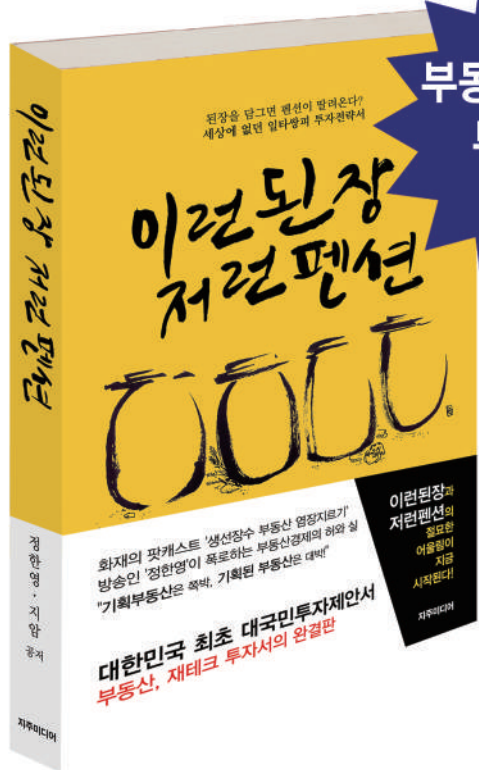


생년장수
월세
임장지르기

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"

생선장수
월세
임장지르기

정한영 지음

토담

PROLOGUE

막걸리나 마시지요

12월 20일 대선 이후 격분을 막걸릿잔으로 가라앉히고서 이 글을 쓰고 있습니다. ‘왜 선거에 패배했을까?’ 의문을 던지면서, 이제 어떻게 5년을 더 견뎌야 하는지 생각했습니다.

누가 정권을 잡아도 부동산 분야는 바뀌기 어렵습니다. 노무현 전 대통령이 비난을 많이 받고 있는 부분도 부동산입니다. 하지만 그분은 최선을 다하려고 했습니다. 문제는 주변 누구도 올바른 부동산 정책을 만드는데 관심이 없었다는 것입니다. 그랬기 때문에 기대를 많이 했던 서민들이 오히려 더 노무현 대통령의 부동산 실정에 대해서 비난하는지도 모릅니다.

이후 부동산을 초토화시켜 놓은 이명박 정부는 노무현 정권의 실정으로 책임을 미루었죠. 그런 와중에 치른 이번 선거에서 막연한 두려움이 정권교체를 이루지 못한 결과를 낳았다고 봅니다. 새로운 정부는 부동산 시장을 더 심각하게 만들 것입니다. 어떻게 감히 속단해서 말할 수 있냐고 하겠지만 시간이 진실을 밝혀주겠지요.

돈을 빌려준 사람이 돈을 받기 위해서 다시 또 돈을 빌려줘야 하는 형국과 비슷하다고 할 것입니다. 가지고 있는 부동산을 지켜야겠

다는 소박한 욕구에, 떨어지는 부동산이 두려워 이명박 정부를 탄생시켰고 떨어진 부동산이 더 떨어질까 두려워 새로운 정부를 탄생시킨 것입니다. 하지만 이것은 조그만 손해를 막으려다 끝없는 사기 피해에 말려드는 것과 같은 멍청한 짓입니다. 처음 “옳지 않다.”고 느꼈을 때 과감히 돌아서야 하는데, 우리가 맡긴 돈이 너무나 소중한 기 때문에, 아니라고 부정하는 것이 두렵기 때문에 사기꾼의 언변에 휘말리는 것입니다.

진보를 외치는 세력 중에 소위 ‘부동산 비판가’는 있어도 ‘부동산 정책가’가 잘 보이지 않는 것이 개탄스럽고 안타까워서 부족하고 미천한 힘일지언정 “왜 젊은 세대와 진보세대에 서민을 대변할 부동산 정책이 나와야 하는 것인가?”를 이야기하려고 합니다.

저의 작은 노력이 많은 사람에게 충분한 대안으로 다가가기 어렵겠지만 작은 불씨라도 되었으면 합니다. 5년 후 다시금 이와 같은 일이 반복되지 않도록 하는데 조금이나마 도움이 되었으면 하는 마음입니다.

2012년 12월 20일

지주식당에서 막걸리 사발을 앞에 두고

정재홍

프롤로그 | 막걸리나 마시지요 _ 004

PART 01

임대사업과 노후연금

월세 수익이 결코 노후연금이 될 수 없는 이유

서민이 임대사업을 한다고? _ 011

월세의 함수 _ 016

시멘트와 벽돌 _ 024

토지는 남고 건물은 낡는다 _ 031

영원한 상권은 없다 _ 037

재현되지 않는 과거의 영광 _ 044

다가구주택으로는 대출받기 어렵다 _ 049

손익 계산의 기준 1 _ 055

손익 계산의 기준 2 _ 062

LH와의 경쟁 _ 065

콩나물 열 시루 _ 072

내 친구는 부자인가? _ 078

땅을 사는 것은 일거리를 사는 것 _ 087

PART 02

부동산을 대하는 우리의 자세

땅과 집에 대한 오해는 이제 그만, 제대로 알아야 살아남는다

부동산, 그리고 결혼 _ 095

마케팅과 컨설팅 _ 102

리스크 줄이기 _ 109

전문가보다 전문투자자 되기가 더 쉽다 _ 115

가격 할인의 다른 뜻, 품질 할인 _ 124

큰 그림 보기 _ 131

시간이 돈을 번다 _ 138

대출의 함정 _ 145

부동산시장의 갑과 을 _ 151

아파트값의 실체 _ 157

토지 임대와 원룸 임대는 의미가 다르다 _ 163

부동산 공투는 자본주의 시대의 '나눔' _ 167

부동산을 사는 것은 꿈을 사는 것이다 _ 173

C O N T E N T S

PART 03

세상 뒤집어 보기

세상은 넓고 틀린 말은 많다. 세상을 뒤집어 보면 진짜가 보인다

- 뉴스의 시세정보에 속지 말라 _ 183
- 통계 수치는 허구다 _ 190
- 선진국 사례는 정답이 아니다 _ 199
- 대형보다는 소형이 유리하다고? _ 204
- 진보에 없는 것 _ 209
- 불효자식 _ 217
- 대기업의 맥쿼리식 주택조합 개발 _ 221
- 개발계획만 보고 투자하면 망한다 _ 228
- 해님 달님 이야기 _ 237
- 부동산정책을 믿는 당신이 바보다 _ 243
- 기사는 항상 유통기한이 지난 후에 나온다 _ 255
- 별 볼일 없는 재래시장 활성화 대책 _ 260

PART 04

정한영의 블로그 이야기

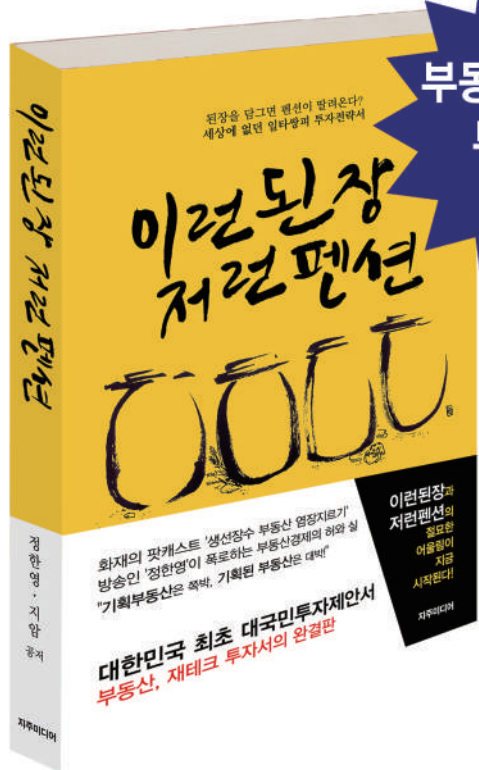
다시 보는 부동산과 경제 이야기

- 4대강 사업 보존하고 기념비를 세워야 하는 이유 _ 267
- 지방 아파트 값에 대한 분석 _ 270
- 경매 시장에 반값 아파트는 없다 _ 274
- 또 다른 사기 예고 ‘생활협동조합’ _ 278
- 대형 떨어지면 중소형 떨어지고, 서울 떨어지면 지방 떨어진다 _ 285
- 땅콩주택 이야기 _ 289
- 하이브리드, 과연 절약될까? _ 292

에필로그 01 | 책의 가치 _ 297

에필로그 02 | 내가 가장 사랑하는 사람 _ 300

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"



PART_01



임대사업과 노후연금

월세 수익이 결코 노후연금이 될 수 없는 이유

평생 땅과 함께 하셨던 내 아버지는 늘 이런 말씀을 하셨다.

“땅을 산다는 것은 내 일거리를 사는 것이다. 땅을 사놓고 그 땅에서 일하지 않으면 아무 소용이 없어. 땅이 죽고 말테니까. 그러니 결국 땅은 내 일거리를 만들기 위해서 사는 것이라고 할 수 있다. 땅은 곧 일이다.”

당시에는 이 말씀이 무슨 뜻인지 잘 몰랐다. 그러나 나 역시 아버지와 같은 길을 걷게 되면서 그 뜻을 늦게나마 조금이라도 헤아릴 수 있게 됐다.





PART 01

임대 사업과 노후연금

서민이 ‘임대사업’ 을 한다고?

사례 1] 직장인 이영민(48세) 씨는 요즘 노후 설계에 한창이다. 아직 은퇴까지는 시간이 남았지만 은퇴 후에 대한 걱정이 이만저만 아니었기 때문이다. 적은 월급이지만 어느 순간부터는 더 이상 받을 수 없게 된다고 생각하니 걱정이 앞선다. 안정적인 수익원을 찾던 이 씨의 눈길을 사로잡은 것은 바로 임대사업이다.

부동산 전문가로부터 컨설팅을 받은 결과 현재 부모님과 함께 거주하고 있는 단독주택을 4층짜리 다세대주택으로 신축해 월세를 놓으면 원하는 만큼의 고정수익을 낼 수 있을 것으로 보인다. 전문가의 진단에 따르면 초기 투자비용 대비 연 8%의 임대수익이 보장된다고 하니, 노후대비로 이만한 것이 없다 싶다.

사례 2] 미혼인 이선미(35세) 씨는 얼마 전부터 월세통장 들여다

보는 재미에 푹 빠졌다. 직장생활 초기부터 차곡차곡 모아두었던 적금으로 대학가 주변에 오피스텔 하나를 분양받았기 때문이다.

부족한 자본금은 담보대출로 충당했지만, 매달 월세가 45만 원씩 꼬박꼬박 들어오니 이자를 내고서도 남는 장사다. 김 씨는 앞으로 오피스텔을 하나 더 매입할 계획을 갖고 있다.

사례 3] 경기권에서 원룸텔을 운영하는 윤정호(37세) 씨. 그는 부모님께 물려받은 상가건물을 원룸텔로 용도 변경해 한 달 2,200만 원의 임대수익을 올리고 있다.

6층짜리 상가건물을 2억 8,000만 원의 비용을 들여 방 50개짜리 원룸텔로 리모델링했던 것이 성공 요인이었다. 리모델링 비용 중 대출로 충당한 부분의 이자를 감안하더라도 월 1,700만 원의 순수익을 얻고 있는 셈이다.

어디선가 많이 본 스토리라고 생각하실 것이다. 바로 뉴스와 방송, 잡지와 각종 부동산 관련 단행본마다 연이어 등장하는 월세 소득 관련 사례들이다. 어떻게 그렇게 내용들도 비슷한지, 여기서 본 것과 저기서 본 것이 구분이 안 될 지경이다. 그리고 이런 사례들을 통해 이야기하고 있는 내용은 한 가지다. 직장인이여! 주부여! 안정적인 수입과 노후대책을 원하는가? 그렇다면 지금 당장 임대사업에

뛰어들어라!

실제로 경기가 불황국면에 접어들면서 시세차익을 노리는 부동산 투자가 상당히 어려워지고 있다. 그 여파로 많은 투자자들이 임대 수익 쪽으로 눈을 돌리고 있는 것이다. 그런데 이것이 갑자기 엄청난 붐이 되어 일반 서민 모두에게 임대업을 권유하는 희한한 사회가 되어가고 있다.

여기에서 일단 한마디 하고 가자. 서민이 임대사업을 한다고? 아니면 그럼 업자이지 서민은 무슨 서민. 서민은 임대사업을 할 수가 없다. 임대사업을 할 수 있다는 것 자체가 서민이 아니라는 것이다.

카피들도 정말 화려하다. '수익형 부동산 그 대박의 비결', '나도 월세 통장 열 개 가질 수 있다.', '평범한 그들이 임대수익부자가 될 수 있었던 비밀 이야기!'

이런 문구를 보고 혹하지 않을 사람이 누가 있을까? 모르긴 해도 잘 다니던 직장까지 때려치우고 임대업에 뛰어들고만 싶은 것이다. 대박이 난다는데, 임대수익부자가 된다는데, 무엇보다 가만히 앉아 있어도 월급처럼 꼬박꼬박 수입이 들어온다는데 안 하고 버틸 재간이 없는 것이다. 게다가 최근 1~2인 가구가 증가추세에 있어서 소형 임대사업만큼 전망이 밝은 사업이 없다고 췌기를 박는다.

심지어 정부까지도 나서서 부동산 임대사업을 부추기고 있는 형편이다. 지난 1월부터 연말까지 소형 임대주택 건설자들에게 저금

리의 특별자금을 지원해 주겠다고 발표한 것이다. 이 특별자금을 신청하면 기존 3~6%에 달하는 금리를 2%로 적용받을 수 있다고 한다. 또 수도권에서 공시가격 6억 원 이하의 소형 주택 3채 이상을 5년간 임대할 경우에 양도소득세 중과 완화, 종합부동산세 비과세 등의 세제 혜택까지 받을 수 있다.

그런데 이런 정부의 정책이 꽤나 큰 호재라면 왜 중견 건설사들이 2%의 자금을 대출받아 소형 주택을 짓지 않고 굳이 저축은행의 고금리 대출을 받아 PF사업을 할까? 이는 겉으로 보이는 것과 속사정이 철저히 다르다는 것을 반증하는 대목이다.

어쨌거나 이렇게 나라 전체가 나서서 서민들에게 월세 소득원을 가질 것을 권하고 있으니 오늘도 서민 김 씨는 머릿속이 복잡하기만 하다. 지금 당장 월세가 나오는 물건 하나를 매입하지 않으면 노후에 먹고 살 게 없을 것만 같다. 또 재테크에 완전히 실패하는 것만 같다. 문제는 그동안 월급 받아 한 푼도 헛되이 안 쓰고 모았지만, 소형 오피스텔 하나 매입하기에도 턱없이 부족한 자금이다.

이런 저런 생각 끝에 대출을 받기로 한다. 그래도 자금이 부족해 수익률이 가장 좋다는 도심 한복판의 오피스텔은 꿈도 못 꾸고, 변두리에 연식이 오래 된 오피스텔을 산다. 다른 사람들이 했다는 것처럼 조금만 리모델링하면 그럴듯한 임대 수익원이 될 것 같다. 오랜 시간 발품 팔고 준비한 끝에 서민 김 씨는 오늘 드디어 계약서에

도장 찍고, 평생 월세로 먹고 살 수 있는 대한민국 임대사업자로 거듭날 것이다. 또 월세 통장 열 개도 헛된 꿈은 아닐 것이다. 그 미래를 생각하니 가슴이 한껏 벅차오른다.

자, 서민 김 씨는 과연 꿈을 이룰 수 있을까? 그의 소원대로 평생 월세 빼먹고 살 수 있을까? 일단 그럴 수 없다는 말을 미리 하고자 한다. 이 책은 월세 수입이 왜 불가능한지 그 근본을 따져보고, 올바른 부동산 투자란 어떤 것인가를 말하고자 하는 것이다.

잊지 말아야 한다. 우리는 서민이다. 서민은 지배계급이 아니다. 갑과 을에서 을이라는 것이다. 아무 이유 없이 잘 살게 해준다는 말은 시대를 막론하고 항상 사기였다. “특별한 이유 없이 나만 편하게 먹고 살 수 있을까?”라고 자문해 볼 필요가 있다.

월세의 함수

본인들은 대단한 수익을 원하지 않는다고 한다. 가만히 앉아서 은행투자보다 아주 조금 높은(실은 아주 높은) 이익을 얻을 수 있는 물건을 찾는다. 기왕이면 미래에 투자물건의 값도 오르고 월세도 잘 나오는 물건을 생각한다.

필자가 경매에 일가견이 있다고 슬슬 소문이 나다보니(?) 경매를 통해 좋은 물건을 구하려고 주위에서 종종 문의를 해오기도 한다. 대부분 먼저 부동산을 방문해 각종 물건을 추천받고 잔뜩 기대에 부풀어 찾아온다. 특별히 좋은 물건을 골라달라고 하는데 이제 그것이 왜 불가능한지 조목조목 따져 보자.

마포구에 사는 김모씨는 단독주택을 매입해 임대사업에 성공한 대표적 사례다. 그는 대지면적 115㎡의 단독주택을 3.3㎡ 당 1,000

만 원에 매입했다. 건축비를 3.3㎡ 당 330만 원으로 잡고 지상 3층 규모의 방 25개짜리 고시원을 건축했다. 그리고 인근 대학생과 직장인에게 방 하나 당 월세 55만 원을 받았다. 공실을 감안하더라도 매월 얻는 임대수익만 1,200만~1,300만 원이 되는 셈이다.

요즘 흔하다흔한 월세 소득 관련 사례 기사다. 먼저 가장 눈에 띄는 것이 고시원 방 하나 당 55만 원이라는 내용이다. 평당 1,000만 원짜리 입지의 고시원이 방 하나 당 월세 55만 원이라는 것은 현실적으로 말이 안 된다. 만약 정말 월세 55만 원이 가능하다면 이 땅의 현재 가격은 평당 1,000만 원을 훨씬 넘어설 것이다. 수년 전에 매입한 땅이라면 가능할 수도 있다. 따라서 전혀 근거 없는 자료를 가져다 썼다는 이야기다(수년 전에 매입한 땅에 대해서는 금융비용이 발생한다).

무엇보다 이 기사의 취약점은 25개나 되는 고시원 방 중 22개 정도는 늘 임차인으로 채워져 있다는 가정 하에 작성되었다는 것이다. 그런데 실제로는 이런 일이 드물다. 원룸과 투룸 열 개 미만으로 운영하는 소형 빌라들도 늘 공실이 있는 마당에 그 많은 방을 다 채운다는 것은 결코 쉽지 않은 일이다.

또 하나 중요하게 짚고 넘어갈 부분은 마포구 김모 씨가 단독주택

매입비와 고시원 건축비를 모두 자기자본으로 충당한 경우에만 이 정도 임대수익이 가능하다는 점이다. 그런데 은행에 돈을 쌓아두고 사는 사람이 아니어서야 대부분 초기 건축비 등은 은행 대출로 해결한다. 이 경우 이자비용도 함께 계산해야 하지만 월세 소득의 장점만을 논하는 기사에서 이런 내용은 거의 배제되어 있다. 또한 초기 건축비에 대한 대출이자도 생각보다 '높다'는 것을 잊어버린다.

상가나 소형주택, 원룸과 고시원 등을 매입해 세를 놓으면 가만히 앉아서도 노후 보장이 된다는 생각만큼 어리석은 것은 없다. 이것은 어리석다 못해 놀면서 부자가 되려는 놀부 심보와 다를 것이 없다. 항상 강조하지만 대가 없는 돈을 얻으려고 할 때 사기에 빠지는 것이다.

단언하건대 필자는 지금까지 부동산 업계에 있으면서 평균 임대 수익률 3% 이상의 물건을 본 적이 없다. 어떤 경우에는 차라리 자본금을 그냥 은행에 넣어놓는 것이 더 이득이 될 정도로 수익률이 참담하다. 그런데도 부동산 전문가라는 사람들이 너도나도 임대업에 대해 잘못된 허상을 심어주고 있다. 용기 내어 시작만 하면 노후대비는 물론, 대박까지도 노려볼 수 있다고 말한다. 모두 헛소리다. 왜 그런지 좀 더 설명해 보겠다.

첫째, 건물의 감가상각을 고려하면 임대수익은 결코 장기적인 수

익원이 될 수 없다. 모든 건축물은 시간이 흐름에 따라 노화한다. 지은 지 30년 쯤 되면 건물의 가치가 거의 사라지고 땅값만 남게 된다. 이런 상황에서는 내가 받을 수 있는 월세의 수준 역시 낮아질 수밖에 없는 것이다. 그리고 이런 건축물 노화에 대응하기 위해서는 각종 수선비가 끊임없이 제공되어야 하기 때문에 단순히 월세만 놓고 수익률을 생각하는 것은 잘못된 판단이다.

하지만 많은 사람들은 자기의 건물은 좀 더 오랫동안 지속될 것이라고 믿으려는 경향이 있다. 특히 금액이 크면 클수록 그러한 믿음은 더 깊어지는 법이다. 처음 차를 장만하는 사람들이 1년 후 자기 차가 시장에서 얼마나 하락한 가격으로 평가되는지에 대한 생각 따위는 하려고 하지 않는 것과 같다.

둘째, 임대수익률의 중요한 요소 중 하나인 '상권'은 결코 영원하지 않다. 부동산 전문가들이 말하는 좋은 상권의 수명은 기껏해야 10년 안팎이다. 이는 다시 말해 아무리 상권이 잘 형성된 지역에서 임대업을 한다고 해도 어느 정도 시간이 지나면 수익률이 떨어질 수밖에 없다는 것이다.

시간이 더 지나면 월세가 낮아지다 못해 임대조차 불가능한 물건으로 전락하고 만다. 이런 상권의 쇠락에 대한 고려 없이 막연히 좋은 상권에서 임대업을 하면 성공할 것이라는 예측은 허상이라고 할

수 있다.

셋째, 임대수익률을 계산할 때 기본적으로 잘못된 기준을 적용함으로써 수익률을 부풀리는 예가 많다. 단적인 예로 단독주택을 매입해 원룸텔을 신축하는 경우에 많은 사례들이 임차인이 들어온 시점부터 계산해 수익률을 만들어낸다. 그런데 이것은 지극히 잘못된 계산법이다. 자본이 투입된 시점은 주택 매입 시기이기 때문이다. 수선 등으로 인해 임대를 놓지 못하는 기간도 수익률을 계산하는데 포함시켜야 하는 것이다.

또 단기 임대 물건의 경우 일 년에도 수차례 공실이 되지만 이 기간에 대한 손실 역시 계산하지 않고 있다. 이런 모든 부분을 정확히 계산했을 때 전문가들과 언론이 이야기하는 수익률 8%의 임대 물건은 불가능하다고 봐야 할 것이다. 개인들도 이런 불필요한 수익을 계산하려고 하지 않는다. 필자가 보기에 본능적으로 행복한 생각만 하고 싶은 것이다.

넷째, 월세소득이 만들어지는 과정에서 필요한 비용은 의외로 많다. 노동비용, 세금, 이자, 각종 수선비용 등이 그것이다. 그런데 서민에게 임대업을 부추기는 많은 뉴스와 글들에는 이런 필수비용이 누락되어 있다. 특히 가장 심각하게 고려되지 않고 있는 것은 임대

업을 하는 나 자신의 노동비용이다. 또 이자와 세금 등도 내 주머니에서 끊임없이 나가야 하는 비용들이다. 이 비용들까지 모두 정확히 계산했을 때는 임대수익률이 턱없이 낮아질 수밖에 없는 것이다.

이러한 이야기를 하면 너무 딱딱한 계산이 아니냐고 말하는 사람도 있을 것이다. 하지만 진짜 많이 들어가는 비용은 길바닥에 끼는 돈이다.

다섯째, 소형 월세물건의 경우 안정적인 수익을 얻기가 어렵다. 소형 월세주택은 LH공사의 공공임대주택과 소비자층이 비슷하다. 비슷하기는 하지만 그보다는 더 취약계층인 경우가 많다.

다세대주택의 반지하 원룸이나 고시원을 월세 놓는 이들이라면 한두 달 쯤 월세가 밀려본 경험을 다들 갖고 있을 것이다. 단적으로 말해 정상적으로 수익률이 나오는 소형상가나 소형주택은 매우 드물다.

여섯째, 물건이 월세 소득원으로서의 생명을 다했거나 또는 부득이한 사정으로 물건을 팔아야 할 때 처분이 어려워 최종적으로 자본금 회수마저 불가능해지는 경우가 다반사다. 처음에는 꿈에 부풀어 임대업을 시작하지만, 어느 순간이 되면 더 이상 월세가 나오지 않게 된다. 건물 노화, 상권 쇠락, 경기 불황 등이 그 이유다.

이때 그 물건을 되팔아야만 어느 정도는 손실을 막아볼 수 있지만 사기는 쉬워도 팔기는 너무나 어려운 것이 부동산이다. 만약 손실을 감수하고라도 턱하니 시줄 엄청나게 부자인 친구나 지인이 있다면 가능할 수도 있을 것이다. 그러나 이것은 꿈에 가까운 이야기다. 예상했던 만큼 수익이 나오지 않을 경우에 물건을 쉽게 되팔 수 있다면 임대업이 그리 어려운 일이 아닐 수도 있다. 하지만 현실은 그렇지 못하다.

이와 같은 여러 가지 이유로 임대업은 결코 서민의 노후대책이나 희망이 될 수 없다. 가만히 앉아 있는데 마치 월급처럼 월세가 통장에 꽂힌다는 그럴듯한 이야기에 현혹되지 말라는 부탁을 드리고 싶다. 지금 이 시간에도 월세 소득원이 되어 줄 물건을 찾아 발품 팔고 다니는 이들이 많이 있을 것이다. 쌈짓돈을 모두 털고 그것도 부족해 대출까지 받아서 오피스텔 분양받아 봐야 뉴스나 신문에서 이야기하는 수익률을 만들어내기는 너무 어렵다.

그것도 하나 둘 정도면 가능할지도 모르지만 그 이상 규모를 키우는 것은 더욱 어리석은 행동이다. 오피스텔 분양사기나 당하지 않으면 다행이다. 다음 장부터는 앞서 말한 임대수익률의 허상들을 낱알이 짚어 보겠다.



오피스텔 광고를 보면 양도세나 부가가치세 환급을 통해 세금 측면에서 이익이 있는 것으로 과장하는 경우가 많다. 하지만 양도세의 경우 대부분의 오피스텔 가격이 상승할 여지가 없기 때문에 의미가 없으며, 부가가치세의 환급의 경우는 부동산임대업을 신고해야만 혜택을 받을 수 있다. 이렇게 되면 다른 소득에 비해 세 부담이 높고, 경우에 따라서는 의료 보험이나 연금을 추가 납입해야 하는 경우가 발생한다.

