

ARETSI | TRENDS

THE BEST TITLE MAGAZINE
ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



**¿ESTAMOS REALMENTE EN UNA
RECESIÓN INMOBILIARIA?**

ARETSI | TRENDS

THE BEST TITLE MAGAZINE
ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



¿ESTAMOS REALMENTE EN UNA RECESIÓN INMOBILIARIA?

¿Estamos realmente en una 'recesión inmobiliaria'?

Parece haber mucha confusión entre las condiciones actuales de nuestro mercado y las de la crisis de la vivienda de la era de 2008.

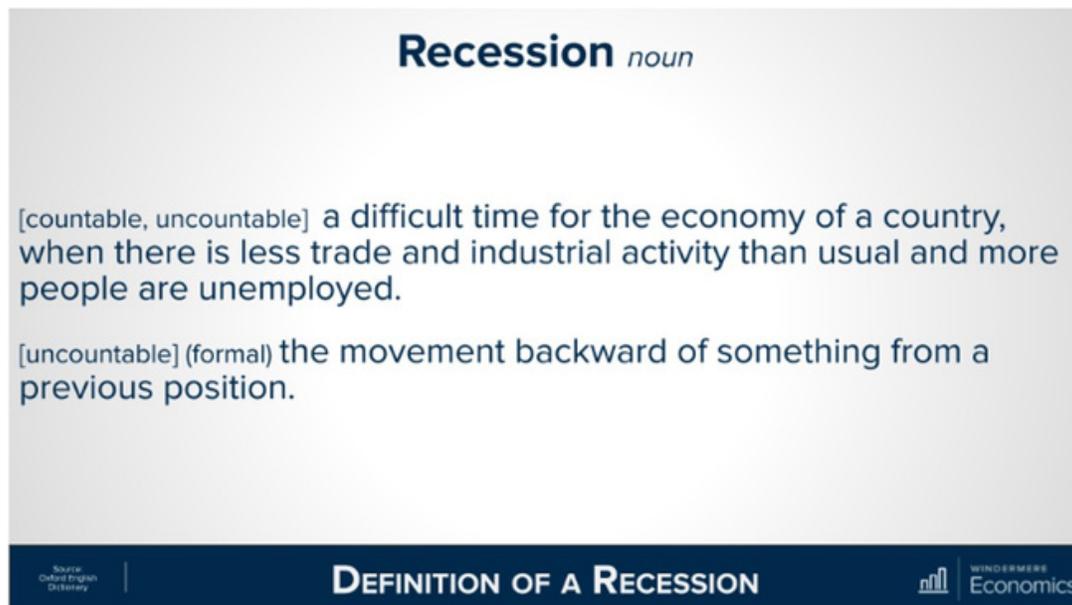
Hace poco, un analista de vivienda estaba siendo entrevistado sobre el estado actual del mercado residencial y sugirió que el país está en una "recesión de vivienda". Bueno, no hace falta decir que esto llamó mucho la atención de los medios y del público en general, por razones obvias.

Cada vez que se menciona la palabra "recesión", casi subliminalmente recordamos el año 2007, y cuando la palabra "recesión" se combina con la palabra "vivienda", entonces el pánico comienza a aparecer con flashbacks de titulares sobre la floreciente vivienda. la oferta, la caída de los precios de las viviendas y el aumento de las ejecuciones hipotecarias.

Como este es un tema que está siendo discutido por muchos en todo el país en este momento, quería compartir con ustedes mi opinión sobre si la frase "recesión de la vivienda" es apropiada para describir el mercado actual.

Entonces, ¿qué es una "recesión"?

Para responder a esto, recurriré a mi Oxford English Dictionary de confianza, y así es como describen esa palabra.



Recesión: Un momento difícil para la economía de un país, cuando hay menos actividad comercial e industrial de lo habitual, y más personas están desempleadas.

OK, bueno, eso no es una sorpresa.

Y también ofrecen una alternativa, definiendo una recesión como "el movimiento hacia atrás de algo desde una posición anterior".

Entonces, ¿cómo usamos estas definiciones cuando se trata del mercado de vivienda en propiedad?

Supongo que "menos comercio" podría significar menores ventas y ciertamente hemos visto que las ventas retroceden, y "retroceder" podría ser la forma en que alguien podría describir el hecho de que los precios de venta han retrocedido en muchos mercados en todo el país.

