

그룹 씬 글로발의 지난 28년간 모토는 오로지 “고객의 서비스를 최우선에” 입니다. 그리고 이 정신만이 저희가 추구하는 정신이자 최고의 노력입니다.

저희는 단지 중개업만을 위해 일하는 것이 아니라 고객 각각의 목표와 성공을 위해 고객에게 새로운 아이디어를 제공하고 꿈을 실현하는데 일조하려는 것입니다.

“창조 세일즈”, 그렇습니다. 저희가 추구하는 경영 방식으로 수십년간 축적된 다양한 정보와 경로를 통해 고객들이 필요 하겠다고 생각되는 아이디어를 제공함으로써 매매를 성사시키고 고객들의 이윤을 극대화 시키는 것입니다.

현재의 부동산 시장은중개업자간에 수수료를 낮춰가는 극심한 경쟁속에 진행된다고 보고 있는데 저희는 특정 부동산에서 미래를 알고 최선의 고객서비스로 창조적인 매매를 이루어냄으로써 고객의 이익을 만들어 내는 것입니다.

아래 열거한 것들은 최근 있었던 매매 중 창조 매매의 사례 입니다:

1. 버던(Verdun) 지역 투자건물

구매가 : \$95,000,00

판매가 : \$1,365,000,00

이 건물은 당초 주거용 듀플렉스로 2 x 4½ 아파트와 넓은 대지가 건물 앞에 있습니다. 우리는 미래에 재건축 하기를 제안했습니다. 우리 팀은 몬트리얼 시 당국에 해당 건물이 재건축이 가능한지를 타진해 이를 확답 받은 상태였습니다. 저희 고객도 저희의 제안을 받아 건물 앞면을 증축해 새로운 빌딩으로 탈바꿈하며 7개의 3½ 콘도가 추가되어 총 9개 유닛의 건물로 탈바꿈 했습니다.

이 프로젝트를 위한 은행으로의 재정 지원을 받았으며, 저희 팀이 사전매매를 위한 각종 서류작업을 진행함과 동시에 몬트리얼 시 당국이 요구하는 각종 재건축 서류와 허가를 받음으로써 가능토록 했습니다. 은행측도 이 프로젝트에 긍정적 평가를 내리고 투자를 결정했습니다.

2. 빌-마리 (몬트리올) 호텔 매매

원 주인은 우리의 고객이었습니다. 지난 50년간 사업을 꾸준히 일궈온 이 고객은 21개 객실과 1개의 커피숍을 가진 호텔을 매매코자 했습니다. 그래서 우리는 이 커피숍과 아울러 호텔을 구매할 수 있는 고객을 물색하기 시작했습니다.

오랜 장고끝에 결국 건물주는 매매가 50%를 5년간 분할 납부하는 조건으로 매매가 성립되었으며 양측은 모두 크게 만족하고 있습니다.

3. N.D.G / C.D.N. (몬트리올): 세미 커머셜 빌딩 + 빈 가게

이 고객은 고령과 병환으로 빨리 매각하고 싶어 했으나 고객은 리스팅 가격에 다소 집착하는 경향이 있었습니다. 2개의 4½ 아파트가 2층에 있으며 넓은 커머셜 공간이 1층에 레스토랑으로 운영되고 있었으나 리스팅에 올라갈 당시에는 비어 있었습니다.그러던 중 레스토랑이 장기간 임대계약을 맺고 아파트 또한 함께 계약이 되었습니다. 그래서 매매에 훨씬 수월하게 되었습니다.

드디어 우리는 작자를 발견했으나 자금면에서 어려움을 겪고 있었습니다. 우리는 판매자에게 레스토랑의 임대 권리를 주도록 아이디어를 냈고 임차인도 동의하며 구매자의 자금문제를 해결하게 되었습니다. 우리가 이처럼 매매에 아이디어를 제공함으로써 매매를 성사시키고 구매자와 판매자에 모두 만족을 드리는 것은 우리의 경험에서 나온 노하우라 할 수 있습니다.

4. 빌-썩-로랑 (몬트리올) : 커머셜 콘도

이 커머셜 콘도의 경우 65%의 선매매가 이루어져야 금융기관의 모기지가 나온다는 내용을 이해한 상태에서 매매가 이루어졌습니다. 우리는 건물주에게 먼저 제안을 했습니다. 제안 내용은 구매 희망자 중 모기지를 얻지 못한 사람에게 매매가의 70%를 이자율 5%로 3년만기로 모기지를 주자는 내용이었습니다. 일정 기간이 지난후 비즈니스 업주들은 이 기간 동안 비즈니스를 이어나가 재정적으로 긍정적인 평가를 받을 수 있게 되었으며 유수의 금융기관으로부터 좋은 조건의 모기지를 얻을 수 있었으며 이로서 건물주에게 얻은 모기지를 갚을 수 있었습니다. 이는 처음 거래를 시작하지 3년만의 일이었습니다.

