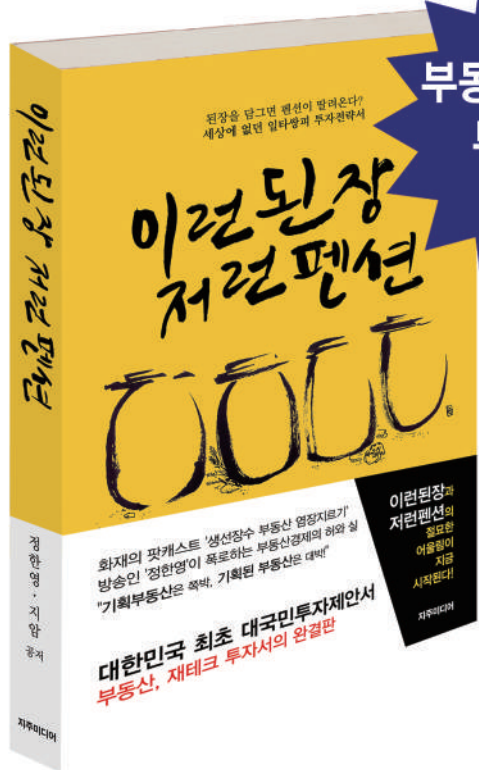


생전장수
경매 엄장지르기

된장을 담그면 펜션이 달려온다? 세상에 없던 일타쌍피 투자전략



부동산, 재테크
투자서의
완결판

이런 된장 저런 펜션

대한민국 최초 대국민투자제안서

정한영 · 지암 공저 | 22,000원

화제의 팟캐스트 '생선장수 부동산'에 등장한 방송인 '정한영'이 폭로하는 부동산 경제의 허와 실

"기획부동산은 쪽박, 기획된 부동산은 대박"

왜 경매인가? 왜 땅인가?
레전드 블로거 생선장수의 생생 경매 이야기

생선장수 경매의 열정 치르기

정한영 지음

토담

PROLOGUE

헤엄치는 사람들

사람들은 세상 살아가는 일을 흔히 헤엄치기에 비유한다. 세파를 헤치고 살아남는 것이 곧 삶이기 때문이다. 한고비 넘겼나 하면 다시 한고비가 닥쳐온다. 이때 맨몸으로 물살을 헤치는 사람이 있고, 배를 타고 쉽게 물살을 헤치는 사람도 있다. 말할 것 없이 모터 달린 배를 타는 것이 물살을 헤치는 쉬운 방법이다.

문제는 아무나 모터보트를 탈 수 있는 게 아니라는 사실이다. 날 때부터 부모가 초호화 요트를 갖춰준 사람이 있는가 하면, 뛰어난 수완을 발휘해서 스스로 승선 티켓을 거머쥔 사람도 있다. 하지만 이런 사람은 전체 인구의 1%도 채 되지 않는다.

대부분이 나처럼 좌판에서 생선을 팔거나 회사에 다니면서 평범한 방법으로 헤엄치는 사람들이다.

과연 이런 식으로 헤엄쳐서 소수의 그들을 따라 잡을 수 있을까. 따라 잡는 것은 관두고 급류에 휘말려 저만치 떠밀려 가지나 않으면 다행이다. 그렇다면 해결책은 없는 것일까. 우리 인생은 헤엄치다가 끝장나고 마는 걸까.

답은 절대 그렇지 않다는 것이다. 배도 없고 수완도 없는 우리가

할 수 있는 유일한 방법이 있다. ‘**땅 짚고 헤엄치는 것**’이다. 물속에서 허우적거리는 일을 관두고 발밑을 더듬어 보자. 우리 발밑에는 땅이 있다. 땅은 우리에게 가장 안전한 디딤판이다.

땅을 디디고 물 밖으로 걸어 나오자. 비유적인 땅이 아니라 실제로 우리가 발로 딛고 손으로 만질 수 있는 땅 말이다. 나는 땅을 사기 위한 가장 효율적인 방법으로 경매를 선택했다. 그중에서도 공동경매는 큰 밀천 없이도 누구나 땅을 소유할 수 있는 방법이다.

이 책은 땅과 경매에 관하여 많은 지면을 할애한 동시에 그간 투자자들에게 부정적으로 인식되어온 공동경매에 대하여서도 소상히 다루고 있다.

생선장사와 경매를 병행하면서 ‘**지주클럽 —생선장사 돈 버는 이야기**’라는 이름의 블로그를 운영해왔다. 처음 블로그 이름을 만들 때 아내가 태클을 걸어왔다. “생선장사가 아니라 생선장수거든요.” “그러, 너 잘났다. 그래도 나는 ‘생선장사’할란다. 이럴때 ‘사’자 한번 붙여 보지 언제 해보겠어.” 게다가 포털에서 생선장수로 검색하면 진짜 생선장수들로 순위가 까마득해진다.

우리는 흔히 좋은 블로그의 요건으로, 블로거가 확보한 데이터의 양을 기준으로 삼는다. 과연 그럴까. 정보는 어디에나 있다. 정보는 흘러 넘친다.

너무 많은 물건은 수요자의 선택에 도움을 주기보다 혼선을 빚게 한다. 많은 사이트가 선정적인 정보를 게시하여 방문자를 낚은 후,

광고로 먹고 산다. 당연히 그런 사이트는 정보 이용료를 받지 않는다. 답은 간단하다. 그들의 뒤에는 분양 업체들이 버티고 있기 때문이다. 돈이 되는 정보를 무료로 나누어줄 바보는 없다. 그런 알뜰한 전략에 순진하게 넘어가서는 안 된다. 게다가 무료 컨설팅에는 한계가 있다. 배고픈 사람이 어떻게 남에게 진심어린 컨설팅을 해줄 수 있겠는가. 무료 컨설팅업자에게 책임을 기대하는 일 역시 무리다.

그들은 방법은 제시하되 뒷일은 감당하지 않는다. 같은 맥락에서 공짜 정보를 기웃거리는 사람은 돈 벌기 어렵다는 것을 명심하기 바란다.

‘지주클럽’은 광고를 신지 않는 대신 회원들을 대상으로 가입비를 받는다. 유료사이트인 동시에 투자자들에게만 정회원 자격을 인정하고 있다. 지주클럽은 방문조회 수가 회원 수를 상회하는 유일한 블로그이며 대한민국에서 부동산 경매 낙찰을 가장 많이 받고 있는 업체다. 지주클럽은 중개나 타 업체 광고 등, 컨설팅 외의 어떠한 업무도 하지 않는다.

세상을 살면서 내가 깨달은 가장 큰 진리는 공짜란 없다는 것이다. 부자가 되기 위해서는 운도 따라야겠지만 그에 앞서 자격이 필요하다. 자신이 부자가 아니라고 생각하는 사람은 ‘내가 부자가 될 자격이 있나?’ 부터 스스로에게 물어보아야 한다.

이 책은 부자가 되는 법을 가르쳐 주는 책이 아니다. 스스로에게 자격을 묻게 하는 책이다. 따라서 경매에 관한 잡다한 방법론적 접

근이나 기술적인 부분은 지양하고 있다. 돈은 기술로 버는 게 아니기 때문이다.

책이 나오기까지 물심양면으로 도움을 준 지주클럽 여러분, 나의 경매 스승이신 아버지, 토담미디어 홍순창 대표, 글을 다듬어 준 '땅임자' 님에게 감사를 드린다.

마지막으로 내가 경매를 시작할 수 있도록 용기를 북돋워주었으며 지금에 이르도록 지지해준 내 곁의 단 한 사람, 아내에게 고마운 마음을 전한다.

2012년 2월 새봄을 기다리며

생선장수 정한영

정한영

PROLOGUE

재판을 출간하며

무엇이든지 처음이라는 것은 두려움과 설레임 그 자체다. 그것이 지나고 나면 아련한 추억으로 남는 것이다. 지금 세 번째 책 『생선장수 월세 염장지르기』의 마지막 원고를 수정하면서 처음 출판한 『생선장수 경매 염장지르기』가 재판에 들어간다는 연락을 받았다. 책이 이렇게 판매되기 어렵다는 사실도 몰랐고 또 책이 주는 힘이 이렇게 강하다는 사실도 처음에는 알지 못했다.

돌이켜 보면 참 무모할 정도의 시도였기에 지금 와서 보면 아쉬움이 더 많이 남는 순간이기도 하다. 스스로 수많은 쓰레기 위에 쓰레기를 하나 더 얻는 것은 아닌지 하는 두려움과 무엇인가 이루었다는 느낌으로 만감이 교차하는 순간이었다.

지금에 와서 생각해보니 항상 새로운 것을 시도하고 노력한다는 것이 우리가 삶을 살아가는 본질 아닌가 싶다.

처음 책을 출판했을 때 그래도 가장 반가웠던 것은 초등학교 아들이 아빠의 책을 모두 읽어 주는 것이었다. 책 표지의 맨 위에 29급이라 했는데도 어렵지 않았나 보다. 그 모습을 볼 때 이것이 가족이고 삶이구나 하는 생각이 들었다.

지금도 나는 29금을 고집한다. 우리가 언제 19금이라고 해서 영화나 책을 금기시켰던 적이 있는가? 어린 사람들이 이 책을 읽는 것은 가능할지 모르겠지만 필자는 30살 이하의 청년들이 결혼도 하지 않은 상태에서 땅을 사겠다고 하는 모습에는 동의할 수 없다.

지금 이 순간 가장 잘할 수 있는 일에 최선을 다했으면 한다. 젊은 청년들이 미래에 대한 염려보다, 현재 하고 있는 일과 사랑을 위해 열정을 불태우기 바라는 마음이다. 노인들이 인생의 부질없음을 이야기한다고 해도 그것은 노인이 돼서 생각할 부분이다.

이번 대선이 끝나면서 보수와 진보의 대결이었다고들 떠들지만 나는 그렇게 보지 않는다. 보수와 진보의 대결이 아니라 구세대와 신세대의 대결이었던 것이다. 그래서 안타깝다. 앞으로 부동산 분야에서 구세대의 사고방식이 깊어지고 전개될 것이다. 4대강 사업은 어찌먼 시작이었는데도 모른다. 그것에 맞서 조금 더 젊은 사고방식이 통할 수 있도록 작은 힘이나마 보탬이 되었으면 한다.

2012년 2월 22일 손님 없는 지주식당에서

생선장수 정한영

정한영

CONTENTS

생선장수를 알면 경매가 보인다
경매, 땅 짚고 헤엄치기

프롤로그 | 헤엄치는 사람들 • 004

프롤로그 | 재판을 출간하며 • 008

CHAPTER_01

생선장수 경매 이야기_이왕 살 거 경매로 사자

경매는 나쁜 것일까 • 014 | 경매에는 고수도 하수도 없다 • 020

경매는 권리분석이 아니다 • 024 | 경매는 칼 갈기다 • 030

경매시장에 족집게도사는 없다 • 033 | 대물림되는 가난 • 038

집 폭탄을 안고 자폭한 사람들 • 042 | 백령도에 있는 내 땅 백 평 • 046

소금에 투자하세요 • 051

CHAPTER_02

생선장수 땅 이야기_믿을 건 땅, 너밖에 없다

폭락론에 즈음하여 • 058 | 아파트는 소비재다 • 063

인플레이션으로부터 내 재산 지키기 • 067 | 배춧값에 가려진 땅값의 가치 • 070

내 이름으로 받은 첫 낙찰 • 075 | 현대판 선데이서울 • 081

소셜커머스의 불안한 미래 • 085 | TV와의 이별 • 091

임대를 목표로 받은 낙찰 • 094 | 고난 뒤에 따라온 기쁨 • 098

땅이 있으니 행복해 • 101

CHAPTER_03

생선장수 성공 이야기_투자는 설레임이다

- 소신껏 가라 • 108 | 만만하게 보이는 시골 어르신들 • 116
- 땅이 확인시켜준 우정 • 123 | 자전거 시대? • 127
- 몰려다니는 곳에는 돈이 없다 • 132 | 마음을 잡아라 • 137 | 길을 사다 • 141
- 적은 돈으로, 작은 설렘으로 • 145 | 백만 원으로 산 백만 불짜리 땅 • 151
- 임대수입이 높으면 유통기한이 짧다 • 155 | 땅의 절대가치에 투자하라 • 162

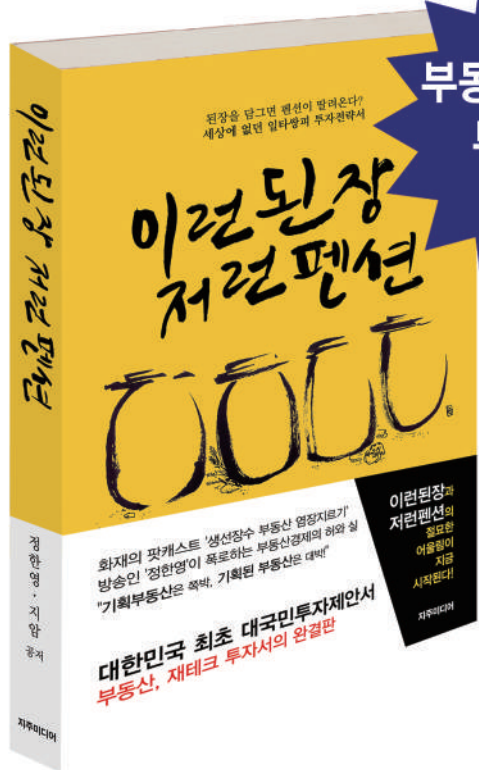
CHAPTER_04

경매달인의 생선이야기_이것이 실물경제다

- 입 다문 조기 • 168 | 물가 올라서 요즘 돈 좀 벌고 계시나요? • 172
- 칼로 파리 목 치기 • 174 | 고등어가 맛이 없습니다 • 175
- 앞으로 소비자물가 2배 이상 간다 • 177 | 아파트는 부동산이 아니다 • 178
- To; 생선 공부 총각에게 1 • 179 | To; 생선 공부 총각에게 2 • 182
- 장물뱅이의 하루, 두 번째 • 186 | 생선장수가 말했지요. 생선값 오른다고! • 188
- 경매 수기의 거짓말 • 190 | 좋은 새우젓은 없다 • 193
- 경매를 말하며 가난한 자를 돕는다 하지 마라 • 196 | 빙고~ 이름에 복자가 있더니 • 198
- 제수용 생선 잘 고르는 법 • 199 | 대운하 투자분석 시리즈 2 • 201 | 동태 이야기 • 203
- 생선장수 아줌마의 거짓말 • 208 | TV 보고 오늘 먹거리를 생각하는 주부님들 • 210
- 굴 이야기 • 214 | 칼 잘 가는 법 • 217 | 임연수어와 새치의 차이 • 222
- 이제 꿈치를 먹어야 한다 • 224 | 갈치 이야기 • 227 | 노무현을 구속 시켜라! • 232
- 불경기에는 재래시장이 잘 되죠 • 235

에필로그 | 진정한 고수는 다치는 싸움을 하지 않는다 • 238

된장을 담그면 펜션이 달려온다? 세상에 없던 일타쌍피 투자전략



부동산, 재테크
투자서의
완결판

이런 된장 저런 펜션

대한민국 최초 대국민투자제안서

정한영 · 지암 공저 | 22,000원

화제의 팟캐스트 '생선장수 부동산'에 등장한
방송인 '정한영'이 폭로하는 부동산 경제의 허와 실

"기획부동산은 쪽박, 기획된 부동산은 대박"



경매 공부를 엄청 많이 한 분이 있었다.
각종 경공매 사이트에 단골로 답변을 올리고 토지면 토지,
주택이면 주택, 공장이면 공장 모르는 게 없다.
문제는 그렇게 지식이 많은데 정작 본인은 한 건도 낙찰받지 못했다는 사실이다.
“정 실장, 괜찮은 놈 어디 없을까?”
어느 날 물건을 골라 달라고 하기에 인터넷으로 검색을 했다.
마침 충주 쪽에 괜찮은 땅이 나와 있었다.
“이거 좋은데요, 여기 한 번 들어가 볼까요?”
다음 날 직접 경매법정에 모시고 갔다.
입찰표를 건네자 손을 벌벌 떨면서 작성하는데 쓰고 찢고,
다시 쓰고 찢기를 반복한 결과 무려 다섯 장을 썼다.

chapter 01

생선장수 경매 이야기

_이왕 살 거 경매로 사자

경매는 나쁜 것일까
경매에는 고수도 히수도 없다
경매는 권리분석이 아니다
경매는 칼 갈기다
경매시장에 죽집게도시는 없다
대물림되는 가난
집 폭탄을 안고 자폭한 사람들
백령도에 있는 내 땅 백 평
소금에 투자하세요

경매는 나쁜 것일까?



좋은 정보 고맙다.

네 말따나 투자하기에 적당한 곳이기는 하더라. 그런데 내게 있어 급한 것은 투자가 아니라 집을 사는 일인 것 같다. 그리고 전남 무안 투자 건도 참여하지 않으려고 해.

남에게 피해를 입혀가면서 돈을 버는 것은 웬지 그렇다. 땅을 경매에 붙이게 된 사람 마음이 어떨까 생각하면 내가 꼭 그 땅을 사야 하나 싶다. 미안하다.

얼마 전 고등학교 동창으로부터 날아온 메일이다. 여럿이 모인 술 자리에서 유독 부동산에 관심을 보이기에 몇 가지 정보를 알려 주었다. 며칠 고심하겠다고 하더니 결국 일주일도 지나지 않아 이런 메일을 보내온 것이다. 메일의 요지는 이렇다.

‘네가 시킨 대로 하면 돈을 벌 것 같다. 그런데 지금은 투자가 겁

난다. 잘못 투자했다가 돈을 날리면 집 장만의 꿈이 날아갈 수 있다. 그리고 경매는 남에게 못할 짓인 것 같다. 돈에 욕심내기보다는 그냥 착하게 살겠다. 경매로 돈 버는 일은 포기하겠다.’

일단 그 친구가 인정한 부분부터 살펴보자. 그 친구는 땅을 경매로 구입하는 것이 돈이 되는 줄은 알고 있다. 굳이 경매가 아니더라도 부동산에 투자하게 되면 단순히 저축을 통해 돈을 모으는 것보다 이문이 많다는 것은 상식에 속한다. 그럼에도 많은 사람들이 선뜻 부동산 투자에 뛰어들지 못하는 것은 친구가 말한 두 번째 요소, 투자가 지닌 위험요소 때문이다.

شم사탕 기계에 설탕을 한 스푼 넣으면 شم사탕이 한 개 만들어지고, 설탕을 두 스푼 넣으면 두 개 만들어진다. 하지만 투자에 있어서는 그런 법칙이 적용되지 않는다. 투자는 백만 원이 2백만 원으로 부풀기를 기다리는 작업이지만 때에 따라 백만 원이 5백만 원이 되기도 하고 천만 원으로 뺨뺨기되기도 한다.

이런 게 바로 투자의 매력이다. 그런가 하면 백만 원이 50만 원으로 오그라들기도 하고 백 원이 되는 일도 있으니 이것을 투자의 위험이라고 한다. 그 친구가 두려워하는 부분이다.

그의 말대로라면, 투자가 것처럼 위험천만한 짓이라면 과연 투자가 도박과 다른 점이 무엇일까.

‘투자’는 ‘도박’과 엄연히 다르다. 도박은 말 그대로 운칠기삼의 논리 속에서 움직인다. 운이 70%요, 기술이 30%다. 속임수를 쓰지

않는 한, 아무리 기술이 뛰어난 사람이라고 해도 패가 잘 들어온 상대방을 이길 수가 없다.

투자가 도박의 논리와 엄연히 다른 것은 기술이 70%요, 운이 30%이라는 점 때문이다. 도박은 자신에게 주어지는 패를 들고 시합에 임하지만 투자는 자신이 고른 패를 들고 시합에 임한다. 투자는 단순히 운에 기대는 게 아니라 자신의 안목을 바탕으로 배팅한다. 투자는 안전한 게임이다. 투자자의 안목이 뛰어나다는 전제 하에서 그렇다.

마지막으로 친구는 착하게 살고 싶다고 했다. 경매를 마치 악덕고리대금업처럼 생각하고 있다. 그 친구뿐만이 아닐 것이다. 경매에 대해 선입견을 가진 사람은 의외로 많다. 이는 TV드라마 등 매체의 영향이 아닐까.

“엄마, 우리는 이제 어디로 가는 거예요?”

“아저씨, 제발 이 피아노만은 가져가지 마세요!”

착하게 살아온 소시민이 빚보증을 잘못 서는 바람에 살던 집에서 쫓겨나고 아이들은 울면서 엄마, 아빠를 외쳐 부르는 드라마의 장면을 나도 몇 번 본 기억이 있다. 이는 전 소유자나 세입자가 살고 있는 집을 인도받는 과정에서 일어나는 강제집행 광경이다. 그러나 실제로 강제집행이 발생하는 일은 흔하지 않다.

강제집행이란 몇 단계에 걸친 송달, 인도명령에 불복할 경우 새 소유자의 권익을 위해 불가피하게 행해지는 것으로 그전에 점유자

들 거의가 거주지를 옮긴다. 문제는 가난한 세입자인데, 세입자의 경우 전입 시에 서류만 제대로 작성하면 임대차보호법을 통해 배당을 받는 등 맨손으로 쫓겨나는 일은 이제 거의 없다.

여기쯤에서 정반대의 장면을 생각해 보자. 사업 수완이 좋은 기업가가 외국인 노동자 등 값싼 인력을 동원해 엄청난 부를 창출했다고 하자. 호의호식하며 큰 집에서 땡땡거리며 살던 사람이 갑자기 사업에 지장을 받았다고 치자. 사업에 지장을 받으면 은행으로부터 빌린 돈을 갚지 못하게 될 것이고, 은행은 빌린 돈을 회수하지 못해 파산에 이르게 된다.

여러분도 알다시피 은행 파산이라는 게 얼마나 무서운 것인가. IMF 경제 위기 당시 모 은행이 기업에 신용대출을 해주었다가 파산에 이르자 정부에서 2조나 되는 돈을 찍어 수혈해주었다. 그렇지 않으면 국가경제가 뿌리째 흔들리기 때문이다. 정부가 마구 찍어낸 돈은 인플레이션에 반영되어 결국 서민의 주머니에서 다 빠져 나갔다. 서민의 어려움을 감수하고 국가가 돈을 찍어낸 것은 은행 도산만큼은 꼭 막아야 했기 때문이다.

은행은 나름대로 파산하지 않기 위해 저당 잡은 물건을 바탕으로 법원에 청원을 한다. 이때 법원이 사용하는 방법이 경매다. 경매는 멀쩡한 사람의 돈을 뺏는 게 아니라 채무자의 재산을 근거로 하여, 공적으로 돈을 회수하는 방법이다. 경매야말로 은행 파산, 나아가 국가 부도를 막는 정당한 방법이다.

이처럼 경매는 채권자의 권리를 보호하는 것을 1차적 목적으로 하는 동시에 채무자의 재산을 보호하는 기능도 함께 갖고 있다. 즉 채권자가 채무자에 대하여 도에 지나친 금전회수를 할 가능성에 대하여 사전에 방어조치를 하는 것이다.

보리 한 말 빌려줘 놓고 집을 빼앗아버리는 일이 일어난다면 이야말로 천부당만부당한 일이기 때문이다. 채권자가 채무자에 대하여 빌려준 만큼만 찾아갈 수 있도록 시스템화한 것이 경매다. 결론적으로 경매란 채권 채무관계를 법적으로 종결하는 것을 말한다.

경매는 초보자도 입찰할 수 있을 만큼 절차가 간편하며 정부의 각종 부동산 규제정책의 간섭을 피해갈 수 있다. 간편성과 효율성, 여기에 경매의 장점이 있다. 법원에서 시행하는 것이니만큼 경매는 가장 객관적인 거래방법이기도 하다. 만천하에 내역을 공개하고 투명하게 구매자를 선정한다. 주식시장에서 흔히 벌어지는 부당거래 따위가 끼어들 여지가 없다. 공정성, 투명성 역시 경매의 또 다른 장점이다. 이 시점에서 보다 솔직해지자. 악한 것으로 치면 거짓 소문을 퍼뜨려 개미투자자를 끌어 모은 후, 먹고 튀는 방식으로 한 재산 챙기는 주식시장의 검은 손들이 더 나쁘지 않은가.

그 친구는 돈 버는 일에 마음을 비운 것처럼 말하지만 혹시나 잘못된 투자로 인해 5백만 원을 잃을까 두려운 것이다. 친구는 투자를 안 한다면서 집을 사고자는 하고 있다.

부동산중개소를 통해 집을 사는 일은 투자가 아닌가. 재산을 집에

투자하는 일 역시 투자의 한 방법이다. 다만 우리가 조심해야 할 것은 개인적으로 고통을 당하는 사람들에게 대해 최소한의 예의를 가져야 한다는 것이다.

경매는 땅을 사는 관찮은 방법임에 틀림없지만 누군가의 아픔을 기반으로 한다. 그것을 명심하고 단지 공정하고 투명하게 사겠다는 사실에 초점을 맞추어 진행해야 할 것이다.

경매에는 고수도 하수도 없다



서점에 가면 자칭 경매 고수라는 사람들이 깔아놓은 경매 관련 서적을 쉽게 볼 수 있다. 어디 책뿐인가. 인터넷을 도배하다시피 한 온갖 경매 관련 블로그와 카페는 또 어떨까. 저마다 고수라며 '특단의' 경매 교리를 전파하고 있다.

고수가 보는 하수의 세계, 하수가 보는 고수의 세계는 사실 생겨먹은 모양이 비슷하다. 고수가 보는 고수의 세계, 하수가 보는 하수의 세계 역시 마찬가지다.

생선장수 티를 내서 미안하지만 굳이 둘의 차이를 말하라고 하면 도다리과 광어의 차이라고 할까. 도다리건 광어건 이름이 무슨 상관인가. 자연산이나 양식이냐 하는 태생도 중요하지 않다.

결론적으로 비싼 놈이 맛있어 보인다. 어떤 사람은 벌면서 배우고, 배우면서 번다. 그런가 하면 어떤 사람은 까먹으면서 배우고 배우면서 까먹는다.

경매는 돈을 벌기 위한 수단이지 그 자체가 목적이 될 수 없다. 이 것이 도박과 다른 점이다. 도박은, 도박 그 자체가 목적이다. 도박사들은 아슬아슬한 순간을 즐기고 싶어 한다. 아슬아슬해지기 위한 방법으로 돈을 걸고, 스스로 판을 키우는 것이다.

경매에 뛰어들기 전에 우리는 먼저 ‘왜 경매를 해야 하나?’ 스스로에게 물음을 던져야 한다. 흔히 ‘경매에 매력을 느껴서’라는 대답을 많이 하는데 우리는 이를 ‘경매가 돈이 될 것 같아서’라는 솔직한 대답으로 바꿀 용기를 가져야 한다.

경매가 매력적이라는 말은, 돈을 벌고 싶다는 뜻이 되어야 하지 단순히 경매에 대해 알고 싶다는 추상적인 문구로 연결되어서는 안 된다. 그렇게 되면 말 그대로 공부로 끝날 가능성이 크다. 말하는 것은 대졸인데 행동하는 것 보면 국졸인 사람이 허다하다.

어떤 사람은 경매에 대해서 모르는 게 없다. 하지만 실질적으로 투자한 금액은 거의 없다. 물론 그 반대의 경우도 있다. 말하는 것 보면 국졸인데 행동은 박사학위 소지자다. 이름 석 자 그리는데 반나절 걸리는 사람이 경매로 성공한 예가 드물지 않다.

경제가 어려워지다 보니 시중에 경매물건으로 나온 빌라가 넘친다. 따라서 빌라 고수도 넘친다. 경매 경력 10년에 빌라를 열 개 산 사람과, 경매경력 1년에 빌라를 백 개 산 사람이 있다고 하자. 둘 중 진짜 고수는 누구일까. 10년 경력자일까 1년짜리 신참일까. 굳이 고수와 하수를 가르라면 하면 경력보다 실적으로 논하는 것이 옳다.

운전면허증으로 치면 장롱면허와 영업용 택시면허의 차이다.

어떻게 해서 이런 현상이 일어난 걸까? 전에는 경매를 하려면 어려운 점이 많았다. 직접 부딪혀서 깨지고, 그러다 안 되면 변호사, 법무사, 경매계장 그리고 재야의 고수들을 찾아다니며 밥 대접 술 대접해가며 물어 물어 배웠다.

그러나 지금은 세상이 달라졌다. 누구든지 경매에 쉽게 접근할 수 있다. 인터넷 동호회 및 각종 교육 프로그램 덕이다. 정보 공유 덕분에 지식의 평준화가 이루어진 것이다. 아는 게 엇비슷할 때 결과를 좌우하는 것은 행동이다. 학교 오래 다닌다고 명문대에 가는 것 아니다. 고등학교 10년을 다녀도 서울대 못 가는 사람은 못 간다. 경매 오래 했다고 좋은 물건 낙찰 받는다는 보장 없다. 경력이 몇 년 되었다, 몇십 년 되었다 말하는 것은 당사자의 실력을 증명함에 있어 전혀 근거 없는 요건이다.

경매 공부를 엄청 많이 한 분이 있었다. 각종 경공매 사이트에 단골로 답변을 올리고 토지면 토지, 주택이면 주택, 공장이면 공장 모르는 게 없다. 문제는 그렇게 지식이 많은데 정작 본인은 한 건도 낙찰받지 못했다는 사실이다.

“정 실장, 괜찮은 놈 어디 없을까?”

어느 날 물건을 골라 달라고 하기에 인터넷으로 검색을 했다. 마침 충주 쪽에 괜찮은 땅이 나와 있었다.

“이거 좋은데요. 여기 한 번 들어가 볼까요?”

다음 날 직접 경매법정에 모시고 갔다. 입찰표를 건네자 손을 벌 벌 떨면서 작성하는데 쓰고 찢고, 다시 쓰고 찢기를 반복한 결과 무려 다섯 장을 썼다.

“당최 손이 떨려서 원.”

이런 분을 우리는 무늬만 고수라고 한다. 어느 정도 공부했으면 저질러야 한다. 내가 경매를 죽 해 오면서 봤을 때 돈 많이 번 사람은 결코 공부를 많이 한 사람만은 아니었다. 선순위, 후순위 등 기본 지식만 뎀 후에 과감하게 움직이는 행동파들이 대부분이었다. 공부 는 왜 하는가. 속칭 ‘눈탱이’ 맞지 않기 위해 공부하는 거 아닌가.

경매에 있어 공부란 그게 전부다. 모르는 용어는 네이버에 여쭙어 보면 된다. 정보는 넘쳐난다. 물건이 없어 낙찰 못 받는 거 아니다. 과거 10년에 걸쳐 배울 지식, 요즘에는 일 년이면 ‘뒤집어 쓴다’.

질문을 하나 해 보자. 변호사, 법무사, 경매계장, 부동산브로커 넷 이서 경매하면 누가 제일 잘 할까. 답은 부동산브로커다. 변호사, 법 무사, 경매계장은 허구한 날 뭐 사 달라고 찾아오지만 부동산브로커 가 필자를 찾아오는 일은 거의 없다.

실전에 강한 사람은 따로 있다. 참, 경매법정에 가면 이런 사람이 꼭 있다. 마감시간에 쫓겨 허겁지겁 입찰표 작성하는 사람. 이런 사 람치고 낙찰받는 ‘꼬라지’를 못 봤다는 집행관님의 말씀!

땅을 사기 위해서는 준비하는 마음이 필요하다.

경매는 권리분석이 아니다



배우 장동건이 청담동에 건물을 짓는다, 가수 최성수가 건설업으로 떼돈을 벌었다는 기사가 떴을 때 내가 홈페이지를 통해 한마디 했다.

‘그거 사실인지 아닌지 등기부등본 까고 이야기합시다.’

현장에 남긴 범행의 작은 단서가 사건의 진실을 말해준다면, 부동산에 있어서 그 역할을 하는 게 등기부등본이다. 많은 경매전문가들이 ‘권리분석’을 최우선의 요소로 삼는다. 또한 많은 수강생들이 경매학원에 돈을 가져다 바치며 권리분석에 목을 맨다.

블로그를 통해 누누이 강조해왔지만 IMF 경제 위기 이전에는 등기부등본을 가지고 장난치는 경우가 많았다. 하지만 카드대란 등 금융위기를 거치면서 등기부등본 가지고 장난칠 수 있는 것은 한계에 이르렀다. 경매교과서라는 곳에도 경매사기의 예가 소상하게 실려 있으니 웬만큼 지능적인 사람이 아니고서는 사전에 들통 나기 십상이다.

대표적인 것이 위장임차인 부분이다. 최근 들어 동사무소에서는 아파트 한 세대 당 여러 가구의 전입신고 자체를 받아주지 않고 있다. 은행권에서 대출을 받으려면 듣게 되는 말 중에 ‘방 공제’라는 것이 있다. 주택에 방이 많을수록 대출금액이 떨어지는 것을 말한다. 즉 은행에서 미리 소액임차인이 보장 받을 수 있는 금액을 담보가액에서 빼고 대출금을 제시하는 것이다.

이러한 이유 때문에 새로 지은 아파트는 대출비율이 높다. 요즘 짓는 아파트는 거실을 위주로 설계하기 때문에 불필요한 방을 많이 만들지 않는다. 반면 오래된 가옥이나 구식 아파트는 쓸데없이 방이 많아서 기본공제비율을 빼고 대출하려고 하면 담보할 금액이 별로 없는 게 사실이다. 현실이 이런데도 불구하고 정부는 매년 소액임차인 범위를 확대해 가고 있다.

앞뒤가 맞지 않는 이야기다. 한쪽으로는 서민을 돕는다며 소액임차인 범위를 늘리고 다른 한편으로는 소액임차인이 받을 붙이지 못하게끔 대출규제를 강화하는 정책을 쓰고 있다. 왜 그들은 말로는 서민을 돕는다고 하면서 대출규제를 강화하는 것일까. 답은 뻔하다. ‘민생안정’이 국가의 의무인바 서민을 돕기는 도와야 하는데, 국가는 국가대로 경제성장을 해야 하기 때문이다.

이런 이해관계의 충돌지점에서 국가는 겉으로는 서민을 돕는 척 하고 실질적으로는 국고를 채우는 데 노력을 기울이고 있다. 이와 같은 이중정책의 가장 큰 피해자는 당연히 서민이다. 서민들이 금융

권에 돈을 빌릴 때 아무 소리 못하고 비싼 이자를 지불해온 것은 바로 이런 대출규제 때문이다. 정치와 경제가 담합하면 못할 일이 없다. 그래서 법이 공적폭력이라는 거다.

다시 권리분석 이야기로 돌아가자. 현실적으로 생각할 때 권리분석은 의미 없는 짓이다. 전국적으로 부동산 간판을 내건 2만 명의 업자들이 하나같이 권리분석에 매달리고 있다. 그뿐인가. 전국에 있는 수많은 경매법정 직원들 역시 권리분석에 대해서라면 정통하다.

돈이 되는 물건이 눈에 뜨일 경우 곧바로 친인척이나 가족에게 입찰을 권한다. 대한민국의 공무원이기 전에 그들도 사람이고 한 집안의 가장이다.

자, 더 웃긴 이야기가 남았다. 전국에 5천 개소의 법무사무소가 있다. 2백여 개로 나뉜 행정 구역 단위로 볼 때 지역 별로 25명의 법무사가 있다는 이야기다. 일주일에 지역 단위 당 몇 건의 물건이 경매로 나오는지 알게 되면 여러분은 놀라서 뒤로 자빠질 것이다.

평균적으로 25개 정도의 물건이 쏟아진다. 25명의 법무사에 25개의 물건이라니. 꼭 일부러 짜 맞춘 것 같지 않은가.

좋은 물건이 나오면 법무사 선수들이 알아서 분석하고 돈 되는 것은 미리 빼서 나누어 먹는다. 왜? 그들도 사람이니까. 여기서 이야기가 끝날까? 대부분의 경매는 은행을 통해 이루어진다. 당연히 은행에는 채권담당 직원들이 있고 그들 역시 그것만 쳐다보고 있다. 그들도 집 사고, 땅 사고 싶은 심정은 마찬가지이다.

이야기는 여기서 그치지 않는다. 전국에 있는 수만 명의 경매업자들이, 뭐 건질 게 없나 하고 법원 사이트, 유료 경매 사이트를 뒤지고 있다. 다들 나름 선수이며 그에 맞는 경험과 연륜을 가지고 있다.

이런 상황에서 일반인이 책 몇 권 들여다보고 권리분석 배워서 땅을 산다고? 어림없는 소리다. 그냥 법무사 시험공부를 해서 법무사 되는 편이 더 빠를 것이다.

경매 좀 한다고 학원 차리고 수강생 불러 모으는 사람들 그 내용을 살펴보자. 한 달에 몇 건의 경매를 성사 시키고 있는지.(참고로 저자는 매달 10여 건의 경매물건을 낙찰받고 있으며 모든 물건에 대하여 등기부등본을 공개하고 있다.)

그들은 등기부등본을 제시하기보다 낙찰률로 자신의 실력을 과시한다. 낙찰률이 30%를 웃돈다는 것이다. 아무리 경매를 잘한다고 해도 통상 낙찰률 20%를 넘어서는 것은 문제가 있다. 그만큼 가격을 높게 쓰고 있다는 이야기다. 개인적으로 볼 때 경매 좀 한다고 하는 사람들의 낙찰률은 두 자릿수를 기록하기 어렵다.

아는 사람은 안다. 일주일에 경매물건 하나 낙찰받는 것이 얼마나 어려운 일인지. 한 건의 낙찰을 위해서는 적어도 5~10건에 입찰해야 한다. 일주일에 열 군데가 넘는 현장을 답사해야 한다는 이야기다.

경매 많이 한다고 주장하는 사람들치고 떳떳하게 등기부등본 공개하는 사람들은 별로 없다. 심지어 부도난 싸구려 임대아파트 단체

로 몇 채 구입한 것 가지고 큰소리치는 사람도 봤다. 아무도 입찰하지 않는 물건을 낙찰받는 것이야말로 어림에 팔목 비틀기보다 쉬운 일이 아닌가.

많이 줄여서, 들여다보는 물건이 다섯 개라고 치자. 일주일에 다섯 건 응찰하려면 적어도 하루 한 군데 이상 현장답사를 해야 하고 적어도 다섯 명 이상과 밥을 먹고, 커피를 마시고, 상담을 해야 한다. 그렇게 되면 밥 세끼 식대 내야지, 커피 값 내야지, 현장 기는 데 기름 값 들지, 주차요금 내야지, 고객과 통화해야지, 등기부 및 각종 서류 발급 받아야지, 그전에 의뢰인이 제 발로 찾아오나? 생활정보 지나 인터넷에 광고도 해야 한다.

요즘에는 이것도 약발이 먹히지 않지만. 어쨌든 그렇게 해서 일주일에 낙찰 한 건 했다고 치자. 명도해야지, 각종 서류 정리해줘야지, 납부 도와줘야지, 건당 2백만 원 이상은 벌어야 한다는 이야기다. 이 부분에서 진지하게 생각해 보자. 과연 부동산 경매 컨설팅 업체에 수수료로 2백만 원이나 갖다 줄 사람이 몇 명이나 있을까.

그래놓고 겨우 한다는 이야기가 경매야말로 노다지니 어서 캐가라는 것이다. 자기가 노다지를 캐는 방법을 가르쳐 주겠다고, 자기는 여러 사람과 부를 나누는 게 꿈이라고……. 그런 사람이야말로 청계재단 같은 것을 만들어 놓고 재산을 사회에 기부했다고 떠드는 사람과 뭐가 다를 게 있나. 이런 사람은 경매의 투명성을 호도하는 자들이다.

경매의 투명성이란 ‘비법을 다 공개할 테니 너도 벌고 나도 벌자’가 아니다. 경매를 투명하다고 할 수 있는 것은 부동산을 사고파는 일에 편법이나 비법이 끼어들 수 없기 때문이다.

현실적으로 개인이 경매를 통해 대박 내는 것은 거의 불가능하다. 수많은 사이트와 책에 올라 온 사례는 어찌다 이루어지는 건을 부풀린 것이다. 거기에는 정체를 불명의 사례는 얼마나 많은가. 그래서 나는 단 한 건도 빼놓지 않고 모든 낙찰물건의 등기부등본을 카페에 게시하고 있다.

필자가 10년 가까이 경매를 통해서 땅을 구입할 수 있었던 이유는 딱 두 가지다. 먼저 나는 대박을 바라지 않았다. 소신을 갖고 투자하되 길게 내다봤다.

그러려면 내가 생계의 어려움에 내몰려선 안 됐다. 두 번째 이유가 바로 그것이다. 경매를 하는 동안 아내가 일을 했고, 내가 생선장수를 했다. 생활이 안정된 탓에 꿈수 부리지 않고 정직한 경매를 할 수 있었던 것이다.

경매는 칼 갈기다



명절이 닥치면 제수용품을 장만하는 주부들의 발길이 분주해진다. 아울러 함께 분주해지는 게 생선장수들의 손이다. 생선포를 떠야 하기 때문이다. 생선포를 뜰 때 가장 중요한 것은 뭐니뭐니해도 포를 뜨는 사람의 기술이지만 그에 앞서 중요한 것이 칼이다. 칼이 잘 들어야 포가 매끄럽게 떠지기 때문이다.

사정이 그렇다보니 생선장수를 하는 동안 칼을 자주 갈게 되었는데 이 칼 가는 일이 만만치가 않다. 지식으로는 얼마든 설명할 수 있다. 숫돌의 재질이나 칼 가는 각도, 손에 투여하는 힘의 양에 대해서 논하는 일이 가능하다는 말이다.

그러나 칼을 가는 데 있어 가장 중요한 것은 이론이 아니라 경험이다. 칼을 자주 갈아본 사람만이 칼을 잘 갈 수 있다. 모든 일은 잔근육 싸움이다. 일이 몸에 붙어야 한다. 경매도 마찬가지다. 대단한 기술이 있는 게 아니다.

보통 일주일에 경매물건이 5천 건 정도 쏟아져 나온다. 말했듯 전국에 있는 법무사무소의 숫자 역시 5천여 개다. 부동산 거래의 대부분을 법무사가 처리한다고 볼 때 그들이 일주일에 한 개씩 맡으면 딱 떨어진다.

문제는 5천 건 중에 2천 건도 채 성사되기 힘들다는 것이다. 보통 백 건의 물건이 나오면 30건 정도가 낙찰된다. 이것을 낙찰건률이라고 한다. 낙찰건률이 40%가 넘으면 ‘묻지마’ 식 투자가 성행한다는 해석이 가능하다. 높은 액수로 마구 받아버리니 낙찰건률이 올라가는 것은 당연하다. 반대로 30%가 넘지 않으면 분석가들은 경매시장이 얼어붙은 것으로 본다.

