses.

Antes de comenzar a buscar un prestamista, puede averiguar cuánto podría ahorrar utilizando una calculadora de refinanciamiento de hipotecas.

También querrá considerar cuánto tiempo planea quedarse en su casa, ya que los costos de cierre pueden consumir sus ahorros si vende poco después de la refinanciación. Los costos de cierre para refinanciar oscilan entre el 2% y el 5% del monto del préstamo, según el prestamista. Por lo tanto, debe planear mantener su casa el tiempo suficiente para cubrir esos costos y obtener los ahorros de la refinanciación a una tasa más baja.

Tenga en cuenta que la tasa para la que califica también depende de otros factores, como su puntaje de crédito, la relación deuda-ingreso (DTI), la relación préstamo-valor (LTV) y la prueba de ingresos estables.

TENDENCIAS ACTUALES DE LAS TASAS HIPOTECARIAS

La tasa hipotecaria semanal promedio para una hipoteca fija a 30 años aumentó al 5 % a partir del 14 de abril, el nivel más alto en 11 años.

El costo promedio de una hipoteca de tasa fija a 15 años también aumentó a 4.17% a partir del 14 de abril, 1.82 puntos porcentuales más en comparación con hace un año.

CURRENT MORTGAGE RATES FOR APRIL 2022

| Loan term | Interest rate | APR | Monthly payments per \$100K |
|----------------------|----------------------|------------|------------------------------------|
| 30-year fixed | 5.50% | 5.52% | \$568 |
| 15-year fixed | 4.74% | 4.78% | \$777 |
| 30-year jumbo | 5.38% | 5.40% | \$560 |
| 5/1ARM | 3.67% | 4.76% | \$459 |

Source: Bankrate.com

CURRENT REFINANCE RATES

| Loan term | Interest rate | APR | Monthly P&I per \$100K |
|----------------------|----------------------|------------|-----------------------------------|
| 30-Year Fixed | 5.50% | 5.51% | \$568 |
| 20-Year Fixed | 5.55% | 5.58% | \$691 |
| 15-Year Fixed | 4.71% | 4.80% | \$779 |
| 5/1ARM | 3.46% | 4.71% | \$447 |

Source: Bankrate.com

By Natalie Campisi, Rachel Witkowski

Forbes Advisor Staff, Editor

Source: <https://www.forbes.com/>

¿EL AUMENTO DE LAS TASAS HIPOTECARIAS ENFRIARÁ UN MERCADO INMOBILIARIO CALIENTE?

Las ventas de viviendas existentes cayeron un 2,7 por ciento en marzo, pero el aumento de las tasas hipotecarias y el inventario ajustado ayudaron a impulsar el precio medio de la vivienda a un récord de \$375.300.

Comprar una primera casa cada vez es más difícil. El precio medio de una vivienda unifamiliar existente alcanzó un récord de \$ 375,300 en marzo, un aumento del 15 por ciento con respecto a marzo de 2021, ya que las tasas de interés hipotecarias aumentaron y el inventario se mantuvo ajustado, según datos publicados el miércoles por la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios.

Las ventas de casas usadas cayeron un 2,7 por ciento en marzo en comparación con el mes anterior, lo que elevó la tasa anualizada ajustada a 5,77 millones de unidades, y las ventas cayeron un 4,5 por ciento en comparación con marzo de 2021. La noticia llega solo un día después de que el Departamento de Comercio informara que las viviendas individuales Los inicios de viviendas familiares cayeron un 1,7 por ciento en marzo, en comparación con febrero.

Los observadores de la industria dicen que si bien la escasez de inventario es un factor importante, el alcance de la desaceleración, que se produce en una época del año en que el mercado inmobiliario normalmente se acelera, es un reflejo del rápido aumento de las tasas hipotecarias. Según Mortgage News Daily, la tasa promedio de una hipoteca fija a 30 años alcanzó el 5,35 % el martes, un salto de más de 2 puntos porcentuales con respecto al año anterior, cuando el promedio fue del 3,2 %, y la tasa más alta en más de una década. .

