

빌라 전화조사 시나리오 예시

나 : 안녕하세요 빌라 전세를 좀 알아보고 있어서 연락드렸어요~
(매매가 아니라 전세를 구한다고 하는 이유는 매매가와 전세가를 동시에 파악하기 위한 전략이다, 추후 매매가 질문 예정)

사장님 : 네~ 얼마까지 생각하고 계세요?
(거의 대부분 예산을 물어본다. 감정가에서 대략 5-6천만원을 뺀 가격이 전세 시세라고 보면 된다)

나 : 네, 대략 2억 정도면 좋겠어요! 그리고 제가 살고 있는 집이 방이 3개라 똑같이 방도 3개였으면 좋겠어요.
(만약 화장실이 2개라면 조건을 추가하여 요구한다)

사장님 : 방3개에 2억짜리 집이면 깨끗하게 수리된 집이 있어요
(물론 평수와 연식, 엘베 유무 등에 따라 다 다르니 구체적으로 질문한다)

나 : 혹시 평수는 어떻게 되나요? 저희 집이 지금 전용 평수로 13평 정도인데요.
(빌라의 경우 전용 평수라고 꼭 이야기하여야 한다)

사장님 : 네 전용평수로 12평 정도 됩니다

나 : 아, 그럼 혹시 2억보다 더 저렴하게 나온 집은 있나요?
(일부러 가격을 낮춰서 물어본다. 왜냐하면 더 저렴한데 좋은 물건이 있다면 우리 물건의 경쟁상대이기 때문)

사장님 : 이 동네는 2억 밑으로는 전세 없습니다~

나 : 아 그렇군요, 그런데 저희가 가격만 맞다면 매매할 생각도 있는데요, 같은 조건 이라면 얼마정도 할까요?
(전세 시세를 대략 알아냈으니 매매시세를 알아볼 차례다)

사장님 : 음,, 대략 2억 5천 정도는 생각하셔야 됩니다

나 : 아, 네. 그리고 개발 소식도 궁금한데요. 해당 지역이 동의서를 걷고 있을까요?

사장님 : 네, 이야기는 나오고 있고 절반정도 견혔습니다

(부동산 사장님은 거래를 성사시키기 위해 일부러 좋게 이야기할 수도 있으니 여러군데 확인해봐야 한다)

나 : 네~ 그러면 시간될 때 방문해서 비슷한 집들 좀 보고 싶은데요, 남편과 상의해서 날짜를 잡은 후 다시 연락드릴게요~

(전화조사를 통해 대략적인 시세가 파악이 된다면 실제 방문 날짜를 잡아도 좋다)