





**真诚对待  
耐心专业**



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**

**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

REALTOR® 1-202

邮箱: sLszj@hotmail.com



# 当前局势以多种方式影响房屋买卖

尽管 Zillow 和 Quicken Loans 之类的公司对数字化产生了种种侵害,但出售房地产的业务仍然是一个坚决动手,面对面的领域。到现在为止,当前局势在房地产交易的几乎所有方面都坚持不懈时,从显示财产到检查,评估和抵押贷款批准。

也许过程的任何部分都不会比结案受到更大的影响。传统上,在大多数情况下,房地产交易涉及买方,卖方,代理商,交易关闭人员和一名或两名律师在产权公司交易关闭室中聚集。在检查并手动签名-s 文件后,握手将交易密封,并移交密钥。

不再。在除少数州以外的所有州,推荐或直接命令要留在家中,很难使人们与直系亲属以外的任何人都在同一房间。旅行限制使政党陷于州界或国际边界的另一侧。

长期以来,即使在交易双方未处于同一状态的情况下,也可以使用隔夜邮件或快递公司进行一些不动产交易,但签名仍必须由两端的公证人公证。现在,由于公证人无法或不愿与签名人面对面见面,这一例行但必不可少的步骤突然成为达成交易的主要障碍。

假设所有障碍都已消除,那么全国各地法院都已关闭以保护员工的事实使录音记录成为了另一道障碍。如果没有人在法院,则纸质契据和抵押文件将无法接收和

记录。在记录财产所有权变更之前,所有权记录中存在空白。在发行产权保险单时,这会使产权公司暂停。

结束交易一直令许多买卖双方感到困惑和恐吓,他们一生中可能只参加一对夫妇。但是,当前的情况甚至使资深的房地产专业人员失去了平衡,并争先恐后地提出了适当的解决方法。自然,由于在交易完成之前没有人得到报酬,所以他们做到了。

在全国房地产经纪人协会,在美国土地产权协会,房地美,房利美和众多的房地产法律专家对如何在改变当前购销环境行为的房地产倒闭的所有发出的指引和建议。人们可以通过多种方式来应对这一挑战,但他们没有做的一件事就是照常营业。

## 当前局势关闭

解决社会疏远问题的方法之一是“路边关闭”。在这种情况下,交易的各方驱车前往产权办公室,但仍将车停在外面。闭幕官员走上,取得当事方的驾驶执照或其他身份证明。收货人出示贷款和结账单据,并收集收银员的支票(如果正在使用)。如果有必要或需要,可以请律师审查文件。

另一种方法是“现场关闭”。交易双方在被转移的住所开会。他们保持适当的社会距离,并可能戴上口罩,手套或其他个人防护用具。可能会要求他们在宣誓书上

签名,表明他们没有发烧,近期没有从任何当前局势热点走过,或者通过生病的家庭成员接触了该局势。为了进一步保护参与者,可以通过一个窗口进行签名。

电子签名是一种收集所需的 John Hancock 的方式,这种方式不会造成感染的风险,因为双方从未亲自见面。DocuSign 和其他电子签名工具已用于许多房地产文件。国家立法确保文件上的电子签名将在法庭上保留。但是,在某些辖区,仍然必须使用墨水笔来记录行为和抵押。在这种情况下,可以将文件传送给签名人,并在签名后交付到法院。

公证是一个更艰难的绊脚石。美国一半以上的州不认可远程在线公证,否则公证人可以在不出席的情况下见证和公证签名。该过程通常使用现场双向视频会议,以允许公证人检查签名人的身份,见证人签名并远程应用公证确认。

自从当前局势危机爆发以来,国会一直在考虑法案,这些法案将使全国范围内的公证合法化。尽管全国范围内尚未制定任何法规,但州长对当前局势的紧急响应中的一些行政命令包括临时提供电子公证的选项。

如果法院普遍无法接受电子记录,那么当法院无法接受纸质文件时,电子记录将引起获取文件记录问题。不幸的是,并非每个州都通过了授权数字文档记录的立

法。即使在允许的地方,也并非每个法院的录音室都可以这样做。

如果无法通过电子方式记录契约和抵押,则产权保险公司将面临所有权链中的空白。这就要求产权公司在结束和录制之间的间隙内确保产权。

结果,产权公司可能会要求交易各方签署扩大的缺口赔偿,以保护产权公司免受潜在损失。当然,这会使房地产买卖双方承担额外的风险,因此房地产律师建议在签署可能过于广泛或不清楚的赔偿之前谨慎行事。

## 当前局势的关闭需求

这真的必要吗?如果交易的各方,包括买方,卖方,交易负责人,代理商和公证人,愿意并且能够承担获得或传播当前局势感染的风险,则不是这样。而且一些产权公司在其办公室的会议室中或多或少地以老式的方式继续这样做。但是,仍然存在一些重大差异。

纽约州土地业权协会当选主席让·帕特里奇(Jean Partridge)对此进行了描述:在大多数情况下,会利用多个房间,而卖方及其律师在一个房间,而买方及其律师在另一个房间。封闭室在封闭前和封闭后总是经过消毒的,封闭过程中使用的所有处置工具(例如笔)都随每个签名人一起扔掉或拿走。”