Pero aunque algunos puedan decir que estamos en una recesión inmobiliaria define la palabra, ¿es acertada? ¿Nos dirigimos inextricablemente por un camino que conduce al estallido de algún tipo de burbuja como todos recordamos de 2007?

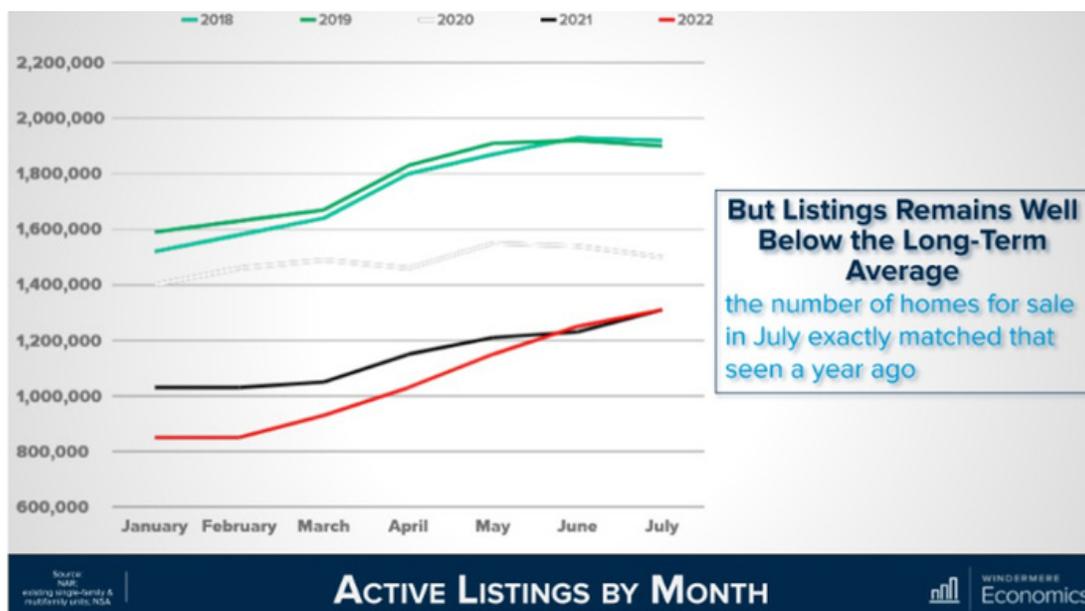
No creo que lo estemos, y para explicar mi pensamiento, comencemos analizando la oferta de viviendas.



¡Sí! La actividad de listado ha aumentado, no puedo discutir con eso, con el número de casas de reventa en venta aumentando en más de un tercio desde el comienzo de este año.

Pero hay más que eso. Verá, tenemos que mirar un poco más atrás para comprender mejor lo que realmente está sucediendo.

Y para hacer esto, veamos la cantidad de casas en venta durante los primeros siete meses de este año y comparemos esos números con los mismos períodos de 2018 a 2021.



No sé ustedes, pero esto no parece un gráfico que muestre un mercado con un exceso de oferta masiva.

