



**Samson Properties**

真诚对待  
耐心专业

**Kevin Shen**

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

**维州全职房地产经纪人**

**沈黎晨**

1-202

邮箱：sLszj@hotmail.com

# 美国2月待售房屋数量增长2.4%

全美房地产经纪人协会(National Association of Realtors)周二发布的报告显示,2月份待售房屋数量较上月增长了2.4%,连续第二次增长。

NAR首席经济学家劳伦斯·云(Lawrence Yun)表示,2月份的数据显示,在当前局势引发的关闭之前,房地产市场的健康状况。

根据Yun的说法,2月份的数据并未反映出该大流行的严重后果,也未反映出为控制爆发而采取的措施。

Yun说:“未来几周的数字将显示房地产市场受到的打击有多严重,但我对即将出台的刺激计划将减轻经济损失感到乐观,我们可能会在今年晚些时候获得V型强劲复苏。”

他说,由于美国人被命令留在家中,因此当前局势可能会使房屋在市场上停留的时间更长。

“房屋与大多数其他行业一样,都遭受了当前局势危机的困扰,但是一旦这种困境摆脱了我们的生活,并且尊重了远离社会的习惯,我感到鼓舞的是,尽管虚拟旅行,电子签名,和外部房屋评估”,Yun说。“许多可能在2020年上半年错过的房屋销售可能只是被推到了夏末和秋末。”

尽管美国大多数市场都在放缓,但吸引了一些最重要买家的市场包括科罗拉多州的科罗拉多斯普林斯;印第安纳州拉斐特;加州莫德斯托;纽约州罗切斯特;根据Yun的说法,还有加州的萨克拉曼多。

在美国所有地区中,2月份待完成房屋销售在西部增长最快,增长4.6%至97.1,比去年同期增长10.8%。

其次是中西部地区,该指数增长4.5%至110.1,较2019年增长14.9%。

在2月份,南方的待售房屋数量最少,其增长了0.1%,至129.2,比去年同期增长了7.1%。

东北地区2月份增长2.8%至96.3,比去年同期增长5.9%。

尽管二月份的读数通常可以预示一个健康的春季购房季节,但Realtor.com首席经济学家丹尼尔·黑尔(Danielle Hale)警告说,由于购房者由于冠状病毒大流行而无法进入市场,因此销售可能会放缓。

Hale说:“2月份待售房屋数据显示,较1月份增加了2.4%,签约量同比增长了9.4%。”“通常,这将是春季的一个很好的指标,尤其是

在2月份的出色房屋销售数据和房屋开工量明显高于一年前的情况下,然而,今年对于房屋市场来说将是正常的。”

她说:“由于COVID-19妨碍了旅行和亲身互动,预计房屋销售在4月和5月会放缓,而春季通常是繁忙的几个月。”“有些活动可能会转移到今年晚些时候,但是何时仍然是一个悬而未决的问题。首先,我们需要看到通过治疗或疫苗减少的当前局势传播或将影响最小化。”

零售租金谈判将陷入混乱 即将到期200亿美元

随着4月房租到期,零售商和房东陷入了尴尬的舞蹈。包括Mattress Firm和Subway在内的主要连锁店都告诉房东,他们将在未来几个月内推迟或大幅削减付款。购物中心经营者说,他们期望得到报酬。与此同时,百思买计划支付租金,除了可能被迫关闭的地区以外。

这种情况是混乱的,很大程度上是因为没人知道它什么时候结束。资金拮据的零售商仍然承担着租赁义务,而房东必须向他们的贷方付款,而贷方又向联邦政府寻求帮助。有很多风险:CoStar Group Inc.的数据显示,美国零售业主在一个典型的月中收取的租金超过200亿美元。

仲量联行重组执行董事汤姆·穆兰尼说:“这是三维象棋。”“战场上有雾。”

随着在美国各地关闭商店,陷入困境的零售连锁店和小型企业正在解雇成千上万的工人,并试图弄清他们是否可以租房,因为冠状病毒的爆发打击了经济。房东们期待着错过付款,同时还试图评估他们的房客是否真的麻烦,还是只是利用危机来获得租金协议。

联邦刺激法案预计将为房客和业主提供一定的救济,但是要使该计划启动并运行还需要一些时间。即使到那时,仍不清楚这笔钱是否足以使零售商陷入困境。

Marcus&Millichap的关联经纪人埃里克·安顿(Eric Anton)表示:“刺激计划带来的所有资金都是不错的,但还不够。”“将会有真正的失败者和痛苦。已经有很多痛苦了,只有两个星期。再过六个星期只会带来更多的痛苦,很多艰苦的谈判。”

“购买时间”

总部位于华盛顿的健身连锁公司Solidcore的创始人兼首席执行官Anne Mahlum最近关闭了72家工作室,并解雇了大部分员工。她写信给房东,要求减租。到目前

为止,只有少数人同意。她欠四月份的租金超过60万美元。

“他们中的大多数至少会提供延期,但有些人说租金仍在到期,这太荒唐了,”马卢姆说。“即使延期也无济于事。我们只是在推动财务发展。”

狂热的房客要求减免租金的请求正使房东泛滥成灾。许多公司正在尝试逐案进行私下交易,以避免淹没对类似优惠的需求。

DLA Piper的律师克里斯·史密斯说:“如果每个人都提出要求,每个人都会得到,它将使房东破产。”“随着事实开始浮出水面,每个人都希望花些时间做出明智的反应。”