이 모든 점을 고려해 수익률을 따져야만 진정한 수익률이라고 말할 수 있는데 이런 것까지 정확히 알려주면서 광고하는 업체는 없다. 우리가 매주 로또 당첨 금액만을 보면서 당첨자가 내야 하는 세금에 대해 생각하지 않는 것도 이와 같은 맥락이다.

로또 132억 원에 당첨된 사람의 경우 실 수령액은 43억여 원의 세금을 제하고 남는 88억여 원이다. 하지만 모두들 132억 원에 당첨되었다고 강조한다.

시멘트와 벽돌

월세 수익률의 허상에 대해 이야기할 때 가장 먼저 짚고 넘어가야 할 것은 바로 부동산의 '감가상각'이다.

감가상각의 사전적 정의는 이렇다. '고정자산의 가치 감소를 산정하여 그 액수를 고정자산의 금액에서 공제함과 동시에 비용으로 계상하는 절차'

부동산 등 자산의 가치는 시간의 흐름에 따라 감소하므로 감가상각의 과정을 반드시 거쳐야만 그 실질 가치를 알 수 있다는 내용은 아마도 많은 독자들께서 아실 것이다. 아무리 좋은 자재를 사용해 튼튼하게 지은 건물이라 해도 이 감가상각에서 예외가 될 수는 없다. 모든 건물은 예외 없이 지은 지 10년이 지나면 슬슬 낡은 태가 나고 15년, 20년이 지나면 하나 둘 고장이 일어나기 시작한다. 하루가 다르게 보수할 곳이 생겨나고, 그만큼 비용도 발생한다. 그러다

가 30년이 지나면 이제는 시멘트가 갖는 기능적인 시한을 다 했다고 보면 된다.

물론, 뉴욕 맨해튼의 고층 빌딩들은 50년, 100년이 지나도 멋진 위용을 자랑한다지만 그렇게 오랜 시간동안 변함없는 가치를 지니기 위해서는 건축 단계에서부터 남다른 의지와 노력, 기술이 필요하다. 때문에 우리네 일반적인 빌딩, 주택, 아파트 등은 대체로 지은 지 30~40년이 지나면 노화의 정점에 다다른다고 해야 옳다.

그런데 월세 수익률을 논하며 서민에게 임대업을 권유하는 세간의 그 어느 글에서도 부동산의 감가상각에 대한 조언이나 경계가 없다는 사실이 실로 놀랍다. 어느 건축물이 됐든 처음 수익률을 거의 그대로 유지할 것처럼 이야기한다. 그리고 임대사업 중에는 감가상각에 대비하는 비용을 반드시 책정해야 함에도 그에 대한 지적이 전혀 없다.

모든 부동산은 시간이 흐름에 따라 낡고, 그에 따라 효용성이 점차 떨어져 간다. 그래서 바로 인접한 두 빌딩이 연식에 따라 가격차를 보이는 것이다. 한 지역에 이제 막 분양한 아파트와 입주한지 25년이 된 아파트가 있다고 하자. 분명 같은 인프라에 같은 학군이지만, 두 아파트의 매매가와 전세가는 엄청난 차이를 보인다. 크게 차이나면 두 배씩도 난다.

임대를 통해 월세를 받을 수 있는 수익형 부동산 역시 상황은 같

다. 조금 더 새것이면 월세를 비싸게 받을 수 있고, 반대로 낡은 집 이라면 더 넓은 면적이라도 깎아 받을 수밖에 없다. 생각해 보라. 어느 누가 같은 면적이라고 해서 새 집과 현 집의 월세를 똑같이 내려 하겠나. 그러니 처음 건물이나 상가를 구매한 시점에서부터 시간이 지날수록 수익률은 꾸준히 떨어질 수밖에 없는 것이다. 그러다가 최종적으로는 건축물이 생명을 다 하는 순간이 오게 되면 재건축이나 재개발이 시행되고, 여기서 추가비용을 감당할 수 없거나 하게 되면 또 다시 손실이 발생하게 되는 것이다.

상황이 이렇다면, 처음 월세 소득을 올렸을 때부터 월세 중 일부를 떼어내 적립하는 등의 방식으로 꾸준히 감가상각에 대비하는 것도 좋은 방법이 될 수 있다. 그러나 많은 임대업자들이 이런 부분에 대한 경각심 없이 월세를 받는 대로 다 소비해 버린다. 불로소득 또는 영원히 지속될 것 같은 수익으로 생각하기 때문일 것이다. 그리고 이렇게 감가상각 대비를 하다 보면 실상 월세 소득에 대해 연 수익률 2~3%도 이야기하기 힘든 것이 현실이다.

건축물의 감가상각을 이야기할 때 시멘트와 벽돌의 노화 말고 정작 중요한 문제가 하나 더 있다. 그것은 바로 '유행'이다. 현대사회에서 유행으로부터 자유로운 소비재는 거의 없다. 핸드폰은 그 대표적인 예다. 요즘 핸드폰이 망가져서 새것으로 바꾼다는 사람은 흔치 않다. 대부분 유행을 따르려다 보니 '깡○○', '아○○'의 신상 버

전으로 바꾸는 것이다. 그런데 이 유행이라는 것이 사람들이 흔히 생각하듯 단순히 소비자가 싫증을 느껴서 시시각각 변화하는 것이 아니다. 핸드폰의 경우, 간단한 업그레이드를 통해 새로운 어플리케이션을 얼마든지 내려 받아 사용할 수 있다면 굳이 비싼 돈을 들여 하드웨어 자체를 바꾸지는 않을 것이다. 그런데 생산자가 이런 호환 가능성을 아예 차단해 버리면 소비자는 어쩔 수 없이 멀쩡한 핸드폰을 두고 새 핸드폰을 사게 되는 것이다.

패션 역시 마찬가지다. 요즘 세상에 청바지가 닳아서, 외투에 구멍이 나서 새 옷을 사는 이는 눈을 찢고 찾아봐도 없을 것이다. 새로운 계절이 돌아올 때마다 패션업계에서는 ‘올 가을 유행’ 또는 ‘올 겨울 유행’ 스타일을 선보인다. 아니, 아직 가을이 오지도 않았는데 유행을 어떻게 안단 말인가? 이 역시 패션산업계가 올 가을 또는 겨울에 많이 생산할 예정인 제품을 판촉하는 방법 중 하나인 것이다. 그러니 ‘올 가을 유행 상품’은 바꿔 말하면 ‘올 가을 유행시키고 싶은 상품’ 일 뿐이다.

이런 유행의 역학관계에서 건축물 역시 예외일 수 없다. 핸드폰이나 패션처럼 속도가 빠르지는 않더라도 건축물의 유행 스타일 역시 해마다 변화하고 있다. 빌라 등 다세대 건축물만 하더라도 외부를 벽돌로 마감하는 스타일, 대리석으로 마감하는 스타일 등 몇 년을 주기로 유행이 변화하고 있다. 물론 아파트만큼 유행에 민감한 건축

물도 드물다. 판상형이다, 타워형이다 하는 전체 구조에서부터 내부 구조, 주방과 베란다의 모양, 시시콜콜한 부자재까지 시시각각 새로운 유행이 몰려왔다 사라지고는 한다. 유행에 가장 민감한 이들은 역시 주부들이고, 건설사들은 주부들을 대상으로 이렇게 유행을 새로 만들어내 아파트 가격을 올리는 것이다.

이렇게 건축물의 유행이 세월 따라 달라지는 상황에서는 제아무리 튼튼하게 지어 놓은 물건이라 해도 유행에 뒤떨어지는 순간 소비자의 입장에서 볼 때 가치가 하락할 수밖에 없다. 그러니 월세 소득에서 처음과 똑같은 수익률을 기대한다는 것 자체가 말이 안 되는 얘기다.

또 하나 건축물에서 반드시 생겨날 수밖에 없는 유행구조가 있다. 그것은 바로 연료의 변화다. 집의 난방연료는 지금까지 계속 변화를 거듭해 왔다. 나무에서 연탄, 기름으로 바뀌더니 지금은 가스의 시기를 거쳐 점차 태양열 등 대체에너지로 바뀌고 있다. 이런 흐름은 굳이 유행을 누가 만들어내서라기 보다는 인류의 생활문화가 점차 발달하고 최근에는 친환경적으로 바뀌면서 불가피하게 변화하는 모습이라고 할 수 있다.

문제는 어떤 건축물도 이런 흐름에서 자유로울 수는 없다는 것이다. 그러니 변화의 흐름에서 살아남기 위해서는 또 다시 추가 비용을 들여 보수나 개축을 할 수밖에 없는 것이 건축물인 것이다.

그런데 최근 몇 년 사이 건축물들에 대해 감가상각과 유행변화가 한층 더 민감하게 작용하고 있는데, 여기에는 그럴만한 까닭이 있다. 건축 관련 기술이 진보한 것은 물론 수많은 건설사가 난립하며 건축물의 생산성이 이전에 비해 매우 높아진 것이 그 이유다.

집 하나, 건물 하나 짓는 일이 이제는 전혀 어려운 일이 아니게 됐다. 자고 일어나면 눈앞에 새 건물이 똑딱 지어져 있다. 자본만 있으면 얼마든지 새 건물을 지어 올릴 수 있기 때문이다. 그러니 이런 상황에서 우리네 서민들이 어찌어찌하여 작은 수익형 부동산 하나를 가지게 됐다고 해서 그 수익이 영원할 것이라 생각하는 것은 잘못되어도 크게 잘못된 생각이라는 것이다.

그런데 이 지점에서 한 가지 짚고 넘어갈 것이 있다. 많은 이들이 부동산이라고 하면 땅과 건축물을 한 덩어리로 묶어 생각하는데, 결코 땅과 건축물은 같은 부류가 아니다. 그 가장 대표적인 이유로, 땅은 감가상각이라는 것이 없다. 아무리 시간이 흘러도 닳거나 낡지 않고 처음 그대로 있다.

땅은 또 유행도 타지 않는다. 농지, 임야, 대지, 학교부지 등은 본질적으로 모두 같은 땅이다. 그저 상황과 용도에 따라 개발하기 나름인 것이다. 즉, 땅에 있어서 중요한 것은 유행이 아니라 용도이다. 그러니 부동산에서 감가상각과 유행으로부터 자유로우려면 땅을 선택하는 것이 맞다.

다시 처음의 이야기로 돌아가자. 시멘트와 벽돌로 이루어진 건축물은 반드시 낡고 노화한다. 또 시간이 지나면 유행에 뒤처진다. 그럼에도 불구하고 월세 수익률을 수년 간 똑같이 산정하는 것은 말 그대로 눈 가리고 아웅하는 것이다. 이런 허황된 논리에 속아 있는 돈 모두 털어 임대업에 올인한다면, 곧 머지않아 끝없이 추락하는 수익률을 바라보며 한숨지을 일만 남는다.

그리고 중요한 점 하나는, 주택이나 상가의 실질적 소비자는 여성이라는 것이다. 여성은 새로운 것에 대한 동경이 강하고 유행에 민감하다는 사실을 잊어서는 안 된다. 수익형 부동산은 결코 황금알을 낳는 거위가 아니다.



인간은 망각의 동물이다. 빠른 진실임을 알면서도 기억하기 싫은 것은 잊어버리고 자기에게 유리한 쪽으로 합리화를 하는 습성이 있다.

사랑의 상처를 받은 여자가 다른 남자를 만나서 또 상처받을 가능성이 큰 이유는 사랑받고 싶은 마음이 과거의 기억을 변조하고 자기 합리화를 시키기 때문이다. 이는 도박에 빠진 사람도 마찬가지고, 재테크에서 늘 손해 보는 사람도 마찬가지다.

토지는 남고 건물은 낡는다

대부분의 경제 관련, 특히 부동산이나 경매 등과 관련한 책들을 보면 많은 사례들이 나온다. 반면교사로 실패사례들도 종종 등장하지만 대부분 자신의 승리를 훈장처럼 자랑하고 과시함으로써 독자 들의 호감을 얻으려는 사례들이 많다.

독자들도 사례를 통해 학습하려는 성향이 있다. 많은 사람들이 관심을 갖는 부분이지만 구태여 내가 책에서 성공사례를 거론하지 않으려는 이유가 있다.

우선은 영업상의 이유이다. 하나의 물건을 찾기 위한 노력과 그 물건의 결과를 공개한다는 것은 앞으로는 같은 물건을 찾을 수 있는 확률이 낮아진다는 것을 의미하기 때문이다. 아쉽게도 이것은 경쟁 자에 대한 본능적인 경계심일 것이다.

하지만 그것보다 더 중요한 이유는 이 책을 읽는 사람들이 겪을

생이 진해에 살고 있었고 토지 또한 해군기지 인근에 있었기에 해군 장교로 있었던 매제에게 적당하다고 생각했다. 며칠의 설득을 통해 결국 낙찰을 받을 수 있게 도와주었다.

그 토지는 건설회사에서 10층의 메디컬센터를 분양하면서 주차장으로 사용하는 자투리땅이었다. 그때만 해도 전국적으로 메디컬센터 분양이 호황을 누리던 시절이었다. 의사를 상대로 하는 임대보다 확실한 수입원이 없는 것처럼 보이던 시절이었기 때문이다. 그 건물 또한 많은 사람들이 임대수입을 목적으로 분양을 받았고 초기에는 제법 이익이 되는 듯했다.

하지만 필자의 생각은 달랐다. 10층짜리 건물에 필요한 주차장이라는 것은 사실 별다른 유지비도 없이 사용료를 받을 수 있는 알짜배기 물건이라는 것이었다. 살펴보니 주차타워가 있음에도 불구하고 진입로가 좁아서 본 주차장을 사용하지 않을 수 없는 상태였다. 1,500만 원 투자에 월 15만 원의 사용료를 받을 수 있었다. 원래 토지 가격으로 따진다면 3,000만 원 투자에 15만 원의 수입인 셈이었다. 경매로 구입했다는 장점을 빼자면 그렇다는 것이다.

그리고 몇 년의 세월이 흐르는 동안 진해시는 마산, 창원과 통합되고 상권이 움직이기 시작했다. 이렇게 되자 임대수입은 현격하게 떨어지게 되었고 일부 소유자들은 높은 관리비로 인해 월세는 고사하고 관리비만 납부해 줄 임차인을 찾을 정도가 되었다. 건물이 이

지경이 되다보니 아무리 싸게 내놓아도 건물을 구매하려고 하는 자도 나서지 않는 상황이 되어 버렸다.

반면에 동생의 토지는 별다른 관리도 없이 지금은 월 20만 원씩 주차장 사용료를 받고 있었다. 상권은 이동했지만 오히려 토지의 가치는 현격히 올라 사용료를 조금씩 더 올려 받을 수 있는 입장이 된 것이다. 더군다나 건물을 소유하고 있는 사람들은 매년 부과되는 재산세도 적지 않지만 토지에 대한 세금은 상대적으로 적다.

필자가 이 이야기를 꺼내는 이유는 처음 이 토지를 구매하고서 여동생과 작은 마찰이 있었기 때문이다. 원래 가까운 사람일수록 거래를 하지 않는 것이 좋다는 것을 알면서도 동생은 왜 1,500만 원의 토지를 구매하는데 오빠가 되어서 그렇게 많은 복비를 받는가 하는 이야기였다.

당시에 필자가 받은 돈은 200만 원이었다. 그것은 세금과 등기업무를 처리해 주고 수차례에 걸쳐서 인근 병원 건물과 임대 협상을 하기 위해서는 사실 부족한 금액이었다. 하지만 동생의 이야기는 오빠가 되어서 어떻게 동생에게 복비를 달라고 하냐는 불만이었다.

“동생아, 그 돈은 오빠에게 주는 것이 아니야. 새언니에게 주는 거지.”

“아니, 그래도 10%나 되는 수수료가 어디에 있어?”

“그래, 동생이니까 더 받아야 하는 거야. 만약에 내가 그 돈을 받지 않는다면, 동생 일이라고 쫓아다니는 오빠를 새언니가 좋아할까?”

“아무튼 싫어. 엄마에게 말할 거야.”

그런 이유로 나는 어머님에게 심한 꾸지람을 들었다. 오빠가 되어서 동생에게 뺨이나 뜯는 못난 녀석이 되었다. 하지만 그래도 난 200만 원을 받았고 아내에게 주었다. 그러했기 때문에 그 일을 처리하는데 더 책임감을 가지고 할 수 있었다.

아내는 내가 쫓아다니는 것에 별다른 이견이 없었다. 일단 돈은 본인이 챙겼기 때문인지 말도 곱게 나왔다. “자기야, 아가씨 일 잘 해결해줘!” 역시 사람 관계는 뭐니뭐니해도 머니가 좋게 만들어준다.

어떻게 되었든 이런 일이 있는 후 친인척과 거래는 피해야겠다는 확고한 신념이 생겼고 그러한 이유로 그 주차장을 빨리 매매해야겠다는 생각이 들었다. 마땅한 사람을 찾던 끝에 건물을 분양 받고자 하는 사람 중 한 명에게 매수할 것을 제안했다.

물론 제안 가격은 감정가인 3,500만 원이었다. 하지만 그 사람은 ‘3,500만 원에 월 15만 원’의 매력보다. ‘1억 투자와 1억 용자로 월 100만 원의 월세’가 더 끌리는 모양이었다. 결국 협상은 이루어지지 않았고 아직까지 그 땅은 동생이 보유하고 있다.

어느 날 동생에게 그 토지를 매매하라고 했더니 처음 구매한 토지라서 꼭 가지고 있겠다는 것이다. 아마도 따박따박 나오는 월세가 반찬값도 되고 아이들 책값도 되어서 처음에 투자한 1,500만 원은 아주 잊어버린 듯하다. 반면에 같은 시점에 분양사무실을 기웃거리면서 마치 대단한 투자라도 할 듯 하던 그 분은 어떻게 되었을까?

1억 투자에 1억 융자로 매달 대출 이자를 빼고도 100만 원 가까이 남을 수 있었는지는 모르지만 그것도 잠시, 지금은 팔리지도 않는 상가에 매년 수십만 원의 재산세와 1억 대출에 대한 이자로 속 좀 썩고 계시지 않을까 싶다.

영원한 상권은 없다

출장을 갈 때 가끔 한가로운 기분을 만끽하기 위해 고속도로를 벗어나 국도를 달릴 때가 있다. 물론 시간이 아주 넉넉하고 여유 있을 때의 얘기다. 그런데 2차선 국도를 달리다 보면 여지없이 눈에 띄는 것들이 있다. 문 닫은 식당, 가게 그리고 주유소들이다. 폐업한 펜션들도 눈에 띈다.

한때는 크게 성업을 했을지도 모르지만 지금은 닫아 건 철문에 붉게 녹이 슬어 있다. 처음 새로 건물을 지어 올리고 희망에 부풀었을 사람들을 생각하면 답답한 생각마저 든다. 그 중에서도 가장 덩치가 큰 주유소들은 마치 거대한 공룡의 화석을 보는 듯하다.

이는 사람은 알겠지만, 지금 우리나라 국도변의 주유소들은 거의 다 망했다. 주유하는 고객이 없기 때문이다. 먼 길을 갈 때 사람들은 더 이상 국도를 이용하지 않는다. 고속도로라는 편한 길을 두고 얼

마나 많은 사람이 좁고 구불구불한 국도를 달리겠는가.

그런데 이 길에 주유소가 엄청나게 많다. 아니, 많았다. 그리 먼 이야기도 아니다. 1994년 주유소의 거리 제한에 대한 법적 규제가 없어지면서 국도변에 주유소들이 우후죽순처럼 생겨났다. 당시에는 장사도 무척 잘됐을 것이다. 그러다가 새로운 도로들이 생겨났다. 국도도 더 생기고, 고속도로도 생겼다. 그 길들은 포장도 더 잘 되어 있고, 목적지에 더 빨리 도착하니 누구나 새 길을 선택할 수밖에 없다. 결국 수많은 주유소들이 폐업하고 마는 상황이 된 것이다.

그런데 중요한 것은 이런 변화의 흐름을 막을 수 있는 이는 아무도 없다는 것이다. 이유는 간단하다. 새 길을 만들고 새 상권을 형성해야만 돈을 더 버는 기득권층과 지배층이 있기 때문이다. 그래서 길을 내고 뉴타운을 만드는 일에 지자체장이 더욱 앞장서는 것이다. 이들은 상호 협조하며 부를 더 높이 축적해 나간다. 그리고 그 와중에 나의 기존 상권을 보장해 주는 이는 아무도 없다. 이것이 바로 일반 서민이 처한 현실이다.

상권은 끊임없이 움직이고 변화하며 흥망성쇠를 거듭한다. 한 지역에 크고 활발한 상권이 생겨났다고 해서 그것이 천년만년 지속될 것이라 생각하면 착각이다. 전국 각지의 재래시장들을 생각해 보면 이 이야기의 의미가 더욱 확실해 질 것이다. 불과 10여 년 전까지만 해도 각 지역마다 대표적으로 역전에는 대형 재래시장이 자리하고

있었다. 한때 이들 시장의 상인들은 손님이 밀어닥쳐 잠잘 새도 없이 장사를 해야 했다. 농산물, 수산물이 모두 장에 모였고, 소비자들은 더 신선한 물건을 구매하기 위해 새벽부터 시장으로 향했다.

그러나 지금은 사정이 달라졌다. 오래된 역과 재래시장 인근은 어디나 ‘구시가지’로 분류된다. 발 디딜 틈도 없던 시장의 상권은 쇠락하고, 그 대신 신시가지의 대형마트에 사람들이 몰리고 있다. 이제 시장상인들은 손님 한 명 오지 않는 가게에 앉아 “그때가 좋았지.” 하며 과거를 회상할 뿐이다. 장사가 되지 않으니 월세가 밀리는 것은 당연지사다. 상인은 상인대로, 임대인은 임대인대로 월세가 나오지 않는 상가를 두고 한숨만 쉴 뿐이다.

이렇듯 부동산 전문가들이 말하는 ‘목 좋은 자리’의 수명은 길어봐야 십년이다. 과거에는 20년, 30년도 지속했다지만 요즘은 그렇지 않다. 아무리 상권이 잘 형성된 지역이라도 금세 인근의 다른 지역으로 상권이 옮겨가고, 옛그제까지 호황이던 매장이 오늘은 파리를 날린다.

이 역시 새로운 상권을 생산함으로써 수익을 벌어들이는 집단이 있기에 발생하는 일이다. 그러니 가장 목 좋은 자리를 찾아 임대업을 시작한다 해도 곧 오래지 않아 상권은 쇠퇴하고, 내 상가는 더 이상 높은 가격을 받지 못하게 되고 만다.

문제는 잘 나가던 상가나 원룸이 어느 때부터인가 시들하더니 하

루아침에 퇴물로 전락하는 상황에서 아마추어 임대업자들은 결코 쉽게 받을 뻔 수 없다는 것이다. 뒷장에서 자세히 이야기하겠지만, 해당 부동산의 가격이 아주 바닥을 치지 않는 한 어정쩡한 물건이 어정쩡한 가격에 거래가 쉽게 이루어지는 일은 거의 없다. 물건 가치는 하루가 다르게 하락하고 있는데, 오늘 샀다가 내일 가격이 더 빠지는 꼴을 두고 볼 사람은 없기 때문이다. 그래서 수많은 상가, 유흥, 건물의 주인들이 월세도 안 나오는 물건을 끌어안고 이리저리 저러지도 못하고 있는 상황이 발생하는 것이다.

따지고 보면 상권의 이동으로 인해 손실을 입는 이는 서민층만도 아니다. 강남 도곡동의 초고층 건물 타워팰리스를 보자. 한때 이 주 상복합빌딩의 가격은 하늘 높은 줄 모르고 치솟았었다. 그러나 지금은 이 타워팰리스에서도 경매 물건이 나오는 정도다. 물론 가격도 이미 많이 하락했다. 왜일까? 만약 타워팰리스 이후 그 누구도 비슷한 형태의 빌딩 혹은 더 나은 주상복합건물을 짓지 않는다면 타워팰리스가 영원한 1위를 할 수도 있을 것이다. 그러나 현실은 그렇지 않다. 타워팰리스보다 더 좋고 럭셔리한 빌딩이 날마다 새로 건축되고, 사람들은 그 랜드마크를 따라 또 새로운 상권을 형성한다.

상황이 이렇다 보니 임대업에서 흔히 이야기하는 ‘철저한 상권 분석’ 역시 시한부 분석에 불과하다. 아무리 상권 분석을 알차게 해 봐야 결코 몇 십 년을 담보할 수 없다. 기껏해야 5년, 10년 월세 받다

끝나는 것이다. 그리고 그 다음에는 퇴물이 된 내 부동산을 그저 바라볼 수밖에 없게 된다. 나는 쉽게 넘어왔지만, 낡고 미래가 보장되지 않는 물건을 다른 사람에게 팔아넘길 재주는 없기 때문이다.

여기서 한 가지 더 강조하자면, 내가 물건을 구입할 때는 별다른 추가비용이 발생하지 않는다. 나를 부추기기 위해 모델하우스를 짓고, 상담원을 고용하고, 팸플릿을 만드는 비용을 분양업체들이 이미 분양가격에 반영하기 때문이다. 따라서 내가 구입할 때의 가격은 이미 분양비용의 잉여 부담금을 포함하고 있는 것이다. 그러나 반대로 내가 팔 때는 그들처럼 많은 건물을 파는 것이 아니기 때문에 홍보나 마케팅에 대한 효율성이 전혀 없다는 것을 알아야 한다.

조금 다른 이야기지만, 요즘 들어 돈 좀 있다 하는 사모님들로부터 각광받는 이른바 '샤넬 재테크' 역시 비슷한 맥락에서 볼 수 있다. 어디서 어떻게 시작된 이론(!)인지는 모르겠으나, 샤넬 핸드백을 사두면 재테크의 효과를 톡톡히 볼 수 있다는 이론이 세간에 만연하다. 가방 값이 아무리 비싸도, 일단 사두면 나중에 중고로 되팔아도 그 가격 이상은 충분히 챙길 수 있다고 한다.

안타까우신 분들 많겠지만 실체는 전혀 그렇지 않다. 샤넬 신상 핸드백 가격이 나날이 천정부지로 오른다고 해서 중고 핸드백까지도 그에 따라 오른다고 누가 장담할 수 있는가. 게다가 모델이 조금씩 계속 바뀌는데 어느 누가 철 지난 모델에 열광하며 비싼 값을 주

고 사겠는가 말이다.

예를 들면 겉으로 보기에는 비슷해 보이는 상품이지만, 가방을 열면 중간에 덮개가 하나 더 있는 상품이 새로 출시되면 그렇지 않은 상품은 급격히 가치를 잃고 만다. 그러니 만약 신상품과 중고품의 가격차가 얼마 나지 않는다면, 소비자는 이왕이면 새 상품을 사겠다고 마음먹는 것이 당연하다. 이 때문에 제 아무리 샤넬이라도 중고품은 결코 고가에 팔릴 수가 없게 된다.