이 비율로 봤을 때 일주일에 낙찰되는 건은 기껏해야 천5백 건이라는 이야기다. 그러니 난다긴다하는 법무사도 사무실 유지하기가 보통 힘든 게 아니다. 우리가 권리분석에 관해서는 법무사를 따라잡을 수가 없다. 예를 들어 A라는 사람이 법무사를 찾아온다.

“B가 돈을 안 갚는데 그 사람 재산을 경매에 넣는 것이 어떨까요?”

이렇게 의논을 하고 가면 다음 날 B가 찾아오는 식이다.

“A라는 사람이 내 재산을 경매에 붙이려는 것 같은데 어떻게 하면 좋겠습니까?”

사정이 이쯤 되니 시중에 나온 물건에 관한 권리분석은 법무사무소에서 다 쥐고 있다고 해도 과언이 아니다. 어디 법무사뿐인가. 공

인증개사까지 정보를 공유하니 정보 확보 면에서는 그들을 따라 잡을 수가 없다. 거기에다 전국적으로 경매관련 업무를 하는 사람이 수만 명이다. 자기 돈으로 하는 경매는 보통 세 건 정도만 하면 가지고 있던 돈이 바닥나기 때문에 그 다음 수순으로 컨설팅을 하게 되어 있다. 정보는 갖고 있는데 돈이 없으니 중간에서 연결해주고 수수료를 챙기는 것이다.

어느 바닥이나 그렇지만 이 바닥 역시 먹고 살기가 쉽지 않다. 나는 아직까지 한 번도 명도소송을 겪은 적이 없다. 모든 소송이 그렇지만 명도소송을 하게 되면 물질적, 정신적으로 겪는 고통이 이만저만이 아니다. 경매를 포기하는 이유 대부분이 이런 마음고생 때문이다. 물건을 알아보는 감각은 이 바닥에서 잔근육을 키워야만 얻을 수 있다.

오랫동안 전쟁터에서 칼날에 상처를 입어본 사람은 안다. 어느 각도로 들어가야 적을 가장 효율적으로 공략할 수 있는지, 어느 각도로 몸을 피해야 다치지 않을 수 있는지. 백 권의 책을 읽는 것보다 한 번의 실전이 중요한 것은 그래서이다. 실전은 보다 정교하게 칼을 갈 수 있는 방법이다.

경매시장에 족집게도사는 없다

●
●
●

전국적인 사교육 열풍을 타고 족집게과외가 성행했던 적이 있었다. 시험에 나올만한 문제를 과외교사가 콕 집어 준다고 하니 수험생은 물론 학부모로서도 귀가 솔깃할 일이다. 책을 달달 외울 필요도, 책상 앞에 죽치고 앉아 있을 필요도 없다.

시험에 나올 문제만 몇 개 외우면 대학에 합격한다는데 누가 죽어라 시간 버려, 몸 버려 가며 공부하겠는가. 족집게 학원에 돈만 좀 갖다 바치면 그만인데. 그런데 참 이상한 일 아닌가. 그들은 어떻게 해서 문제를 콕 집어낼 수 있었을까.

신통력이 있지 않은 바에야 시험문제를 맞출 수 없는 일이다. 신통력이 있기는 있었다. 시험문제를 뒤로 빼내는 신통한 능력. 사건의 전모가 밝혀져 사법적으로 처벌을 받기는 했지만 말이다.

세상이 공평한 것은, 돈으로 시험문제를 살 수는 있지만 성공을 살 수는 없기 때문이다. 돈으로 좋은 대학에 들어갈 수는 있어도 인

생을 성공적으로 살기는 어렵다. 오직 스스로 껍질을 깨고 나온 병아리만이 생존할 수 있다.

로또로 대박친 사람들 어떻게 사나, 조사해 봤더니 그 재산 잘 지키고 사는 사람이 드물다고 한다. 유산을 물려받아 부자가 된 사람들과는 약간 다르다. 유산 상속자들은 최소한 부모가 재산을 관리하는 방법 정도는 눈여겨보았기 때문이다.

자기 힘으로 공부하는 요령을 깨친 아이는 설사, 진학이나 취업에 어려움을 겪는다 해도 큰 문제가 되지 않는다. 그들에게는 세상을 살아갈 힘이 있다. 반면 족집게과외로 대학에 잘 들어간 아이는 그 덕에 좋은 직장에 취직을 하고 괜찮은 배우자를 만날 수는 있겠지만 그것을 유지하고 지키는 일이 문제다. 조직 내 경쟁에서 살아남는 일이 만만한 게 아니기 때문이다.

마찬가지로 가정을 잘 이끌어 가는 일 또한 쉽지 않다. 그것은 누가 대신해 줄 수 없는 문제다. 많이 준비한 자만이 많이 이룰 수 있다는 뻔한 이야기를 내가 되풀이할 수밖에 없는 것은 경매에 있어서도 적용되는 문제이기 때문이다.

10여 년 동안 경매법정을 쫓아다니다 보니, 경매 진행절차에 따른 여러 가지 문제점이 눈에 띄었다. 알게 모르게 규칙의 허점을 이용하는 사람들, 부당한 거래를 하는 사람들, 참을 수 없을 만큼 분통이 터지던 일들이 많았다. 하지만 나는 그들을 고발할 수 없었다. 그들 역시 살아남기 위해 나름으로 발버둥을 치는 중이라는 것을 알기

에. 다행히 제도적인 비합리는 시간이 지나면서 많이 개선되어 갔다. 단적으로 입찰보증금을 예로 들 수 있다. 필자가 처음 경매를 시작할 무렵에는 입찰보증금을 넣을 때, 자신이 입찰하고자 가격의 10%로 계산했지만 지금은 ‘최저입찰가의 10%’로만 내게끔 법이 바뀌었다. 제도가 바뀌어 헛갈린다고 투덜거리는 사람도 있겠지만 내가 보기에 이는 썩 고무적인 일이다.

입찰액의 10%라고 하면 결코 적은 돈이 아니다. 10억으로 입찰가를 써낼 경우 보증금을 1억이나 준비해야 하는데 액수가 크다 보니 현찰을 이용하면 입찰가격이 타인에게 노출되었던 것이다. 그래서 당시에는 남들이 들고 온 봉투의 두께를 보고 눈치껏 입찰을 해서 낙찰받는 사람들이 꽤 있었다.

최저입찰가를 기준으로 하면 입찰액 기준보다 금액이 떨어지는 데다 입찰자 전원이 일률적으로 준비하기 때문에 입찰가 노출의 위험이 적다.

이것 외에도 입찰 봉투를 기록하는 방식, 집행관들의 진행 과정 등 사사로운 부분에서 문제가 많았다. 최근 있었던 일을 하나만 더 예로 들어보자.

얼마 전 경매법원 공무원들이 이미 사용한 수입인지나 증지를 다시 떼어서 되파는 수법으로 공금을 횡령한 사건이 있었다. 일이 터지자 법원에서 자체수습에 나섰다. 증지를 구매하여 우표처럼 붙이는 방식에서 납입영수증에 구매자의 이름을 기록하는 방법으로 제

도를 바꾼 것이다.

이 이야기를 하는 이유가 있다. 족집계과외 교사를 믿는 것 자체가 어리석은 일이라는 것이다. 요행으로 돈을 벌 수도 있고 불법적인 방법으로 서울대에도 갈 수 있다. 땅을 사는 것도 마찬가지다. 잔재주로 금액을 맞춰서 땅을 낙찰받을 수는 있다. 하지만 그렇게 해서 억지로 낙찰받은 땅을 자기 것으로 만드는 일은 또 다른 문제다. 낙찰받을 때처럼 눈치껏 땅을 되팔았다가 땅을 치고 후회하는 사람 여럿 봤다.

경매법원에 처음 다닐 때 이야기다. 동네마다 나름 ‘척’ 을 하시는 분들이 있었다. 그분들이 어깨에 힘을 주면서 이렇게 말씀하셨다.

“내가 법원 집행관 한 사람과 친분이 있는데 나중에 경매할 일 있으면 도와줄게.”

씨도 안 박힐 말임에도, 어디를 가나 순진한 사람은 하나씩 있는 지라 그런 말에 귀를 열고 열심히 밥 사고 술사면서 따라다니는 치들이 또 있었다. 그렇게 열심히 충성봉사하다가 경매장에서 된서리를 맞고서야 뒤늦게 후회하는 사람들. 남의 말에 혹하면 평생 가야 땅 한 평 못 산다. 이처럼 맥을 못 짚어서 땅을 못 사는 사람들이 있는가 하면 너무 잘 알아서 못 사는 사람들이 있다.

변호사, 법원공무원, 세무사 등이 그들이다. 그들은 자기가 경매에 박식하며 해당 업무에 능통하다고 믿고 있다. 심지어 경매를 할 때는 자기와 상의하라고 한다. 그런 사람들 남의 땅 사주기는커녕

자기 땅도 제대로 못 산다.

이는 입사원서 접수처에서 수위 아저씨가 큰소리치는 것과 같은 꼴이다.

“아, 나만 믿어. 나한테 맡기면 원서접수 잘 해줄게.”

아니면 접수창구 여직원이 서류에 도장 찍으면서 마치 자기가 인사권자인 것처럼 행동하는 일과 비슷하다.

“똑바로 줄 서세요. 제 말 안 들으면 불합격 처리됩니다.”

어떤 기업이 인사권을 수위나 접수창구 여직원에게 맡기겠나. 결국 그 기업에 들어가려면 그만큼 실력을 갖추어야 하고, 그 기업에서 살아남으려면 더더욱 능력을 갖추어야 하는 것이다.

대물림되는 가난



보릿고개라는 것이 있었다. 보릿고개 넘기가 대관령 넘기보다 힘들다는 이야기 많이 들어보았을 것이다. 가을에 추수한 곡식을 다 먹고 초여름 보리 수확기를 기다리는 기간이 보릿고개다. 그 기간에는 먹을 게 없어 갓난아기들이 영양실조로 아사하기도 하고, 산 사람은 살기 위해 풀뿌리까지 캐어먹었다. 먼 옛날이야기처럼 들리지만 따져 보면 그리 오래된 일도 아니다. 우리 부모세대가 맨몸으로 겪어낸 일이니까. 그런데 이상하지 않은가.

일 년간 땀 흘려 노고한 결과물이 왜 그렇게 적은 걸까? 온 식구가 나서서 팔 걷어붙이고 땅을 경작했으면 최소한 일 년은 먹을 수 있어야 하는 것 아닌가. 겨우 한 계절 넘기자고 그 고생을 했던 말인가. 농부가 바보도 아니고 해마다 그런 일이 반복된다면 대비를 해야 할 것 아닌가.

문제는 생각처럼 그렇게 간단하지가 않다. 보릿고개에는 지주들

의 욕심과 그에 편승한 관리의 방관이 빚어낸 합작품이다. 지주, 그들은 곧 관리 자신이거나 관리의 친인척이었으므로…….

해마다 농사를 마무리 지은 후에는 꼭 잔치가 벌어졌다. 땅부자대 대감께서 한턱 쏜다고 선포하는 것이다.

“자, 모두 나와 먹고 마시며 놀게나들.”

그러면 온 동네 소작인들이 몰려 나와 덩실덩실 춤을 추며 가을의 풍요를 만끽한다. 그날이 바로 ‘추석’이다. 농군에게 있어 일 년 중 가장 행복한 날이 아닐까 싶다.

하지만 이런 잔치문화 속에 올라미가 숨어 있다는 것을 그들은 알까? 대감댁에서는 온갖 풍성한 음식으로 잔치를 베풀고 또 조상께 감사드린다며 진귀한 음식으로 ‘돈질’을 해서 제사상을 차린다.

생선장사를 하다보면 재밌는 일을 많이 겪게 된다. 생선장수들이 가장 좋아하는 게 바로 요 제수용으로 팔려나가는 생선이다. 전통적으로 제수용품은 가격을 깎지 않고 거래가 이루어진다. 평소 5백 원 짜리 하나 갖고도 실랑이를 벌이던 아주머니가 제수용품 만큼은 두 말 없이 부르는 값에 사간다.

생선장사를 하는 입장에서는 누구보다도 하루하루가 한가위만 같으면 좋겠다. 문제는 생선장수에게 더없이 반가운 추석이라는 명절이 사실은 민초들의 고향을 짜내는 미끼였다는 사실이다.

사실 제사상은 자기 형편대로 차리는 것이 정답이다. 돈 많은 사람은 때갈 좋은 조기나 고깃국을 올릴 수도 있지만 가난한 사람은

과일과 나물만 올려도 대단한 정성을 보이는 것이다. 그런데도 서민은 부잣집 제사상에 조기가 올라가는 것을 보고 마치 그런 상이 표준이라도 되는 것처럼 자신들도 무리를 해서 조기를 사다 올린다.

조기란 것이 예나 지금이나 값 비싼 생선이다. 과거에는 더더욱 그랬을 터, 조기를 제사상에 올리기 위해서 서민은 일용할 양식을 내다 파는 수밖에 없었다. 결국 제사상 때문에 서민은 일 년 내내 배를 굶어야 했던 것이다. 뱀새가 황새 쫓아가려다 가랑이 찢어진 격이다.

생각해보라. 어느 염치없는 조상이 있어, 후손이 배 굶아가면서 차려준 상을 받고 싶어 하겠는가. 서민은 부자의 소비를 본받을 것이 아니라 그들의 근검절약하는 습관을 배워야 한다. 과시문화를 배울 게 아니라 정성을 배워야 한다. 암튼 그렇게 상다리가 부러지게 제사상과 잔칫상을 차린 뒤 지주들은 계산을 한다.

‘묵은 쌀로 떡과 술을 만들어 먹이고 창고에는 새 쌀을 넣어두자.’

밥이야 햅쌀로 짓는다지만 술과 떡까지 햅쌀로 빚는 바보는 없다. 묵은 쌀을 빼내야 창고에 새 쌀 넣을 공간이 생긴다. 한 마디로 곡식 창고 정리기간이 추석이었던 것이다.

빈 창고를 다시 채워주는 것은 다름 아닌 민초들이다. 민초들이 들여놓는 쌀은 기본 소작료에다 지난 보릿고개 때 지주에게서 빌린 쌀에 이자를 더해 갚은 것이다.

그리하여 지주는 창고를 그득하게 채운 후 봄을 기다린다. 봄이 되어 보릿고개가 닥치고 쌀이 떨어지면 서민들이 다시 쌀을 꾸러 올 것이기 때문이다. 그들의 쌀이 것처럼 일찍 떨어진 것은 당연히 지난 해 봄에 꾸었던 쌀을, 가을걷이 하면서 원금에 높은 이자까지 더해 갚았기 때문이다. 악순환이 되풀이 되는 이유이다.

추석은 지주 입장에서 더할 수 없이 좋은 기회였다. 아무리 곡식을 많이 수확한 지주라고 해도 너무 많은 쌀을 보관하고 있는 것은 미련한 짓이다. 쥐새끼 걱정이며 창고비 걱정을 더는 기회가 바로 추석인 것이다. 덕분에 민초는 점점 가난해지고 가난은 대물림된다. 지주 아들은 지주가 되고 농군 아들은 농군이 된다.

지금도 다를 바가 없다. 연예인을 앞세운 기업들은 말한다. 이렇게 하고 살아야 폼 나는 것이라고 골프를 쳐야 하고 해외여행을 해야 하고 명품 가방을 사야 한다고, 결국 우리는 카드 값에 소작농이 되어 매달 보릿고개를 넘어야 한다.

집 폭탄을 안고 자폭한 사람들



며칠 전 신문을 보니 ‘허니문푸어(Honey Moon Poor)’라는 게 있다고 한다. 결혼 시작부터 빚더미에 오르는 젊은 부부들을 빚댄 말이다. 등록금 천만 원 시대를 지나, 낙타가 바늘구멍에 들어갈 정도라는 취업난을 힘겹게 헤쳐 나왔더니 또 한 번의 난관인 허니문푸어가 기다리고 있다는 것이다.

요즘 결혼 비용을 마련하는 일이 장난이 아니다. 잘 살고 못 살고 관계없이 호텔에서 결혼식을 올려야 체면이 선다고 생각하는 모양이다. 집으로 날아오는 청첩장을 보면 호텔에서 하는 결혼식이 적잖다. 뭐 결혼비용 정도는 부조로 충당할 수 있으니 괜찮은 거 아니냐고? 일생에 단 한 번인 결혼이니 호텔에서 해도 되는 거 아니냐고?

글쎄, 과연 그럴까? 부자들은 호텔에서 결혼해도 상관없다. 부자 결혼식에는 부자들이 하객으로 참석하기 때문에 자기 밥값은 내고 간다. 하지만 가난한 사람 결혼식에는 그들과 비슷한 처지의 하객이

오기 마련이다. 한 끼에 10만 원짜리 밥값 내기가 쉽지 않다. 어떻게 10만 원을 준비해 온다고 해도 혼자 오는 게 아니라 처자식을 전부 데리고 나타나 그 돈의 몇 배에 달하는 점심을 먹어주고 가신다.

이렇게 결혼비용을 마련하는 일만으로도 사회초년생 부부의 등골이 훔 지경인데, 전셋돈마저 폭등한 요즘은 대출까지 받아야 하니 여행은커녕 외식조차 마음 놓고 할 수 없음을 자명해 보인다.

‘개그콘서트’에서 개그맨 최효종이, 교사라는 안정된 직업인이 숨만 쉬고 살아도 집 장만하기까지 217년이 걸린다고 한 말은 단순한 우스갯소리가 아니다. 얼마 전 통계청이 발표한 내년도 가계수지 동향조사에 충격적인 결과가 나왔다. 30대 가정의 부채비율이 무려 22.2%에 달할 것이라는 예상이다. 아슬아슬한 결혼생활, 젊은 가장 이 자칫 실직이라도 하게 되면 가계는 극복하기 어려운 난관에 봉착하게 된다.

‘90년대 학번은 왜 하우스푸어가 됐나.’

얼마 전 모 경제지에 실린 기사의 제호다. 여기서 말하는 하우스푸어(House poor)란 문자 그대로 ‘가난한 집안’을 일컫기도 하지만 보다 함축적으로 말하면 ‘집 때문에 가난해진 사람’을 말한다. 혹은 ‘자기 집을 갖고 있으면서도 가난하게 사는 사람’을 말한다. 그들 대부분이 나와 같은 삼십대 후반의 가장이다.

이들이 이렇게 된 데는 선배격인 80년대 학번의 책임이 크다. 80년대 학번 중에는 부동산 붐을 타고 돈 좀 만진 사람들이 다수 포함

되어 있다. 90년대 학번은 부동산으로 돈을 벌었다는 선배들을 모델 삼아 무리하게 아파트를 구입했다. 그들이 온갖 대출을 끼고 아파트를 매입하던 시기는 '수도권 2차폭등'으로 집값이 가장 비쌀 때였다. 그 다음 이어지는 스토리는 뻔하다. 아파트 가격은 제자리걸음인데 대출 금리는 시나브로 오른다. 아파트 분양계약으로 인해 그들은 매달 이자 갚기에도 벅찬 인생으로 전락한 것이다.

충분한 경제력을 갖추지 못한 상태에서 무리하게 50~60대가 만들어 놓은 부동산 불패신화에 대한 믿음, '이러다가 영원히 집을 살 수 없을지 모른다'는 초초감과 '나도 부동산 투자의 혜택을 보겠다'는 탐욕이 버무려져 만들어낸 결과였다.

반면 90년대 후반 학번 이후는 부동산 투기 붐을 피할 수 있었다. 이들은 연령 면에서나 여건 면에서 주택 구입을 고민할 때가 아니었다. 게다가 '88만원 세대'로 대표되는 2000년대 학번은 취업 걱정에 주택 구입을 생각할 겨를조차 없었다.

부동산 붐의 혜택도 누리지 못한 채, 하우스푸어 행 막차를 타게 된 90년대 초중반 학번의 불행은 누가 책임질 것인가.

'허니문푸어'가 '하우스푸어'로 이어지지 않기 위해서는 월급에 기댈 수만은 없다. 나 역시 평생 생선장수를 하면서 먹고 살 생각은 하지 않았다. 젊어서 고생은 사서 한다고 해도 나이 들어서까지 그럴 수는 없는 일이다. 노년에는 소박하게나마 채소밭이라도 가꾸고 부부끼리 여행 정도는 다니는 삶을 살아야 하지 않겠는가.

그렇게 하기 위해 시작한 것이 경매라는 부업이었다. 나는 새 출발을 하는 사람들에게 경매를 전업으로 삼으라고 말하고 싶지 않다. 마음이 조금하면 일을 그르치기 쉽다.

투자는 적은 돈으로 시작해야 한다. 그렇게 할 수 있는 방법이 있다. 경매의 장점 중 하나가 적은 돈으로 투자가 가능하다는 것이다.

백령도에 있는 내 땅 백 평



많은 사람이 공동투자의 위험을 말한다. 이는 각 투자자의 입장이 다르기 때문인데 한 사람은 돈이 급해 빨리 팔고 싶어 하고 다른 사람은 좀 더 오르기를 기다리고 싶어 할 때, 적정선에서 타협하기가 어렵다는 것이다. 공동투자만의 문제가 아닐 것이다. 타협의 문제는 모든 동업에 적용되는 말이다. 한 사람은 단기적으로 수익을 낸 뒤 빨리 빠지고 싶어 하고, 다른 한 사람은 설비투자 등을 통해 좀 더 파이를 키우고 싶어 할 경우 결정을 내리는 일이 쉽지 않다.

와중에 다툼이 일어나고 심하면 법정 싸움으로 이어지는 과정에서 친구가 원수로 변하기도 한다.(나 역시 이 책을 쓰는 도중에 친구와 이런 문제로 갈등을 빚은 일이 있다. 7년 전 각기 6백만 원씩을 투자한 물건에 대해 이견이 생긴 것이다.)

그런 한편 공투(공동투자)는 종종 사기로 오해받기도 한다. 몇 가지 이유가 있겠지만 가장 큰 문제는 운영진의 모럴해저드다. 일부

공투의 운영진들이 자기 돈은 하나도 넣지 않은 채 남의 돈 갖고 이리저리 주무르다 안 되니까 달아나버린 일이 있었다.

이처럼 일반인들에게 일부 공투가 좋지 않은 인식을 심어주었음에도 나는 지난 4년간 내 블로그를 통해 여섯 차례에 걸쳐 공동투자를 진행해 왔다. 세간의 안 좋은 이미지와 달리 공투의 알려지지 않은 장점이 상당히 많기 때문이다.

공투의 가장 큰 장점이라면 뭐니뭐니해도 적은 돈을 투자하여 내 땅을 가질 수 있다는 것이다. 또한 소액으로 투자하기 때문에 보유세나 양도세 부분에서 혜택을 받기 쉽다. 그 다음 장점으로서는 개인이 일일이 경매공부를 하지 않아도 전문 관리자가 그 일을 대신 해준다는 것에 있다.

원래 경매란 것이 뛰어들기는 쉬워도 실질적으로 땅을 사기까지는 만만찮은 난관을 만나기 마련이다. 특히 대한민국 땅은 다양한 규제에 묶여 있기 때문에 그와 관련하여 상세한 정보를 수집해야 하고 각종 세금 문제에 대해서도 신경을 써야 한다. 이것저것 따지고 나면 정말이지 개인이 땅을 사는 게 쉽지 않은 일이라는 것을 알게 된다. 그런 문제를 공투가 해결해준다.

보면 볼수록 땅이란 물건, 참 재미있다. 땅은 아무에게나 몸을 허락하지 않는다. 땅을 가질만한 자격이 있는 사람에게만 자신의 몸을 내준다. 그런 사람은 어떤 사람일까? 대답은 간단하다. 땅을 사랑하는 사람만이 땅을 가질 수 있다.

너무 추상적인 말이라고? 하지만 그게 사실이다. 펄벅 여사의 『대지』나 박경리 선생의 『토지』를 보면 땅은 투기의 대상이 아니라 사랑의 대상이라는 것을 알 수 있다. 땅 주인이 되려면 그에 따른 자격을 갖추고 있어야 한다. 땅을 통해 한몫 잡으려는 심보는 사기꾼 심보다. 연애도 마찬가지다. 괜찮은 여자를 애인으로 두고 싶다면 자신도 그만큼 사람이 되어야 한다. 세상 이치는 다 똑같다. 감언이설로 여자를 뿔 수는 있지만 그 여자를 내 여자로 만드는 데는 한계가 있다.

그래서 나는 적은 금액으로 부담 없이 참여할 수 있는 땅을 공투의 대상으로 삼았다. 큰 돈을 집어넣고 전전긍긍 가슴앓이를 하면 땅을 제대로 사랑할 수 없기 때문이다. 부담 없이, 재미 있게 참여할 수 있는 땅의 기준은 간단하다. 평당 만 원이다.

서울 명동에 있는 우리은행 앞 땅값이 우리나라 최고가라고 하지만 세상에는 그렇게 비싼 땅만 있는 게 아니다. 찾아보면 싼 땅이 얼마든 있다. 문제는 가치가 있으면서도 가격이 상대적으로 싼 땅이 적다는 것이다.

가치 없는 땅에 무모하게 투자할 수는 없는 일이다. 만 원이라고 해도 백 평을 사면 백만 원이 아닌가. 그래서 공동투자에 참여하기 전에는 공투 운영진의 모든 것, 적어도 능력이나 신뢰도 정도는 살펴보는 일이 매우 중요하다.

또 하나, 땅을 갖기 위해 명심해야 할 것은 대박 나는 물건은 세상

에 없다는 사실이다. 그런 물건은 경매시장에 나오기 전에 벌써부터 임자가 정해진다. 이런 환경에서 내 땅을 가지려면 소신투자가 최고다. 땅에 대해 나만의 가치를 갖는 일, 당장 큰 돈이 안 되더라도 멀리 내다보고 땅을 사는 일이 중요하다. 이는 내 소신이자 나의 멘토인 아버지의 가르침이기도 하다.

당시 사랑을 받을 만한 충분한 가치가 있음에도 상대적으로 가격이 저평가된 대표적인 케이스가 백령도 땅이었다. 백령도는 현재 개발계획 안에 든 땅은 아니지만 향후 서해안 시대가 열리고 통일이 되면 그 가치가 지금의 몇 배에 이를 것이다. 그런 기대 하에 18명의 투자자가 각기 백만 원씩 돈을 모았다.

통일! 사실 꿈같은 이야기다. 당장 내일 실현될 수도 있지만 먼 훗날의 일이 될 수도 있다. 많은 사람이 그곳에 투자해서 언제 돈을 빼겠냐고 한다. 너무 불투명한 일 아니냐고 묻는다.

그래야 백만 원이다. 당장 그 돈 없다고 큰일 날 사람이 아니라면, 미래를 위해 자식을 위해 물어둘만한 돈이 아닌가. 그렇게 잊어버리고 물어둔 돈이 미래에 목돈이 되어 돌아올지 누가 아는가. 필자 역시 백만 원을 내고 공투에 참여했다. 모든 공투에는 운영자가 투자자의 한 명으로 참여하는 게 원칙이다.

만의 하나 그 땅에서 수익이 발생되지 않을 경우 운영자인 필자의 지분은 포기하는 것으로 했다. 그 정도의 책임감도 없이 어떻게 투자자의 신뢰를 얻을 생각을 하겠는가.

사람들은 궁금해 할 것이다. 땅값이 생각보다 빨리 올라 땅을 팔 일이 생기면 그 많은 사람의 의견을 어떻게 조율할 것이냐고. 이에 대해서도 기준을 세워 두었다. 땅 매입 시점으로부터 2년이 지나 가격이 세 배 넘게 올랐을 경우에 한해, 운영자 임의대로 땅을 처분할 수 있다. 또한 별도로 정한 조건에 맞지 않아도 투자자 회의를 통해 2/3가 찬성하면 땅을 매각할 수 있다.

소금에 투자하세요



사실 필자의 맨 처음 공투 대상은 백령도 땅이 아니다. 최초로 시도한 공투는 현물공투였다. 금! 그것이 내 인생 최초로 벌인 공투다. 금도 그냥 금이나, 우리 삶에 없어서는 안 될 소금이 바로 그것이다.

땅을 대상으로 한 게 아니기 때문에 공식적인 공투라고 할 수는 없다. 굳이 이름을 붙이자면 '0.5차 공투'라고나 할까. 이 소금공투에 얽힌 이야기가 상당히 재미있다.

때는 바야흐로 2008년, 필자가 생선장사하느라 땀을 쏟고 있을 때였다. 한 여름, 생선의 신선도를 유지시키는데 없어서는 안 될 게 얼음이다. 얼음에 딱딱 재워둔 생선은 금방이라도 살아 움직일 것처럼 신선해 보인다. 얼음 다음으로 필요한 게 소금이다.

고등어를 소금에 재워두면 몇날 며칠이 가도 변하지 않으며 시간이 지날수록 생선 특유의 고소한 맛이 배가된다. '음식 맛은 소금 맛'이라는 말이 있다. 우리나라 천일염은 보존력이 우수하고 맛이

좋아 소금의 왕으로 친다.

천일염에 재워둔 생선은 쓴맛이 없으며 신선도가 오래 유지된다. 생선 염장을 통해 누구보다 소금의 질적 차이를 경험해온 나로서는 국산 소금에 대해 갖는 자부심이 강했다. 그런 국산 소금의 가격이 오르고 있었다.

소리 없이 야금야금 올라 내가 처음 생선장사에 뛰어들 당시 포당 5천 원하던 것이 몇 년 지나지 않아 그 두 배인 만 원까지 호가했다. 아무리 인플레이션이 무섭다고는 하지만 지나친 반등이었다. 연유를 알아본 즉 간척지 개발로 염전이 줄어든 탓이라고 했다. 이에 내가 무릎을 치지 않을 수 없었다.

‘소금을 물어두면 돈이 될 게 아닌가!’

모든 물건은 시간이 지나면 가치가 떨어지는 법이지만 유일하게 변하지 않는 게 있다. 바로 금이다. 황금은 물론 소금 역시 시간의 침식을 받지 않는다. 오히려 소금은 시간이 지날수록 간수가 빠져 맛이 좋아지는 등 가치가 올라가는 특성이 있다.

원래 국산 천일염은 가격이 비싸 대중적인 상품은 아니었다. 당시 대부분의 식당에서는 가격이 싼 중국산 소금을 썼는데 이게 짜기만 했지 그다지 맛이 없었다. 하여 맛을 고집하는 고급음식점이나 몇몇 가정에서만 천일염을 소비하고 있었다. 그러던 것이 온 나라에 웰빙 바람이 불어 닥치면서 사정이 급변하게 되었다.

천일염이 몸에 좋다는 소문이 나면서 일반인의 수요가 폭발적으

로 증가한 것이다. 그런 와중에 광물로 분류되던 소금이 일약 '식품'으로 신분상승하면서 식약청의 감독 하에 놓이게 되었다. 소금의 가치가 수직으로 올라간 것이다. 중국의 현지 물가가 꾸준히 오르고 있는 것도 국산 소금 값에 영향을 미쳤다.

당장 소금 구매에 나섰다. 부모님 덕에 창고로 쓸 부지는 어렵지 않게 구할 수 있었다. 문제는 소금을 살 돈이었다. 못해도 5천 포대는 들여놓아야 투자라고 할 수 있는데 생선장사를 해서 모은 돈으로는 5천 포대는커녕 5백 포대 사는 일도 힘에 부쳤다.

고민 끝에 투자자를 모으기로 하고 고등학교 동창, 이웃 주민, 장터 사람들과 접촉에 들어갔다. 시간이 지나면 돈이 될 것이 분명한 바 나름대로 프레젠테이션까지 준비했다. 과거 프로그램 개발 회사에 다닌 경험을 바탕으로 팸플릿을 제작, 사업 설명회를 열었다.

나라는 사람 하나만 믿고 무조건 따라와 준 사람도 있었지만 반응은 대체로 부정적이었다. 현물투자라는 게 워낙 낯선 단어이기도 했지만 소금이 남아야 얼마나 남겠냐는 지론이 일반적이었다.

나는 향후 3년이 지난 시점에서 세 배 보장을 약속했고 중도해약 시, 시가대로 쳐서 돈을 되돌려주겠다고 했다. 그렇게 사업 설명을 다니며 모은 인원이 당시 열 명이었다. 열 명이 소금 백 포대에 130만 원(소금 백 포대 가격+운송, 관리비)씩 투자해준 것이다.

목표에는 턱없이 모자랐지만 나름 확신이 있었기에 공투를 통해 전남 '신안'산 천일염 천 포대를 확보한 후 나머지 4천 포대는 대출

을 받아 시들었다. 나는 확신했다.

‘적어도 세 배는 오를 것이다.’

그에 대한 결과는 정확히 3년이 지난 시점에 현실이 되어 나타났다. 2011년 국산 천일염은 산지가로 정확히 포 당 3만 5천 원에 거래되고 있었다. 원금 회수는 물론이요 투자자는 투자금액의 세 배를 돌려받게 되었다.

그때도 나는 수중에 있는 소금을 한꺼번에 처분하지 않고 조금씩 소매가로 내다 팔았다. 그렇게 3년이라는 시간을 흘려보내던 어느 날 뜻하지 않은 일이 생겼다. 일본 대지진이 발생한 것이다. 소금이 금값이 되는 순간이었다.

동네가 좁다보니 우리 집에 소금이 쌓여 있다는 소문이 났고 그때부터 주문이 쇠도하기 시작했다. 가격이 비싼 것은 둘째 치고 오염에 노출되지 않은 소금을 구하기가 하늘에 별 따기가 되어버린 것이다. 사정이 이쯤 되자 집에서 난리가 났다. 식구들이 저마다 그 소금이 자기 것이라고 우기기 시작했다. 아버지가 가장 심했다.

“내가 아니었으면 소금 보관할 창고를 구하지 못했을 것 아니냐. 거기다가 3년에 달하는 긴 시간 동안 소금을 지킨 게 누구냐? 행여 비 맞을까, 도둑이 훔쳐가거나 앓을까 내가 밤잠도 설쳐가며 그놈을 지켰으니 그 소금 반은 내 거다.”

아주 당당하게 소금에 대한 이권을 주장하셨다. 말이 났으니 말이 지, 나를 볼 때마다 그놈의 소금 팔아버리라고 잔소리하신 분이 아

버지였다. 딱 하니 자리만 차지하는 게 보기 싫다는 것이다.

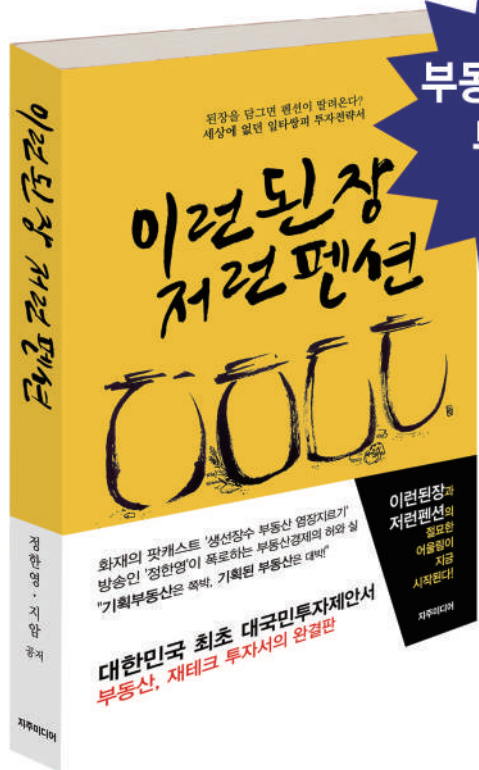
소금에 대한 권리를 강력하게 주장하는 또 다른 사람은 집사람이다. 소금 살 돈을 빌려준 사람이 바로 자신이니 소금에 대한 권리가 자신에게도 있다는 것이다. 이 말도 안 하려 했지만 아내 역시 돈이 필요할 때마다 소금 좀 팔아버리라고 종용해온 사람이었다.

그나마 아내가 투자했다고 우기는 돈은 내가 진주에 있는 땅을 구입하는데 쓴 돈으로써 천만 원에 되팔아 두 배로 불러놓은 돈이었다. 그러니 아내가 투자한 금액이라는 것도 따지고 보면 5백만 원이 아닌가.(아무리 상황을 설명해도 아내가 수궁을 안 해서 참 답답했다.)

여하간 나는 많은 사람들의 핀잔과 회유를 견디며 소금을 지켰고 상상도 못할 높은 가격에 소금을 매도할 수 있었다. 그렇게 해서 필자가 남긴 이문은 최초 구매가격의 네 배에 달했다.

결국 그 돈은 전부 아버지가 가져가게 되었지만 공투의 가능성을 보여준 계기로 남았다.

된장을 담그면 펜션이 달려온다? 세상에 없던 일타쌍피 투자전략



부동산, 재테크
투자서의
완결판

이런 된장 저런 펜션

대한민국 최초 대국민투자제안서

정한영 · 지암 공저 | 22,000원

화제의 팟캐스트 '생선장수 부동산 열광지르기'
방송인 '정한영'이 폭로하는 부동산 경제의 허와 실

"기획부동산은 쪽박, 기획된 부동산은 대박"



‘드디어 나에게도 땅이 생기게 되나보다.’

감개무량에 빠진 것도 잠시, 한 남자로부터 연락이 왔다.

남자는 거두절미 땅을 내놓으라고 했다.

“그 땅은 팔 땅이 아니며, 내일 당장 집으로 찾아갈 테니 도장 준비하라고.”

이 무슨 자다가 봉창 두드리는 소리란 말인가. 어렵게 낙찰받은 땅을 돌려달라니.

사연을 알고 본즉, 그 물건은 어느 부부가 이혼을 하면서 여자 측에서 요구한 위자로 분에 대한 경매물건이었다. 하여 남편 되는 사람이 땅을 되찾기 위해 낙찰자의 연락처를 알아낸 것이었다.

설마 했는데 다음 날, 전화를 걸었던 남자가 진짜 집으로 찾아왔다.

그의 손에는 경매 취하 동의서가 들려 있었다.

“여기에 도장을 찍으라고!”

시비자로 나오는 그자를 보아하니 외모가 장난이 아니었다. 우락부락한 얼굴에 덩치가 산만 했다.

남자 뒤에는 여자가 한 명 서 있었는데 눈치로 봐서 내연녀인 듯했다.

chapter 02

생선장수 땅 이야기

_ 믿을 건 땅, 너밖에 없다

폭락론에 즈음하여
아파트는 소비재다
인플레이션으로부터 내 재산 지키기
배춧값에 가려진 땅값의 가치
내 이름으로 받은 첫 낙찰
현대판 선데이서울
소셜커머스의 불안한 미래
TV와의 이별
임대를 목표로 받은 낙찰
고난 뒤에 따라온 기쁨
땅이 있으니 행복해

폭락론에 즈음하여



사회가 위기에 빠지면 별별 인간들이 출현한다. 사이비 종교의 출현이 눈에 띄게 증가하는 것도 이런 시기이다. 이들은 현실의 위기를 이용하여 무지한 사람들을 더 많은 공포 속으로 몰아넣는다. 그들이 공포를 조장하는데 동원되는 논리는 한 가지다. 세상에 믿을 놈 없다, 나를 믿고 따르라는 것.

현재 폭락론으로 인터넷이 뜨겁다. 부동산 가격이 폭락할 것이라는 등, 주식이 폭락할 것이라는 등. 문제는 폭락론을 주창하는 사람치고 제대로 된 대안을 마련해 놓는 사람이 드물다는 것이다. 왜? 그들이 원하는 것은 불안의 조장, 바로 그 자체이기 때문이다.

그들 뒤에는 기득권자가 자리 잡고 있다. 기득권자는 시민이 불안해 하지 않으면 도리어 자신들이 더 불안해 한다. 개혁의 목소리는 사회가 가장 안정된 상태에 있을 때 터져 나오기 때문이다. 기득권자는 '가뜩이나 불안한데 새로운 시도를 할 때가 아니다.'라는 생각

을 서민들에게 주입하기 위해 위기론을 들먹인다.

‘니들, 이러다 공산당이 밀고 내려오면 어떻게 할래?’

박정희 정권이 ‘전가의 보도’ 처럼 급할 때마다 써 먹던 고전적인 수법 아니던가.

솔직히 말해서 위기론이 고개를 들지 않았던 때는 한 번도 없었다. 필자 역시 수년 전부터 블로그를 통해 아파트 수요의 한계와 가격 오름세의 한계성에 대해 이야기했고 무리한 대출을 경고해 왔다.

이제껏 잠잠하다가 최근에 와서야 부산스럽게 떠들기 시작한 사람들이 아파트 값이 폭락하는 것이 마치 자기들이 예단한 일이라도 되는 것처럼 호들갑스럽게 군다.

아파트에 대한 경고는 이미 10년 전부터 있었고 그 이전부터도 있었다. 심지어 1970년대 신문에도 이와 비슷한 내용의 기사가 실려 있는 것을 봤다.

아파트 가격이 정점에 올랐던 것은 정확히 3년 전이다. 강남을 중심으로 한도 끝도 없이 가격이 치솟았다. 아파트 가격을 올리는 것은 과연 누구의 손이었던가? 빙빙 돌리지 말고 꼭 집어 이야기하자. 그 보이지 않는 손은 바로 ‘타워팰리스’였다.

도곡동에 세워진 타워팰리스의 최초 분양가는 10억이었다. 10억 짜리가 얼마 후에 18억이 되었다. 10억 짜리를 18억 짜리로 만들기 위해 타워팰리스가 사용한 도구는 입소문이었다.

‘타워팰리스 바로 옆에 새로운 타워팰리스 건물이 들어서는데 20

억에 분양한다더라.’

타워팰리스 시공사 측은 새로 지은 타워팰리스를 20억에 분양하기 위해 예전 타워팰리스의 가격을 18억까지 끌어올려야 했다. 그렇게 하기 위해 역으로 새 타워팰리스의 가격을 20억으로 정해 소문을 퍼뜨렸고 기존의 타워팰리스 시세는 자연스럽게 18억으로 결정되었으며 사람들은 저항 없이 20억짜리 새 타워팰리스에 입주했다.

지금 지방의 아파트값이 오르고 있다고 한다. 맞는 말이다. 오르고 있다. 그 덕분에 신규 아파트는 높은 가격임에도 불구하고 잘 팔리고 있다. 오래된 아파트 역시 오른다. 하지만 거래가 점점 되지 않는다. 신제품만 팔린다.

