

윌리엄 홍의 부동산 이야기



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

리스팅 가격결정 (2/2)

이번 컬럼에서는 지난 컬럼에 이어 언더 프라이스로 리스팅 하였을 경우의 문제점에 대하여 살펴보고

리스팅 가격결정에 대한 마무리를 하도록 하겠습니다.

오버 프라이스로 리스팅 하는 것 보다는 덜 하지만 처음부터 시세보다 너무 낮게 리스팅 하는 경우 바이어 입장에서서는 혹시 집에 무슨 문제가 있어서 싸게 파는 것이 아닌가 하는 의구심을 갖게 됩니다. 일반적으로 사람들은 가격이 싼 것은 비싼 것 보다 물건의 값어치가 못 할 것이라고 생각하는 심리적인 효과가 존재 하기 때문 입니다.

두 번째 보다 중요한 언더 프라이싱의 문제점은 실질적, 직접적으로 결국 셀러가 손해를 본다는 점입니다. 너무나 자명한 이야기 인데만 그렇기 때문에 집파는 것이 급하다고 해서 처음부터 언더 프라이스로 리스팅 하는 것도 그다지 좋은 방법은 아니라고 하겠습니다. 단지 시장상황이 매우 좋을 때에는 처음에 의도적으로 약간의 언더 프라이스로 리스팅을 한 후, 바로 그 주에 두 번의 오픈하우스를 개최하여 멀티플 오퍼를 유도하여 제값을 받는 경우도 종종 있습니다만 이런 방법은 자주 사용하는 방법은 아니고 좀 예외적인 경우라고 하겠습니다 .

결론은 너무 싸지도 않고 너무 비싸지도 않은 ‘적정 가격’ 으로 리스팅을 세팅하는 것입니다. 그렇다면 과연 어떤 가격이 적정가격 일까요? 이 부분은 모든 부동산들이 저마다의 노하우 원칙이 있겠지만, 필자의 경우에는 주변 Comparable들 중 가장 높게 팔린 집과 가장 낮게 팔린 집을 제외한 나머지 집들 가격에 대한 중간 값(스윗 스팟)을 중심으로 집값에 따라 +-1~3%정도의 범위를 적정 리스팅 가격의 레인지(미니맥스 값)로 제시 합니다. 이러한 방법을 프라이스 레인지 리스팅(Price-Range Listing)이라고 하며 프라이스 포인트 리스팅보다 유연하게 시장 상황에 맞게 리스팅 가격을 설정 및 조정할 수 있는 장점이 있습니다.

리스팅 가격을 설정할 때는 소위 ‘매직 넘버’ 를 활용하여 주변 매물들이 \$290,000, \$299,000에 리스팅 되었다면 본인의 집은 \$ 289,000나 \$294,000에 놓고 하드 네고를 하는 것도 좋은 전략이라 하겠습니다.

마지막으로 한가지 더 덧붙이고 싶은 말씀은 리스팅 가격 산정 시 너무 주변 팔린 가격에만 의존하여 상정하지는 말라는 말씀 입니다. 주변에 팔린 시세는 이미 과거의 자료 입니다. 실제 마켓 밸류는 단순히 과거에 팔린 가격이 아니라, 향후 미래가치까지 고려하여 다수의 ‘현재’ 바이어가 ‘지금’ 지불하고 싶은 가격이라고 할 수 있겠습니다. 바이어 쇼잉 후 다수의 바이어가 제시하는 가격대가 결국 현재의 적정 시장가격이란 말씀입니다. 그런데 현실에서는 아무리 이 부분을 셀러 분들께 말씀 드려도 심증적으로는 인정하시면서도 현실적으로는 받아드리지 못하는 경우를 많이 보면서 비즈니스 딜을 하면서 합리적인 의사결정을 하기가 얼마나 어려운지를 많이 느끼게 됩니다.

이상으로 2회에 걸쳐 리스팅 가격결정시 고려하여야 할 사항과 리스팅 가격이 적절하지 못할 경우(오버프라이스 또는 언더 프라이스)에 발생할 수 있는 문제점들에 대하여 살펴 보았습니다.

다음 컬럼에서는 리스팅 전 집 단장계획에 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