가치가 영원한 소비재가 없듯, 영원히 호황을 누리는 상권도 없다. 그럴 것처럼 이야기를 만들어 내고, 사람들을 선동하는 데는 다 그들만의 이유가 있어서다. 만약 상권을 통해 임대수익을 얻고자 한다면, 처음부터 그 가치를 결코 높게 책정해서는 안 된다. 상권, 중심지 등 지역적 이점을 바탕으로 이득을 얻을 수 있는 기한은 지극히 한정되어 있다. 서울 명동이나 강남역이라고 해도 말이다.

어디서 어떤 부동산으로 임대업을 하던 내가 원치 않은 순간에 몰락한 상권의 한 가운데 자리하게 될 수 있음을 반드시 명심해야 한다. 부동산은 중개업자에게 의뢰하기만 하면 그냥 팔린다고 생각하는 것 자체가 가장 큰 오류인 것이다.



500억 대의 상가가 부도가 나면서 선분양자들이 어려움에 빠지는 일이

생겼다. 이를 위임받아 수년 간 법적 분쟁과 조율을 통해 문제를 해결하는 분이 있었다. 단순히 법률적 문제만 놓고 보았을 때 이분의 역할은 구세주와 같은 역할이었다.

어려운 법적 문제를 해결해 협상을 이끌어내고, 대기업과 은행 간의 분쟁에서 이긴다는 것은 그것만으로도 대단한 실력과 배짱이 필요한 부분이다. 하지만 필자가 보기에는 아쉬운 부분이 있었다. 물론 필자의 실력으로는 당연히 감당하기 어려운 부분이었을 것이다.

이 사태에서 중요한 것은 선분양자들의 입장에서 볼 때 결과적으로는 희망이 없다는 것이다. 해당 건물이 이미 상가로서의 기능을 잃어버렸기 때문이다. 우리는 내용에서는 이기고, 결과에서는 지는 경우를 많이 보게 된다.

잃어버린 상권은 다시 살아나지 않는다. 다만 잃어버린 시장에 다시 새로운 시장이 형성될 수 있는 것뿐이다. 다시 말하면, 같은 장소에 다른 주체가 들어와 새로운 상권을 형성할 수 있을 뿐이라는 것이다.

상권은 유행에 민감하다. 한번 유행을 놓친 상가 건물이나 주체는 다시 금 시작할 수 없다는 것을 명심해야 한다. 아무튼 이런 실력자를 만나게 된 것은 필자로서는 행운이다.

재현되지 않는 과거의 영광

내 삶의 터전은 충북 옥천이다. 옥천이라는 지역에 대해서는 잘 모르더라도 금강유원지 휴게소만큼은 기억하는 사람들이 많다. 금강이 지닌 빼어난 풍광 때문이다.

그 옛날 경부선이 개통되고 휴게소가 막 개장했을 때 이곳에 들른 많은 이들이 감탄을 금치 못했다. 금강의 아름다운 경치를 볼 수 있는 장소였던 동시에 상행선과 하행선이 함께 이용하는 유일한 휴게소이자 교차로였기 때문이다. 무엇보다 서울에서 부산까지 달리다 보면 딱 허기지고 지칠 위치에 있는 고속도로 휴게소였기 때문에 그곳은 항상 인산인해를 이루곤 했다.

금강유원지와 필자는 인연이 유독 많다. 아버님과 어머님이 만나신 인연도 이곳에서 시작되었는데, 경부고속도로 공사가 한창일 때 아버님은 건설현장에서 일을 하셨고 어머니는 금강유원지 인근 우

산리라는 마을에서 근로자들을 상대로 한 하숙집이자 함바집을 운영하고 계셨다. 이를테면 하숙생과 하숙집 아가씨의 만남이었던 셈이다. 또 할아버님께서서는 휴게소에서 내려다보이는 금강에 누구보다 먼저 오리배를 띄우고 관광객을 상대로 영업을 하시기도 했다.

아무튼 두 분 부모님의 연애 이야기는 빼더라도 필자의 외갓집이 이곳이었기 금강에 대한 추억은 하나 둘이 아니다. 처음으로 혼자서 버스 요금을 내고 가본 곳도 이곳이었고, 봄이면 화려하게 핀 벚꽃을 즐겼던 곳도 이곳이었다. 또 여름이 되면 등이 타서 살갓이 벗겨지도록 먹을 감던 곳도 이곳이었다.

이곳은 단순한 휴게소가 아니라 옥천을 관광지로서 확고히 자리매김할 수 있도록 한 곳이기도 하다. 금강3교 고속도로 다리 밑에는 마을 사람들이 강을 건너 통행할 수 있도록 만들어 놓은 흔들다리가 있는데, 이 다리를 건넌다는 것은 엄청난 공포인 동시에 또 하나의 재미여서 누구나 한번쯤 찾는 명소이기도 했다.

또 이곳에는 고속도로 중 유일하게 호텔이 자리하고 있었기에 이곳으로 신혼여행으로 다녀간 추억을 가지고 있는 어르신들도 적지 않으리라 생각한다. 어린 시절 미국에서 오신 고모님을 따라 처음 호텔에서 잠을 자본 곳도 이곳 금강유원지 휴게소 호텔이었으니, 지금 돌이켜보아도 지역의 최대 관광지임에는 틀림없었다. 또한 정부 고속도로 건설현장에서 순직한 근로자들을 위한 충혼비가 있는 곳

도 이곳 금강유원지 휴게소이다.

아무튼 금강유원지 휴게소는 대한민국 고속도로 휴게소 중에서 가장 빼어난 경치를 자랑하는 동시에 아주 오랫동안 이용객들의 큰 사랑을 받았던 곳이었다. 하지만 세월이 흐르면서 휴게소는 과거의 영광을 뒤로 한 채 점차 이용객이 줄기 시작했고, 급기야 IMF로 인해 현대건설이 부도가 나면서 현대건설의 소유였던 금강유원지도 소유권이 넘어가게 된다.

문제는 이 휴게소를 인수한 업체 측에서 대규모 자본을 들인 리모델링을 계획하고, 장기간 휴게소를 폐쇄하면서 벌어졌다. 휴게소 인근에 조정리라는 마을이 있는데, 이 마을은 휴게소를 통해서만 출입할 수 있는 독특한 형태의 마을이다.

그곳 주민 대부분은 금강에서 잡은 민물고기로 매운탕과 도리뱅뱅을 만들어 팔았고, 관광객을 상대로 한 식당들이 장사가 잘 되면서 심지어 작은 마을 안에 나이트클럽과 여관이 생길 정도로 성황을 이루었다. 이런 마을이 휴게소가 쇠퇴하면서 마을 소득이 점차 줄게 되고, 급기야 한 사람 한 사람 마을을 떠나는 상황이 되고 말았다.

마을 형편이 이렇게 되자 당연히 부동산 가격은 떨어지기 시작했다. 그러던 중에 어느 때부터인가 휴게소 리모델링에 어마어마한 돈이 투입되었으니 마을에 제2의 전성기가 도래할 것이라는 소문이 퍼졌다. 일부 사람들은 이에 대해 부정적이었으나, 적잖은 사람들이

소문이 현실화될 것이라는 희망을 가지게 되면서 마을 부동산 가격이 급등하게 되었다. 새롭게 이사를 하거나 투자하는 사람들이 생겨났고, 휴게소 개장과 맞물려 마을에는 전에 없이 활력이 넘치는 듯했다. 그러나 그것도 잠시, 과거의 영광은 재현되지 않았다.

필자는 이러한 상황을 보면서 한 가지 사실을 깨달았다. 많은 사람들은 낙후된 시설이 좋아지면 예전처럼 손님이 다시 찾아올 것이라고 생각했지만 근본적인 문제는 다른 곳에 있었다. 고속도로 휴게소가 그 사이에 너무나 많이 생겨났던 것이다.

또 차량 통행량이 늘었다고 하지만, 문제는 차를 운전하는 사람들이 달라졌다. 과거에는 차를 운행하는 것 자체가 부흥의 표상이었다. 때문에 어쩌다가 가족 나들이를 나오게 되면 으레 휴게소와 그 인근의 비싼 음식을 사먹는 사치를 부렸다. 다들 나름대로 소득이 높은 군의 사람들이기도 했다. 하지만 지금은 어디 그런가. 여유롭게 경치를 보거나 드라이브를 하고자 휴게소를 찾는다고 보다는 바쁜 여정 중에 잠깐 쉬는 정도에 지나지 않는다.

이렇게 이용객의 양상이 바뀌다 보니 휴게소란 곳은 좋은 풍광보다는 얼마나 빠르게 차가 진입하고, 나갈 수 있느냐가 더 중요한 곳이 되었다. 한때는 상행선과 하행선이 만나며 때로는 연인들의 데이트 장소이자 관광지였지만 지금은 너무 협소하고 비좁은 주차장으로 인해 발길을 재촉해야 하는 바쁜 이용객들에게 외면 당하는 장소

가 된 것이다. 휴게소가 이런 상황이다 보니 안쪽 동네에 일부러 들어와서 매운탕을 먹거나 도리뱅뱅 안주에 소주 한 잔 하고 낮잠을 즐기는 여유를 부리는 사람들 역시 사라진 것이다.

어떤 지역이나 장소가 한때 최고의 관광명소였거나 유행의 중심지 또는 활기찬 유흥가였다고 해서 언제까지나 그런 풍요를 지속할 수 있으리라는 보장은 없다. 또한 한번 시들해진 곳이 또 다른 개발 요소로 인해 과거의 명성을 재현한다는 것도 생각만큼 쉬운 일이 아니다. 세월의 흐름에 따라 인적 구성요소와 그 밖의 여건들이 변하면 부동산의 역할이나 형태도 변할 수밖에 없다. 이는 임대수익을 노리고 부동산에 투자하고자 하는 분들이 깊이 생각해 볼 문제 중 하나라고 할 수 있다.



금강에 가면 아직도 아름다운 강을 즐길 수 있는 휴게소가 자리하고 있다. 또 안쪽 터널을 통과하는 길을 들어서서 조정리라는 마을에 가면 휴게소에서는 접할 수 없는 맛좋은 매운탕과 도리뱅뱅을 즐길 수 있다. 물론 운전하는 사람은 빼고, 쇠주 한 잔 하기 딱 좋은 분위기이다.

다가구주택으로는 대출받기 어렵다

임대사업을 막 시작하고자 하는 이들이 흔히 간과하는 문제가 하나 있다. 현재 주머니 사정은 그리 넉넉지 않으나 은행 대출을 통해 건물을 매입하고, 차후 임대수익으로 대출을 갚아나가하고자 하는 것이다. 하지만 이는 어디까지나 희망사항에 불과하다는 것이다. 왜 그럴까?

얼마 전 회원 한 분이 경매물건 하나를 들고 상담을 청하셨다. 노후대비를 위해 임대사업을 시작하고자 하던 중, 한 경매 컨설팅업체로부터 물건을 추천받으신 모양이다. 이 분의 바람은 임대사업으로 엄청난 대박을 바라는 것도 아니요, 그저 중박 또는 소박 정도 날 수 있으면 하는 것이었다.

물론 당장 거액의 자본금이 있는 것은 아니어서 은행 대출을 어느 정도는 받아야 하는 실정이었고, 이 분 역시 차후 임대수익으로 대

출을 갚아나가면 되리라는 계획을 갖고 계셨다.

필자가 해당 물건을 살펴본 결론부터 말하자면, 그 물건을 갖고 임대사업을 시작하기에는 이 분의 상황과 여건이 전혀 맞지 않았다. 이유는 제1금융권 대출이 어렵기 때문이다. 왜일까? 한 마디로 방이 너무 많다. 해당 물건은 방이 40여 개나 되는 원룸형 주택으로, 현재 39명의 임차인이 거주하고 있으며 총 합계 13억 5,400만 원의 임차 보증금이 걸려있었다. 또 각 임차인은 월세 23만 원씩을 매달 내고 있다고 한다.

이 정도면 12억이나 13억 원 정도에 낙찰 받으면 어느 정도 타산이 맞을 수도 있다. 나중에 재산세, 소득세 등이 꽤 많이 나올 테니 그 점을 염두에 두어야 하지만, 정작 큰 문제는 그게 아니다. 이 정도 가격의 아파트라면 적어도 6~7억 원 정도는 저리로 대출을 받을 수 있어서 초기 자본금이 적더라도 매입이 어렵지 않지만, 다가구주택이라면 이야기는 달라진다.

이런 물건을 들고 제1금융권에서 대출을 받고자 하는 경우에 은행은 가장 먼저 방 공제를 하겠다고 한다. 주택이 추후 경매에 넘겨질 경우에는 임차인의 전세보증금이나 월세보증금을 최우선으로 변제해 줘야 하는 강제규정이 있다. 그렇다 보니 은행들 입장에서도 이런 담보물을 100% 받을 수가 없는 것이다.

막상 경매에 들어가게 되면 은행이 최우선으로 대출금을 회수할 수 없으니 처음 대출해 줄 때 아예 방 개수만큼 금액을 빼는 것이다. 이 돈은 나중에 어차피 내줘야 할 돈이니 뺀다고 한다. 이것은 무엇을 의미할까? 결국 방이 많은 다가구주택, 단독주택들은 제1금융권에서 정상적으로 대출을 받기 어렵다는 뜻이다.

그리고 2금융권이나 그 밖의 기관들에서 대출을 받을 경우 이자가 높아지는 것은 당연한 사실이며, 그렇게 되면 결국 월세를 받아 모두 대출 이자를 갚는데 쓸 수밖에 없다는 이야기가 된다.

이런 상황에서도 각종 매체들은 단독주택을 통해 임대사업을 하는 것이 대세라는 식의 기사를 연일 쏟아내고 있다. 참 뭘 모르고 하는 소리들이다. 특히 오래 된 단독주택은 최근 지어진 집에 비해 다다미방이 많다. 이런 집으로 대출을 받고자 하면, 은행은 건축대장이 등록된 방 개수만큼 무조건 공제를 하고 담보를 받는다.

만약 서울처럼 집값이 10억, 20억 한다면 방 공제를 한다고 해도 어느 정도 대출을 받을 수 있지만, 지방의 집들이나 작은 집, 오래 된 집 등은 대출 받는 일이 언감생심이다. 결국 지방의 1억 전후 가격대의 주택들은 거의 은행 대출을 받을 수 없다고 보는 것이 맞다.

나 역시 1억 원짜리 집을 담보로 은행에 대출을 의뢰한 적이 있는데, 심사 결과 고작 800만 원을 대출해 준다는 통보를 받고 그냥 마이너스 통장을 만들어 쓴 적이 있었다. 이런 상황에 비해 신규 아파

트 분양의 대출은 너무나 쉬우니 대기업이 팔아먹는 새 아파트들만 그나마 거래가 이루어지는 것이다.

상황이 이런데도 경매장 인근에는 대출 〇〇%라고 적힌 ‘짜라시’가 난무하니 잘 모르는 일반인들은 어떤 물건이나 그 정도 대출이 가능할 것으로 오해하기 딱 좋다. 또 하나 바뀐 규정이 있다. 예전에는 감정가를 토대로 대출을 받을 수 있었지만, 지금은 낙찰가격이 기준이 된다.

그런데 이것도 관행이 참 묘하다. 보통 1년 정도 기간이 경과해야 감정가나 시세로 대출을 받을 수 있다고 하는데, 막상 은행에 가면 그것도 아니다. 아파트는 바로 적용되지만, 일반 건물이나 토지는 무려 5년 전, 10년 전에 낙찰 받은 가격을 아직도 이야기한다. 대출 나간 돈이 잘못될 경우를 우려해 은행 직원이 미리부터 몸을 사리는 것이다.

문제는 경매전문가라면 누구나 이런 사정을 알고 있는데도 일반인들에게 허황되기 짝이 없는 물건을 추천하며 이른바 컨설팅을 해주고 있다는 점이다. 앞서 말했던 40여 개의 방이 있는 물건은 그야말로 가장 대표적인 예라고 할 수 있다. 경매 컨설팅에서 물건을 권할 때는 매입하고자 하는 이의 재정상태, 월 소득, 향후 계획은 물론 심지어 성격까지도 모두 고려해 모든 여건을 복합적으로 검토한 후에 그에 알맞은 물건을 추천하는 것이 정상이다.

이건 그야말로 김태희 사진 갖다 놓고, 마음에 들면 1개월 안에 소개시켜 주겠다고 하는 것과 매한가지 상황이다. 아무 의미가 없다는 뜻이다. 나만 좋다고 해서 김태희가 소개 자리에 나올 리가 없다. 부동산 역시 아무리 보기 좋고, 투자성이 좋아도 내가 감당할 수 있는 여건이 되어야 매입할 수 있는 것이다. 이런 제반 사항을 염두에 두지 않고 그저 좋은 물건을 추천해 준다는 것은 한 마디로 사람 놀리는 짓이다.

같은 날 경매물건 자료를 보다가 수원시 팔달구에 비슷한 물건이 나와 있는 것을 보았다. 가격이 싸고, 임차인들은 전입신고만 되어 있을 뿐, 배당금이나 확정일자가 없다. 얼핏 보면 꽤 좋은 물건인 것 같다. 그런데 건축연도가 2011년이다. 불과 1~2년 만에 경매시장에 나왔다.

당시 매체들 역시 이런 다가구주택이나 원룸주택을 통해 임대사업을 하는 것이야말로 최고의 재테크라는 기사를 대문짝만하게 실었다. 그러나 결과적으로는 잘 되지 않았다는 증거다.

특히 공직에 있다 퇴직한 이들이 이런 기사나 업자들의 입질에 잘 속는다. 손님 하나 없는 당구장, 게임방 팔아넘기려고 아르바이트 손님 구해 난리법석을 피우며 광고하는 것에 아주 손쉽게 속아 넘어가는 것과 같다. 장사가 너무 잘 되는데 갑자기 몸이 아파 아쉽지만 포기한다는 등의 말에 덜컥 계약서에 도장을 찍고 만다. 그리고는

가게 열자마자 손님이 하나도 없는 현실에 놀라 뒷목 잡으신 분들 정말 많을 것이다.

임대사업 역시 마찬가지다. 가짜로 보증금 짝 채워놓고 원룸, 투룸 건물 팔아넘기려는 전문가들이 엄청나게 많다. 임대수익이 좋으니 1금융권 대출이 안 돼 더 비싼 이자를 내게 되더라도 여러모로 이득이라고 말한다.

임대사업의 허상에 눈이 멀면 이런 감언이설에 꼼짝없이 속을 수밖에 없다. 눈을 크게 뜨고 정신 바짝 차리는 것만이 함정에 빠지지 않고 살아남는 길이다.

손익 계산의 기준 1

임대사업의 성공신화에서 가장 큰 부분을 차지하는 것은 바로 수익률이다. 그런데 이 수익률이 그야말로 환상적인 수치다. 은행 정기예금과는 비교도 안 되는 연 8%, 10%의 수익률이 보장된다고 떠들어댄다. 과연 사실일까?

앞서 이야기했던 김 씨를 예로 들어 하나의 시나리오를 써 보자.

그는 뉴스에서 임대 수익률에 대한 기사를 보고 자기도 여윌돈을 투자해 임대업을 해 보기로 결심했다. 그래서 이런 저런 책들을 뒤져보고 온갖 신문 기사를 스크랩해 임대업의 기본기와 수익률을 잘 내는 방법, 가장 수익률이 좋은 입지 등에 대해 공부했다.

그런 후에 퇴근 시간 이후마다 발로 뛰며 타깃 지역 인근의 매물을 수도 없이 보러 다녔다. 힘들었지만 마침내 물건을 결정했고, 소형 오피스텔 하나를 매입했다. 그런데 부동산에 임대중개를 맡긴 지

두 달이 되도록 임차인이 들지를 않는다. 아무래도 오피스텔이 다소 낡은 점이 마음에 걸려 고민 끝에 약 20일 동안 공사를 진행해 리모델링을 했다. 그리고 나서야 입질이 오더니 드디어 고대하던 임차인이 들어왔다.

일단 1년 계약을 했고 월세 통장이 한동안 두둑했다. 1년 만기가 되고 새로운 세입자가 오기까지 약 한 달 반 동안 공실이었다가 마침내 새 임차인이 들어왔다. 그 사이 오피스텔을 매입하며 대출받은 이자가 공으로 나가는 바람에 손해가 조금 있었지만, 앞으로는 문제가 없을 것 같다.

오피스텔 매입비 1억 원을 투자해 월세 소득이 월 60만 원이니 이자 25만 원을 공제하고서도 매월 순수익이 35만 원이다. 순수 자본금 대비 수익률을 따져보니 연 8.4%나 된다. 성공적인 임대 물건 운영에 김 씨는 더없이 행복하다.

이 사례를 보고 ‘나도 해볼까?’라고 생각한다면 수익률 계산의 기본을 잘 모르고 있다고 할 수 있다. 여기서 제시되는 수익률은 일종의 허상이다. 왜냐하면, 연 8.4%의 수익률은 오직 임차인이 채워져 있는 시점만을 계산해 나온 수치이기 때문이다.

손익 계산을 정확히 하기 위해서는 첫째, 기간을 정확히 해야 한다. 집을 매입한 시점부터 최종적으로 매도한 시점까지를 모두 살펴 평균치를 계산해 낼 수 있어야 한다. 이렇게 해서 얻어진 값이야 말

로 진정한 수익물이라 할 수 있다. 여기서 김 씨는 오피스텔을 계약한 이후 처음 두 달 간 월세 소득이 없었다. 이 기간 동안에도 1억 원이라는 비용은 그 오피스텔에 투자되어 있었지만 해당 기간 동안에는 오직 이자와 세금만 지불하고 있었던 것이다.

리모델링 비용도 적지 않았을테지만 리모델링 기간 당연히 공실이었음은 물론 기존 임차인에서 새 임차인으로 전환되는 기간도 공실이 발생했다. 이런 공실 사태는 향후에도 꾸준히 발생할 것이며, 물건이 점차 낙후될수록 공실률은 더욱 심화될 것이다. 모든 사업에는 비수기와 성수기가 있다. 임대업도 이 논리를 비껴갈 수는 없을 것이다. 오피스텔에, 소형 빌라에 누가 대기하고 있다가 바로바로 들어오는 것이 절대 아니다.

그러므로 만약 김 씨가 총 10년 간 오피스텔을 보유한 뒤 매각했다면, 그 기간 안에 임대소득이 발생하지 않는 구간이 있기 때문에 수익률은 절대 3% 이상이 될 수 없다. 그럼에도 수많은 책과 언론에서는 초기 1~2년 중 그것도 임차가 순조롭게 잘 된 기간만의 수익률만 놓고 계산해 터무니없이 높은 수치를 보여주고 있는 것이다.

만약 물건을 매입하는 것이 아닌, 빌라 등 건물 신축을 통해 임대 사업을 하는 경우라면 처음 땅을 매입했을 때부터 계산해야 옳다. 자본금은 그때부터 투입되었기 때문이다. 집을 하루 이틀에 짓는 것도 아니니 이 경우에는 수익률이 더 낮아진다.

올바른 손익 계산을 위해서는 둘째, 누락된 비용들을 모두 정산해야 한다. 전업으로 임대업을 하지 않는 경우에 대부분의 사람들은 자기 업무 시간 외의 남은 시간을 쪼개 관련 정보를 찾고, 임대 물건을 관리한다.

노느니 염불한다고, 여유 시간에 한 것 같으니 비용으로 보이지 않는다. 그러다 보니 자신의 노동비용을 수익에서 공제하지 않는다. 하지만 이는 정확한 계산법이 아니다. 그 시간에 다른 일을 하거나 쉴 수도 있었지만 임대 소득을 올리기 위해 엄연히 일정 정도의 노동을 했기 때문이다.

이 부분이 중요한 이유는 만약 임대 물건을 한두 개 정도 관리한다면 직장을 다니면서 혼자 힘으로 운영해 나갈 수 있지만 나아가 여러 개의 물건을 관리할 경우는 자신의 본업에 방해를 줄 수도 있다. 또 그마저도 안 되면 다른 노동력을 고용해야 한다. 이렇게 되면 기존에 누락시켰던 노동비용도 계산에 넣어야 하고, 당연히 수익률은 더 떨어질 수밖에 없게 되는 것이다.

한편 김 씨가 직장생활을 하며 틈틈이 임대업 관련 공부를 하고, 더 좋은 임대 물건을 찾기 위해 직접 돌아다녔다면 이 역시 노동비용이 된다. 이때는 비록 임대업을 본격적으로 시작하지 않았다고 하지만 준비 작업도 비용으로 간주해야 하는 것이다.

비용 중에서 또 누락시키기 쉬운 것은 감가상각비를 포함한 각종

수선비들이다. 이런 것들은 쉽게 눈에 보이지 않아 대부분 잘 계산하지 않는다. 임대업 해본 분은 아시겠지만 무슨 고장은 그리도 자주 나는지, 한 달이면 수차레씩 고장 신고가 들어온다.

전세와 달리 월세는 하나부터 열까지 주인이 해결해줘야 하니 비용도 만만치 않다. 그래서 사실 감가상각비 등 수선비는 받은 월세에서 규칙적으로 미리 공제해야 할 비용들이다. 그런데 이런 부분에 대한 정확한 정산 없이 단순히 투자비용 얼마, 월세 얼마만 계산해 수익률을 이야기하는 것은 논리에 맞지 않다.

또 만기마다 발생하는 부동산 중개수수료도 적지 않다. 세금과 이자 역시 잊기 쉬운데 특히 공실이 됐을 경우에는 소득도 없이 세금과 이자만 꼬박꼬박 나가기 때문에 문제가 심각해진다. 아무튼 이 모든 것을 모두 정확히 계산했을 때 나오는 수익률이 진정한 수익률이라고 할 수 있다.

문제는 아무도 이런 부분까지 자세히 이야기하지는 않는다는 것이다. 마치 초등학생이나 할법한 계산을 해서 답을 내놓고 이렇게 수익이 좋은데 왜 하지 않느냐고 한다. 거기에 넘어가는 사람들도 문제는 있다. 좋은 점만 이야기하니 더 생각해 보지도 않고 마냥 옳게만 보는 것이다. 하긴 장밋빛 청사진을 보여주는데 누가 거기에 토를 달겠는가.

수많은 전문가들이 앞 다퉈 이야기하는 임대사업 성공신화의 이

면에는 이처럼 잘못 계산된 손익계산서가 있다. 임대업에서 연 8%의 수익률은 없다. 큰 기대를 하면 실망도 그만큼 큰 법이다. 크게 실망하지 않으려면 그들의 말을 끝이곧대로 믿어서는 안 된다.

이러한 계산 방법은 기업이나 정부에서 각종 성과를 발표할 때 많이 쓰는 방법이다. 수치적으로 무엇인가 계산하는 것이 정확하고 올바르게 바르다고 생각하는 법이 있다.

