



Samson Properties

维州全职房地产经纪

沈黎晨

Kevin Shen

真诚对待
耐心专业

我们的宗旨：
客户受益是我们最欣慰的
客户满意是我们最骄傲的

电话：571-267-0327
14526 Lee Road, Suite 100 Chantilly, Virginia 20151

邮箱：sLszj@hotmail.com

重建曼哈顿区的3种方式

纽约市的天际线是全世界的标志性建筑。它在不断变化和发展,总是导致对以前未被充分利用或闲置的空间的新用途。曼哈顿哈德逊广场(Hudson Square)社区正在经历这种发展,并且今天正在蓬勃发展。

1.旧变新

圣约翰码头的发展是向旧城区注入新生命的一个例子。该航站楼位于西休斯敦街与西城公路相交的地方,始建于1930年代,已经成熟,可以重新构想。该航站楼绵延近四个街区,而今天它仅高三层,它将被翻修成一幢12层的办公楼,配有玻璃幕墙,景观美化的屋顶和露台。

Google已签署了该结构的整个130万平方英尺的租约。该办公空间以及Google已在曼哈顿确定的其他地点,预计将为曼哈顿带来12,000名新员工。这将进一步巩固曼

哈顿作为硅胡同的声誉,我们预计这将导致对该城市的进一步投资。

圣约翰航站楼的重建将改变社区的看待和利用方式,为新机遇创造机会,并使建筑与当前趋势保持一致,并最大限度地利用空间。像这样的更新将使曼哈顿的这一部分对未来的租户来说更加可取,并将继续为社区增加价值。

2.基础设施改善

同时,其他最近的项目也为该地区带来了新的面貌和用途。纽约市卫生局已经开放了备受争议的垃圾车车库。作为“更大的彭博时代计划的一部分,将城市环境卫生的负担更均匀地分配到整个市辖区”,该车库的位置受到了当地居民的强烈反对。

但是,既然车库已建成,就被誉为“基础设施取得了巨大的成功”,既对当地人具有吸引力,又可作为卡车停放和加油的城市资源。

虽然我们很高兴看到社区对车库的最终结果感到满意,但是在华盛顿顿街上增加零售商店或允许公众进入建筑物1.5英亩的绿色屋顶花园将是带来更多收益的绝佳方法。人生在一条漫长而空旷的道路上。

同样,耗资2000万美元的盐场在Spring Street开业。尽管这个空间可能不会带来商业客流量,但这座建筑吸引人的建筑吸引了那些对纽约市独特的设计元素着迷的人们。它具有非常规的角度,可以使沉积在其中的盐以其自然的32度倾斜角(也称为休止角)沉降。这种独特的存储方式允许卡车更方便开车一边,倾倒在盐丘,然后将自己的稳定的方式解决,”根据未开发的纽约。

这些对哈德逊广场的现代化扩建工程激发了人们的视觉兴趣,同时提供了保持纽约市正常运转

所需的资源。我们预计,像这样的项目,除了改造一故事车库到20层,120间客房的酒店雨果,将导致即使在城市的进一步发展及投资。

3.豪宅繁荣

曼哈顿这一地区的新公寓也在不断增加,最近又增加了格林威治西(Greenwich West)的170套新公寓。这些房屋是对阁楼建筑的重新诠释,可以享受繁华的市中心和高端设施,这些房屋将拥有哈德逊河和生态设计元素的壮丽景色,内部还有一个巨大的垂直花园。

布鲁姆街565号的另一栋建筑最近建造,共有115栋房屋。这座30层高的建筑起价不到100万美元,对附近社区而言是高楼,给居民带来了难以置信的美景。建筑师专注于采用石材,玻璃,白橡木和混凝土为特色,以赋予建筑独特的个性,我们希望它将在SoHo中脱颖而出。

在两座15层高的塔楼之间隐匿着一个私人庭院,这两座塔楼组成了77查尔顿,这里是附近新建的161套公寓的所在地。该建筑物的设施包括健身中心,小型游泳池,桑拿浴室和蒸汽浴室,目前可售单元的价格仅为100万美元左右,这将使这些房屋成为曼哈顿居民的避风港。

我期待看到曼哈顿的最新发展及其带来的一切。我预计仅向圣约翰码头投入20亿美元,并进行各种形式的重建,我预计曼哈顿哈德逊广场附近将继续经历越来越多的复兴。我们可以预测,随着公司为员工寻找新的,充满活力的空间,供其员工在纽约市生活和工作,该社区附近的大量投资将继续。随着哈德逊广场(Hudson Square)的所有发展,如果您能找到合适的交易,这是一个不错的投资领域。请注意年来的一些重大变化。

房地产短缺影响到所有价格点

这对于入门级房屋最为严重

全国市场上住房短缺的情况很多,这可能会使购房者迎来充满挑战的春天。realtor.com®报告显示,1月份,美国的住房供应量同比下降幅度最大,为四年多来最高,同比下降了13.6%。自realtor.com®自2012年开始追踪此类数据

以来,待售房屋的供应量目前处于最低水平。

realtor.com®说,住房短缺在未来几个月也没有缓解的迹象。自去年以来,新上市物业数量下降了10.6%。

realtor.com®首席经济学家丹

妮尔·黑尔(Danielle Hale)表示:“购房者利用低抵押贷款利率和稳定的上市价格,在2019年底推动了销售的增长,进一步耗尽了本来已经有限的待售房屋库存。”即将出售的房屋,我们在一月份创下了上市销售的新低,这对于这个购房季

