

Thị trường & Công nghiệp: Danh sách và đóng cửa tăng



Các danh sách hoạt động mới ở California đã tăng 18,6% trong tuần kết thúc vào ngày 1 tháng 5, mức tăng hàng tuần thứ ba liên tiếp và là dấu hiệu cho thấy người bán bắt đầu cảm thấy thoải mái hơn khi đưa nhà của họ trở lại thị trường. Hơn nữa, trong khi doanh số đóng cửa của nhà ở một gia đình vẫn ở mức thấp, tuần trước, California đã ghi nhận mức tăng hàng tuần đầu tiên về doanh số bán nhà kể từ giữa tháng Ba. Các buổi chiếu cũng đang tăng trên toàn tiểu bang sau khi chạm đáy vào giữa tháng ba.

Với lãi suất thế chấp gần mức thấp nhất mọi thời đại, nhiều người tiêu dùng tin rằng bây giờ là thời điểm tốt để mua hơn là bán. Khảo sát tâm lý người tiêu dùng hàng tháng của CAR cho thấy 31% số người được hỏi vào tháng 5 năm 2020 tin rằng đây là thời điểm tốt để mua, tăng từ 28% vào tháng 4 năm 2020 và 22% vào tháng 5 năm 2019. Những người tin rằng đây là thời điểm tốt để bán lơ lửng gần 29 phần trăm, giảm mạnh từ 45 phần trăm vào tháng 5 năm 2019.

Với hơn 7,5 phần trăm các khoản vay mua nhà bị cấm trên toàn quốc và khả năng tín dụng thế chấp giảm hơn 25 phần trăm kể từ khi dịch bệnh bắt đầu, những người cho vay đã đặt điểm tín dụng cao hơn và giảm yêu cầu thanh toán. Điều này có hiệu quả làm cho nó khó khăn hơn để có được một thế chấp.

Bộ Y tế Công cộng và Quan hệ Công nghiệp California đã đưa ra hướng dẫn công nghiệp mới cho các giao dịch bất động sản. Tài liệu này cung cấp hướng dẫn cho các doanh nghiệp hoạt động trong ngành bất động sản bao gồm bán và cho thuê các tài sản đơn lẻ, đa gia đình, căn hộ, thương mại và công nghiệp để hỗ trợ môi trường sạch sẽ, an toàn cho người lao động. Với việc California hiện đã bước vào Giai đoạn 2 của Lộ trình Phục hồi Khả năng Phục hồi của mình để mở lại tiểu bang bằng cách mở dần các nơi làm việc có rủi ro thấp hơn, các chuyên gia bất động sản sẽ phải tuân theo các hướng dẫn này. Lưu ý rằng hướng dẫn này có thể được thay thế bởi các hướng dẫn địa phương chặt chẽ hơn đặt ra nhiều hạn chế hơn đối với hoạt động bất động sản hoặc văn phòng.

Hướng dẫn của tiểu bang lưu ý rằng tất cả các văn phòng bất động sản phải có kế hoạch phòng ngừa COVID-19 tại nơi làm việc cụ thể bằng văn bản trước khi mở lại. Hướng dẫn của nhà nước cũng yêu cầu các văn phòng tuân thủ các quy tắc làm sạch, khử trùng và khoảng cách vật lý mới để hiển thị các thuộc tính. XE HỒI. đang làm việc với Bộ Y tế Công cộng California để sửa đổi các quy tắc này.

Việc sa thải hàng loạt tiếp tục tấn công ngành bất động sản, với những làn sóng mới được công bố vào tuần trước tại Airbnb, Realtor.com và Douglas Elliman. Trong một biện pháp cắt giảm chi phí, Giám đốc điều hành của Realogy, Ryan Schneider, đã tạm dừng hợp tác với công ty hợp tác Turn TurnKey với Amazon. Trong khi đó, Opendoor đã thận trọng quay trở lại mua nhà ở hai thị trường, thực hiện bán hàng không tiếp xúc; iBuyers RedfinNow và Zvel Offer cũng đang lên kế hoạch cho lợi nhuận của họ.

Nguồn: https://e0ac19a3-665d-4e49-9303-5095dece1981.filesusr.com/ugd/e2712f_8a8eb64f3d9245148e7b08ff21559b97.pdf