통상 우리들 대화에서도 “아마 그 사실은 80% 정도 맞을 거야.,” “내일은 눈이 올 확률이 60%입니다.”라고 말한다. 이것은 숫자를 이용해 부정확한 사실을 정확한 사실로 가정하여 전달하는 수법인 것이다. 60%로 눈이 온다는 확률이 무엇인가? 눈이 오면 내가 맞춘 것이고 설사 눈이 오지 않는다 해도 내가 틀리지 않았다는 이야기 밖에 되지 않는 것이다.

나는 개인적으로 잘 만들어진 계산서를 믿지 않는다. 계산서는 부족한 설명을 감추고 넘어가기 위한 수단일 뿐이다.

벌써 잊었는가? 정부가 4대강사업을 시작할 때 나름대로 권위 있다는 전문가들이 얼마나 설레발을 쳤는지.



새 정부에서 임대주택 사업자와 학생들의 주거 안정을 위해 새로운 대책을 내놓는다고 한다. 그런 정부와 당신이 경쟁할 수 있다고 보는가? 잊지 말아야 할 것은 정부는 당신을 사업자로 보는 것이 아니라, 재산세를 내

고 있는 그냥 국민으로 보고 있다는 것이다.

과거에도 그랬고 미래에도 마찬가지겠지만 정부의 부동산 정책은 미분양을 가지고 있는 대기업의 물량을 소화해 임대주택으로 돌리는 사업을 할지언정 팔리지 않는 당신의 집을 구매해서 임대주택으로 돌리지는 않는다는 것이다.

수료로 모집책이나 직원에게 지급했다. 이와 함께 모집책은 조직원이 투자자를 유치하면 투자금의 10%를 인센티브로 받았다. 이들은 예치금 대부분을 주식에 투자했다가 전혀 수익을 거두지 못해 파산직전의 상태였으며 통장 잔고는 15%에 불과한 것으로 조사됐다. 또 예치금 일부 중 나중에 들어온 돈으로 직원 월급과 이자로 지급하면서 영업을 이어왔던 것으로 조사됐다.

경찰은 은행권 금리가 낮아지면서 생겨나고 있는 무허가 자산운용회사는 금융권과 달리 원금 5,000만 원까지도 보장받을 수 없으며 주의를 당부했다.

— 2012년 02월 22일 ○○통신

위의 기사를 정리해보면 피의자들은 250명으로부터 44억 원을 가로챈 혐의를 받고 있다고 한다. 그런데 여기에는 비밀이 있다. 이 기사를 접하는 대부분의 사람들에게는 ‘44억 원’이라는 숫자만 눈에 들어올 것이다. 자, 44억 원을 250명이라는 숫자로 나누어 보자. 1인당 1,760만 원이다. 이 금액이 많은가?

필자는 이런 이야기를 자주 하곤 했다. “제가 한 사람을 만나는데 1,500만 원의 비용이 들어갑니다.” 이 말을 처음 듣는 사람은 무슨 소린가 싶을 것이다. 하지만 생각해 보라. 아무 인연도 없는 사람을 만나 그 사람으로부터 투자를 이끌어낸다는 것은 몇 만 원짜리 물건

을 파는 문제와는 전혀 다른 문제다. 여기에는 상당한 신뢰와 시간이 필요하다. 물론 이런 비용을 들이지 않고도 가능한 사람이 있는 것이다. 하지만 이 또한 오류이다. 커피 한 잔 또는 전화 한 통화만으로도 선뜻 투자를 결심하는 사람이 있다고 하자. 하지만 이런 사람들의 공통점은 설사 내가 1,500만 원의 돈을 갚지 않는다 해도 원망을 할지언정 고소나 고발은 하지 않을 가족이나 친구 또는 동료라는 것이다. 그들과는 이미 1,500만 원 이상의 관계를 가진 것이다.

그렇게 보면 위의 사기 사건에서 44억 원을 투자받기 위해서 수도 없이 많은 사람들이 수 년간 움직였고 사무실과 차량유지비를 지출했다. 또한 250명의 사람을 만나기 위해서 어마어마한 노력과 비용을 사용했다. 결국은 저들을 잡았다고 해도 통장에 잔고가 없는 것은 당연한 사실인 것이다.

우리는 사회 많은 곳에서 이런 내용을 접한다. 하지만 그 실상을 보면 결코 남는 장사가 아닌 것이다. 거짓은 오래 지속될 수 없는 법이기 때문이다. 그러기 때문에 가장 크게 남는 것은 신뢰이다.

LH와의 경쟁

만약 주변에 식당이나 치킨전문점을 창업하는 이가 있다고 하자. 그를 아는 사람들은 저마다 나름의 조언을 아끼지 않을 것이다.

“요즘 퇴직하고 장사 시작하는 사람이 얼마나 많은데. 대충 하려고 했다가는 큰 코 다칠 걸요.”

“식당은 뭐니 뭐니 해도 서비스가 중요하지. 맛은 뭐 기본이고.”

“동네마다 한집 걸러 치킨집인데 잘 할 수 있겠어요? 게다가 브랜드 치킨전문점의 마케팅력을 이기려면 보통 노력으로는 힘들 겁니다.”

정말이지 틀린 말이 없다. 돌아서면 식당이고, 치킨집이고 또 커피전문점인 세상이다. 이런 상황에서 새로 장사를 시작해 망하지 않으려면 그들과 똑같이 해서는 승산이 없다. 하다 못해 시장통에 좌판을 깔아도 옆집과 같은 방법으로 하면 돈바구니가 텅 빈다. 여기

서 생겨난 말이 바로 ‘차별화’다. 남과 다른 차별적인 맛, 모양, 서비스로 승부를 걸어야 한다는 이야기다.

현대사회는 무한경쟁사회다. 때문에 생선장사든, 구멍가게든 그리고 식당이든, 대규모 기업체든 간에 남과 다른 차별화 전략은 반드시 필요하다. 고정관념을 깨는 신선한 승부 전략 없이는 이 무한 경쟁사회에서 살아남기가 너무도 힘든 것이 현실이다.

그런데 많은 사람들이 간과하는 중요한 사실 하나가 있다. 바로 임대사업도 엄연한 ‘사업’ 이요, 장사라는 것이다. 그런 만큼 임대사업 역시 결코 생각처럼 그렇게 간단한 일이 아니다. ‘차별화 전략’도 반드시 필요하다. 그럼에도 불구하고 셀 수도 없는 매체와 언론에서 떠들어 대기를 ‘은행에서 대출 받아 투자만 하면, 가만히 앉아서 돈 버는’ 일이 바로 임대사업이라고 한다. 과연 그럴지 하나하나 짚어보자.

예전 우리네 부모세대들은 내 집 장만하는 것을 인생 최고의 목표로 알고 살았다. 집 하나 갖고 전세라도 놓고 산다면, 집주인으로서 세입자한테 큰소리치는 것은 당연했다. 또 세입자들은 집주인 무서워 빨래도 내 마음대로 널지 못했다. 하지만 지금은 어떨까? 요즘 젊은 사람들은 집 사는 것을 결코 목표로 삼지 않는다. 전세로 살거나 월세로 살아도 전혀 불편함이 없기 때문이다. 평생 임차인으로

산다고 해도 전혀 서러울 것이 없는 세상이다. 오히려 집 가진 사람들이 임차인을 구하지 못해 발을 동동 구르는 일이 더 많다. 또 어떤 집주인은 세입자 눈치 보는 것만큼 피곤한 일이 없다고 말한다. 그만큼 널린 게 전셋집이요, 월셋집인 것이다.

이런 현실에서 임대사업을 시작하기만 하면 떼돈을 벌 것처럼 이야기하는 것 자체가 어불성설이다. 그런데 거기다 한 술 더 떠 ‘가만히’ 있어도 매달 월세통장에 돈이 꽂힌다고? 그야말로 삶은 무에 이도 안 들어갈 소리다.

자, 내가 자본을 투자해 임대업을 시작했다고 하자. 임차인이 들어오는 그 순간부터 나는 이 부동산 거래관계에서 철저한 ‘을’이 된다. 그리고 당연히 ‘갑’은 임차인이다. 왜냐고? 모든 거래에서 현물 또는 서비스를 제공받고 돈을 지불하는 쪽이 갑이고, 그 현물과 서비스를 제공하면서 대가로 돈을 받는 쪽이 을이기 때문이다. 을은 갑이 원하고 요구하는 사항을 당연히 맞추어 주어야 한다.

때로는 지나친 요구일 수도 있고, 어떨 때는 시간과 비용이 맞지 않을 수도 있다. 그렇다고 해서 요구나 바람을 무시할 수는 없다. 왜냐하면, 월세를 지급하는 쪽은 내가 아니라 세입자이기 때문이다. 중요한 것은 이제 대다수 임차인들이 “이 집이 마음에 안 들면 이사를 할 집은 얼마든지 많다.”고 생각하고 있다는 것이다.

그런 만큼 임대업을 마음먹는 순간, 수많은 경쟁자가 준비한 밀림

속으로 뛰어드는 것과 같다. 이런 냉정한 현실을 무시하고 아무 생각 없이 집주인의 절대 권력을 누리겠다고 생각한다면 그것만큼 어리석은 발상이 없을 것이다.

많은 임대사업자 중에서 살아남고, 기대한 만큼의 수익을 올리기 위해서는 나만의 경쟁력을 반드시 갖추고 있어야 한다. 건물이나 상가, 주택을 잘 유지하는 것은 기본이다. 다른 임대사업자보다 적은 비용으로 나만이 제공할 수 있는 서비스가 있어야 한다. 예를 들어 계약서를 손수 작성할 수 있다거나, 전기배선을 스스로 관리할 수 있다면 적은 비용으로 수익을 남길 수 있을 것이다.

임차인과의 관계를 돈독히 유지하는 것도 경쟁력 중 하나가 될 수 있다. 우리 아버지를 예로 들자면, 건물 1층에 식당을 세놓으셨던 아버지는 집안 행사가 있거나 손님이 왔을 때는 어김없이 그 식당을 이용하셨다. 외식 때 다른 곳에 가 본 기억이 없다. 그리고 지금은 나 역시 지인을 만날 때 그 국밥집을 찾는다. 이런 식으로 하면 세입자는 장사가 안 돼 어려운 상황이 생겨도 적지 않은 힘을 얻을 것이고, 그것이 결국 선순환이 되어 임대인에게도 득이 될 수 있다. 이렇게 나름대로 최상의 서비스를 제공하겠다는 날선 각오 없이 무작정한다고 해서 되는 게 임대사업은 아니라는 말이다.

한 가지 더 중요한 사실이 있다. 만일 내가 소형 주택 임대를 통해 수익을 얻고자 한다면 이 업계의 가장 큰손과 비교해 손색이 없어야

한다. 바로 'LH공사'다. 임대사업계의 거성은 누가 뭐래도 LH공사라고 할 수 있다. 그런데 내가 세놓은 반 지하 원룸이나 투룸에 들어오는 임차인은 LH의 공공임대주택에 들어가고는 싶으나 여건이 맞지 않는 이가 대부분일 것이다. 말하자면 국민은행에서 대출 못 받는 사람이 동네 신협이나 상호신용금고를 찾고, 거기서도 안 되는 사람은 사채시장을 가는 것과 같은 이치다.

이런 상황에서 내가 갖춰야 할 필수적인 경쟁력 하나는 바로 경제력이다. 왜냐하면, 소형 주택 특성상 비교적 형편이 어려운 세입자가 임차할 것은 뻔하고, 그렇다 보니 월세가 밀리거나 아예 받기 어려운 상황도 비일비재하게 되기 때문이다.

은행이자와 각종 공과금의 스트레스로부터 벗어날 수 있는 유일한 방법은 월세가 따박 따박 들어오지 않아도 자력으로 충분히 융통할 수 있는 경제력을 갖추는 것이다. 지방 같은 경우는 약사 등과 같은 전문직 종사자들이 임대업을 많이 겸하는데, 이들은 세가 밀려도 전혀 노심초사하지 않는다. 또 공실로 오래 비워둘지언정 조건이 맞지 않는 임대는 하지 않는다. 월세 100만 원짜리 물건을 잠시 어렵다고 50만 원에 세놓지는 않는다는 얘기다. 그렇게 하는 순간 물건의 가치가 확 떨어져 버리기 때문이다.

그런데 이런 경제력 없이 은행 빚 끌어들여 어렵사리 임대업을 하자면 단 한 달만 월세가 밀리거나 공실이 되어도 부부싸움이 난다. 부

부싸움 한두 번으로 끝나면 괜찮지만, 문제가 장기화될 경우에는 늘어나는 손실금에 비례해 스트레스도 커지고 본업도 손에 안 잡힌다. 그러다 보면 집안 분위기까지 제법 살벌해진다. 이래저래 망하는 지름길이 되는 것이다.

임대업계에는 생각보다 많은 경쟁자가 있다. LH는 물론이고, 내가 가진 것보다 더 좋은 조건의 물건을 더 싸게 임대할 수 있는 사람들이 많다. 또 월세가 밀려도 전혀 타격받지 않을 뿐 아니라 세입자가 원하는 서비스를 아낌없이 제공해 줄 마음의 준비가 되어있는 사람들이 얼마든지 많다. 이들과 경쟁해 살아남을 자신이 있는 자, 임대사업에 뛰어들어라.

대기업 총수는 주가가 떨어졌다고 해서 담배를 피거나 부부 싸움을 하거나 술을 먹지 않는다. 주가가 떨어지는 순간, 그들은 자식에게 주식을 상속한다. 반면에 개인들은 주식가격이 떨어지는 순간 밀리는 이자를 생각해야 하고, 기분도 같이 떨어지며, 부부싸움은 그만큼 늘어난다. 이것이 투자를 할 수 있는 사람과 투자를 할 수 없는 사람과의 차이이다. LH가 임대를 놓지 못하면 담당자가 스트레스는 받겠지만, 어차피 그 이상도 그 이하도 아닌 것이다. 하지만 개인들은 다르다는 것을 생각해야 한다. 뗏거리에서 자유롭지 않은 일반 서민들이 뗏거리를 위해 무엇인가 욕심을 내다가 주식과 투자에 항상 휘둘리는 이유가 여기에 있는 것이다.



임대사업이라는 것은 은근히 매력적인 부분이 있다. 필자 또한 적은 금액이지만 수년 간 세를 받고 있고, 물건을 권할 때도 세가 나올 수 있는 물건이면 좀 더 권하는 입장이다. 그럼에도 불구하고 이 같은 이야기를 하는 이유는 세를 목적으로 부동산을 구입한다는 것 자체가 상당히 위험하다는 사실을 강조하기 위해서이다.

물론 대기업이나 부동산 리츠회사에서는 임대수익 목적의 건물 매입을 제1순위의 투자 사업으로 진행하고 있다. 하지만 독자들이 꼭 알아야 하는 사실은, 이들은 자신의 돈으로 건물을 구입하는 것이 아니라 주주를 모집해 그들로부터 투자를 받는다는 것이다.

때문에 그 사업은 장기적이고 안정적인 임대수입 측면을 고려하기 보다는 투자자 모집 시기에 이익률이 극대화 되어 있는지 여부를 중시할 뿐이다.

콩나물 열 시루

사람들이 월세 소득원을 한 두 건 정도 가지는 것은 분명 좋은 일이다. 거기서 반찬값도 나오고 아이들 과자값도 나오니까. 그런데 이 정도 가지고 노후에 먹고 살 수 있다고 생각하는 것은 말이 안 된다. 기껏해야 몇 십만 원 수준이기 때문이다. 그렇다고 해서 다섯 건, 열 건 하면 잘 될까? 절대 그렇지 않다.

이렇게 수차례 말해 봐야 이미 '수익형 부동산'으로 노후대비할 생각에 잔뜩 부푼 독자라면 얼른 와 닿지 않을 것이다. 그래서 이제 부터 나름 아주 쉽게 설명해 보겠다.

집 베란다에서 콩나물을 키운다고 가정해 보자. 콩나물 재배시루를 하나 사고 콩을 산다. 그리고 물을 붓는다. 검은 천을 덮고 얼마 두니 콩나물이 자라기 시작한다. 맛도 좋고, 아이들도 좋아한다. 그래서 계산을 해보니, 시루 가격 4만 원과 콩 가격 몇 백 원을 들여 한

달에 콩나물 3만 원 어치를 맛있게 키워 먹었으니 몇 달을 놓고 보면 꽤 이득이다. 물론 물값도 조금 들었지만 그쯤은 별 것 아니라고 생각할 수 있다.

특히 마트에서 파는 콩나물이 마음에 들지 않거나 또는 마트가 멀어 콩나물 사러 가기가 번거로운 상황이었다면 더욱 더 이득을 본게 된다. 거기에 어린 자녀에게 콩나물의 성장과정을 보여줄 수 있으니 그야말로 일석이조다.

그런데 콩나물을 시루에 키워 먹음으로써 이득을 볼 수 있는 경우는 딱 여기까지다. 사실 생각만큼 이득도 아니다. 만약 콩나물시루를 인터넷으로 주문했다면, 컴퓨터 구입비와 인터넷 사용료에서 그만큼의 비용을 제해야 한다. 또 주문을 위한 주부의 노동비용, 택배를 받기 위해 기다린 시간비용, 콩나물에 물 주는 노동비용 등도 공제해야 한다. 그럼에도 불구하고 시루가 단 하나였기 때문에 이런 비용들을 굳이 고려하지 않았던 것이다.

만약 어느 주부가 집에서 콩나물을 키워 먹으니 여러모로 이득이라는 생각에 콩나물 다섯 시루 또는 열 시루를 재배하기로 했다고 하자. 과연 한 시루를 재배했을 때만큼 이득이 될까? 우선 콩나물 열 시루 가격이 만만치 않다. 거기다 시루를 모두 구입하고, 집에 설치하는 일도 큰일이 된다. 물을 주는 것은 또 어떨까. 이쯤 되면 아이한테 시킬 수 있는 정도도 넘어선다. 게다가 만약 여행이나 행사 등

의 이유로 며칠 집이라도 비울 일이 생기면 어떻게 될까. 애써 키운 콩나물 열 시루가 모두 못쓰게 되어 버린다. 그 손해는 이만저만이 아닐 것이다. 그런 후에 다 키운 콩나물은 또 어떻게 하나. 시장에 내다 팔자니 공들인 값도 안 나오게 생긴 일이다.

무엇보다 가장 심각한 문제는 콩나물시루가 깔고 앉아있는 면적 비용이다. 시루 하나가 4분의 1평 크기이니, 만약 분양가가 평당 1,000만 원인 아파트라면 콩나물시루 하나에 250만 원의 면적비용이 들어간다는 결론이 나온다. 처음 콩나물 한 시루를 키울 때도 이 정도의 보이지 않는 비용이 들어간다고는 아무도 생각하지 못했을 것이다. 그런데 여기에 콩나물 열 시루를 키운다면 자그마치 2,500만 원의 면적비용을 들여 콩나물을 키운다는 이야기가 된다.

상황이 이런데도 일반 가정에서 콩나물 열 시루를 키우면 큰 이득을 볼 수 있다고 말할 사람이 있을까? 물론 상업적으로 공장에서 콩나물을 키운다면 당연히 수익을 얻을 수 있겠지만, 일반 가정에는 그런 여건이 전혀 마련되어 있지 않다는 것이 문제다.

부동산 임대수익을 이야기하는 사람들은 늘 뭔가 대단한 수입이 있을 것처럼 이야기하지만 실상은 그렇지 않다. 일반 가정에서 콩나물 한 시루를 키우듯이 취미처럼, 놀이처럼 할 때 적으나마 수익을 얻을 수 있는 것이 부동산 임대다. 한두 건 운용해서 얻은 수익률이 높았다고 해서 다섯 건, 열 건 늘리면 수익률은 즉각 떨어지고 만다.

그 첫 번째 이유는 임대 물건을 늘리다 보면 그때부터는 모든 것이 비용으로 계산될 수밖에 없다. 한두 건을 관리할 때 투입되는 노력과 비용은 일반 직장인이나 주부가 혼자 힘으로 충분히 감당할 수 있다. 하지만 임대 물건의 늘어나면 이것이 불가능해질 수밖에 없다. 자신의 본업을 유지하면서 동시에 그 많은 임대 물건을 관리한다는 것은 말처럼 쉬운 일이 아니다.

두 번째 이유는 현재 임대 시장의 불안정성에서 찾을 수 있다. 한두 건 하면서는 어찌 어찌 운용이 가능할 수도 있다. 물론 이 역시 시장 상황 상 공실이 생기거나 임대료가 밀리거나 하면서 늘 불안하다. 그런데 여기서 그 수를 더 늘린다면 결과는 보지 않아도 뻔하다. 애써 한 물건의 임차인을 찾고 나면, 그 다음에는 다른 물건의 임차인이 몇 달씩 임대료를 밀리며 속을 썩인다. 또 다른 물건 임차인은 이런저런 고장을 고쳐달라고 연락해 온다.

다섯 건이면 다섯 건, 열 건이면 열 건만큼 손실비용이 발생하는 것이다. 이런 문제들을 모두 다 신속하게 해결할 수 있다면 큰 비용 손실을 막을 수 있겠지만, 직업적으로 임대업을 하지 않는 한 이는 불가능한 얘기다. 그러니 당연히 수익률 8%를 절대 보장할 수 없는 것이다.

어렸을 때 시골에서 살아본 분들은 아시겠지만, 초등학생 정도 되면 아이들은 집에서 염소 한두 마리씩을 책임지고 키운다. 새끼 염

소를 일 년 내 키워 시장에 내다 팔면 10만 원이다. 그래서 아이들은 친구들과 산에 놀러 가면 자연스럽게 염소 줄 풀을 베어 온다. 들에 널린 게 풀이니 염소 한 마리 먹일 양을 구하는 것쯤이야 크게 어렵지 않다. 또 여름 냇가에 수영하러 갈 때는 염소를 몰고 가서 강 옆에 묶어 둔다. 그러면 염소는 저 혼자 풀을 뜯어 먹고 잘도 자란다. 그렇게 일 년을 키워 장에 내다 팔면 새 옷도 사고, 시골에서 귀한 간식거리도 살 수가 있었다. 이 정도 되면 아이에게는 아주 쓸쓸한 수입원이라고 할 수 있다.

우리가 할 수 있는 임대업은 바로 이 수준까지다. 여기서 더 커지면 아이가 염소 열 마리 키우느라 학교도 못 가는 것과 진배없는 상황이 생기는 것이다.

자칭 전문가라고 떠드는 많은 사람들에게 왜 이런 질문은 던지지 못하는가? 당신이 수년간 몇 백만 원으로 몇 억을 벌었다면 지금 수중에 몇 억이 있는데, 그럼 왜 몇 십억을 벌었다고 다음 책을 쓰지 않는가 하는 것이다. 왜 부를 나누어주고자 그렇게 열심히 떠들려고 하는지 물어봐야 하는 것이 아닐까. 기왕이면 수강료를 받는 이유는 무엇인지도 말이다.

부동산 임대와 관련해서는 욕심을 부릴 필요가 없다. 욕심 부리면 부리는 만큼 손해가 생긴다. 불안정한 부동산시장에서 굳이 모험을 할 필요가 없는 것이다. 길을 가다보면 수년 간 비어있는 건물들이

있다. 그 물건들의 공통점은 부자들이 소유하고 있는 물건이며, 애써 임대를 놓고자 혈안이 되어 있지 않다는 것이다. 하지만 ‘임대’라고 쓰인 커다란 현수막이 붙어있는 건물들은 모두들 빛에 쫓기고 있는 건물이다.

일반인이 부동산 임대업을 할 때는 그저 심심할 때 들에 염소를 몰고 나가는 것 정도로만 해야 한다. 콩나물 한 시루 알차게 키워 밥 반찬 해 먹는 정도만 하는 것이다. 그래야 뒤탈이 없다. 부자들이 수십억 원짜리 빌딩에 임대사업을 하는 것은 그들에게 염소 한 마리 키우는 재미라는 것을 왜 모르는가?



대부분의 사람들이 세금에 대해 공부하지 않는 이유는 간단하다. 고민하고 공부하고 비싼 상담료를 내고 시간을 들여도, 결국 줄인 세금의 액수가 그 노력에 비해 너무 적기 때문이다.

하지만 부자들은 다르다. 그가 노력하는 시간보다 줄일 수 있는 세금이 더 많고, 그가 주는 의뢰비보다 담당 세무사가 절감해주는 세금이 훨씬 더 크다. 그래서 그들은 아주 복잡한 방법으로 세금을 납부하게 된다. 이것이 바로 그들 ‘갑’ 과 우리 ‘을’ 의 차이이다.

내 친구는 부자인가?

우리 동네는 작은 시골이다 보니 농협에서 운영하는 ‘농협 예식장’과 호텔식 뷔페 분위기로 운영하는 ‘명가’라는 예식장이 있다.

농협 예식장의 경우에는 아무래도 시골티가 많이 난다. 하지만 명가 예식장은 보다 나은 시설에 호텔식의 뷔페를 제공한다.

하루는 아버님이 예식장을 다녀오시는 길에 혀를 차시며 “갸들 손해나 보지 않았는가 몰러.”라고 하신다.

“아버님 무슨 말씀이세요?”

“아니 그래 지덜 형편에서 그런데서 왜 돈질이야, 누가 와서 얼마나 먹는다고!”

“아니, 왜 그러세요?”

“○○네 아들 있잖나, 글썄 명가에서 예식을 올렸잖아, 돈 없어서 고생하면서.”

옆에 과일을 꺾고 있던 여동생이 한마디 한다.

“아빠, 그래도 농협 예식장은 아니다. 나도 아빠 때문에 농협 예식장에서 했더니 드레스도 촌스럽고, 화장도 촌스럽고 정말. 얼마나 후회하는 줄 알아요?”

“이놈의 가시나가! 그래 예식장 좋은 곳에서 하면 축의금이 더 들어오냐? 겨우 넣어 봤자 시골 사람들 3만 원 넣는데. 보니까 한 사람이 식구 서너 명씩은 데려왔더군. 내 보기에는 틀림없이 손해 많이 봤을 거여.”

극히 아버님다운 계산이다. 그리고 보니 나 또한 시골 농협 예식장에서 결혼식을 했다. 분명 결혼식 비용을 지불하고도 아버님 주머니가 넉넉했을 것이라는 생각이 든다. 나야 그때만 해도 아무런 생각도 없이 살고 있었고 내가 결혼을 위해 모아 놓은 돈도 없었기 때문에 별다른 불만은 없었지만 말이다.

오래된 이야기지만 모 인사의 예식장에 심부름을 간적이 있었다. 내가 맡은 일은 하객들에게 식권을 나누어주는 일이었다. KBS별관에서 결혼식을 하는데, 나는 그렇게 많은 하객을 본적도 없었지만 그렇게 많은 하객들이 내놓은 축의금 봉투가 하나가 아니라 한 다발씩이라는 것에 또 한 번 놀랐다. 더 놀란 것은 거의 대부분 사람들이 축의금만 전달하고 식권도 받지 않고 갔다는 사실이다. 참 많이 남는 장사였다.

