



Samson Properties

维州全职房地产经纪人

沈黎晨

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

邮箱：sLszj@hotmail.com

代理商鼓励卖方在市场上保持上市

随着房地产市场在当前局势中陷入停顿，对于潜在的卖家来说，等待事情似乎是传统的智慧。

但是，尽管数据显示曼哈顿市场上的挂牌数量达到创纪录的水平，并且新挂牌数量已大大减少，但越来越多的代理商建议不要挂牌，原因是市场柜台上的停顿时间和空前的挂牌量。

根据房地产市场数据公司UrbanDigs的数据，在3月16日当周，从曼哈顿市场撤出的挂牌数量激增279%。在4月的第二周，只有52个新上市，比2019年的476个下降了89%。有157个上市退出市场，与去年同期相比增长了17%。

同时，由Zillow拥有的纽约市

挂牌网站StreetEasy报告称，该网站上的视频浏览量最近翻了一番，StreetEasy上有近2,000条列表，其中包括指向视频演练的链接，其中超过一半的内容是在3月15日至30日之间添加的，将3月15日之前的2020年全年创建的数字增加一倍。

自3月1日以来，Zillow上进行3D浏览的房屋被节省的频率提高了40%。3月24日，这一数字跃升至82%。在像纽约市这样的“待在家里”订单的地区，这一数字甚至更高—自3月1日以来为50%，3月24日以来为105%。

Warburg Realty的经纪人Tania Isacoff Friedland表示，她

已建议她的客户在市场上放弃上市。

“我们建议客户退出市场的主要原因之一是防止他们‘过时’，但是，纽约房地产委员会和StreetEasy都暂停了上市的交易日。在我们无法实物展示房地产的这段时间里进行市场交易。此外，我们在买家在家时利用此功能，并利用虚拟技术通过视频浏览营销我们的房源，从而有更多时间在网购物。”

精品房地产公司福克斯住宅公司(Fox Residential)总裁巴巴拉·福克斯(Barbara Fox)表示，现在许多买家有大量的时间在网浏览房源。许多经纪人正代表其买家打电话询问是否仍有物业，并

希望为其客户提供虚拟游览。

福克斯说：“我认为我们将看到那些准备在当前局势之前采取行动的买家的被压抑的需求，但仍然需要推进他们的计划。”“许多买家将把这看作是一个很好的购买机会，卖家应将其物业摆在面前。”

尽管市场专家指出，更现实的价格是年初纽约市销售激增的原因，但福克斯并不建议卖方降低要价。

福克斯说：“在这种情况下发生之前，许多价格已经降低了，随着活动的恢复，将会有讨价还价的人。”“但是随着当前局势之前活动的加剧，我们将看到价格坚挺。”

一些特工只用虚拟表演完成

交易。

指南针的经纪人珍娜·麦凯(Jenna McKay)几个月前在一家露天房屋里遇到了一位首次购房者，他决定继续前进，在切尔西的一居室出价，看不见。同一栋楼。

麦凯说：“我们迅速采取行动，以确定该房产是否合适。”“幸运的是，公寓是空的，卖家有动力去卖，否则，他们就不会在当前局势中上市！该经纪人是行业资深人士，非常想提供信息，其他照片和录像。她没有尚未进行虚拟游览，但愿意根据我们的要求拍照和录像。我们要求她为公寓内所有壁橱、电器和不同观点拍照。

富裕的抵押借款人面临贷款人的冷遇

美国最富有，最可靠的抵押贷款借款人正在听到贷方不熟悉的消息：不。

全球当前局势使抵押贷款市场倒挂，使该行业最有价值的客户变成了冒险的赌注。当富人失去收入并停止支付时，放贷人的成本就会放大，因为这些贷款比大多数传统抵押贷款都要大，因此被称为巨型贷款。

LendingTree Inc.首席经济学家Tendayi Kapfudz说：“在这场危机袭来之前，巨额贷款颇具吸引力。”“但是由于他们没有政府担保，所以很多贷款最终都出现在银行的资产负债表上。”

总部位于德克萨斯州普莱诺的追踪抵押贷款利率的公司Optimal Blue表示，相对于传统抵押贷款，贷方收取的杂项费用比近七年来的任何时候都要高。他们还收紧了贷款标准，使家庭，甚至那些拥有原始信贷的家庭，都很难获得新贷款。

没有逻辑

加利福尼亚州尔湾市航空航天业高管戴维·阿德勒(David Adler)认为，降低其70万美元房屋贷款的3.7%利率很容易。现年60岁的阿德勒(Adler)在八年前买下的西班牙Mission-style房屋中享有极高的信誉并拥有大量股权。

他已经看到美联储将基准利率降低到接近零，但是当他打电话给他的贷方美国银行时，该公司的利率太高了，无法提供帮助。

“我告诉银行的那个人，我正在这里尝试使用逻辑，”阿德勒在一次采访中中说。“他说，那是你的问题。”

根据抵押银行家协会(Mortgage Bankers Association)的数据，3月份，超大型抵押贷款的可用性下降了37%，是整个房屋贷款市场跌幅的两倍多。巨型贷款超出了政府支持的抵押贷款的上限，在美国大部分地区为510,400美元，但在高成本房地产市场(例如纽约