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

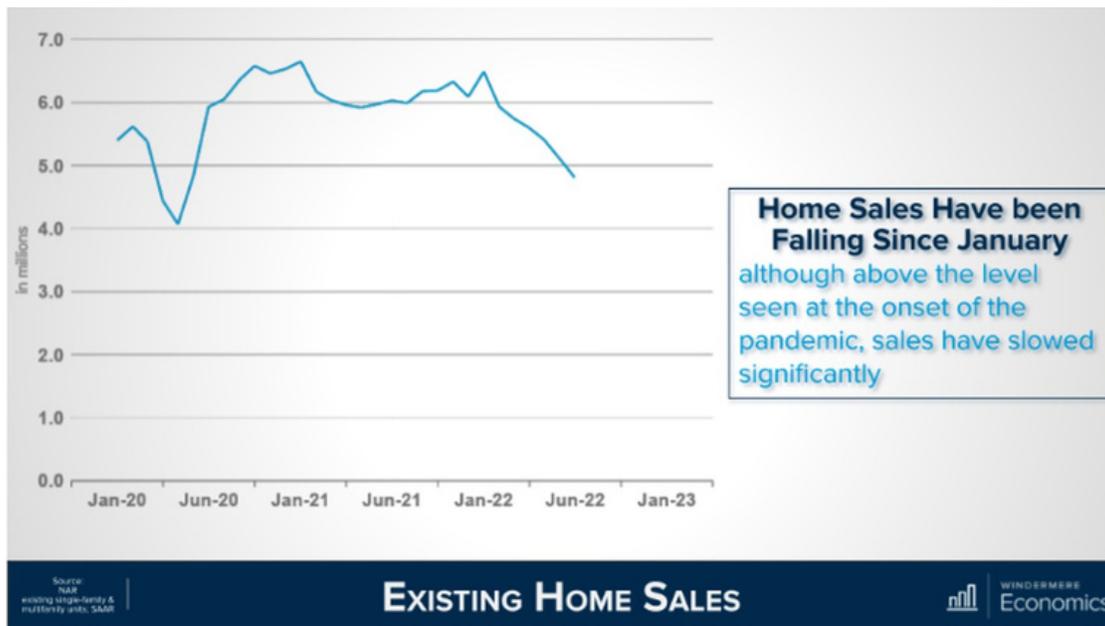
Programs are provided on a case by case basis for individuals or groups.

La cantidad de viviendas en venta en julio de este año fue casi la misma que vimos en julio pasado y todavía está muy por debajo de los niveles observados en 2018, 2019 o 2020.

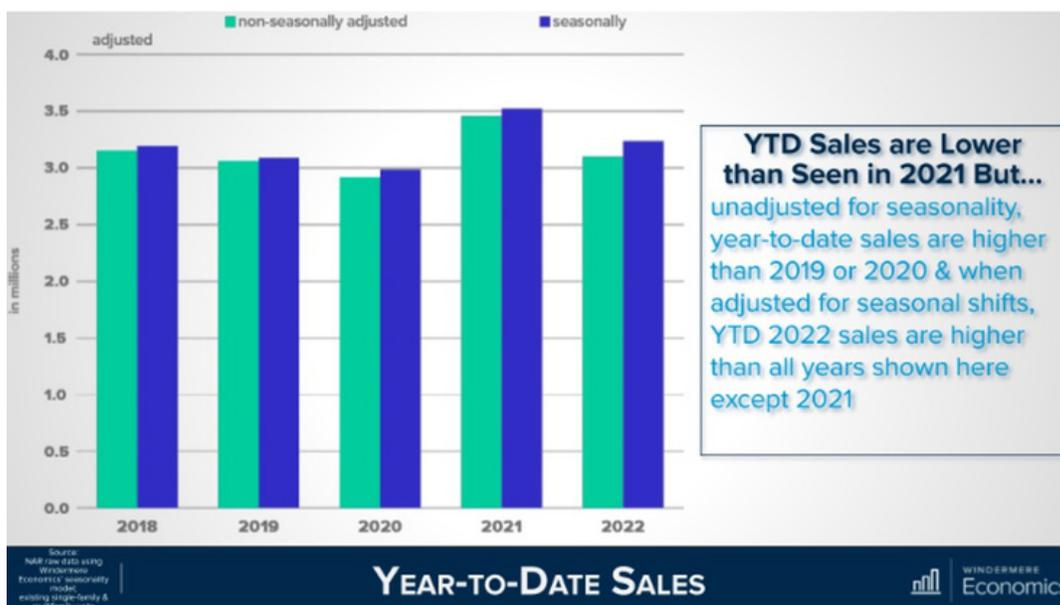
Los listados están arriba, pero ¿estamos en niveles que harán que los precios caigan? Recuerde que fue un aumento masivo en la cantidad de casas en venta lo que llevó a que estallara la burbuja inmobiliaria en 2007.

Los listados alcanzaron un máximo de casi 3,9 millones de unidades en 2006, pero hoy en día hay 2,6 millones de unidades menos en el mercado que las que vimos entonces.

Ahora que hemos visto que la oferta no está en niveles preocupantes, echemos un vistazo a la demanda.



Bueno, este gráfico no se ve muy bien. Sobre una base anualizada, las ventas han retrocedido desde el comienzo del año, pero esa no es la historia completa. Veamos esto de una manera ligeramente diferente.

