

소비자는 유행병에 훨씬 더 에이전트에 의존 할 수 있습니다

COVID-19 전염병은 사람들의 사업 수행 방식을 변화 시켰으며, 일부 주택 전문가들은 그것이 부동산의 프로세스를 영원히 바꿀 것이라고 예측합니다. 샌디에고 지역의 부동산 전문가이자 2014 년 National Association of REALTORS®의 “30 Under 30” 클래스의 수상자 인 제니퍼 앤더슨 (Jennifer Anderson)은 최근 그 어느 때보 다 소비자의 부동산 중개인에 크게 의존 할 것으로 보입니다. Forbes.com 열.

전염병이 발생하기 전에는 많은 부동산 프로세스에서 여전히 인쇄 된 문서가 필요했습니다. 코로나 바이러스 발생으로 도시가 폐쇄되는 동안 부동산 전문가들이 집에서 어떻게 보여주고 달는 지에 적응하기 위해 서두르면서 주택 시장에서 디지털 전환이 일어났습니다.

앤더슨은 “대부분의 구매자는 항상 직접 방문을 선호하지만 가상 쇼는 구매자와 판매자 모두에게 유리한 중개 단계를 제공합니다. ”증강 및 가상 현실과 같은 기술은 엄격한 사회적 거리 규제 동안 부동산 산업의 생명선이었습니다.”

Anderson은 더 많은 부동산 전문가들이 판매를 디지털화하기 위해 기술을 채택 할 것으로 예상합니다. 건강과 안전이 최전선에 서게되면 구매자는 환경 적 고려 나 전염병 이후 더 많은 재정적 영향을 측정하는 등의 추가 정보를 요원에게 문의 할 것입니다.

앤더슨은 소비자들이 이웃 사이의 거리를 더 선호함에 따라 고밀도 지역에서 교외 및 교외로의 이동을 예측합니다. 그녀는 또한 다른 사람들이 국내 휴가 및 보안을 위해 덜 인구가 많은 곳에 주택을 소유 할 때 더 큰 위안을 얻음에 따라 두 번째 주택의 증가를 예견합니다.

앤더슨은 “COVID-19는 우리가 주택을 사고 파는 것을 막지는 않지만 우리가 어떻게, 어디서, 언제, 왜 사느냐에 따라 달라질 것입니다.”라고 앤더슨은 말합니다. “미래를 생각하는 에이전트와 협력하고 최신 기술을 활용함으로써 불확실한 미래를 준비하고 장기적인 건강과 행복에 현명한 투자를 할 수 있습니다.”

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