

윌리엄 홍의 부동산 이야기



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

리스팅 전 집단장 계획 (1/2)

앞선 컬럼에서 필자는 시장상황에 상관없이 시장에는 늘 잘 팔리는 집과 잘 팔리지 않는 집이 있다고 말씀 드렸습니다. 시장 상황에 따라 일 주일 만에 나갈 집이 이 삼 주 만에 나갈 수는 있어도 적정가격에 상태가 완벽한 집은 언제나 잘 팔리게 되었습니다.

가격에 대한 부분은 지난번 컬럼에서 2회에 걸쳐 살펴 보았고 이번 컬럼에서는 빠르게 제값받고 파는데 있어서 중요한 두번째 요소인 최소한의 집단장 투자에 대하여 알아보도록 하겠습니다.

결론부터 말씀 드리자면 빠르게 제값 받고 팔고자 하신다면 주변 경쟁 매물보다 집 상태가 더욱 좋아야 한다는 점입니다. 일단 리스팅 하시기 이전에 동네에 나와 있는 경쟁 매물들에 대하여 오픈 하우스 등을 통하여 방문하여 보심으로써 경쟁매물의 집 상태를 파악하여 보시는 것도 본인의 집 단장을 하기 위한 첫 걸음이라고 생각합니다. (지피지기면 백전불퇴)

다음으로는 집단장의 범위와 내용에 대하여 알아보도록 하겠습니다.

첫번째 단계가 Cosmetic Staging입니다.

집 수리를 하시든 안 하시든 정도의 차이는 있습니다만 집을 빨리 파시고자 한다면 Cosmetic Staging은 반드시 필요하다고 말씀드릴 수 있습니다. 스테이징이야 말로 집을 파시는 데 있어서 셀러께서 선택하실 수 있는 가장 싸고 강력한 수단이라고 할 수 있습니다. 스테이징의 범위와 예산은 집 상태와 집값에 따라 천차만별이고 또한 셀러나 디자이너의 개인적인 취향에 따라 매우 주관적이므로 여기서는 스테이징을 하실 때 주의하실 점 한가지만 간략히 짚고 넘어가고자 합니다. 스테이징은 기본적으로 쇼맨쉽을 의미하며 결국에는 바이어에게 '강렬하

고 오래가는' 그리고 '살고 싶은 충동'을 줄 수 있도록 꾸미는 것이 중요 합니다. 아마도 신규분양 중인 콘도나 타운 홈을 방문 해 보신 분들은 그들이 쇼 홈 꾸미는데 얼마나 많은 노력 기울이는지 쉽게 알 수 있을 것입니다. 보다 자세한 스테이징 관련 문의는 리스팅시 연락 주시면 직접 방문하여 조언 드리도록 하겠습니다.

두 번째 단계는 Cosmetic Update입니다.

주로 페인팅, 플로어링 그리고 정원관리 정도수준의 단장으로 약 \$2000~\$5000불 정도의 예산으로 커버되는 영역입니다. 특히 오래된 집 일수록 이정도 비용으로 살짝만 바꾸셔도 비용대비 효과는 매우 큰 것으로 나타나고 있습니다

이 단계에서 말씀드릴 수 있는 한가지 팁은 '선택과 집중' 원칙을 적용하여 작은 소품들(예를 들어 화장실 수도꼭지, 키친 캐비닛 손잡이, 도어 손잡이 등등)에 대해서는 지나치다 싶을 정도로 좋은 자재를 쓰시되, 쇼잉 시 외관으로 잘 들어 나지 않는 소품들(예, Furnace, Hot Water Tank, Roof등)에는 철저히 비용을 적게 쓰시라는 점입니다. (물론 우리가 필요한 부분에 대해서는 예외입니다만). 다음 컬럼에 이어서 말씀 드리도록 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

Between the two products equal in price, function and quality, the better looking will out sell the other - Raymond Loewy