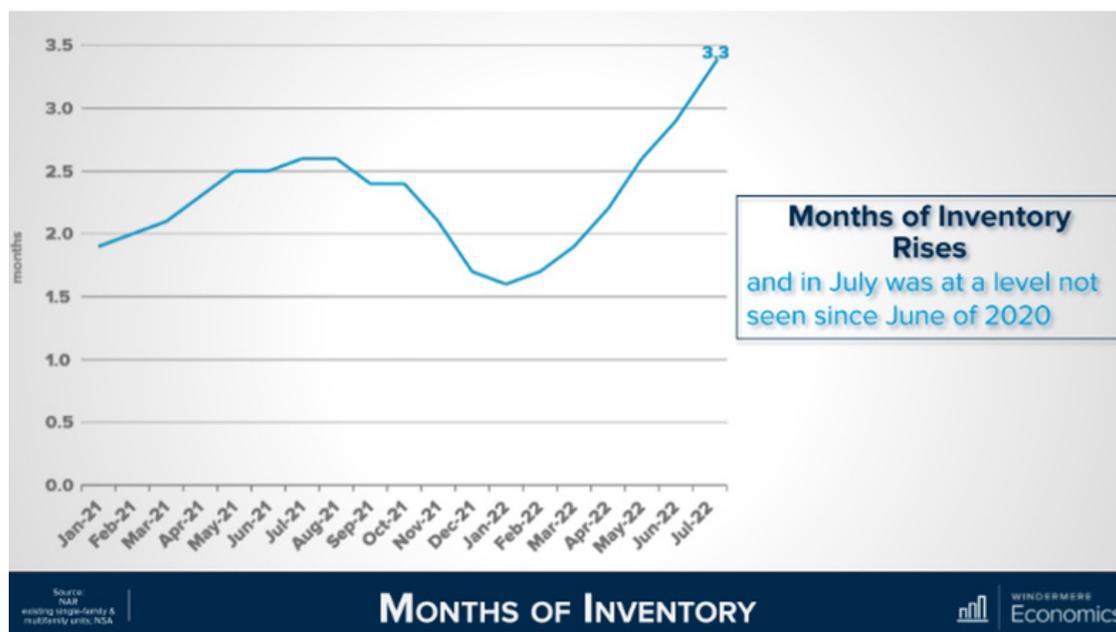


Las barras aquí muestran las ventas del año hasta la fecha hasta julio, tanto ajustadas como no ajustadas por estacionalidad, y aunque las ventas no ajustadas en lo que va del año son más bajas que las que vimos durante los primeros siete meses de 2021, están aproximadamente al mismo nivel que nosotros. vieron en 2018 y son más altos que en 2019 o 2020.

Pero cuando ajustamos los datos de ventas mensuales por estacionalidad, las ventas del año hasta la fecha en 2022 fueron más altas que todos los años que se muestran aquí excepto 2021.

Entonces, aunque las ventas han caído, me parece que estamos regresando a un mercado más realista en lugar de uno que está sufriendo una hemorragia.

Otro indicador más que debemos tener en cuenta al examinar el mercado en busca de evidencia de algún tipo de recesión son los meses de inventario, y esto muestra cuánto tiempo llevaría vender cada casa en venta utilizando el ritmo de ventas mensual actual.



Y este gráfico muestra que tomaría tres meses vender cada casa en el mercado dadas las ventas que vimos en julio. Eso es un gran salto desde el ritmo de enero pero, nuevamente, la perspectiva lo es todo.



A los tres meses, sigue siendo un mercado de vendedores. En general, se acepta que la definición de un mercado de vendedores es cualquier número inferior a cuatro meses; un mercado equilibrado es de cuatro a seis meses de inventario, y un mercado de compradores es cuando los meses de inventario están por encima de seis.

Y un simple poco de matemática nos muestra que, para que el mercado pase de favorecer a los vendedores a favorecer a los compradores, la cantidad de viviendas en venta debe superar los dos millones, lo que no hemos visto desde 2015, y las ventas mensuales tendrían que caer a menos de 300,000, y solo hemos visto que eso suceda tres veces en la historia, en noviembre de 2008 y nuevamente en julio y agosto de 2010.