市和加利福尼亚州沿海地区)，抵押贷款的上限可能高达765,500美元。

上周初，为期30年的固定贷款的超大抵押利率为3.68%，比常规平均利率高出近30个基点。根据Optimal Blue的数据，过去一个月的价差是2013年以来最高的。

在当前局势之前，放贷者互相讨价还价，欢迎大额借款人，尽管他们最有可能违约，但他们却赚了可观的利润。借款人—拥有良好的信誉，银行存款，宝贵的抵押品和可观的收入—也被视为其他金融产品的丰厚客户。这就是为什么他们获得最优惠的价格。

如今，银行担心依靠巨型抵押贷款为房地产购买提供资金的市场房价下跌，例如纽约，旧金山和西雅图，所有这些都受到了当前局势的严重打击，首席执行官Vishal Garg表示。由花旗集团和高盛集团支持的房屋贷款初创公司Better.com

没有几家银行比富国银行更能说明人们对巨型债券的兴趣了。该银行跻身于巨型抵押贷款的最大持有人之列，自己进行贷款，并通过抵押贷款行业称之为代理贷款人从外部合作伙伴那里购买贷款。根据《内部抵押金融》(Inside Mortgage Finance)的数据，去年，该银行产生了700亿美元的巨额抵押贷款，超过该国任何一家银行。

韦尔斯务虚会

这位高管表示，最近几周，该银行是美国资产第四大银行，已停止从其他抵押银行购买贷款，并停止向目前至少存有25万美元的客户提供巨额再融资。

Truist Financial Corp.和Flagstar Bancorp Inc.等银行也纷纷通过限制再融资，中止对代理行新贷款的购买或从他们资助的提供巨额贷款的较小抵押公司撤回短期信贷额度而撤出。

美国最大的房屋贷款公司之

一，美国自由抵押公司(Freedom Mortgage Corp.)首席执行官斯坦利·米德曼(Stanley Middleman)说，这种回调的大部分原因是，通常会购买这些贷款的投资者不再想要它们。

他说：“资产的好坏无关紧要，因为没有流动性来购买它们。”

当前局势给经济造成的影响使投资者感到震惊，当前局势从饭店和零售业工人到小企业主，律师和企业高管。

事实证明，富裕的买家停止支付抵押贷款的可能性也很高。据Black Knight Inc.称，由于收入损失，大约5.5%的巨额贷款(131,000名借款人)要求推迟付款，而全部贷款的这一比例为6%。

尽管放贷人不需要让未获政府担保的贷款(如巨型货币)的未偿还款额度降低，但他们是在政府的领导下进行的。一方面，他们不想疏远他们在危机后重新招募的客户。LendingTree的Kapfudz说，在当前局势期间对美国人的提前封闭有可能损害贷款人的声誉。

“大量贷款”

巨额融资还没有完全消失。房地产公司吉尔马丁集团总裁蒂莫西·吉尔马丁(Timothy Gilmartin)表示，它于3月份在Better.com上发布，并一直位于富裕的圣马特奥县(San Mateo County)的旧金山南部。

在南加州，位于比佛利山庄的Insignia Mortgage的经纪人达蒙·日耳曼尼德斯(Damon Germanides)表示，他仍在结清大量贷款。让他们越过终点线变得越来越困难。

他说，尽管与他合作的洛杉矶购房者信誉良好，拥有一家在当前局势期间表现良好的企业，但由于其被视为“必需品”，他可能无法获得抵押贷款。借款人已经准备好将房屋价值的20%用来作为首付，但现在他可能需要提供30%。

“一个月前，他是个明智的人，”日耳曼尼德斯说。“现在他是50-50。”



自2015年11月以来 美国成屋销售下降最多

3月份美国先前拥有房屋的销量下降了2015年11月以来的最高水平，这表明需求疲软，随着当前局势影响经济，未来几个月内需求可能会恶化得多。

全美房地产经纪人协会周二发布的数据显示，合约成交量较上月下降8.5%，至年度化527万套，为2019年4月以来的最低水平，低于2月的576万套。彭博社(Bloomberg)的经济学家调查中心预估为3月份525万。

重要见解

从月中开始生效的停业和全天候订单已导致上市延迟，并导致买家推迟购买。在借贷成本降低以及美国人重返工作岗位之后，市场可能会在今年晚些时候稳定下来。

NAR首席经济学家劳伦斯·云(Lawrence Yun)表示：“基于我们目前的观察，如果销售活动在未来几个月内下降多达30%甚至40%，请不要感到惊讶。”与记者通话。

3月份的销售价格中位数比去年同期增长8%，至280,600美元。Yun说，到目前为止，尽管由

于房源数量少而导致销售下降，但价格仍在上涨。

可用库存较上年同期下降10.2%。以目前的速度，将需要3.4个月才能出售市场上的所有房屋。房地产经纪人认为供应不足五个月的任何商品都表明市场趋紧。

官员的观点

Yun说，本月上半月“表现良好，但到了三月下半月，活动量明显下降。”他指出，在当前的经济环境下，许多潜在的购房者正在推迟将其房屋上市。

获得更多

美国四个地区的购买量均下降。他们在西部下跌了13.6%，在南部下跌了9.1%，在中西部下跌了3.1%。东北地区销售下降7.1%。

单户住宅销量下降8.1%，至474万套，也是自2019年4月以来的最低增速。

现有房屋销售约占美国房屋的90%，是在合同结束时计算的。其余部分的新房销售基于合同签署，将于周四公布。