타워팰리스는 자타공인 최고의 시설과 마감재를 사용한 초호화 주거 공간이다. 한국 최초의 초고층 주상복합 아파트라는 자부심, 현존하는 아파트 중 최고가라는 입주민들의 자부심에도 불구하고 타워팰리스는 입주 당시부터 여러 가지 문제점을 안고 있었다.

교통·환경문제, 주변 지역 주택가격 상승요인의 주범이라는 악명에 강남지역 부동산 투기의 대명사라는 오명, 배타적 공동체 문화 형성 등 부작용 논란이 끊이지 않았다.

시간이 지나면서 타워팰리스의 문제점이 서서히 가시화되고 있다. 가장 먼저 드러난 문제는 환기성이다. 이게 겉보기에는 그럴 듯해도 사방이 꼭 막힌 통구조다. 환기가 되지 않으니 이런저런 질병이 생겨나고 사람들이 여기서 못 살겠다며 떠나기 시작했다. 자연히

타워팰리스 가격이 하락할밖에. 타워팰리스 가격이 떨어지니 주변 아파트 시세까지 덩달아 떨어지고 있다.

기득권자들은 ‘때는 이때다.’ 폭락론을 퍼뜨리고, 사람들은 불안한 마음에 개혁은 꿈도 꾸지 못하고 안으로만 움츠러든다. 악순환의 연속이다.

이런 상황에서 일부 위기론자들은 한술 더 떠 아파트를 팔고 현금을 확보하라고 떠든다. 전혀 현실성이 없는 소리다. 대부분의 가구가 아파트 값의 80%에 육박하는 부채를 떠안고 있다. 집이 5억이면 부채가 4억이라는 이야기다.

집값은 이미 2억5천으로 떨어졌다. 은행 용자와 전세 보증금을 갚으려면 당장 1억5천이 필요하다. 거지가 되는데 필요한 돈이 자그마치 1억5천이라는 이야기다. 이런 상황에서는 월세나 전세를 놓고 최대한 이자를 꺼나가는 것이 그나마 현실적인 선택이다. 이처럼 자본의 노예로 전락한 것이 서민의 삶이다.

이런 서민들에게 무조건 아파트 팔고 현금을 확보하라니 그들이 그렇게 말할 자격이 있는지 본인들의 자산 내용부터 먼저 공개하는 것이 순서일 것이다.

현재 이 사회를 움직이는 장본인은 소위 ‘지도층’ 인사들이다. 그들은 정책을 내놓은 당사자이기 때문에 세상이 어떻게 움직이는지, 자신이 어떻게 움직여야 이익을 얻을 수 있는지 정확하게 알고 있다. 이에 비해 일반 서민의 정보 수납 창구는 완전히 막혀 있다. 정

부에서 한미FTA를 한다고 하면 대다수 농민은 이렇게 말한다.

‘똑똑한 사람들이 하는 일이니 어렵히 알아서 잘 하겠어?’

내용을 알려고 해도 언론이라는 게 ‘ISD’니 ‘투자자 국가 소송제도’니 뭐니 어려운 얘기만 잔뜩 해댄다. 그렇다 보니 게임이 제대로 이루어질 수가 없는 것이다.

게임의 룰을 정한 것도 그들이고 심판을 세운 것도 그들이다. 검찰개혁이니 뭐니 해서 나라를 발각 들쭉서 놓더니 집안싸움에 매진하느라 뒷정리는 엄두도 못 내고 있다. 기껏 내놓은 방안이 ‘가뜩이나 사회도 불안한데 개혁이고 뭐고 그냥 하던 대로 하자.’이니 말 다했다.

아파트는 소비재다

우리나라 사람들은 '부동산' 하면 아파트부터 떠올린다. 지난 20년간 정부에서 전국적으로 신도시 개발이니 뭐니 아파트 붐을 일으켜 봐서 그렇기도 하고, 아파트가 지닌 '무시하기 어려운 편리함' 때문이기도 하다.

물론 등기부등본에 부동산으로 등록이 되어 있으니 법적으로는 부동산이 맞다. 하지만 투자개념으로 따지자면 아파트는 결코 부동산이 될 수 없다. 과거에는 몰라도 현재에 이르러서는 아니다. 그 이유를 나열해 보자.

첫째, 아파트는 공장에서 만들어지는 공산품이다. 아파트는 슈퍼에서 파는 '부라보콘' 처럼 각 공장(건설 회사)에서 천편일률적으로 찍어내는 상품에 불과하다. 그들은 광고를 통해, 이제 아파트도 주부 마음대로 내부구조를 선택할 수 있다고 하면서 이제껏 전근대적인 주거방식처럼 비하하던 일반 주택 특유의 다양성을 흉내 내고 있

다. 딸기맛이나 체리맛이나 부라보콘은 부라보콘일 따름이다. 그들은 판에 박힌 몇 가지 중 하나를 선택하라고 하면서 마치 선택의 기회를 준 것인 양 떠드는 것이다.

둘째, 아파트는 유행상품이다. 자고로 유행은 여성의 전유물이다. 아파트 회사는 아름다운 여성, 특히 현재 TV에서 가장 잘 나가는 여성을 광고모델로 내세워 그들처럼 품격있는 삶을 누리려면 우리 아파트에 입주해야 한다고 주부들을 부추기고 있다. 유행상품의 특징은 내구성이 아니다. 예쁘고 아름다우면 그만이다.

셋째, 아파트는 사용기간이 정해져 있는 소비재다. 소비재란 쓰고 버리는 물건을 말한다. 소비재는 시간이 지나면 재산으로서의 가치를 잃는다. 소비재는 최초로 구입했을 때 가장 쓰기 좋다는 특징을 지니고 있다.

아무리 비싼 자동차라고 해도 시간이 지나면서 잔 고장을 일으키거나 외관이 낡아지는 등 가치가 떨어진다. 그래서 자동차 회사는 꾸준히 새 모델을 개발해 새 차로 갈아탈 것을 요구한다.

아파트 역시 새 아파트가 가장 좋다. 새것일 때 성능이 가장 좋다는 말이다. 그나마 자동차는 쉽게 폐기라도 되지 타워팰리스처럼 60층이 넘는 초고층 건물의 공식적인 수명은 백 년이다.

백 년이 지나기 전에는 마음대로 부수지도 못한다. 백 년 된 아파트에 들어가 산다고 생각해보라. 아마 돈 많은 사람은 선향 들어가 살기 어려울 걸?

그나마 아파트의 모양새며, 쓰임새가 괜찮은 기간은 길게 잡아 15년이다. 15년이 지나면 아무리 잘 지은 아파트도 시대에 뒤떨어져 보인다. 그 15년을 위해 당신은 바보처럼 30년간 번 돈을 투자한다. 혹은 주택용자라는 이름 아래 향후 30년의 미래를 저당 잡힌다.

현재 아파트 전셋값이 하늘 무서운 줄 모르고 치솟고 있다. 모 사이트에서는 전셋값이 오르니 곧 아파트값도 오를 거라는 논리를 펴고 있다. 이 말은 진실이 아니다. 거꾸로 아파트값이 비싸다고 해서 전셋값이 비싸지 않은 것과 같다.

재개발을 앞둔 아파트의 경우 집값은 몇억 대를 호가하지만 전셋값은 기껏해야 몇천만 원 정도에 머물러 있다. 욕실 타일도 여기저기 깨지고, 싱크대도 구식이고, 창문 틈새로 칼바람이 불어오는 등 살기가 여간 불편한 게 아니기 때문이다.

그 반대로 아파트값이 오르지 않고 있는데 전셋값이 오른다는 것은 무슨 뜻인가. 조금만 더 지불하면 아파트를 구입할 수 있는데도 사람들이 한사코 전셋값을 올려주며 이사를 다니는 데는 다 이유가 있다. 아파트에 대한 필요성은 느끼지만 투자가치가 없다는 것을 알기 때문이다.

이런 현상이 작금에 와서야 벌어진 것인가. 아니다. 아파트의 생리란 게 본디 그렇다. 아주 잘 사는 사람이 1억 주고 산 아파트는 시간이 흐르면서 1억2천으로 오른다. 그것을 1억2천에 구입하는 사람은 아주 잘 살지는 않지만 아파트에서 사는 것을 꿈꾸던 사람이다.

그곳에서 실패 살아본 사람은 그것을 보통수준으로 사는 사람에게 1억4천에 판다. 그는 다시 적당히 못 사는 사람에게 1억6천에 넘긴다. 그 사람은 그것을 사기에 턱없이 돈이 모자라지만 너무나 아파트에서 살고 싶었기에 은행대출을 받기로 결심한다.

그렇게 그 사람도 웬만큼 살다가 이제 그만 팔고 싶은 생각이 든다. 이자 갚기도 벅차고 집도 여기저기 낡아서 살기 불편하기 때문이다. 그런데 바로 이 지점에서 제동이 걸린다.

자기보다 못 사는 사람에게 그 집을 팔아야 하는데 정작 그들은 그 집을 살 능력이 안 된다. 아주 못 사는 사람은 1억6천만 원짜리 집이 1억이 아니라 1천만 원 한다고 해도 안 산다. 어느 사회에나 있을 게 아무 것도 없는 사람들은 꼭 있다.

그런 사람들은 집장만 따위에는 관심 없다. 돈 생기면 도박하고 술 마실 생각만 하니까. 결국 아파트란 적당히 못 사는 사람, 즉 서민이 빛과 함께 떠안고 가야 하는 짐으로 남는다.

그래도 1억 원 하던 아파트가 적당히 못 사는 사람에게 넘어가는 동안 6천만 원이나 올랐지 않느냐고? 과연 그게 오른 것일까? 아파트 가격이 오르는 동안 다른 물가는 가만히 있었나? 5백 원짜리 담배가 2천5백 원이 되었고 2백 원짜리 라면이 천 원이 되었다. 아파트는 간신히 물가를 따라잡은 수준밖에 안 된다.

인플레이션으로부터 내 재산 지키기



우리의 삶을 갉아먹는 것은 세월이 아니다. 시간은 그 나름대로의 미덕을 지니고 있다. 시간은 오만방자한 우리에게 포기를 가르친다. 인간을 원숙하게 만들어준다. 우리의 모든 수고를 헛되게 만들고 우리로 하여금 무력감에 젖어들게 하는 주범은 시간이 아니라 인플레이션이다.

우리나라 라면의 역사는 1963년에 시작됐다. 처음 나온 '삼양라면'의 출고 가격은 10원이었다. 출시된 후 20여 년이 지날 때까지 백원 정도에 머물렀던 라면 가격이 1980년대 중반을 넘어서면서 가파른 상승세를 타기 시작했다. 라면 가격 상승을 주도한 건 '신라면'이다. '농심'에서 고급화를 표방하며 일반라면보다 비싼 가격에 선을 보인 신라면은 대중들 사이에서 선풍적인 인기를 끌었다. 2백 원이라는 고가(!)에도 불구하고 맛으로 승부수를 띄운 업체의 콘셉트와 잘 맞아 떨어져 라면시장의 독보적 존재로 자리 잡은 것이다. 현재

세계 70여 나라에도 팔려나간다고 하니 ‘농심’을 넘어서 가히 우리나라 대표상품이라고 할 수 있다.

현재 신라면의 편의점 기준 판매가는 650원이다. 처음 출시된 삼양라면 대비 현재 가장 대중적 라면인 신라면의 가격을 비교하면 라면 가격은 48년간 65배가 올랐다. 매년 인상률을 계산해 보면 연평균 9.4%에 이른다.

인플레이션은 비단 라면에만 국한되는 이야기가 아니다. 라면 가격이 출시 이후 계속 오른 것처럼 우리가 소비하는 대부분의 상품 가격도 오르고 있다. 물건의 가격이 오른다는 건 돈의 가치가 떨어진다는 것을 뜻한다. 재테크를 하거나 자산을 운용할 때 장기적인 측면에서 가장 무서운 것은 내 돈의 가치를 떨어뜨리는 인플레이션이다.

미국의 한 경제학자는 인플레이션이 마치 『이상한 나라의 앨리스』에 나오는 ‘붉은 여왕의 나라’ 같다고 했다. 앨리스는 붉은 여왕에게 손목을 잡힌 채 숨이 차도록 열심히 달리지만 결국 제자리에 머무를 뿐이었다. 앨리스는 따진다.

“우리나라에서는 지금 우리처럼 이렇게 오랫동안 달리면 다른 어딘가에 가 있어야 하는데요!”

붉은 여왕이 대답한다.

“너희 나라는 느린 나라구나. 여기서는 있는 힘을 다해 달려야 제자리에 머물 수 있단다. 주변 세계도 함께 움직이기 때문이지. 만약

네가 앞으로 나아가고 싶다면 이 세계가 움직이는 속도보다 훨씬 빠르게 뛰어야 할 거야.”

붉은 여왕의 나라에서 열심히 달리는 엘리스처럼 집을 사기 위해 몇 년을 열심히 저축해도 집값은 저만치 올라가 있다. 인플레이션을 넘어서려면, 성실하게 돈을 모으는 것만으로는 부족하다는 이야기다. 주식이나 펀드 투자가 실패할 우려가 있어 안전하게 은행에 넣어둔다고 하자. 현 은행 금리는 4%에도 못 미친다. 2011년 3월 소비자물가 상승률 4.7%를 적용하면 현저하게 떨어지는 수치다.

물가상승을 이길 수 없는 금리는 이처럼 결국 돈의 가치를 떨어뜨리게 된다. 이런 현상을 보고 독일의 유명한 머니 코치 ‘보도 셰퍼’는 이렇게 말했다.

“예금통장은 돈을 무가치하게 만드는 기계와 같다. 흡연 경고 문구가 적힌 담뱃갑처럼 예금통장에도 다음과 같은 글귀를 적어 뒤편에 붙여야 할 것이다. ‘이 통장은 여러분의 재산을 위협하게 합니다.’”

그렇다면 내 돈의 가치를 유지하고 키우려면 어떻게 해야 하나. 세상이 움직이는 것보다 더 빨리 움직여 물가상승률을 능가하는 수익을 얻어야 한다.

배춧값에 가려진 땅값의 가치



돈은 은행에 넣어두면 인플레이션에 침식당하고, 소비재는 집에 쌓아두면 헛 물건이 되어 가치가 떨어진다. 이런 사실을 알면 인플레이션에 저항해서 내 재산을 지키는 방법은 부동산 밖에 없다는 결론에 이르게 된다.

우리가 생각하듯 아파트는 부동산이 아니라는 말은 이미 했다. 아파트는 쓰고 버리는 소비재다. 그런 의미에서 진짜 부동산은 땅밖에 없다.

물가가 오르면 땅값은 자연스럽게 뛰게 되어 있다. 우리가 그것을 못 느끼는 것은 시장에서 팔리는 배추 때문이다. 배추 한 포기엔 천 원 하던 것이 2천 원으로 올랐다고 생각해보자. 농산물의 경우 그해 농사가 풍작이나 흉작이나에 따라 가격변동이 있기는 하지만 일반적인 물가는 투입된 자본에 비례한다.

배춧값이 올랐다는 것은 씨앗값이 올랐다는 이야기고, 비룻값이

올랐다는 이야기고, 농약값이 올랐다는 이야기고, 인건비가 올랐다는 이야기고, 땅값이 올랐다는 이야기다.

하지만 공산품의 가격이 오르는 것에 비하면 농산물의 가격반등은 낮은 편이다. 우리가 오해하기 쉬운 것은 쌀값, 배춧값이 오르지 않는다고 해서 땅값까지 안 오르는 것은 아니라는 것이다. 농산물의 가격을 안정시키기 위해 정부가 들이는 노력은 참으로 가상하다.

2011년 12월 9일자 <대구연합일보>에 보면 한국농어촌공사 구미지사의 경우 농업경쟁력을 강화하는 일환으로 전업농에게 저리도 돈을 대출하는 방안을 안내하고 있다.

60세 이하의 전업농이 농지를 구입할 때, 평당 논은 3만 원, 밭은 3만 5천 원, 과수원은 4만 원을 연리 2%로 최장 30년 분할상환 조건으로 지원하기로 했다는 기사가 올라와 있다.

쌀이나 배추와 같은 농산물은 서민의 기초식량이다. 물가가 오른다고 쌀값, 배춧값까지 덩달아 올리면 민생이 흔들리므로 정부는 제발 이 돈 받고 물가를 올리지 말아달라고 농민에게 부탁하는 것이다. 비릇값이 오르고 땅값이 올랐음에도 상대적으로 저렴한 쌀과 배추에는 이처럼 숨어 있는 가치가 있는 것이다. 정부보조 덕에 교묘히 가려져 있는 땅값의 가치를 우리가 안다면 당장 땅에 투자하지 않고는 못 배길 것이다.

필자의 아버지는 소위 남들이 말하는 땅부자다. 아버지 이야기를 하자면 할아버지 대 이야기부터 하지 않을 수 없다. 우리 조상은 대

대로 충청도 옥천 땅에서 농사를 지어먹고 살았다. 할아버지는 옥천에 땅을 많이 소유한 분이었는데 사업 실패 등으로 많은 재산을 날리게 된다. 때는 바야흐로 어머니가 시집온 지 일 년 되던 시점이였다. 드라마에 나온 대로 집안에 있던 가재도구마다 빨간 딱지가 나붙게 되니 새색시였던 어머니가 가슴을 쓸어내렸음은 볼 보듯 뻔한 일이다. 결국 전 재산이 경매로 넘어가게 되고 학업에 뜻이 있던 아버지는 공부를 포기하게 된다. 그동안 염두에 두었던 공무원 시험조차 포기하고 아버지가 선택한 일은 중장비 운전이었다. 중장비 기사일이 공무원보다 보수가 좋기 때문이었다.

급기야 아버지는 중동에 근로자로 파견을 나가게 되었는데 집에 돈을 부치면서 어머니에게 편지를 썼다.

‘돈을 갖고 있으면 가치가 떨어지니 땅을 사도록 하시오.’

어머니는 아버지가 시키는 대로 했다. 물정을 몰랐기에 문중어른을 통해 밭을 구입했다. 당시 2백만 원이라는 거금을 주고 산 밭 천평은 애석하게도 자갈밭이었다. 어머니는 그 땅을 손수 일구어 포도밭으로 바꾸었다. 밭이 생기니 아이들에게도 일감이 주어졌다.

방학 내내 포도밭에서 일하면 어머니가 용돈을 주셨다. 겨울에는 포도나무 껍질을 벗겨서 딸감으로 사용했다. 소똥을 가져다 밭에 부을 때의 그 뿌듯함이란…….

땅이 있다는 자부심은 어린 내 마음까지 풍족하게 해주었다. 어머니는 땅을 가졌다는 기쁨에 더해 포도를 수확할 수 있어서 좋았고

우리 형제는 용돈을 받을 수 있어서 좋았다.

당시 집에서 학교까지 가려면 6km를 걸어야 했다. 어머니가 새 양말을 사줘도 한 달이 못 가 구멍 났다. 늘 구멍 난 양말을 신고 다녔지만 누구에게도 부끄럽지 않았다. 머릿속에 ‘우리는 부자’라는 생각이 각인되어 있었기 때문이다.

이웃에 농사짓는 사람은 많아도 자기 땅을 갖고 있는 사람은 드물었다. 과수원 천 평은 결코 작은 땅이 아니었다. 몇 년 후 우리에게 땅을 사주셨던 문중 어른이 어머니를 찾아오셨다.

“그 땅은 침수지였다 토질이 안 좋으니 적당한 데다 팔고 그 돈으로 좋은 땅을 사게나.”

하지만 어머니는 고개를 저으셨다. 처음으로 당신 이름으로 산 땅인데다 그동안 가꾸고 들인 정성을 생각하면 남에게 넘길 수가 없었던 것이다.

“애 아빠가 멀리 있어 내 마음대로 할 수 없고 정도 들었으니 그냥 이 땅을 가지고 있으렵니다.”

문중어른은 설득에 설득을 거듭했지만 어머니의 고집을 꺾지 못했다. 지금 와서 생각하면 땅에 대한 애착도 애착이지만 어머니가 뭔가 이상한 낚새를 느끼고 그 땅을 안 판 게 아닌가 싶다. 나쁜 땅을 좋은 땅과 바꿔 주겠다고 하는 데는 분명 이유가 있을 것이기 때문이다.

아니나 다를까, 나중에 알고 보니 우리 땅은 잡종지였다. 본디 침

수가 잘 되는 탓에 농지로도, 택지로도 결정이 안 난 땅으로서 말하자면 무엇으로든 개발이 가능한 땅이었다. 그런 땅은 부르는 게 값이었던 것이다.

그 땅의 가격이 실제로 오르기 시작한 것은 구입 시부터 10년이 지난 후였다. 땅값이 오르자 아버지가 필자에게 채근하기 시작했다.

“괜찮은 여자 있으면 데려와라. 그럼 이 땅 너 줄게.”

그 말씀 그대로 ‘괜찮은 여자’ 데려다가 결혼은 물론 애까지 낳았지만 아버지는 아직까지 명의변경은 일언반구도 없으시다. 그래도 땅이 어디 가겠는가. 중동에서 돌아오시고 일선에서도 은퇴하신 뒤에도 아버지는 계속해서 땅을 샀다.

“아버지 건물도 좀 사세요. 월세 나오고 좋잖아요.”

내가 한 마디 훈수를 두면 아버지가 이렇게 말씀하신다.

“네 녀석이 뭔가 오해하고 있는 모양인데, 내가 물려주려는 건 돈이 아니라 일거리다. 가만 앉아 월세 받아먹으면 못 쓴다. 사람이 몸을 움직여야지.”

내 이름으로 받은 첫 낙찰

●
●
●

내가 처음 경매를 접한 것이 1997년경의 일이다. 잘 다니던 대학을 대책 없이 중퇴한 뒤 하릴없이 세월을 보내고 있을 때였다.

“법 책 꺼나 들여다봤으니 이게 무슨 말인지 알겠지?”

아버지가 펼쳐든 서류는 권리분석에 관한 것이었다. 요즘에는 일반인도 인터넷을 통해 사기 경매에 대처하는 법을 상세히 접할 수 있고 각 은행에서도 법적 분쟁을 막기 위해 여러 가지 조치를 해 두고 있어 경매에 따른 위험성이 많이 줄어들었지만 그때만 해도 경매에 참여하려면 권리분석은 할 줄 알아야 했던 것이다.

한때 법무사 시험에 도전했던 내게 권리분석은 그리 어려운 일이 아니었다. 그렇게 서류를 봐주는 일부터 시작해서 등기부를 발급받는 다거나 경매법정에 출입하는 등 아버지의 잔심부름을 도맡아 하게 된 게 경매에 입문하는 계기였다.

그런 식으로 어깨 너머로 경매를 익혀오던 중에 나는 청운의 꿈을

안고 서울로 상경하게 된다. 때는 바야흐로 인터넷이 대중화되던 시점이었다.

컴퓨터에 관심이 많았던 나는 시대적 호기를 발판으로 좁은 옥천 바닥을 벗어나보리라 결심한 것이다. 다행히 괜찮은 IT업체에 취업이 되었고 그쪽 방면에서 나름대로 두각을 나타내던 즈음 내게 위기가 닥친다.

어려서부터 경제적 어려움 없이 자란 탓에 나에게는 중중이라고 할 수 있는 ‘경제관념 희박증’이 있었다. 나는 한 번도 내 주머니에 얼마가 들어 있는지 계산한 적이 없었다. 알 필요가 없었다. 용돈으로 받은 돈이 얼마나 되겠는가. 돈이 떨어질 때까지 놀면 그만이었다.

그러나 목돈을 손에 쥐게 되면 이야기가 달라진다. 짜임새 있게 쓰지 않으면 아무리 많은 돈도 금세 날아가게 되어 있다. 당시 경제관념이 없었던 나는 용돈 쓰던 버릇을 버리지 못하고 개념 없이 월급을 써댔다. 제재할 사람도 없겠다 그야말로 돈을 물 쓰듯 쓴 것이다. 서울은 넓고 놀 곳은 많았다. 종내는 살고 있던 집의 월세도 못 낼 지경에 이르러 아버지가 이 사실을 알게 되었다.

“이 녀석이 돈 번다고 서울 올라가더니 거기서도 정신 못 차리고 엉뚱한 짓을 하고 있었구먼. 당장 내려 와!”

그렇게 서울생활 2년을 버티지 못하고 아버지의 손에 이끌려 다시 옥천 땅으로 낙향하게 되었다. 당시 아버지는 할아버지가 잃어버

린 땅을, 경매를 통해 야금야금 되찾는 중이었는데 그 돈은 어디 하늘에서 푹 떨어진 돈이 아니었다. 아버지가 직장 생활을 통해 받은 월급 대부분을 투자한 결과였고 어머니가 좌판에서 생선 팔아 모은 돈을 투자한 결과였다.

그렇게 할아버지가 날린 땅을 모두 되찾는 데 30년이라는 세월이 걸렸다. 아버지야말로 인간 승리의 대표적인 케이스라고 할 수 있다. 그 덕에 우리 집은 땅도 많고 할 일도 많은 집이 되어 버렸다. 더불어 장자이자 장정인 내게 주어지는 일도 많았으니 장이 서는 날에는 어머니를 도와 생선을 팔아야 했고 장이 없는 날에는 아버지를 도와 경매일을 거들어야 했다. 그리고도 남은 시간에는 텃밭에 나가 김을 땀다.

쉬지 않고 몸을 움직인 탓에 시간은 잘 갔지만 삶은 더할 수 없이 무료했다. 매일 반복되는 일에 진력이 난 것이다. 그러다가 문득 이런 생각이 들었다.

‘이렇게 아니라 나도 내 이름으로 된 땅을 좀 사보자.’

그렇게 해서 내가 처음으로 경매에 입찰한 것이 2003년 7월의 일이었다. 당시 나는 여군 장교로 근무하던 아내와 결혼하여 가정을 꾸리고 있었는데 아내는 둘째를 출산하고 육아휴직 중이었다.

그날 나온 경매물건은 내 마음에 꼭 들었지만 입찰할 일이 까마득했다. 입찰일이 구미 선산 민속장날과 겹치기 때문이었다. 경매 결과가 어떻게 될지도 모르는데 장사를 팽개치고 갈 수는 없었다.

부득이 아내에게 대신 나가달라고 부탁을 했다. 하여 아내는 한 손에는 두 돌 된 아들 손을 잡고, 다른 손에는 기저귀 가방을 둘러메고, 등에는 태어난 지 채 백일도 되지 않은 딸을 업고 입찰법정에 들게 되었다.

경매물건은 상업지구에 위치한 20여 평의 상가로서 최저가 1천3백만 원까지 떨어진, 지상권이 있는 물건이었다. 요즘에는 이런 가격으로 입찰 가능한 물건 찾기가 하늘에 별 따기지만 당시만 해도 괜찮은 물건이 싼 가격에 종종 나오곤 했다. 내가 손에 쥐고 있는 돈 이랬자 130만 원이 전부였기에 더 비싼 물건을 고를 수도 없었지만…….

그렇게 여섯 명이 경매에 입찰했고 엇비슷한 입찰가 중에서 최고가를 써낸 아내가 낙찰자로 결정되었다. ‘드디어 나에게도 땅이 생기게 되나보다.’ 감개무량에 빠진 것도 잠시, 한 남자로부터 연락이 왔다.

남자는 거두절미 땅을 내놓으라고 했다.

“그 땅은 팔 땅이 아니여, 내일 당장 집으로 찾아갈 테니 도장 준비하라고.”

이 무슨 자다가 봉창 두드리는 소리란 말인가. 어렵게 낙찰받은 땅을 돌려달라니. 사연을 알고 본즉, 그 물건은 어느 부부가 이혼을 하면서 여자 측에서 요구한 위자료 분에 대한 경매물건이었다. 하여 남편 되는 사람이 땅을 되찾기 위해 낙찰자의 연락처를 알아낸 것이

었다.

설마 했는데 다음 날, 전화를 걸었던 남자가 진짜 집으로 찾아왔다. 그의 손에는 취하 동의서가 들려 있었다.

“여기에 도장을 찍으라고!”

시비조로 나오는 그자를 보아하니 외모가 장난이 아니었다. 우락부락한 얼굴에 덩치가 산만 했다. 남자 뒤에는 여자가 한 명 서 있었는데 눈치로 봐서 내연녀인 듯했다.

그쪽에서 세계 나온다고 해서 기가 죽을 나인가. 나름 몇 년을 장바닥에서 다진 내공이 있어 거칠게 맞섰다.

“법적으로 엄연히 내 땅인데 왜 그쪽에서 내봐라 마라 야단이야? 그렇게 갖고 싶으면 법대로 하시라고!”

남자 역시 만만하게 물러서지 않았다. 자기 땅을 찾겠다며 출근 도장을 찍다시피 우리 집 초인종을 눌러댔다. 기가 막힌 것은 초인종을 누르는 시간마저 칼처럼 정확했다는 것이다. 아침 8시, 저녁 6시 무렵이면 어김없이 벨소리가 들렸다.

어떻게 그렇게 시간까지 정확하게 맞춰 벨을 누를 수 있나 감탄사가 나올 지경이었다. 알고 봤더니 그 사람은 우리 아파트 단지 관리사무실 공사를 맡은 업자로 자기 출퇴근 시간에 찾아오는 게 가장 편했던 것이다.

당시 내 사정을 말하면 주머니에 돈이 한 푼도 없었다. 낙찰의 기쁨 한쪽에는 잔금에 대한 부담이 자리 잡고 있었다. 게다가 불청객

의 방문으로 식구들이 불안에 떨고 있었고, 동네 사람들은 무슨 빚쟁이가 저렇게 찾아오나 싶어 호기심 어린 눈으로 지켜보는 중이었다. 안 그래도 마음이 흔들리던 차에 남자가 작전을 바꿨다.

“그러니까, 보증금 외에 백만 원을 얹어줄 테니까, 한 번만 사정을 봐 달라고.”

나는 그가 안주머니에서 꺼내는 백만 원(구 만원권이 좀 크다) 다 발에 눈이 휘둥그레져서 입으로는 ‘이러면 안 되는데, 안 되는데…….’ 하면서도 결국 도장을 찍어 줬다. 그 동안 아내는 경매를 한답시고 왔다갔다하는 내게 불만이 없지 않았는데 그날 뜻하지 않게 백만 원을 보너스로 받고 보니 입이 벌어졌다.

“애를 업고 경매장에 간 보람이 있었네.”

그날 이후로 경매에 대한 아내의 전폭적인 지지가 뒤따랐음은 두말 할 여지도 없을 것이다.

현대판 선데이서울

요즘 포털사이트에 들어가 보면 <선데이서울>이 따로 없지 싶다. 선데이서울! 황색 저널리즘의 대표적 관본이었던 선데이서울을 내가 처음 접한 게 고등학교 다닐 때였다. 연예인의 사생활, 온갖 기담, 불순하고 저급한 내용으로 가득한 선데이서울은 호기심 충만했던 ‘고딩’의 마음을 완전히 사로잡았다.

어머니, 아버지 몰래 선데이서울을 훑쳐보면서 나는 정말이지 선데이서울이야말로 영원히, 네버 망하지 않을 줄 알았다. 것처럼 재미있고 흥미진진한 잡지가 어떻게 망할 수 있단 말인가. 그럼에도 불구하고 그날은 왔다. 어느 날 갑자기 선데이서울이 판매 중단되어 버린 것이다.

혹자는 평한다. 인터넷의 등장이 선데이서울을 망하게 한 거라고. 선데이서울로 표명되던 삼류문화를 인터넷 포털사이트가 대신하게 된 탓이란단. 선정적인 제목에 비해 내용 시시한 것까지 어찌 그리

쌍둥이처럼 둘이 똑 닮았는지.

어쨌거나 나를 포함해서 당시 선데이서울 열심히 들여다보는 인간들치고 주머니사정 넉넉한 치들이 없었다.

그러니까 선데이서울은, 할 일 없고 돈 없는 사람들이 시간 매우 기 위해 들여다보던 눈요깃감이었던 것이다. 그런 사정은 지금도 변하지 않았다. 하루 종일 컴퓨터 앞에 앉아 어느 연예인이 이혼을 했네, 누가 어디를 어떻게 성형했네, 누가 가슴을 노출했네 하는 것에 관심을 갖는 사람들 대부분이 돈은 없고 시간은 남아도는 사람들이라고 말하면 지나친 걸까?

인터넷이야말로 한 달 3만 원도 안 되는 저렴한 비용으로 쾌락을 구입할 수 있는 통로이다. 돈 많은 사람들, 생각 있는 사람들은 디지털 유희에는 관심이 없다. 그들은 하이퍼텍스트를 클릭하는 대신 깨알 같은 글자가 박힌 종이책에 탐닉한다. 책을 보다가 머리가 아프면 여배우 노출사진을 클릭하는 대신 서사모아로 날아가 피로를 풀고 온다. 돈 있는 사람들은 여전히 아날로그적인 방식으로 여가를 즐기고 있다. 인터넷을 통해 정보를 검색할 일이 있으면 그들은 구글을 찾는다. 깔끔하기 때문이다.

이왕 말이 나왔으니 신문 이야기를 해보자. 과거 우리가 보던 '신문'은 지금과 그 위상이 확연히 달랐다. 신문에 실린 기사야 예나 지금이나 거기서 거기지만 옛날 신문은 우리네 삶에 있어 매우 유용한 생필품이었다.

화장실 갈 때 북, 찢어서 들고 간 신문지 한 장. 거기를 스윙 닦는데 이용된다. 조심할 것은 신문지를 잘 부비지 않으면 상처를 입을 수도 있다는 사실. 어디 화장실뿐이던가. 라면 먹을 때 방바닥에 깔면 그 자체로 식탁보 완성! 그리고도 형체가 남아있는 신문은 애들이 딱지 만들어서 놀고 나중에는 불쏘시개로 썼다.

더 이전 세대는 벽지로도 썼다고 하니 신문이야말로 쓰임새가 탁월한 생활필수품이라고 할 수 있다.

그런데 이제 신문은 그나마의 쓸모마저 잃은 상태다. 두루마리 휴지에게 밀리고, 식탁의 존재에게 밀리고, 천연벽지에 밀려 신문은 갈 곳이 없다. 읽는 사람은 더더욱 없으니 어찌 아니 슬픈 일일까.

신문이 왜 이 지경에 이르게 되었나. 그것은 신문 스스로가 자초한 일이 아닌가. 신문이 제 역할을 못하고 권력의 하수인으로 근근이 삶을 버텨왔기 때문이 아닌가. 그 결과 많은 사람들이 논쟁이 될 만한 이슈나 중요한 정보는 신문이 아닌 소셜네트워크에 의존하고 있다.

언론으로서의 기능이 거세된 신문은 보수정책을 옹호·전시하는 홍보지, 서민을 우롱하는 말잔치의 장으로 그 위상이 급격하게 낮아진 것이다.

어제 모 일간지를 경제면을 들여다보니 26세 젊은 여성에게 돈 버는 방법을 가르쳐 주겠다고 직접 코칭에 나섰다. 현재 붓고 있는 적금 불입액을 절반으로 줄이고 적립식 펀드와 주택청약종합저축

에 가입하란다. 그런 뒤, 중도인출·추가납입이 가능한 변액연금으로 집 구입 자금을 마련하라는 것이다.

개인연금을 필수로 들고, 평상시에는 소득공제를 최대한 활용하는 것도 잊지 말 것이며 비상자금은 CMA에 가입하여 한 푼이라도 더 이자를 받아내란다. 그런 사실, 모르는 사람 없다. 돈이 없으니 문제지.

심하게 말해 쓰레기더미다. 여기를 펼쳐도 쓰레기, 저기를 펼쳐도 쓰레기다. 내가 자주 하는 말 중에 ‘아들 방에서 바늘 찾기보다 모래사장에서 바늘 찾기가 더 쉽다’는 말이 있다.

아들 방에 널려 있는 물건 대부분이 쇠붙이다. 게임기, 휴대폰, MP3, 가방이나 옷의 장신구 등등. 자석을 들이대면 바늘을 찾기도 전에 온갖 물건이 다 떨어져 나온다. 이런 상황에서 어느 곁에 바늘을 찾을 것인가. 하지만 모래사장에서는 자석을 한 바퀴만 돌려도 대번에 바늘을 건질 수 있다.

온갖 정보의 홍수 속에서 나에게 도움이 되는 산지식을 찾는 일이란 정말이지 아들 방에서 바늘 찾기보다 더 힘들다. 그러니 자꾸 발행 부수가 줄어들지.

소셜커머스의 불안한 미래



대한민국이 이 모양이 된 것은 제조업을 붕으로 이는 인간들 때문이다. ‘이 모양’이라고 함은 양극화, 실업문제, 사회적 박탈감, 중산층의 몰락, 학력은 높아도 교육은 부재한 현실 등등을 일컫는다.

이제는 애들까지도 자기 아버지가 공장 다닌다고 하면 우습게 생각한다. 일등 신랑감이라고 하면 공공연히 대기업이나 금융가에서 벡타이 매고 일하는 사람들이다. 그도 아니면 공무원 철밥통이거나…….

정부는 말한다. 중소기업체들이여, 죽는 소리 하지 마라, 싸게 팔아도 많이 파는 방법을 찾아라, 박리다매를 노려라, 시장도 구태의 연한 판매방식에서 벗어나 직거래 터라!

이게 말이 되는 소리인가? 이미 제조업체에서 공급하는 가격 자체가 싼 것이고, 이미 식당에서 제공하는 음식 자체가 저평가된 가격이다. 직거래는 아무나 하나? 배추 몇 포기 사러 기름 값 내버리고

지방에라도 내려가라고?

물론 제조업이라고 해서 다 같은 제조업체는 아닐 것이다. 일부 독과점 기업은 제조원가에 비해 상당히 비싼 가격으로 물건을 팔고 있다. 대표적인 독과점 품목이 맥주다. 제아무리 세금비중이 높다지만 소주 값에 비하면 맥주 값은 터무니없이 비싸다.

왜? 경쟁사가 없으니 자기들 마음대로 가격을 붙일 수밖에. 국순당은 맥주 만들 줄 몰라서 못 파는 게 아니다. 막걸리 만드는 기술만 있으면 만드는 게 맥주다. 독일 사람들은 맥주 정도는 집에서 만들어 먹는다. 그런데도 우리나라 맥주는 왜 오비와 하이트 뿐인가?

정부에서 맥주 팔려면 일정 자산을 갖고 있어야 한다고 못 박았기 때문이다. 대기업 아니면 맥주 만들지 말라는 소리다. 정부는 왜 그랬을까? 왜 그러긴, 자본가와 사랑하는 사이이기 때문에 그런 거지. 아무튼, 어쨌든 결론적으로 말해 정치와 경제가 결탁하면 못하는 일이 없다는 이야기.

소셜커머스(Social Commerce)의 전성시대라고 불리는 요즘, 이들의 미래는 과연 안전한지 짚고 넘어가보자. 소셜커머سر란 페이스북, 트위터 등의 소셜네트워크서비스(SNS; Social Network Service)를 활용하여 이루어지는 전자상거래를 말한다.

일정 수 이상의 구매자가 모일 경우 파격적인 할인가로 상품을 제공하는 판매 방식으로 소셜쇼핑(Social Shopping)이라고도 한다. 상품의 구매를 원하는 사람들이 할인을 성사시키기 위하여 공동구매

자를 모으는 과정에서 주로 소셜네트워크 서비스를 이용하기 때문에 이런 이름이 붙었는데 대표적인 업체로 티켓 몬스터, 쿠팡, 그루폰 등이 있다. 이런 업체가 안고 있는 문제점은 배추 직거래가 안고 있는 문제와 비슷하다. 배추가격이 오르면 아파트 부녀회 등에서 직거래한다며 차를 몰고 시골로 달려간다. 그렇게 싸게 사온 배추를 아파트 주차장 거저 점유하고, 부녀회원 동원하여 인건비 한 푼 안 쓰고 팔게 되었다고 하자.

이론대로라면 아파트 주민은 배추를 싸게 사야 한다. 하지만 현실은 그렇지 못하다. 아파트 부녀회에서 파는 배추는, 가격으로 치면 마트에서 파는 거나 그게 그거다.

왜? 눈에 보이는 명목상의 인건비는 공짜라고 하더라도 자기들 회의하면서 밥 먹은 거, 차 마신 거, 기름값, 부녀회에 귀속시킬 회비는 떼어야 하기 때문이다. 결국 포 떼고 차 떼고 나면 남는 것은 하나도 없다. 더 비싸지지 않으면 다행이다.

더 웃긴 것은 그렇게 직거래로 구매한 물건은 팔다 남아도 반품할 길이 없어 폐기처분해야 한다는 것이다. 이 시간에도 어느 동사무소, 아파트 노인정에서 바자회가 열리고 있을 것이다.

각종 기획 상품들은 지역신문에 보도자료 내고, 기념사진 사진 찍고, 며칠 팔다가 안 팔리면 창고에서 뒹굴다가 어느새 쥐도 새도 모르게 사라진다.

소셜커머스를 이용하면 50% 할인된 가격에 물건을 살 수 있다고?

그렇지도 모른다. 하지만 소비자가 그렇게 사다 나른 상품 대부분은 안 사도 그만인 물건이다.

싸게 준다고 하니 괜히 안 가도 되는 레스토랑에 가서 밥 먹게 되는 것이고, 싸게 준다고 하니 괜히 안 가도 되는 극장에 가서 영화 보는 것이다. 소셜커머스는 소비와 소비자를 양산할 뿐이다.

이는 현재 3대 일간지로 불리는 치들이 써온 방법이다. 그들은 서민에게 쉽게 돈 버는 방법을 가르쳐 주겠다고 부동산 붐을 일으키고 주식 붐, 펀드 붐을 불러일으켰다.

서울역에서 노숙하는 분들 대부분이 주식하다 망한 분들이다. 그리고 그런 그들을 거리로 내몬 주범은 다름 아닌 3대 일간지다. 지금 신문은 외면 받고 있다. 사람들은 신문을 믿느니 '나는 꿈수다'를 믿는 게 더 바람직하다고 생각한다.

삼성이 바보인가. 서민들 돈 많이 벌라고 아파트 분양하고 앉아 있나? 그렇게 돈이 될 것 같으면 왜 시장에 아파트를 내다 파나? 자기가 깔고 앉아 있지.

세상 돌아가는 이치는 간단하다. 일반 백성 돈 벌라고 비책 가르쳐 주는 곳은 어디에도 없다. 부동산업자도, 경제분석가도, 기자도 마찬가지다. 인터넷마저 기자들 세상이 된 지 오래니 똑같다고 할 수 있다.