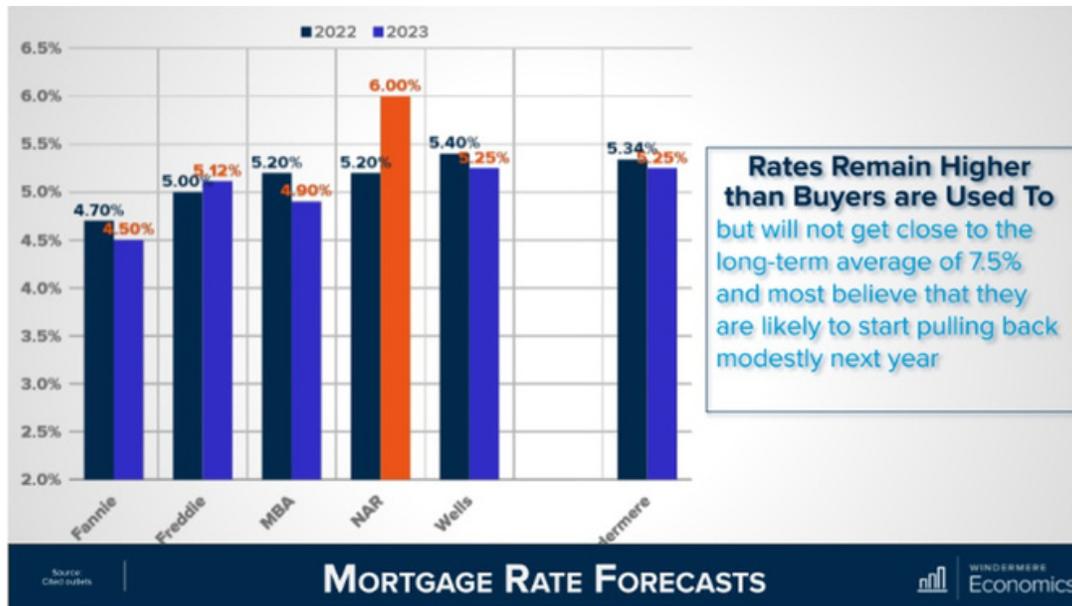
Sí, los listados están altos y las ventas están bajas. No se puede negar. Pero, de nuevo, ¿los datos justifican el término "recesión"?

Mi respuesta sería no pero, si aún no estás convencido, centremos nuestra atención en los precios de venta. Creo que eso podría ayudar a hacer las cosas aún más claras.



La línea sólida representa los precios de venta medios de las viviendas a lo largo del tiempo y la línea punteada muestra la tendencia. Puede ver claramente que comenzamos a romper con la línea de tendencia a principios de 2021 y eso no es del todo sorprendente, ya que comenzó el mes después de que las tasas hipotecarias alcanzaran su mínimo histórico.

Pero los costos de financiamiento de hoy son significativamente más altos y los precios han comenzado a caer. Aunque seguramente espero que los precios de venta caigan aún más, me parece que simplemente están regresando a la tendencia a largo plazo y no colapsando.

