

CRM 系统作为房地产投资的有力工具

在我们这个竞争激烈的时代，任何专业人士要想超越竞争对手，成为一个幸运的决策者，都必须展示出精湛的技术。房地产行业竞争很激烈，有时，即使你的良好声誉和多年的经验也不能为你的企业带来令人印象深刻的客户群。

显然，如果你想脱颖而出，你必须提前考虑客户的需求，为他们提供开箱即用的解决方案。另一件重要的事情，一些专业人士不应该低估的，是待客的方式。我们的经济从来没有像过去十年那样以顾客为中心，客户成为业务流程中的关键角色，这就是为什么您最好重新评估与客户关系的方法。您需要了解关于您的客户、他们的品味和偏好的背景信息，在任何你能找到线索的地方获得线索也是非常重要的。当然，你不能把所有的数据都记在脑子里，你也不能有效地安排你的会议，因此，将CRM系统作为技术使用的一

个无可争议的优势是值得思考的。

用便利贴贴满你的电脑屏幕和工作空间的日子一去不复返了。德尔德伍拉德在她关于成功的房地产经纪人的文章中提到，跟上最新的技术非常重要。快节奏的房地产专家需要帮助培养客户关系的工具，CRM系统不仅仅是一个保存姓名、个人信息、地址和电话号码的数据库，在房地产行业应用中CRM也有很多优点。

1、获得更大的利润

这是最简单的规则，但仍然很有效，更多的人将参与到你的服务中来，你将赚到更多的钱。你的财务成功与你的人际关系密切相关，如果要考虑到你必须一直与不同的人打交道，很明显，使用一些CRM平台更好。你和那些你已经认识的人交流，他们的需求你已经完全了解，你也可以定期结识新朋友，了解他们的喜好和具体需求，显然，你必须密切关注你过去的

客户，你无法记住你与特定客户之间的具体关系，所以，如果你手头有准确的历史信息，那就更好了。每一类客户都需要一种正确有效的沟通方式。这样的分割有助于避免不准确和恼人的步骤。另一方面，它可以帮助你满足客户的期望，并提供最好的解决方案。你可以找到附近的顾客喜欢什么，他们想要什么样的房子，价格范围等等。通过这种方式，您可以个性化您的服务，并将潜在客户转化为客户，结果就是您有一个竞争的客户和你的经济回报。如果你在网上创造了商机，你就失去了吸引新客户的机会，因为他们可能会在CRM系统中迷失。

2、自动化营销

我们越是努力记住的东西，我们做的事情就越少。关于给谁打电话和给谁发邮件的担忧似乎有点过时了。CRM平台可以帮助您进行营销自动化和后续工作，只要

在系统中设置了所有的营销计划、工具和管道，就可以发布您的信息。

3、创建一个推荐业务

在房地产行业，把你的业务转变成重复和推荐是非常重要的。你只有经常站在人们的面前，永远不脱离他们的视线，才能实现这个目标，房地产行业是口碑营销的最佳利基市场。

4、将数据库转换为价值

总有一天，你会厌倦所有这些事情，厌倦所有这些你死我活的竞争。你可能决定放慢你的职业步伐，甚至退休。如果你有一个令人印象深刻的数据库，你可以把它传递给别人，让他们争取接管你的投资领域。

配备了CRM系统，你就拥有了成功的房地产利基与使用现代工具的技术，能够提供伟大的服务和系统的方法，您可以在一个地方整合来自所有潜在客户的信息。

新冠危机中的机遇，数百万美国人转向投资



随着美国大部分企业复工复产，美国整体经济活动有所反弹，但是仍远低于新冠疫情暴发之前的水平。美国劳工部称，尽管数百万劳工返回了工作岗位，全国还是有大约1730万人失业。过去四个月中

申请过失业救济金的总人数高达5100万人。

这场突如其来的疫情给美国人敲响了警钟，来自美媒Statesville报道：疫情下的美国人开始关注自己的财务状况，大约五

分之一的人表示他们会在股票上投入更多资金，另外有22%的美国人称会在经济衰退期间开始首次尝试投资。

很显然，在这样的公共卫生危机和经济萧条期间，经济和挣钱已经成为重要问题，大家都在想方设法从多渠道赚钱。

美国纳斯达克公司Bankrate的调查显示：股票成为美国人投资的第一热门，房地产投资紧随其后。

不过入市股票毕竟有风险，美股市场震幅波动大。就在7月低，因科技股遭抛售大幅收低，标普500指数创近一个月最大跌幅。同时，过去半年，人们频繁短线操作，V型复苏，使很多投资人在股市的收益不得不缴纳大量资本利得税。再加上美联储狂印钞票，形成股市通胀，越来越多的成熟投资人将现金及资本收益投入有形资产，比如购买房产进行出租获益，以及获得长期房地产上涨的利润。

