在2021年出售物业?

流程看起来不同的4种方式

当然是卖房子的一年。自2020年中以来,购房需求激增,并且由于库存水平创下历史新低,房价也随之上涨。根据Realtor.com的数据,目前中位挂牌价上涨了近14%。实际上,他们已经连续22周取得两位数的惊人增长。因此,您拥有的任何财产现在都可能会赚到一分钱-即使是状况不太好的财产。

但是要做好准备:卖房子看起来不像以前那样。由于大流行,房地产交易不得不发展很多。从更多的放手流程到技术驱动的游览,结账甚至是评估,您都准备好进行很多更改。

您是否正在考虑在2021年出售投资物业?流程看起来可能有以下四种不同的方式。

1.您的列表资产将成为第一营销工具

如今,购房者严重依赖上市,他们在涉足房地产之前就对房地产进行了更为认真的审查。这意味着要通过淘汰的第一线,您需要掏出所有的止损。这可能包括让买家远距离探索房屋布局的3D演练,放大每个细节和便利设施的视频导览以及显示土地全貌的无人机视频(如果您确实想出售土地,则使用全部三个)地点)。

2.您可能没有参加结业约会

自大流行开始以来,远程在线关闭量激增。根据(NYSE:BKI)的数据,现在有48个州已经批准了这种做法,或者至少有行政命令允许暂时关闭公司。此举使买卖双方得以虚拟完成房地产交易,而不会增加冠状病毒感染的风险。

对于不提供电子关闭服务的贷方和产权公司,许多公司正在做路边的关闭服务:您只需拉起停车场,通过窗户签署文件,然后就行了。它是无缝,快速且极其方便的。

3.您的评估也可能看起来有些不同

由于担心感染,许多评估师不再进行现场评估。在某些情况下,他们可能只是开车回家或只进行外部评估。在其他情况下,他们可能会进行所谓的"桌面"评估,仅使用财产记录和可比销售额来指导其估值。

联邦住房金融局(Federal Housing Finance Agency)刚刚采取行动,将这些灵活的评估选项至少延长至2月底。

4.抵押过程可能比平时更长

自大流行开始以来,抵押贷款处理时间已经放缓。根据Ellie Mae的数据,到2020年11月,所有贷款类型的平均清算时间为55天,而2019年为45天。

幸运的是,房屋的销售速度非常快,因此您可以用闪电般的销售时间弥补那些额外的处理时间。Realtor.com的数据显示,房屋销售比去年快12天。

底线

在大多数地方,这绝对是卖方市场,这使它成为出售房屋和获利的好时机。如果准备这样做,请准备稍有不同(可能更长)的过程。

您可以通过聘请经验丰富的房地产经纪人来缓解挑战。一个好的人可以帮助您处理当前环境中所需的细微营销策略,并指导您完成不断发展的交易流程。

翻房子获利创20年新高

翻房子不是为了虚弱。脚蹼通常面临许多挑战,从融资问题到装修延期,许可和检查延期。但是,如果您有足够的钱准备翻房子,那么现在也许是玩游戏的好时机。

据ATTOM Data Solutions报道,虽然房屋倒置活动在2020年第三季度下降,但利润飙升至20年来的最高水平,在此期间,房屋倒置的中位数价格为24万美元。同时,去年第三季度的平均毛利润为73,766美元。这比2020年第二季度的69,000美元和2019年第三季度的61,800美元有所增加。

现在有一个警告:这些数字不包括投资者投入这些房屋以使其可出售的资金。相反,它们只是说明购买和销售价格。但是去年第三季度的利润是自2000年ATTOM首次开始追踪房屋倒卖数据以来的最高水平。

现在是开始翻新房屋的好时机吗?

翻转房屋可以是一项有利可图的工作,尤其是如果您方便并且能够自己进行翻新而不必支付大量额外的劳动力。但是,您越是外包,成本上升和利润缩水就越多,因此您需要考虑这一点。

此外,尽管脚蹼在当今市场上表现不错,但要找到可购买的房屋却是一个挑战。Realtor.com报道,在全国范围内,12月份的住房库存与去年同期相比下降了39.6%。这意味着您可能真的很难找到需要更新的房屋-或者您可能很难找到合适的价格。12月份,房屋挂牌中位价为34万美元,较上年同期增长13.4%。

另一方面,上市房屋已飞离市场。去年12月,典型房屋仅售出66天,比一年前减少了13天。在房屋翻转的世界中,这是巨大的,因为您越早能够将房地产移出市场,就越能够抢购新房进行投资。

底线

房屋翻新是一个不错的生意,现在就可以进入或尝试,但要准备花费更多的时间来寻找合适的房屋进行投资。另外,请注意不要过度改善您最终购买的房屋。考虑到买家需求的强劲程度,在当今市场上,您可能会轻松进行中档装修,而不是全力以赴并坚持高端升级。(此外,高档的装修往往不会提供很高的投资回报率,而通过中端更新通常会增加转售价值的百分比。)由于抵押贷款利率处于创纪录的低点,而库存却处于停滞状态,购房者绝望对于房屋,许多人无疑会愿意在当今的住房环境中放宽他们的标准。

