El mercado y la industria:
Listados y cierres en alza

PROVIDENT TITLE COMPANY

Los nuevos listados activos en California aumentaron un 18,6 por ciento la semana que terminó el 1 de mayo, la tercera ganancia semanal consecutiva y una señal de que los vendedores están comenzando a sentirse más cómodos al poner sus casas en el mercado nuevamente. Además, si bien las ventas cerradas de viviendas unifamiliares siguen siendo bajas, la semana pasada California registró su primera ganancia semanal en ventas de viviendas desde mediados de marzo. Las exhibiciones también están aumentando en todo el estado después de tocar fondo a mediados de marzo.

Con las tasas hipotecarias cercanas a los mínimos históricos, más consumidores creen que ahora es un buen momento para comprar que vender. La encuesta mensual de opinión del consumidor de CAR encontró que el 31 por ciento de los encuestados en mayo de 2020 cree que es un buen momento para comprar, un aumento del 28 por ciento en abril de 2020 y del 22 por ciento en mayo de 2019. Aquellos que creen que es un buen momento para vender ronda el 29 por ciento, una fuerte disminución del 45 por ciento en mayo de 2019.

Con más del 7.5 por ciento de los préstamos hipotecarios en todo el país y la disponibilidad de crédito hipotecario cayendo en más del 25 por ciento desde que comenzó el brote, los prestamistas han establecido puntajes de crédito más altos y requisitos de pago inicial. Esto efectivamente ha hecho que sea más difícil obtener una hipoteca.

Los Departamentos de Salud Pública y Relaciones Industriales de California publicaron una nueva guía de la industria para las transacciones inmobiliarias. El documento proporciona orientación para las empresas que operan en la industria de bienes raíces, incluidas las ventas y alquileres de propiedades unifamiliares, multifamiliares, de apartamentos, comerciales e industriales para apoyar un entorno seguro y limpio para los trabajadores. Ahora que California ha entrado en la Fase 2 de su "Hoja de ruta de resiliencia" para reabrir el estado abriendo gradualmente los lugares de trabajo de menor riesgo, se espera que los profesionales de bienes raíces sigan estas pautas. Tenga en cuenta que esta guía puede ser reemplazada por pautas locales más estrictas que imponen más restricciones a las actividades inmobiliarias u oficinas.

La guía del estado señala que todas las oficinas de bienes raíces deben tener un plan escrito de prevención COVID-19 específico para el lugar de trabajo antes de la reapertura. La guía del estado también requiere que las oficinas cumplan con las nuevas reglas de limpieza, desinfección y distancia física para mostrar propiedades. COCHE. está trabajando con el Departamento de Salud Pública de California para enmendar estas reglas.

Los despidos masivos continúan afectando a la industria inmobiliaria, con nuevas olas anunciadas la semana pasada en Airbnb, Realtor.com y Douglas Elliman. En una medida de reducción de costos, el CEO de Realogy, Ryan Schneider, hizo una pausa en la asociación TurnKey de la compañía con Amazon. Mientras tanto, Opendoor ha regresado con cautela a la compra de viviendas en dos mercados, implementando la venta sin contacto; Las ofertas de iBuyers RedfinNow y Zillow también están planeando sus devoluciones.

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