이로서 건물주와 임차인 그리고 구매자 등 모두 원하는 목적과 이익을 달성할 수 있었습니다.

5. 브로사드: 주거용 코타지

우리가 이 매물의 토지대장과 등기본을 조사해 보니 하이드로퀘벡과의 토지사용 관련 내용이 종료 되었음에도 불구하고 아직까지 정리가 되어있지 않았습니다. 우리가 구매자에게 이런 내용을 건물주를 대신해 이 내용을 통보했으며 하이드로퀘벡과의 문서 정리를 위한 소정의 비용이 발생하기를 예상해 트러스트 구좌에 일정 금액을 예치토록 해 매매상 문제가 발생치 않도록 조치했습니다.

이렇게 진행되어 구매자와 판매자 사이에는 서로 합의가 이루어졌고 원하는 시간에 매매가 성립되었습니다.

6. 빌레이/썸 미셀 (몬트리올): 19 유닛 아파트 건물

Listed: \$990,500,00
리스팅 가격 : \$990,500.00
매매가격: \$850,000,00

이 고객의 경우 건물관리의 부실로 인해 매우 심각한 재정적 어려움에 처한 상태였습니다.

이미 금융기관으로부터 60일 내에 채납액을 납부하지 않을 경우 파산으로 처리하겠다는 통보를 받은 상황이며 이런 경우 건물은 경매에 부쳐질 상황이었습니다.

건물을 매매하려고 할때에 건물의 상태는 총 19개 유닛중 7개 유닛만 임대가 된 상태며 12개는 비어 있어 매우 큰 건물이 수익을 내지 못하고 매우 큰 적자만 만들고 있었습니다.

건물 전체를 봤을때는 꽤나게 생겼는데, 일부 아파트들은 대대적인 보수를 해야 임대를 할 수 있는 상황이었습니다. 우리 브로커가 개입을 해 파산 상황을 막을 수 있는 방법을 모색하기 시작했습니다.

그래서 우리는 건물의 가격을 시장가보다 다소 높게 책정해 시장에 내 놓았습니다. 그리고는 매우 적극적으로 매매 가능자를 물색하기 시작했습니다.

우리가 찾은 구매 후보자는 매매 의사가 있을뿐 아니라 판매자의 밀린 모기지까지 선납해줄 의사가 있었으며 향후 5년동안 원금없이 이자만 갚을 수 있도록 까지 해 주었습니다.

모든 매매가 성사된 후, 저희는 새로운 주인을 위해 비어 있는 아파트 수리를 위한 다양한 건축 및 수리 업자들을 수배했고, 동시에 적절한 가격에 새 세입자들을 물색함으로써 건물이 필요로하는 수익을 만들게 했습니다.

드디어 모든 아파트가 임대 되고 재정적으로 안정이 되자 저희는 새 주인이 건물을 재융자를 받도록 도와 전주인을 위해 선납했던 모기지 부분을 해결하고 다시는 전 주인과 같은 실수가 반복되지 않도록 함과 동시에 건물이 차압 되지 않도록 완전 해결을 봤습니다.

7. 롱게일 : 45개 유닛의 아파트 건물과 대지

45개의 유닛을 가진 이 아파트 건물은 2개의 건물로 나뉘어 있으나 마치 하나처럼 운영되고 있었습니다. 대지는 뒷쪽 건물의 세입자가 예전에 주차장 용도로 사용하도록 되어 있었습니다. 건물주가 이를 팔려고 할때 2개의 건물과 대지 등은 모두 1개의 문서로 한 덩어리로 묶여 있는 문제에 봉착한 것입니다.

그러나 우리가 롱게일 시에 문의한 결과 대지까지 2개로 나뉘지 않는다면 2개의 건물은 따로 분리할 수 없다는 통보를 받았습니다.

그리고 우리는 2명의 구매 희망자를 찾았는데 그 두 사람은 서로 모르는 사이였습니다. 우리는 이 하나의 부동산을 두개로 나누기 위한 측량을 비롯해 해당 시와 교육청 등의 허가를 받기 위해 명성 있는 측량사를 소개해 구매자와 판매자의 목적을 달성하도록 했습니다.

두 사람의 구매자들은 협상 이후 저희 그룹썸 측에 상황을 이해한다는 문서에 서명했으며 저희의 보험하에 양측은 안전하게 투자를 하고 거래를 성사시킬 수 있었습니다.

만일 우리가 이같은 서비스를 제공하지 않았다면 이번 거래는 성사되지 않았을뿐더러 판매자와 구매자 양측 모두 큰 소해를 봤을 것입니다.

8. 라몽페, Sud-Ouest (Montréal), QC: 트리플렉스 주거지

매우 넓은 정원을 가진 이 트리플렉스 주거지 건물은 특별한 용도를 가지고 공격적으로 투자해 수익을 창출하려는 투자자에게 매우 적합하다는 생각에 우리는 큰 관심을 가지고 있었습니다. 특히 지하철 등 대중교통이 편리하고 주변에 편의시설이 많으며 녹지가 가까이에 있는 등 주변 환경이 우수해 우리 고객들에게 매우 좋은 물건이라고 판단했습니다.