나는 지난 4년 간 블로그를 해오면서 단 한 줄의 배너광고도 링크하지 않았다. 물론 지역별채팅이니 하는 코너가 있기는 하지만 서버

를 쓰는 대가로 어쩔 수 없이 걸어놓아야 하는 것들이다. 잔돈 몇 푼 때문에 파워블로거들이 연예인 기사 따위로 자기 블로그를 도배하고 있다. 심한 블로거는 공동구매니 뭐니 해서 소비자에게 싸구려 제품을 비싸게 팔아놓고는 수억 원에 달하는 수수료를 챙기기도 했다. 얼마 전에 강그리 걸러들기는 했지만.

돈이야 토해놓는다고 치자. 소비자가 입은 마음의 상처는 어디에 가서 치유한단 말인가. 나와 같은 선량한 블로거까지 싸잡아 이미지 나빠진 것은 어디에 가서 피해 보상을 받는단 말인가.

유명 포털사이트가 관리비를 받지 않고 일반인에게 메일함을 사용하게 하고, 블로그를 열어주고, 카페를 사용하게 하는 이유가 무엇인가. 모든 것을 공짜로 제공하고도 NHN이 돈방석에 올라앉은 이유가 무엇인가. 세상에 공짜는 없다. 우리는 그들 스폰서가 내건 광고를 읽고 그것을 클릭한 대가로 메일함을 사용한 것이다.

소셜커머스 사업이 돈이 된다니까, 몇몇 용감한 청년들이 소셜쇼핑몰 사업에 뛰어들었다가 피해를 입었다는 이야기는 이제 뉴스거리도 안 된다.

현재 온라인에서 활동하고 있는 소셜커머스가 6백 개에 달한다고 한다. 그 중에서 페이지뷰만 10만에 달하고 주간 방문자 수 3~4만 명을 유지한다는 한 업체대표가 '3대 일간지에 들지 못한' 신문사 지면을 통해 이런 하소연을 했다.

‘소셜커머스 쇼핑몰 경쟁이 총알 싸움인 건 알았지만 이 정도일

줄은 몰랐다. 매월 수익에서 포털에 수수료를 주고 인건비, 임대료, 광고비를 제하고 나면 5백만 원씩 적자가 난다. 버텨보고 싶지만 더 이상은 밑 빠진 독에 물 붓기다! 문을 닫을 준비를 하고 있다.’

이것이 2010년 중순부터 붐이 일기 시작해 온라인 마켓을 점령하고 있는 소셜쇼핑몰 시장의 실상이다. 이는 마진율이 떨어지는 것에 더해, 수수료 저가 경쟁에서 밀리고, 그나마 상위 업체 몇 곳에게 시장을 빼앗긴 때문인데 별 수 없이 이 세계도 대기업만 살아남는 구조에 침윤하게 된 결과다.

중소기업이 대기업 위주의 유통 시스템과 가격의 벽을 넘기 힘들다는 말이다. 작금의 소셜커머스는 전혀 소셜하지 않다.

이런 상황에서 누굴 믿을 것인가. 대기업은 돈을 벌기 위해 꼼수를 부리고, 정부는 세금을 걷기 위해 꼼수를 부리고, 부동산은 커미션을 벌기 위해 꼼수를 부린다.

확실한 것은 정부가, 대기업이, 중개인이 꼼수를 부리는 중에도 땅값은 소리 없이 오르고 있다는 사실이다.

TV와의 이별



군인이라는 직업의 특이성 때문에 아내는 주말이 되어야 집에 왔다. 그렇게 우리는 오랜 기간을 주말부부로 지냈다. 그러던 차에 둘째 아이를 출산하고 1년이라는 긴 시간을 육아휴직으로 얻게 된 아내는 뒤늦게 집 꾸미는 일에 몰두하게 된다.

물론 첫째를 낳을 때도 육아휴직을 얻기는 했지만 그때만 해도 셋방을 전전하던 때라 집을 꾸밀 겨를이 없었던 것이다.

집도 넓어졌고 모처럼 여유도 생긴 터, 아내는 하루가 멀다 하고 살림살이를 사다 날랐다. 홈쇼핑이 얼마나 무서운 건지 그때 알게 되었다. 오전, 오후 택배 아저씨들이 2교대로 들락거렸다. 아내는 하루 종일 TV 앞에 앉아 주문하고 반품하는 하는 일을 반복했다.

정말이지 홈쇼핑에서 팔지 않는 제품은 없는 것 같았다. 온갖 가전제품과 커튼, 이불, 가구, 화장품, 운동기구에 이르기까지 별의별 것들이 집안을 장악해 갔다. 오랜만에 살림 재미를 붙인 아내에게

잔소리를 할 수도 없고 언제 그만두나 보고만 있는데 하루는 아내가 이런 말을 했다.

“여보, 우리 이제 TV 없애자.”

자기도 안 되겠다 싶었던 것이다.

“쇼퍼홀릭이 그래도 되겠어?”

아내는 망설임 없이 고개를 끄덕였다.

여러 번 묻고 확인한 끝에 아내의 결심이 확고한 듯하여 TV를 치우는데 동의했다. 요즘 들어 TV를 치우는 사람들이 부쩍 늘는 추세 이기는 해도 대부분 아이들 교육 때문에 치우지 홈쇼핑을 끊기 위해 TV와 이별하는 우리 집뿐이었다.

명분이 좀 그렇기는 하지만 TV를 치운 후 주변 사람들에게 이 사실을 알렸다. 중독을 끊기 어려운 가장 큰 이유는 남 몰래 결심하기 때문이다. 사람들에게 결심을 알리면 오기 상, 체면 상 실행하게 된다.

“TV 없이 지루해서 어떻게 살아.”

사람들 반응이 대부분 그랬다.

“나야 뭐 하루 종일 밖에 있으니 TV 안 봐도 상관없어.”

그러나 TV를 안 봐도 상관없다는 것은 필자의 착각이었다. 무엇보다 생선장사 일을 마치고 퇴근하면 집이 죽은 듯 조용한 것이 도무지 적응이 되지 않았다. 그동안 얼마나 왕왕거리는 소음에 익숙해 있었는지 깨닫게 되었다.

특히 식사 후 TV를 안 보니, 그 시간에 도대체 뭘 해야 할지 몰라 초초함마저 밀려왔다. 소위 말하는 금단증상에 빠진 것이다. 그렇게 더할 수 없이 심심한 하루를 보내던 어느 날 설거지를 하는 아내에게 말을 걸게 되었다.

“오늘 장조림 맛있던데, 내일 먹을 것도 있어?”

“응, 많이 했어. 자기야, 저기 있는 냄비 좀 가져다 줘.”

“이거?”

“응, 그 안에 있는 것 좀 밀폐용기에 넣어놓을래? 아예 냄비까지 닦아 놓게.”

그렇게 해서 하나둘 아내 심부름을 하다가 문득 정신을 차려 보니 어느덧 내가 고무장갑을 끼고 설거지를 하고 있는 게 아닌가. 아내 또한 하루 종일 아이들과 씨름하다가 내가 들어오면 뭘 그렇게 할 말이 많은지 잠시도 내 곁을 떨어지려 하지 않았다.

그렇게 TV와 이별하는 대가로 나는 집안일을 돕게 되었고, 아내는 홈쇼핑을 완전히 끊게 되었지만 우리 가족은 아무 불만이 없다. 대화가 늘어나고 서로 간 사이가 돈독해졌으니.

그렇게 부부 간에 대화가 시작되면서 땅을 사는 일도 본격적으로 활기를 띠게 된다.

임대를 목표로 받은 낙찰



2005년 1월 17일, 나는 굳은 결심을 하고 땅을 사게 된다. 아이들도 점점 머리가 커가고, 미래를 준비할 일이 필요해진 것이다. 임대를 목표로 땅을 사 보자! 이 또한 아내와 대화 중에 합의한 일이니 결국 TV를 치운 덕분에 본격적으로 땅에 관심을 두게 된 것이라 할 수 있다.

그렇게 결심이 서자 생선장사로 분주한 나날을 보내는 한편 틈틈이 ‘대법원 경매 사이트’를 검색했다. 실제로 몇 번의 입찰에 참가했고 참가한 횟수만큼 실패라는 쓴 맛을 본 상태였다.

그런데 그 건을 맞닥뜨리는 순간 이상하게 감이 좋았다. 웬지 될 것 같았다. 문제는 입찰일과 구미 선산 장날이 겹친다는 것. 당시 나는 유성장과 옥천장, 구미 선산장이 열리는 시기에 맞춰 한 달이면 열여드레를 일했다. 새벽 네 시에 나가면 밤 열두 시나 되어야 마감하는 고된 업무였다.

전처럼 아내가 입찰을 해주면 좋았겠지만 아내 역시 육아휴직을 마치고 직장에 복귀한 상태라 대리입찰이 불가능했다. 생선가게 사장인 어머니께 말씀드리고 시간을 빼는 수밖에.

입찰할 생각으로 옆치락뒤치락 잠까지 설치고 눈을 뜨니 새벽 세 시였다. 생선부터 떼어다 구미 선산에 부려놓은 시각이 새벽 다섯 시. 그런 뒤에는 아버지 몰래 화물차 시동을 건 뒤 충남 강경 논산지 원을 향해 내쳐 달렸다.

마음은 급한데 고물 화물차는 어찌나 느린지. 경매에 참여할 욕심이 아니었으면 정말이지 길바닥에 차를 버리고 싶은 심정이었다.

경매법정에 도착한 시간이 아홉 시 삼십 분. 다행히 늦지는 않았다. 그날 입찰가를 써내는데 이상하리만치 마음이 차분했다. 어쩐지 이번에는 될 것 같았다. 그날 내가 써낸 가격이 2천만 원. 최저가는 1천5백만 원이었다.

‘설사 떨어진다고 해도 내 물건이 아니라고 생각하면 그만이지.’

편하게 마음을 먹기로 했다. 드디어 개찰 시간이 되어 경매법정 안으로 들어가니 사람들이 웅성거리는 가운데 집행관이 입찰가를 부르기 시작했다.

입찰자는 두 명뿐이었다. 두 사람 중 써낸 액수가 높은 내가 최종 낙찰자로 선정되었다. 낙찰의 기쁨도 잠시, 차순위와의 가격차를 비교해 보니 무려 3백만 원이나 벌어져 있었다. 고수는 자기가 원하는 물건을 손에 넣은 것에 만족을 느끼고 초보자는 차순위와 가격 차이

가 적어야 만족을 느낀다더니 내가 그 꼴이었다.

그때는 그 돈이 왜 그리 아깝던지. 나중에 알고 보니 나보다 3백만 원이나 낮게 써서 떨어진 사람은 그 땅 바로 옆에 사는 사람으로서 동네 이장이었다. 그렇게 두 사람의 운명이 엇갈리면서 내 고생길도 시작된다.

그때만 해도 그 사실을 까맣게 모른 채, 나는 다시 구미 선산으로 차를 몰았다. 낙찰의 기쁨을 제대로 실감한 것은 구미로 향하는 차 안에서였다. 차순위와의 가격차 정도는 이미 잊은 뒤였다.

아침 식사는커녕 점심도 먹지 못한 상태였지만 내 땅이 생겼다는 사실이 너무나 기뻐 배고픈 것도 몰랐다. 안 나가던 화물차가 날개라도 달고 가볍게 날아가는 듯한 기분이었다.

생각해 보면 의욕이 앞서던 시절이었다. 본래 그 물건은 함께 일 하던 아저씨에게 권했던 물건이었다. 마침 아버지가 IMF때 구입한 토지로 득을 본 시점이어서 주위 분들이 경매라면 혹하던 시절이기도 했고 저마다 앞날 걱정으로 적당한 투자처를 찾고 있었다. 나 또한 땅에 욕심이 났지만 수중에 돈이 없었다.

아저씨는 혼자 입찰하기가 꺼림칙하다며 함께 입찰하자고 했다. 그러마고 대답은 했는데 돈을 구할 길이 막막했다. 그때 천만 원이면 참 큰돈이었다. 간신히 입찰보증금만 구해서 낙찰을 받은 물건이 그 집이었다. 외발손수레가 그 집 마당에 놓여 있었는데 버리지 않고 두었더니 지금도 공사할 때마다 요긴하게 쓰고 있다.

뭐 하던 집인지 농구공도 수십 개 나왔다. 물론 싸구려지만. 두 개만 남기고 애육원이라는 동네 고아원에 전부 가져다주었다. 농구 골대는 아직도 그 자리에 있는데 현재 개장을 준비하고 있는 내장산 ‘지주패밀리텔’ 옥상에 설치할 생각이다.

고난 뒤에 따라온 기쁨



어렵게 잔금을 마치고 집에 들어가니 한숨이 나왔다. 낡아도 보통 낡은 집이 아니었다. 전기는커녕 수도도 들어오지 않았다. 경쟁자가 3백만 원이나 낮게 쓴 이유를 알 것 같았다.

할 수 없이 지하수를 고치고 있는데 문제의 옆집 이장님이 나타났다. 자기 집이나 다름없다고 생각했던 집을 어처구니없이 타 지역 주민에게 빼앗기고 보니 이만저만 부아가 난 게 아니었다. 다짜고짜 심술을 부렸다.

“이집 귀퉁이가 우리 마당에 들어온 것을 내가 그동안 봐줬는데 이제 돌려주어야겠어.”

“네? 저희 집이 이장님 댁으로 넘어갔다고요?”

“그래, 그동안 이웃 간의 정으루다가 내가 눈감아 줬는데 당신네 들은 이웃도 뭐도 아니잖어. 딴 동네에서 와 갖구 어디 남의 땅을 거 저 점거할라구 그라는겨?”

기가 막힐 일이었다. 그분이 지적도까지 펴면서 이게 이쪽으로 넘어 왔네 어찌네 하면서 생떼를 쓰는데 재판을 걸 수도 없고, 재판을 하면 송사 비용이 집값보다 더 나올 것이기에 알았다고 하고 멀쩡한 방 한 칸을 반 토막을 내서 넘겨드렸다. 노인네가 얼마나 속이 상하면 그럴까 싶었다.

일이 안 되려니 집수리를 부탁했던 선배까지 속을 썩였다. 인간이 치사하게 연장을 훔쳐가지 않나, 자재비를 떼어먹지 않나. 당장 달려가 돌려받고 싶었지만 참았다.

가장 힘든 것은 주변 사람들의 빈축이었다.

“왜 다 찌그러진 집을 사서 그 고생이냐?”

그래도 실망하지 않았다. 어렵게 장만한 내 집이기에. 공사를 하느라 옥천에서 논산 연무대까지 그 먼 거리를 하루가 멀다 하고 왕복했다. 말했듯 당시 나는 투잡으로 생선장사를 하고 있었는데, 5일 장 서는 날에 맞춰 좌판을 벌이다 보니 한 달이면 열여드레 정도만 일을 했다. 쉬는 날 쉬지 못하고 공사에 매달린 결과 두 달이 다 되어갈 무렵 집꼴이 갖춰지게 됐다.

장마도 끝나고 드디어 기다리고 기다리던 세입자가 들어왔다. 이제 두 다리 뻗고 자도 되겠지, 생각한 것은 내 오산이었다. 진짜 고생은 그때부터 시작되었다. 들어오는 세입자마다 지독히도 속을 썩였다. 정상적으로 월세를 내는 사람이 없었다.

나름 신경을 써서 공사도 깨끗하게 마쳤는데 왜 이렇게 세입자 복

이 없나 싶었다. 마지막에 들었던 세입자는 돈이 없다가에 보증금 없이 월세만 받기로 하고 집을 내주었는데 나중에는 월세 내는 일을 한 달 두 달 미루더니 급기야 야반도주를 해버렸다. 이 또한 오죽했으면 그럴까 싶었다.

마음고생, 몸 고생에 지쳐 내가 왜 이런 집을 낙찰받아 생고생을 하나 후회도 했지만 지금 와서 생각하니 모두 추억으로 남았다. 집을 고치면서 현장 노동의 세계를 들여다볼 수 있었고, 여러 부류의 사람들을 만났고, 경매가 쉽지 않다는 것을 깨달았다.

그 중에서도 가장 귀한 깨달음은 긍정의 힘이었다. 그 집에 대한 애착을 버리지 않고 갖고 있었더니 그 얼마 후, 인근에 있는 집을 아주 저렴한 가격으로 구매할 기회를 얻게 되었다.

땅이 있으니 행복해



내가 그 다음에 낙찰받은 집은 첫 경매로 매수한 집 건너 건너 골목에 있었다. 그집 역시 공동투자를 통해서 손에 넣었다. '슈퍼바이크'님, '대박나건'님의 친동생 '골목대장', 절대로 컴퓨터를 켜지 않는 '떡방앗간형님' 이랑 네 명이서 집을 매수하기 전 입장을 했다. 집수리 문제로 고생한 경험이 있어 이번에는 수도꼭지 하나, 마루 널빤지 하나, 예사로 보아 넘기지 않았다.

다행히 창고도 넓고, 거실 장관 위로 보일러 배관이 살짝 돌출된 것을 빼놓고 흠 잡을 데가 없었다. 하지만 처음 낙찰로 시련을 겪은 뒤라 보일러 배관을 핑계로 방까지 들여다보았다. 결론적으로 다들 만족한 눈치였다.

집을 낙찰받은 뒤 가장 먼저 한 일은 마당에 장미와 매실나무를 심는 일이었다. 토질이 좋아 그런가. 나무는 무럭무럭 잘 자라주었다. 지나는 길에 들러 쭉쭉 자라 있는 나무를 볼 때마다 마음이 흐뭇

했다. 옆에 함께 심었던 감나무는 대담한 세입자가 단칼에 베어버렸다.

“나무가 창을 딱하니 가로 막으니까 답답해서 잘라버렸슈.”

집주인 유세하는 것 같아 뭐라고 할 수도 없고 참, 답답해서 잘랐다니 알았다고 할밖에. 사는 데 바빠 자주 들여다보지 못한 탓이었다. 그래도 다행인 것이 그렇게 가뭄에 콩 나듯 들르는 중에도 마당한 구석에서 배배 말라 죽어가는 무궁화를 발견한 것이다. 꽃봉오리가 맺힌 것을 보지 못했으면 죽은 줄 알았을 것이다.

물을 흠뻑 준 뒤 새끼줄로 잘 묶어 담벼락에 기대 놓았다. 이런 것, 죽어가는 나무 한 그루까지 보살피고 사랑하는 마음이 집주인의 마음이 아닐까 싶다. 그렇게 어렵게 살려낸 나무는 나중에 정부에서 토지를 매입하는 과정에서 보상 가격에 포함되었다. 감나무보다 무궁화나무가 더 비싸다는 사실.

이즈음에서 독자들이 궁금해 하는 사항이 있을 것이다.

“그래서 지금 그 집들이 얼마 한다는 거요?”

사람들 생각이 비슷한지 내가 나무 이야기를 하면서 행복한 미소를 짓고 있으면 대뜸 가격이 얼마나 올랐는지부터 물어온다. 현재 두 집은 이번 2012년 2월 중순 수용보상을 받기로 되어 있다. 7년이 흐르는 사이 세 배에서 다섯 배에 이르는 수익이 창출되었다. 집을 사느라 빌린 돈에 대한 이자 전액은 월세로 충당했음은 물론이다.

당시 이 물건을 필자와 공동경매한 아저씨에게는 아들과 딸이 하

나씩 있었다. 그때 내가 입찰을 권유하면서 그랬다.

“이게 이래 봐도 아저씨네 애들 대학갈 때 한 몫 할 겁니다.”

그때 초등학생이던 아이들 둘은 현재 대학생이다.

땅이 주는 기쁨이란 바로 이런 것이다. 땅을 갖고 있으면 안 먹어도 배부르다. 시는 게 아무리 팍팍해도 땅 생각을 하면 절로 미소가 지어진다. 늙어서 머물 곳이 있다는 생각, 그런 생각이 마음을 편안하게 해주고 나아가 가정의 평화를 지켜준다.

아내와 말싸움을 벌이다가도 땅 이야기로 화제가 옮겨가면 어느새 그 땅에 심을 채소 이야기며 마당을 꾸밀 화초 이야기를 하고 있다. 내 몸에 농군의 피가 흐르는 걸까. 땅 생각을 하면 도무지 화를 낼 수가 없다.

그 집을 구매할 때 양도세 증과세 제도가 시행됐지만 나는 개의치 않고 구입했다. 양도세란 것도 어차피 차익이 발생할 때 납부하는 것 아닌가. 남는 것에서 덜어내는데 왜 증과세를 무서워해야 하는지 알 수가 없다. 아무리 세금이 많다고 해도 차익보다야 더 많겠는가?

내가 또 하나 믿고 있는 것은 정치를 하시는 나라들이다. 그분들이 어떤 분들인가. 뭐 하나 끈질기게 밀고 가는 분들이 아니다. 제도는 수시로 바뀐다. 지난 40년 간 대한민국의 부동산 정책은 일 년에 두 번꼴로 바뀌었다.

옳은 투자는 현재의 상황에서 투자하는 것이 아니라 미래를 보고 투자하는 것이다. 당장은 돈이 안 될지 모르지만 시간이 지나면 매

매조건에 맞는 상황이 반드시 찾아온다. 부동산은 그때 파는 것이다.

양도세 이야기가 나왔으니 말인데 4년 전 내가 블로그를 개설하면서 세금에 대해 언급했던 말이 있다. 당시 1가구 다주택에 대하여 정부가 양도세라는 이름으로 세금 폭탄을 무지막지하게 때릴 때였다. 사람들은 정부의 위세에 놀려 하나같이 몸을 움츠리고 있었다.

“지금이 바로 집 살 기회입니다.”

나는 당당하게 외쳤다. 양도세를 매긴다는 것은 집을 사고 팔 때 이문이 많이 남는다는 이야기이다. 그러니 양도세를 많이 낸다고 해도 남는 게 있으니 무서워 할 게 없다.

그런데 지금 사정은 어떨까. 정부에서 주택에 대하여 비과세 정책을 펴고 있다. 양도세를 없애겠다는 이야기다. 정부가 설마 서민을 위해서 세금을 없애겠다는 건 아닐 테고, 부동산 경기가 위축되었기 때문에 세금을 매겨도 걷을 게 없기 때문이다. 때는 이때다, 비과세를 외칠 수밖에.

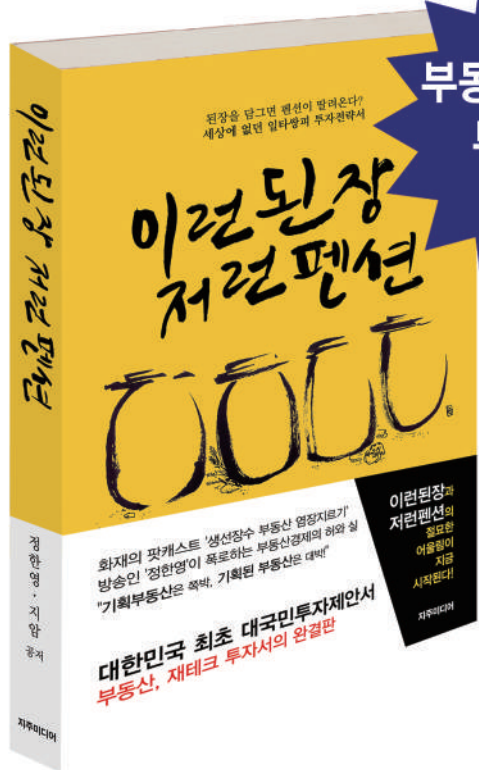
그렇다고 해서 양도세 없는 지금이 집을 살 호기란 이야기는 아니다. 오르지도 않을 게 뻔한 집에 멀쩡한 돈을 묶어둘 바보는 없다.

지금 우리나라는 치솟는 물가 때문에 몸살을 앓고 있다. 슈퍼마켓가가가 겁난다는 소리가 여기저기서 들린다. 역대 대통령 중 이명박 대통령이 물가정책에 가장 실패한 것으로 이름을 올렸다. 그런데 지금 미국을 중심으로 디플레이션에 대한 공포가 휩쓸고 있다.

이건 또 뭐가. 디플레이션 역시 인플레이션만큼 두렵기는 마찬가지다. 집을 샀는데 집값이 거꾸로 떨어진다고 생각해 보자. 이자 내고 대출 받아 집 산 사람만 바보 된다.

결국, 정부정책대로 해서 서민들 살림살이 나아지는 시대는 과거에도 없었고 현재에도 없다. 그러니 앞으로도 없을 거라는 이야기다. 정부정책에 대해서는 그저 적당히 듣고 적당히 적응하는 것, 그것이 가장 현명한 방법이 아닐까?

된장을 담그면 펜션이 달려온다? 세상에 없던 일타쌍피 투자전략



부동산, 재테크
투자서의
완결판

이런 된장 저런 펜션

대한민국 최초 대국민투자제안서

정한영 · 지암 공저 | 22,000원

화제의 팟캐스트 '생선장수 부동산'에 등장하는 '정한영'이 폭로하는 부동산 경제의 허와 실

"기획부동산은 쪽박, 기획된 부동산은 대박"



충북 오창에 관창은 땅이 나왔기에 현장조사를 나갔다.
차를 달린 끝에 드디어 목표지점에 도착했을 때다.
이상한 일이 벌어졌다. 진입로에 들어서려는데 느닷없이 둔덕이 나타나는 게 아닌가.
그 위에는 '길 없음'이라는 팻말까지 꽂혀 있었다.
"어어, 이상하다. 분명 지적도에는 길이 있는 것으로 되어 있었는데……."
이게 어떻게 된 일일까 싶어 차에서 내려 기어이 둔덕을 걸어올라 갔다.
이럴 수가! 둔덕을 넘고 나자 거짓말처럼 길이 나타나는 게 아닌가.
지적도에 표시된 땅도 고스란히 그곳에 있었다.

chapter 03

생선장수 성공 이야기

_투자는 설레임이다

소신껏 가라
만만해 보이는 시골 어르신들
땅이 확인시켜준 우정
자전거 시대?
몰려다니는 곳에는 돈이 없다
마음을 잡아라
길을 사다
적은 돈으로, 작은 설렘으로
백만 원으로 산 백만 불짜리 땅
임대수입이 높으면 유통기한이 짧다
땅의 절대가치에 투자하라

소신껏 가라



대부분의 남자들은 여자를 사귄 때 외모부터 본다. 예쁜 여자 싫어하는 남자는 세상에 없다. 하지만 외모만 보고 여자에게 접근했던 남자도 나이를 먹고 배우자를 고를 때는 외모 외의 것에도 눈을 돌리게 된다. 눈이 성숙해지는 것이다. 성격은 좋은지, 씩씩이는 어떤지, 가정교육은 잘 받았는지 등등.

투자자가 땅을 고를 때도 마찬가지다. 투자를 처음 시작한 사람은 땅의 외형을 보고 접근한다. 개발 가능성이 있는지, 돈이 될지 여부에 따라 투자를 결정한다. 하지만 어느 정도 경지에 오른 투자자는 자기만의 소신을 갖게 된다.

남들이 다 좋다고 하는 물건에는 투자자가 몰리기 마련이므로 실질적으로 그런 물건이 돈이 되기는 힘들다는 것을 알기 때문이다. 경쟁이 높은 물건은 가격이 높게 되어 있다.

아버지의 우직함은 땅을 고르는 데 있어서 큰 진가를 발휘했다.

하루는 인터넷으로 물건을 고르는데 집과 가까운 대전 시내 자투리 땅이 경매물건으로 나온 것을 확인했다. 대지 30평에 감정가가 8백만 원으로 잡힌 비교적 저렴한 물건이었다. 아버지께 보여드렸더니 당장 입찰하라고 하신다.

“아버지, 이 땅은 재개발 계획에 들어 있지 않은데요?”

“그래도 사자. 우리가 언제 대전 시내에 땅 한 평 가져보겠냐. 이럴 때 사는 거지.”

그도 그럴 듯하여 아버지 말대로 입찰한 결과 감정가를 밑도는 가격으로 낙찰을 받았다. 낙찰받은 뒤 채 일 년이 지나지 않은 시점이 었다. 뉴스를 보는데 토지개발 계획이 변경되었다는 기사가 떴다.

개발 계획에 들어 있지 않은 우리 땅이 재개발 지역에 포함되었다는 소식이었다. 이렇게 좋을 수가! 역시 우리나라 위정자님들은 변덕이 심하시다니깐.

땅의 가격이 몇 배로 뛰자 여기저기서 땅을 팔라고 야단이 났다. 물론 아버지는 절대 안 된다고 고개를 저으셨다.

“더 오르면 올랐지, 내려갈 땅이 아니다. 그 사람들도 더 오를 거 내다보고 팔라고 하는 거 아니냐.”

경매 책 한 권 읽지 않은 분이지만 아버지에게는 강력한 무기가 있다. 바로 상식대로 사는 삶이다. 나 좋은 것은 남도 좋고, 남 좋은 것은 나도 좋다는 생각 말이다.

뚫고 들어갈 여지가 없는 상황에 직면하여 나만의 소신을 갖는 것

이 최선이라는 것, 돈은 바로 그 지점에서 만들어진다는 것. 그것이 삶의 지혜라는 것을 알고 계신 분이 우리 아버지다.

나의 큰아버지는 서울대학교 교직원으로서 과천에 사시면서 시내로 출퇴근을 하신지가 30년이 넘는다. 사우디에 파견 근무를 나간 것을 빼놓고 한 평생 당신이 나고 자란 옥천을 벗어난 적이 없는 아버지와 달리 줄곧 수도권에서 살아오신 것이다.

생활의 어려움 없이 살아온 큰아버지지만 마음 한편에는 서울에 대한 선망이 자리 잡고 있었던 모양이다. 하루는 큰아버지 댁에 갔는데 침대 머리맡에 스크랩이 붙어 있었다. 북촌 한옥마을이 외국인들의 관광명소가 됐다는 기사와 함께 자료화면으로 첨부된 마을의 정경을 가위로 오려낸 것이었다.

“어, 이거 우리 집이잖아요?”

사진 속에 우리 집이 실제로 포함된 것은 아니었지만 북촌에는 내 명의로 된 집이 있기에 나도 모르게 그런 말이 튀어나왔던 것이다. 큰아버지가 웃으면서 대답하셨다.

“내 평생 서울로 출퇴근하면서도 서울에 땅 한 평 못 가졌는데 조카가 그 한을 풀어줄 줄 어떻게 알았겠나. 나는 북촌이 남의 동네 같지 않다.”

그 말을 듣는 순간, 그렇게 북촌이 의미 있는 곳이었나 싶어 나 역시 가슴이 뭉클했다.

그러니까 내가 북촌에 있는 구옥을 경매로 낙찰받은 것은 2004년

10월 21일이다. 이 날은 마침 노무현 대통령 탄핵소추에 대한 헌법 재판소의 판결이 있던 날이었다. 이 판결이 사회에 미친 파장은 의외로 컸다. 사람들은 이 일로 인해 서울지역 땅값이 떨어질지도 모른다는 막연한 공포감에 휩싸여 있었다.

특히 각종 규제로 인해 개발이 어려운 지역에 대해서는 투자를 꺼려했고 했고 아파트 재개발 지역으로 확정된 곳이 아니면 투자 가치가 없다고까지 말하던 상황이었다. 그때 북촌은 희망이 없는 동네에 속해 있었다.

내가 누누이 강조하지만 사람 마음은 다 똑같다. 다들 최저가에 물건을 낙찰받고 싶어 한다. 하지만 경매의 세계는 투명한 세계이고 정보가 오픈된 세계이다. 오픈된 정보의 세계에서 정상적인 물건은 시세대로 팔리게 되어 있다.

특별한 정보? 그런 것 없다. 권리분석의 귀재니, 경매의 고수니 뭐니 자신만만해 하는 컨설팅 업자도 진짜 좋은 물건 나오면 자기가 갖지 절대 남에게 주지 않는다. 대부분 확신이 반반인 물건이기 때문에, 살만한 사람을 찾아나서는 것이고 그런 물건이 성공하면 다행이고 실패하면 어쩔 수 없는 것이다.

세상 모든 논리가 그렇다. 반반의 확률을 갖고 있다. 점쟁이들이 먹고 살 수 있는 것도 반은 맞추기 때문이다. 스포츠 해설자도 마찬가지다. 승부의 절반은 기가 막히게 맞춘다. 뛰어나다고 칭찬한 팀이 그날따라 시합이 부진하면 바로 훈련부족이라던가 감독의 전략

실패, 그날 운이 없었음을 환기시키면서 자기 합리화에 들어간다.

설령 승패를 전부 맞추고, 각 팀의 전략분석을 완벽하게 하는 해설자가 있다고 하자. 그러나 아무리 유능해도 해설자는 해설자일 뿐이다. 그런 해설자를 감독으로 영입하는 구단은 없다. 말 잘하는 것으로 치면 하일성이나 신문선 씨를 따라올 사람이 없지만 사람들이 그들을 감독으로 쓰지 않는 데는 이유가 있다. 말과 실전은 다르기 때문이다.

누가 봐도 좋은 것은 좋은 것이다. 그런 물건이 나오기를 기다리면 평생 입찰 못 한다. 좋은 물건은 경매에 나오기도 전에 동네 부동산을 통해 매매가 이루어지고 제 값에 팔리게 되어 있다.

그래서 입찰을 할 때는 두 가지 중 하나를 선택해야 한다. 첫째, 내 소신대로 한다. 둘째, 길게 갖고 있을 생각으로 한다.

하루는 인터넷으로 물건을 확인하는데 아내가 물었다.

“당신, 서울 땅은 안 봐?”

“때가 되면 보겠지.”

“지금 안 보면 언제 보려고? 우리도 대한민국 수도 서울에 한번 살아봐야지.”

“보나마나 비싸겠지 뭐.”

말은 그렇게 했지만 구경이라도 하는 셈 치고 서울 땅을 찾기 시작했다. 그때 내 눈에 들어온 땅이 바로 계동, 그러니까 북촌마을에 있는 집이었다. 서울 중앙고등학교 앞 북촌 가옥, 건평 5평, 감정가

4천5백만 원. 두 번 유찰이 됐고 세 번째 입찰에 들어간 상태였다. 2차 때, 누군가 낙찰을 받았다가 잔금을 미납한 흔적이 있었다.

다른 사람 눈에는 신통치 않았을지도 모르지만 내 눈에는 쪽 들어오는 물건이었다. 짧지 않은 서울 생활을 통해 나는 주택가에 차를 대기가 얼마나 어려운지 알고 있었다. 그런데 사진을 보니 집 앞에 차 한 대가 주차되어 있었다. 서울 시내에서 내 집 앞에 주차를 할 수 있는 곳이 있다니! 이것만으로도 대단한 일이었다. 나는 입찰을 결심했고 사전조사에 들어갔다.

다섯 평이라는 면적이 무색하게, 사람 사는 데 필요한 것은 다 갖추고 있었다. 아래층에는 주방 겸 거실과 화장실이 딸려 있었고 2층은 침실이었다. 집 앞에 주차공간이 있는 것은 물론, 바로 건너편에 마을버스 정류장이 있어 교통문제로 불편 겪을 일이 없었다. 그뿐인가. 멀리 남산타워가 내다보여 전망도 그만이었다.

입찰을 결심했으나 낙찰가를 써내는 게 문제였다. 처음에 내가 입찰하려던 가격은 감정가에 육박하는 4천만 원이었다. 안전하게 가고 싶었던 것이다. 마지막 순간에 액수를 조정한 것은 낙찰통계를 확인한 뒤였다.

그 며칠 동안 있었던 서울 지역의 낙찰사례를 분석해보니 서울 사람들 각쟁이도 보통 각쟁이가 아니었다. 물건 대부분이 최저가에 가까운 가격, 즉 최저가 15% 이내에서 낙찰이 결정되었던 것이다.

세 명이 입찰한 결과, 3천5백만 원을 써낸 내가 낙찰자로 결정되

손님 온다고 돈 빌려다가 집 고치고 야단 떠는 거 좀 우스워 보인다. 아무리 이자가 싸도 빌린 돈은 빚으로 남는다.

외국인들도 우리가 평소에 어떻게 사는지 그게 궁금한 것이지, 급조된 집 모양새 보려고 오는 게 아니다.

‘아! 걸보기 좋은 한옥들 틈에 저렇게 소박한 집도 끼어 있구나.’

이런 감탄사가 나와야 진짜 관광이다. 뭐, 나중에 우리 집만 흥물로 남으면 서울시에서 이거 안 되겠다 싶어 완전 공짜로 고쳐주겠지. 그때까지 기다릴 참이다.

돈 이야기를 오래 하기는 했지만 사실 북촌 집이 우리 가족에게 주는 의미는 돈 이상의 것이다. 아버지가 친척들이 모인 자리에서 큰소리칠 수 있는 것도 다 그 집 덕이다.

“우리 아들이 서울 4대문 안에 땅을 갖고 있어. 나도 못 가져보고, 형님도 못 가져본 땅을 한영이가 샀다고!”

이런 뿌듯함을 어떻게 돈으로만 계산할 수 있을까. 땅은 물질이기에 앞서 멘탈한 것이다. 아버지는 땅을 갖고 있는 지주(地主)이지만 아버지의 정신적 지주(支柱)는 땅이다.

만만하게 보이는 시골 어르신들



얼마 전, TV를 보는데 경매고수라는 젊은이가 케이블 방송에 나와 이런 말을 했다.

“현장성이 중요합니다. 박카스 한 박스 사들고 이장 어른을 찾아가십시오. 그 고장에서 가장 오래 사신 분께 물건에 대해 묻는 겁니다. 그러면 그분이 이것저것 잘 가르쳐 주실 겁니다.”

쫄쫄, 저렇게 어리숙한 아직도 사람이 있다. 지금 세상이 어떤 세상인데.

투자자들이 땅을 보러 다니는 시점이 따로 정해져 있는 것은 아니지만 아무래도 꽃 피는 봄에 많이들 움직인다. 다니기 좋은 때니까. 우리나라는 이상하게 꽃피는 봄이면 기뻐 찾아온다. 4월이 되면 강수량이 현저하게 줄어들면서 웬만한 농수로에는 물이 마르기 마련이다.

아버님이 사시는 옥천 땅에 ‘옥근전’이라는 곳이 있다. 언덕배기

참샘물이 논으로 자연스럽게 흘러드는 구조로서 평소에는 제법 괜찮은 농지라고 할 수 있다. 그러나 이곳도 가뭄이 닥치면 영락없이 물이 마른다.

과거 육근전에 개발 바람이 불어 닥친 적이 있다. 어제 땅값과 오늘 땅값이 달랐다. 시시각각 변하는 땅값으로 인해 마을 어르신들도 어쩔 수 없이 돈독이 오른 상태였다. 이왕 팔 거 조금이라도 더 쳐서 받고 싶은 게 인지상정이니까.

그날도 대낮부터 사람들이 땅을 보러왔다. 자가용을 타고, 양복을 빼입고, 명품 가방을 들고 삼삼오오 육근전으로 현장조사를 나오신 분들. 그분들은 농지를 발견하자마자 어머머, 박수를 쳤다. 봄가뭄에도 불구하고 농지로 졸졸 샘물이 흘러들고 있었기 때문이다.

이게 어떻게 된 일일까. 이유는 간단하다. 전날 밤 어르신들이 작업 좀 하신 것이다. 밤새 농수펌프로 물을 길어 참샘을 채워 놓으면 다음날 하루 종일 농지로 물이 흘러내린다.

그렇게 되면 10만 원짜리 땅, 30만 원에 불리도 사간다. 동네 어르신이라고 해서 만만히 볼 일이 아니다. 그들도 사람이다. 돈 앞에서는 꼼수를 부리게 되어 있다.

시골 땅 보러 갈 때는 양복 입고 서류가방 들고 가는 일이 없어야 한다. 부동산 업자 티 내나? 시골 어르신들은 양복쟁이를 얹잡아보는 습성이 있다.

한 마디로 ‘니들이 뭘 야냐?’ 이런 생각을 하시는 것이다. 경매법

정에 갈 때도 마찬가지다. 자연스러운 복장으로 가는 게 좋다.

땅을 보러 갈 때는 고급 승용차 안에 박카스 싣고 가는 대신 되도록 대중교통을 이용할 것을 권한다. 에쿠우스 뒷좌석에 앉아 있으면 흔들림도 없고 우리나라 어디든 옆집처럼 가깝게 느껴진다.

그런 상황에서는 판단이 흐려진다. 안 좋은 땅도 좋게 보이는 것이다. 세상은 생각보다 만만치 않다. 엉뚱한 계약을 하기 싫으면 정신 똑바로 차려야 한다.

한번은 이런 일이 있었다. 충북 오창에 괜찮은 땅이 나왔기에 현장조사를 나갔다. 차를 달린 끝에 드디어 목표지점에 도착했을 때다. 이상한 일이 벌어졌다. 진입로에 들어서려는데 느닷없이 둔덕이 나타나는 게 아닌가. 그 위에는 ‘길 없음’이라는 팻말까지 꽂혀 있었다.

‘어어, 이상하다. 분명 지적도에는 길이 있는 것으로 되어 있었는데…….’

이게 어떻게 된 일일까 싶어 차에서 내려 기어이 둔덕을 걸어올라갔다. 이럴 수가! 둔덕을 넘고 나자 거짓말처럼 길이 나타나는 게 아닌가. 지적도에 표시된 땅도 고스란히 그곳에 있었다.

문제는 거기서 끝나지 않았다. 그 땅에는 소똥이 잔뜩 뿌려져 있어 악취가 말도 못하게 심했다. 대번에 위장작업이라는 것을 알아챌 수 있었다.

그 땅은 감정이 4천만 원에 경매 시장에 나왔으나 네 번 가까이

유찰되는 동안 최저가가 한참이나 내려가 있었다. 지나치게 가격이 싼 땅은 뭔가 옳지 않은 일에 휘말려 있을 가능성이 크다.

경험 상, 그 땅을 탐내는 누군가가 고의로 땅값을 떨어뜨려 싼 가격에 널름 집어 삼키려는 계략일 경우가 대부분이다. 나는 최저가인 1천3백만 원보다 한참 높은 1천6백만 원에 입찰했다.

내 예상이 틀리지 않다면 위장작업을 한 사람이 최저가로 들어올 것이고, 이런 사정을 눈치 채고 그보다 약간 더 높은 가격으로 또 다른 사람이 들어올 가능성이 있었다. 모든 상황을 예측한 결과 1천6백이면 적당하다는 판단이 섰다.

내 예상의 반은 맞아 떨어졌다. 두 명이 입찰한 결과 1천3백만 원에 들어온 사람이 탈락의 고배를 마신 것이다. 그 사람은 그 땅과 인접한 곳에 사는 마을주민이었다.

내가 낙찰자로 결정되는 순간 그 사람이 나를 붙들고 늘어졌다. 1천6백에 2백을 얹어 줄 테니 땅을 팔라는 것이다. 기가 막혀서 원.