节的大量千禧一代和Z代购房者进入房地产市场是一个具有挑战性的信号,因为这暗示着价格上涨和房屋快速销售——一个竞争激烈的市场事实上,北加利福尼亚州圣何塞等市场上个月库存下降了近40%,而房屋销售却以迅猛的速度增长,价格也上涨了10%。51天。”

房价短缺也存在于各个价格点。realtor.com®说,这在入门级市场中最为明显。一月份,价格低

于20万美元的房屋库存下降了19%。在中档房地产中(价格在20万至75万美元之间的房屋),存货同比下降12%。在价格超过75万美元的高端物业中,库存每年下降5.9%。

随着库存下降,房价上涨。根据realtor.com®的数据,1月份美国挂牌价格中位数同比增长3.4%,达到299,995美元。

找出困难之路的代理商取得房地产成功的6个关键

当我16岁那年,在奥兰多当地一家兽医办公室的前台工作时,我遇到了帮助我获得第一份房地产工作的人。那是命运;您可能以为我遇到了这么多夸奖的名人,因为她走进门的那一刻起,我就从一家名为《房屋与土地》的出版物中认出了她。

您仍然可以看到,即使如此,我还是对房地产业务充满热情。我最喜欢的节目是Flip This House,我看到房地产可以为我提供帮助他人的潜在机会。在我看来,这很容易。我以为18岁以后,我将获得房地产许可证;我会赚很多钱,帮助人们进行买卖,同时在HGTV等网络上主演我自己的节目。

好吧,当我18岁时,事情进展与我预期的有所不同。我获得执照后,就开始了2008年的衰退。交易从左到右下跌。办事处正在关闭,许多代理商正在离开公司,而不是进入公司。对我来说更糟的是,没有人真正愿意帮助我,因为他们都忙于为自己谋生。尽管当时的经纪人很支持我,但我的下属办公室没有提供大多数经纪人现在提供的基本培训,在2000年代,团队并不是真正的事情。

我没有阻止我。我带着一种

虚假的自信,拨出美元,然后使用脚本编写约会清单,这会使大多数资深代理人望而却步。

将近14年后,我在房地产行业取得了许多成就。我不仅最终与HGTV之类的网络合作,而且还与数百个出色的客户合作,而且现在我也有幸指导其他人。我希望在开始时了解以下六件事。我在职业生涯的开始就挣扎了,所以您不必这么做。

1.不要害怕直接

我不认为自己是“脾气暴躁”的销售员。我的真正目标始终是帮助人们在与我一起买卖时发现自己的需求。但是,一开始很多时候我都错过了机会,因为我太害怕要这笔生意了。我不希望人们将我刻板为渴望佣金的销售人员。但是,我了解到,只要您精打细算,别人会因为问您想要什么而更加尊重您。如果您这么顽强地要求他们做生意,那么您也可能同样顽强地帮助他们实现目标。

2.不要对客户进行练习

创建脚本是有原因的。是的,我承认,有些方法比其他方法要好。但是这里有个提示:阅读那里的所有脚本,然后创建自己的脚本。我指导的经纪人经常来找我,说他们在网上找到的脚本笨拙或

虚假。那是因为他们正在读它们,就像他们在读小学时的台词一样,而且他们不适合自己的个性。与同事一起练习自己的脚本,并制作出适合您的脚本。更不用说如果可以避免的话,以合格的领先者进行练习永远都不是一件好事。

3.学会听

如果您只是听别人说,人们会确切告诉我们他们想要什么。聆听是人们最难做的事情,尤其是在当今总是被一件事或另一件事分散注意力的现代社会中。我还发现,许多新的代理人变得可以理解地变得紧张,并过多地关注接下来要说的内容,以至于他们听不到客户的实际想法。听听您的客户;处理他们所说的话,然后做出回应。

4.首先当助手

从我的管理职业生涯开始,确实使我对房地产的看法有所不同。它使我能够理解业务方面,并了解代理商犯下的最常见错误,因此轮到我就没有犯错。从这个有利的角度出发,您可以在没有财务风险的情况下开展业务。

5.这是潜在客户的业务

当我刚开始时,多重上市服务几乎是搜索物业的标准。但是,在“狂野西部”时代,仍然有一些代理商,他们讲述了必须开车去办公室



在密码箱或以前分发的MLS图书之前领取钥匙的故事。这让我很感激我当时拥有的计算机和唯一的社交媒体平台,即Facebook。我坚信,随着我的办公室给我带来线索,我会很好地推销自己,以至于我的业务会爆炸式增长。这使我成为了一个伟大的市场营销者,但却是一个不好的潜在客户。当我最终发现FSBO并过期列表时,我的个人作品才真正起飞。如今,您可以使用文本来引导生成,但是我的观点是,如果您害怕寻找业务,那么这对您

来说是一个艰难的行业。

6.一直在学习

直到我为自己找到一名房地产教练后,我才意识到自己没有看到多少自己的潜力。请注意,我不是一个容易训练的人——我讨厌有人分析或判断我。但幸运的是,他看到了我想成为的人,并且对我充满了信心,足以使我到达那里。为了成为您的客户的最佳选择,您必须成为自己的最佳版本。阅读,旅行,学习或雇用导师。用教育武装自己,比想象中的要快得多。