

윌리엄 홍의 부동산 이야기



William Hong | 778-997-0427 | info@williamhong.com | www.williamhong.com

집을 팔고자 할 때 처음 고려 사항

일단 집을 팔기로 결정 하였으면, 가장 중요한 것은 긍정적 사고를 갖는 것이라고 생각합니다. 특히 경쟁이 심한 바이어 마케일 경우에는 더욱더 긍정적이고 여유 있는 태도가 중요합니다. 혹자는 긍정적 사고 자체만으로 어떻게 좋은 딜이 성사 될 수 있냐고 반문 하실 수도 있겠습니다만, 필자의 경험에 비추어 한가지 확실한 사실은 부정적 생각으로 시작할 경우 그 동안 좋은 결과를 얻은 경우를 별로 보지 못하였다는 점입니다. 일반적으로 신문 방송 등 대중 매체는 시장 상황에 대하여 좀 더 과장되게 보도하는 특성이 있습니다. 시장 상황이 좋을 때는 너도나도 집을 사야만 될 것 같은 분위기를 조성 하고 시장 상황이 양호할 때에는 마치 주택 시장이 금방이라도 붕괴될 것 같은 자극적 기사 들이 난무 합니다. 이러한 때 일 수록, 한 발자국 떨어져서 좀 더 냉정히 분석하고 균중심리에 좌우되지 않는 긍정적이고 냉정한 사고와 태도가 중요하다고 하겠습니다.

필자의 경험에 의하면 시장상황이 좋든 나쁘던 상관 없이 잘 팔리는 집은 항상 잘 팔리고 안 팔리는 집은 항상 시장에 오래 남아 안 팔리는 경향이 있습니다. 이 말은 시장 상황과 상관 없이 바이어는 항상 존재한다는 사실 입니다. 보다 중요한 것은 시장상황이라기 보다 시장에 내놓을 집 그 자체의 상태와 가격이라고 할 수 있겠습니다.

두 번째로 중요한 점은 바이어가 원하는 시간에는 언제나 쇼잉이 가능 하도록 쇼잉 시간에 별다른 제약이 없어야 한다는 점입니다. 어차피 집을 사고 파는 것은 넘버게임 (더 많이 보거나 보여주는 것이 확률적으로 딜이 성사되기 쉽다는 의미에서) 이므로 바이어가 보겠

다는 기회를 제한하지 않는 것이 중요 합니다. 필자의 경험에 의하면, 당일 날 바로 연락이 와서 보여달라는 숏 노티스를 받는 경우에 그 쇼잉이 딜로 성사되는 경우가 많았습니다. 한 번은 숏 노티스이고 필자도 그 시간에 다른 쇼잉이 겹쳐서 쇼잉이 불가 하다고 하여도 상대방 리얼터가 막무가내로 강력히 쇼잉을 원하여 결국엔 쇼잉이 이루어 졌고 바로 그날 밤 오퍼를 받고 딜이 성사가 된 경우도 있었습니다. 많은 경우 바이어가 최종 오퍼를 쓰기 전에 우연히 아니면 뒤 늦게 새로운 집을 발견하게 되어 최종 의사 결정 전에 그 집까지 보고서 오퍼 결정을 하고자 하는 경우가 상당히 많기 때문 입니다.

세번째로 중요한 것은 리스팅 전에 최소한의 집단장 투자라고 하겠습니다. 집 팔기 전 집단장의 범위와 내용에 대해선 다음 번 컬럼에서 보다 상세하게 다루겠습니다만 여기서 말씀드리고 싶은 점은 리스팅전에 반드시 최소한의 집단장은 필요하다는 점입니다. 이것이 중요한 이유는 최소한의 적은 비용 투자를 통하여 나중에 훨씬 더 많은 밸류를 창출 해 낼 수 있기 때문 입니다. 이상 집을 팔고자 하실 때 제일 처음에 고려하셔야 하는 점들에 대하여 간략하게 알아 보았습니다.

본 컬럼 내용에 대하여 좀 더 자세한 내용을 알고 싶으시거나 추가 문의 사항 있으신 분들은 필자에게 직접 연락 주시면 친절하게 상담해 드리도록 하겠습니다.

문의 : 윌리엄 홍 부동산

778-997-0427

Whether you think you can or you think you can't, you are right - Henry Ford