“아저씨, 도둑이에요? 감정이 4천만 원짜리 땅을 왜 천팔백에 달래요?”

“그게 아니고, 우리 땅 바로 옆에 붙은 땅이라서 그래요.”

나는 배짱으로 맞섰다.

“그 땅 갖고 싶으면 4천 주세요.”

“젊은 사람이 뽀뽀하게 왜 그러나, 좋아! 딱 잘라 2천 줄 테니 그 땅을 팔라고.”

“어림없어요. 4천 주세요.”

위장작업을 한 게 꽤심해서라도 다 받을 생각이었다. 그 돈을 다 줄 거 아니면 내 앞에 나타나지 말라고 했다. 하지만 그는 포기하지 않았고 매일 독촉전화를 걸어왔다. 나 역시 개운치 않은 마음이 있어 중부고속도로를 탈 때마다 그곳에 들렀다.

한편 주변 사람들은 왜 그런 땅을 샀냐며 나를 타박 중이었다. 무식한 사람이 해코지라도 하면 어떻게 하나냐는 거였다. 안 그래도 인상이 보통 아니었다. 나는 또 다른 문제가 생길까 싶어 지적공사에 측량을 부탁했다. 아니나 다를까. 측량결과 내가 산 땅에 문제가 있는 것으로 판명되었다.

원래 땅이란 지각변화에 따라 조금씩 움직이기 마련이다. 우리나라 대부분의 토지는 일제가 토지수탈을 목적으로 측량을 한 이후에 따로 측량을 하지 않았던 바, 그 땅도 그러했다.

원래는 그 집 옆에 있어야 할 내 땅이, 밀리고 밀려 그 집 마당까지 먹어 들어간 것이다. 그러니까 그 집 땅이 내 땅이 되는 순간이었다. 반대로, 그 사람은 단지 ‘내 땅을 갖고 싶었던 사람’에서 이제 ‘내 땅을 사지 않으면 안 될 사람’으로 변해 있었다.

검은 옷을 입은 사람들이 에쿠우스에 나뉘 타고 우리 집을 찾아온 게 측량 결과가 나온 바로 이틀 뒤였다.

“형씨, 좋게 말할 때 땅을 넘기라고. 2천5백 쳐줄게.”

땅 옆에 사는 사람이었다. 검을 콧속 씹으면서 다리를 흔드는 건

달들이 그 뒤에 착 깔려 있었다. 그렇다고 기가 죽을 나인가. 나를 장터에서 소금 좀 뿌려 본 사람이다.

“장난하슈? 4천 아니면 못 줘.”

하등 물러설 이유가 없었다. 겁주는 것으로는 안 되겠다 싶었는데 이번에는 그가 내 손을 꼭 움켜쥐었다. 나를 부르는 호칭도 ‘형씨’에서 ‘선생님’으로 바뀌어 있었다.

“선생님, 제발 사정 한번 봐 주십시오. 제가 키우던 송아지가 어제 죽었습니다. 그 땅이 없으면 우리가 송아지를 다시 사도 어디에서 키운단 말입니까? 그뿐이 아닙니다. 다음 달에 딸년이 시집갑니다. 사위가 찾아오면 어디에서 맞이합니까? 제발 부탁이니 땅을 돌려주십시오.”

강압적인 방법에서 회유책으로 작전을 바꾼 것이다. 그가 간곡하게 사정을 하는 바람에 마음이 조금 누그러든 나는 그럼 생각을 해 보마, 대답했다.

며칠이 지나 다시 마을을 찾았다. 생선을 팔던 복장 그대로 장화를 신고 갔다. 말했듯 양복 입고 가면 마을 사람들이 만만하게 본다. 차를 몰고 들어서니 동네어귀에 나와 앉아 담배를 피우던 노인들이 나를 알아보고 인사를 했다.

“대전 양반이시구만.”

“어르신들, 그간 안녕하셨습니까?”

“덕분에 잘 지냈지. 그건 그렇고 웬만하면 그 땅 넘기지 그래. 지

난번에 그 집 송아지도 죽고, 다음 달이면 딸애가 시집도 가는데.”

말하는 품새를 보아하니 부동산 할배 티가 짙었다. 이 사람, 막 걸리 잔이나 받아주기로 하고 또 작업을 걸었군. 하여튼 인간 안 변한다니깐. 나는 대번에 어르신의를 말을 잘랐다.

“어르신, 그런 말씀하지 마세요. 그 땅이 어르신 땅이라고 생각해 보세요. 평당 20만 원짜리 땅을 10만 원에 팔라고 하면 어르신 그 땅 팔 거예요? 남의 주머니에 든 돈도 귀한 돈이에요.”

장화를 신고 와서 그렇게 말하니 그 어르신 짹 소리도 못 하고 자리에서 일어섰다. 결국 그날 나는 그 사람에게 땅을 넘겨주었다. 3천5백만 원 선에서 타협을 보기로 한 것이다.

그 사람 괜히 꿈수를 부리다가 2천만 원 넘게 손해를 봤다. 처음부터 정직하게 대금을 치르고 샀으면 진즉 자기 땅이 되었을 것을. 마음고생은 고생대로 다 하고 말이다.

땅이 확인시켜준 우정



본디 그 오창 땅은 내가 친구 몫으로 매입한 땅이었다.

그러니까 그 친구와 우연히 연락이 닿은 것이, 8년 만의 일이었다. 내 결혼식 때 본 뒤로 연락이 끊긴 상태였다. 학창 시절 들도 없는 단짝이었기에 해후의 기쁨이란 이루 말할 수 없는 것이었다. 모처럼 한 잔 하기로 하고 서울 모처에서 만났다.

“야, 이게 얼마 만에 너랑 함께 먹는 술이냐?”

“그러니까 고등학교 다닐 적, 뒷동산에서 소주 칸 뒤로 처음이니까 20년 만의 술자리네.”

“벌써 그렇게 됐네.”

그 친구는 고1때 내 짝이었다. 공부도 잘 하고 얼굴도 환한 친구였다. 그 친구와 친하게 지낸 덕분에 나는 공부에 흥미를 갖게 되었고, 그 친구는 나 덕분에 술을 배웠으니 그야말로 서로에게 지대한 영향을 끼친 사이라고 할 수 있다.

문제는 이상한 곳에서 터졌다. 원래부터 옥천이라는 고장은, 반골 기질이 강했다. 공화당이 주름잡고 있던 충청도 내에서도 유일한 야권이였다. 온 주민이 진보인 참 이상한 곳이었다. 대대로 옥천주민은 3B를 참지 못했으니 불의, 불평등, 비리가 그것이다.

‘안티조선운동’을 최초로 벌인 곳도 바로 옥천이다. <옥천신문>이 벌인 안티조선운동은 전국적으로 불붙듯 번져나갔다. 이 운동은 일개 지역신문사가 거둔 기념비적인 쾌거로서 우리나라 신문역사에 길이길이 남게 되었다.

자랑 좀 하자면 <옥천신문> 최대주주 중 한사람이 바로 나다. 내 돈으로 지분을 산 것은 아니고 아버지가 사주신 것이다. 아들놈이 대학 중퇴 학력에 생선이나 팔고 있는 게 안 되 보였던 모양이다.

어디 가서 기죽지 말라고 사주신 것인데 아들에 대한 사랑도 있겠지만 옥천신문, 나아가 옥천이라는 고장에 대한 자부심의 발로였다. 짠돌이 아버지로선 그야말로 파격적인 투자였다.

그런 옥천에서 전교조 문제가 불거졌으니 온 학생이 들고 일어나지 않을 수 없었다. 전교조 교사들이 줄줄이 해직을 당했다. 옥천은 애들까지 너무나 진보적인 참 이상한 동네였다. 상위권을 달리던 그 친구도 자퇴를 결심했고, 중상위권 진입을 노리던 나도 자퇴를 결심했다. 둘이서 자퇴를 하기로 굳게 다짐한 뒤 마지막으로 학교 뒷동산에 올라가 소주잔을 기울였다.

“세상이 드럽다. 정부의 독단에 자퇴로서 항거하자.”

결연히 다짐한 뒤 만취한 상태로 산을 내려왔고 교실에 들르지도 않은 채 바로 집으로 왔다. 왜? 우리는 자퇴할 거니까. 그렇게 날이 저물고 다음 날 나는 가방을 찾는다는 명분으로 학교에 갔다.

헉, 그런데 이게 어떻게 된 일인가. 그 친구가 진짜로 학교에 나오지 않은 게 아닌가. 먼저 자퇴를 해버린 거였다. 전교 1, 2등을 다투던 녀석이 자퇴를 하다니. 나는 순간, 정신이 멍해진 채 객기도 사라져 그만 오므라들고 말았다.

그렇게 그날로 학교를 그만 둔 친구는 검정고시에 도전했고 명문 대학에 보기 좋게 합격하여 서울로 상경했다. 별 수 없이 초라한 졸업장을 거머쥔 나는 지방대학에 겨우 합격했을 뿐인데 말이다.

연락이 없는 사이 그 친구는 정부기관에 취직을 하였고 한 가정의 가장이 되어 있었다.

“정말 세월 빠르다.”

“오랜만에 만났는데 이대로 헤어질 수는 없지.”

친구의 강권에 못 이겨 우리는 술자리를 그 친구의 집으로 옮기게 되었다. 뭘 눈에는 뭘만 보인다고 친구는 전형적인 중산층 가정답게 30평대 아파트에 보금자리를 틀고 있었다.

시가 얼마 정도 나가겠군. 그런 생각을 하면서 술을 마시는데 문득 친구가 채테크를 어떻게 하고 있는지 궁금해졌다.

“채테크는 무슨, 아파트 대출금 갚기도 벅차다.”

“그래? 그럼 땅을 한번 사 봐라. 절대 손해는 안 볼 테니까.”

친구는 내 말을 듣더니 화장대 서랍에서 통장을 하나 꺼내왔다.

“여기에 5천만 원이 들어있다. 대출금 갚으려고 적금 찾아 놓은 건데 이걸로 땅을 사.”

통장뿐이 아니었다. 친구는 내 손에 신분증에 인감도장까지 척 쥐어주는 게 아닌가. 순간, 내 눈에서는 감격의 눈물이 용솨음쳤다. 애는 8년 만에 만난 친구를 뭘 믿고 전 재산을 맡기는 걸까.

“너, 너 정말…….”

“내가 너를 모르냐? 믿을만하니까 주는 거지. 네 마음에 드는 걸로 아무 거나 한번 사 봐라.”

그렇게 해서 오창 땅을 사게 된 것이고 한 달이 지나지 않은 시점에서 나는 그에게 원금에다 천5백만 원을 붙여 안겨줄 수 있었던 것이다. 그 뒤로 친구는 내가 하는 일이라면 무엇이건 믿고 맡겼고 ‘소금공투’부터 시작해서 지금까지 6차례에 걸친 모든 공투에 적극 참여해주었다.

자전거시대?



그렇게 똑똑한 친구건만 인간은 인간이지라 별 수 없이 실수를 저지른 적이 있다. 친구는 내게서 건네받은 돈으로 주식투자를 했다. 정부기관에 근무하다보면 제대로 된 정보를 접할 기회가 많다.

그 친구가 주목한 종목은 자전거였다. 일종의 4대강 테마주라고 할 수 있다. 사실, 4대강 유역을 개발하여 전국을 하나로 이으면 자전거시대가 열릴 거라는 계산은 굳이 정부기관에 다니는 사람이 아니어도 쉽게 할 수 있다. 언뜻 생각하기에는 그렇다.

친구는 주식을 사기 전에 내게 의견을 물어왔다.

“자전거가 유망할 것 같은데 너는 어떻게 생각하냐?”

“뭘 어떻게 생각해. 당연히 노! 지.”

나는 친구에게 내 경험담을 이야기 해주었다.

1993년 대전에서 엑스포가 개최되던 해였다. 대전 어느 허름한 포장마차에서 나는 대학 총학생회 체육부장인 선배와 술잔을 기울

이고 있었다. 술자리가 시작된 지 오래지 않아 선배가 해괴한 질문을 했다.

“야, 지금 대전에서 자전거로 출발하면 과연 해뜨기 전에 서울에 도착할 수 있을까?”

“글쎄, 내 생각에는 가능할 것 같은데?”

“가능하다고? 서울이 얼마나 먼데. 지도에서 보는 거와 달라.”

“나는 가능할 것 같아. 형, 그럼 내가 지금부터 자전거를 타고 서울에 갈게. 해뜨기 전에 서울에서 전화 걸면 내가 이기는 거다.”

“거리는 둘째 치고 도착하기 전에 차에 치어 죽을 거다. 우리나라 도로사정이 얼마나 안 좋은데.”

선배의 만류에도 불구하고 나는 자전거를 끌고 거리로 나섰다. 타고난 호기심에다가 체력 하나는 왕성했으니까. 선선한 바람이 불어오는 밤거리는 자전거를 타기 딱 좋았다. 밤새 자전거를 달린 끝에 출발한지 꼬박 아홉 시간 걸려 나는 사당역에 도착할 수 있었다.

그때 시각이 새벽 여섯 시, 동 트기 직전이었다. 나는 인근에 있는 공중전화 박스로 달려가 선배에게 콜렉트콜로 전화를 걸었다. 선배는 자다가 일어나서 전화를 받았다.

“형, 나 도착했어. 내가 이겼지?”

선배는 아주 심드렁한 목소리로, 아주 간단하게 용건만 말했다.

“그래, 내가 이겼다. 그럼 이만 전화 끊는다.”

“혀, 형!”

승부에는 이기고 실질적으로 진 게임이었다. 아무리 생각해도 내가 왜 이 고생을 하며 여기까지 왔는지 알 수 없었다. 더불어 나는 한 가지 깨달음을 얻었다. 자전거 사업은 결코 성공할 수 없으리라는 것.

자전거는 딱 동네 애들한테만 파는 수준으로 생각하면 된다. 우리나라 지형은 평지가 거의 없고 언덕배기가 많아 자동차 중심으로 설계되어 있다. 자전거로 이런 고갯길을 넘는 것은 심장폭발, 인대와 열을 자초하는 일이다. 변속 산악자전거는 가격이 비싸다. 몇백만 원짜리 산악자전거를 집집마다 소유할 수는 없는 일이 아닌가.

기후도 문제다. 우리나라 기후는 4계절이 뚜렷하고 일교차가 크다는 특징을 지니고 있다. 4계절 뚜렷하다 것, 이보다 큰 축복은 없다. 여름만 계속되는 동남아나 겨울만 계속되는 북쪽 나라에 살아본 사람은 아리라. 계절 바뀌는 것이 얼마나 감사한 일인지를. 봄에는 꽃놀이 다녀 좋고, 여름에는 해수욕 다녀 좋고, 가을에는 가을 단풍놀이 다녀 좋고, 겨울에는 스키 타러 다녀 좋다.

하지만 그것도 차 갖고 움직일 때 얘기다. 변화무쌍한 기후는 자전거에 취약하다. 여름에는 더워서 못 타고 겨울에는 추워서 못 탄다. 낮에는 햇빛 때문에 못 타고 밤에는 손 시려서 못 탄다.

그뿐만이 시민의식 부재도 한몫한다. 자전거를 몰고 차도로 내려설라치면 차들이 어찌나 클랙슨을 눌러대는지 고막이 놀라고 심장이 부들거려 사망하는 줄 알았다.

나는 그렇게 힘들어 죽고, 추워 죽고, 시끄러워 죽고, 놀라 죽고, 위험해서 죽을 것 같은 고비를 여러 번 넘긴 끝에 자전거를 몰고, 그것도 갑자기 내린 여름 폭우를 극복하고 간신히 서울에 도착했던 것이다. 내기에서 이긴 것은 둘째 치고 살아남은 게 다행이었다.

그 이야기까지 했지만 친구는 기어이 모 자전거 회사 주식을 천5백만 원어치나 사들였다. 결과는 대 참패. 4대강사업을 시작한지 2년이 지났건만 자전거산업은 성장할 기미조차 보이지 않았다. 머지않아 집집마다 식구 수대로 자전거를 살 거라는 친구의 예상이 완전히 빗나가는 순간이었다. 에휴~ 힘들게 땅 팔아다 벌여준 돈을 것처럼 허무하게 날리다니. 자기 돈 갖고 자기가 벌인 일이니 뭐라고 할 수도 없고. 그렇게 주식으로 피를 본 친구. 더 이상 주식 산다는 말은 안 하겠지 했는데 웬걸.

나는 곧잘 인플레이션의 무시무시함을 설명하면서 라면의 예를 들곤 한다. 10원짜리 라면이 30년이 지나는 사이 650원이 됐으니 물가상승률이 얼마나 무서운 건지 똑똑히 알라고. 은행에 돈 넣어두면 돈 가치가 떨어진다고.

아파트는 소비재고 주식은 믿을 수 없으니 답은 ‘땅’ 밖에 없다고. 주식으로 쓰라린 아픔을 맛본 친구이니만큼 그렇게 말하면 알아들을 것 같았다. 그런데, 하루는 친구가 내게 전화를 걸어왔다. 좀 만나자는 것이다.

“친구야, 라면 가격이 그렇게 올랐다면 라면회사야말로 진짜 미

래가 밝은 게 아닐까? 우리나라 사람들 대부분이 라면 좋아하잖아. 물가 상승률 대비 가격도 엄청 올랐고.”

나는 한숨을 쉬었다.

“대기업이 라면 고급화니 뭐니 꼼수 부려서 그렇게 된 거지. 그게 정상적으로 오른 거냐?”

“암튼 라면회사에 던지면 틀림없을 거야. 내가 요번에 마지막으로 한 번 더 하려고 하니까 잘 보고 있어.”

친구의 결심은 투철했고 나도 더 이상은 말할 수 없었다. 친구는 곧바로 라면업계 1위를 점유하고 있는 N사 주식을 천만 원어치나 사들였다. 그로부터 한 달이나 지났을까. 일간지 일면에 대문짝만한 기사가 떴다.

‘N제과 S깡에서 쥐머리 발견!’

운이 없어도 이렇게 없을 수가 있다. 쥐머리가 왜 새우맛 나는 과자에서 튀어나온단 말인가. N사의 명예에 금이 간 것은 물론 슈퍼마켓 가판대에서 S깡이 전량 회수되었고 그날로 그 회사 주식은 절벽 아래로 곤두박질쳤으며 친구는 나를 앞에 앉혀두고 눈물의 잔을 기울여야 했다. 친구는 소주잔을 입에 털어 넣으면서도 한마디 잊지 않는다.

‘차라리 소주회사 주식을 살 걸!’

몰려다니는 곳에는 돈이 없다



그나마 다행인 것은 친구가 그 정도 선에서 주식 피해를 마무리 짓고 땅으로 돌아왔다는 것이다. 친구는 내게 괜찮은 물건이 있으면 하나 골라달라고 부탁했다.

내가 추천한 물건은 부산 건이었다. 2009년 당시 당시 투자자들의 관심이 서울과 수도권에만 몰려 있을 때였다.

‘잘 모를 때는 남들이 가는 반대 방향으로 가라.’

땅은 물론 모든 투자의 기본원칙이다. 주식도 마찬가지다. 올라갔을 때 팔고, 내려갔을 때 사야 돈 번다. 당시 부산 지역은 다른 지역에 비해 부동산 가격이 저평가되어 있었다. 아파트 청약율도 사상 최악이었다. 그러나 나는 재개발지역에 관심을 두고 꾸준히 땅을 사들였다.

집 한 채 가격이 천만 원, 2천만 원 했으니 요즘 아파트 한두 평 가격에 해당하는 셈이었다. 부산의 메리트는 충분했다. 대한민국 제2

의도시라는 점, 일본과 가까워 산업적 경제적 여건이 좋다는 점, 경부선 고속철도 및 고속도로·항만 등 교통 여건이 좋다는 점 등등. 그럼에도 사람들은 부산을 들여다보지 않았다.

내가 고른 집은 부산 시내에 있는 복층이었다. 나무 심을 땅이 한쪽에 널찍하게 마련된, 내가 딱 좋아하는 스타일의 집이었다. 당시 감정이 2천만 원에 나온 것을 1천2백만 원에 낙찰받았다.

그 집은 3년이 지나 세 배 가까이 올랐다. 그러니까 내가 부산에 집을 사들이던 시점으로부터 3년이 지난 뒤 부산에 부동산 붐이 일기 시작했다. 분양 호재를 타고 건설사에서 실적 부풀리기에 나섰다. 심지어 자기 아파트 청약자가 4만 명을 돌파했다는 이야기를 하는 건설사도 있었다. 대부분 진실이 아니라고 보면 된다. 건설사가 쓰는 꼼수야 뻔하다. 청약이 몰린다 싶으면 직원과 가족을 동원해서 더욱 경쟁률을 높인다.

대표적인 것인 얼마 전의 마산, 창원 지역 아파트 청약 열풍이다. 청약을 위해 사무실 입구에 줄을 서는가 하면 텐트를 치고 밤을 새우는 사람들의 모습이 TV화면에 나오면서 가만히 있던 사람들까지 너도나도 몰려갔다.

2년이 지나지 않은 지금에 와서 어떻게 됐나. 그 많던 사람들 다 어디에 갔는지 모르겠다. 건설사는 미분양 물건을 처분하지 못해 안달하고 있으니.

우리가 속지 말아야 할 것은 매스컴에서 보여주듯 청약 인구가 실

제로는 그리 많지 않다는 사실이다. 같은 사람들이 계속해서 우르르 몰려다니기 때문에 청약자가 많아 보일 뿐이다.

다시 말해 4만 명이 이 아파트, 저 아파트 기웃거리며 계속 청약을 하는 것이다. 게다가 요즘의 청약통장은 예전의 그 청약통장이 아니다. 그들이 들고 있는 청약통장은 그야말로 만능통장이다. 누워서 TV 보다가 벌떡 일어나 청약하러 나가는 세상이다.

소문은 소문을 만든다. 부산의 경우, 아파트 붐을 타고 2010년 12월부터 해운대를 중심으로 경매물건까지 품귀 현상을 빚었다. 경쟁률이 30대 1에 이를 지경이었다. 한번 붐을 타니 매매고 경매고 할 거 없이 사재기에 나선 것이다.

문제는 왜 해운대냐 하는 것이다. 이는 대부분의 투자자가 서울 수도권에 거주하고 있다는 증거다. 아무래도 해운대 하면 수도권 인지도가 높은 게 사실이니까. 그러니까 대부분의 사람들이 무슨 생각을 갖고 투자에 뛰어든 게 아니다. 몰리니까 나도 가자, 하고 따라나선 것이다,

결론적으로 말해, 부산 지역 아파트 청약서 50% 이상은 '한 세대 다수 청약'으로서 허수라는 이야기고, 나머지 50% 역시 실수요자가 아닌, 남들이 장에 가니까 나도 거름지게 짊어지고 따라나선 충동성 구매라는 이야기다.

입주금이야 당장 납부할 것도 아니고 하자고 마음먹으면 대출이 가능하다. 거기에 전세금까지 올랐으니 무슨 수가 나겠지, 하면서

일단 머리부터 디밀고 보는 이 대책 없는 투자개념!

그 비슷한 예가 몇 해 전 수도권 광고, 판교 청라지구에도 있었다. 소문에 비해 실질적인 계약이 이루어지지 않으면서 3년이라는 긴 시간이 허공에 떠 버렸다. 당시 부푼 마음으로 청약에 임했던 사람들은 애먼 돈을 허공에 묶어둔 채 허송세월하고 있다.

200대 1이라는 경쟁을 뚫고 부산 지역 아파트 분양을 받은 사람들은 지금이야 가슴이 짜릿하겠지만 훗날 프리미엄까지 주고 들어와 살 사람이 그리 많지 않다는 사실을 미리 알고 있어야 한다. 왜? 그곳에는 프리미엄을 받고 아파트를 팔려는 사람들만 남게 될 테니까.

돈이란 들고 도는 것이다. 내가 돈보다 빨리 뛰든지 아니면 내 뒤에 따라오는 돈을 바라봐야 한다. 지금 내 앞으로 훗, 지나가는 돈을 보는 것은 지극히 평범한 행동이다. 평범한 행동, 평범한 생각으로 돈을 벌어 부자가 될 수는 없다.

땅은 기다림이다. 누가 투자 금액이 많은지 내기 하는 게 아니라 누가 더 명이 긴지, 오래 기다릴 수 있는 인내심이 있는지가 관건이다. 기다릴 때도 목을 빼고 안달하면 안 된다. 긴장하면 지고 설레면 이긴다고 했던가. 설레는 마음으로 행복하게 기다릴만한 여유를 가져야 한다.

단기간에 투자해서 돈을 벌 수 있는 방법은 한 가지 밖에 없다. 주위 사람들에게 눈탱이 썩우는 것. 다단계 업체에 들어가 친구들을

꼬드기거나, 강제로 보험에 들게 하던가, 터무니 없는 가격으로 정수기를 팔던가 하는 것이다.

다른 사람 눈에 피눈물 나게 하면서 돈 벌 방법은 많다. 하지만 대부분의 사람들은 그런 방법으로 돈 벌려고 하지 않는다. 그렇게 해서 버는 돈은 행복을 가져다주지 않는다는 것을 알기 때문이다.

그래서 내가 세상의 모든 부지런하고 착한 사람들에게 땅을 권하는 것이다. 착한 사람이 돈 벌 방법은 땅밖에 없다. 그리고 착한 사람만 땅을 가질 자격이 있다. 잊지 말아야 한다. 모든 정보는 공유되고 있다. 특별한 정보를 가지고 돈을 벌 방법은 없다.

경매의 경우, 자료가 투명하게 공개되기 때문에 모든 사람이 똑같은 시선으로 물건을 바라본다. 경매를 통해 떼돈 벌 확률은 전무하다. 일부 경매 좀 한다는 분들이 폼 잡으시면서 떠들지만 사실 그 내용을 보면 태반이 부풀려진 건이다.

그럼에도 경매를 통해 돈을 벌 수 있다는 말은 진실이다. 단 다른 사람들과 다른 생각으로 투자를 하거나, 장기적으로 내다보고 투자를 할 경우에 한해.

마음을 잡아라



2010년, 전남 장성에 있는 산지 6천3백 평을 매입하면서 나는 '2차공투'라는 이름 아래 투자자를 모집했다. 1차 때와 마찬가지로 평당 만 원짜리 땅을 2백 평 구입하는 것이 조건이었다.

단돈 2백만 원으로 땅 주인이 될 수 있다니 귀가 번쩍 뜨이는 일이 아닌가. 2백만 원이면 웬만큼 살만한 가정에서는 있어도 그만, 없어도 그만인 돈이다. 립살롱 가는 거 한 번 참고, 해외여행 한 번 가는 거 참으면 나오는 돈이다.

게다가 등기된 땅의 크기가 작아 토지세, 양도세 역시 없다시피 하니 일석삼조의 투자법이 아닌가. 2차공투에 참여한 사람은 모두 33명이었다. 대부분 내 지인과 블로그 회원들로 구성되었다.

이 땅은 서해안고속도로와 호남고속도로가 인접해 있어 교통이 좋고 장성 물류IC가 인근에 자리잡고 있어 향후 개발 가능성이 엿보였다. 투자자를 모집하면서 나는 매입비와 운영계획 일체를 공개했

다. 매도는 투자금액이 200% 오른 시점으로 잡았고 원금을 보상하는 선에서 8년 후 청산하기로 합의를 봤다.

문제는 이 땅의 개발이 생각보다 빨리 이루어질 것 같지 않다는 데 있었다. 당장 팔면 뭐 원금이야 뽑겠지만 그럴 거면 복잡하게 프레젠테이션 준비해서 공동투자자를 모집하지도 않았다. 하여 산의 가치를 높이는 수밖에 없다고 판단, 식재작업에 들어갔다.

내가 구입한 수종은 헛개나무였다. 헛개나무 열매로 만든 음료가 건강음료로 시중에서 판매되는 것에 힌트를 얻은 것이다. 나무를 구입하는데 들어간 비용이 모두 천5백만 원. 이 돈은 내가 관리비용으로 받은 전액이다. 그러니까 내가 남겨야 할 이문을 고스란히 투자자 마음은 잡는 데 쓴 것이다.

일단 장성군청에 나무를 심겠다는 허가를 받은 뒤 식재작업에 들어갔다. 대신 나무를 심는 일은 투자자가 가족을 동원해서 직접 하는 것으로 했다. 나무 심는 당일이 되자 서른 명에 달하는 투자자가 각기 가족을 몰고 현장에 나타났다. 말이 서른 가구지 그 수가 얼마나 많았겠는가. 꼬마들이 삼을 들고 이리저리 뛰어다니는 모습은 투자와는 별개로 보기 좋은 모습이었다.

그렇게 공들여 심은 나무는 머지않아 근사한 수확물이 되어 돌아올 것이다. 나무마다 열매가 주렁주렁 열릴 것을 상상하니 벌써부터 마음이 뿌듯하다. 열매를 수확하면 일일이 포장해서 투자자들에게 보낼 것이다.

땅의 장점이 바로 여기에 있다. 아파트는 아무리 근사하게 리모델링을 해도, 대충 사는 옆집과 가격차가 그리 크지 않다. 하지만 땅은 다르다. 나무를 심으면 일 년이 지날 때마다 한 그루 당 만 원씩 프리미엄이 붙는다. 투자자마다 2백 평당 총 2백 그루의 나무를 심었으니 1년만 지나도 원금은 뽑는 셈이다.

내 땅은 비록 2백만 원짜리지만 나는 강남에 20억 짜리 아파트가진 사람 부럽지 않다. 20억 짜리 깔고 앉아 있어 봐야 세금만 많이 낸다. 한강이 보이고 남산이 보여 조망권이 좋다고? 글썄, 그 집에 살면서 얼마나 자주 강물을 들여다볼지는 의문이다. 아침 일찍 나갔다가 밤늦게 들어오는 셀러리맨들에게 그럴 듯한 조망이 다 무슨 소용이라는 말인가.

나는 땅을 살 때 그 땅에 나무가 있는지 없는지부터 본다. 지난 달, 제주도 땅을 살 때도 마당에서 있는 나무를 보고 매입을 결정했다. 수령이 백 년은 족히 됐음직한 나무였다.

땅의 가치는 둘째 치고 나무가 지닌 가치만 보더라도 그 집은 굉장한 물건이었다. 같은 값이면 나무가 심어진 땅을 고르는 것, 그것도 나만의 노하우라면 노하우라고 할 수 있다.


그러면 이 시점에서 20억 짜리 아파트에 벤저민 화분 하나를 들여놓는다고 생각해 보자. 40평짜리 집이면 그 나무가 깔고 앉아 있는 땅값만 해도 평당 5천만 원이 넘는다. 5천만 원이면 시골에 사과 나무 5백 그루를 심고도 남을 돈이다. 5백 그루의 나무는 일 년이 경

과할 때마다 각기 만 원의 가치가 더해진다.

‘그냥 10억짜리 아파트에 살고 나머지 10억으로 땅을 사지.’

강남에 사시는 선생님들 볼 때마다 드는 생각이다.

길을 사다



내가 3차공투로 점찍은 땅은 경남 함안에 있는 도로부지다. 도로는 보통 일반 대지에 비해 가격이 저렴하다. 그래서 잘 사기만 하면 많은 이익이 발생하기도 하지만 대부분 위험부담이 더 크다. 이는 도로가 가진 특성 때문이다.

도로의 경우, 아무리 주인이 있는 땅이라고 해도 많은 사람이 사용하게 되면 소유권을 주장할 수 없다. 이는 법원에서 '다수'의 이익을 위해 개인의 소유권을 제한한 탓이다.

그런데 이 '다수'라는 것이 참 애매하다. 그 도로를 사용하는 가구가 한두 가구에 머물 경우 소유권자는 골목길 사용에 대한 통행료를 징수할 수 있지만 가구 수가 열 가구가 넘을 때에는 통행료를 인정하지 않는다는 판례가 있다.

그럼 그 도로를 사용하는 가구가 서너 가구, 혹은 대여섯 가구일 경우에는 어떻게 될까. 그런 애매한 문제는 재판을 통해 결정해야

한다. 그런데 이 재판이라는 것이 보통 돈이 많이 들고, 심적 물리적
으로 여간 복잡한 게 아니다.

그래서 보통, 재판에 가기 전에 몇몇 가구가 돈을 모아 도로를 매
입하게 된다. 소송비용보다 땅값이 싸기 때문이다. 이익은 이처럼
소유주가 실질적인 사용자에게 도로를 되파는 과정에서 발생한다.
도로 매입은 일정 수익을 보장하는 반면 말쑥의 소지가 다소 있기
때문에 신중하게 생각해야 한다.

내가 함안에 있는 도로부지를 사기 직전, 다른 도로가 매물로 나
온 적이 있었다. 연립주택 단지 앞에 있는 길목으로서 서너 평정도
되는 땅이었다. 재건축 공사를 맡은 업체 입장에서는 반드시 필요한
땅이었다.

이런 물건은 잡아놓기만 하면 부르는 대로 돈을 받을 수가 있기
때문에 흔히 이런 물건에 대해 ‘알박기’라는 명칭을 붙인다. 물건을
보는 순간 확실하다는 감이 왔다. 아버지께 자문을 구하기로 하고
물건을 보여드렸다. 아버지께서 죽 훑어보시더니 대뜸 하시는 말씀.

“밤길 가다가 칼침 맞는다. 욕심에도 정도가 있어야지.”

나는 아버지의 말씀을 듣고 입찰을 포기하기로 했다. 아무리 돈이
중요해도 꿈수를 부리면서까지 벌어서는 안 된다는 생각이었다. 남
의 눈에 눈물 나게 하면 내 눈에는 피눈물 난다는 말은 괜히 있는 게
아닐 것이다.

함안에 있는 도로는 약간 복잡한 과정을 통해 경매에 나온 물건이

었다. 이 도로는 10년 전 L분양업체가 병원을 설립하면서 임의로 낸 개인도로로서 애초 분양에 포함시키지 않았었다. 그들이 도로를 건물에 묶어 분양하지 않은 이유 뒤에는 검은 내막이 도사리고 있었다.

원래 일대의 땅은 감정이 백억 대에 달하는, 아무 문제없는 땅이었으나 업체가 땅을 조각조각 나누어 등기하는 방법으로 그 땅을 문제 있는 땅으로 만들어버렸다. 고의로 땅값을 떨어뜨린 후, 추후에 발생하는 차익을 챙기기 위함이었다.

L업체는 병원을 담보로 농협에서 대출을 받았고 그런 뒤에는 부도를 낸 뒤 나 몰라라 누워버렸다. 농협은 빚을 회수하기 위해 토지 및 건물분에 대하여 경매신청을 했는데 이 과정에서 도로만 따로 떨어져 나오게 된 것이다. 한눈에 도로가 열쇠인 것을 판단, 나는 이 물건에 입찰하여 손에 넣게 된다.

도로에 비해 상대적으로 고가인 병원은 여러 차례 유찰된 끝에 채권단인 농협 측에 25억에 팔려나간다. 감정이 51억에 비해 반이나 떨어진 금액이었다. 이렇게 해서 ‘도로 주인 따로, 건물주인 따로’인 그림이 완성된 것이다.

내가 이처럼 복잡한 물건에 손을 댄 것은 매매 배경에 깔린 흑막 때문이었다. L업체가 금융권을 상대로 펼친 사기행각을 도저히 그냥 두고 볼 수가 없었다. 어쭙잖은 의협심이었는지 ‘뛰는 놈 위에 나는 놈 있다’는 것을 보여주고 싶었다.

한편 병원 바로 옆의 나대지에 요양병원을 신축할 생각이었던 L 업체는 멀쩡히 눈 뜨고 앉아 진입로를 빼앗긴 꼴이 되었다. 그들이 싸움을 걸어들 것으로 예상한 나는 일을 효율적으로 진행시키기 위해 공동투자자를 모집했다.

“지금 그들이 소송을 준비하려 합니다. 대형건설업체와 싸우기 위해서는 개인의 힘만으로는 역부족입니다. 만약 우리가 싸움에서 이긴다면 이거 진짜 멋진 겁니다. 여러분의 동참을 바랍니다.”

나는 투자자에게 믿음을 주기 위한 방법으로 프레젠테이션을 동원했다. 판례를 제시함으로 승리의 가능성을 설명했고, 통행료 수입 등 적어도 손해는 보지 않을 거라는 이야기도 덧붙였다.

내 호소에 지주클럽 회원 47명이 순식간에 투자에 참여해주었다. 이건이 ‘제3차 공투’의 배경이었다. 재판이 예상되지만 재판 결과에 상관없이 통행료 부분은 이미 확정된 것이므로 투자자는 손해를 보지 않는 구조다.

47명의 투자자들은 재판이 어떻게 돌아가는지 묻지도 않는다. 3백만 원 투자해놓고 안달복달할 이유가 없기 때문이다. 기껏 돈 들여 놓고 마음고생 안 하려면 적게 투자하는 게 최선이다.

적은 돈으로, 작은 설렘으로



요즘 커피가 붐이다. 한국 성인이 1년에 670잔정도 커피를 마신다는 통계가 있다. 하루 두 잔은 먹는다는 이야기다.

하루 다섯 잔 이상씩 마셔대는 북유럽에 비하면 과한 것은 아니지만 워낙 골목마다 커피전문점이 들어서고 보니 갑자기 한국이 커피 공화국처럼 보이게 됐다. 이처럼 우후죽순 생겨나는 커피전문점들이 공통적으로 외치는 소리가 있다.

‘우리 업소 커피 품질이 최고다!’

문제는 최고라는 기준이 자기 나름이라는 것이다. 커피의 고장이 탈리아, 커피 연구를 체계적으로 진행해온 미국의 공통된 기준으로는 재료 60%, 로스팅 30%, 바리스타 10%의 비중으로 커피 품질에 대한 채점을 매길 수 있다고 한다.

커피 꽤나 좋아한다는 친구들에게 이런 얘기를 해주면 저마다 한마디씩 한다.

“우리가 왜 미국 기준을 따라 가야 하나? 내가 맛있으면 좋은 커피지.”

“튀니튀니해도 금방 만든 커피가 제일 맛있는 커피야. 암만 좋은 콩도 볶아서 들여오는 것은 맛이 떨어져.”

맞는 이야기일 수 있다. 그렇다 해도 이런 기준, 내 입에 맛있는 커피가 제일 좋은 커피라는 둥, 금방 만든 게 좋은 커피라는 기준은 버려야 하지 않을까. 정확한 근거를 들이대지 않고 내가 좋으면 무조건 좋은 물건이라는 식의 기준은 설득력을 잃는다.

업소가 이렇게 나올 경우에는 솔직히 말해 반은 사기다. 설사 기준을 정하는 측이 지식과 자본으로 무장한 권력층이라고 해도 객관적인 기준은 만들어두어야 한다. 그래서 자기가 관심을 두는 대상에 대해서는 무조건 식의 애호보다는 지식이 필요하다는 거다.

땅을 살 때도 땅에 대한 최소한의 지식은 갖고 있어야 한다. 돈 벌면 그만이지. 그런 단순한 생각으로 땅에 접근하다가는 땅 사기꾼들에게 당하기 십상이다.

그간 기획부동산이나 일부 카페에서의 공투는 이처럼 차익 실현만 노리는 사람들을 모아 놓고 아무런 공동체의식 없이 일을 진행시켰다. 그들은 이렇게 말한다.

‘이거 굉장히 좋은 땅입니다. 대한민국에 이런 땅 없습니다.’

좋은 이유는 특별히 없다. 내가 좋으면 무조건 좋은 땅이다. 그래도 좋은 이유를 대라고 하면 개발 가능성이 높다는 말로 얼버무린

다. 그러다가 투자한 물건이 처음 약속한 방향으로 가지 않을 경우 고의로 모임을 해체하거나 나 몰라라, 책임을 회피한다.

대한민국의 토지는 총 3천50만 필지로 구성되어 있다. 하지만 부유층 상위 10%가 전체토지의 90%를 소유하기 때문에 시장에서는 3백만 개 정도만 거래가 된다고 보면 된다.

한 마디로 대기업이 우리나라 땅 다 갖고 있다는 이야기다. 그들은 아파트는 지어 팔아도 결코 땅은 팔지 않는다. 왜? 땅은 깔고만 앉아 있어도 돈이 되니까. 우리나라 평균 지가 상승률이 5%다. 이런 실질 이자 쳐주는 은행 어디에도 없다.

그럼 이 3백만 개 토지가 매년 시장에 쏟아져 나오느냐? 설마…… 그런 일이 있을 수는 없다. 일 년 기준, 시장에 나오는 것은 10%인 30만 개에 불과하다.

그런데 현재 부동산 관련 자격증 소지자만도 30만 명이 넘고 비슷한 업종에 종사하는 사람까지 합할 경우 1백만 명가량이 부동산 거래에 뛰어들고 있다. 전문가인 그들조차 일 년에 한 건 거래하기 어렵다는 말이다.

부동산은 다른 상품과 달리 기본 거래단위가 5천만 원 이상이 대부분이기 때문에 서민이 접근하기에는 진입장벽부터 높다. 이 말은 결국 부동산은 ‘가진 자들의 게임’이라는 이야기다. 부동산이라는 자산의 특성 상 안정적이며 높은 수익률을 보장하면서도 워낙 덩어리가 크다보니 일반인들이 접근 자체가 어렵다는 난점을 안고 있다.

정부의 꼼수도 일반인의 부동산 투자를 어렵게 만들고 있다. 보통 한 건의 부동산을 취득하는 과정에서 경비가 3백만 원 정도 소요된다. 그렇기 때문에 세무당국에서도 기본공제를 250만 원으로 책정하고 있는 것이다. 투자의 위험에 더해 세금폭탄의 함정 속에서 서민들이 수익을 창출한다는 것은 하늘의 별따기다.

부동산 투자에 있어 해답은 공동투자밖에 없다. 몇 가지 위험과 단점을 보완한다면 공동투자는 거대권력에 맞서 서민이 대항할 수 있는 유일한 방법이다. 만화 같은 데 보면 작은 새가 거대한 무리를 이루어 큰 새를 막아내는 장면이 나오지 않는가.

공투도 이런 것이다. 법적소송에 말려들더라도 개인이 아닌 다수의 힘으로 밀어 붙이면 유리한 판결을 이끌어 낼 수 있다.

지금까지 나는 총 여섯 차례에 걸쳐 공투를 진행시켜 왔다. 현물 공투 등 시범적으로 벌인 공동투자를 통해 뭔가 될 거라는 확신을 얻은 이후, 나를 믿어준 고마운 분들의 지지로 여기까지 온 것이다.