Las tasas más altas han tenido un impacto rápido en la demanda de hipotecas: los datos semanales de la Asociación de Banqueros Hipotecarios publicados el miércoles encontraron que la cantidad de solicitudes de préstamos hipotecarios cayó un 5 por ciento con respecto a la semana anterior.

“En un mercado inmobiliario que enfrenta desafíos de asequibilidad y bajo inventario, las tasas más altas están provocando un retroceso o un retraso en la compra de viviendas”, comentó Joel Kan, vicepresidente asociado de pronóstico económico e industrial del MBA, cuando se publicaron los datos.

Las tasas más altas son otra mala noticia para los compradores de vivienda por primera vez que ya están lidiando con un inventario escaso y precios altísimos. Pero esos mismos factores pueden ayudar a aliviar el frenesí en otra parte del mercado que ha estado presionando los inventarios: el mercado de segundas residencias.

Si bien millones de personas se mudaron de forma permanente a medida que el trabajo y la escuela remotos se convirtieron en la norma en 2020, muchos propietarios que podían permitirse el lujo de conservar su primera vivienda compraron una segunda vivienda. En algunas ciudades, los precios de las casas subieron tanto y tan rápido que los residentes quedaron fuera del mercado de la vivienda y, a veces, también del mercado de alquiler.

Febrero marcó la primera vez en casi dos años que la demanda de segundas viviendas, medida por los bloqueos de tasas hipotecarias, en realidad cayó por debajo de la demanda de primeras viviendas, según la correduría en línea Redfin. La demanda de casas de vacaciones todavía estaba por encima de los niveles previos a la pandemia en marzo, pero el economista jefe de Redfin, Daryl Fairweather, dijo que el doble golpe de intereses hipotecarios más altos y miles de dólares en nuevas tarifas podrían hacer que los compradores de segundas casas cambien de opinión. “Cuando se trata de una compra opcional, las personas se vuelven más sensibles y pueden decidir que es mejor alquilar o quedarse en un hotel”, dijo.

La Agencia Federal de Financiamiento de la Vivienda impone las nuevas tarifas a los compradores de segunda vivienda. A partir del 1 de abril, la agencia elevó las tarifas iniciales de las hipotecas de segundas residencias a entre 1,125 y 4,125 por ciento, dependiendo de cuánto del valor de la vivienda esté financiando el propietario.

Anteriormente, solo los compradores de una segunda vivienda con pagos iniciales muy pequeños habían evaluado esta tarifa, que alcanzó un modesto 0.25 por ciento.

Si bien no es el único objetivo de la agencia, la FHFA indicó que ayudar a nivelar el campo de juego y fomentar la propiedad de la vivienda principal, particularmente entre los compradores de vivienda de bajos ingresos y por primera vez, fue un factor que impulsó las tarifas más altas.

Las tarifas también están destinadas a eliminar a los compradores que pueden correr un mayor riesgo de incumplimiento de los préstamos de Fannie Mae y Freddie Mac, que en conjunto representan cerca del 60 por ciento de las hipotecas pendientes en los EE. UU.

“Sabemos que las segundas residencias son más riesgosas. No funcionan tan bien, con todos los factores siendo los mismos, como su residencia principal”, dijo David M. Dworkin, presidente y director ejecutivo de la Conferencia Nacional de Vivienda sin fines de lucro.

Los grupos comerciales de la industria de bienes raíces habían denunciado las tarifas más altas, que según la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas podrían costarle a un comprador típico \$ 4,875 adicionales, diciendo que reducirían la demanda.

Eso sería bien recibido por los residentes de muchos pueblos pequeños que fueron invadidos en los primeros meses de la pandemia por recién llegados que buscaban mudarse o comprar una segunda casa en un lugar con acceso a un buen Wi-Fi, espacio para distanciarse socialmente y un lugar para el niños para correr.

