



**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**

**沈黎晨**

RE/MAX REALTOR

1-202

邮箱：sLszj@hotmail.com

由于对当前局势的担忧

# 老年住房的入住率降至15年来的最低水平

由于许多家庭将亲人接回家，老年人住房的入住率已降至15年来的最低水平。鉴于当前局势对美国老年人的威胁，一些中心要么限制新住户，要么无法吸引他们。

自2008年以来，辅助生活设施和独立生活中心的数量持续增长，在全国范围内增加了33%，达到8,000多个。但当前局势给业界和消费者带来了新的困惑。第二季度入住率下降了2.8个百分点，至84.9%，是美国老年住房和护理投资中心(National Investment Center for Seniors Housing & Care)2005年开始跟踪该数据以来的最大季度降幅和最低水平。

住在巴尔的摩的苏珊·里奇(Susan Ridge)在2018年把87岁的母亲搬进了一个独立的生活设施，这样她就可以轻松地与同龄人交往。现在，她正在考虑把她搬出去。

当前局势迫使该中心与全国其他中心一样，对访客关闭大门，取消活动，并对公寓内的居民进行隔离。

最后的结果是：除了几次医疗预约和向母亲四楼的阳台挥手致意外，瑞吉说她有三个月不能见母亲贝蒂了。

“让父母住在这样的设施里已经是一个艰难的选择，而且费用昂贵，”里奇在电话中说。“现在，当你想到这样的事情发生时，你会想到每个人最可怕的噩梦和内心。”

美国人口老龄化给该行业带来了巨大的机遇。美国人口普查局预计，到2030年将有7,310万美国人超过65岁，到2060年将有9,470万美国人超过65岁。与此同时，住在这些中心的平均费用已升至每月约4000美元。

但随着疫情的蔓延，运营商不得不匆忙储备个人防护设备，寻找冠状病毒检测方法，并吸引员工，所有这些都增加了他们的开支。

NIC的首席经济学家贝丝·伯纳姆·梅斯(Beth Burnham Mace)在接受采访时表示：“很多费用都增加了，所以新入住率下降、入住率下降、收入和支出减少等因素加在一起，会挤压净运营收入。”“根据你刚开始学习Covid时的财务状况，这将是一个挑战。”

## 上涨的担忧

与此同时，运营商越来越担心，这种病毒在美国一些州的蔓延将意味着他们的中心会有更多的感染。周二，美国卫生保健协会(American Health Care Association)和美国国家辅助生活中心(National Center for Assisted Living)向全国州长协会(National Governors Association)致信，警告鉴于这些激增，疫情即将爆发。

“重新开放长期护理设施对我们居民的健康很重要，护理人员提供者认识到家人和朋友来访的重要性，”信中说。“为了实现这一目标，养老院和辅助生活社区需要联邦和州公共卫生机构的额外支持，以保护居民和护理人员。”

一些家庭选择把他们的亲人带回家，而许多设施要么拒绝接收新居民，要么无法吸引他们，这导致了额外的开支。

里奇的母亲“非常活跃，我们每周见她好几次，”她说。“然后，很明显，整个世界都改变了。现在，苏珊·里奇(Susan Ridge)和她的丈夫正在考虑搬到一所房子里住，这样她就可以和母亲住在一起了。”

## 行业策略

作为回应，行业战略正在改变。越来越多的运营商开始强调其他选择，比如安排与家庭的虚拟访问，以及增加安全措施，他们说，这些措施意味着疾病爆发比其他聚集场所(如疗养院)要少。

NIC在5月31日进行的一项全行业单日调查中发现，独立生活中心的平均患病率为0.2%，辅助生活中心为1.2%，养老院为4.3%。当然，这并没有显示随着时间的推移，流行病在各个州的蔓延所发生的变化。

美林花园总部位于西雅图，在美国20个州的68个社区和中国3个城市的3个社区拥有7,000名居民。该公司总裁塔纳加尔(Tana Gall)说，该公司正在与那些希望在疫情期间将亲属带回家的家庭达成协议，以便他们以后可以搬回家。

今年3月，美林花园(Merrill Gardens)实施了一项Covid-19计划，禁止游客进入，让居民呆在自己的公寓里，并加大了清洁力度。他们向各自的中心发送了额外的ipad，Alphabet Inc.的谷歌向居民发送了近1,000台Nest Hub Max设备，以方便他们与家人沟通。

## “降压的”计划

在6月的更新中，该公司概述了所谓的“退市”计划，旨在为其居民带回一些社交形式，包括小团体活动。不过，访客仍不允许进入。

居民们在梅里尔花园的设施里得到了比在家里更好的照顾，加尔说，包括从每天两次体温测量到让一辆玛格丽塔(margarita)卡车从大厅里开过来享受欢乐时光。

“我们现在向人们提供的价值与三个月前不同。”Gall表示。“它

会回到我们原来的位置。但我认为人们只需要关注我们今天提供的东西，而不是我们拿走的东西。我们给人们带来了他们自己家里得不到的安慰。”

凯瑟琳·斯威尼(Kathryn Sweeney)是专门针对高级住宅的房地产私募股权公司Blue Moon Capital Partners的联合创始人和管理合伙人。她说，由于需求被抑制，蓝月亮的投资组合房产的入住率正在飙升。

蓝月亮与老年住房运营商组建了合资企业，目前与9家运营商有合作关系，包括Aegis Living、senior Lifestyle和Belmont Village。“需求没有改变，需求是存在的，”Sweeney说。