똑같은 직장에 다닌다고 해도 내 부모가 누구냐에 따라 예식장을 달리 잡아야 하는 이유가 여기에 있다. 시골에서는 축의금이라고 해 봐야 보통 3만 원 정도인데, 이런 상황에서 호텔식 고급 뷔페에서 결혼식을 치른다면 큰 손실을 볼 수밖에 없다.

더 재미 있는 것은 그렇게 먹고 난 사람들이 하는 소리가 축의금 3만 원에 잘 먹었다고 하는 것이 아니라 3만 원 짜리 뷔페가 왜 이렇게 맛이 없냐는 것이다. 본인은 물론 가족까지 해서 12만 원어치를 먹었다는 생각은 하지 않는다. 그것은 하객이 고민할 부분이 아니기 때문이다.

돈 있는 집의 자녀가 결혼을 하거나 집을 장만하면 이곳저곳에서 친척들이 냉장고도 사주고 소파도 사주고 장롱도 사주고 한다. 하지만 가진 것 없던 사람이 자수성가해서 집이라도 장만하면 주위에서 찾아와 기껏 한다는 소리가 돈 좀 빌려 달라는 이야기다. 그도 아니면 집안 대소사에 돈을 내놓지 않는다는 서운함을 표현하고 간다.

부동산도 그렇다. 내 주머니만 보고 투자할 것이 아니라 내 주변 환경과 수준이 맞는 부동산을 투자해야 하는 것이다. 하지만 많은 사람들이 나 하나만 돈이 있으면 남들과 똑같은 건물에 투자를 할 수 있다고 생각한다. 내게 돈이 있는 것은 많은 조건들 중 하나일 뿐이지, 절대 필요조건이 아니라는 사실을 알아야 한다.

“상가를 팔까 하는데, 살만한 사람 좀 알아봐 줄 수 있겠어?”

얼마 전 지인 한 분이 전화를 걸어 부탁해 온 내용이다. 경기권에 서 그럭저럭 잘 나가는 상권에 위치한 규모 있는 상가인데, 얼른 팔 리질 않는다는 것이다. 매매가는 얼마 정도 생각하는지 물었더니, 자그마치 7억이란다.

5년 전 대출 끼고 분양받아서 그 사이 월세로 이자와 원금을 갚아 나가는 했지만 아직 대출액은 꽤 남은 상황. 그런데 이 분의 하나 밖에 없는 아들이 결혼을 앞두고 있어서 갑자기 목돈이 필요하게 된 것이다.

자식 결혼 시키려면 살고 있는 집이라도 팔아서 뒷바라지하는 것이 요즘 ‘트렌드’라니 그 분으로서도 어쩔 수 없는 선택일 듯싶다. 아무튼 당시에 있는 돈 없는 돈 탈탈 털어서 물건을 매입했던 탓에 현재 의지할 것은 그 상가뿐이라고 했다.

문제는 ‘사상 최대의’ 불경기를 맞아 최근 부동산 매매 거래가 거의 실종되다시피 했다는 것이다. 중개업소에 매물로 내놓은 지가 벌써 수개월째인데 보러 오는 이도 거의 없고, 이미 분양거품이 내려앉아 시세는 살 때보다 오히려 낮아진 지경이란다.

손해를 감수하고라도 매매를 하려는 마당이지만 도저히 임자가 나타나질 않고 있어 이만저만 답답한 상황이 아니라는 것이다. 심지어 팔아만 준다면 수수료를 더 얹어주겠다는 제안까지 중개인에게

했지만 별다른 성과가 없어 이렇게 본인이 직접 발품을 팔아 매수자를 찾아 나섰다고 한다.

그분께서는 안타까운 일이지만 빠른 시일 내에 상가를 처분할 수 있으리라는 기대는 접어야 할 듯 보인다. 7,000만 원도 아니고 7억 원 짜리다. 그렇게 큰 금액을 선뜻 투자할 사람이 대한민국에 얼마나 될까. 혹시나 엄청난 월세 수익을 올리는 물건이라면 또 모르겠다.

그렇지 않고 그저 평범한 상권의 평범한 상가라면, 새로운 매수자를 만나기란 말 그대로 하늘의 별따기만큼이나 어려운 일이다. 그리고 이런 사실은 경기 호황기라고 해도 크게 달라질 것이 없다.

임대사업 한번 해보겠다고 목돈을 들여 덩어리 큰 부동산을 매입했다가 나중에 되팔지 못해 애만 태우는 이들을 주변에서 심심치 않게 본다. 시나리오는 대충 이렇다. 여기 10억 원짜리 보기 좋은 상가가 하나 있다. 부동산 중개인은 저 상가 하나만 분양받아 두면 일평생 좋은 수입원이 된다고 말한다. 최상의 노후대비책이란다.

얘기를 듣고 보니 남들은 다 하는 노후대비를 나만 안한다면 나중에 크게 후회할 것만 같다. 그래서 예금, 적금, 펀드 등 가진 현금 모두 털고, 거기에 대출까지 수익 받아 덜컥 사고야 만다. 그 후에는 어떻게 될까?

앞서 말했듯 건물은 노화하고, 상권은 시들어 가며, 만기가 도래

하면 임차인 구하는 일이 만만치 않다. 어렵사리 임차가 됐다 하더라도 간혹 월세가 밀리기도 하고, 각종 보수공사가 시시때때로 필요하다. 급기야 새로운 임차인을 더 이상 구하기 어려운 상황까지닥치고 만다.

이럴 때는 추가로 대출을 받아서 세입자의 보증금을 내어줘야 할 판이다. 여기에 얹친 데 덮친 격으로 세금과 이자는 꼬박꼬박 나간다. 이때 누군기는 말한다. 이제 그만 상가를 팔아 치우라고!

정말이지 하나만 알고 둘은 모르는 소리다. 부동산 매매가 그리 떡 먹듯 쉬우면 누군들 못하겠는가. 사람은 누구나 주거공간이 있어야 하기 때문에 만일 주거용 주택이라면 그나마 매매가 쉬울 수도 있다. 그러나 임대사업 등 투자를 목적으로 하는 부동산의 경우는 사기는 쉬워도 처분하는 일은 결코 만만한 일이 아니다.

먹고 살기도 힘든 세상에 투자하겠다는 여윳돈을 손에 쥐고 있기가 어디 그리 쉬울까. 아마도 강남의 부유한 사모님들을 제외하고는 거의 찾아보기 어려울 듯싶다. 거기다가 부동산이 덩어리까지 크다면 그야말로 백년하청(百年河清)이다. 굳이 중개업자의 말을 들어보지 않더라도 한 지역에서 큰 액수가 오가는 부동산 거래는 1년에 고작 몇 건 있을까 말까 하다.

상황이 이렇다 보니 수익에 육박하는 상가나 건물을 사정상 처분

해야 하는 상황이 생겼을 때, 많은 사람들이 매수자를 찾지 못해 발만 동동 구르는 상황이 비일비재하다. 이럴 때 해결할 수 있는 방법은 사실 단 하나밖에 없다. 바로 10억 원짜리 상가를 턱하니 사줄 친구나 그런 매수자를 소개해 줄 친척에게 전화를 하는 것이다.

“이 상가 어때. 내가 이번에 급전이 필요해서 그러는데, 몇 천 깎아줄 테니 이참에 당신이 한번 말해보지 그래.” 돈이 많은 친구라면, 또는 친척이라면 어려운 사정을 나 몰라라 하지는 않을 테니 꽤나 승산 있는 시도가 될 것이다. 운이 좋으면 단 며칠 사이에 바로 계약을 성사시킬 수도 있겠다. 하지만 과연 이런 일이 내게도 가능할까? 답은 생각해 보나 마나 ‘No!’다. 아무리 눈을 씻고 핸드폰 연락처 목록을 뒤져본들 주머니가 그렇게 두둑한 지인은 어디에도 없기 때문이다.

말이 나서 얘기지만 일부 성공했다는 임대사업자들에게는 그런 친구가 분명코 있었을 것이다. 겉으로는 부동산을 사고팔아야 하는 정확한 시점을 알았다고들 하지만, 그런 예측의 성공확률은 결코 높지 않다는 사실이 중요하다. 한두 건쯤이야 운으로 잘 되었다 치더라도 모든 부동산들이 그렇게 쉽게 팔리지는 않았을 것이라는 얘기다. 때문에 그들이 말하는 성공의 뒤에 돈과 인맥, 부유한 환경과 여건이 있었다는 것은 불을 보듯 뻔하다.

이는 보험업계나 금융업계의 성공신화에도 마찬가지로 적용되는

사실이다. 각종 매체에 성공신화로 소개되는 보험업계의 큰 손들을 보자. 그들이 영업왕으로 등극하기까지는 수많은 보험 상품을 망설임 없이 구입해 준 황금 인맥이 특특한 역할을 했을 것이다.

대기업의 간부, 공공기관의 수장 등이 다수 포진한 내로라하는 인맥과 여건이 뒷받침되지 않는 한 현실에서 그와 같은 성공신화가 이루어지기는 거의 불가능하다. 가까운 주변에 보험업에 뛰어든 친구가 있다면, 한번 비교해 봐도 좋을 것이다. 그들은 왜 영업왕이 되지 못했는지 금세 알 수 있게 된다.

수많은 사람들이 임대사업을 결심하면서 혹은 부동산에 투자하면서 무수히 저지르는 실수 중 하나가 바로 이것이다. 좋은 물건을 사서 수익을 충분히 얻고, 물건의 수명이 다 하면 되팔면 된다는 식의 판단보다 더 어리석은 것은 없다. 그것이 가능한 부류는 이 세상에 몇 없다고 보면 된다.

다른 사업과 마찬가지로 임대사업 역시 내 인맥과 여건으로 하는 것이다. 승승장구 잘 될 때도 있지만, 반대로 상당히 어려운 상황에 직면할 수도 있다. 그런 위기 상황까지도 모두 고려해서 시작해야 하는 것이 임대사업인 것이다.

자신의 여건과 환경을 고려하지 않고 무작정 건물 하나, 상가 하나로 미래를 약속받을 수 있다고 생각하는 오류를 범해서는 안 된다. 평생 모은 돈으로 수 억 대의 부동산을 매입하고자 하는가? 그렇

다면 가장 먼저 생각해야 할 것이 있다.

‘내 친구는 부자인가?’ 아니면 ‘내 형제의 통장은 두둑한가?’

이에 대한 대답이 ‘Yes!’가 아니라면, 절대 계약서에 도장을 찍어서는 안 된다. 고액 대출과 높은 이자의 늪에서 허덕일 때 내 손을 잡아 줄 ‘그 사람’도 없으면서 무턱대고 부동산 투자를 결심하는 것은 낙하산도 없이 5,000m 상공의 비행기에서 뛰어내리는 것과 마찬가지로 어리석은 행동이기 때문이다.

혹시 운이 좋으면 007영화의 제임스 본드처럼 악당의 낙하산을 잡아챌 수 있으려나…….



그래도 두 번씩이나 책을 내고 나니 나름 성공했다고 생각하는 것인지 최근 찾아오는 사람마다 하나같이 돈 좀 줄 수 없냐는 이야기이다. 정말 괴롭다. 아니, 차가지고 다니고 밥 먹고 다니면 돈이 있는 줄 안다. 필자 역시 남들처럼 생존 경쟁에서 매일 허우적거리고 있는 것이 현실이다. 이런 상황에서 돈 벌었다고 떠드는 사람들에게 욕 하는 것을 두고 자격 지심이라고 말할 수도 있겠지만, 쉽게 돈 벌었다는 사람들 중에서 쉽게 망하지 않는 사람을 본 적이 없다.

요즘 같은 불경기에 잘되고 있다고 떠드는 사람이 사기다.

땅을 사는 것은 일거리를 사는 것

많은 사람들이 노후의 편안한 삶을 위해 땅을 사고, 건물을 매입하며, 오피스텔이나 빌라를 짓는다고 말한다. 사실 요즘 매체가 하도 떠들어대는 통에 사람들은 노후를 미리 대비하지 않으면 무슨 큰일이 날 것처럼 생각한다. 그렇지만 우리 삶의 본질은 차라리 하루 대비에 있다고 보는 것이 옳다. 주어진 오늘 하루를 얼마나 생산적이고 값어치 있게 사느냐가 노후를 준비하는 것보다 훨씬 더 값지고 중요한 일이다.

물론 노후 준비를 하지 말아야 된다는 이야기가 아니다. 하루하루를 부지런히 살다 보면 그것이 자연스럽게 노후 준비가 되는 것이지, 노후대비한다고 강박적으로 보험 들고, 연금 들고, 임대사업 한다고 해서 그렇게 잘 준비하는 것이라고 생각하지 않는다.

우리에게 정작 중요한 것은 노후의 윤택한 삶보다 하루라도 젊은

지금의 이 시간이다. 삼성그룹 이진희 회장이 만약 1억 원을 내면 젊은 시절의 하루를 돌려주겠다는 제안을 받는다면, 조금도 망설임 없이 그 돈을 내놓을 것이다.

그만큼 젊은 시간은 소중하다. 그런데 지금 우리네들은 그 1억을 모으겠다고 가족과의 여유 있는 시간이나 삶의 중요한 가치를 외면하고 있다. 너도 나도 1억을 모아야 종자돈 삼아 임대사업을 할 수 있다고 하니, 그 돈을 좇기 위해 이토록 소중한 시간을 허비하고 있는 것이다.

부자가 되고 싶은 것은 현대사회 모든 이의 소망이다. 노후대비나 임대사업도 그 중 하나일 것이다. 그렇지만 나를 위한 시간을 확보하는 것이야말로 가장 큰 부자가 되는 길이다. 일에 쫓기지 않고 여유롭게 살 수 있다면 그것이 곧 부자의 삶이다. 또 나와 가족이 다 함께 즐거운 시간을 보내고, 모두 건강을 지킬 수 있다면 이 세상 최고의 부자라고 자부해도 틀리지 않을 것이다. 그런데도 미래의 돈을 위해 오늘의 시간을 다 써버린다면 너무 아깝지 않은가.

돈이 없다고 해서 아무 것도 가질 수 없다고 생각하는 것은 그야말로 현대사회의 관습에 얽매어 있는 것이다. 만약 내 아이에게 책상이 필요하다면, 대부분의 사람들은 돈을 벌어야 책상을 구할 수 있다고 생각할 것이다.

하지만 꼭 그런 것은 아니다. 내가 돈은 없지만 시간이 있다면 산

에 가서 나무를 베어다 책상을 만들면 된다. 예전에는 다들 그렇게 했고, 지금도 충분히 할 수 있는 일이다. 또 요즘 부모들은 누구나 다 아이가 학교 공부를 따라가지 못하면 당연히 학원에 보낸다. 돈이 없으면 학원에 보낼 수 없다고 올상이다.

하지만 내 아이의 실력이 부족해 보이면, 기초적인 수준에서는 내가 직접 가르치면 된다. 그것을 굳이 직업을 갖고 돈을 벌어서 그 돈으로 학원을 보내야만 맞는 것이라고 생각하는 좁은 사고가 우리 삶을 더욱 고통스럽게 한다.

만약 정말 노후대비를 하고 싶다면 연금저축을 불입하기 위해 야근, 특근하는 대신에 건강관리에 좀 더 힘쓰면 된다. 그래서 노후에 치과 치료 덜 받고, 허리 수술 안 받으면 그게 더 효과적인 노후대비다.

나중에 월세로 먹고 살겠다고 지금 오피스텔 사서 임대해 봐야 10년, 20년 유지할 수도 없다. 그 전에 임대가 더 이상 안 되는 상황이 닥칠 수 있다. 또 시간이 지날수록 건물 가치는 제로가 돼 버리고 만다. 그러니 지금부터 꾸준히 건강을 유지해 노후에도 조금씩 소일을 할 수 있으면 그것이 바로 진정한 노후대비라고 할 수 있다.

무엇보다 임대사업으로 노후대비하겠다는 사람들에게 가장 하고 싶은 말은 그 땅과 집을 유지하기 위해 반드시 필요한 노동에 대해서도 고민해 보라는 것이다. 땅과 집을 사서 그대로 방치하면 그것

은 결코 우리에게 수익을 가져다주지 않으며, 노후를 보장해 주는 일은 더더욱 없다. 무조건 자본금만 있으면 임대업이 되는 줄 아는데 결코 그렇지 않다. 우선 부동산에 대한 마인드부터 바뀌어야만 임대사업을 해도 성공하고, 노후대비도 할 수 있다.

평생 땅과 함께 하셨던 내 아버지는 늘 이런 말씀을 하셨다.

“땅을 산다는 것은 내 일거리를 사는 것이다. 땅을 사놓고 그 땅에서 일하지 않으면 아무 소용이 없어. 땅이 죽고 말테니까. 그러니 결국 땅은 내 일거리를 만들기 위해서 사는 것이라고 할 수 있다. 땅은 곧 일이다.”

당시에는 이 말씀이 무슨 뜻인지 잘 몰랐다. 그러나 나 역시 아버지와 같은 길을 걷게 되면서 그 뜻을 늦게나마 조금이라도 헤아릴 수 있게 됐다.

부동산에는 늘 손이 많이 간다. 땅은 땅대로, 건물은 건물대로 그 가치를 유지하기 위해서는 엄청난 노력이 필요하다. 부동산으로 돈을 번다고 할 때는 그러한 노력의 대가로 수익을 얻는 것이지, 가만히 있는데 저절로 소득이 마구 생겨나는 것이 아니라는 것을 알아야 한다.

정말 일거리를 사고 싶고, 그 일을 제대로 할 수 있는 자신이 있는 사람만 임대업을 시작해야 한다. 한 건이든, 두 건이든 최선을 다해

운영할 때에만 그 수익이 쌓여 노후대비가 될 수 있기 때문이다. 그렇게 못하겠거든 차라리 건강관리에 열중하는 것이 더 남는 장사다. 월세 소득은 불로소득이 아니다.



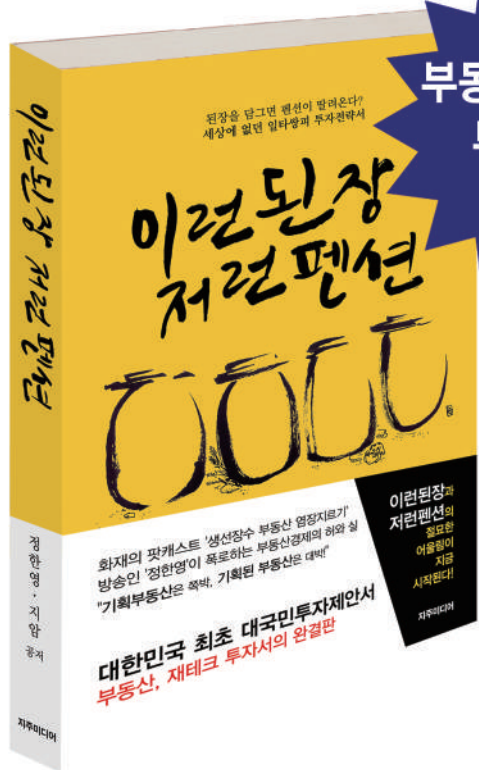
자녀 공부를 잘 시키려는 부모들은 대부분 '좋은 비법'을 찾는다. 하지만 대부분의 아이들이 공부에 잘 적응하지 못하는 것은 공부하기에 적절하지 않은 집과 주변 환경 때문이다.

공부를 잘 하는 특별한 비법을 찾기 보다는 공부에 집중하고 노력할 수 있는 환경을 만들어주는 것이 더 중요하다. 아무리 좋은 비법을 가르쳐 주는 학원에서 공부한다고 해도, 학원 수업보다 더 중요한 것이 그것을 배우고 익히는 학습자의 노력이기 때문이다.

돈을 버는 것도 마찬가지일 것이다. 솔직히 말하면 돈 버는 비법을 떠드는 필자보다 생활에 충실하며 근면한 회원 분들이 돈을 더 벌고 있다. 이것은 아주 중요하며 기본이 되는 이야기이다.

수익률을 만들어주는 특별한 방법을 통해 돈을 버는 것이 아니다. 모든 성공은 자신의 근면한 마음가짐부터 시작되는 것이다. 을에게 있어 중요한 것은 갑의 성공담이 아니라 부지런함으로 어려움을 극복한 을들의 생생한 이야기인 것이다.

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"



PART_02



부동산을 대하는 우리의 자세

땅과 집에 대한 오해는 이제 그만,
제대로 알아야 살아남는다

그렇다. 부동산은 결혼과 마찬가지로 철저히 개인 맞춤형이다. 각자의 환경과 여건에 맞춰 매입하고 팔아야만 하는 것이 바로 부동산이라는 이야기다. 아무리 세상 모든 사람들이 말하길 정원 있는 집이 살기 좋다고 해도 나무를 가꾸거나 흙을 만지는 데 전혀 취미가 없으면 그런 집을 선택할 하등의 이유가 없다. 오히려 주변에 잘 가꿔진 공원이 있는 주택을 선택하는 것이 옳다.





PART 02

부동산을 대하는 우리의 자세

부동산, 그리고 결혼

부동산에 대한 상담을 진행하며 가장 난감한 상황을 꼽으라면 바로 이것이다. 앞도 뒤도 없이 무조건 “좋은 땅은 어떤 땅인가요?”라는 질문에 답을 해야만 할 때!

많은 이들이 부동산과 관련해 크게 오해하는 것이 있는데, 어떤 하나의 정보가 모든 사람들에게 공통적으로 유용할 것이라고 생각하는 것이다. 이런 이유로 인터넷을 포함한 각종 매체에 수많은 정보 아닌 정보가 넘쳐나고 있다. 어느 지역의 땅이 좋다더라, 어느 상권이 새롭게 뜬다더라, 이런 부동산에 투자하면 성공한다더라 등 모두 ‘~카더라.’ 식의 이야기다. 하지만 실상은 모두 아무 짝에도 소용 없는 정보들이다. 이유는 너무나도 간단하다. 그 빌딩이 아무리 좋은들 내가 살 수 있는 능력이 되어야만 내게도 좋은 부동산인 것이다. 그렇지 않으면 그 빌딩은 살 능력이 되는 다른 사람에게만 좋은

부동산이다.

부동산은 현재 수중에 가진 자산과도 관련이 있지만, 당사자의 미래 계획과도 밀접한 관련이 있다. 예를 들어 중년의 부부가 지금 당장 여유자금이 있다고 해서 그 돈을 모두 부동산에 투자하는 것은 매우 적절하지 못한 결정이다. 왜냐하면, 이 부부에게는 장차 대학에 입학해야 하는 자녀가 둘이나 있어 고액의 학자금 지출이 예정되어 있으며, 이후에는 자녀의 결혼자금도 지원해야 하는 상황이기 때문이다.

부동산 투자는 1년 만기 은행 예·적금이 아니다. 따라서 단기적인 시각으로 접근하기 보다는 인생 전반의 장기적 계획과 맞물려 함께 고민해야 한다. 그럼에도 불구하고 아무런 계획도 없이 어떤 부동산이 좋은 부동산인지 궁금해 하는 질문에는 상당히 곤혹스러울 수밖에 없다. 또 일반적으로 좋다고 하는 부동산이라면 당장 투자에 뛰어들어야 할 것처럼 고민하는 태도 역시 매우 바람직하지 않다고 생각한다. 일반적인 통계나 조언이 모든 사람들에게 저마다 딱 들어맞으리라는 보장이 어디 있나.

나는 부동산과 만나는 것을 결혼에 비유할 수 있다고 생각한다. 결혼과 관련해 많은 사람들이 흔히 고민하는 것은 최고의 배우자감이다. 결혼을 앞두고 대다수 사람들은 상대방이 좋은 배우자가 될 조건을 갖추었는지 하나부터 열까지 따지며 고민한다. 또 사회적으

로는 신랑과 신부가 각각 어떤 조건을 갖춰야 최고의 배우자감이라 할 수 있을지 항목별로 나누어 하한선을 결정한다. 외모, 학벌, 소득 등 다양한 항목에서 꼼꼼히도 점검한다.

그런데 조금만 깊이 생각해 보면 이것처럼 쓸데없는 고민이 없다. 일반적으로 좋은 조건의 배우자감이라면 무조건 내게도 좋은 배우자가 될 수 있을까? 답은 ‘그렇지 않다.’이다. 최상의 조건을 갖춘 사람이 나를 좋다고 할리도 없겠지만, 그보다는 사람마다 우위를 두는 가치가 다르기 때문에 아무리 좋은 사람이라도 나와 맞지 않을 가능성이 농후하기 때문이다.

그래서 가장 이상적인 결혼은 서로에게 잘 맞는 사람과 만나 하는 결혼이다. 그런데 여기서 또 잘 빠지는 함정이 있다. 서로 잘 맞는 사람을 골라야 한다는 것을 알면서도 연애 기간 내내 상대방에 대해서만 조목조목 따지고 있는 것이다. 하지만 상대를 살펴보는 것 못지않게 열심히 해야 할 일이 바로 나 자신에 대해 알아나가는 것이다. 나는 어떤 상황을 절대 참지 못하고, 어느 때 가장 행복감을 느끼는지 또 경제적 지출은 어떤 우선순위를 두고 하는지 등. 이런 것들에 대해 분명하게 알고 배우자를 선택하는 이는 참으로 드물다. 어찌됐든 이런 점에서 부동산을 선택하는 것과 배우자를 선택하는 것은 매우 닮았다.

그렇다. 부동산은 결혼과 마찬가지로 철저히 개인 맞춤형이다. 각

자의 환경과 여건에 맞춰 매입하고 팔아야만 하는 것이 바로 부동산이라는 이야기다. 아무리 세상 모든 사람들이 말하길 정원 있는 집이 살기 좋다고 해도 나무를 가꾸거나 흙을 만지는 데 전혀 취미가 없으면 그런 집을 선택할 하등의 이유가 없다. 오히려 주변에 잘 가꾸진 공원이 있는 주택을 선택하는 것이 옳다.

만약 어떤 지역의 땅이 5년 후 개발지역으로 지정될 가능성이 있어 너도 나도 대출 얻어 투자한다고 해도 2년 이내에 은퇴를 앞둔 처지라면 절대 그래서는 안 된다. 은퇴시점인 2년 후부터 개발이익을 보기 전까지의 대출 이자를 어떻게 감당할 것인가. 또 전원주택 바람이 분다고 해서 도시생활에 익숙한 사람이 전원의 꿈을 함부로 계획한다면 답답한 생활을 못 견뎌 후에 낭패를 볼 수도 있다.