백령도 건부터 시작해서 장성, 함안 건들이 당장 이익으로 실현되고 있는 것은 아니다. 하지만 나는 모든 공투의 진행상황을 카페를 통해 수시로 공지하고 있고 다양한 안전장치(책임 준비금 예치, 최저 투자금에 대한 보장 등)를 통해 믿음을 주고 있다.

현재 우리 물건에 관심을 갖는 사람들이 있기는 하지만 목표액에 도달한 수준이 아니므로 좀 더 두고 보고 있다. 이런 상황까지 전부 알린다. 뭔가 보이지 않을 때에는 마음이라도 보여주겠다는 각오로

운영비를 털어 야산에 헛개나무를 심기도 했다. 투자자의 마음을 잃으면 모든 것을 잃는다는 것을 알기 때문이다.

진짜 돈은 땅에 있는 게 아니라 사람에게 있다. 그분들은 내 평생의 동반자이자 든든한 지지자이다.

4차공투 대상지는 이제까지 내가 해온 물건 중에서 가장 덩치가 크다. 경북 김천에 있는 온천관광단지로서 인근의 무주리조트, 직지사 등과 연계되어 있다. 향후 가능성을 내다 본 김천시에서 민자유치를 결정했고 모 업체가 1997년부터 개발에 착수했다.

그런 그들의 발목을 잡은 것이 IMF 경제위기다. 부도가 난 상태에서 업체는 땅이 경매에 넘어가는 것을 막지 못했다. 그렇게 10년째 공사가 중단된 곳이다. 공정률은 20%에 머물러 있다.

나는 감가가 12억에 나온 것을 1억6천에 낙찰받았다. 현 주변시세를 볼 때, 최소한 13억의 가치는 지닌 곳으로 더 이상 개발이 진행되지 않는다 해도 10년 뒤 물가상승률을 감안하면 20억 가까이 오를 소지가 있다.

보통, 개발이 중단된 땅의 경우 10년이 넘으면 개발이 재개되는 특성이 있다. 채권소멸시효가 이때 완료되며 법적인 다툼도 10년이면 마무리되기 때문이다. 이 땅 역시 개발 착수시점으로부터 10년이 지났다. 주민들이 개발을 재개해 달라고 부지런히 민원을 넣고 있는 점으로 보아 개발이 멀지 않은 것은 분명하다.

이 땅이 개발될 경우, 그 가치는 대폭 상승하여 50억 가까이 이르

게 될 전망이다. 수익률이 자그마치 4,000%, 즉 40배라는 이야기다.
거짓말 같은가? 그건 그때 가서 두고 볼 일이다.

4차 공투는 현재 착착 진행 중이다. 다음 카페에 자세한 내용이 담겨져 있지만 당장 개발이 안 된다고 해서 안달할 것 없다. 우리는 1인당 3백만 원씩만 투자했으므로. 가만히 깔고만 앉아 있어도 땅값은 오르므로. 적은 돈으로, 맘 편하게, 약간의 설렘을 가지고, 부담 없이 하는 게 진짜 투자다.

백만 원으로 산 백만 불짜리 땅



오래된 약속이 하나 있었다. 바로 아래 처제와의 사이에 있었던 약속이다. 다른 처제들과도 친하게 지내고 있지만 나는 유독 그 처제와 가깝다. 처제가 지금의 남편을 만나 결혼에 이르기까지 내가 다리 역할을 했기 때문이다.

약골인 처제가 어떻게 애를 낳아서 키우나 걱정이 태산 같았는데 똥똥한 아들을 둘이나 낳아서 알콩달콩 살림 꾸려 가는 모습이 참 기특하다.

내 아랫동서는 4대 독자에, 월남을 했던 아버님 때문에 주위에 친 인척이 거의 없다. 당연히 선산 같은 것도 물려받지 못했다. 그런데 얼마 전, 갑자기 시어머님께서 돌아가시게 되었다며 처제가 부고를 보내왔다. 상가에 가보니 어찌 쓸렁한 게 마음이 좋지 않았다. 게다가 뭇자리가 없어 시어머니의 유해를 양평군에서 운영하는 납골당에 안치하기로 했다는 게 아닌가.

이야기를 듣는 순간, 아차 싶었다. 오래 전 일이지는 하지만 처제에게 뒷자리 구해준다고 약속했던 게 생각났기 때문이다. 말했듯 부동산이라는 것이 물건이 좋으면 비싸고, 물건이 싸면 좋지 않아 막상 권하지 못하고 있었던 것이다. 그리고 무엇보다 시어른이 그렇게 빨리 돌아가실 줄 몰랐기에 서두르지 않고 있었다.

발인 다음 날 아침, 처제로부터 전화가 걸려왔다.

“형부, 덕분에 상 잘 치렀어요. 먼 길 와주어서 고마워요.”

그렇게 전화를 끊고 나니 기분이 개운치 않았다. 그런 미안한 마음 때문인지, 아니면 뭔가 알 수 없는 힘이 나를 이끌었던지 그날 경매물건을 검토하는데 딱 이거다 싶은 물건이 눈에 들어왔다.

그 많은 물건 중에서, 2천 개가 넘는 물건 중에서 어떻게 해서 그제 눈에 들어온 걸까. 지금 생각해도 신기한 일이 아닐 수 없다. 임야 28평. 감정가 139만 5천 원에 최저가 80만 원. 평소 같으면 임야 28평 정도는 물건 목록에서 쳐다보지도 않고 휙 지나쳐버린다. 그런데 그날은 달랐다.

“어~ 이거…… 봐라…….”

잠이 확 깼다. 무엇보다 가격이 착했다. 140만 원이면 카드로 확 긁어도 되는 가격이 아닌가. 게다가 땅 앞에 버젓이 진입로가 나 있었다. 폭이야 어떻게 되었든 간에 임야에 들고 날 수 있는 도로가 있다는 것은 굉장한 일이다. 3시 방향에는 천이 흐르고 있었다. 방향까지 동남향! 이거 완전히 배산임수의 지형, 명당 중의 명당이였다.

임야가 아무리 만 평이라도 물이 없고, 진입로가 없고, 묘 쓸 자리가 없으면 말짱 헛일이다. 간혹 아무 것도 모르는 사람들이 땅이 만 평에 1억이라니까 이런 말을 한다.

‘백 평만 5백만 원에 사 주세요. 뗏자리로 쓰게…….’

이러면 바로 욕먹는다. 시장엔 나온 대부분의 임야는 쓸모 있는 부분과, 별로 쓸모없는 부분, 이렇게 두 부분이 한 세트로 묶여 있다. 두 부분을 따로 떼어서 팔수가 없다. 그 땅의 가격이 1억인 것은 뗏자리로 쓸 만한 땅이 들어가 있기 때문에 1억인 것이다. 딱 백 평이 필요하다고 해도 나머지는 풍경으로 쓸 각오를 하고 만 평을 사야 한다.

그런 현실에서 딱 노른자 땅만 살 수 있다니 이 얼마나 대단한 일인가. 땅이 작으니 세금까지 없다. 무엇보다 가장 좋은 것은 처제 부부가 운영하는 정육점으로부터 500m 밖에 안 떨어진 곳이라는 사실이다. 경매 오래한 사람도 평생 한 번 만날까 말까 한 땅이다. 이런 땅을 고른 것이 과연 나의 재주일까? 아니면 돌아가신 분의 은덕일까? 그것도 아니면 착하게 살아온 처제의 복일까?

더 웃긴 것은 낙찰가를 두고 벌인 실랑이다.

“처제, 혹시 모르니까 감정가 그대로 150만 원을 쓰자.”

누가 감히 내 예지력에 태클을 걸어오랴. 내 말 듣고 그보다 적은 가격을 고집할 강심장 많지 않다. 그런데 이 찐순이 처제 사고치고 만다. 지엄한 형부의 말을 장난으로 들은 모양이다. 침을 튀겨가며

그렇게 당부했음에도 불구하고 처제가 써낸 가격이 1,100,100원!

결국 처제는 지관비도 되지 않는 비용으로 그 땅을 낙찰받았다.
처제는 매우 고마워하며 형부니까 특별히(?) 컨설팅비 대신 술을 대
접하겠단다.

그래봤자 쇠주에, 정육점을 하고 있으니 안주는 고기로 주겠지.
며칠 있다가 술 얻어먹으러 가야 한다. 다른 사람이었으면 복비 좀
챙겼을 텐데 좀 아깝기는 하다.

임대수입이 높으면 유통기한이 짧다



‘아파트 밀어낸 다세대, 1년 만에 63% 폭등!’

‘전셋값 계속 오르는 데 단독주택 사서 임대 놓을까?’

2011년 겨울 현재, 매스컴을 한창 달구고 있는 이야기다. 앞으로 다세대 주택이 뜰 거라는 이야기인데 이즈음에서 여자들 의류광고 이야기를 하지 않을 수 없다.

옷 광고에 보면 하나같이 ‘올 여름 유행상품’이라는 문구가 붙어 있다. 희한한 일이다. 어떻게 오지도 않은 여름 유행상품을 예견하고 광고하는 걸까.

정확히 말하면 ‘올 여름 유행상품’이 아니라 ‘올 여름에 우리들이 유행시키고 싶은 상품’이겠지. 소비자로 하여금 마치 이 상품이 유행할 것처럼 얘기해서 구매를 부추기겠다는 거다. 정말 어이없는 일은 그런 문구를 읽은 일부 숙녀분들이 ‘어머머, 올 여름에 이 옷이 유행이래. 빨리 사야겠다!’ 이런 생각을 한다는 것이다.

부동산 임대업의 경우, 계산 방식에 따라 다르겠지만 내가 경험한 바로는 특별한 이유가 없는 한, 그러니까 경매를 통해 저가 매수를 하거나 생각지도 않은 호재를 만나지 않는 한, 3% 이상의 수익을 내기 어렵다. 그 이상을 말하면 사기다.

흔히 ‘임대사업’ 하면 거저 앉아 떼돈 버는 줄 안다. 매스컴에서 임대사업을 부채질하니 사람들이 착각을 하는 것이다. 이는 자동차 회사가 일반인에게 렌터카 사업을 권유하면서 차의 수명은 생각하지 않고 신차 기준으로 월 수익을 계산해주는 것과 같다.

부동산은 자동차보다 유동성이 더 떨어진다. 때문에 먼 미래를 내다보고 감가상각을 계산해야 한다.

이때 명심해야 할 것은 임대사업도 엄연히 소비자와 공급자의 구조로 되어 있기 때문에 소비자의 패턴이 바뀌면 공급 형태도 바뀐다는 사실이다. 건축물 임대의 경우 일반적으로 신축 후 10년이 지나면 소비자에게 외면당한다.

‘소형주택 임대사업자에 한해 세금 감면, 금리 2%’

이건 뭐가. 커피 좋아한다고 말하려면 적어도 커피의 품질에 대하여 일정한 식견을 가져야 하듯 땅을 소유하고 싶은 사람은 세금구조에 대해 알아야 한다. 그것이 커피 애호가로서 최소한의 자격이고, 땅 주인으로서 최소한의 자격이다.

정부에서 매기는 모든 세금에는 원칙이 있다. 원칙은 간단하다. 이익이 많은 곳에 세금도 많다는 사실이다. 반대로 이익이 없는 곳

에는 세금감면이 있고 각종 혜택이 뒤따른다. 정부가 서민에게 세금 혜택을 줄 테니 집 지어 임대 놓으라고 꼬드기는 것은 실질적으로 임대사업 수입이 적다는 것을 반증한다.

우리가 현금 대신 카드를 사용하는 이유가 무엇인가. 세금 공제 받기 위해서가 아닌가. 그래서 우리는 카드 써서 주머니 좀 두둑해 졌나? 결과는 정 반대다.

우리가 돈 아끼려고 카드를 쓰면 업소는 꼼짝없이 정부에 부가세를 낼 수밖에 없고, 카드회사에 수수료를 지불해야 한다. 그 결과 식당은 세금과 카드수수료를 음식 값에 반영하게 되고 결과적으로 우리는 전보다 비싼 가격으로 음식을 사 먹는 꼴이 된다.

만약 모든 국민들이 소득공제의 유혹을 뿌리쳤다면 우리는 지금보다 10% 낮은 가격으로 점심을 먹을 수 있었을 것이다.

소형주택을 지으면 금리가 2%라고? 그렇다면 왜 중견 건설회사들이 소형주택을 짓지 않고 저축은행의 10%~20%가 넘는 고금리 PF 대출을 받아 아파트를 짓는 걸까? 건설회사 간부들 정보력이 부족해서?

안 그래도 월세 수요가 많은 곳은 LH에서 서민거주 안정을 이유로 임대사업을 한다. 아주 저렴하게, 물론 그 돈 다 세금으로 메우는 것이지만…….

그럼 정부는 왜 서민에게 2%로 대출 지원을 해주려는 걸까? 두고 두고 재산세로 우려먹고 싶어서가 아닐까. 휴대폰 공짜로 주고 통신

료 챙기는 통신회사와 비슷하다고 생각하면 된다. ‘일부’ 커피매니저가 자기 수당 챙기려고 아무나 엮어서 결혼을 종용하는 것도 이와 비슷한 논리다.

작금 벌어지고 있는 소고기 파동에 대해서도 한번 살펴보자. 수입 쇠고기 때문에 이미 경쟁력을 잃은 상태임에도, 정부는 축협을 통해 각종 지원금과 융자를 지원해왔다. 농민들은 돈을 빌리기 위해서라도 사육 두수를 늘릴 수밖에 없었다. 그 결과 소 값이 개 값만도 못하게 된 거다. 세금, 금리와 관련한 피해사례는 너무나 많다.

또 하나 우리가 명심해야 할 것은 2%짜리 대출은 영원한 지원금이 아니라는 것이다. 금리는 오른다. 집이 낡을수록 금리는 높아지게 되어 있다.

왜? 집이 낡으면 가치가 떨어지기 때문이다. 은행? 만만치 않다. 이자 많이 안 주면 돈 안 빌려준다. 그럼에도 불구하고 정부는 시장을 왜곡, 수요를 창출하는 일을 멈추지 않고 있다. 순진한 사람들이 너도 나도 다세대 짓는 일에 뛰어들고 있다. 안 된 말이지만 나중에 경매시장에 줄 설 상품들이다.

‘3.3㎡당 천만 원에 구입하여 세놓았더니 방 하나에 55만 원 소득!’

독자여러분은 이런 기사에도 속지 말기 바란다. 이런 기사, 우리가 하루 이틀 보아 온 거 아니지 않나? 소자본 5천만 원 투자해서 치킨집 냈더니 월 5백만 원, 심지어는 월 천만 원 버는 사장되었다고?

선하게 생긴 아저씨가 기름에 튀긴 닭 접시 들고 미소 짓고 있는 사진, 컬러 기사로 참 많이 봐 왔다.

통상 부동산 업자는 신문사 기자보다 수익성 분석을 더 빨리 한다. 이런 기사의 가장 큰 오류는 몇 년도에 토지를 구입했는지에 대한 이야기를 빠뜨린다는 점이다.

단 시간에 임대 나갈 물건 같으면 이미 가격 반영이 들어가기 때문에 절대 평당 천만 원에 구입 못 한다. 조금의 호재만 있어도 시장 가격에 즉시 반영된다는 사실을 잊으면 안 된다.

‘2005년 이후 6년간 소형 임대주택 공급이 늘고 있다!’

이 소리는 무엇인가? 임대주택 사업도 이제 막차라는 이야기다.

우리를 현혹시키는 이 모든 기사들, 우리의 마음속에 도사린 욕망을 자극하는 이런 기사들을 우리는 똑바로 쳐다볼 수 있어야 한다. 이런 기사 믿는 사람은 남대문 시장 좌판 아저씨가 ‘명품’이라고 하는 말 믿고 가방 사다가 옥션에 되팔 생각하는 꼴이다.

뭣도 모르는 사람일수록 아는 게 많다. 그런 사람은 귀가 얇아 신문에서 떠드는 모든 지식, 경제 금융 문화 의학 심지어는 IT에 대한 이론까지 고스란히 받아들여 무불통달하게 된다. 정말로 현명한 사람은 자신이 아는 바를 의심하는 사람이다.

좋다. 신문기자의 말이 옳다고 치자. 고가의 임대료를 내고 사는 사람들이 어딘가에 있다고 치자. 그렇다면 그들은 대체 어떤 사람인지 우리 한번 생각해 보자.

그들은 소위 말하는 하루살이 삶을 사는 사람들이다. 언제든 쉽게 떠나기 위해, 높은 임대료를 감수하고 사는 것이다.

그러면 세입자를 통틀어 가장 비싼 임대료를 내고 사는 사람은 누구일까? 여관방, 그 중에서도 달방을 사는 사람들이다. 그보다 더 비싼 임대료를 내는 사람도 있다. 하루 숙박료를 지불하고 여관에 머무는 사람이다.

더 비싼 임대료를 내는 사람도 있다. 대실료를 내고 세 시간 놀다 가는 사람이다. 이보다 더 비싼 임대료를 내는 사람들은 두 시간 동안 카페텔을 이용하는 고등학생들이다.

모든 사용료는 사용기한에 반비례한다. 짧게 사용할수록 많이 내게 되어 있다. 주차요금도 마찬가지다. 일 년치 계약보다 월정액이 비싸고, 월정액보다 일주일 계약이 비싸다. 일일 요금은 더 비싸고 시간당 요금은 더 비싸다. 10분 당 올라가는 요금은 그보다 훨씬 비싸다.

당장은 소비가 창출된다고 해도 고액 임대인이란 언제 이동할지 모를 철새라는 것을 명심하자. 이전 세입자가 나간다고 해서 새 임차인이 기다렸다가 금방 들어오나? 새로운 세입자가 들 때까지 그 방은 어쩔 수 없이 공실로 남아야 한다. 그 손실은 주인이 떠안고 가는 거다. 방은 비어 있는 동안에도 계속 낚기 마련이다.

한 가지 더 알아두어야 할 게 있다. 카페텔 임대수입이 높다고 해서 그게 다 수익으로 창출되는 건 아니라는 거다. 단속 피해야지, 애

들 입맛에 맞춰 수시로 업그레이드 해주어야지, 임대 놓아 번 돈으로 리모델링하기도 바쁘다. 여관도, 노래방도 마찬가지다. 정기적으로 새 단장하지 않으면 손님이 감소한다.

소비자는 봉이 아니다. 당신이 고수익 내는 동안 헛것으로 돈 쓰는 게 아니다. 그들도 생각이 있어 그 돈 지불하는 거다. 1년 잘 살고 난 뒤 그들은 깨끗한 새 보금자리를 찾아 어디론가 떠난다.

땅의 절대가치에 투자하라



세계 어디를 다녀도 한반도만한 땅 없다. 경매전문가인 내가 자신 있게 주장할 수 있다. 단풍이 아름답게 든 설악산은 캐나다 로키산맥 저리가라이다.

4계절을 골고루 거치는 동안 나무가 단련되기 때문이다. 추위와 더위를 견디고 가을을 맞은 한 그루의 나무가 형형색색의 단풍을 자랑하는 모습은, 인고의 세월을 보내고 거울 앞에선 한 인간의 아름다운 노년에 비할 수 있다. 아무리 대단한 자연을 가진 나라라고 해도 우리나라 땅만큼 정교하게 아름답지는 않다.

중국 땅은 지나치게 광활하다. 넓으니만큼 쓸모없는 땅도 많다. 일본 땅은 지진의 위험에 노출되어 있다. 언제 가라앉을지 모른다. 지정학적으로, 물리학적으로 볼 때 한반도 땅이 최고다.

땅은 거짓말을 안 한다. 사라지지 않는다. 땅을 살 때는 건물만 보고 사면 안 된다. 아무리 그럴듯하게 지은 빌라라고 해도, 아무리 비

싼 아파트라고 해도 건물은 낡아 간다. 시간이 지나면 건물은 가치가 떨어진다.

집을 살 때는 나무 심을 공간이 있는 주택을 사길 권한다. 인간이 만든 건물보다 땅 그 자체를 보고 사는 것이다. 단기차익을 노리는 마음으로는 이런 땅을 가질 수 없다.

돈이 아니라 땅을 사랑하는 마음으로 땅을 사야한다. 여자든 땅이든 이용가치를 논하기 전에 사랑하는 마음을 가져야 한다. 그럴 때만이 여자도, 땅도 나에게 마음 문을 연다.

내 꿈은 우리나라 방방곡곡에 서민을 대상으로 하는 휴양별장을 만드는 것이다. 허리가 휘도록 일만 하는 샐러리맨들에게 도대체 왜 그렇게 고생을 하나고 물으면 대부분 이렇게 대답한다.

“나이 들어서 전원주택이라도 장만하고, 해외여행 다니려면 부지런히 모아야 한다.”

그러면 나는 그렇게 대답한다.

“이보세요, 그러다가 허리 휘어지면 해외여행은커녕 전원주택 마당에 채소가꿀 힘도 안 남아 납니다.”

도대체가 자기가 왜 고생을 하는지 개념을 가지려고 안 한다. 결국은 행복 아닌가. 행복하게 살기 위해 땀 흘려 노력하는 것이 아닌가?

잘 생각해 보자. 행복하게 사는 것과 전원생활이 무슨 관계가 있는가. 나이가 들수록 병원 가까운 곳, 자녀들 사는 곳과 가까운 곳에

살아야 한다. 심심산골에 늙은 부부만 달랑 들어가 살다가 갑자기 무슨 일이 생기면 어떻게 하려고 그러는지.

그리고 해외여행은 왜 그렇게들 기를 쓰고 가려고 하는 건데? 마음은 가고 싶어도 나이가 들면 기운이 달려 실제로 몇 번 못 다닌다. 그냥 먹고 싶은 거 먹고, 노후를 위해서는 아주 조금의 돈만 저축하면 된다. 전원주택? 필요 없다. 별장? 필요 없다. 집은 그냥 살던 집에 살고, 철 바뀔 때마다 가까운 산으로 꽃놀이, 단풍놀이 다닐 여비만 모아두면 된다.

내가 내장산에 낙찰받은 모텔은 지금 이러한 목적을 두고 있다. 쉽게 말해 '지주패밀리텔'은 서민형 콘도미니엄이다. 화려한 위락 시설을 갖추지 않은 대신 일반 콘도에 비해 보증금이 저렴하다. 한 계약당 백만 원만 내면 숙박은 물론, 산책로, 등산로 등 국립공원 관내 시설을 마음껏 이용할 수 있다.

패밀리텔 내부에는 단체 취사장과 식당이 있다. 원하는 사람은 밥을 지어먹을 수 있다. 보증금으로 내는 백만 원은 TV등 설비에 대한 보증금인 동시에 회원자격을 부여하기 위한 장치이다. 하루 사용료가 일인당 5천 원에 불과하므로 어중이떠중이 아무나 몰려들지 않도록 조치한 것이기도 하다.

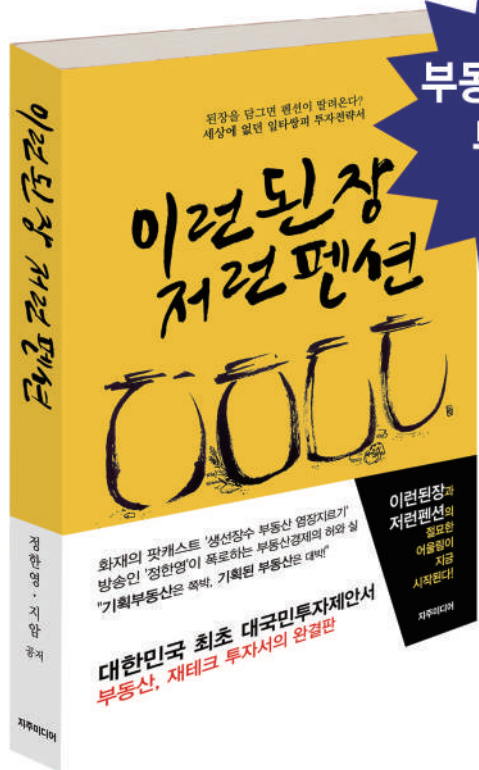
지금은 내장산 한 곳 뿐이지만 차차 범위를 확대해서 전국곳곳에 지주패밀리텔을 지을 생각이다. 이 계획이 성공을 거두면 앞으로 우리나라 전원주택과 별장의 개념이 달라질 것이다. 전국 방방곡곡이

내 집이요, 쉼터가 되는 것이다.

내가 이를 구상하게 된 계기는 우선 노후를 위해 현재를 저당 잡히는 친척들과 친구들 보기가 딱해서이다. 동시에 나의 노후를 위해서다. 또 다른 하나는 나를 믿고 따라와 준 '지주클럽' 회원들에게 조금이라도 은혜를 갚는 동시에 그들을 내 곁에 영원히 붙들어두기 위해서이다.

우리나라는 너무나 아름답다. 경매물건을 확인하러 방방곡곡을 다닐 때마다 드는 생각이다. 젊어서는 몰랐다. 나이가 들수록 한반도에 태어났다는 사실이 자랑스럽게 느껴진다. 투기꾼은 땅의 진정한 가치를 모른다. 모든 게 돈으로만 보이기 때문에. 땅 역시 그런 사람들에게 자신의 가치를 허락하지 않는다. 땅을 진정 사랑하는 사람만이 땅주인이 자격이 있다. 땅은 그런 사람의 것이 되어야 한다.

된장을 담그면 펜션이 달려온다? 세상에 없던 일타쌍피 투자전략



부동산, 재테크
투자서의
완결판

이런 된장 저런 펜션

대한민국 최초 대국민투자제안서

정한영 · 지암 공저 | 22,000원

화제의 팟캐스트 '생선장수 부동산'에 등장한 방송인 '정한영'이 폭로하는 부동산 경제의 허와 실

"기획부동산은 쪽박, 기획된 부동산은 대박"



생선은 맛에 따라 가격이 결정되는 게 아니라 가격에 따라 맛이 결정됩니다.

20만 원짜리 참조기나 한 마리에 천 원짜리나 참조기는 맛이 똑같습니다.

다만 가격과 크기만 다른 것입니다.

오히려 너무 큰 생선은 연세가 많다보니 자연 상태에서 섭취한 다이옥신 함량이 더 높습니다.

합리적인 소비를 원한다면 작은 것 잡수시면 됩니다. 갈치도 마찬가지입니다.

젓가락질 열심히 하면 돈 버는 거죠.

아무튼 날로 어려워집니다. 찬바람 불면 석유가격도 많이 오르겠네요.

이상하죠? 과거에 고갈을 예고한 시점이 한참 지났는데도 아직도 석유를 팝니다.

아무튼 이만 정리하겠습니다. 내일은 순천 갑니다. 등기하러…….

chapter 04

경매달인 생선이야기

_이것이 실물경제다

이번 장은 제가 블로그 '생선장사 돈 버는 이야기'에 올려놓은 글을
최소한의 교정절차(문맥, 맞춤법)만 뺐은 후 그대로 옮긴 것입니다.
정보의 가치를 결정하는 것은 시간입니다. 유통기한이 지난 정보는 생명력이 없습니다.
지난 4년 간 저는 제 블로그를 통해 매 시간 여러분들과 만났고
허심탄회하게 정보를 공유해 왔습니다.
그 결과 많은 분들이 저를 믿고 따라와 주었습니다.
블로그가 제 신뢰의 발판이 된 것입니다.
4년 전에 쓴 글들도 아직 높은 조회 수를 기록하고 있습니다.
오래된 글에도 리플이 달립니다. 여러분의 관심에 감사드리며
그 힘에 기대 마지막 장을 열려고 합니다.
꼭지에 표기된 주소를 참고하시면 블로그에서 전문을 확인하실 수 있습니다.

입 다문 조기



생선이야기 | 2007/12/31 01:04

<http://blog.paran.com/fishboy/23982285>

생선장수의 가장 큰 수입은 제수용품이다. 제수용품은 깎지 말라는 말이 있다. 조상님 모시는 상이니만큼 좋은 물건 기분 좋게 올리라는 이야기다.

그래서 어느 집이든 제삿장을 보러 오는 단골손님을 얼마나 확보하고 있느냐가 중요하다. 적어도 제사라는 것이 큰집에서 지내는 것이고, 큰집일수록 식구도 많고 대소사도 많고 결정적으로 물질적 여유가 있는 경우가 많으니까.

추석, 설과 같은 명절을 비롯하여 기제사까지 일반 가정의 제사는 1년 평균 7회 이상이다. 큰집은 대개 손님도 많기 때문에 평상시에 사가는 물건까지 좋은 것을 선택하는 경향이 있는, 아줌마 아닌 사모님으로 분류되는 분들이다.

동태, 오징어, 콩치 이런 것 아무리 팔아도 제수용품 마진 못 따라간다. 장사를 하면서 몇몇 손님이 조기를 고를 때 유난히 신중을 기한다는 사실을 알게 되었다.

곱게 차려입은 마나님도 조기 앞에서는 냄새고 체면이고 다 팽개

치고 이 조기 저 조기 뒤적이다.

선도나 눈알을 보는 것이 아니다.(처음에는 그런 줄 알았다.) 눈이 야 소금에 절여 있으니 그놈이 그놈이고 선도라는 것도 소금에 절이면 잘 구분이 되지 않는다. 생선 몸매에 특별히 S라인이 있는 것도 아니고 배가 나왔으면 나온 대로 암놈이라 알이 있다는 이야기고 쪽 잘 빠지면 빠진 대로 모양새가 좋으니 됐고.

그들이 고르는 것은 입을 꼭 다문 조기다. 특히 경상도 할매들이 절대적이다.

이유를 물으니 입을 연 조기는 복이 나간다는 것이다. 안타까운 것은 입 다문 조기가, 입 연 것에 비해 3:1 정도로 적다는 사실이다. 억지로 다물린다고 벌어진 조기 입이 다물어지지 않는다는.

정말 입 열면 복이 나갈까? 분석해 보았다.

생선이라는 것이 워낙 파리가 좋아하는 물건이기는 하지만 그중에서도 제일 상태가 안 좋은 곳으로 집중적으로 몰려드는 경향이 있다. 꼭꼭 감추어도 꼭 거기에만 앉는다. 환장할 노릇이다.

안 좋은 물건일수록 빨리 팔아야 하는 것이 장사의 이치건만 파리가 그런 것을 알 리 없다. 파리는 조기의 벌어진 입을 통해 들락거리는데 자칫 한눈을 팔라치면 어느새 조기 입 속에 하얗게 알을 슬어 놓는다. 알은 곧 구더기로 변신해서 밖으로 기어 나온다. 과거에는 냉동시설 미비로 이런 일이 다반사였을 것이다. 생선장수는 절대로 줄면 안 된다. 특히 여름에…….

제사상을 차려 놓았는데 파리라는 녀석이 조기 입으로 들락거리고 있는 광경을 상상해보자.

밥 위에 앉으면 쫓으면 그만이지만 조기 입안에 들어간 파리 녀석은 아늑한 그곳을 보금자리 삼아 알을 낳을 때까지 쫓아낼 방법이 없다.(참고로 그 파리는 우리가 알고 있는 일반 파리가 아니라는 것. 촌사람들은 알려나…….)

그래서 옛 양반님들이 복 나간다는 말로 며느리에게 입 다문 조기를 사가지고 오라고 시키지 않았나 싶다.

손님이 이렇게 나오니 장사꾼들도 대처할 방법을 생각해야 했다. 찌꺼기 갖고 장사할 수는 없는 노릇이다. 방법은 쉽다. 무게가 500g 나가는 5천 원짜리 일반 조기에 400g짜리 입 다문 조기를 드문드문 섞어서 진열하는 것이다. 그러면 다른 지역 사람들은 큰 조기(500g 짜리)를 골라 가져가고 경상도 지역의 마나님들은 큰 조기 틈에서 입 다문 작은 조기(400g짜리)를 골라가게 된다. 다시 말해 4천 원 받을 물건을 입 다물었다고 5천 원 받는 것이다.

조기를 팔 때 나는 손님들에게 이렇게 말한다. 집에 돈이 많은 분들은 돈이 나가면 안 되니까 입 다문 조기를 사가지고요. 집에 돈이 들어와야 하는 분은 복이 들어와야 하니까 입 벌린 조기를 사주세요!

가난한 사람이 부자의 소비를 흉내 내서는 안 된다. 가난한 사람은 부자의 근면함을 흉내 내야 한다. 요즘 도심에서 파리 구경하기

가 흔치 않다. 내가 소비자라면 입 다문 작은 조기보다는 입 벌린 큰 조기를 살 것이다.

tip - 명절이 되면 TV홈쇼핑에서 조기를 파는 것을 볼 수 있다. 그들은 이상하게 조기의 가격을 길이에 따라 매긴다. 낚시터도 아니고 시장거래에 있어 그런 법은 없다. 30cm짜리 조기라고 해도 꼬리지느러미 길이, 머리 크기에 따라 품질이 천차만별이다. 시장에서 생선 판매의 기준은 무게다. 몇kg짜리냐에 따라 가격이 결정된다.

물가 올라서 요즘 돈 좀 벌고 계시나요?



서울공화국이야기|2010/06/16 22:54
<http://blog.paran.com/fishboy/38927188>

가족 저녁 밥상 2만4천 원. 5년 새 41% ↑

채소, 과일값 급등이 주범. 명목 임금상승률 크게 웃돌아

(2010년 06월 16일(수) 06:03 연합뉴스)

물가가 오르는 동안 과연 주식, 펀드, 부동산도 그만큼 올랐을까요?

그것도 최소한 41%는 올라야 정상입니다.

정부는 서민물가부터 올립니다. 세금으로 돈을 벌기 위해서죠.

인건비는 맨 나중에 올립니다.

정부 빚 15% 늘어 국민소득의 3분의 1

(2010년 06월 16일(수) 06:22 연합뉴스)

정부 재정이 이 지경인데 왜 아무도 걱정하지를 않지요?

서울 아파트값이 지금 떨어진다고 난리죠? 여기서 서민들은 모두 떨어져나가고…… 그리고 나면 버티고 있는 자들은 다시 물가가 뛰면서 명목적으로 아파트값이 상승하기를 기대할 것입니다.

물가가 올라야 은행이 돌아가고, 물가가 올라야 세금이 늘어나고, 물가가 올라야 부르주아들의 불로소득이 늘고, 물가가…… 올라야…… 서민들…… 즐라…… 열심히…… 일하죠…….

대한민국은 좋은 나라입니다. 서민들이 열심히 일하는 나라.

국민이 부지런히 일하는 대가로 앉아서 처먹는 부르주아들이 살기 좋은 나라죠.

칼로 파리 목 치기



살고있다는것|2008/04/23 01:03

<http://blog.paran.com/fishboy/25675550>

폰카라 사진이 잘 안 나오네요. 오늘 칼로 파리를 잡았죠. 바닥에 있는 것은 머리와 몸이 두동가리 난 것이고 칼날에 붙어 있는 파리는 세로로 두동가리 난 것입니다.

언제 동영상 올려야 하는데 이게 촬영이 힘들어서..... 아무튼 심심하면 이려고 합니다.

생선칼 8년 잡으니 이제 그 무거운 무쇠칼로 파리를 잡고 있습니다. 이러는 제가..... 참 기가 막합니다......

뭐든지 오래하면 달인이 되나 봅니다. 그래서 우리 동네 어르신은 그 연세에도 아직 더 정치해야 한다고 국회의원 시작했습니다.

시대가 뒤로 가고 있습니다. 정말 뒤로 갔으면 좋겠습니다. 요즘 아빠 노릇하는 게 아들 노릇했던 것보다 힘이 드네요.

tip - 2012년 그분은 정계은퇴를 선언했고 이제 아드님이 출마하신다고 합니다. 훌륭한..... 가문인가 봅니다......

고등어가 맛이 없습니다



생선이야기|2008/04/14 22:29

<http://blog.paran.com/fishboy/25557957>

요즘 고등어가 맛이 없어지기 시작했습니다. 비린내가 많습니
다.(여름 고등어의 특징) 고등어는 수온이 낮아야 기름이 오르고 맛
이 있습니다. 국산 고등어라고 해도 근해보다는 심해에서 잡아오는
고등어가 맛이 좋습니다. 그러다 보니 싱싱해 보이는 생물고등어보
다 조금 덜 싱싱해 보이는 냉동고등어가 육질이나 맛이 더 낫습니
다. 가을이나 겨울에 잡은 고등어이기 때문입니다.

그런데 장사하는 분들이 그러죠.

“아, 이거 싱싱한 생물고등어고 국산입니다. 완전 맛있죠.”

“아저씨 저번에 고등어 싱싱하다 해서 샀는데 비린내 났어요.”

“어! 틀림없이 싱싱한 것 주었는데…….”

얼버무리고 맙니다. 주인은 알고 있습니다. 머리가 작고 배가 터
질 것 같고 살이 많이 붙은 냉동이 질 좋다는 것을.

간혹 해동해서 생물이라고 팔기도 하는데 손님이 구분하기가 쉽
지 않습니다. 손님과 주인 간에 신뢰가 형성되면 주인도 속이지 않
고 손님에게 정확한 물건을 줍니다.

이집 저집 가격 비교하고 왔다 갔다 하는 손님에게는 싱싱한 생물을 권합니다. 싸고 좋아 보이니까요.(맛이 있든 말든)

이런 분들 있습니다.

“아저씨~ 깎아 주세요. 앞으로 단골할게요.”

‘언니, 딴 집에서 그리잖아. 아무 소리 안하고 열 번만 사가면 내가 그때는 단골로 잘 모실게요.’ 라고 말은 못합니다.

그냥 웃으며 칼질이나 하죠.

소비자가 아무리 수완이 좋아도 장사꾼을 가지고 놀 수는 없습니다. 장사꾼들은 손해 보면서 장사하지 않으니까 말입니다. 장사꾼이 나 손님이나 사람입니다. 정입니다. 믿음입니다. 신뢰가 쌓여야 손님도 원하는 물건을 만족하며 구매할 수 있습니다.

인터넷이 보급되면서 얼마든 가격 비교해서 물건 잘 살 수 있을 걸로 아는 사람 많습니다.(그러니 싸구려가 판을 칩니다.) 하지만 진정한 신뢰는 비교해서 얻는 게 아니라고 저는 믿습니다.

이번 선거도 정책 비교의 장이 아니었습니다. 관건은 신뢰였습니다. 뉴타운 개발 등 그들이 아무리 많은 정책을 내놓는다고 해도 일반인들이 일일이 비교하고 분석할 방법은 없습니다.

평소에 신뢰하던 인물을 뽑게 됩니다. 그들이 지나온 과거 모습이 있는데 미래의 모습이 바뀔 거라고 저는 믿지 않습니다. 여름 고등어는 아무리 싱싱해도 맛이 없습니다. 과거에도 그랬고 앞으로도 그럴 겁니다.

앞으로 소비자물가 2배 이상 간다



살고있다는것|2008/05/01 22:35

<http://blog.paran.com/fishboy/25797863>

지난달 소비자물가 지난해 같은 달에 비해 4.1%나 뛰어.

3년8개월 이래 최고

(2008-05-01 14:02 [머니투데이])

4.1%랍니다. 참 조금이네요. 하지만 착각하지 마십시오. 숫자로 이만큼 표시될 정도면 실물경제는 두 배로 간다는 이야기입니다. 아 니 두 배로만 가면 다행입니다.

모든 시장물가가 그 이상을 향해 달려가고 있습니다. 물가상승의 덕을 보는 사람은 아주 없는 극빈층과 초부유층입니다. 중산층, 서민층은 작살나는 것입니다.

이미 유럽은 유로 통용 이후 두 배에 가까운 고물가에 시달리고 있습니다. 우리가 현재 그렇습니다. IMF는 예방주사 수준이었습니 다. 대책을 세워야 합니다. 바보처럼 정부 말만 듣다가는 당신만 바보됩니다. 현물 투자와 가정에 대한 투자 그것이 당신의 미래를 위 한 투자입니다.

아파트는 부동산이 아니다



아파트구입적기|2007/11/21 18:33
<http://blog.paran.com/fishboy/23390462>

우리나라 사람들은 부동산 하면 아파트를 떠올리는가 보다. 물론 법적으로 아파트는 등기부등본이 있으므로 부동산이다.

하지만 투자에 있어서 아파트는 부동산이 아니다. 과거에는 몰라도 현재는 아니다.

첫째, 아파트는 생산하는 재화이다.

많은 건설사들이 지금 아파트를 생산하고 있다. 이제 70층 이상의 아파트까지 짓는다.

둘째, 아파트는 유행을 타는 유행상품이다.

여자들이 좋아해야 팔린다. 건물의 내구성이나 안정성이 중요한 것이 아니다.

셋째, 아파트는 사용기간이 정해져 있는 소비재이다.

길어야 15년, 15년이 지나면 어떠한 아파트도 시대에 떨어지는 아파트가 된다. 그 15년을 위해 당신은 바보처럼 30년간 벌어야 할 돈을 투자한다. 아니면 30년간 주택용자의 빚을 진다.

To; 생선 공부 총각에게 1



생선이야기|2009/09/29 09:47

<http://blog.paran.com/fishboy/34127313>

총각으로 사는 게 어렵습니다. 기운은 뻥치는데 밤이고 낮이고 힘 쓸 데가 없으니 엉뚱한 곳에서 사고치기 때문이죠.

그래서 노련미에는 짬밥이 필요하다는 겁니다. 깨져야 하고, 배워야 하고, 느껴야 합니다.(여자건 일이건 무조건 머리부터 디밀지 마세요. 꾸준함으로 승부하세요.)

제가 엇그제 혼자 판매한 생선을 대충 적어 보겠습니다.

오징어 30상자, 가오리 2상자, 냉동갈치 3상자, 아귀 1상자, 망치 1상자, 홍탁 10개, 동태 1상자(이번에는 제가 포를 뜨지 않았습니다. 후임이 생겨서). 기타 홍살, 미더덕, 간 바지락살, 또..... 뭐가 있더라..... 꽃게가 25상자(툽밥).

대충 이렇습니다. 이게 하루 동안 판매한 것입니다.

계산해 보니 1인당 2백만 원어치 정도를 판매했습니다. 예전에 비하면 좀 줄었지요. 20만 원 매출 올린다고 하셨죠? 한 마디만 하죠. 매출 20만 원이면, 그냥 그냥 최악입니다. 20만 원어치 판매해야 3할 장사한다고 해도 마진 6만 원. 더 비참한 것은 매출이 적으면 마

진은 적게 나오는데 관리비만 많이 들어간다는 것입니다.

물건을 매일 구매할 필요는 없습니다. 될 수 있는 대로 냉동물건 중에 A급 위주로 구비하시고 생물은 3일에 한 번 정도만 구입하면 됩니다. 최상은 아니지만 잘만 관리하면 충분합니다.