除了供应充足的消毒湿巾外,房地产行业还需要立法。国会已经引入了远程在线公证立法,该立

法将授权每位美国公证人进行远程工作,并指定必要的认证程序和防篡改技术。

无论是众议院和参议院安全公证法的版本是令人耳目一新的两党。包括美国土地业权协会在内的支持者会在合理预期的范围内尽快预计该法案或类似法案的通过。但是,贷方仍必须同意接受远程公证,这可能需要更多时间。

## 未来关闭

即使假设当前局势潮退,生活又回到了正常的新版本,房地产关闭程序似乎也可能永远改变了。完全数字化的交易是长期以来一直没有找到的东西。当前局势很可能会推动该过程完成。

要求多次关闭产权办事处的要求可能已经不复存在。众所周知,许多购房者和卖家将很乐意与交易告别。个性化的气氛,要签署的文件令人生畏,以及经常出现的烦恼,担心交易的某些重要且可能代价高昂的方面被忽略了,这对经验没有多大帮助。但是,首次购房者可能仍然喜欢这种体验。

对于其他情况,可以花一些时间在家里检查文档并与可以在任何地方的公证人进行远程签名,可以很好地改善关闭状态。程序最终完成后,您会松了一口气,并且失去了转移或接收该物业的钥匙的热情。但是可能会有些省心。

似乎几乎可以确定一件事:握手协议的时代已经过去。

## 随着越来越多的单身女性进入住房市场

# 如何迎合单身女性购房者

在接下来的十年中,我们将观察到住房市场的一些新趋势,并且在某些情况下还会恢复。从共同生活和偏爱租住到回归多代人的生活,代理商必须了解能够满足不同人口特点和购买者不断变化的偏好的最佳策略,这一点很重要。特别是,单身女性购房者的增长部分是一个不容忽视的人群。

根据 NAR 的数据,到 2019 年,单身女性将占美国所有购房者的近 20%。随着女性继续将自己的工作重点从传统的社会规范上移开,这一数字在未来十年内还会增长。一个 2018 年的研究由美国银行发现,73% 的女性将上面的婚姻和生育子女拥有住房。随着社会更加关注职业发展,单身人士的房屋所有权将继续上升。

单身女性是目前市场上增长最快的购房者。但是,代理商如何利用这一人口统计特征?这里有一些步骤可以使您更好地了解如何在购房过程中支持单身女性。

## 超越经纪业务

消费者更喜欢与支持公益事

业的开展业务。特别是千禧一代,其中许多是单身购房者,往往会投资于与自己的热情相吻合的组织和企业。在这方面,在此细分市场培养客户群的最佳方法之一就是积极参与社区活动,并与对这个目标人群重要的协会进行互动。

考虑通过定期参加会议,参加社区活动以及在以妇女为中心的非营利组织中自愿提供支持,以支持当地妇女的商业协会。社区的参与将使您与当前和未来的客户建立并建立更好的关系。通过与他们的兴趣保持一致,您将向潜在的购买者表明,您不仅在发展和改进业务上,而且在社区上也得到了投资。

## 做研究

每种人群的购买者偏好都在不断变化,包括单身女性。就像您对待任何买家一样,请花时间研究和理解与单身女性有关的最新趋势。生活在数字时代使研究变得更加轻松-唾手可得的买家偏好数据。

消费者的口味可能因位置而异,但是对于单个购买者而言,尤其是诸如安全性,隐私性,可转售性和对便利设施的亲近性之类的功能可能会优先考虑。根据 NAR,女性购房者特别强调与家人和朋友的亲近感。其他理想的房屋功能可能包括建筑风格,房间数量,室外空间等。

此外,NAR 每年都会发布其《购房者和卖方的世代趋势报告》,该报告重点介绍了按代数划分的顶级住房趋势。此类数据将有助于确定女性购买者通常最想选择的功能。从那里,与您的客户联系,以确定他们的个人兴趣。

## 清晰的沟通

尽管千禧一代在这一购买领域中的比例越来越高,但单个女性购房者的中位年龄实际上是 54 岁。鉴于单身女性购买者的年龄范围很广,您可能需要采用不同的沟通方式才能最好地服务于不同世代。例如,千禧一代通常倾向于文本或基于技术的交流,而老一辈可能更喜欢电话或面对面的会



议。您需要在介绍性对话中确定最适合每个客户的方案。

在危机或经济衰退时期,必须与客户保持牢固的沟通渠道。提醒他们您是他们的合作伙伴,他们可以依靠您作为资源来指导他们的每一步。

## 成为知识和教育的来源

如果您正确地进行了研究,则可能已经发现了单身女性客户可能面临的一些挑战。对潜在障碍有深刻的了解,将使您在整个购房过程中都能更好地支持它们。向购买者提供有关如何克服挑战的教育,例如,支付首付,浏览不同的

贷款选项,改善其信用评分等。

为了一开始就为所有客户提供支持,请在您的网站上和促销材料中提供与女性买家相关的信息。提示表,网站建议和网络研讨会是帮助您入门的有用资源。

随着越来越多的单身女性进入住房市场,经纪人必须武装自己以最能满足这一人口需求并满足其特定需求的技能。通过遵循上述注意事项作为指导,在协助这一部分买家的购房旅程中,您将具有优势。