따라서 부동산에 처음 접근할 때는 그 땅에 대해 고민하기 전에 먼저 나에 대해 깊이 생각하고 고민해야 한다. 나는 어떤 가치관의 사람이고, 내 가족은 어떠한 미래를 계획하고 있는지에 대해 진지하게 성찰해야 한다. 만약 살 집을 구입한다고 할 때는 나와 가족의 습관, 취향부터 면밀히 살펴야 한다. 물론 나의 현재 자산상태와 미래 자산을 체크하는 것은 그 중에서도 가장 먼저 해야 할 일이다. 그렇지 않고 덜컥 땅부터 사거나 집부터 산다면 분명 큰 후회를 할 수밖에 없다.

이런 상황에서 수많은 부동산 전문가들의 정보와 조언들은 정말

투자자가 몰리면서 가격 상승이 일어나고, 그만큼 수익률은 떨어질 텐데 이것이 어떻게 정보가 될 수 있겠나. 또 “서울 ○○구 ○○동의 경우 인근 대학의 자취생들이 많아 소형 주택이나 원룸의 수요가 많으니 임대사업지로 유력하다.”는 식의 뉴스 기사도 마찬가지다. 이 정도 내용은 이미 알 만한 사람은 다 아는 것들이다. 이런 휴지조각 보다 못한 정보를 재테크 정보라고 제공하는 사람들이 오늘날의 수많은 전문가들이시다.

부동산은 덩어리가 크기 때문에 누구나 처음으로 땅을 매입하거나 건축물에 투자할 때는 막연한 심정이 들 수밖에 없다. 실제로 많은 이들이 부동산에 대해 쉽사리 접근하지 못하고 낯설어 한다. 그렇다고 해서 효용성이 전혀 없는 세간의 이야기들에 이리저리 휘둘릴 필요는 없다.

좋은 땅이 무엇인지 몰라 고민이 된다면, 정답을 말해 줄 수 있다. 나에게 딱 맞는 땅이 가장 좋은 땅이다. 그리고 그런 부동산을 찾기 위해서는 먼저 자신을 돌아볼 필요가 있다. 나를 알고 땅을 알면 백전백승百戰百勝이 아니라 백토백매百土百買이다.



요즘 아파트값이 떨어지면서 아파트 구매에 대한 문의가 계속 들어오고 있다. 얼마 전 양주택이라고 하는 분이 문의 전화를 주셨다. 아파트를 경매로 구매하기 원한다는 이야기였다. 필자의 답변은 인근 부동산에 가서

매물을 먼저 알아보라는 것이었다.

그곳은 이미 시장이 정리된 곳이기 때문이다. 경매가격보다 일반 매매가격이 오히려 더 쌀 가능성이 높았다. 아니나 다를까, 원하는 층의 아파트를 경매가보다 오히려 더 낮은 가격으로 매입할 수 있게 되었다. 수년 동안 집 장만을 미루고 기다린 보람이 있었던 것이다.

대구로 이사를 하게 된 분과의 상담은 또 다르다. 아파트를 구매하려고 하는데 그 동네는 온통 오른다는 이야기만 하고 있다고 했다. 그 실상에 대해 한참동안 전화 통화를 했다. 그 다음에 온 회신은 일단 집 장만을 미루기로 했다는 것이다.

반면에 대전에 있는 한 분은 집을 팔려고 하다가 지금은 미루고 있다고 했다. 그에 대한 필자의 답은 “최대한 빨리 팔라.”였다. 이렇듯 지역별로 또는 아파트 종류별로 상황은 천차만별이다. 물건을 매입하거나 또는 매도하고자 하는 사람에 따라서도 또 달라진다.

누구는 사야하고, 누구는 팔아야 하고, 누구는 보유해야 하고, 왜 이렇게 답변이 달라지는가? 다른 것이기 때문에 다르게 대답하는 것이 답이기 때문이다.

마케팅과 컨설팅

많은 사람들이 마케팅과 컨설팅의 차이를 잘 인식하지 못하고 있는 듯하다. 특히 인터넷을 통한 마케팅과 컨설팅 부분에서 더욱 그렇다. 수많은 사람들이 인터넷을 통해 정보를 얻는데 익숙해 있다. 그리고 인터넷을 일컬어 '정보의 바다'라고 한다. 과연 그럴까? 일단 분명 짚고 넘어가야 할 것은 내가 돈을 지불하지 않고 얻는 것은 마케팅이며, 내가 돈을 지불하고 얻는 것은 컨설팅이라는 것이다.

그리고 정보를 제공하는 측에서 적극적인 것은 마케팅이고, 정보 제공자가 소극적인 것은 컨설팅이다. 이것을 다시 이야기하자면, 당신에게 무엇인가 해야 한다고 부추기는 것은 마케팅이고 당신에게 무엇인가 하지 말아야 하는 것은 컨설팅인 것이다. 말장난으로 느껴질 수도 있겠지만 그렇지 않다.

당신의 말초 신경을 자극하는 예쁜 모델이 섹시한 몸동작을 하면

서 지금 소주를 권하고 있다. 그러면서 말한다. “산소가 녹아 있는 아주 좋은 소주라서 아침이면 숙취가 전혀 없습니다.” 이것이 컨설팅인가? 당신이 숙취와 건강을 걱정해서 음주를 참고자 하는 상황에서 제품에 산소가 들어있다는 이유로 먹어도 별 문제가 없을 것이라는 식의 자극을 주는 것에 불과하다. 그렇다면 컨설팅은 무엇인가? 무조건 술은 먹어서는 안된다고 말하는 것이 컨설팅인 것이다. 술을 먹고 싶어 하는 사람에게 “술 먹지 말라.”고 하며 막는 것이다. 그래서 컨설팅은 돈을 쓰고자 하는 사람들에게는 좋은 이야기로 들리지도 않고 재미도 없다.

어쩌면 부동산을 통해 돈을 벌고자 하는 사람들에게 필자가 “하지 말라.”는 소리를 더 많이 하고 있으니 책이 잘 팔리지 않는 것인 지도 모른다. 하지만 난 그래도 계속해서 책을 쓰고 계속해서 말리고자 한다. 그 이유는 그렇게 말리는 것을 뿌리치고도 하고 싶은 이유가 있을 때 진정 가치가 있는 것이기 때문이다. 어렵다는 것을 알면서도 땅을 사야겠다는 생각을 할 수 있을 때 비로소 올바른 땅을 살 수 있는 것이다.

대규모 기획부동산 사기단 검거 소식은 잇을 만하면 한 번씩 들려온다. 이번에는 우리 지주클럽이 위치한 대전에서 일어난 사건으로, 피해자 200여 명에 피해액은 300억 원이 넘는단다. 피의자들은 양평 지역 임야와 맹지를 1억에 사들인 뒤, 있지도 않을 리조트 건립

을 미끼로 투자자들에게 엄청난 금액을 받고 되팔았다. 정말 배포도 크다. 어떻게 그렇게 많은 돈을 훔치려 했는지 놀라울 따름이다.

또 얼마 전에는 자그마치 10년에 걸쳐 3,000억 원 대의 부동산 사기를 저질렀던 일당에 대한 법원 판결이 나와 다시 한 번 세간의 이목이 집중되기도 했다. 이들 부동산 사기단들은 전혀 관련도 없는 땅을 리조트 건립 예정 지역, 대규모 개발 지역, 새만금 사업의 배후 도시 등으로 속여 팔아 단 몇 달 만에 수십, 수백 억 원씩 챙겨 달아난다. 모두 ‘고수익 보장’을 미끼로 사람들에게 부동산 투자를 권유했고, 이에 혹한 피해자들은 너도 나도 지갑을 열었다. 법인등기부등본 등을 미리 살펴보지 않은 피해자들도 문제지만, 걱정하고 속여 넘기는 데는 장사가 없다. 이런 부동산 투자사기에 반드시 등장하는 단어가 하나 있으니 바로 ‘컨설팅’이다. 사기단들의 활동명은 모두 한결같이 ‘부동산 컨설팅 회사’였다. 컨설팅을 해 준다는데, 사기를 마음먹은 도둑들일 줄 어느 누가 알랴. 그저 나의 재산 관리와 투자를 도와주는 사람들일 것으로 믿고 모든 것을 맡겨버리는 것이다. 최근에는 미분양 아파트 주변에 공인 중개사 자격증도 없이 “부동산 컨설팅해 드립니다.”라는 문구를 버젓이 내걸고 중개 영업을 하는 이들도 생겨나고 있다고 한다. 이런 경우 소비자들은 부동산 중개업자인 줄로 오인할 수밖에 없다. 주의하지 않으면 크고 작은 사기로 이어질 수 있는 실정이다.

그런데 이런 사기 행각이 아니더라도 요즘엔 어딜 가나 ‘컨설팅’ 타령이다. 금융, 주식, 부동산, 창업, 각종 투자 등 경제 각 분야에서 수시로 회자된다. 마치 일반인은 컨설팅 과정을 거치지 않으면 어떤 경제활동도 해서는 안 될 것처럼 분위기를 몰아간다. 어딜 가나 컨설턴트가 나서서 상세하게 설명하고 도와준다. 그런데 이것이 참으로 위험하다. 모든 컨설팅이 앞서 말한 투자사기로 이어지는 것은 아니지만, 그럼에도 불구하고 우리는 모든 컨설팅에 대해 대단히 주의해야 한다. 왜냐하면 이즈음의 컨설팅은 대부분 ‘마케팅’의 본질을 갖고 있기 때문이다.

예를 들어 보자. 신문이나 잡지를 통해 한번쯤은 접한 내용일 텐데, 요약하면 대충 이렇다. 수도권에서 맞벌이 하는 30대 후반의 부부가 현재 월 소득은 얼마요, 자산과 부채는 얼마인데 향후 10년 안에 집을 장만하고 넉넉한 노후자금을 마련하기 위해서는 어떻게 재테크를 해야 하는지 질문해 온다. 그러면 금융 컨설턴트, 보험 컨설턴트 그리고 부동산 컨설턴트가 한 명씩 나서서 적립식 펀드를 신규로 운용하고, 연금보험 상품에 지금 당장 가입할 것을 권유한다. 또 여유자금으로는 어느 지역 수익형 부동산을 매입해 임대사업을 시작하면 연 8%의 수익률을 얻을 수 있다고 이야기 한다. 그리고 이렇게 해야만 원하는 만큼 자산이 불어나고, 그것이 곧 알찬 노후대비라고 단정한다. 모두 ‘컨설팅’의 이름으로!

참 기가 찬 노릇이다. 기사의 질문 자체도 꾸며진 내용일 것이 분명하지만, 이 기사를 읽고 “맞아! 나도 이렇게 재테크를 해봐야겠군.”이라고 생각하는 이들이 적지 않을 것을 생각하면 분통이 치밀지경이다. 이 내용이 어디로 봐서 컨설팅인가. 내 눈에는 그저 마케팅으로밖에 보이지 않는다. 은행과 증권사에 소속된 금융 컨설턴트가 높은 수익률을 보장하며 조언하는 금융 상품은 결코 소비자에게 이득을 가져다 줄 상품이 아니다. 오히려 그 반대로 은행과 증권사에 이득이 되고, 그들이 팔고자 하는 상품인 것이다.

보험도 마찬가지다. 보험사가 고객의 노후를 얼마나 심각하게 염려하는지는 모르겠지만, 고객 보다는 보험사의 미래를 대비하기 위해 꼭 팔아야 하는 상품들이 대부분일 것이다. 모 지역의 수익형 부동산에 대한 정보는 또 어떤가. 이 부동산이 팔려야만 콩고물 하나라도 건지는 컨설팅 업체의 능동적인 마케팅 활동에 불과하다. 상황이 이런데도 수많은 소시민들은 오직 자신만을 위한 컨설팅이라 믿고, 그들이 내미는 정보를 알짜배기 정보로 완전히 오인한다. 인터넷이나 거리의 수많은 광고판에 걸린 “컨설팅 해 드립니다.”라는 달콤한 말을 있는 그대로 믿어버린다. 심지어 그 앞에 ‘무료’라는 수식어가 붙어있을 때는 감동이라도 받을 태세다. 이렇게 좋은 설명과 조언, 금쪽같은 정보를 무료로 내게 주다니! 하면서 말이다.

반드시 알아두어야 할 진실이 있다. 컨설팅이란 돈을 내고 받아야

진정한 컨설팅이라는 것이다. 그렇지 않고 무료로 해주고, 매체에서 해주는 컨설팅은 모두 실은 마케팅이다. 자기네 물건, 펀드, 보험 상품, 아파트 그리고 땅을 팔고 싶어서 광고 내는 것이다. 정보라는 것들도 모두 한 마디로 쓰레기다. 수 천만 명이 보는 매체에 내놓고 공개 컨설팅해 준 그 정보는 이미 아무짝에도 쓸모가 없다.

그에 반해 지주클럽은 회원들에게 컨설팅을 해주고 돈을 받으니까 진짜 컨설팅이 맞다. 부동산에 관심 있는 분들, 이제부터라도 무료 부동산 컨설팅은 절대 받지 말기를 바란다. 이런 역학관계에 눈떠야만 제대로 투자할 수 있고, 제대로 된 부동산도 만날 수 있다.

필자는 지주클럽이 ‘컨설팅 회사’라고 자신 있게 말한다. 물론 부동산을 소개하기도 하고 팔려고 노력도 한다. 하지만 상품을 보여주거나 상품에 대한 환상을 말하기 전에 의뢰인과 삶에 대한 이야기를 먼저 한다. 그리고 지주클럽은 이해할 수 없을 정도로 많은 비용의 가입비를 받는다. 물론 그 가입비는 100% 공동투자 물건에 쓰인다. 현재 가입비는 500만 원이다. 필자가 10억 대의 건물을 찾는 사람에게 “먼저 500만 원의 공투에 참여해야 합니다.”라고 말했다니 돌아온 대답은 “좋은 물건을 찾아주면 500만 원의 공투에 참여하겠다.”는 것이었다. 그 분은 500만 원의 공투 참여 조건을 또 다른 마케팅으로 생각하는 것 같다. 하지만 지주클럽의 공투는 그런 것이 아니다. 의뢰인과 지주클럽 사이에 신뢰를 마련하기 위한 최소한의 거래

담보인 것이다.

당신이 아무 부동산에나 전화해서 몇 번이고 몇 시간이고 문의를 했을 때 행복한 마음으로 상담을 해주는 업체를 보았는지 묻고 싶다. 만약 그런 업체가 있다고 해도 오히려 그렇게 상담을 해주는 저의에 대해 의심하며 더욱 신뢰하지 못할 것이다. 필자는 회원들과 몇 시간의 상담을 나누어도 한 번도 짜증을 내거나 피곤해 한 적이 없었다. 내가 그분들에게 무엇인가 제공할 수 있다는 사실에 항상 행복했다. 왜? 그 회원들이야말로 나와 함께 같은 미래에 투자한 분들이기 때문이다.



회원 수가 늘면서 왼쪽 귀에 종기가 생기기 시작했다. 이틀이 멀다하고 피가 나고 있다. 아무래도 전자파의 영향인 듯 하다. 뭐, 그래도 암은 아니니 다행인가 싶다. 오히려 이렇게 많은 열정을 지니고 살 수 있는 것에 대해 감사하며 더욱 힘을 내 본다.

한 달에 1만 킬로를 주행하면서 생긴 것이 엉덩이의 종기고, 하루에 수도 없이 많은 통화로 인해 생긴 것이 귀의 종기이다. 하지만 스스로 최선을 다하고자 노력한다.

그것은 일에 대한 만족 때문이기도 하지만, 한 분 한 분 소중한 인연을 만날 수 있다는 것이 정말 행복하기 때문이다.

리스크 줄이기

추운 겨울 강에서 낚시꾼이 뚝뚝 언 얼음을 깨고 낚시대를 드리운다. 얼마나 지났을까 낚시대가 꿈틀하더니 팔뚝만한 송어가 잡혀 올라온다. 민물고기 중 유일하게 회로 먹을 수 있다는 송어, 그것도 무지개 송어다. 물 밖으로 나온 송어는 살아보겠다고 이리저리 뒤척여 보지만 소용없다. 밤새 추위에 떨며 미끼를 준비했던 낚시꾼의 아침 식사가 될 일만 남은 것이다.

송어로서는 억울하기도 할 것이다. 자다가 난데없이 낚시꾼의 낚시대가 되게 생겼으니 말이다. 하지만 다시 생각해 보면 그리 억울할 일도 아니다. 잡혀 죽을 줄 모르고 미끼를 덥석 문 쪽은 송어 자신이기 때문이다. 다른 물고기보다 더 쉽게 먹이를 먹고자 했던 송어의 최후가 어찌 어디선가 본 듯한 느낌이 드는 것은 왜일까.

부동산 투자, 금융 투자 등 이른바 재테크 상황에서 가장 중요한

요소는 무엇일까? 수익률 분석? 아니다. 정책 분석? 이것도 아니다. 우리가 언제나 머릿속에 새겨두어야 할 것은 바로 '리스크 관리'다. 더 쉽게 이야기하면 리스크를 최대한 줄이는 것이다.

부동산 투자나 재테크에 관심 좀 있다는 이들은 어떻게 하면 수익률이 몇 프로이고, 내년부터 정책은 이렇게 바뀌니 어디에 투자해야 수익을 얻는지 등에 대해 서로 정보를 교환하느라 여념이 없다. 잘만 하면 나도 남들처럼 대박을 거머쥘 수 있을 것만 같다. 하지만 현실이 과연 그리 녹록할까? 손쉽게 돈 좀 벌어보려다 오히려 쪽박 차게 생긴 분들이 한 둘이 아니다.

꼼짝 없이 잡힌 송어 신세가 된 이들 가운데 대표적인 케이스는 최근 각종 매체에 꽤 많이 등장하는 '하우스 푸어'다. 하우스 푸어의 사례들을 들여다보면 어떻게 이렇게까지 리스크에 무관심했을까 싶다.

물론, 개중에는 정말 뜻밖의 사건 사고를 만나 소득활동이 중단되며 그리 많지 않은 대출이자와 원금조차 감당하지 못해 집이 경매로 넘어가게 된 경우도 있을 것이다.

그런데 안타깝게도 대부분의 이들은 애초 자신이 감당할 수 없을 정도로 많은 금액을 선뜻 대출받아 집을 샀고, 당연히 오르리라 예상했던 집값이 뚝뚝 떨어지면서 급기야 대출금 빼면 세입자의 전세금도 돌려주지 못할 지경의 깡통 아파트만 남기게 된 것이다.

아무리 투자 이익을 기대했다고 해도 예를 들어 자기 자산은 고작 2억인데, 여기에 대출을 2억씩이나 받아 집을 산다는 것이 말이 되는 것인가? 이 대출에 대한 막대한 이자는 대체 어디서 창출하고자 했던 것일까?

굳이 말하지 않아도 나중에 집을 되팔아 시세차익을 얻겠다는 심산이었을 게다. 하지만 이미 오를 대로 오른 값을 주고 사면서 무슨 시세차익을 얻겠다는 것이었는지 그저 답답할 따름이다.

월세 소득자가 되어 보겠다고 무리한 대출을 얻어 소형 물건을 네댓 개씩 매입하는 사람들 역시 리스크에서 자유로울 수 없다. 앞서도 이야기했지만 임대물건 한 건 정도라면 기대치 정도의 수익률이 나올 수도 있다. 하지만 숫자가 많아질수록 덩달아 늘어나는 것이 리스크다.

혹자는 “잘 고르면 된다.”고 하는데, 잘 고르는 것도 한 두 번이다. 예를 들어 코스닥에 상장된 200여 개 주식 중 내일 오를 주식 하나를 고르는 것은 쉽다. 하지만 열개를 찾으려면? 맞힐 확률은 반에 반도 안 될 것이다.

부동산 투자로 수익이나 수십억 원을 벌었다는 사람들의 이야기가 끝이끝대로 들리지 않는 이유가 여기 있다. 한두 건쯤은 실력과 운으로 성공할 수도 있지만, 수많은 투자가 실패 없이 모두 성공했다는 허황된 이야기를 어떻게 믿으라는 것인지 묻고 싶을 지경이다.

모르긴 해도 성공률은 몇 퍼센트 안 될 것이다.

임대소득을 노리고 여러 개를 동시에 운용하는 일에서 특히 심각한 상황은 각 물건 별로 대출이 물려 있을 때다. 여기서부터는 위험천만한 상황이 되는 것이다. 이자와 세금은 꼬박 나가는데 임차인을 매번 잘 구한다는 것이 어디 쉬울까.

처음 시작할 때는 가만히 앉아만 있어도 월세 소득이 들어올 것이라는 기대가 컸겠지만 시간이 지날수록 내 발품 파느라 본업에도 소홀해질 수 있다. 물론 금전적인 손실은 두말할 필요도 없다.

부동산 투자나 재테크에서의 리스크 관리는 한 마디로 이것이다. 쉽게 벌겠다는 욕심을 갖지 않는 것. 어차피 과거와 같은 부동산 불패신화는 더 이상 존재하지 않는다. 주식이나 펀드 역시 수익률 측면에서 마찬가지다. 금융이자도 바닥을 치고 있어 저축으로 수익을 얻는 것 자체가 아예 불가능하다.

현실이 이렇다면 허황된 대박의 꿈에서 하루 빨리 벗어나는 것이야말로 진정한 재테크가 될 수 있다. 지속적인 물가상승 상황에서 내 자산을 손실 없이 지키겠다는 정도의 마인드를 갖는 것이 가장 합리적인 투자 마인드라고 할 수 있다.

이런 점에서 볼 때 리스크 없이 물가상승을 따라 잡을 수 있는 가장 안정적인 투자는 땅에 대한 투자뿐이다. 땅의 가치는 절대 하락하는 법이 없다. 최소한 물가가 상승하는 그만큼은 올라간다. 여기

에 도로나 다리 등 인프라가 형성되면 그렇게 투입된 세금만큼 또 값어치가 올라간다.

그러니 위험천만한 대박을 쫓기보다는 오랜 시간을 두고 자기 자산을 지켜내겠다는 소박한 계획이 있는 사람이라면 당연히 땅에 돈을 묻는다.

안타까운 것은 사람들이 대박에 대한 강한 열망으로 인해 허황된 고수의 보장 정보에는 눈을 크게 뜨고 반응하면서도 리스크와 관련된 진지한 조언에 대해서는 별다른 관심이 없다는 사실이다.

마치 술에 취한 사람이 음주운전을 고집할 때, 애써 말려 택시 태워 보냈더니 다음날 고맙다는 인사 한 차례 없는 식이다. 더러는 실랑이하느라 잃어버린 지갑을 찾아내라고 하는 경우도 있다. 그만큼 위험에 대한 경각심이 없기 때문일 것이다.

위험을 예방하는 사람보다 대박을 맞추는 사람이 더 실력이 있어 보이고 더 믿음이 가는 것은 투자자들 스스로가 욕심에 차 있기 때문이다. 부동산이라고 막연히 안전하다는 생각은 금물이다.

많은 이들이 부동산 대박을 쫓고 있다. 그러나 정작 중요하게 여겨야 할 것은 대박을 치는 기술이 아니라 위험을 피하는 노하우다. 대박은 기술로 되는 것이 아니라 운으로 만들어지는 것이다. 노력과 기술로 가능한 것은 위험을 줄이는 것이다.

택시비 아낀다고 음주운전하면 사고가 안 날 수도 있겠지만 그것

을 100%라고 장담할 수는 없다. 당신이 택시비를 아껴 얻을 수 있는
대박의 확률은 100%가 될 수 없지만, 음주운전을 하지 않으면 사고
가 나지 않을 확률은 100%인 것이다.

투자에서 대박을 만드는 것은 운이라고 할 수 있겠지만 안전을 지
키는 것은 충분히 가능한 이야기다.

전문가보다 전문투자자 되기가 더 쉽다

경매에 이제 막 뛰어들 분들에게 내가 간곡히 하는 부탁이 하나 있다. 바로 “임장하지 마시라.”는 것이다. 수많은 경매 전문가 또는 부동산 전문가들이 하는 이야기와 정반대다. 그들은 발품 파는 만큼 수익이 돌아오고, 임장도 절대 빼먹지 말라고 주장한다.

하지만 발품 부지런히 팔아본 분들은 알 것이다. 발품 팔며, 임장 하며 알게 모르게 쏟아 붓게 되는 비용이 얼마나 막대한지. 교통비, 주유비 그리고 그 시간에 다른 일을 하지 못해 손실 보는 기회비용까지 산정하면 엄청나다.

요즘에는 인터넷 서비스를 이용한 항공지도를 보거나 실제 거리 모습을 보는 것이 훨씬 유용하고 합리적이다. 무엇보다 본업을 작파 하고 열심히 쫓아다닌다고 해서 좋은 물건 찾기 힘들다. 물론 본업을 그만 두고 경매나 부동산 투자에만 올인할 거라면 얘기가 달라지

졌지만, 일을 가진 상태에서 추가 소득을 위해 경매나 부동산 투자를 한다면 그런 부지런한 발품은 결코 수익에 도움이 되지 않는다. 오히려 그 시간에 가족과 함께 뜻 깊은 시간을 보내는 것이 훨씬 유익할 것이라 본다.

일례를 들자면 지방 부동산 중개인의 소개로 임야를 매입한 지인 한 분은 그 일로 손해가 이만저만 아닌 상황이 됐다. 중개인과 함께 몇 차례 보고, 나중에 혼자서도 찾아가 본 후 이거다 싶어 계약했던 땅인데, 나중에 알고 보니 인근 산등성이 주변에 묘가 이미 여러 기 안장되어 있었던 것이다.

그렇게 자주 그 곳을 가보았는데 왜 묘가 보이지 않았을까? 특히 나 노년에 살 집을 지을 예정으로 그 땅을 구입했으니 이런 황당한 일이 또 있을까. 자칭 전문가라는 사람이 중개를 성사할 욕심에 사실을 제대로 알려주지 않고 물건의 장점만 설명했다. 이런 일이 생기고야 말았다.

그런데 그 분이 최근 그 땅을 제값에 샀는지 궁금하다며 문의를 해 왔고, 나는 그 자리에서 인터넷 검색만으로 바로 땅의 실체를 알아냈던 것이다. 뒤늦게 무릎을 치며 후회해봤자 이미 소용없다. 수 차례 발품 파는 대신 차라리 그 비용으로 마음 놓고 맡길 전문가를 곁에 두었다면 그런 낭패는 보지 않았을 것이다. 하지만 애석하게도 전문가라고 칭하는 사람은 많지만 아무런 대가 없이 나를 위해 봉사

할 사람은 없다는 것이다. 이러한 점 때문에 지주클럽 회원들은 500만 원이라는 돈을 주고 공투에 참여한 대가로 필자에게 마음 편하게 상담을 요청할 수 있는 것이다.

권리분석 역시 입장, 발품과 마찬가지로. 부동산 등기부, 토지대장, 임야대장, 건축물대장을 일일이 들여다보며 소유권, 저당권, 가압류 등의 사실관계를 머리 아프게 따져봐야 전문가들의 분석능력을 따라잡기 어렵다.