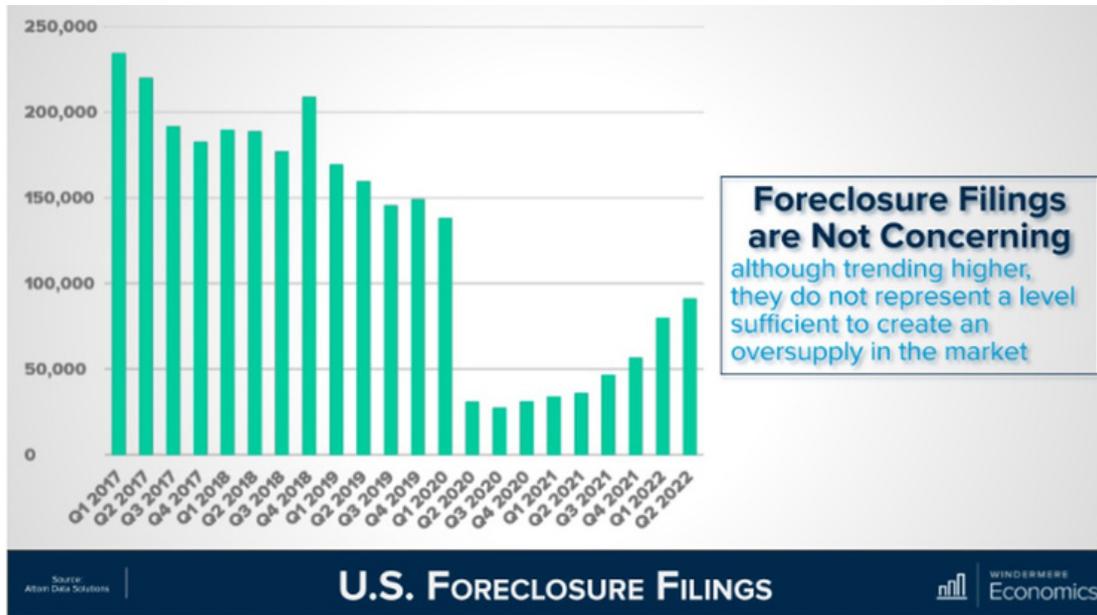


Dado que las tasas hipotecarias se duplicaron desde sus mínimos de 2021, era de esperar una presión a la baja sobre los precios de venta, pero, como algunos piensan, ¿subirán a un nivel que hará que los precios de las viviendas caigan drásticamente? Para responder a eso, aquí están los pronósticos de varias asociaciones y verá que todos, excepto la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios y Freddie Mac, ven que las tasas retroceden, aunque sea modestamente, en 2023.

Por supuesto, todos estos son promedios anuales y las tasas de hoy son más altas con los últimos datos de Freddie Mac que muestran la tasa fija promedio de 30 años por encima del 6 por ciento, un nivel que no hemos visto desde 2008.

Sin embargo, los economistas, incluyéndome a mí, consideran poco probable que las tasas continúen aumentando significativamente desde donde están hoy. El mercado hipotecario ciertamente está un poco desordenado en este momento con la inversión de la curva de rendimiento, pero eso debería corregirse a principios del próximo año y es por eso que generalmente esperamos que las tasas comiencen a retroceder desde sus niveles actuales a principios de 2023.

Pero si el aumento de las tasas está provocando recuerdos de 2008, no estaría solo, ya que algunos esperan que el aumento de las tasas desencadene un aumento en las ejecuciones hipotecarias y eso condenará al mercado.

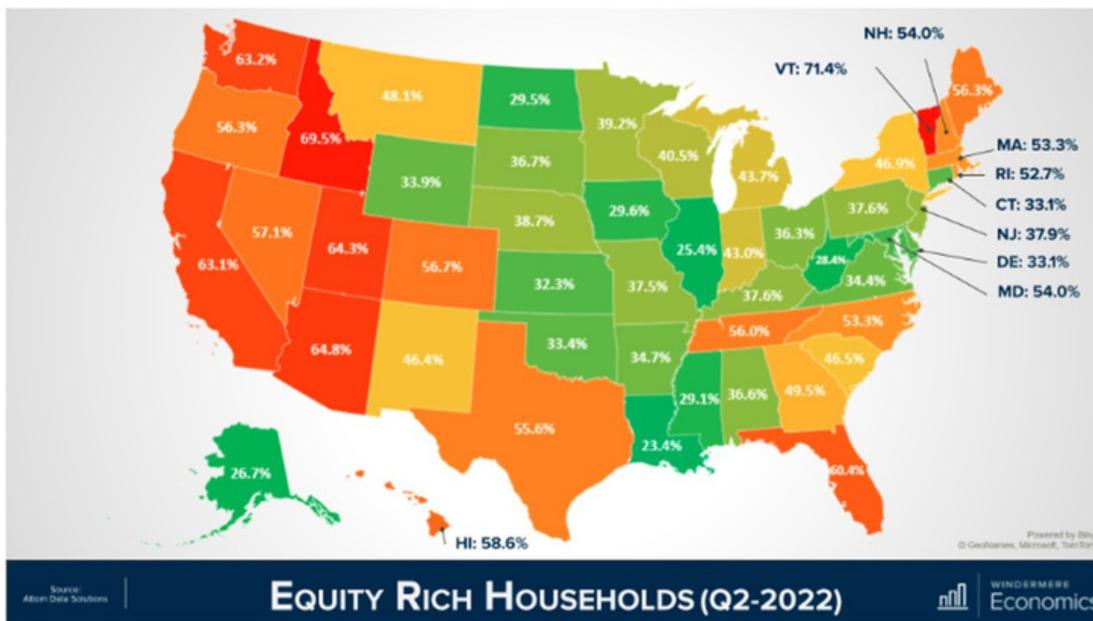


Pero como puede ver aquí, aunque las solicitudes de ejecución hipotecaria ciertamente han aumentado, todavía son notablemente bajas en comparación con los estándares históricos.

