

윌리엄 홍의 부동산 이야기



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

리스팅 가격결정 (1/2)

이번 컬럼에서는 리스팅 시 가격결정에 대하여 알아보도록 하겠습니다.

부동산에 대한 가격을 결정한다는 것은 셀러의 동기 부여 정도, 재정적 압박 정도 등 심리적 측면 (Art) 과 주변 유사 매물 판매 가격, 시장 동향, 지역적 특성 등 논리적 측면 (science)을 모두 고려하여야 하는 쉽지 않은 작업입니다.

리스팅 가격 결정을 위한 분석 방법에는 크게 Comparable Sales Approach, Replacement Cost Approach, Income Approach의 세 가지 방법이 있으나, 일반적으로 가장 많이 쓰이는 방법은 주변에서 최근 6~12개월 간 판매된 유사 주택의 가격을 참고하여 결정하는 Comparable Sales Approach입니다. 다른 말로는 Comparative Market Analysis (CMA) 라고도 합니다.

우선 필자가 리스팅 방문 시 셀러로부터 가장 많이 듣게 되는 말 중 하나는 본인이 원하는 매매 가격대로 오퍼가 성사 되지 않을 시에는 가격을 인하할 생각은 별로 없고 그냥 집을 안 팔고 임자가 나타날 때까지 계속 기다리시겠다는 말씀입니다. 대부분 이런 경우 주변시세보다 높은 오버 프라이스로 리스팅이 시작되는 경우가 많은데 이런 경우가 필자가 가장 안타까운 순간입니다. 오버프라이스로 시작 하면 바이어들로 하여금 이 집은 아직 팔 준비가 안되었다는 식의 인상을 주게 되므로 오직 리스팅 초기에만 가능한 집중 관심도에서도 별 효과를 보지 못하고 점점 관심도에서 멀어지게 됩니다. 그리고 리스팅 가격은 특성상 시간이 지날 수록 눈에 보이지 않게 조금씩 떨어질 수 밖에 없습니다. 만약 주택이 오버프라이스 상태로 시장에 오랫동안 머물게 되면 결국 나중에 오퍼가 들어오더라도 십 중 팔 구는 낮은 가격(Low Ball)으로 들어올 수 밖에 없습니다. 바이어 입장에서는 3~4개월이 지나도록 아직도 안 팔린 집이

면 현 리스팅 가격이 높거나 아니면 집에 무슨 특별한 문제가 있는 게 아닌가 라고 생각 하기 때문 입니다.

연구에 의하면 리스팅 후 첫 3주 내에 집을 팔지 못 하면 향후 집을 팔 수 있는 확률은 50% 이하로 떨어진다고 합니다. 그리고 시장상황에 따라 다소 차이는 있겠지만 멀티플 오퍼를 받을 수 있는 기회는 대부분 리스팅 후 첫 1주 이내 입니다. 그리고 필자의 경험 상 많은 경우에 있어서 첫번 째 오퍼가 가장 조건이 좋은 오퍼였습니다. 또한 처음에 높은 가격으로 리스팅 후 짧은 인터벌로 계속 집값을 내리는 경우도 있는데, 이 것도 바이어에게는 좋지 못한 인상을 줍니다. 바이어 입장에서는 셀러가 초조하기 때문에 가격을 계속 내린다고 생각 하기 쉽고 따라서 좀 더 기다리면 더 가격이 더 떨어지지 않을까 하는 생각을 갖게 될 수 있습니다.

따라서 최적의 리스팅 가격을 설정하고 최대한 집 상태를 좋게 하여 최대한 빠른 시일 안에 집을 파는 것이 최선의 선택이라고 할 수 있습니다 .

다음 컬럼에서는 언더프라이스로 리스팅 하였을 경우의 문제점에 대하여 살펴 보도록 하겠습니다.

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

Price is what you pay. Value is what you get. - Warren Buffett