전국의 부동산 중개인, 경매법정 직원, 법무사 선수들이 이미 다 알아볼 물건들은 다 알아봤다. 게다가 수만 명의 경매업자들은 또 어떤가. 하루 종일 법원 사이트와 각종 경매 사이트만 들여다보는 것이 이 사람들 일이다. 이런 상황에서 책 몇 권 보고 이제 막 경매 시작한 사람이 죽어라 권리분석 해 봐야 다 소용없는 일인 것이다.

이 이야기는 이미 『생선장수 경매 열장지르기』와 『생선장수 전원마을 열장지르기』라는 이전 책에서 여러 차례 언급한 바 있다. 그런데 부연설명을 또 하고자 하는 이유는 많은 사람들이 공부하면 무엇인가 이룰 수 있다는 착각을 하고 있기 때문이다.

또 옛날이야기를 하지 않을 수 없다. 이제 막 마흔인 내가 얼마나 살았다고 옛날이야기라고 하겠지만, 우리 딸이 아빠가 지난날의 이야기를 하겠다고 들면 “아빠는 또 옛날이야기를 한다.”고 한다. 자식을 키우다 보면 이럴 때 바로 세월이 가는 것을 느끼게 된다.

그럼 이야기를 해보자. 내가 컴퓨터에 한참 빠졌을 때 이야기다. 80년대 말에서 90년대 초반까지만 해도 컴퓨터를 다룬다는 것 자체가 대단한 일이었다. 고가였던 컴퓨터가 90년대부터 조립컴퓨터의 유행으로 가격이 하락했다. 이때부터 대학에 입학하면 으레 입학 기념으로 컴퓨터를 하나씩 장만해주는 것이 필수였다. 그때 컴퓨터에 설치하는 프로그램이 워드프로세서와 카드 프로그램이었다.

그리고 게임과 야사(야한사진)를 많이 설치하는 것이 최대한 뿌듯한 일이었다. 그런데 지금처럼 저장장치의 가격이 싸지 않았기 때문에 2000년도 전까지만 해도 좀 쓸 만한 프로그램과 언니들 사진을 저장하고 나면 하드디스크 용량은 항상 부족하기 마련이었다. 하지만 수십만 원이나 하는 하드디스크 드라이브를 추가 설치한다는 것은 보통 부담이 아닌 일이었다.

재미있는 사실은 그때 컴퓨터를 처음 장만하는 사람들이 꼭 구입하는 책이 전공과 상관도 없는 카드 참고서였다. 난 내 주위에 카드 프로그램을 설치하고서 제대로 활용하는 사람을 한번도 보지 못했다. 그런 사람들에게 카드 프로그램을 지우라고 권했지만 많은 사람들이 그 덩치 큰 카드 프로그램을 지우지 못하고 있었다.

이유는 이렇다. 조립컴퓨터를 파는 사람들이 구하기 힘든 프로그램이라며 불법으로 깔아준 프로그램이기도 하고(본인들은 굉장한 서비스를 제공 받았다고 생각하던 시절이다) 언젠가 자기도 카드를

배워서 원하는 도면을 멋지게 그릴 수 있다고 생각했던 것이다.

하지만 그들이 몰랐던 사실은 캐드를 배우기 위해서는 건축설계에 대한 지식이 필요할 뿐더러 설사 그것을 알고 있다고 해도 본인들이 가지고 있는 컴퓨터 가지고 캐드를 한다는 것은 거의 불가능에 가깝다는 것이다.

동그라미 하나 그리고서 담배 한 대 피우고, 랜더링 한 번 하고서 다음날 컴퓨터를 쳐다보아야 한다는 사실을 몰랐던 것이다. 그냥 막연히 언젠가 써먹겠지 하는 마음으로 당장 쓸 일도 없는 프로그램을 넣어두고는 하드디스크 용량이 부족하다고 하는 셈인 것이다.

그때만 해도 컴퓨터만 배우면 그림을 그리지 못하는 사람이 멋진 그림을 그리고, 건축 설계를 모르는 사람이 전문 설계도를 그릴 수 있다고 생각하는 사람들이 많았다. 공학용 계산기를 보면서 생각해 보기 바란다. 그 많은 기능이 있는 공학용 계산기에서 내가 알고 있는 것이 없는 이상 더하기 빼기 곱하기의 초등학교 연산식 외에는 할 수 있는 것이 없다는 사실을 왜 모르는가. 컴퓨터도 그렇다. 컴퓨터의 기능은 스스로 그림을 그려주거나 설계도를 만들어 주는 것이 아니라 내가 그리고 만드는 설계도를 좀 더 효율적으로 구현하는 것이다.

이것과 땅과 무슨 상관이냐고 묻는 사람들이 있을 것이다. 하지만 여러분이 부동산에 대한 책을 봤다면 첫 장을 보기 바란다. 표현은

조금씩 다르겠지만 부동산은 종합학문이며 응용학문이라는 말을 꼭 하고 있다. 무슨 말이나면, 아주 많은 전문지식이 모여서 유기체가 되고 하나의 생명체를 구성하는 것과 같은 것이다.

필자 또한 많은 지식이 있다기보다는 많은 경험이 있다고 말하는 것이 옳을 것이다. 단적인 예로 세무, 법률, 건축, 디자인, 금융, 정치 등 많은 부분을 섭렵해야 부동산 문제를 해결할 수 있는 것이다. 한 분야에서 전문가 소리를 듣기도 어려운데 이렇게 많은 부분에서 부동산 전문가가 될 수 있다고 생각하는 것이 어리석은 생각인 것이다. 그리고 그것이 가능하다고 떠드는 전문가들이 웃긴 것이다. 더군다나 정글과 같은 경매시장에서 고수들과 경쟁을 한다는 것이 가능할까?

결국 일반인들이 공부를 한다고 해 봤자 잘 가공한 성공사례나 참고해서 비슷한 물건을 찾는 것이다. 그리고 여기서 간과하지 말아야 할 것은 그 책을 본 사람들이 아주 많다는 것이다. 그리고 비슷한 물건을 혹 찾았다 하더라도 중요한 사실은 이미 그 물건은 시장에서 유행이 지났다는 것이다.

필자와 이야기를 나누어 보면 알겠지만 필자는 부동산에 관해 어느 부분도 잘 알지 못한다. 다만 필요한 부분을 찾고 문제를 해결하려고 노력하는 것밖에는 없는 것이다. 그런데 이런 것들을 강의로 배울 수 있을 것이라고 생각하는 것은 마치 미술학원에 다니면 미술

학원 강사도 입상하지 못한 미술대전에서 입상할 것이라는 희망을 갖는 것과 다를 바가 없을 것이다.

어느 시장이나 마찬가지로 부동산시장 역시 수많은 선수들이 포진해 있다. 하루 벌어 하루 먹고 살기도 힘든 세상에서 부동산으로 한 몫 보겠다고 무모하게 뛰어들었다가는 낭패를 보기 십상이다. 경매에서 권리분석을 하지 말라는 이유도 여기에 있다.

이미 수많은 선수들이 분석한 물건을 초짜인 내가 들여다본들 새로울 것이 없다. 반드시 명심할 것은 나는 아직 초보자라는 사실이며 특별한 동기가 없으려는 내가 그들보다 전문가가 될 가능성이 없다는 것이다.

그럼 부동산에 투자하지 말란 말인가? 사실 그렇다. 그들이 말하는 그런 성공사례를 이룰 수도 없고 그러한 성공도 없다는 것을 명심해야 한다. 그럼 이런 말을 하는 필자는 어떠한 이유에서 부동산에 투자를 하라고 말하는 것인지 의문을 가질 수 있다.

지주클럽 다음 카페를 통해 들어오면 알 수 있겠지만, 재미있는 사실은 신입회원들 빼고는 정회원들은 대부분 질문이 없다는 것이다. 왜 그런가? 그것은 내가 부동산을 취득할 때 고민하면 되는 것이다. 취득하기 전에는 어떠한 고민도 필요가 없는 것이다. 다시 말해 돈이 없이 부동산을 공부하는 것은 아무 의미가 없는 일이며, 내가

부동산을 취득할 명확한 이유가 없다면 그런 정보들은 알 필요도 없다는 것이다.

상황하게 이야기한 것을 다시 정리하면 이렇다. 내가 아직 여자를 만나지 않았는데 미리부터 여자에 대해 고민하고 여자의 습성에 대해 알 필요가 없는 것이다. 내가 여자를 만나고 그 여자가 나의 마음을 빼앗아 갔을 때 그때부터 여자들이 무엇을 좋아하는지 나의 여자가 어떤 여자인지 고민하면 되는 것이다.

부동산 책을 보는 사람들의 대부분은 돈이 없기 때문에 좋은 물건을 공부를 통해 싸게 사려고 한다. 그런 것은 없다. 부동산을 사는 것도 투자라고 하고 있지만 사실은 스스로의 만족을 위한 소비이다. 그러기 때문에 철저히 투자자 입장이 아니라 소비자 입장에서 구입을 해야 하는 것이다.

많은 사람들이 부동산을 공부하려는 이유 중 하나로 본인 월급보다 많은 돈을 쥐야 하는 수수료가 아까워서가 아닌가 생각해봐야 한다. 이것은 수수료를 내고 나서도 내가 좋은 물건을 추천받았다는 믿음을 가질 수 없기 때문이다. 그런 이유는 부동산 거래가 자주 있는 일도 아니고, 그 금액도 속된 말로 한번 잘못하면 흑~ 갈수 있는 금액이기 때문이다.

그래서 지주클럽은 회원 가입과 동시에 공투에 참여시키고 등기 필증을 얻을 수 있는 기회를 먼저 준다. 그런 다음에 아주 자주 많은

물건을 거래하고 투자할 수 있도록 하지, 한 번에 큰 금액을 투자하도록 부추기지는 않는다. 이런 빈번한 거래 경험이 많이 쌓여야만 의뢰인과 수행인 사이에 신뢰가 생기는 것이다.

전문가가 되려고 노력하는 것은 마치 자기 병을 스스로 치료하려고 의대에 가려고 하는 것처럼 바보 같은 짓을 하는 것이다. 필자는 책을 수없이 읽으려고 하기 전에 몇 백만 원의 땅에 투자해 보는 것이 더 좋은 방법이라고 말하고 싶다. 전문가가 되는 것은 어렵지만 좋은 전문투자자가 되는 것은 생각보다 쉬운 일이기 때문이다.

가격 할인의 다른 뜻, 품질 할인

퀴즈를 하나 내겠다. 정말 신선한 최상급의 우유를 남보다 싸게 살 수 있는 방법은 무엇일까? 이런 저런 방법을 고민해 보는 분들이 꽤 있을 것 같다. 방법이 될까?

정답은, “그런 방법은 없다!”이다.

그렇다면 저기 대형 할인마트에서 30% 할인해 파는 저 우유는 뭐란 말인가? 안타깝게도 그 우유는 유통기한이 얼마 남지 않은 우유다. 만약 50%를 할인하는 우유라면, 그건 보지 않아도 유통기한이 바로 오늘까지인 우유다.

채래시장이나 시골 장터에 가면 100원이라도 에누리하려는 사람과 그렇게 깎아주면 남는 것도 없다며 실랑이하는 상인을 쉽게 볼 수 있다. 한참 흥정이 오고간 끝에 상인은 마지못해 100원, 500원씩 깎아준다. 어쨌거나 여기서도 할인의 원칙은 그대로 통한다.

어제 팔리지 않아 무르거나 상한 채소는 소비자가 원하지 않아도 한 무더기씩 놓고 싸게 판다. 그렇지만 이제 갖 가져온 싱싱한 오이와 당근은 누가 뭐래도 제값을 받아야 한다. 그래야 내일 또 물건 떼어 올 장사 밑천이 남기 때문이다.

나 역시 시장에서 생선장사 할 때 같은 원칙을 가졌다. 물이 좋지 않은 고등어는 싸게라도 얼른 팔아야 손해가 없다. 반면 팔딱팔딱 뿜 것 같은 선어는 많이 깎아 팔 이유가 없다. 나도 먹고는 살아야 할 것 아닌가.

재래시장에서 10년 간 장사를 한 입장에서 말하자면, 장사꾼들은 이유 없는 할인은 절대 해주지 않는다. 아무리 소비자가 좋은 물건을 싸게 달라고 해도, 장사꾼의 손은 마법사의 손과 같이 빠르기 때문에 이런 저런 이야기를 하는 사이에 중량이 줄던, 물건이 바뀌던 한다. 아니면 소비자들이 판단하기 어려운 어두운 밤에 희미한 조명 아래에서 골라주는 것이다.

그러니 무조건 할인을 해달라고 하기보다는 겨울에는 따뜻한 음료 하나, 여름에는 시원한 아이스크림 하나 건네주면서 반갑게 인사를 하는 것이 더 좋은 혜택을 받는 방법 중 하나일 것이다.

아무리 “아저씨, 싸게 줘요.”, “좋은 것으로 골라 주세요.”, “나중에 또 팔아 드릴 테니 오늘만 잘 주세요.”라고 해도 장사꾼은 수년 간 매일 그런 소리를 들어 왔기 때문에 대답은 맹꽂이 마냥 “예”라고 해

도 실상은 그렇지 않다는 것이다.

요즘 대형마트에 저녁 무렵쯤에 가면 과일이나 채소에 할인 스티커가 크게 붙어 있다. 하루 더 두면 상해서 못쓰게 되어 버릴 것들을 에누리해 팔아 치우기 위해서다. 사실 오늘 먹을 음식이라면 굳이 안 살 이유도 없다. 하지만 만약 두고두고 먹을 음식이라면 가능한 싱싱한 것으로 골라야 한다.

이번 주 내내 먹어야 하는데 단지 값싸다는 이유로 유통기한이 내일까지로 정해진 우유를 사서는 안 된다는 것이다. 30%, 50%로 싸게 사봤자 돈만 버리는 꼴이다.

그렇다. 모든 할인에는 이유가 있다. 아무 이유 없이 소비자 좋으라고 싸게 파는 물건은 이 세상에 없다는 이야기다. 이런 원리는 부동산시장에서도 한 치 다름없이 적용된다.

얼핏 신축 빌라로 보이는 물건에 ‘신축 빌라 30% 가격 할인 분양’ 현수막이 붙어 있다고 하자. 만약 주변 시세와 비교해 봐도 정말 30% 할인 분양이 맞다면, 이 빌라에는 분명 문제가 있는 것이다. 신축 빌라로 보이기는 해도 이미 일 년이 넘도록 분양이 안됐을 수도 있다.

또 빌라 설계가 잘못되어 건물에 큰 하자가 있을 가능성도 있다. 벌써부터 물이 새거나 전기공사를 제대로 하지 않아 보수가 크게 필요하거나 말이다. 나중에 문제가 생겨도 싸게 산 입주자의 입을 막

기가 좀 더 쉬울 것이다. 어쩌면 무대포로 짓기는 했지만 임대료가 저렴한 입지에 건축된 빌라일 수도 있다. 어쨌거나 이런 저런 이유가 있으니 파격 할인을 하는 것이다.

쇼핑몰 같은 케이스도 마찬가지다. 대형 쇼핑몰의 그럴듯한 임대상가를 이례적인 조건에 임대하거나 분양한다면 여기도 소비자는 쉽게 알 수 없는 문제가 도사리고 있다. 이미 선분양 받은 사람들이나 임대상가가 도통 매상을 올리지 못하는 것은 그 대표적인 예다.

상권이 허술한 지역에 으리으리한 쇼핑몰만 지어놓는다고 해서 고객이 몰려들 리 없는데도, 일단 싸게 분양한다고 하면 부동산에 관심 있는 이들은 한번 씩 돌아본다. 그러다가 ‘이렇게 잘 지어졌으니 조만간 상권이 형성될 것’이라는 달콤한 유혹에 홀랑 넘어가는 것이다.

어디 빌라, 쇼핑몰뿐이라. 아파트, 단독주택, 오피스텔 등 어떤 부동산이든 그 앞에 이례적인 파격 할인 표시가 붙으면 그 부동산의 진정한 가치는 눈에 보이는 것 이하로 간주하면 된다. 임대가 잘 된다고 말하면 그 반대로 임대 놓기가 힘들 것이고, 최고급 자재로 지어졌다고 이야기하면 가장 싸구려 자재로 끝만 번지르르하게 꾸며놓은 것이다. 또 아직도 새것 같다고 하면서 할인해 준다면, 고장이 잦다는 이야기다.

그렇지 않고서야 누구나 좋아하고 잘 팔리는 것을 굳이 싸게 팔

이유는 없지 않은가? 수요자가 많으면 가격이 오르고, 수요자가 없으면 가격이 내려가는 지극히 당연한 시장의 논리만 잘 인식하고 있어도 할인 부동산을 매입하는 실수는 저지르지 않을 수 있다.

정부 정책 역시 마찬가지다. 부동산 취득세, 등록세 감면, 다주택자에 대한 양도소득세 중과세 제도 폐지, 강남 3구 투기과열지구 폐지, 생애최초 주택구입자금 대출기한 연장 등은 모두 지난 한 해 동안 정부가 부동산 및 건설경기 활성화와 서민 주거안정 대책으로 내세운 정책들이다.

이 정책들이 말하는 것은 무엇일까? 결국 현재 부동산시장이 완전히 얼어붙었다는 것이고, 강남의 집값 역시 더욱 더 바닥을 칠 예정이라는 것이다. 그런데 부동산 취득등록세 조금 감면해 준다고 해서 무리하게 집 샀다가 낭패 보면 답도 없다.

한편 할인 판매 못지않게 주의해야 할 것이 '사은품 증정'이다. 하나 사면, 하나를 더 주는 1+1 판매도 마찬가지다. 이 역시 물건에 뭔가 문제가 있거나 또는 물건값이 실제보다 비싸게 매겨졌을 때 일어날 수 있는 상황이라고 할 수 있다.

간혹 마트에서 사은품이 붙어있는 상품을 자세히 보면 정상상품에 비해 중량이 부족하거나 생산된 지 오래 된 물건일 때가 있는데 이것만큼 황당할 때가 없다. 그럴 바엔 뭣하러 별 필요도 없는 사은품을 붙여 혼란을 주는지 알다가도 모를 일이다.

부동산에도 사은품이 있다. 무료 베란다 확장, 공짜 블라인드, 최고급 벽지 도배 등이다. 이런 것들은 좋은 집을 선택한 차후에 얼마든지 내가 직접 할 수 있다. 그런데도 무료라는 단어만 나오면 다들 정신 못 차린다.

두 번 다시는 없을 기회인양 꼭 잡고 싶어서 안달을 내는 것이다. 그러느라 정작 집은 제대로 지어졌는지, 입지는 좋은지 등 반드시 확인해야 할 사항들은 뒷전으로 밀리기 일쑤다.

소탐대실小貪大失이라는 말처럼 작은 것을 탐하다가 큰 것을 잃을 수 있다. 우리가 부동산을 살 때 적은 할인이나 사은품에 눈이 멀면 정작 중요한 그 부동산 자체를 잘못 선택할 수 있다.

그렇다면 어떻게 해야 이런 할인의 유혹에 넘어가지 않을 수 있을까? 그 방법은 바로 부동산에도 유통기한이 있다는 사실을 인식하는 것이다.

부동산 중 건축물은 식품처럼 상하는 물건이 아니고 먹어서 없어지는 물건도 아니지만, 그럼에도 불구하고 유통기한이 있다. 바로 가치의 유통기한이다. 건축물의 가치는 지금은 높아 보여도 언젠가는 0이 된다. 그때까지만 가치를 누릴 수 있고, 환금성을 가질 수 있다. 만약 그 유통기한이 얼마 남지 않은 부동산이라면 절대 많은 돈을 주고 사서는 안 된다.

건축물 가치의 유통기한을 정확하게 볼 수 있어야만 이런 각종 할

인 마케팅과 정책으로부터 벗어나 자유롭게 사고할 수 있다는 사실을 명심하자.



양도세 비과세를 받기 위해 많은 사람들이 오랜 시간을 기다렸다. 그런데 양도세 비과세 조건을 달성하자, 그 결과로 시장의 아파트값이 떨어졌다. 마치 짜고 있었던 것처럼 비과세가 아니라고 해도 납부할 세금이 없는 것이다. 구매 가격보다 떨어진 아파트에 양도세가 있을 수 없기 때문이다.

지금 시장에서는 마치 취·등록세 감면이 대단한 혜택인 듯 말하며, 이를 통해 부동산 거래를 부추기려고 한다. 하지만 이것은 중요하지 않다. 중요한 것은 부동산이라는 것은 1~2% 차이로 오르고 내리는 것이 아니기 때문이다. 이 정도 차액을 얻는 것은 현장에서 립 서비스만으로도 얼마든지 가능하기 때문이다.

큰 그림 보기

“주방가구 손잡이가 영 마음에 들지 않는데, 혹시 교환 가능한가요?”

“작은 방 콘센트가 반듯하지 않아요. 베란다 타일도 그렇네요. 여기 말고 다른 집으로 보여주세요.”

“지하철에서 5분 거리라고 들었는데, 직접 걸어보니 10분 정도 되는 것 같아요. 광고만 믿고 왔는데 실망이네요.”

부동산 거래를 할 때 흔히 오가는 대화들이다. 아파트를 사거나, 분양받을 때 많은 사람들이 반드시 점검하는 내용들이라고 할 수 있다. 특히 최근 들어 주거용 주택에 대한 결정권이 부부 중 아내 쪽으로 옮겨지다 보니 이런 상황은 더욱 자주 목격된다. 여성들의 지나친 섬세함 탓이기도 할 것이다.

그런데 한번 곰곰이 생각해 볼 필요가 있다. 과연 땅이나 집을 매입할 때 최우선으로 고민해야 할 사항들이 이렇게 소소한 것들뿐일까? 벽지와 타일, 콘센트 위치와 전등의 밝기 등은 사실 나중에 얼마든지 교체가 가능한 부분이다. 교체비용도 크지 않다. 조금 비뚤어진 정도는 따로 전문가를 고용하지 않고도 얼마든지 직접 수선할 수 있다. 또 벽지나 손잡이 등의 컬러가 마음에 들지 않는다면 이 역시 품을 조금 들여 교환이 가능하다.

땅도 마찬가지다. 나무나 풀이 마음에 들지 않는다면, 바꿔 심거나 베어버리면 그뿐이다. 얼마든지 조정이 가능하다는 뜻이다. 그럼에도 불구하고 많은 사람들이 이런 소소한 측면에 대해 고민하느라 시간을 허비하고, 최종적으로는 올바른 결정을 내리지 못하는 경우가 많아 안타깝다.

땅과 집, 건물 등 부동산을 매입할 때 정작 중요하게 고려해야 할 것은 그런 것들이 아니다. 장차 내 소유가 될 토지 또는 건물, 주택에 대해 반드시 알아보고 고려해야 하는 것은 그 부동산의 주변 여건과 입지, 지자체의 향후 정책 그리고 장래 발전 가능성 등이다. 이런 측면에 대한 심각한 고민을 통해 부동산의 객관적인 가치를 판단하고, 행동에 옮겨야만 나중에 실패가 없다. 한 마디로 큰 그림을 볼 줄 알아야 한다는 것이다.

큰 그림을 본다는 것은 무엇을 의미할까? 가장 먼저 작은 것에 연

연하지 않는 것이다. 앞서 말한 벽지 켜리, 손잡이 모양, 타일 배치 등은 집이 가진 여러 가치 중에서 극히 작은 부분에 지나지 않는다. 또 얼마든지 바꿀 수 있다.

두 번째는 부동산의 객관적인 가치 혹은 불변의 미래 가치를 산정할 줄 아는 것이다. 이를 위해서는 사전에 정확하고 신뢰성 있는 정보를 취득하는 것이 무엇보다 중요하다. 그리고 변화하는 입지에 대한 시각, 신설될 도로와 상권 등에 대한 정보, 지역사회의 성장성에 측 등 다양한 측면에서 모아지는 자료와 정보를 객관적으로 분석할 수 있어야 한다.

물론 부동산의 객관적이고 절대적인 가치를 측정하기란 어려운 일이 아닐 수 없다. 사실 아예 불가능할 수도 있다. 그러나 최대한 근접한 선까지는 측정해 볼 필요가 있다. 그래야만 엉뚱한 부분에 의미를 부여하거나 중개인의 말만 믿고 대수롭지 않은 부분에 대해 비용을 지불하는 실수를 줄일 수 있다.

예를 들어 물건에 조망권이나 베란다 확장 등 추가적인 옵션이 있다고 하자. 이에 대해 중개인이나 소개자는 실제 가치보다 두 배, 세 배 부풀려진 엄청난 이득이 있다고 설명한다. 물론 일 년 내내 탁 트인 조망을 즐길 수 있다는 것은 적잖은 장점이 되기도 할 것이다. 하지만 그에 대한 대가로 수천만 원의 금액을 지불해야 한다면 이야기는 달라진다. 더구나 그 아파트의 주변 도로 환경이 형편없거나 향

후 지역사회의 발전 가능성이 낮아 보이는데도 단지 전망이 좋다는 이유로 추가비용을 지출하는 것은 부동산의 큰 그림을 보지 못하는 태도라고 할 수 있다.

마지막으로 부동산에서 큰 그림을 본다는 것은 ‘본질’을 중시하는 것과 맞닿아 있다. 아파트가 외장만 화려하고 기본 설계가 엉망이라면 아무리 윤기 나는 마루를 깔아놓은들 살기에 편할 리 없다. 다 만들어 놓은 25층 건물에 빗물이 새고, 누전이 일어나면 그 뒷감당은 누가 할 것인가.

실제로 아직 입주도 채 마치지 않은 신축 아파트의 벽을 타고 물이 새서 벽에 곰팡이가 피어나고 지하 주차장은 물바다가 된 참담한 현상이 매체에 보도된 경우도 있다. 집이란 집의 본질을 충분히 갖추는 것이 중요하며, 인테리어 등과 같은 문제는 부차적인 것이라는 이야기다.

이는 땅도 마찬가지다. 최근 기세가 다소 시들해졌지만 한때 기획 부동산의 영업 전화가 전국을 강타한 적이 있었다. 이들이 내세우는 땅의 청사진 역시 현실과 동떨어진 급조된 치장에 불과한 것이 대부분이다. 여기에 넘어가는 사람들은 그 땅의 본질적인 측면을 보겠다는 노력이 부족했던 것이 분명하다.

실상 일반인들이 모두 부동산에 대해 전문가는 아니기 때문에 ‘공인 전문가’가 제공하는 설명과 정보에 의존하는 것은 어찌 보면

당연한 일이다. 그러나 아무리 남에게 맡긴다고 해도 부동산에 대한 최소한의 ‘철학’은 있어야 한다는 것이다.