En el segundo trimestre, las hipotecas recién morosas representaron solo el 1,9 por ciento de todas las hipotecas pendientes, y esa es la participación más baja que ha visto el mercado desde 2006.

Aunque espero que la cantidad de viviendas ejecutadas aumente a medida que avanzamos hacia 2023, simplemente no veo que llegue a los niveles necesarios para impactar materialmente en el mercado general.

Y una gran parte del razonamiento detrás de mi pensamiento es este.



En el segundo trimestre de 2022, más del 48 por ciento de los propietarios de viviendas con una hipoteca tenían más del 50 por ciento del capital.

En pocas palabras, para que suficientes propietarios de viviendas se encuentren en una situación patrimonial negativa que los llevaría a una ejecución hipotecaria y dañaría materialmente el mercado, los precios de las viviendas en todo el país tendrían que caer en un porcentaje mayor que el que vimos durante la caída del mercado y yo simplemente no veo que esto suceda.

La palabra "recesión" tiene muchas connotaciones, y cuando se usa para describir el mercado inmobiliario, puede generar un nivel significativo de pánico.

Entonces, les preguntaré a todos. A la vista de los datos que os he mostrado hoy, ¿creéis que estamos en una "recesión inmobiliaria"?

Sí. Los niveles de oferta han aumentado, pero todavía son relativamente bajos en comparación con los promedios históricos y con los constructores ralentizando la actividad de construcción, es poco probable que la oferta de viviendas crezca mucho orgánicamente.

A más largo plazo, creo que la oferta de viviendas de segunda mano en venta se mantendrá por debajo de los promedios históricos, y lo digo por una sencilla razón: las tasas hipotecarias.

En 2020, un número récord de hogares refinanció sus viviendas para aprovechar las tasas hipotecarias que se habían desplomado, y en 2021, más de 6 millones de compradores de viviendas obtuvieron hipotecas con tasas promedio por debajo del 3 por ciento.

Le sugiero que no veremos que la cantidad de viviendas en venta vuelva a los niveles normalizados en el mediano plazo, ya que muchos vendedores potenciales decidirán no vender ya que, si lo hicieran, perderían el "nunca antes visto". , y es probable que nunca se vuelva a ver" la tasa hipotecaria que tienen actualmente.

Por supuesto, habrá vendedores que tengan que mudarse debido a factores como la reubicación laboral, la muerte o el divorcio, pero diría que la actividad de cotización puede ser limitada durante mucho tiempo y, si la oferta permanece por debajo del nivel de demanda. el mercado está más protegido.

Y en lo que respecta a la demanda, no olvidemos que la composición por edades del país sugiere que veremos muchos más compradores potenciales a medida que los Millennials y la Generación X maduren, y las cifras actuales sugieren una importante demanda de compradores para las próximas dos décadas.

En cuanto a los precios de venta, sigo creyendo, al igual que casi todos los economistas, que el precio medio de la vivienda el próximo año será más alto que el que veremos este año, pero es probable que se produzca una caída muy significativa en el ritmo de crecimiento a medida que la tendencia baja a niveles históricos. promedios

Por supuesto, todos los bienes raíces son locales y hay mercados en todo el país que verán caer los precios en términos absolutos, pero incluso en los mercados más susceptibles, será un fenómeno temporal y, para 2024, los propietarios de estos mercados verán el valor de sus casas comienza a subir de nuevo.

Los dejo con mi cita para describir el mercado actual y es que estamos en una “reversión de la vivienda”, no en una “recesión de la vivienda”.

By: Matthew Gardner

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

ARETSI

ALL REAL ESTATE TITLE SOLUTIONS



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

@ARETSIFL