美国房产投资，你需要知道哪些知识，接下来小编推荐以下投资房地产的小窍门：

1.我怎么通过购买房产收益？

美国的几大房型主要有独立屋，公寓，

联排别墅等。投资美国房地产有两个方面需要考虑：

- 一是租金回报率；
- 二是资本增值空间。

一、租金

租金的优点：投资风险较低，能产生现金流，从而保护投资者免受利率冲击，同时减少持续现金投入的潜在需求。

租金回报率的计算：

租金回报率 = 净房租年收入 / 购房总价

净房租年收入 = 年租金收入 - (房屋持有费用 + 出租产生的相关支出)

二、资本增值

资本增值的优点：具有产生长期资本收入的潜能。不足之处在于持有该类投资性美国房地产期间需面临利率风险，如果按揭利率上调，很可能要向房贷月供贴钱。资本增值空间较大的一般是独立屋。

在房地产行业，有一句名言，那就是地段、地段还是地段。地区的选择直接关系到房子升值的速度，要知道不是美国房产都能升值，而是位置好的房产能升值。

美国房贷利率低，买气大涨24.7%!

房贷利率低带动7月成屋交易，买气增24.7%；全美房地产经纪协会(National Association of Realtors)21日表示，成屋销售持续强劲，为连续第二个月买气大涨；四大地区出现逐月两位数增加的情况，东北部则是唯一一个出现同比年减的地区。

NAR表示房地产买气连续两个月大幅增长，有助稳定新冠肺炎春季冲击美国以来的房市。

NAR表示，7月所有完成交易的房产为24.7%，比6月的20.7%还多出四个百分点，经季节因素调整后的年增长率为586万套，为连续第二个月创下历史纪录，比去年同期增加8.7%，去年7月为539万套。

单屋住宅销售增加23.9%，产权公寓和合作公寓成长31.8%。销售中位数房价为30万4100元，年增8.5%，为史上首度超过30万元。未售库存量仅3.1个月。

接近新低的房贷利率让许多买家负担得起，并决定好好利用；不过，专家也警告，就业市场和房源供应是眼下最大问题。

房屋贷款机构“房地美”(Freddie Mac)20

日表示，30年固定房贷平均利率为2.99%，去年是3.55%。

这些房产销售数据也凸显持续的复苏不平等，许多高薪白领阶层保有工作且可远距上班，且在距离公司总部非常遥远的地区买房。

相对之下，租屋者可能在餐厅、酒店、健身房或美发院做低薪工作，受疫情影响遭遣散及交租能力，一旦联邦禁止迫迁令到期，就可能被赶走。

在少数全美最昂贵的房市地区，尤其是纽约和旧金山，房地产专家表示，越来越多买家舍弃高价的都市公寓，转往郊区置产。

都市人口密度高且拥挤，让感染新冠病毒的机率增加，可能加剧这一趋势。

就全国而言，房地产分析公司Zillow发现，都市和郊区成长情况类似；而许多郊区房市炙手可热。

Zillow经济学者塔克(Jeff Tucker)认为，“有一些地区性的证据显示，都市房市疲软，尤其在高价地区，如旧金山和纽约曼哈顿，另有引人注目的售价差异，但没有证据显示



买家大举涌向郊区”。

塔克说：“在大部分地区，主要问题是城市和郊区的供给少，未能满足因为房贷利率低而激增的买家需求。”

威明顿(Wilmington)房仲珍妮特·波依德(Janet Boyd)说，在佛蒙特州南部，许多地产

卖给非该州买主，包括来自纽约市的买家。

波依德说，她在过去六周卖掉的房屋数量是她去年的两倍多，约80%买家都来自外州；他说，他们因为躲避疫情而决定留下，“就像九一一，他们觉得安全”。

老乡建筑装修

35年 装修经验 做工精细
诚信务实 保质保量 价格合理

- 餐馆、商业型建筑维修
- 屋顶、室外装修 Siding
- 水电木工、厨、浴、卫翻新

- 地下室、阳台、围栏
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 内外油漆、瓷砖、地板

9-157

(Korea)443-765-5959 (中文)443-953-8866

妈妈乐 第五代 抽油烟机

大华府地区总代理 创新结构 品质保证 全美销售冠军

- 斜面抽吸
- 专利斜风箱
- 好拆、好洗、好保养

吸风面内角84度向上仰吸风口正对前面炒锅外角96度俯射范围扩大涵盖四个炉眼吸力集中没有分散吸力强 960CFM 声音3.2 SONES

符合流体动力学(FUID DYNAMIC AIR FLOW)的原理设计，内部前后两端面积不同，由薄后送风无阻力，吸力比它牌强1/3，声音约只有它牌的一半。

内部配件很容易拆下，可放入洗碗机里清洗。(台湾制造)

马达永久保证 零件十年保证

热门型号: RL30S、SP730S, 本店有现货 网上有影片示范 www.pacairusa.com

30年经验, 安全使用, 卖屋增值
10614 Oak Pl, Fairfax, VA (近495, 66) 703-385-8681 傅先生 mrfusale@yahoo.com