消费者对健康的担忧将改变当前局势后房屋的设计方式

我目前的居家风格包括一根25英尺的灰色软线,沿着楼梯墙蜿蜒地从路由器一回,它隐约地藏在悬挂的家庭照片后面,一直沿着一个矮小的大厅进入卧室里的办公室,最后插入了我丈夫的作品中电脑。非常吸引人。

当然,正如最近的一项研究显示,其他人的情况更糟。"我们有一个调查对象告诉我们,他早上在妻子的车里工作,这样他就可以打来电话,而不会在妻子和女儿睡觉时打扰他们。"然后,在上午晚些时候他会开始从早餐桌上的工作,"营销专家泰瑞·斯拉维克-露木说TST油墨,谁,与消费者的战略家贝琳达斯沃德沿着战略解决方案联盟的总裁兼首席执行官,以及建筑师南希·基南,达林该集团进行了美国家庭研究。

在美国(整个世界),人们争先恐后地想出如何重新配置房屋和公寓,以适应包括睡眠,进餐,学习,教育,工作,休闲的空间在内的新规范。(暂时至少不再在室内进行社交了。)现在,我们使用房屋的方式对未来的房屋建筑意味着什么?

家=安全

从4月23日至4月30日进行的《美国家庭研究》比较了301名年龄在25至74岁之间,家庭收入超过50,000美元的消费者的回答;77%为房主,20%为房客,3%与亲戚或朋友住在一起。在进行调查时,将近一半(48%)的受访者或另一位家庭成员因当前局势而失去了工作或收入。

毫不奇怪,调查团队发现,当一个房间必须具有多个用途时,流行的开放概念平面图就会出现问题。一方面,有这么多的人在家工作和上学,带来了噪音和干扰的问题。Slavik-Tsuyuki说:"在我们开始恢复阶段时,面临的挑战是要深入研究消费者所说的当前居住空间所缺少的东西以及他们愿意为下一套住房付出的代价。"

当被问及"家庭"一词的含义时,有91%的受访者表示"安全的地方"。Slavik-Tsuyuki说,安全作为一个类别涉及许多方面,例如"卫生,健康和保健以及空间的灵活性"。

超过一半的受访者表示,他们希望使用抗菌柜台和地板。更高的技术;能源效率;更多的存储空间,专门用于食物和水;非接触式电器,水龙头和马桶;更好的厨房做饭。

超过30%的人希望进入非接触式房屋;容纳超过一个人的家庭办公室;灵活的墙壁可创造适应性空间。

概念之家

大林集团的基南指出,自1850年代以来,健康危机改变了我们的生活方式。由于担心霍乱和肺结核,许多城市改善了水质标准,并接受了新鲜空气以抗击疾病,这意味着更多的房屋用门廊建造并改善了通风。西班牙流感爆发后,由于内置式马桶比爪式马桶更容易清洁,因此已成为内置式马桶,涂有油漆的马桶座圈代替了木制马桶座。房屋入口附近的化妆室为游客提供了清洁双手的地方。在当前局势之后,情况不会改变。

基南说,消费者想要进行的许多更改可以立即进行,而建筑商已经在更新其家居设计。她提到了用于交付清洁包裹,更多存储空间,用于家庭办公室的灵活空间,更好的技术和能效,与室外的连接,泥间中的全套浴室,多用途车库,可移动墙系统和多个办公空间的潜力的停放区。

除研究之外,团队还根据他们的发现进行合作,以设计和建造概念房。该过程将从八月份的设计图开始。大林集团将与Garman Homes合作设计和规划Garman将建造的房屋。Slavik-Tsuyuki说,概念住宅的目标是"实时研发,共享设计和规划决策,以提供所需的功能并实现住宅的实现。建成概念房后,将继续进行第一手观察,以了解人们对此的反应。"

中国买家净抛售美房产 169万亿或从美撤离

美国金融网站Zerohedge1月3日分析报道,在创纪录的低抵押贷款利率,美联储零利率,美国国会的财政刺激措施,创纪录的债务推动需求以及极低的供应量之间,进入2021年,美国的房地产市场处于起伏不定的领域,超过了自2006-2007年以来的最高泡沫水平。

迹象表明,在美国,随着房价的飙升,千禧一代买不起房的越来越多,因为这已将可负担性推向12年低点。彭博社援引报告称,购房者必须在第四季度花费更多的资金才能买得起美国普通房屋,这是自2008年以来任何季度中最大的份额。

而针对美联储炮制膨胀美元背景下,美国房地产市场的现状,美媒称,如果这不是泡沫……那是什么?