“En esos mercados, creo que la propiedad de una segunda vivienda está dificultando la competencia para los hogares que intentan vivir allí como residencia principal”, dijo Kelly Mangold, directora de RCLCO Real Estate Consulting.

Dominique Jenkins sabe algo sobre esos mercados. Jenkins es un agente inmobiliario de Krumpfer Real Estate y vende casas en las montañas Catskill de Nueva York y Pensilvania. Ella dijo que en muchas de las ciudades donde hace negocios, la banda ancha de alta velocidad llegó un poco antes de la pandemia, y no pasó mucho tiempo antes de que las casas se ofrecieran hasta \$ 100,000 por encima del precio de venta, atrapando a los residentes de larga data del pequeños pueblos y caseríos de la región por sorpresa.

Jenkins dijo que las plataformas para compartir viviendas como Airbnb también hicieron que fuera más lucrativo para los propietarios ofrecer alquileres a corto plazo a los forasteros, en lugar de arrendamientos a largo plazo para los residentes, lo que empeoró la situación de la vivienda.

“Los lugareños están absolutamente... en seria desventaja. Los locales han sido completamente excluidos de su mercado. Es muy malo”, dijo.

Sin embargo, en algunos mercados, la avalancha de compras de segundas residencias parece estar disminuyendo.

Steve Daria, corredor de bienes raíces de Maxim en Bonita Springs, Florida, dijo que perdió una venta de una segunda casa como resultado de los costos más altos en los que habrían incurrido los compradores debido a las tarifas de la FHFA.

“Iban a obtener financiamiento para una segunda casa, y se desanimó con la cantidad de dinero que tendrían que pagar de su bolsillo para obtener la propiedad”, dijo, y agregó que cree que más personas lo pensarán dos veces. sobre la compra de una segunda casa, y eso fue antes de que las tasas hipotecarias superaran el 5 por ciento para un préstamo de tasa fija a 30 años.

“Creo que va a sacar a la gente del mercado”, dijo. “El poder adquisitivo simplemente va a disminuir”.

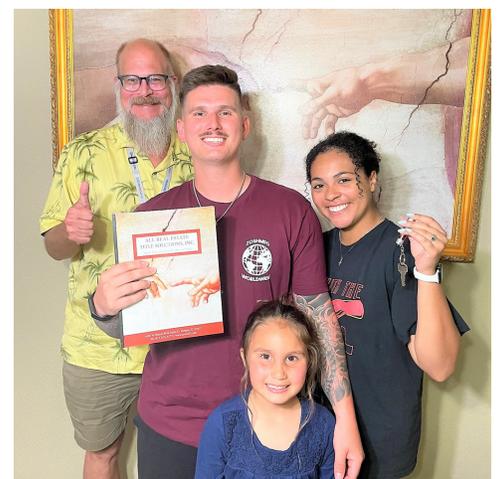
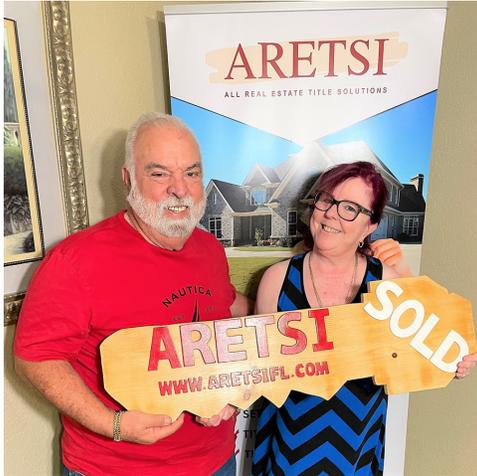
By: Martha C. White

NBC News contributor who writes about business, finance, and the economy.

Source: <https://www.nbcnews.com/>

ARETSI

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



1430 W BUSCH BLVD. SUITE
D TAMPA, FL 33612.
(813) 876-4373

@ARETSIFL