美国最大的购物中心运营商之一陶伯曼在一份声明中说:“我们正在尽我们所能,以最好的方式来应对这种情况,同时要我们的租户保持最大的灵活性,”陶布曼说。“租户备忘录不能取代我们愿意与每个租户讨论各自面临的挑战。”

预期的默认值

尽管如此,许多零售租户仍计划扣留4月份的租金。

Mahlum说:“当你零钱时,你不能花钱,只能继续支付运营费用。”“我们不会支付任何四月份的款项。”

仲量联行的穆兰尼说,那些在某些地方能够负担得起租金的人可能具有战略意义,他们为表现最佳的商店付款,而对危机前受灾的商店暂不付款。

房东也是如此,他们在当前局势关闭经济之前已经在努力填补自己的空间。许多人可能会与信誉良好的租户达成交易,后者将获得更长的租约。

这部分取决于他们可以从贷方那里获得多少灵活性。

“有些人走上了高路,”穆兰尼说。“但是,杠杆率越高,流动性就越成问题,走高难度道路并非易事。”

## 成功的房地产公司的三大支柱

有人在一个房地产Facebook组上发布了一个问题,我最近参与其中,引发了我认为值得分享的对话。问题是:“赚六位数的经纪人怎么还能有时间陪伴孩子呢?”她的帖子收到了一百多条评论,我犹豫不决,因为似乎谈话已经进行了很多。我决定分享一个简单的回答:“这是绝对可能的,但前提是您要组建团队!”几分钟后,她私下与我分享了她的公司避免麻烦。

你是怎么做到的?如果您想按照她的建议,做成六个数字并且还有时间陪伴孩子,应该采取哪些步骤?以我的经验,它可以归结为三个支柱:基础,执行和薪酬。每个支柱都至关重要。没有其中的一个,一切都会崩溃,就像大多数新的房地产团队一样。

**第一支柱:基础**

您的团队的基础包括两个因素,必须正确放置这些因素才能使其正常工作。他们与心态和人员有关。第一个是你。您是适合团队的人吗?虽然组建团队的想法通常始于想要赚更多的钱并拥有更多的时间,但这并不是那么简单。您必须真诚地帮助您周围的其他特工取得成功。

为了知道您是否适合团队合作,您需要问自己几个问题:您愿意分享吗?分享您的时间,才能,知识,最重要的是分享您的金钱?组建一支团队无疑会导致您早期赚钱更少。少得多!您必须具有长期的思维定式。如果您这样做,您将转危为安。

下一步是找到合适的人。他们还必须像您一样愿意分享和贡献。他们必须是有上进心和乐观的。当我们开始为我们的团队寻找代理商时,我们一点也不依赖经验。我们拥有独特的工作流程,这意味着无论经验水平如何,我都必须从头开始培训这些代理。

我所关心的是代理商的态度。我建议寻找那些渴望学习并

希望成为伟大事物的一部分的新型代理商,这些代理商将您的愿景视为自己的愿景。这些很难找到,可能需要尝试一些,但是一旦有了它们,就坚持下去。

**第二支柱:执行**

现在您已经有了团队,是时候执行了。您必须成为一名狂热的培训师和教练。这并不是每个人都自然而然的,但是如果您想成功,就必须成为一名出色的老师。团队必须有非常明确的目标并且要训练有素。您的工作是持续提供培训。

为了使您的团队赢得胜利,您必须发展一种完全以消费者为中心的文化。客户必须是第一位的,他们必须知道这一点。协议,任务和责任必须明确。混乱是你最大的敌人。

在整个过程中,无疑会犯错误。帮助我们纠正这些错误的方法是记录所有这些错误。每个错误都应记录在案,并在每周一次的问责制会议中解决。会议的重点必须是改进,而不是责怪。在这些会议期间,您必须创建一个安全的空间进行健康的辩论。鼓励健康的对话,同时适时寻求解决方案。我发现,当团队成员听到自己的声音时,他们就会更喜欢教练。如果他们不断受到责骂,他们就会闭嘴。这是一条不错的路线,但很关键。

**第三支柱:奖励**

最后一个支柱对我来说很棘手。当我们开始组建团队时,我的印象是,通往每个人心中的道路是金钱。我错了。尽管对于大多数特工来说,动机确实是一种更好的财务状况,但这并不是他们唯一关心的事情。在与一位经纪人会面后,令我特别惊讶的是,她的收入在一年内翻了一番,但告诉我,如果她能招募更多的团队成员,她很乐意减薪。钱不是全部!

话虽如此,您的工作是使补偿尽可能有吸引力。您可以通过两种方式做到这一点:首先,您必须愿意支付尽可能多的钱。其次,您为未来的增长制定愿景。在支付尽可能多的费用时,您需要非常聪明。您必须找到一个让人满意的补偿点,同时确保他们所做的工作足以让您做其他事情。如果您在任一方向上摇摆得太远,您都会输。付出尽可能多的代价,但不要付出太多,以至于您身无分文,无力支付任何人支付您所有基础的费用。付出的钱不要太多,以至于人们没有动力或被剥削。

关于补偿的最后一部分与情感补偿有关。人们想感觉自己属于伟大的事物-我们每个人都需要感受到重要性和归属感。我们渴望解决问题并感到赞赏。让您的团队成员时刻感受到这种感觉。庆祝他们并感谢他们。无论他们担任什么角色,无论大小,都要庆祝。如果这样做,您将获胜。