최고의 물건을 가지고 오면 손님들이 알아줄 거라는 생각은 착각입니다. 크게 문제가 되는 것만 판매하지 않으면 됩니다. 그리고 손님들에게 눈웃음과 인사로 모든 것을 극복해야 합니다.(한국 사람들 정에 약합니다. 그런데 제가 이것을 못합니다.)

그리고 철저하게 손해 보는 품목은 판매하지 말아야 합니다. 나중에 알아주겠지, 이딴 감상적인 생각일랑 하지 마세요. 대도시 손님들은 이사를 많이 다니기 때문에 잘 와야 2년입니다. 자꾸 손해 보며 팔다가는 2년 안에 내가 먼저 망할지도 모릅니다.

아이 참, 그만 쓸게요.

밀린 빨래도 있고, 설거지도 있고, 내일 대목장인데 1인당 3백은 팔아야 할 상황입니다.

그래서 오후에는 장에 나갈 준비를 해야 합니다. 내일 모레까지 열심히 일하고 한 사흘 푹 쉬었다가 땅 보러 하루 다녀와야 합니다.

내일은 충북 옥천장입니다. 동창들 다 보게 생겼습니다. 몇 년 전만 해도 야~ 니가 생선장사를 하나, 이러던 놈들이 이제는 부럽다고 말합니다.

부럽기는 씨..... 니들 한번 해봐라. 얼마나 힘 드는데.....

tip - 나는 채 서른이 되지 않은 사람에게는 땅을 추천하지 않는다. 이 책을 29금으로 정한 것도 그 때문이다. 땅에 관심을 가질 나이가 아니기 때문이다.

모든 일에는 적기가 있다. 그 나이에 해야 할 일은 연애다. 사랑하는 일이야말로 인생에 있어 가장 중요한 일이 아닌가. 더 나이 들면 그것도 쉽지 않은 일이니 젊어서 많이많이 사랑하기 바란다.

To; 생선 공부 총각에게 2



생선이야기|2009/09/29 18:20

<http://blog.paran.com/fishboy/34133445>

여름 고등어는 아무리 좋은 것도 배가 무릅니다. 찬바람이 불어야 단단해집니다. 그래서 보관할 때, 소금물로 씻어서 얼리고 배를 위쪽으로 향하게 한 후 소금을 약간 뿌려줍니다.

잊지 말아야 할 것은 모든 생선은 소금물로 다루어야 한다는 것입니다. 맹물은 생선에게 치명적입니다. 또한 생물 상태로 보관하는 것은 어리석은 짓입니다. 얼음만으로 보관이 가능하다고 생각하는 것도 곤란합니다. 영하 10도에서 겉 표면만 살짝 얼리는 것이 좋습니다.

마트에서 장사를 한다고 하니깐 이런 방법도 괜찮습니다.

진열된 접시 채 랩으로 씌워서 냉동실에 보관합니다. 냉기를 잘 받지 않는 곳에 두면 온도가 영하 5~10도로 유지됩니다. 하루만에는 얼지 않습니다. 보통 영하 18도 이하로 기온이 떨어져야 됩니다.(생선은 소금기 때문에 빙점이 낮지요.)

더불어 자반을 만들 수 있는 능력을 갖추어야 합니다. 작업된 자반고등어를 들여오는 게 편하기는 하지만 맛에 대하여 보장할 수 없

고 가격도 약간 더 비쌉니다.

인건비가 떨어지지 않는다고 해도 한가한 시간에 노는 셈 치고 자반 작업해야지요. 안동 간고등어 영감님처럼 되기는 어렵겠지만요.(뭐 그리 어려운 것도 아닙니다. 며칠 고생하면 터득합니다.)

생물고등어를 판매하다가 남을 것 같으면 얼른 자반 작업 들어가야 합니다. 그리고 많이들 우습게 여기는데 소금은 최상급을 사용해야 합니다. 작은 맛의 차이가 커다란 차이를 만듭니다. 많은 생선장수들이 소금은 신경을 쓰지 않고 MSG를 이용합니다.

안 쓸 수 없다면 정말 아주 약간만 사용하시고 좋은 소금을 사용하세요. 제 블로그에 소금단지 사진을 올린 것도 이유가 있지요.

다시 강조하지만 여름 생물은 피해야 합니다. 덥석 생물 판매하려다 패가망신합니다. 다양한 냉동 물건으로 승부하셔야 합니다.

생물은 찬바람이 불기 시작하면 준비하십시오. 특히 여름에 생태를 팔려면 적어도 1백만 원 매출은 돼야 제대로 된 생물을 구비할 수 있습니다. 톱밥 계의 경우도 마찬가지입니다. 1백만 원 이하 매출에서는 꿈도 꾸지 말아야 합니다.

물건 보는 안목을 기르십시오. 제가 머리가 과히 떨어지는 놈이 아닌데 오징어 하나 가지고 감을 잡는데 3년이 걸리더군요.

물건을 할 때는 고등어(자반고등어), 동태, 오징어, 참조기, 제사조기(부세), 콩치, 갈치, 굴, 조갯살, 냉동스끼(각종 팩). 이 정도면 됩니다. 갈치의 경우도 중국산을 해야 합니다. 제주 갈치를 판매해

서 이익을 보려면 역시 1백만 원 이상은 팔아야 가능합니다. 매상이 적을 때는 유통기한이 충분한 물건을 구비하시는 것이 유리합니다.

아, 아귀 이야기하셨죠? 서해안 쪽 아귀가 가격이 싼 대신 좀 무릅니다. 동해안 것과는 질적인 면에서 차이가 있죠. 서해안 것이라고 해도 대부분 중국산이고. 아귀가 들어오면 아무리 좋아도 아침에 바로 손질하셔야 합니다.

많은 분들이 그냥 판매하는데 아귀의 경우 강한 산성의 위액이 있어 냉동을 시켜도 맛이 변합니다. 식는 것이지요.

그날 판매가 되지 않은 경우는 다음 날 토막을 내서 아귀 위에 미더덕(오만디 요즘 싸죠) 수북이 얹어 접시에 놓고 판매하세요.

마트의 경우, 같은 손님들이 하루에도 서너 번씩 들러서 물건을 보기 때문에 똑같은 물건을 다음날까지 진열하는 것은 좋지 않습니다. 그리고 아귀 배를 갈라 미더덕을 수북이 얹어 놓으면 참 푸짐해 보입니다.

그리고 생물을 구입할 때는 기준이 있어야 합니다. 다시 말해 아무리 좋은 생물도 냉동과 가격을 비교해서 비싸면 구입을 고려하시기 바랍니다. 대보름에는 오징어가 비싸죠. 달이 밝으면 오징어처럼 집어등을 필요로 하는 생선은 어획량이 줄어듭니다. 또한 추석에 임박해서 물건들이 올라오지 않기 때문에 이럴 때 굳이 생물을 팔 필요가 없습니다.

보름 되기 열흘 전쯤에 오징어가 쌀 때 여유 있게 구매했다가 냉

동시킨 후 추석 전날 판매해야 합니다. 그러면 짝 당 5천 원 정도의 차액이 생깁니다. 그렇다고 너무 서둘러 보관하면 경비가 나오지 않을 수도 있으니 조심해야 합니다.

매출이 적은 입장에서는 세심해야 합니다.

아이들이 학교에서 돌아왔네요. 쇠주 마시면서 이런 이야기해야 하는데…….

아무튼 하루하루 열심히 사시고 규칙적인 생활을 하십시오. 그렇지 않으면 노력해도 손해만 보고 얻는 것이 없습니다.

또 하나, 매일 장부를 쓰셔야 합니다. 저는 하지 못했습니다. 아버님이 하셨기 때문에…….

아, 그리고 땅은 추천해드리고 싶지 않네요. 땅에 대해서 관심을 갖는 것은 좋지만 결혼하기 전에 땅을 사는 것은 조금 곤란합니다. 지금은 생선공부에 열공하시고 무엇보다 연애를 하셔서 결혼을 서두르십시오. 땅은 그 뒤에도 살 수 있습니다. 그리고 나면 언제든지 알려드리겠습니다.

다시 강조하지만 근무시간이 중요한 것이 아니라 일에 얼마나 집중하느냐가 중요합니다. 그러기 위해서는 쉬는 시간과 일하는 시간을 확실하게 구분하여 지키시고요.

쉽지 않은 일을 선택하신 만큼 열심히 하시면 다른 사람보다 얻는 게 더 많을 것입니다.

장돌뱅이의 하루, 두 번째



생선이야기|2010/01/12 14:06

<http://blog.paran.com/fishboy/35972699>

모처럼 생선 이야기 한 줄 써야겠습니다.

그동안 생선장사가 생선 이야기 안 하고 땅 이야기만 했네요.

선거나 각종 공익광고에서 서민의 삶을 이야기할 때 시장의 생선 코너를 빼놓지 않고 언급하죠? 덕분에 저의 식구들 중에는 마스크를 탄 사람이 좀 있습니다. 저야 카메라 보면 울렁증이 있어서 소리 한번 꺾 질러 쫓아버립니다.

요즘은 애들도 등 뒤에 와서 몰래 사진 찍고 갑니다. 나름대로 시장풍경 하나 건지려는 의도겠지만 거, 당하는 사람은 기분이 꽤 나쁘죠.

이들이 생선장수를 찍는 이유는 시장에서도 가장 짠한 모습으로 일하기 때문입니다. 다리 밑 거렁뱅이와 구분이 안가는 복장에 달달 떨어뜨린 얼음을 만지고 냄새나는 생선을 손질하고 쓰레기를 치우는 모습이 그들 눈에는 불쌍하게 보이는 가 봅니다.

그래서 가끔 지나가던 주부님들이 아이들에게 이런 말을 합니다.

“너도 공부 안하면 나중에 저렇게 된다.”

뭐야…… 증말……

그러다 보니 생선장수들 구라가 좀 세죠. 내세울 게 없으니 돈이라도 많이 번다고 우기는 겁니다.

일단 장사 좀 한다는 놈들 월 5백은 기본이고 망할 것처럼 보이는 놈들도 3백은 번다고 떠듭니다.

생선장사 해서 월 5백만 원 벌 수 있으면 뭐 하러 자식들 대학 보내려 애를 쓰고, 박봉의 공무원 시키려 애를 쓰겠습니까? ㅎㅎ.

생선장수가 말했지요. 생선값 오른다고!



생선이야기|2009/12/17 14:59

<http://blog.paran.com/fishboy/35461889>

을 초였던가, 제가 생선값 중에서 동태하고 주저리 주저리 아무튼 오른다고 그랬죠.

그런데 그때 마트에서 동태 세일한다고 떠들더군요. 뭐 재고 가지고 세일하는 것이라 가격 비교할 것은 못되지만

아무튼 생선 값 요즘 장난 아닙니다. 오늘 매입한 물건 값을 비교해보니 2~3년 전 가격의 두 배네요. 그럼 판매가도 두 배여야 하는데 그건 그렇지 않네요. 제 월급이 10년 동안 한 번도 오르지 않는 것도 그런 이유지요.

특히 조개류의 상승이 두드러집니다. 아무래도 새만금이 결정적인 역할을 하지 않았나 싶습니다.

요즘 보면 정말 먹을 생선이 없어요. 생태가 좀 나가긴 하지만 이놈에 대한 신뢰가 없어서…… 오징어는 그래도 선방하고 있습니다. 가격은 올랐지만, 정말 2백 원 올랐습니다. 10년 동안…… 날씨가 좋지 않아도 당연히 그 정도는 오르는 것이고요.

아무튼 수온이 오르면서 오징어는 연속으로 풍년입니다. 그런데

수온이 오르면서 확실히 맛이 떨어지고 바다 이(오징어 살에 작은 구더기처럼 박혀 있는 것)가 많더군요.

어찌겠습니까. 물가가 오르니 서민들 열심히 살려고 버둥대고 그런 서민들 보니 대통령께서 얼마나 뿌듯하시겠습니까. 덕분에 노동 생산성과 생산가격이 올라가니까요. 데모한다고 영기는 놔 없고…… 참, 살기 좋은 나라 되는 거죠.

아무튼 물가는 조금 더 올라갈 분위기입니다. 아껴서 가게를 운영 하셔야겠습니다.

아, 김장철이 끝나서 굴값이 많이 떨어졌습니다. 이런 날 부추에 굴국밥 적극 추천합니다.

기운 없는 신랑에게는 생굴 강추! 굴이 확 몸에 느껴지는 스테미너 음식인 건 다 알고 계시죠? 값도 김장철보다 40% 정도 떨어졌습니다. 뭐 떨어진 것이 요것밖에 없네요.

다른 품목들은 슬금슬금 계속 오르고 있습니다. 작년에 동태찌게 체인점 많이 생겼던데 곧 문 닫아야 하지 않을까 싶습니다.

아무튼 추운 계절…… 가족이 가장 따뜻한 난로입니다.

경매 수기의 거짓말



생선이야기|2009/12/15 15:14

<http://blog.paran.com/fishboy/35394113>

자칭 고수 ○○○의 글을 보면 몇백만 원을 투자해서 몇천만 원의 차익을 남겼다는 무용담이 있습니다.

글쎄요? 초기자금 150만 원으로 시작해서 지금까지 단 한 번의 실패도 없었고 준 대박도 서너 개 터뜨려 봤지만 그런 저도 납득하기 어려운 이야기입니다.

다단계에서도 말은 그렇게 합니다. 그냥 사람만 꼬시면 돼. 가게도 필요 없고 직원도 필요 없어. 그런 논리라면 국회의원 출마하는 사람들은 얼굴만 두꺼우면 되겠네요? 문제는 인건비입니다. 사람 쓰는 경비가 가장 큼니다.

한번은 아는 분의 집에 놀러 갔다가 게임만 하는 자녀에게 제가 오지랖도 넓게도 잔소리를 했죠.

“야, 게임하면 뭐가 나오냐?”

그런데 요 녀석 왠, 돈 들어갈 것이 없답니다. 게임을 즐기면서 잘 하면 하루에 몇천 원 돈까지 생긴답니다. 제가 가만히 있었겠습니까.

“너는 그것을 남는 장사라고 생각하냐?”

1억짜리 아파트의 4분의 1을 내가 차지하고 있다. 그 비용에만 이미 2천5백만 원이 들어가 있고 너 먹고, 마시고, 쓰고 한 비용을 따져보자. 그리고 너 15년간 키워오면서 부모가 너에게 투자한 돈, 너 그 돈을 지금 몇천 원 벌자고 까먹고 있다.

좀 더 이야기할까? 너의 부모가 너를 낳기 위해서 결혼하고 연애하는 데 들어간 돈이 얼마냐. 네가 그러고도 공부대신 게임에만 매달리는 행위를 변호할 수 있냐? 그리고 너 컴퓨터 1년 후에 업그레이드 하는 데만 150만 원이다. 그 감가상각을 생각해 보라.”

그 녀석이 농담처럼 던지는 제 말을 알아들었을 리 만무합니다만 사실 아닙니까?

눈에 보이지 않는 부대비용을 생각해야 합니다.

경매물건 찾으려면 시간 써야죠, 골치 아프니 담배 피워야죠. 생활비 모자라면 이자 내고 현금서비스 받아야죠. 아내의 잔소리 들으면 수명 줄어들죠.

대부분의 경매수기가 비용은 빼놓고 돈 벌었다고 이야기합니다.

결론적으로 손에 뭉 쥐 돈이 있어야 진짜 버는 겁니다. 저도 경매를 하지만 경매를 해서 큰돈 만진 사람 그리 많지 않습니다.

사람 만나 커피 마시는 비용을 마치 자판기 커피값으로 여기는 분이 있습니다.

최소한 그 사람을 만나려면 이동 비용, 옷이나 신발의 감가상각,

그날 먹은 아침 밥, 전날 묵었던 숙소에 들어간 비용을 계산해야 합니다. 웬만큼 남아서는 남는 것도 아닙니다. 무진장 많이 남아야 합니다.

저는 개인적으로 400%가 기본이라고 봅니다. 거기에다 편하게, 행복하게 기다릴 수 있는 물건에 투자해야 한다는 조건이 붙습니다.

12월 중요 물건 다시 추려서 오늘 중에 올리겠습니다. 처제보고 하라고 했더니 말을 안 듣습니다. 장날이라 오늘도 캠핑카에서 몇 자 쓰고 있습니다.

땀글 없다보니. 우울_- 째름··;;

좋은 새우젓은 없다



생선이야기|2009/11/02 11:37

<http://blog.paran.com/fishboy/34601751>

김장철입니다. 요즘 어머님이 새우젓을 팔기 시작했기 때문에 차가 무거워지고 상하차가 힘들어졌습니다.

모처럼 생선 이야기를 하게 되었습니다. 새우도 생선이니 말입니다. 일단 백화점에서 진열되어 있는 거의 모든 젓갈은 미원 덩어리로 보면 됩니다.

그러다 보니 이 젓을 먹어보아도, 저 젓을 먹어 보아도 이 젓을 만져보아도, 저 젓을 빨아봐도(어, 말이 이상하다!) 아무튼 젓마다 고유 맛이 있는데 전부 그 맛이 그 맛입니다. 미원 덕이죠.

강경에 가시면 그래도 다양한 젓이 있긴 합니다. 하지만 그곳도 마찬가지로입니다. 진열되어 있거나 소규모로 포장되어 있는 것은 미원입니다. 특히 맛을 안다고 자부하는 주부님들 영락없이 미원 들어가 있는 젓갈을 고르게 됩니다.

왜? 그런 게 잡내가 없고 맛이 있으니까요. 조미료 안 들어간 젓갈, 맛 형편없습니다. 간혹 오젓이니 육젓이니 이런 소리 하는데 이것도 대부분 중국산입니다. 작업만 한국에서 했을 뿐입니다. 그렇다

면 어떻게 좋은 국산 젓을 먹을 수 있냐구요?

글쎄요. 대한민국에서 엄마젓 빼고 좋은 젓이 있을까요? 아, 마누라 젓도 있네요. 좀 속된 표현했습니다. 딱 잘라서 그냥, 없다고 생각하시면 됩니다.

그래도 꼭 좋은 새우젓을 사야겠다면 무진장 짜고 맛있는 새우젓을 고르면 됩니다. 물을 타지 않고 미원을 타지 않았다는 이야기입니다.

그렇기 때문에 중국산이든 국산이든 일단 소금덩어리가 보일 정도로 색깔이 진한 것을 구입하시면 됩니다. 조미료를 섞어도 집에서 섞는 것이 좋습니다. 영업용 식재료라는 것이 질적으로 믿을 만하지 못하거든요. 조미료도 비슷합니다.

간혹 강경에 가서 곰삭은, 제대로 삭은 새우젓이라고 구입하는 분들이 있습니다. 곰삭은 것.

요즘은 이렇게 곰삭혀서 먹지도 않고 만들지도 않고 판매하지도 않습니다. 그러면 이 물건의 정체는?

간단하죠. 물을 너무 많이 넣었거나 온도가 맞지 않아 상하려고 하는 것입니다. 삭은 게 아니고요.

정리해서 말씀드리자면 좋은 새우젓은 새우의 색깔이 선명하고 형체가 분명하며 염도가 높아서 주위에 소금결정체가 보이는 것입니다.

재밌는 것은 이런 좋은 새우젓이 가격이 더 싸다는 것입니다. 미

원비가 빠지니까 말입니다. 진한 새우젓을 구입하시되 양은 더 달라고 하셔도 됩니다.

새우젓의 마진이 5할이 넘기 때문에 뭐 몇 국자 더 뺏어가도 영업에 지장 없습니다.(--; 이 부분은 안할 소리를 한 것 같습니다.)

경매를 말하며 가난한 자를 돕는다 하지마라



생선이야기|2009/10/26 04:59

<http://blog.paran.com/fishboy/34497739>

경매 좀 한다는 사람들 이야기, 99%가 똑같습니다.

침팬지와 인간의 유전자가 겨우 1%가 차이가 난다고 하더군요. 그렇습니다. 문제는 1%입니다. 1%의 차이가 인간과 원숭이를 가르는 것처럼 경매에 있어서도 그렇습니다.

99%의 업자들이 광고하는 이유는 유통기한 지난 정보를 이용해 일반인들이 걸려들기를 바라는 것입니다.

원숭이들이 사람 흉내를 너무 많이 내고 있습니다. 가끔 손오공처럼 조금 다른 원숭이도 있지만 그래도 원숭이는 원숭이입니다.

이들은 이런 소리를 합니다.

‘가난한 자가 없기를 바랍니다. 모든 분들이 내 집 장만하세요.’

그런 ×같은 소리를 하면 안 됩니다. 다들 집 장만하고 나면 자기는 굶어죽으시려고요?

모든 사람이 집 있으면 부동산 거래가 중단될 것이고 집값 떨어지면 댁은 굶어죽어야지요. 뭘, 말이 되는 소리를 해야지…….

경매시장은 냉정합니다. 빚보증을 잘못 서 억울한 일을 당했던 판

단을 못해 잘못을 저질렀든 간에 경매는 제도와 법이라는 이름으로 한 개인을 도살하는 것입니다. 그리고서 부위별로 먹기 좋게 나누어 놓는 것입니다.

그것을 먹는다고 해서 죄책감 가질 필요는 없습니다. 우리도 고기를 먹을 때 편하게 먹지 않습니까. 생명체를 먹고 있다는 생각 가지면 절대 고기 못 먹습니다. 그게 법이고 제도입니다. 걸리는 놈은 재수가 없고 운이 없는 것입니다.

너무 표현이 그런가요. 하지만 사실입니다. 경매로 내몰리는 사연 들으면 찼하지요. 그런데 막상 자기 물건이다 싶으면 이사비도 주지 않으려 하고 밀린 수도요금 5천 원도 내지 않으려 법원에 문의하는 인간들이 경매에 참여하는 사람들입니다.

어떤 책에는 밀린 수도요금 몇천 원 받아내는 방법까지 상세히 적어놓았더라고요.

개인적으로 경매를 권하는 이유는 하나입니다. 일반 거래에 있어 중개한다는 인간들이 부동산 시장을 개관으로 만들었기 때문에 그나마 일반인들이 가장 안전한 가격으로 구입할 수 있는 통로가 경매라는 이야기입니다.

열심히 사는 사람끼리 마음 놓고 붙어 볼 만큼 페어플레이가 보장되는 사회가 되었으면 좋겠습니다. 열심히 산다고 잘 사는 것이 보장되는 것은 아니겠지만 적어도 경쟁만큼은 페어플레이해야죠.

빙고~ 이름에 복자가 있더니



생선이야기|2009/10/16 12:17

<http://blog.paran.com/fishboy/34328343>

오늘 한 건 했습니다. 세 명 입찰에 박빙의 승부! 좋아~ 좋아~
짠한 승부를 만들었습니다. 성공률이 이제 4할 대가 넘는군요.
얼른 빨래 널고, 청소하고, 아이들 방 정리해주고, 따뜻한 밥 해
놓고 술 먹으러 가야지~

생선 칼에 베인 자리가 음……, 손가락 완치율 현재 90%입니다.
술 먹다 보면 나아지던지 아니면 뭐 좀 더 고생하던지 하겠지요.

어쨌든 오늘은 먹어야겠습니다. 어제부터 종일 가슴 조이던 물건
이라서요.

이름에 ‘복’ 자가 있더니 짜식, 복이 많은 친구인가 봅니다.

집들이 할 때, 난 빈손으로 간다잉~

제수용 생선 잘 고르는 법



생선이야기|2009/09/23 13:56

<http://blog.paran.com/fishboy/34497739>

동태 포는 구매하면서 그 자리에서 직접 뜨는 것이 좋습니다. 이미 작업되어 있는 포는 아무래도 수입이거나 한 달 전에 작업했기 때문에 표면이 말라있습니다.

구입한 포는 얼리지 마시고 밀간해서 신선칸에 넣으세요. 동태 포는 흰살 생선이라 부패가 잘 되지 않습니다. 살짝 밀간만 해주면 됩니다. 얼리면 정말 썩입니다.

좋은 동태 포는 7통정도 되는 사이즈를 세장뜨기하세요. 큰 사이즈는 맛이 떨어집니다. 문제는 작은 사이즈는 포를 잘 떠주지 않기 때문에 7통짜리를 사다가 집에서 살살 뜨던지 생선 파는 총각에게 커피라도 한 잔 뽑아주고 떠달라고 부탁하는 것이 좋습니다.

조기는 글썩요……, 일단 국산 찾기 어렵습니다. 그러니까 국산이냐고 물을 필요가 없습니다. 간 되어서 나오는 것은 다~ MSG 덩어리입니다. 가장 권하는 방법은 글썩요, 직접 간을 해도 맛은 아니올씨다, 입니다. 그냥 적당한 것으로 구입하시고 기대하지 않는 것이 좋습니다.

문어는 여력이 되시면 생물을 구입하시면 좋습니다. 하지만 현재 시장 상황이 썩 좋지 않아 저렴하게 구입할 가능성은 없습니다. 그렇다면 삶은 문어인데 여기서 알아야 할 것이 문어의 좋은 빛깔이 사실 색소라는 것입니다. 색소가 빠질 때까지 미지근한 물에 담가두시는 게 좋습니다. 오징어의 경우, 원양산(수입산)이 많이 올랐으니 국산 중에서 사이즈가 큰 놈으로 구입하는 것이 방법입니다. 다만 국산은 튀김옷이 잘 안 먹기 때문에 이 점을 고려해야 합니다. 그렇지만 원양보다는 맛이 좋습니다.

굴은 아직 이른 감이 있지만 살이 탱글한 느낌의 굴을 사면 됩니다. 너무 퍼진 것은 물에 불은 것입니다. 또…… 뭐가…… 있나……

생선의 경우는 명절 5일 전에 구입하는 것이 좋습니다. 사실 명절 물건 대부분은 5일 전에 입고가 끝납니다. 명절에 임박해서 올라오는 물건들은 재고일 가능성이 높는데다 가격이 비쌉니다.

게는 아래, 생식기관이 깨끗해야 합니다. 그리고 들어봐서 무게감이 있어야 합니다. 이게 조금이라도 부패되면 살이 빠지고 말라버립니다. 좋은 게가 보이면 가족들 모였을 때 게탕을 끓여 드시고요.

조개류, 특히 꼬막은 너무 비싸서 권하지 않겠습니다.

미더덕은 값이 많이 떨어졌습니다. 찌개용 생선 살 때 미더덕 좀 넣어주세요, 라고 눈웃음치면 아마 다 넣어 줄 것입니다.

그냥 부라부라 몇 자 적습니다. 얼른 또 살림해야지요. 킴을 멀리해야 하는데 집구석에서 살림 하다보면 심심해서…….

대운하 투자분석 시리즈 2



아파트구입적기|2008/01/11 20:37
<http://blog.paran.com/fishboy/24152405>

부동산 투자와 투기는 분명 다르다는 것을 알아야 한다.

당신이 떨어지고 있는 주식을 샀고 얼마 후 그 주식이 어마어마하게 올랐다면 그것은 투기일까, 투자일까? 투자란 남들이 그 가치를 모르고 있을 때 재화를 투입하여 그 가치가 올랐을 때 오른 만큼의 이익을 얻는 것이다. 부동산에서 돈을 많이 남겼다고 해서 무조건 투기로 몰아붙이는 사람들이 있다. 돈이 얼마가 남았는가가 투자와 투기를 가르는 기준이 아니다.

대전 시내에 작은 땅을 낙찰받은 적이 있었다. 이것이 원도심 재개발이라는 타이틀이 나오면서 치솟기 시작해서 약 20배 가까이 수익을 올리게 됐다.

이 이야기를 들은 선배가 너 같은 투기꾼이 있어서 어찌니 저찌니 하는 바람에 서로 언성을 높인 적이 있었다. 내가 분명 그 선배를 포함해서 여러 사람에게 대전 시내에 30평에 8백만 원짜리 땅이 나왔는데 살 사람이 있냐고 물었다. 그때 분명 사겠다고 나선 사람이 없어서 내가 경락을 받은 것이다.

내가 이 땅을 산 것은 간단한 이유 때문이었다. 평당 30만 원이면 매우 싼 가격이 아닌가. 우리가 보통 주차장을 하나 만들려고 해도 평당 백만 원이 더 들어 간다. 같은 돈이면 위로 건물을 올리는 것이 나은가, 옆으로 땅을 매입하는 것이 나은가.

땅값이 건축비보다 싸거나 비슷하면 땅을 매입하는 것이 유리하다. 다시 말해 도심지에서 평당 30만 원이라는 것은 읍소재지의 농지 가격밖에 안 된다. 그래서 이 땅의 형세나 위치, 다른 것은 안 따지고 그냥 산 것이다.

대운하사업에 대한 투자에 있어 알아두어야 할 것이 있다.

과연 운하에 투자하면 돈을 벌 수 있을까, 생각해 보자. 지금 계획선을 짚 그려 놓긴 했지만 그들은 이유 없이 시간을 보내고 있다.

그들은 애초에 운하를 팔 생각조차 없었던 게 아닐까? 정부는 개발할 것도 아니면서 왜 운하 판다고 소문을 퍼뜨린 걸까. 그렇게 되면 누군가 돈을 벌기 때문이 아닐까.

운하 호재로 땅 장사하는 사람들, 운하 핑계로 주가 올리려는 건설사, 타당성 검증한다고 개품 잡으면서 조사비 받아먹는 교수들. 그런 사람들은 돈 번다.(말이 되나, 산맥을 가로질러 국토를 횡단하는 물길을 낸다는 게) 나는 아직도 잊을 수 없다. 평화의 댐 짓는데 낸 돈 5백 원. 나 그 돈 만들려고 15리 길을 빈병 자루 짊어지고 걸어 갔다.(공병 20원 할 때)

동태 이야기



생선이야기|2008/01/11 21:44

<http://blog.paran.com/fishboy/24153023>

겨울입니다. 춥지가 않은 것이, 서운할 정도로 겨울 분위기가 나지 않네요. 그리고 여기는 눈이 아니라 비가 오네요.

생선장수가 글을 쓰다 보니 여러 가지로 문제가 많습니다. 오타도 많고 문맥도 매끄럽지 못하고……. 그래도 열심히 쓰렵니다. 원래 밤낮으로 열심히 합니다.

겨울, 매운탕거리가 인기 있을 계절입니다. 하지만 춥지 않은 날씨와 어려운 경기로 인해 매출이 적습니다. 그래도 겨울에는 매운탕이 최고인데…….

대한민국 사람들이 가장 많이 소비하는 생선 중의 하나가 명태입니다. 해서, 명태 이야기 좀 해보렵니다.

손님들 대부분이 겨울에 먹는 동태가 맛이 있다고 합니다. 대부분의 생선들은 겨울바다의 수온이 낮아지면서 몸에 지방 축적이 늘고 그래서 마치 삼겹살처럼 맛이 좋아집니다.

역시 매운탕은 추운 날 먹는 것이 제격이지요. 그런데 정말 그럴까요? 그럼 분석해보겠습니다.

어릴 적 이야기입니다.

한번은 서울 큰덕에 갔는데 한겨울인데도 아이스크림을 사다 먹더라구요. 25년 전에 말입니다. 그때만 해도 시골에서는 윗목 요강이 얼어붙을 만큼 추위를 맨몸으로 느끼고 살았죠.

하지만 요즘은 서울이고 시골이고 할 것 없이 집안이 따뜻합니다. 아파트 생활이 보편화되었기 때문이죠. 과연 이처럼 따듯한 아파트에 사는 현대인들이 굳이 매운탕을 찾을 이유가 있을까요?

게다가 지금 나오는 명태나 동태는 국내산이 전~혀 없습니다. 러시아산이 대부분이며 생태라고 해도 북해도산(일본산) 생태가 수입되어 들어옵니다.

허영만 선생님의 '식객'에 나오는 그러한 생태는 강원도라고 해도 쉽게 구할 수 없으며 구한다고 해도 그렇게 좋은 상태가 아닙니다.(동해의 수온이 너무 올라갔기 때문에 제대로 된 명태가 잡히지 않죠.)

자세히 설명하자면 현재 유통되는 동태는 2007년 3월경에서 10월경에 국내에 반입된 원양산 동태입니다. 통상 5월 전후로 반입되는 동태가 상태로는 가장 좋았던 것으로 기억합니다.

과거에는 겨울 동태가 상태가 가장 좋았고 유통과정에서도 가장 신선한 상태를 유지했지만 현재는 그렇지 않다는 것입니다. 러시아와 우리나라 사이에는 시공의 차이가 있으니까요.

간단히 정리하면 오히려 여름에 유통되는 동태가 양질의 동태일

가능성이 높습니다. 문제는 소매단계에서 상온에 노출되는 시간이 겨울보다 많고 또 손님들이 댁에 가져가서 냉장고에 보관할 때 동태 살 조직이 손상되거나 내장이 부패될 수 있다는 것입니다.

집 앞 슈퍼나 차떼기(이동슈퍼)에서 동태를 사서 짹짜게 집까지 뛰어가지 않으면 아니, 생선장수 아저씨가 물건을 보여주는 단계에서 이미 동태가 녹기 시작해서 명태 아닌 멍태가 된다는 것입니다.

무엇보다 큰 문제는 여름에 더운 찌개거리를 찾는 분이 없다보니 물건이 냉장고에서 너무 오래 보관된다는 것입니다.(소매상에서의 물건보관은 생선을 많이 마르게 하거나 부패를 더 진행시킵니다.) 냉동창고와 냉동고의 차이가 엄청납니다.

거기에 주부님들, 상온 30도의 부엌에서 잘려서 20도의 미지근한 물로 씻기게 된다는 것도 맛을 떨어뜨리는 요인입니다. 그러면 제가 어떻게 해야 하는가를 알려 드리죠. 이렇게 하세요!

1. 동태가 녹았으면 깨끗하게 손질해서 내장과 살을 분리하고 특히 이레(간) 부분은 아주 좋은 상태가 아니면 버립니다. 그리고서 냉장보관! 신선살이나 김치냉장고가 좋습니다.

2. 생태인 경우에는 이유를 불문하고 냉장해야 합니다. 장기간 보관해야 하는 경우는 내장을 제거하고(내장은 분리해 냉동하여도 맛이 크게 떨어지지 않습니다.) 살만 냉장하면 됩니다.(만화 '식객' 참조) 마지막으로 소금물로 씻어 주는 것도 한 방법.

3. 생태는 냉동하는 경우 살에 있는 수분이 얼면서 조직을 파괴시

켜 아주 못쓰게 만들어 버립니다. 맛이 없다는 이야기죠. 오히려 냉장실에 약간 오래 둔 생태가 더 맛이 좋습니다.

4. 혹시 서비스로 준 미더덕(오만디)이 있다면 얼립니다. 저희 집에서는 동태를 사면 미더덕을 서비스로 넣어주고 있습니다. 주지 않았다면 손님이 너무 큰 동태를 집어 든 경우, 다른 분과의 형평성 때문입니다. 큰 거 고른다고 이것저것 뒤집어 봐도 안 넣어줍니다.

5. 동태에 함께 넣을 해물은 얼려야 합니다. 해물은 부패가 쉽습니다. 하지만 동태 살은 내장이 제거된 상태에서는 제법 오래 보관할 수 있다는 사실을 잊지 마십시오.

6. 동태를 냉동보관하려면 자르지 않은 상태에서 보관해야 합니다. 그래야 냉동실에서 동태 살 안쪽 수분을 뺏기지 않습니다. 얼마 전 수분을 지켜준다는 냉장고 광고를 보았습니다만 그냥 조금 지켜준다고 생각하면 됩니다. 그래도 마릅니다.

7. 손질된 동태라면 랩이나 비닐팩에 밀봉해서 얼립니다. 약간의 물을 적시면 얼음이 얼면서 겉 부분을 덜 마르게 합니다.

8. 해동 시에는 냉장실에서 해동하거나 찬물에서 서서히 해동해야 살 조직이 유지됩니다.

9. 명태 요리에서의 결정체는 머리입니다. 머리를 넣지 않을 거면 미원을 한 수저 더 넣으셔야 합니다. 머리에 아미노산 성분이 다량 포함되어 있습니다. 천연조미료라는 이야기입니다.

10. 쓸개 때문에 아주 쓴 동태찌개를 먹어본 기억이 있을 것입니

다. 생선을 살 때 주인이 바쁘지 않으면 친절한 말로 “아저씨 쓸개 좀 빼주세요.”라고 부탁하면 됩니다.

바쁘면 부탁하지 않으셔야 합니다. 바쁜 데 이것저것 시키면 미더덕을 아주 쪼금만 넣어줍니다. 쓸개를 빼도 동태를 여러 번 끓이게 되면 약간 쓴맛이 나고 동태찌개가 식어도 아주 약간 쓴맛이 납니다. 이런 경우는 쓸개액이 내장이나 살에 밴 탓입니다. 그냥 약이거니 하고 먹는 것이 가장 좋습니다. 이것까지 인정 못하면 동태 내장을 난도질해야 하는데 그러면 맛없습니다.

어떻게…… 도움이 좀 되었나 모르겠습니다.

내일은 날이 춥다니 동태 팔려면 팔다리가 좀 쭈실 것 같네요. 하기가 요즘에는 추우면 손님들도 나오지 않습니다. 그냥 떨다 오는 거죠.

생선장수 아줌마의 거짓말



생선이야기|2008/02/11 13:16

<http://blog.paran.com/fishboy/24609872>

2008년 2월 5일 YTN 돌발영상을 보고 한마디하려고 한다.
뒤 눈에는 뭐만 보인다고 생선장수 눈에는 생선만 보이냐 보다.
화면에서 보니 손학규 대표가 생선장수 아줌마에게 이 동태 얼마
냐고 물었더니 2천 원이란다.

“예전에는 천 원에서 천오백 원 했는데…….”

손 대표가 가웃거리자 아주머니가 손사래를 친다.

“아유, 물건 값이 많이 올랐어요.”

누가 들어도 당연히 물건 값이 많이 올라서 많이 받는 거라고 생
각할 것이다. 과연 그럴까. 사실을 말하면 산지 동태 값은 오르지 않
았다. 예전 가격이나 지금 가격이나 다름이 없다. 단지 소매 값만 올
려서 받는 것이다. 그러면 그 아주머니가 거짓말을 한 것인가?

문제는 동태의 도매가는 오르지 않았지만 동태 한 마리를 파는 데
들어가는 판매비용은 올랐다는 데 있다. 예전에는 동태 한 마리에 2
백 원에서 3백 원만 남겨도 괜찮았다. 그렇게 열 마리 팔면 3천 원이
요, 백 마리 팔면 3만 원이었다.

하지만 지금은 사정이 그렇지 못하다. 생선 담는 봉지값, 수도요금, 전기요금, 출근하기 위한 교통비, 밥값 등 작은 부분이 전부 올랐기 때문에 그 아주머니는 2천 원을 받아야 남는 것이다.

싸게 팔면 손님이 더 많이 올 것이라고? 하지만 이런 1차 사업구조의 판매상 그럴 수 없다. 손님이 많은 만큼 노동력과 각종 부대비용이 늘어나기 때문에 박리다매를 말해서는 안 된다.

여기에 의구심을 갖는 사람이 있다면 내가 언제든지 이 말을 뺏속 깊이 느끼게 해줄 용의가 있다. 인생의 막차 탄 사람들이 생선장사를 한다는 말이 있다. 그래도 막차라도 탄 게 어딘가.

대부분의 생선장수들은 근면을 가장 큰 무기로 삼는다. 어떤 정치인이 와서 개품 잡아도 당당한 이유다. 그리고 사실 대부분의 생선장수들은 돈을 번다. 그것은 마진이 좋아서가 아니라 새벽부터 밤늦게까지 일하느라 돈 쓸 시간이 없기 때문이다. 안타까운 것은 그 고생을 하고서도 가정생활에서는 실패하는 경우가 많다는 것이다.

생선장수 아주머니의 예를 들었지만 인플레이션에 대하여 복합적으로 생각하지 못하면 정부에서 발표하는 물가지수만 믿고 은행금리와 펀드 수익률만 따지는 어리석음을 범할 수 있다.

현실을 보자. 전 세계적으로 스태그플레이션이 쓰나미처럼 밀려오는데 오늘도 펀드를 권하는 놈들은 장기적 투자가 어찌니 저찌니 떠들고 있다. 판단은 스스로 하는 것이다. 그리고 그에 따른 책임도 스스로 지는 것이다.

TV 보고 오늘 먹거리를 생각하는 주부님들



생선이야기|2008/02/22 23:54

<http://blog.paran.com/fishboy/24785614>

대보름이다. 아이를 위하여 쥐불놀이 깡통을 만들어 주었다. 아들 (7세) 하는 행동이 샌님 같아 영 마음에 들지 않는다. 만들 때까지만 해도 열심히 옆에서 거들더니 막상 깡통에 불을 지피고 나니 멀찌감치 도망간다.

역지로 시키다시피 깡통을 돌리게 했다. 본인 나름대로는 노력을 하는데 마음에는 안 찬다.

아무래도 나 어릴 때처럼 동무들과 형들 사이에서 거칠게 크지 못하고 아파트라는 좁은 공간에서 자랐기 때문이리라.

읍 소재지라고는 해도 다른 곳과 마찬가지로. 마땅히 쥐불놀이를 할 곳도, 함께 어울려 뛰어놀 공간도 없다. 나처럼 어린 시절을 보낸 사람이라면 밝은 보름달을 볼 때마다 가슴 한편이 아련할 것이다.

어제는 그렇게 보냈고 오늘은 시골 장에서 하루를 보냈다. 말했듯 대보름 다음날은 장이 제대로 되지 않는다. 그나마 다행이었던 것이 경쟁업체 장사꾼이 많이 나오지 않은 탓에 매출을 유지할 수 있었다는 사실이다.

요즘 들어 물건 값 가지고 태클 거는 언니들이 많아졌다. 라면값 인상이 결정적인 이유인 듯하다. 사실 생선값은 오르지 않았다. 최근 산지가격이 약간 오른 경향이 있지만 막상 소매에서는 이윤이 반영되지 않고 있다.

그런데도 비싸다고 아우성들이니 혹시 라면값에서 받은 스트레스를 생선장수에게 푸는 건 아닌지 싶다.

사실 오늘 같은 정월 대보름날에는 좋은 물건이 없다. 있어야 냉동이거나, 수입 아니면 별로 좋지 않은 물건이 고작이다. 그런데도 대보름을 맞아 TV에서 이런저런 농수산물 특집을 해주니 그거 보고 물건을 사러오는 모양이다.

TV를 보면 항상 만선이고, 싸고, 좋고 그렇게 생각되는가보다. 정말이다. 보름에는 좋은 물건이 올라올 수가 없다.