与此同时,在美国,新冠病毒正进一步扩大蔓延,由此可能造成的新一轮的经济锁定会再次摧毁美国经济。这势必引发新一轮失业潮,进而打击美国房地产市场和银行业。ZeroHedge上月援引公寓租赁机构Apartment List的最新调查显示,有超过30%的美国人拖欠2020年11月份的房屋贷款,其中有三分之一仅支付了部分款项,另外三分之二则是没有费用能用来还房贷。

数据显示,2020年11月,美国商业类办公二手房的销量下降16.8%至421万套,且为十年来的最大降幅。分析认为,这正在成为美国房产市场发生变化的一个关键信号。

值得一的提的是,全美房地产经纪人协会数据显示,自2019年第四季以来,中国人(企业)对美国地产的咨询数据同比下降35.8%,值得一提的是,许多明智的中国买家已经提前从美国房地产市场撤离,在截止11月的12个月内,中国买家至少抛售了约274亿美元的美国房产。

路透社援引行业数据预计,到2020年四季度末,中国人购买美国房屋的数量将跌至8年低点,对应的金额或将降至120亿美元之间,远低于2018年的300亿,正如下图数据所示,尽管房屋建筑商的情绪处于创纪录的高位,但购房者的情绪仍然很低。

分析认为,虽然中国买家只是美国楼市的一小部分投资者,但这部分买家往往是高价房的客户,他们净抛售房产或退出将进一步助推美国商业地产陷入困境。而中国买家提前从美国楼市撤离,也仅仅是全球资金正陆续从美国市场撤离的一个缩影。

分析认为,随着新冠状病毒的二次传播,以及美国经济负债累累,并且或将开启负利率的脚步日益临近,至少26万亿美元(约合计169万亿人民币)将从美国资本市场逃离出来,转向收益更高的市场。例如,亿万富翁乔治·索罗斯数周前就发出警告说,由于美国当局努力提高美国风险资产和债务的努力,美国或进入大萧条雷区。有分析预计,最终高达26万亿美元的资金(约合169万亿人民币)或从美国市场陆续撤离。

不仅于此,亿万富翁,华尔街商品大王吉姆·罗杰斯则对美国巨额债务担忧地表示,债务无处不在,印钞无处不在,美国是全球最大的债务国,最终我们(美国)要付出代价……从这一角度来讲,美国经济的主动权掌握在全球主要的大买家手中。事实上,自2018年以来,美债的全球主要央行持有者已累计减持至少高达1万亿美元的美债份额。并且连续多月呈现出净抛售状态。

值得一提的是,据美国财政部2020年12月中旬公布的最新一期国际资本流动报告TIC(美债数据延后两个月惯例),截至2020年10月,中国连续5个月减持美债,5个月累计减持297亿美元美债,持仓总量为四年(2017年1月)以来最低水平。在截至10月的25个月间,中国已持续累计共抛售约1740亿美元的美债。

美国媒体CNBC和俄媒RT分析认为,一旦全球主要买家大幅抛售美债,对美国经济的冲击或将是"核"级别的。同时需要注意的是,截至1月4日,美国联邦债务总额已高达27.57万亿美元,如下图。而在2019年12月时,美国联邦债务总额约为23.2万亿美元,也就是说,在一年的时间里,美国联邦债务总额增加了4.35万亿美元。

有分析预计,到到2028年时,美国联邦债务总额可能就会高达48万亿美元,超过美国GDP的250%。

尽管前不久美国国会通过了近9,000亿美元纾困方案。美国财长也表示,600美元的纾困款项将从当晚开始直接存进账户。不过目前,大多数美国民众表示尚未收到这笔钱。"真正在银行有户头的人,没有人收到这笔刺激款项,我们的美元去哪儿了?"分析认为,美联储此时或已近乎于"倾家荡产""弹尽粮绝",美国经济此时或已没有充足的现金,来支付纾困。

值得注意的是,过去两周,将近1000亿美国财政部新发行的五年期和三年期美债再次滞销等现象。进一步佐证了,此时已经负债累累的美国经济,或拿不出足够的资金了。值得玩味的是,高盛资产管理部门全球固定收益投资组合联席主管迈克-斯维尔(Mike Swell)建议,按照目前的借贷成本,美国财政部应该发行1000年期的国债。

尽管这一建议目前还没有被采纳,但却说明,美国经济欠债上瘾的现象或将进行到底。而在包括美国房产,美国国债等美元类资产面临被大幅抛售的背景下,美国债务经济模式能否持续,已成为2021年新的疑问。

这就不难理解,白宫首席经济顾问库德洛表示,"美国偿还债务的诚信是神圣不可侵犯的,我们保持美元作为世界储备货币的承诺也是如此。"这意味着,美国经济到任何时候都无权,也不敢赖掉包括美国国债在内的任何债务的账。