

윌리엄 홍의 부동산 이야기



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

오피 협상

오늘은 집이나 사업체 매매와 관련한 협상 시 고려사항에 대하여 말씀 드리도록 하겠습니다.

협상에 대한 사전적 정의는 '타결의사를 가진 2 또는 그 이상의 당사자 사이에 양방향 의사소통 (Communication)을 통하여 상호 만족할 만한 수준으로의 합의(Agreement)에 이르는 과정'이라 정의할 수 있습니다 (출처 : 네이버 지식백과)

협상의 기술적 방법에 대해서는 이미 시중에 많은 서적들이 나와 있으므로 참고하시고, 여기서는 그 동안의 필자의 경험과 지식을 토대로 하여 부동산 및 비즈니스 거래 시 필요한 협상의 핵심요소와 금기사항 등에 대하여 간략히 알아 보도록 하겠습니다.

크건 작건 모든 협상의 기본원칙은 필자 개인적인 생각으로는 '기브 앤 테이크' 원칙이라고 생각합니다. 일방적으로 주기만 하거나 받기만 하는 경우에는 결국 어느 한쪽에서 손해 보거나 또는 무시당한다는 생각이 들게 되어 딜이 성립 되기 어렵습니다. 비록 소소한 것일 지라도 서로 조금씩 양보 하여 합일점을 향하여 서로 조금씩 나아가고 있다는 느낌이 작용하여야만 비로소 협상에 성공 할 수 있습니다. 이렇게 서로 조금씩 서로에게 양보하고 있다는 느낌은 다른 말로 하면 매대자 쌍방간에 '교감(Rapport)' 이 형성되었다고 좀 더 고상하게 표현할 수 있을 것입니다. 바로 이 교감 형성여부가 협상의 성패를 가늠하는 가장 중요한 첫 번째 단추라고 생각합니다.

두 번째 협상과 관련하여 필자가 늘 생각하는 명언은 '약마는 언제나 디테일에 있다' 라는 말입니다. 아시는 분들도 계시겠지만 실제로 가격협상을 하다 보면 백만불이 넘는 고가 주택일 경우라도 단 만 불의 갭을 메꾸지 못하여 딜이 끝내 성사되지 못하는 경우를 종종 경험하곤 합니다. 이 경우 협상결렬의 원인은 바이어나 셀러 간에 협상과정 중 어느 순간 '감정' 이 개입하게 되면서 서로 자존심에 상처를 받게 되거나 또는 무시당한다는 느낌을 받는 경우가 대부분 입니다. 비록 이성적으로는 전체 집값의 1%밖에 안 되는 작은 금액일 지라도 정서상으로는 단 한 푼도 더 이상 못 깎거나 지불 하지 못한다고 고집을 부리는 경우지요. 실제로 이렇게 경직된 국면에 들어 서게 되면 결국 감정이

풀릴 때까지 기다랄 수 밖에 없고, 웬만한 노력으로는 거래가 성사되기 어려운 경우가 참 많습니다. 아마도 사람을 상대로 하는 모든 '정서노동' 비즈니스가 다 비슷한 어려움을 겪는 다고 할 수 있겠지요. 사실 협상의 기본 법칙 중 하나가 감정에 치우치지 말고 어떠한 상황에서도 냉정해야 하는 것인데 감정을 갖고 있는 일반적인 바이어나 셀러 입장에서는 그렇게 하기가 쉽지가 않습니다. 바로 이 것이 전문적인 협상능력과 경험을 갖춘 노련한 부동산 중개인이 중간에 필요한 이유라 하겠습니다.

세 번째 협상 시 유의하실 점은 항상 본인이 말하는 것보다 상대방 말을 더 많이 들으셔야 한다는 점입니다. 우스갯소리로 하나님은 인간에게 귀는 두 개를 주셨으나 입은 하나만 주신 이유가 바로 이 때문이라는 말도 있지요. 말을 적게 하라는 의미는 말을 많이 하다 보면 말실수를 할 가능성도 많고 또 상대방에게 유리해질 수 있는 그런 불필요한 내용까지 전달 될 가능성이 많기 때문입니다.

마지막으로 협상 시 일반적으로 금기 시 하는 주제들에 대하여 간략히 살펴보면 본 칼럼을 마칠까 합니다.

일반적으로 협상시 금기로 하는 주제들은 정치, 종교, 피부색, 전쟁, 성적 내용 그리고 민감함 시사성 주제 등이 되겠습니다. 위에 열거한 내용은 일반적으로 주택 구매와 관련된 협상에서는 거의 해당이 안되고, 비즈니스 매매시 오너와 바이어간 미팅시 참고하시면 도움이 되실 것 같습니다.

본 칼럼 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

Let us never negotiate out of fear, but let us never fear to negotiate. - John F. Kennedy, "Inaugural Address(Jan. 20, 1961)

