

## 消费者在大流行后可能更加依赖代理商

COVID-19大流行改变了人们开展业务的方式,一些住房专家预测,它将永远改变房地产的流程。圣地亚哥地区的房地产专业人士,2014年全美房地产经纪人协会“30岁以下30岁”类的获奖者詹妮弗·安德森(Jennifer Anderson)表示,消费者可能比以往任何时候都更依赖于他们的房地产经纪人。Forbes.com专栏。

在大流行之前,许多房地产流程仍需要印刷文件。随着冠状病毒的爆发使城市处于封锁状态,房地产专业人士急于适应他们在房屋上的显示和关闭方式,住房市场发生了数字化转型。

“即使大多数买家总是喜欢面对面走动,但虚拟放映为买卖双方提供了一个有益的中介步骤,”安德森指出。“在严格的社会疏远规定下,增强和虚拟现实等技术是房地产行业的生命线。”

安德森(Anderson)预测,越来越多的房地产专业人士将采用技术来实现销售数字化。随着健康和安全的不断发展,购买者也可能向代理商寻求更多信息,例如权衡环境因素,甚至考虑大流行以来的更多财务影响。

安德森(Anderson)预测,随着消费者更喜欢邻居之间的距离,该地区将从该国的高密度地区迁移到郊区和郊区。她还预见到第二套住房的增加,因为有些人发现在人口较少的地方拥有一套住房来获得家庭度假和安全保障会更加舒适。

“COVID-19不会阻止我们买卖房屋,但是它将改变我们的购买方式,地点,时间和原因,”安德森写道。“通过与具有远见卓识的代理商合作并利用最新技术,您可以为不确定的未来做准备,并为长期的健康和幸福进行明智的投资。”

资料来源:<https://magazine.realtor/daily-news/2020/06/05/consumers-may-rely-on-agents-even-more-post-pandemic>