## 隔离，中断

数月的隔离和分裂可能会给居民带来问题，但一些家庭由于各种原因无法将家人带回家。

乔尔·布罗德的父母住在亚利桑那州的一家生活辅助设施里。他们都已90多岁了，都患有痴呆症，身体虚弱到无法移动。布罗德说，他的父母很难把晚饭热好，他们必须这么做，因为饭菜送到时已经冷了，然后装盘，然后收拾干净。

由于无法完全掌握情况，他们一直在问餐厅什么时候会重新开业。

布罗德说，尽管他很沮丧，但他不能让父母搬出去住。他说，他们不会喜欢和他住在一起，住在那里意味着可以获得24小时的帮助，他们已经多次享受过这种帮助了。

“我不是傻瓜，”布罗德说。“这是一件严肃的事情，我们必须采取预防措施，但我们也必须生活。”

## 研究发现千禧一代涌向太平洋西北地区

千禧一代可能不是“伟大的一代”，但他们是劳动力中最大的美国人群体，拥有重塑行业的力量。那么他们喜欢住在哪里？

根据保险机构Haven Life对美国人口普查数据进行的一项新研究显示，他们被高工资、高房价和整体高生活成本所吸引，这些城市已经受到年龄段人士的欢迎。

拥有自然美景和合法大麻的太平洋西北地区位居前两位。Haven Life发现，千禧一代约占大波特兰和西雅图大都市区的五分之一。根据WalletHub最近的一项研究，该地区是美国四大最健康城市的所在地，西雅图和波特兰分别位列第二和第四。

其他城市与千禧一代并不一样。他们在亚利桑那州图森市的排名下降了13.3%，弗吉尼亚州弗吉尼亚海滩和纽约州罗切斯特市的排名下降了5%以上。

千禧一代很轻浮。最近使用2017年数据的另一项研究表明，近年来西部趋势已经消退，有利于康涅狄格州纽黑文-米尔福德等地区；威斯康星州麦迪逊；和纽约锡拉丘兹。

为了研究的目的，千禧一代被定义为1981年至1992年之间出生的人，不包括1993年至1996年之间出生的人，因为他们仍然是青少年。人口和工资信息是从2012年至2017年人口普查局的数据中收集的。房价中位数的数据来自Zillow，生活费用数据来自经济分析局的区域价格平价数据集。

# 不限购：现金购买美国房咋整？这6步得门儿清

美国各州的房屋买卖有各自制定的交易流程，东海岸和西海岸的购房流程和规定亦存在程度上的差异，不过绝大多数的交易步骤仍非常相似。

## 1、准备现金和银行开户

考虑到国家的外汇管制政策，在买房时需提早准备好你的资金，成交后可以按时转到房屋交易指定的美国银行。你的银行账户可以是美国银行，或者是在香港、欧洲等其它国家的银行账户。

所以买家亲自来美国开账户或者不来美国开账户都是可行的，关键是你的银行允许你网上大额美元转账(Wiring)或出具现金支票(Cashier's Check)。如果您选择亲自来美国开户，需要准备购房资金证明(国内银行中英文版的存

款证明)，开户后设法快速汇入足够资金。

2、通过经纪人找到合意房屋后，你需要签署意向合同(Sales Binder or Offer)，由经纪人递交卖家。

意向合同上面主要有以下两项内容：

买方的出价(Offer Price)  
签正式合同时需付的定金(Cash Deposit)

房屋成交日支付的余款(Cash at Closing)

定金退还的退出保护条款，例如房屋检验

附属内容，比如买方希望的交房日期

3、买卖双方达成共识后，卖方会在终的意向合同上签字确认价

格，接下来将同时进行以下步骤：

3.1 合同双方签字后，买家需在时间内(48)交上合同里写的诚意定金(Earnest Money)，并交给中立的公证公司(Escrow)托管，华盛顿州的购房定金不超过5%。这个钱会算进房屋成交总价，如果谈判失败，定金会由经纪人退还。有些房主还会要求提供买方的付款能力证明(Proof of Funds)。

3.2 合同双方签字后，建议联系房屋检查师，在卖方同意的日期(通常为5到10天内)做房屋检查。房屋检查费用在西雅图一般在500美元左右。检验过程需要几个，一般1-3天之后得出报告。专业的经纪人一般都会建议买家做房屋检查，验后没有问题自然；

验后有问题，也可有理有据再与卖

方协商，或修缮或减价或中止交易。验屋结果无争议后，交易终敲定。

3.3 合同双方签字后，有两个公司会联系你，一个是公证公司(Escrow)，一个是产权(Title)公司，有时合二为一。这两家公司一般是由卖家经纪人在房子上市前就找好的独立第三方公司。公证公司(Escrow)主要负责文件签字，交易费用、税、产权保险、水暖电气账户的清算；产权公司(Title)负责产权调查，出具产权报告和过户。买家需要审阅产权报告以确保没有问题。在华盛顿州通常是卖方给买方购买产权保险(Title Insurance)。

4、在以上步骤都没有问题的情况下，在过户前两天或前24，经

纪人带着买方再次查看房屋(Final Walk-through)。确定自上次看房到现在房屋无大的变化及损坏。

5、如果一切顺利，在成交日大家办理过户手续。在华盛顿州买卖双方无需见面签字，对于现金买方，买方签字的文件无需公证，所以可以不必到场，只需将签字的文件传送给公证公司可。

6、成交日(Closing Date)公证公司将公证过的产权过户文件Warranty Deed正式在郡一级政府登记过户，拿到过户记录号。然后买家可以从原屋主手中接过钥匙成为房屋的新主人，并在一段时间内(视政府的工作速度而定)收到正式房契(Original Recorded Deed)。