처음 이 건물을 대했을 때 즉각적으로 우리는 넓은 정원에 주목했습니다. 기존 건물을 증축하는 것이 가능할 뿐 아니라 관련된 허가를 받는 것이 문제가 없다는 것을 알고 급하게 우리의 고객에게 구매를 권했습니다. 우리는 최종 가격을 \$565,000에 합의하며 추후 계획을 진행할 수 있도록 우리의 고객을 지원하기 시작했습니다.

관련된 허가를 받은 후, 우리는 고객에게 바첼러 아파트를 지하실에 만들도록 권고했으며 동시에 출입구를 별도로 설치해 두번째 단계로 나가기 위해 최대한 준비를 했습니다. 이제 건물의 오리지널 구조가 4플렉스로 인정받게 되며 이미 그렇게 사용되게 되어 고객이 최대 수익을 올릴 수 있게 된 것입니다. 두번째 단계로 “쓸모없던 땅” 혹은 “장식을 위한 정원”이었던 부분을 활용하는 문제였습니다. 건축을 위한 필요한 허가를 시로부터 받고 새로운 증축을 위한 실행을 시작했습니다.

그런데, 관련 허가가 나올 즈음에 해당 고객은 가정관련 사정으로 건물을 팔고 싶다고 요청했습니다. 우리는 즉시 구매 희망자를 찾았습니다. 구매 후보자는 해당 건물을 확장해 멋진 건물로 만들고 싶은 생각이 있어야 했습니다. 왜냐하면 이미 많은 일들이 진행되었으며 마무리가 되지 않은 상태였기 때문입니다. 그러나 우리는 매우 복잡하면서 부동산으로서 잘 하지 않은 일임에도 불구하고 책임감을 가지고 일을 진행해 결국 성사를 시켰습니다.

이 건물은 최종적으로 \$535,000에 4플렉스가 매매되고 추가로 \$160,000에 대지가 거래되었습니다. 그러므로 최종적으로 \$105,000의 수익을 만든 것입니다. 우리 고객은 투자액 대비 92%의 수익을 단지 9개월만에 올린 것입니다.

9. Le Sud-Ouest (Montréal), QC: 주거용 듀플렉스

희망가격 : \$279,900,00

매매가격 : \$275,000,00

4플렉스였던 이 건물은 2개의 3½ 아파트와 2개의 5½ 아파트가 있었습니다. 그리고 이 건물은 2개의 주소지로 구성되어 있었으며 재산세와 교육세 등을 각각 2개씩 내고 있었습니다. 현 주인이 7년전 구매 당시 가격은 \$280,000였습니다. 그러나 구조상 상수도과 전기는 각각 1개씩 연결된 상태였습니다.

새로운 구매자가 나타났을 때 우리는 건물주에게 다음과 같이 권고를 했습니다. 현재 상태에서 모든 아파트를 임대해 주고 건물주의 현 주소를 해당 건물에 하지 않아 모든 건물을 투자용 부동산으로 만들라는 것이었습니다.

지난 수년간을 되짚어 가며 우리는 필요한 모든 분야의 관련된 허가와 건축회사, 설계사, 측량사, 시 당국자 등을 만나며 합법적으로 2개의 건물로 나눌 수 있는 방법을 찾아갔습니다. 2개의 건물로 나눠 매각을 할 경우 더욱 큰 이익을 얻을 수 있기 때문입니다.

결국 필요한 모든 문서와 허가가 나왔을 즈음에 건물은 모든 수리를 완료해 2개의 건물로 나뉘었으며 두개의 건물은 각각 \$275,000과 \$385,000에 매각이 되었습니다. 그룹셈 글로벌의 지원하에 이루어진 모든 공사에 들어간 비용은 \$22,000였으며 매우 훌륭한 결과와 함께 높은 수익을 창출했습니다.

이 같은 매우 고난의 서비스는 부동산 업계에서는 흔한것이 아닙니다. 그러나 우리는 이 같은 서비스를 선호합니다. 이는 우리의 고객을 위해 단지 계약만 성사시키는 것이 아닙니다. 저희 회사의 발전과 커뮤니티의 발전 그리고 모든 비즈니스의 성공을 위해서는 무엇이든 대충 봐서는 안됩니다. 위의 예들은 단지 몇몇의 사례에 불과합니다. 현재 그리고 미래에 부동산에 관련되어 저희 회사를 선택하시게 된 매우 중요한 이유를 찾으실 수 있을 것입니다. 젊은 부부들의 첫 내집 마련 부터 노년의 아담한 집까지 편안하고 안락함을 위해 저희는 최선을 다할 것입니다.