물고기라는 것이 대부분 밤에 잡는 것인데 밤하늘에 보름달이 떠서 바다가 밝으면 집어등(고기를 유인하는)의 효과가 없다. 고기 잡기가 힘들다는 이야기이다.

게다가 정월 대보름은 계절적으로 날이 춥고 바람이 많이 분다.(그래서 연을 날리는 거겠지.) 이런 날 고기 잡으러 나가는 것은 그 옛날에도 무의미했을 것이다. 그래서 조상님들은 그냥 하루 막걸리나 먹으면서 굿이나 하고 일년의 안녕과 풍요를 비느라 명절을 만든 게 아닐까 싶다.

조명도 없던 그 옛날, 밝은 달 아래 밤새워 놀기가 얼마나 좋았으

라.(전적으로 개인적인 생각) 아무튼 TV에 어떤 생선이 떴다하면 산지에서, 도매상에서, 소매상에서 그 물건을 준비하느라 난리다. 물건이 나쁘건, 비싸건 그런 건 중요하지 않다. 소비자는 ‘6시 내 고향’ 을 보고 대단한 정보라도 얻은 것 마냥 물건 사기 바쁘다.

더 심각한 문제는 케이블TV에서 하는 재방송을 보고서 물건 내놓으라고 하는 분들이다. 도무지 시간 감각이 없는 분들이다. 그래놓고는 하는 소리가 왜 비싸냐는 거다.

“TV에서 보면 싸고 좋더만.”

그럴 때마다 내가 하는 소리가 있다.

“할머니, 신라면 2백 원 할 때 오징어는 천 원 했어요. 지금 1,250 원입니다. 그리고 지금은 오징어 철이 아닙니다. 오징어는 난류성 어종(할머니들 뭘 소린지 사실 모른다)입니다. 겨울에 오징어가 있다는 것만도 다행인 거죠. 저번에도 말했잖아요. 할머니, 작년 TV 보셨죠?”

“뻑, 오늘 보고 사러 온 거여!!”

“그거 재방송이라고 했잖아요.”

“내가 알아? 그게 재방송인지 생방송인지.”

물건값은 앞으로 더 오를 것이고 언니들은 가격 가지고 더 쪼을 것이다. 그들도 사는 게 힘드니 할 수 없겠지만. 그만큼 흥정에는 시간이 오래 걸릴 것이다. 할머니들은 동태 한 마리에, 오징어 두 마리 까지 사는데 뭐 덤으로 한 마리 더 안 준다고 서운한 티를 팍팍 낸

다. 다들 10년 넘는 단골들이지만 오징어 다리 하나 더 집어주기도 겁난다.

PD님들, 특정 생선이 많이 나온다고 떠들지 좀 마세요. 그 기간이 얼마나 짧은데. 방송 만드는 동안 후딱 지나갑니다. 그리고 그런 이벤트 정보 갖고 소비자 위하는 척 좀 하지 마세요. 당신들은 말 한마디지만 밑바닥 삶은 하루 종일 피곤하답니다.

아, 언니들과 오늘 싸우느라 정말 힘들었다.

도대체 TV에 뭐가 나왔는지…….

tip - 아들 일기를 보았습니다. 아빠와 대보름에 했던 쥐불놀이에 대한 그리움(?)이 적혀 있었습니다. 그리고보니 블로그를 시작한 이후 아들과 대보름을 보낸 기억이 없습니다. 내년에는 꼭 함께 해야겠다고 혼자 다짐해 봅니다.

굴 이야기



생선이야기|2008/01/04 18:45

<http://blog.paran.com/fishboy/24046096>

굴을 보통 바다의 우유라고 합니다. 그만큼 영양가가 많다는 이야기죠. 마그네슘, 망간, 아연, 타우린 등등……. 그렇습니다. 뭐 이런 내용이야 이 책 저 책에 다 쓰여 있는 것이고 ‘생선장수의 굴 이야기’ 나할게요. 영양은 물론 가격이 일단 저렴합니다. 굴을 고를 때 많은 분들이 자연산과 양식에 대해 물어봅니다.

하지만 육안으로, 맛으로 두 가지를 구분할 수 있는 분이 있을까요. 양식이라는 것이 자연 종을 개발한 거니 말입니다. 양식의 특성은, 자연산보다 발육상태가 좋은 것에 있습니다. 좀 더 크다는 이야기죠. 정확히 말하면 발육상태가 좋다가보다 일정한 크기가 되었을 때, 즉 적기에 출하한다는 뜻입니다.

자연산은 그냥 눈에 띄는 대로 싹 따내기 때문에 아무래도 들쭉날쭉 크기가 여러 가지죠. 작은 것도 그냥 팔리게 되고요.

그럼 맛은 어떨까요? 해마다 산지마다 조금씩 다르기 때문에 대답할 수 없습니다. 경우에 따라서는 자연산이 더 안 좋은 경우도 허다합니다. 또 유통과정에 있어 선도 유지에 대한 부분이 다 다르기

때문에 자연산이니까 돈을 더 주고 산다는 것은 소비자 입장에서 현명한 방법이 아닙니다. 그냥 눈에 좋아 보이는 것을 사면 됩니다.

같은 무게의 굴을 사도 실질적인 중량은 다릅니다. 물에 있는 시간이 오래될수록 수분을 많이 빨아들여 소위 말하는 텅텅 붙는 상태가 되기 때문입니다. 물에 붙을수록 당연히 무게도 더 나가겠죠?

굴을 건졌을 때 색깔, 탄력도를 보면 압니다. 젊은 여자의 피부와 나이 든 여자의 피부는 그 선명함과 탄력에 있어 뭔가 다르겠죠. 굴도 그렇습니다. 살의 끝선이 분명하고 선명하면 싱싱한 굴입니다.

시장에서는 수시로 물을 교환합니다. 맑은 물속에 있어야 보다 선명해 보이니까요. 그래서 소비자는 쉽게 혼돈하게 되죠. 봉지에 담겨 있는 굴은 제조일에서 5일 이내의 것으로 사야 합니다. 신선도는 유통기한과 다른 것입니다. 시장에서 간혹 굴의 무게로 인한 다툼이 있습니다. 야채는 한 근이 400g입니다. 고기는 한 근에 600g입니다. 굴은 육류지만 야채 계량을 따릅니다. 하지만 물의 무게가 포함되어 있으니 그보다 더 쥐야 한다고 우기는 언니들이 있습니다.

어떻게 다는 것이 맞는 걸까요? 물을 넣고 달아야 할까요, 빼고 달아야 할까요? 이거 애매하죠? 제가 깔끔하게 정해드리겠습니다. 물 안 빼면 한 근에 5천 원, 물 빼면 한 근에 6천 원입니다.

말이 나온 김에 유통과정 이야기를 해볼까요? 산지에서 3kg들이 굴 한 상자를 포장합니다. 딱딱 눌러 담습니다. 낡은 저울이라 바늘 잘 안 돌아가니 무조건 눌러 담습니다.

만에 하나 샘플검사에서 표기된 정량보다 적게 나올 경우 전체적으로 불이익을 당하기 때문입니다. 가득 담아 3만 원입니다.

그런 뒤 중간상인이 3kg에서 한 주걱 폭 덜어내서 다시 포장합니다. 덜어냈지만 이른바 덜어내는 인건비, 유통비, 마케팅비, 적발 위험률을 감안하여 판매가는 3만 원입니다.

여기에 소매상인은 3만 원짜리 굴에 마진 3천 원을 덧붙입니다. 하지만 소량으로 팔 때는, 한 근을 400g에 달아 오천 원에 판매합니다. 결론적으로 3kg을 팔면 일곱 근 반이 나오고 7천 원의 소매 마진을 보는 것입니다.

이때, 언니들이 400g에 저울이 정확하게 떨어지면 금쪽저울이라고 안 좋아합니다. 적당한 테크닉으로 약간 넘어가게 담아주는 게 중요합니다. 뭐 결국은 물이죠. 그래도 무진장 좋아합니다.

무슨 이야기냐면 ‘우리는 정량 정품으로 판매합니다.’라고 전자저울 가져다 놓으면 물건 사러 올 언니들 하나도 없다는 겁니다. 장사꾼은 인간의 욕심을 읽어야 한다는 거죠.

마무리 하겠습니다. 굴에는 타우린 성분이 많습니다.(자연산 박카스) 피로회복에 좋습니다. 비타민도 많습니다. 이거랑 술 먹으면 아침에 골 안 때립니다. 단, 음력으로 5월에서 8월까지 더울 때는 굴 맛이 떨어집니다. 계절적으로 굴에 석회질이 많아지는 계절입니다. 그리고 유통과정에서 선도가 떨어질 가능성이 있죠. 굴은 긴긴 겨울 밤을 위한 좋은 식품입니다.

칼 잘 가는 법



생선이야기|2008/01/08 23:42

<http://blog.paran.com/fishboy/24107154>

목수가 자기 집 문짝을 고치지 못하듯 매일 칼을 갈고 있는 나도 우리 집 칼을 갈지 않은 지 2년이 다 됐다. 이제 물렁거리는 오징어도 제대로 자르지 못하는 칼이 우리 집 칼이다.

처음 생선장사를 시작하면서 나에게 주어진 임무는 칼 가는 일이었다. 시골에서 자란 관계로 낫도 갈아보고 동네 형들과 칼을 만들어 간 기억도 있어서 별 거 있겠냐 싶었다.

하지만 칼 가는 것은 생각처럼 쉽지 않았다. 제대로 갈기까지 일년도 더 걸린 것 같다. 그만큼 오랜 시간에 걸쳐 시행착오가 있었다.

칼 가는 데는 방법이 있다. 칼 가는 방법은 칼질뿐만 아니라 모든 일을 하는 데 있어 나를 변화시켜 준 계기가 되었다. 그 방법을 요약하자면 이렇다.

‘당신이 됐다고 생각하는 시간보다 더 오래 갈아야 한다.’

칼이 잘 들지 않는 것은 당신이 덜 간 탓이지 요령을 따르지 않아서가 아니라는 것이다.

우리는 삶에 있어 특별한 비법이나 요령을 얻으려고 한다. 그러나

과연 세상에 그런 것이 있을까 싶다. 영어교재가 중요한 것이 아니라 내가 영어에 얼마나 시간과 노력을 투자했는가가 중요하다.

돈을 버는 데 있어서도 마찬가지다. 내가 얼마나 돈을 사랑하고 돈을 벌기 위해서 노력을 했는가가 가장 중요한 것이다.

칼 갈 때 날을 빨리 세우는 비법이 있기는 있다. 하지만 칼날을 급하게 세울 경우 날이 빨리 무뎈진다. 금세 다시 갈아야 한다는 것이다. 학업이나 돈벌이에 있어서도 마찬가지다. 어떤 요령을 통해 얻은 것은 그만큼 쉽게 잃어버린다. 꾸준히 하는 것이 중요하다. 다음은 내가 터득한 칼 가는 순서다.

1. 칼을 자주 갈아 내 몸의 근육이 칼 가는데 익숙하게 만들어야 한다. 그러기 위해서는 자주 갈아야 한다. 그래야 힘들지 않게 오래 갈 수 있다. 공부 잘 하기를 원한다면 매일 공부해야 하고 돈을 벌고 싶다면 돈 버는 연습을 해야 한다.

2. 아무리 급해도 숫돌은 물에 담가놔야 한다.(약 30분) 숫돌을 물에 담그는 이유는 숫돌 표면에 있는 이물질(고기 기름, 찌꺼기)을 물에 불려 씻어주는 효과와 칼을 갈 때 마찰열을 줄여 칼날의 손상을 막아주는 효과가 있다. 마찰열로 인해 보이지 않는 손상이 진행되어 날의 성능을 저하시키기도 한다.

3. 칼을 갈 때는 서두르지 않고 일정한 각도로 간다. 15도 정도 내외나 45도(칼에 따라 다르다)로 꾸준히 갈아야 한다. 갈다가 각을 바꾸거나 갈 가는 손 모양을 바꾸게 되면 날을 세우는 효과 때문에 일

시적으로 칼이 잘 들 수는 있지만 곧 날이 무더지고 다시 가는 데 더 오래 걸리게 된다. 양면의 쇠를 깎는 각이 일정해야 날도 일정하게 서게 된다. 연필심을 깎는 원리도 이와 비슷하다.

고등학교 담임선생님께서 수학 교재 앞부분만 잘 맞히고 왜 뒷부분은 맞히는 녀석이 별로 없냐고 야단치던 생각이 난다.

“수학의 집합 부분이 절대로 쉬운 문제가 아니다. 다만 너희들이 공부한다고 이 책 저 책 보면서 앞부분만 보기 때문이다.”

중요한 것은 어떠한 책이든 끝까지 보는 것이다. 맞다. 교재의 내용이 중요한 것이 아니었다. 끝까지 보는 것이 중요하다는 것을 그때는 몰랐다.

4. 칼을 갈면서 마음을 비워야 한다. 칼 가는 시간을 낭비라고 생각하면 안 된다. 칼을 가는 것도 아주 중요한 시간이다. 남에게 물건을 팔아 돈을 버는 시간만이 의미 있는 노동시간이 아니다.

칼을 잘 갈아야 생선을 손질할 수 있기 때문에 장기적으로는 단골 손님을 확보하고 일의 능률을 올릴 수 있는 중요한 시간이다. 고등학교 때 담임선생님께서 담당이 수학이었지만 그 외의 과목 특히 대학입시와 관련 없는 수업에 대해 소홀한 것을 용납하지 않으셨다.

모든 일에 최선을 다하지 못하면 진정 중요한 것에도 최선을 다하지 못한다고 말씀하셨다. 성낙봉 선생님!(우린 성난 ××라고 불렀던 생각이 난다.) 인사 한번 드리지 못한 제자를 용서해주시기 바랍니다. 곧 찾아뵙겠습니다.

5. **칼은 사용하고 나면 바로 갈아야 한다.** 내일 해야지 미루면 다음날도 하루가 정신없이 바쁘게 돌아가기 때문에 막상 칼 가는 일에 시간을 할애할 수 없게 된다. 그렇게 되면 생선을 손질할 때마다 애를 먹게 된다. 칼이 잘 안 든다는 것은 칼을 쓰는 사람에게는 치명적이다. 그리고 잘 들지 않는 칼은 정확한 컨트롤(손끝에서 반사적으로 이루어지는 조작)이 되지 않아 손을 베이기가 십상이다.

그리고 잘 드는 칼로 손을 베면 베인 자리가 깨끗해서 잠깐만 지혈을 해도 피부가 달라붙어 쉽게 상처가 아물지만 잘 들지 않는 칼로 손을 베게 되면 살이 찢어져서 상처가 잘 아물지 않는다.

6. **칼은 앞부분은 많이 갈고 뒷부분은 조금만 가는 것이 요령이다.** 칼의 앞부분은 섬세한 작업을 하는데 사용하기 때문에 잘 갈아야 하지만 칼의 뒷부분은 뼈를 치는 경우에 사용하기 때문에 조금 덜 들게 갈아야 한다. 너무 날을 세우면 단단한 것에 칼날이 나간다.

7. **자기 칼은 자기만 갈아야 한다.** 칼은 쇠다. 칼에 무지한 사람은 눈으로 보았을 때 칼의 날이 있는지 없는지조차 잘 모른다. 칼은 가는 사람에 따라 미세한 각의 차이가 난다. 한 번 각의 방향이 바뀌면 다시 날을 세우기가 어려워진다.

8. **칼이 잘 드는지 확인하는 방법이 있다. 머리카락을 빗질하듯이 칼로 쓰다듬어본다.** 이때 미끄러지지 않아야 한다. 탈모가 진행 중인 사람은 머리카락 대신 손톱으로 실험한다. 손톱 끝을 칼날로 그었을 때 걸리는 느낌이 들어야 한다.

이 정도면 사시미 칼 수준에 가까운 것이다. 사실 이 정도까지 갈 필요는 없다. 상어(돔베기, 영천시장이 유명하다.)를 써는 것으로도 확인할 수 있다.

잘만 갈면 5천 원짜리 조선 무쇠칼이 빅토리녹스(스위스)나 쌍둥이칼보다 더 잘 든다. 명성이 중요한 것이 아니다. 시중의 스테인레스 칼은 사실 가는 것에 큰 의미가 없다.

그냥 칼 가는 도구에 대충 문대서 사용하면 된다. 고급 칼이라면 자기가 갈려고 하지 말고 A/S 맡기면 된다.

칼을 가는 것은 오직 무쇠칼일 때만 의미가 있다. 그 무식하게 생긴 칼이 면도칼처럼 날이 설 때는 나도 모르게 살기를 느낀다. 전설의 고향이라도 보는 듯 오싹한 기분이다.

길게 설명했지만 간단하다. 그냥 칼이 들 때까지 가는 것, 그 방법 밖에 없다. 숫돌의 종류는 세 가지다. 1000방, 300방, 150방이 있다. 숫자가 높을수록 고운 숫돌이다. 사포(샌드페이퍼)와 같은 단위라고 생각하면 된다.

정밀하게 갈려면 1000방짜리 일본산(2만5천 원 정도)이 좋다. 낮이나 가는 숫돌은 3천 원짜리면 무난하다. 칼을 가는 데 보통 두 시간 정도 소요된다.(큰칼, 작은칼 15개 정도) 칼 갈기는 내 마음을 잡는 데 있어 중요한 역할을 했다. 또한 허송세월로 보낸 젊은 날에 대해서도 반성하게 만들었다.

임연수어와 새치의 차이



생선이야기|2008/01/26 20:25

<http://blog.paran.com/fishboy/24386026>

임연수라는 사람이 잘 잡는 생선이라고 해서 이름이 그렇게 붙었다는 유래가 있습니다.(다 아시는 내용) 흔히 ‘어’자 빼고 임연수, 이면수 이렇게 부릅니다.

이 고기가 잘 잡히는 강원도에서는 새치라고 합니다. 요즘 대목장이라 이리저리 뛰어다니다보니 몹시 바쁩니다. 간략히 몇 자 적습니다. 임연수어라고 부르는 것은 그냥 수입산이라고 생각하시면 됩니다. 대부분 러시아 산이고 크기가 크며 냉동된 상태로 들어옵니다.

‘새치’라고 불린다면 국내산인 경우입니다. 간혹 작은 임연수어를 새치로 부르기도 하지만 통상 강원도 산을 새치라고 부른다고 보면 맞습니다. 임연수어는 비린내가 거의 없고 고등어처럼 특유의 풍미가 있습니다. 뽕기는 맛이 있습니다.

조림(개인적으로 간장 조림을 좋아함)이나 구이에 적당한 생선입니다. 다만 수입되어지는 러시아산의 경우 내장에 알이 많은(임연수어 알은 먹지 않습니다) 경우가 있습니다. 그래서 막상 손질하고 나면 살이 적습니다.

현재 고등어와 비슷한 가격에 거래됩니다. 알 있는 암놈보다 수놈이 낫다고 생각합니다. 노란빛이 더 강하고 색깔이 화려한 게 수놈입니다. 이런 점을 이상하게 생각하는 주부님 의외로 많습니다.

임연수어는 상온에서 진열할 경우, 눈으로 구분될 정도로 상태가 바로 변합니다. 가장 큰 특징 중 하나가 눈이 쑥 들어가는 것입니다. 대게 들어간 눈 쪽을 아래로 가게 해서 진열합니다. 다시 말해 뒤집어 보면 바로 선도를 알 수 있습니다.

배도 잘 터집니다. 반면에 새치의 경우는 임연수어보다 크기가 작고 생물로 유통되는 경우가 대부분이어서 빛깔에 윤기가 있습니다.

가시가 적고, 있어도 약하기 때문에 가시를 바르거나 그냥 씹어 먹기 좋습니다. 맛은 냉동 임연수어보다 뛰어납니다. 하지만 크기가 작고 잘 나오지 않습니다.

시장에서 작은 임연수어를 보게 되면 ‘아 이게 새치구나.’ 하고 주인장에게 “아저씨, 이 새치 얼마예요?”라고 묻습니다. 그러면 주인장은 바로 ‘음, 뭔가 이는 새덕이네.’ 하면서 좋은 것으로 골라 줍니다.

단, 가격은 알아서 깎으세요. 임연수어의 경우는 항상 유통되지만 새치의 경우는 그렇지 않기 때문에 아주 저렴하게 사든지 아니면 소위 눈탱이 맞든지 둘 중 하나입니다. 가격은 오징어 가격과 비슷하게 형성되고 있습니다. 수도권과 강원권에서는 유통이 잘 이루어지고 있는데 다른 지역은 잘 모르겠습니다.

이제 콩치를 먹어야 한다



생선이야기|2008/06/10 23:24

<http://blog.paran.com/fishboy/26367107>

오늘 인기 품목은 콩치였다. 문제는 콩치라는 것이 별 이문이 없다는 것이다. 물론 많이 팔면야 남기는 남지만……. 이렇게 물가가 오를 때에는 상대적으로 저렴한 콩치를 먹는 것도 현명한 방법일 것이다.

적어도 콩치의 50% 정도는 국산이라고 본다. 국산이 가격 경쟁력도 있고 맛도 있다. 마리 당 수입콩치와는 20~50원 차이가 난다. 그래도 산지를 속일 수 있으면 속이는 것이 장사꾼이다.

자율규제? 웃기는 말이다. 미국놈이나 한국놈이나 장사꾼들 하는 짓거리 똑같지. 법으로 강제해도 빠져나갈 구멍을 찾는 것이 장사꾼인데 자율규제를 한다고?

일단 나는 콩치만큼은 국산만 고집하면서 팔아왔다. 당연히 국산이 인기가 있다. 원가로 치면 20~50원 차이밖에 나지 않지만 수입에 비해 마리 당 3백 원이상(죄금 폭리에 가까운) 가격으로 팔고 있다. 그래도 10년 넘게 국산콩치만을 팔았기 때문에 언니들이 브랜드 가치를 인정해준다.(앞으로도 가격 내릴 생각은 없다.)

다른 집보다 많이 남긴다 해도 팔기 싫은 게 콩치다. 한 마디로 귀찮다. 마릿수가 많기 때문에 칼질하기가 짜증난다. 판매가격도 3천 원 단위로 보통 5~10마리니 영 팔아도 돈 같지가 않다.

콩치는 일단 가시가 많아서 젊은 언니들이 싫어한다. 말로는 아이들이 싫어해서 사가지 않는다고 하는데(우리 집 언니도 콩치 싫어한다.) 개인적인 생각으로는 가시 바르기가 귀찮아서라고 생각한다. 하지만 이제 우리는 콩치를 먹어야 한다.

그 이유는 다음과 같다.

1. 가격이 저렴해서 가계에 도움이 된다.
2. 아이들 성장에 좋다.(구체적인 자료는 다른 곳에서 보세요.)
3. 콩치를 씹을 때 누군가를 씹는다고 생각하면 왠지 즐거워진다.
4. 콩치는 100% 자연산이다.(항생제, 광우병 걱정이 없다.)

콩치는 피가 많이 나오기 때문에 손질을 하지 않은 상태에서 급랭시키는 것이 좋다. 괜히 칼 대면 살이 피범벅이 되면서 쉽게 상할 수 있다. 생물로 보관하려면 소금물에 담가 냉장보관하는 것도 좋은 방법. 문제는 냉장보관에 따른 수고의 가치가 없다는 것이다. 싸니까.

콩치는 칼집을 넣어 구이로 많이 이용한다. 다만 칼집을 넣을 때 한쪽만 넣는 것이 유리하다. 그렇지 않으면 구울 때 허리가 부러진다.

콩치 가시를 쉽게 바르려면 머리와 꼬리를 실로 살짝 묶어서 구우면 가시가 잘 일어나 바르기 쉽다. 하지만 이 방법은 권하고 싶지 않

다. 열심히 가시 바르는 동안 아이들은 손가락 운동을 통하여 두뇌 발달, 어르신들은 치매 예방에 도움이 될 것이다.

그리고 음식이라는 것이 그렇다. 올갱이(다슬기)는 바늘로 찌그만한 살을 열심히 발라야 맛이 있는 것처럼 생선은 가시를 열심히 발라야 소화도 촉진되고 맛도 있다. 식사시간이 길어지니 소화에도움이 되는 것은 물론이다.

아내가 그만하고 잠자리에 들자고 하네요. 왜 요즘 들어 아내가 자자고 하면 졸리던 눈이 번쩍이면서 잠이 달아나는지, 긴장할 일이 있나? 아무튼 자야 합니다. 안 그러면 혼납니다. 콩치 많이 먹는 것이 가게를 살리고 가족의 건강을 지키는 첩경입니다.

갈치 이야기



생선이야기|2008/08/28 22:58

<http://blog.paran.com/fishboy/273236027>

모처럼 인사드립니다.

불경기입니다. 아무튼 이런 불경기에 잘 된다고 떠드는 놈들은 사기꾼 아니면 다단계입니다. 하나 더 추가하죠. 정치하시는 분들이죠.

정말 너무들 하더군요. 이 나라가 자꾸만 늙어지는 것 같습니다. 그들 수준이라는 것이 참…… 본인들은 꽤 잘난 줄 아나 봅니다.

경제 살린다고 경제사범이나 풀어주고……. 왜, 안보의식 높이고 간첩을 풀어주지. 풍기문란 잡는다고 풍기문란 사범을 풀어주던가. 썩은 늙은이들이 이제 망령입니다. 거기에 애늙은이들까지 노인네들 따라다니며 물들어 있더군요.

뭘 당이든 그것이 문제가 아닙니다. 말 못하고 힘없는 사람과, 원기 넘쳐 영계 찾는 늙은이들의 싸움입니다. 그래서 민주당이고 민노당이고 대안이 되지 못하는 것입니다.

온통 경로석 세상입니다. 제가 경로석만 없어도 버스 타고 다닙니다. 이걸 한 시간 내내 서서 가야 하는데 뭐 젊은 놈은 죄졌습니까?

젊은 놈도 전 날 힘쓰면 아침에 다리 후들거리고 술 취하면 서있기 힘듭니다.

과거 속에서 아직도 해매는 늙은이들이라니……. 효를 근본으로 여기는 이 나라의 한 사람으로서 이러한 말을 써야 하다니……. 대안을 찾지 못하는 이 나라가 참 걱정스럽습니다.

갈치 이야기 한마디하죠.

시험공부에 힘들어하는 아내를 위해 몰래 비싼 갈치 한 마리 과감히 잘라 왔습니다.(아버님 알면 바로 감봉) 그런데 이것을 잘 숨겨 놓는다는 것이 어디에 두었나 생각이 나지 않는 겁니다. 건망증이 거의 중증입니다. 결국 10일 이상을 냉동차 바닥에서 뒹굴리다가 집에 가지고 오게 되었습니다.

모처럼 토끼 같은(토끼라고 귀엽기만 한 것은 아니더군요. 가끔은 끔찍합니다.) 아들, 딸, 아내를 위하여 밥상을 차렸지요. 자글자글 고등어조림에 달랑 김치 하나 그리고 갈치를 살살 구웠죠. 먼저 고등어(상태 특A급)조림을 아이들 밥 위에 그리고 아내 밥 위에 정성스럽게 가지까지 발라서 놓아 주었죠.

생선을 먹는 날이면 가시를 발라 주느라 손이 얼얼하죠. 다른 집은 보통 아내가 가시를 발라 주는데 우리 집은 아내까지 제가 발라 주지 않으면 먹지를 않습니다.

아무튼 고등어조림의 반응은 꽤 좋았습니다. 그래서 이번에는 오래되어 상태가 거의 재고의 재고 상태인 갈치를 발라 딸, 아들, 아내

순으로 정성스럽게 (정말 다정한 아빠의 모습으로) 놓아 주었습니다.

딸이 자기는 고등어 달라고 떼를 쓰더군요. 그래서 이게 고등어라고 속였죠.(제가 거짓말을 하도 하니 딸아이가 잘 믿지 않습니다.) 고등어가 이랬나, 의심하는 눈초리로 밥 위에 놓인 갈치를 먹더군요.

그리고서 바로 고등어가 아니라고 뺄려고 하는 것을 제가 인상을 써서 중단시켰죠. 억지로 먹었습니다. 그리고 잠시 후…… 갈치를 가리키며 이 고등어만 달라고 하더군요.

이제는 식구들 모두가 갈치만 먹는 것입니다. 한 마리에 만 원하는 고액 생선이 그냥 없어지더군요. 저야 갈치 가시 발라주고 바삭 구운 꼬리부분 먹고 그냥 고등어조림 먹었죠.(갈치 먹다가 고등어조림 도저히 못 먹겠더군요.) 아무튼 제주갈치 맛 있습니다.

요즘 언론에서 갈치가 풍년이라고 떠들더군요. 이 썩을 ××들. 갈치 풍년 맞습니다. 하지만 시장에는 갈치가 별로 없습니다. 풍년이래도 비싸고 아니래도 비쌉니다.

1차 산업이라는 것이 인간의 노동력을 바탕으로 하는 것이다 보니 기본 노동단가 이하로는 생산될 수 없는 것입니다. 수입갈치 가격이 많이 올랐지만 단가로는 다섯 배 정도 차이가 난다고 봐야 합니다.

국산갈치는 간절임(소금에 절인) 갈치가 없습니다. 소금에 절인

갈치라고 판매하고 있는 것은 미원(조미료)으로 절인 갈치인 것입니다.

그리고 요즘 각종 고기 유연제부터 첨가 않는 게 없습니다. 더 이상의 영업 비밀은 나중에 이 일 그만두면 언급하겠습니다.(상도를 위해서!)

그리고 빛깔이 너무 좋은 것은 일본산일 가능성이 높습니다. 일본산이 때깔 하나는 무진장 좋습니다. 맛은 없습니다. 그래서 갈치를 고를 때는 빛깔보다 몸매를 보세요. 국산은 목 부분에 살이 많습니다. 뼈가 가늘고 옆으로 넓기보다 앞뒤로 통통합니다.

국산이라고 해도 앞뒤로 통통하지 않으면 수입산과 비슷한 맛이 납니다. 그리고 국산 갈치는 은린이 약해서 쉽게 색이 변하고 칼로 살짝만 긁어도 은빛이 잘 벗겨집니다.

반대로 빛깔 좋은 일본산은 잘 벗겨지지 않습니다. 갈치 역시 웬만하면 냉동하지 않으셔야 합니다. 시간이 지나도 맛이 좋습니다. 아니 약간 숙성된 것이, 꿈꿈한 나뭇대로의 깊은 맛이 있습니다. 더 불어 살도 연해집니다. 살살 녹죠.

장가가지 않은 친구에게 오늘도 잔소리했습니다. 그냥 비행기 타라고…….

‘야! 국산 고집하지 마. 생선도 국산 재고보다 싱싱한 수입이 맛있어!’

이 말은 진실이 아닙니다. 갈치만큼은……. 유독 눈이 쑥 들어가

고, 눈이 노랗고, 배가 터지고, 영 아닌 상태의 갈치가 있다면 물어 보십시오. 어디 갈치인가. 국내산 재고일 경우 주인장하고 잘 흥정 하면 잘 숙성된(상한) 제주갈치를 싸게 살 수도 있습니다.

생선은 맛에 따라 가격이 결정되는 게 아니라 가격에 따라 맛이 결정됩니다. 한 마리에 20만 원짜리나 천 원짜리 참조기나 실제 맛은 거기서 거깁니다.

다만 가격과 크기만 다른 것입니다. 오히려 너무 큰 생선은 연세가 많다보니 자연 상태에서 섭취한 다이옥신 함량이 더 높습니다.

합리적인 소비를 원한다면 작은 것 잡수시면 됩니다. 갈치도 마찬가지입니다. 젓가락질 열심히 하면 돈 버는 거죠.

아무튼 날로 어려워집니다. 찬바람 불면 석유가격도 많이 오르겠네요. 이상하죠? 과거에 고갈을 예고한 시점이 한참 지났는데도 아직도 석유를 팝니다.

아무튼 이만 정리하겠습니다. 내일은 순천 갑니다. 등기하러…….

노무현을 구속 시켜라!



생선이야기|2009/05/16 10:03

<http://blog.paran.com/fishboy/32085803>

1억 먹었습니다. 어마어마한 일이죠. 아들 딸 유학 간다 하니 국
정원도 따라 갔습니다. 무개념의 극치입니다.

한마디만 하죠. 1억 먹은 게 대단한 겁니까?

박근혜의 경우 전두환이 정권 뺏으면서 16억 주었다고 합니다.
서울 아파트 한 채에 몇백만 원 할 때 이야기입니다. 물론 절대 그리
실 리 없겠죠. 소문일테지만.....

박근혜 : 16억(당시 서울 집 160채 가격)

전두환 : 거론 가치 없음.

노태우 : 011 국가 기간사업 사돈에게 주었죠.

김영삼 : 쪽팔리는 장로(나라 돈은 해먹어도 십일조는 내죠.)

김대중 : 이분도 전라공화국을 지배하고 있죠.

노무현 : 1억 먹고 구속(서울 집 월세보증금)

1급 공무원 : 천만 원 먹고 구속

5급 공무원 : 백만 원 먹고 구속

7급 공무원 : 십만 원 먹고 구속

9급 공무원: 만 원 먹고 구속

10급 공무원: 담배 먹고 구속

이러다간 청소용역 아저씨 커피 한 잔 먹은 걸로 구속하겠네요. 이런 거 갖고 문제를 만드니 쪽 팔린다는 겁니다. 노무현 집을 가 보았습니까. 그곳이 대저택이라고요? 나 참 웃겨서. 우리 동네 퇴임한 교장택보다 쪼금 더 크더구만.(제가 부동산 전문입니다.)

대한민국에서 일반인들을 만나주는 유일한 전직 대통령. 그가 노무현입니다. 다들 돌 맞을까 두려워 뽕뽕 숨어 있지만 당당히 만나 주는 사람. 그가 노무현입니다.

사람들이 기준이 없어요. 이놈의 정부는 지털 잘못하고도 사과하는 놈도 없고 물러난다고 하는 놈도 없고, 세계에 쪽팔리는 친박연대라는 정당을 만들지를 않나.

뭐, 자전거 사업을 확대하여 우리나라를 ‘세계 3대 자전거나라’로 부상시킨다고요? 중국, 대만, 그 다음이 우리라고요? 그래서 삼천리자전거 주가 올랐나요? 그 바닥이 심히 두렵네요 그려.(개미 여럿 자전거 바퀴에 깔려 돌아가시겠네.)

한 마디 하죠. ‘쇠망교회’부터 압수수색해서 십일조 명단 공개하자고요. 신자들 수입 10분의 1을 십일조로 받아 소득세는 얼마나 내시나요? 재산신고는 얼마나 하시는지…….

노무현은 정치를 한 것입니다. 그는 성직자가 아닙니다. 아무튼 법대로만 하시고요, 같은 기준으로 어디 우리 공직사회 한번 들여다

봄시다.

tip - 이 글을 쓴 지 일주일 만에(5월 23일) 노무현 대통령께서 돌아가셨다. 뉴스를 보는 즉시 나는 선배 '슈퍼마이크' 님과 트럭 가득 막걸리(말통)를 싣고 봉하마을로 향했다.

조문객이 인산인해를 이루는 바람에 간신히 도착한 마을은 입구에서부터 폐쇄되어 있었다. 손수 마중나오신 이장님 왈 “마침 동네에 막걸리가동이 났습니다. 잘 오셨습니다.”

우리는 마을회관에 막걸리를 부려놓고 그분을 추억하며 밤새 막걸리 잔을 부딪혔다.

불경기에는 재래시장이 잘 되죠



생선이야기|2009/06/22 16:06

<http://blog.paran.com/fishboy/32844985>

그동안 생선장수가 생선 이야기를 했어야 했는데 사실 요즘 생선 장사 일은 조금 뒷전입니다.

새벽 장 준비해 드리고 끝날 무렵이나 어머님 점심 교대시간에 맞춰 칼을 갈거나 물건 정리만 합니다. 장사를 하지 않고 있다는 이야기입니다.

그래도 피곤하기는 매한가지입니다. 일단 기상시간이 새벽 4시 이전이라는 것.(그나마 이것 아니었으면 알코올중독에 빠지지 않았을까.) 그래도 아침 일을 끝내면 9시가 넘습니다. 저녁 일은 오후 5시에 시작해서 10시 뒷정리까지 이어집니다. 아무튼 열 시간은 일을 하고 있습니다. 다만 손님들과 직접 만날 수 있는 시간이 없는 거지요. 한편 여전히 아내가 출근하다보니 집안일은 늘었습니다.(가사일 죽을 맛입니다.)

저희 집이 생선장사를 시작한 지는 20년. 뭐 긴 시간 같지만 이 바닥에서는 보통이죠. 30~50년 하신 분도 많으니까. 결정적으로 어머님이 생선가게 규모를 키운 것은 아버님의 퇴직 때문이었죠. 전에는

아르바이트거리 정도였습니다.

중장비를 운전하시던 아버님이 퇴직을 했습니다. 1994년부터 명퇴 비슷한 구조조정이 사회 전반적으로 시작되었습니다. 결정적으로 IMF 경제 위기에 생선가게가 번창했습니다. 아버님은 이 시기에 본격적인 부동산 투자를 하셨죠.

두 분에서 돈 버는 재미에 이것저것 아무튼 다양한 일을 했습니다. 카드대란 때도 그랬지만 재래시장이라는 것이 경기가 어려울수록 잘 됩니다. 지금도 불경기다 보니 장사가 좀 됩니다. 솔직히…… 예년 같지는 않습니다만.

그런데 주위에 소규모 상인들이 많다 보니 가끔 이야기를 듣습니다. 최악이죠. 끝이 안 보입니다. 문제는, 이런 상태가 점점 더 심해진다는 것입니다.

저희 집을 보면 그래도 장사가 좀 되고 체계가 잡혀 있다고 하는 편입니다. 그런데도 매출이나 마진은 10년 전이나 지금이나 똑같습니다. 문제는 실질적 돈 가치가 떨어지면서 장사 재미가 없다는 것입니다. 가끔, 생산자 물가는 10% 올랐는데 소비자 물가는 20% 올랐다고 떠드는 무식한 기자들이 있습니다.

바다에 가면 바닷물은 공짜입니다. 하지만 그 물을 활어차에 담는 순간 유류비+차량 감가상각비+차량 유지비+기사월급이 부가됩니다.

생선값이 자꾸만 오르고 있습니다. 재래시장도 만만치 않습니다.

곧 풀린 돈을 거두어들이기 위해 금리를 올리는 방안을 검토하고 있습니다. 돈이 많이 풀려 인플레이션이 유발되니 그걸 금리로 막겠다는 이야기입니다. 한마디로 ×소리입니다.

인플레이션의 가장 큰 목적은 정부의 재정적자와 금융권의 부실을 막기 위한 것입니다. 그러나 지금 이것이 정부 권력자와 금융집단들에게 어마어마한 이익을 안겨주고 있습니다. 그 대가로 서민들은 죽어나는 것이죠.

건물에 있는 상가보다 노점의 자리세가 더 비싼 시대입니다.

아뿔튼, 아…… 너무 졸려서…… 이만…… 커피 한 잔 먹고 담배 하나 끄실르고…… 경매 자료 좀 보다가 어머님 김정리 도와드리러 가야겠습니다.

오늘은 구미 선산장입니다. 선산장 아시는 분?

tip - 어머님은 2012년 1월, 20년 이상 다녔던 구미 선산시장을 마지막으로 공식 은퇴선언을 하셨다. 가난에서 벗어나는 것이 27살 짜리가 경매로 돈 벌었다고 떠드는 것처럼 쉬운 일이라면 나의 부모님이 40년간 자식에게 집 한 채 물려주려고 노력한 모습은 어리숙한 모습처럼 보일지 모르겠다. 하지만 세상은 그리 쉽지 않은 것이라는 것을 살아본 사람이라면 알 수 있을 것이다.

EPILOGUE

진정한 고수는 다치는 싸움을 하지 않는다

이 책의 마지막 원고를 정리하고 있는 새벽시간 기록적인 한파 보도가 있는 날이다. 겨울은 모든 생명의 성장을 멈추게 하지만 또 다른 희망을 우리에게 준다. 추운 겨울일수록 살아남은 자를 위한 풍요로운 봄을 제공한다.

2011년 노력도 했고 진심을 다했지만 방배동에 있는 한 분에게 상처를 남겨 주었다. 누군가를 위하여 일을 하고 누군가를 돕는다는 것이 의욕도 마음도 문제가 아니라는 것을 알았다. 힘이 있어야 하고 실력이 있어야 한다는 것이다. 스스로 반성하는 것은 싸움이란 이기는 것이 아니라 내가 보호해야 할 사람들을 보호하는 것이 더 중요하다는 것이다. 난 싸움을 이기는 것에만 관심이 있었기 때문에 그 싸움 후 남을 상처에 대해서는 생각하지 못했다.

진정한 고수는 다치는 싸움을 하지 않는다. 상처가 남는 싸움은 결국 이기는 것이 아니기 때문이다.

무작정 이기기만 하는 싸움이 아니라 지키는 싸움을 하려면 더 강해져야 한다는 것을 알았다. 그래서 난 매일 내 스스로 채찍을 가하면서 노력하고 있다.

지금 내가 말하는 경매도 남의 돈을 뺏는 것이 아니라 인플레이션으로 부터 나의 자산을 지키고 보호하는 것이다.

우리는 대한민국에서 유일하게 부동산 컨설팅을 하고 있다. 이 말은 유일하게 고객을 상대로 광고를 하지 않기 때문이다.

말로는 모두들 컨설팅을 한다고 하지만 올바른 컨설팅이란 배고프면 되지 않는 것이며, 용기가 없으면 실천할 수 없는 것이다. 그래서 우리는 높은 비용의 컨설팅 비용을 받고 있으며 처음부터 공투(약300만 원)에 참여하지 않으면 아무것도 제공하지 않는다.

진실을 말하는 것은 지식이 아니라 용기이다. 배고픔으로부터 자유로운 컨설팅은 있을 수 없다.

생선장수 경매 입장지르기

©2012 정한영

초판 초쇄 · 2012년 2월 13일

초판 발행 · 2012년 2월 17일

재판 발행 · 2013년 3월 30일

지은이 · 정한영

펴낸이 · 홍순창

복디자인 · 김연숙

정리 · 임요희

펴낸곳 · 토담미디어

100-380 서울시 중구 퇴계로50길 12 (목정동 27-5) 2층

Tel 02-2271-3335 Fax 0505-365-7845

출판등록 제2-3835호 2003년 08월 23일

<http://www.todammedia.com>

물류 배분 · 출판물류 비상

출력 · 글로벌프린팅

인쇄 · 승명인쇄

ISBN 978-89-92430-64-7

파손된 책은 바꾸어 드립니다.
인지는 저자와의 협의에 의해 생략합니다.

정가는 뒤표지에 있습니다.