

윌리엄 홍의 부동산 이야기



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

오픈 하우스

오늘은 집 리스팅 후 진행되는 오픈 하우스에 대하여 말씀드리고자 합니다.

지난 컬럼에서도 말씀 드린 바와 같이 연구에 의하면 가장 높은 가격에 집을 팔 수 있는 기간은 리스팅 후 첫 3주 이내이며, 시장 상황에 따라 다소 차이는 있으나 멀티플 오퍼를 받을 수 있는 기회 역시 리스팅 후 첫 일주일 이내입니다. 대부분의 경우 바이어들은 그것이 집이든 생선이든 채소가든 시장에 방금 나온 싱싱한 물건을 찾는 것이 인지상정인 것 같습니다. 그리고 리스팅 초반에는 특별히 오버 프라이가 아닌 한 리스팅 가격에 대한 저항감이 상대적으로 적은 것이 대부분입니다.(셀러 입장에서 매우 중요한 점입니다)

가끔은 오픈 하우스에 대하여 회의적인 셀러 분들도 계십니다만, 필자의 경험에 의하면 리스팅 후 첫 3주까지의 오픈 하우스는 매우 중요하며 그 이후의 오픈 하우스는 필요성에 따라 유연하게 결정하면 될 것 같습니다.

첫 째, 오픈 하우스를 계획 할 때 리스팅을 무슨 요일에 하느냐가 매우 중요한 의미를 가지고 있습니다. 필자는 리스팅 상담 시 셀러 분에게 되도록이면 수요일이나 목요일에 리스팅이 될 수 있도록 서류를 꾸미고, 첫 쇼잉을 토요일이나 일요일 오픈 하우스를 통하여 개시하는 것을 기본 안으로 추천 드립니다. 월요일이나 화요일 리스팅이 뜨고 일요일 오픈 하우스를 통하여 첫 개봉을 하기에는 그 사이 사간이 너무 길어서 어쩔 수 없이 개별 쇼잉을 진행하게 되므로 첫 개봉으로서의 오픈 하우스 효과가 많이 반감되기 때문입니다.

두 번째로 오픈 하우스를 계획할 때, 되도록이면 롱 위켄드는 피하는 것이 좋습니다. 그리고 너무 날씨가 화창하고 좋거나, 너무 날씨가 궂을 경우, 큰 스포츠나 문화 행사, 명절 등이 있는 날에도 오픈 하우스 효과는 반감되는 경우가 많습니다. 오픈 하우스 하기 제일 좋은 날씨는 춥지도 덥지도 않으면서 흐린 날씨나 아주 약한 가랑비가 오는 날씨 정도가

필자의 경험상 가장 좋은 날씨인 것 같습니다.

퍼블릭 오픈 하우스를 하다 보면 지난 시간에 말씀 드린 '준비된 바이어' 뿐 아니라 아직 준비가 안된 구경꾼 바이어, 더 나아가 근처에서 비슷한 수준의 부동산을 신규로 리스팅 준비 중인 염탐꾼, 때에 따라서는 불순한 의도를 가진 끈들도 함께 섞여 있을 수 있으므로 특히 귀중품 보안에 각별한 주의를 기울여야 할 것입니다.

그럼에도 불구하고 오픈 하우스를 개최하는 가장 큰 이유는 이미 말씀 드린 바와 같이 부동산 매매가 넘버게임(더 많이 보거나 보여 주는 것이 확률적으로 거래가 성사되기 쉽다는 의미에서)이기 때문입니다. 또 하나의 중요한 의미는 집을 보러 온 바이어들을 통하여 리스팅 가격이나 전반적인 집 단장에 대한 객관적인 평가를 받을 수 있다는 점을 들 수 있겠습니다. 필자는 아이패드용 앱을 사용하여, 오픈 하우스에 참석한 모든 바이어들에게 매우 간략한 집에 대한 느낌과 예상 지불금액들에 대한 설문조사를 실시하고 있으며, 오픈 하우스 종료 후 셀러에게 동 내용을 피드백을 드리고 있습니다.

세 번째 오픈 하우스의 의미는 방문자 숫자를 통하여 현재 그 지역 시장상황에 대한 활동성 정도를 파악할 수 있다는 점입니다. 약 두 시간 동안 진행되는 오픈 하우스에서 한 두 명의 바이어만 방문하는 경우도 있으며, 어떤 지역, 어떤 상황에서는 20~30명의 바이어가 떼를 지어 방문하는 경우도 있었습니다. 방문자 숫자를 통하여 향후 리스팅 가격 조정에 대한 근거 및 참고 자료로 활용할 수 있을 것입니다

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