예를 들어 새 차를 구입하는 상황에서 차의 브랜드, 디자인, 옵션 등에 집착하느라 엔진의 안정성, 연비의 효율성 등을 중시하지 않는 이들이 있다. 이야 말로 주객의 전도라 할 수 있다. 그러나 차에 대한 기본적인 철학이 갖춰진 사람이라면 새 차를 살 때 이런 실수는 범하지 않을 것이다.

그런데 부동산에 대한 올바른 철학을 갖췄다고 해도, 혼자 판단하는 것에는 역시 한계가 있다. 그래서 나는 큰 계약을 앞에 두고서는 반드시 부부가 함께 고민할 것을 권한다. 그리고 지주클럽 회원들이 상담을 요청할 때 나는 가능하면 “부부 두 분이 같이 오시라.”고 주문한다.

대체로 남자들은 큰 것을 잘 보는 대신 세밀함이 떨어진다. 반대로 여자들은 소소한 부분은 잘 챙기는 대신 흠먼지 날리는 공사장이나 드넓은 대지를 보고 판단하는 일에는 다소 미숙하다.

때문에 부동산을 매입할 때는 부부가 처음부터 끝까지 함께 고민하고 결정할 때 최선의 판단을 내릴 수 있다고 본다. 또 소개자의 감언이설에 쉽사리 넘어가는 오류도 막을 수 있다. 물론 우리 지주클럽과 같은 부동산 공동연대에서 같은 고민과 목적을 가진 사람들과 머리 맞대고 고민하는 것은 더 좋은 방법이라고 할 수 있다.

요즘 새로 지어지는 아파트들이나 신축 빌딩들은 소비자를 현혹 시키기에 딱 알맞다. 휘황찬란한 외양으로 유혹하고, 그에 대한 웃돈을 요구한다.

하지만 부동산의 큰 그림을 볼 줄 아는 사람에게 그것은 여성의 짙은 화장과 같은 의미일 뿐이다. 비누로 닦아내면 쉽게 지워질 수 명 짧은 치장인 것이다. 우리가 보아야 할 진정한 그림은 땅과 집의 민낯이다. 그리고 민낯이 보기 좋은 부동산을 선택해야만 두고두고 후회가 없다.

이러한 땅을 고르는 방법 중 가장 좋은 방법은 12월 31일 자정에 그곳에 가보는 것이다. 특히 임대를 생각하거나 시골의 전원주택을 선택해야 할 때 나는 이 방법을 권한다. 단, 상가의 경우는 일요일 오후나 월요일에 보는 것도 좋은 방법이다.

12월 31일 늦은 밤에 땅을 보러 가라는 이유는 하나이다. 이날이 되면 사람들은 가족 또는 친구들과처럼 소중한 사람들끼리 한자리에 모인다. 이때 사람이 모이지 않는 곳은 평상시에도 사람이 모이지 않는 곳이라는 것이다. 많은 전문가들이 청평지역의 투자를 권할 때 내가 부정을 했던 이유는 12월 31일 그곳에 가보면 썰렁하다 못해 무섭기 때문이다.

직장인들은 주로 주말을 이용해 부동산을 보러 간다. 재미있는 사실은 주말이 되면 그곳에 그런 사람들만 온다는 것이다. 그리고 본

인들이 출근하는 날에는 그곳에 아무도 없다.

상가의 경우도 마찬가지다. 본인이 쇼핑하는 시간에는 당연히 상가에 사람이 많다. 하지만 다들 출근하는 시간에는 아무도 없다는 사실을 알아야 한다는 것이다.

시간이 돈을 번다

부동산에 투자하는 사람들로 부터 가장 많이 듣는 질문 중에 하나가 “얼마를 기다려야 합니까?” 라는 이야기다. 개인적으로 필자가 투자한 물건들은 평균 6:1의 원칙에서 벗어나지 않았다. 무엇을 말하는 것이냐면, 6개를 구입하니 그 중 하나가 성공했고, 6년을 기다렸더니 하나가 성공을 했다는 것이다. 하지만 이것은 운에 더해 나름대로의 노하우와 노력에 의한 것이라 할 것이다.

그렇다고 필자에게 찾아오는 분들에게 이렇게 말하지는 않는다. 필자가 이룬 6:1의 원칙은 평균일 뿐이고, 대부분은 10년을 이야기한다. 하지만 이런 대답에 만족하는 사람은 거의 없다. 단돈 100만 원을 투자한다고 해도 10년을 기다린다는 것은 쉽지 않은 일이기 때문이다.

이런 이유로 많은 사람들이 지금 올랐다는 부동산에 올라타기를

원한다. 그런 소문이 과도한 물건을 혼자서만 싸게 살 수 있는 비법을 찾아다니고 있는 것은 아닌지 묻고 싶다. 단언하건대 그런 것은 없다. 그럼 왜 부동산에 투자하는가?

부동산에 투자하는 것은 나무를 심는 것이다. 처음의 수고는 크지만, 아주 오랫동안 안정적으로 성장하는 것이기 때문이다. 필자가 이제껏 세 권의 책을 쓰면서 가장 많이 언급한 사람이 멘토인 아버님이다. 그 이유는 부동산에 대해 많은 것을 배우지 못한 평범한 아버님이 아주 오랜 시간동안 땅에 투자하고 그 결과를 지켜봤기 때문이다.

10년 간 부동산에 투자할 수 있는 것은 그리 대단한 것이 아니다. 내가 투자한 시점부터 나에게 기쁨을 주면 10년이 아니라 30년도 가능한 것이다. 그것이 가능하려면 투자하기 전에 대박을 생각해서는 안 된다. 하지만 어찌 사람 욕심이 그런가. 대박이 될 것이라는 생각과 기대는 로또를 구입하는 사람과 땅을 구입하는 사람들이 가지는 가장 큰 동기 중에 하나인 것이다.

하지만 먼저 잃어버리지 않는다는 것이 중요하다. 땅에 투자한다는 것은 돈의 가치를 잃어버리지 않는 것이다. 하지만 여기서도 중요한 것이 있다. 시간이 지나면 돈을 버는 것도 맞지만, 만약 빚을 진 투자를 한다면 그것은 돈을 버는 것이 아니라 땅을 잃어버릴 수 있는 일이라는 것이다.

통상 연 5%~10%의 이자를 부담하고 땅에 투자를 한다. 그런데 당신이 5%의 대출이 있다고 하면 매년 당신의 땅이 5%씩 줄어드는 것이다. 문제는 20년 간 5%씩 줄어든다는 사실이다. 그러면 10년 동안 당신의 땅은 50%로 줄어든다. 이 말은 10년 동안 땅값이 두 배 이상 오르지 않는다면 당신은 50%의 손실을 본다는 뜻이다.

월세는 부동산의 기본 가치를 유지하고 세금을 납부하기에만도 빠듯하다. 여기에 인플레이션을 감안한다면 연 2~3%의 물가 상승률을 적용했을 때 10년 동안 적어도 3배 이상의 수익이 나와 본전이라는 것이다. 때문에 지금 투자한 땅이 있거나 생각하는 땅이 있다면 10년 동안 3배 이상의 수익률을 가질 수 있는가 생각해봐야 한다. 아쉽게도 그런 땅을 찾는다는 것은 쉬운 일이 아니다. 그렇게 찾은 땅이라면 수도 없이 많은 전문가를 피해서 나에게 오는 것이다.

그것이 가능할까? 설사 가능하다고 하더라도 더 중요한 문제가 있다. 땅을 파는 사람은 최소한 그 땅에 대해서는 전문가인데다 땅을 파는 사람들 대부분은 여유가 있는 사람들이기 때문에 10년 후에 3배나 오를 수 있는 호재를 모를 일이 없다는 것이다. 그래서 그런 가능성이 있다면 당연히 높은 가격을 요구하고 또 그렇게 거래가 된다. 여기서 먼저 짚고 넘어가야 할 것이 대출로 부동산에 투자한다는 것은 아주 어리석은 짓이라는 것이다. 얼마 전까지만 해도 '지렛대 효과'를 강조하면서 대출을 통한 부동산 투자를 부추기는 사람들이

많았다. 하지만 그러한 투자는 성공할 수 없다.

부동산에서 돈을 벌 수 있는 방법은 아주 간단하다. 30년을 보고 투자하는 것이다. 30년이라는 것은 너무나 오랜 기간이기 때문에 어느 누구도 30년 후의 가능성을 보고 부동산 가격에 프리미엄을 말할 수 없다. 그것은 “내가 30년을 살 수 있을까?”라는 의문을 던질 수밖에 없는 문제이기 때문이다. 필자가 가족이 없는 사람에게 부동산 투자를 권하지 않는 이유도 거기에 있다.

많은 이들이 30년 후를 생각하며 보험에는 가입하면서 왜 30년 후를 내다보고 부동산 투자를 하지는 못하는가? 그 이유는 간단하다. 너무나 큰돈이기 때문이다. 당장 아이들 학비와 생활비도 어려운 판에 30년 간 돈을 묶어둔다는 것은 극히 합리적이지 못한 생각이기 때문이다. 하지만 방법은 있다. 내가 투자하고자 하는 총금액의 30분의 1을 매년 투자하는 것이다. 그렇게 30개의 토지를 구입하면 된다. 3억을 투자할 사람은 1,000만 원짜리 부동산 30개를 구입하는 것이다. 그렇게 되면 매년 한 개 이상의 물건이 결과를 보여준다. 지주클럽은 이를 30클럽이라고 하고 있으며 지금 필자를 포함해 몇 명이 30개를 구입하고 있다.

그런데 또 아쉽게도 이것 또한 일반인들이 투자할 수 있는 부분이 아니다. 3억을 가지고 있는 사람에게 1,000만 원짜리 부동산을 구입하라고 하면 눈에 들어오지 않는 법이다. 필자 또한 1,000만 원이 있

으면 바로 1,000만 원짜리 땅을 구입했고, 5,000만 원이 있으면 빚을 내어 1억짜리 땅을 구입했다. 그럼 결론은 무엇이나?

일단 만만한 것이 없다는 것과 그래도 방법은 있다는 것이다. 여기에는 두 가지가 있다. 일단 구입 후에 계속 천천히 오르는 물건을 구입하여야 한다는 것이다. 나무를 심고 키워본 사람은 알 것이다. 봄에 씨앗을 뿌려 그해 가을에 거둘 수 있는 작물은 있지만, 올해 묘목을 심어 2~3년 안에 과실을 수확할 나무는 없다. 그럼에도 기다릴 수 있는 것은 나무가 계속 천천히 자라기 때문인 것이다. 하나의 물건에 투자하고 10~30년을 기다릴 수 있는 이유는 그 물건의 가격이 계속 천천히 상승하기 때문이다.

지금 팔면 남지만 내년에 팔면 조금 더 남을 수 있다는 것을 알게 되면 팔지 않아도 행복하고 돈이 없어도 든든한 통장처럼 느껴진다. 그렇게 필자는 부모님이 가지고 온 땅을 30년 동안 지켜보았다.

부동산에서 중요한 것은 '시점'이라고 한다. 대박을 쳤다고 자임하는 임대사업자나 전문가들 역시 부동산이란 적절한 시기에 치고 빠져야 한다며 입에 거품을 문다. 이들이 말하는 부동산을 사는 적절한 시기란 부동산 값이 바닥을 쳤을 때요, 파는 시기는 값이 최고점에 올랐을 때다. 또 임대업을 할 때는 해당 지역에 수요가 많아질 때 사업을 시작했다가 상권이 시들해지면 손 털고 나와야 한다. 이

렇게만 하면 누구나 부동산을 통해 최고의 수익률을 올릴 수 있다고 한다.

참 쉬운 말이다. 초등학생한테 물어봐도 이 정도 대답은 할 수 있을 것이다. 문제는 실천할 수 없는 공자왈이라는 것이다. 공부하면 된다고? 아니다. 단언하건데, 신이 아닌 이상 그리고 제한된 정보만을 가진 이상 그런 '신의 한 수'는 불가능하다. 물론, 어쩌다 백 번에 한 번쯤은 가능할 수도 있겠다. 하지만 그것은 운일 뿐, 두 번 세 번 연거푸 성공할 확률은 0%에 가깝다고 본다.

결국 최고의 수익원은 시간이다. 빠르게 오를 수 있는 것은 나만 알 수 있는 것이 아니라 모두들 알고 있다는 것이다. 그리고 부동산은 가진 자들의 물건이기 때문에 쉬운 사람이 없다. 또한 가진 자들의 물건에 대해 호재는 쉽게 반영되지만 악재는 쉽게 반영되지 않는다는 점이 중요하다. 지금 강남의 아파트값이 떨어진다고 곡소리들하고 있지만 웃기는 소리다. 떨어진 것은 맞지만 서민들의 주택은 제대로 오른 적도 없는데 떨어지고 있다.

부동산에서 가장 높은 수익률을 낼 수 있는 방법은 남들보다 더 길게 보고 더 적은 돈을 투자해서 서서히 오르는 것을 즐겨야 한다는 것이다. 이것은 자라지 않는 듯 보이던 나무가 어느덧 내 키보다 훌쩍 큰 것을 보는 것과 같다.



이제 긴 겨울이 지나고 다시 봄이 오고 있다. 우리들은 몇 해 전 나무를 심은 장성에 다시 모일 것이다. 그리고 그 가냘픈 나무가 뿌리를 내리고 자란 모습을 볼 것이다.

먼 훗날 이 땅에 다시 아이들이 와서 오래 전 아빠와 삼을 잡고 나무를 심었던 기억을 떠올릴 것이다. 이것은 작은 이익이 아니라 소중한 이익인 것이다. 우리가 추구하는 것은 결코 대박이 아니라 삶의 소중한 이익이 아닐까 싶다.

대출의 함정

몇 달 전 정부와 시중 은행의 금리정책이 서로 엇박자로 시행되며 일반 서민들이 큰 혼란을 겪은 적이 있다. 상황은 이랬다. 올해 초만 해도 시중 은행들은 고정금리를 변동금리보다 대략 0.5포인트 정도 높게 책정하고 있었다. 그렇지만 당시 금리가 거의 바닥 기조였고, 정부 역시 변동금리 보다는 고정금리의 대출을 장려하고 있는 상황 이어서 많은 대출자들은 은행 관계자의 설명만 믿고 고정금리 대출 을 받았다.

무슨 정책을 그렇게 손바닥 뒤집듯 쉽게 뒤집는지 알 수 없는 노릇이다. 불과 몇 달 만에 한국은행이 금리를 연 3.2%에서 3.0%로 전 격 인하했고, 그 결과 변동대출 금리가 훨씬 유리한 상황이 벌어지 고 만 것이다. 그리고 향후에도 금리가 더 낮아질 전망이다.

문제는 대체로 변동금리보다 고정금리가 높았던 상황에서 정부

가 시중 은행들에게 2016년까지 고정금리 주택담보대출의 비중을 크게 늘리라고 주문했다는 것이다. 그 결과 대다수 신규 대출자나 또는 더 낮은 금리의 주택담보대출로 갈아타는 사람들이 모두 고정금리를 택했다. 향후 금리가 오를 것이라는 예측 때문이었다. 어떻게 이런 일이 생길 수 있을까? 참 황당하기 그지없다. 결과적으로 은행 관계자의 말만 믿고 고정금리를 택한 수많은 대출자들만 엄청난 대출이자 피해를 보게 된 것이다. 물론 금리를 다시 바꿀 수는 있다. 하지만 여기서 발생하는 비용은 대출자 부담이다.

상황을 대충 들여다보면, 시중 은행들 역시 난감한 국면인 것처럼 보인다. 하지만 실상은 절대 그렇지 않다. 이미 짜고 치는 고스톱이다. 은행들이 정말 그들의 면피용 발언처럼 정부 말만 찰떡같이 믿고 서민들에게 높은 고정금리를 권했을까?

결국은 자기들에게 이득이 되는 방향이기 때문에 논리에 맞지 않아도 서민 대출자를 설득해 고정금리를 쓰도록 한 것이다. 그것도 모르고 언론에서 떠드는 이야기만 믿고 불안에 떨며 고정금리 대출을 받은 서민들만 불쌍하다. 어떻게 해서든 대출 이자를 높게 받아 챙기려는 은행 전략에 꿈쩍없이 걸려든 것이다.

안타까운 일이지만 정부는 주택시장 안정을 위해 그리고 서민가계부채 해결을 위해 노심초사하지 않는다. 언론은 절대 서민을 위해 변론하지 않는다. 서민을 위한 정책 따위는 애초에 없다. 왜냐하면

서민들이 빚을 갚기 위해 열심히 일하는 세상이야 말로 기득권자들이 행복한 세상이기 때문이다. 배부른 서민은 열심히 일하지 않는다. 그리고 그런 세상이 오는 것을 그들은 절대 바라지 않는다.

하루 벌어 하루 먹기도 힘든 세상에서 요즘 수많은 사람들이 더 먹고 살기 힘든 이유가 있다. 바로 대출이다. 연말에 즈음해 발표된 우리나라 가계 총부채는 자그마치 937조 5,000억 원이다. 우리나라 국민 1인당 부채 부담이 대략 5,000만 원 가까이 되고, 4인 가구 기준 가계부채는 약 1억 8,000만 원에 육박한다. 이걸 정말이지 상식적으로 말이 안 되는 수준이다. 4인 가구를 책임지고 있는 40대 가장이 한 달 월급 350만 원을 받는다고 할 때, 기본 생활비 쓰고 최대한 저축해보야 한 달에 백만 원 할 수 있을까 말까다.

이런 예시에 대해 불만이 있는 분들도 물론 많을 것이다. 더 적게 버는 사람, 더 많이 써야 해서 저축도 못하는 사람도 허다하다. 하지만 대략적 통계에 근거해 이 정도라고 생각하고 1억 8,000만 원을 언제 다 갚을 수 있을지를 한번 따져보자. 자그마치 15년이다. 그런데 이것은 순수하게 대출 원금만 따져 나온 결과다. 여기에 이자비용까지 생각한다면 15년으로도 어렵었다.

이쯤에서 한번 자문해 볼 필요가 있다. 우리는 대체 왜 이렇게 많은 빚을 지고 있는 것일까? 무엇이 대한민국의 가난한 서민들을 빚의 굴레에서 벗어나지 못하게 하는가? 왜 강보에 싸여 누워있는 것

남아기조차 5,000만 원의 빚을 지고 있는가.

이유는 바로 서민의 빚이야말로 현대 금융자본주의 성장의 가장 큰 원동력이기 때문이다. 은행은 대출로 먹고 살고, 그 은행자본은 정부에 기생한다. 그래서 우리는 스무 살만 되면 너도 나도 빚내기를 종용받는다. 대학에 들어가면 학자금대출을 받아야 하고, 결혼하면 신혼부부 전세자금대출을 받을 수밖에 없다. 또 내 집을 마련할 때는 생애최초 주택구입자금대출을 받고, 퇴직했을 때는 은퇴자 주택담보대출을 받는다.

누구나 다 낮은 금리로 대출을 해주겠다고 떠드니 망설일 필요가 없다. 옆집에 사는 사람은 대출받아 더 넓은 집으로 이사 간다는데 나만 좁은 집에서 살자니 어찌 속이 쓰리는 것이다. 또 몇 년 만 고생하면 아파트 값이 천정부지로 오를지도 모른다는데 몇 억쯤 빚내 아파트를 사두는 것이 최선의 결정이라고 생각했던 것이다.

그런데 이런 무분별한 대출의 결과는 도저히 갚을 수 없는 막대한 금액의 빚과 거기서 파생되는 이자다. 금리 좋을 때 대출받을 수 있는 것을 엄청난 수혜로 여겼던 사람들 지금 모두 땅을 치며 후회하고 있다. 물론, 생계를 위해 어쩔 수 없이 대출을 선택한 이들도 있을 것이다. 그러나 낮은 금리, 좋은 금리에 현혹돼 당장 불요불급한 지출이 아닌데도 대출을 얻어 소비한 사람들은 그야말로 '대출의 함정'에 깊이 빠진 것이다.

이 대출의 함정은 한 발을 빼면 또 다른 발이 빠지는 늪처럼 도저히 쉽게 헤어 나올 수가 없다. 처음부터 돈이 없어서 받은 대출인데, 갑자기 여윳돈이 생겨서 몇 억씩 하는 돈과 이자가 갚아지겠는가 말이다. 그러니 대출이 쉬운 사회만큼 불량한 사회는 없는 것이다.

얼마 전 EBS에서 방영한 다큐프로그램이 많은 서민들의 공감을 샀다. 다섯 회로 나누어 방영된 이 프로그램은 단 첫 회 방영만으로도 큰 반향을 일으켰다. 여기에서 그야말로 모든 은행 대출자들이 마음깊이 새겨야 할 부분이 있다. 우리 모두는 욕조 속 물고기라는 것이다. 누군가 다가와 욕조에 물과 양분을 준다. 물고기는 “이제 살았구나.” 싶다. 이것은 금융자본이 쏟아 붓는 돈을 의미하며, 그것은 다름 아닌 빛이다.

우리는 금융자본의 빛을 먹고 나날이 몸집이 커진다. 그러나 이것도 한 순간이다. 때가 되면 금융자본은 수도꼭지의 물을 잠그고 욕조의 물을 빼내듯이 이자와 원금을 모두 가져간 뒤 더 이상은 대출을 해주지 않는다. 하지만 이미 몸집이 커져버린 사람들은 마치 하수구로 빠져나갈 수 없게 된 물고기처럼 어찌해 볼 도리가 없다. 어떻게든 살아보려 발버둥쳐 보지만 이미 죽은 목숨인 것이다.

정부는 나날이 금리를 더 낮추고 있다. 하지만 다시 한 번 말하지만 이것은 서민들 잘 살라는 정책이 결코 아니다. 재벌, 은행, 대기업, 건설회사 살리자고 하는 일이다. 여기에 속아 넘어가 빛내서 아

파트 사고, 명품백 사고, 오피스텔 사면 결국 망하게 돼 있다. 소비를 위해 대출을 얻는 것만큼 어리석은 일은 없다. 아무리 주도면밀하게 대출의 함정을 만들어놓았다고 해도 우리가 조금만 똑똑하면 충분히 피해갈 수 있다.



대출은 어쩌면 서민들에게 필연조건일지도 모른다. 하지만 여기에는 중요한 의무가 부과 되어야 한다. 대출은 혜택이 아니다. 대출을 받음과 동시에 이전에 없던 새로운 의무를 스스로에게 부과해야 한다.

아무 것도 없는 일용직 노동자가 1,000만 원의 대출을 받는다면, 매일 2,500원씩 들어가는 담배를 끊어야 한다. 아이들의 교육을 위해 아파트를 옮겼다면 새로운 살림살이는 포기해야 하는 것이다. 그럼에도 불구하고 막상 이사할 때쯤 되면 우리들은 집을 고치고, 가구를 새롭게 들여온다.

차도 마찬가지다. 연비가 좋은 차를 사는 것은 나름 합리적일 수 있지만 거기에는 '새 차' 라는 또 다른 소비의 자극이 따라 온다는 것을 잊어서는 안 된다.

거듭 이야기하지만 부동산을 사는 것은 새로운 윤택함을 제공받는 것이 아니라 나의 또 다른 일거리를 부여받는 것이다. 당신이 부동산을 통해 받는 월세가 진정한 수익이 되기 위해서는 지금 당장 도배학원에 등록할 열의를 가져야만 하는 것이다.

부동산시장의 갑과 을

전국 각지에서 신규 아파트 미분양 사태가 넘쳐나고 있다. 김포 쪽에 특히 미분양이 많고, 다른 신도시들도 거의 매한가지다. 로또라 불리던 부산 대연혁신도시의 아파트 역시 심각한 미분양을 겪고 있다.

정부가 이런 일련의 미분양 사태와 집값 폭락을 해결하기 위한 정책으로 작년부터 취득등록세와 양도세에 대한 감면혜택을 내놓고 있다. 그런데 고작 2% 이득을 앞세워 미분양 사태를 해결하겠다는 정책이 영 미덥지 못하다. 그리고 이렇게 양도세를 감면해 줄 수 있다면, 기존에 낸 취득등록세도 환불 좀 해줬으면 좋겠다. 아무튼 부동산 거래가 전혀 이루어지지 않고 있으니 세금 감면정책도 생기는 것을 소비자는 반드시 알아둘 필요가 있다. 이 정도 감면정책으로 부동산 실거래가 촉진되기는 힘들다.

스페인인 최근 2억 원짜리 집을 구매하는 외국인에게 영주권을 제공하고 있다고 한다. 우리도 중국이나 동남아의 신흥부자를 대상으로 마케팅을 해보는 것은 어떨까 하는 생각을 해본다. 특히 송도나 청라지구 등은 어느 정도 승산이 있을 것 같다. 이런 특단의 조치 외에는 사실 지금으로는 미분양 사태에 대한 뚜렷한 해결책이 없다.

그런데 부동산시장의 이런 심각한 불안정성이 장차 서민에게 미칠 파급을 생각하면 머리가 아프다. 아파트 미분양 사태는 건설사나 은행에게 주로 타격을 입힌다고 생각하기 쉽지만, 현실은 그렇지 않다. 이유가 뭘까? 한마디로 말해 그들은 부동산시장에서 어찌되었거나 갇히고, 일반 서민이 을이기 때문이다. 어떤 상황에서도 갇은 을보다 더 손해를 보지 않는다.

조금 다른 예이기는 하지만 흔히 강남 아파트 폭락 또는 대형 주택가격 폭락에 대해 많은 이들이 나오는 상관없다고 생각한다. 그러나 이는 너무 단순한 생각이다. 공장이 망하면, 사장보다 공장 노동자가 더 크게 망한다. 대형 공장이 문 닫았다고 해서 사모님이 쇼핑을 줄이지 않는다. 그 대신 공장 직원 월급이 밀린다. 억울하지만 우리 사회가 그렇다. 다 알다시피 0.1%가 기득권을 남용하는 사회이지 않는가.

이런 이유로 대규모 아파트 미분양 사태 역시 일반 서민에게 큰 영향을 미칠 수밖에 없다. 은행이 미분양으로 손해를 보면 기득권에

게 이자를 올릴까? 전혀 아니다. 손실을 메우기 위해 바로 서민에게 뺨을 뜬다. 이자를 올리는 것이다. 개별 금액은 적어도 사람 수가 많으니 이런 방법으로 많은 돈을 조달할 수 있다. 그 결과 은행에 빚 있는 서민들은 이자를 내기 위해 더욱 더 허리띠를 졸라매야 한다.

사회에 큰 경제적 손실이 생기면 그 손실을 충당하기 위해 세금과 각종 이자들이 올라가고 결과적으로는 그 사회에서 가장 힘없고 배경 없는 사람들이 피해를 보게 된다. 물론 있는 사람이나 부자들도 어느 정도 피해를 볼 수 있겠지만, 없는 사람은 아예 망한다.

예를 들어 40평대 아파트가 미분양이 나서 가격이 폭락하면, 30평대 아파트에 살던 사람들이 40평으로 옮겨간다. 그럼 30평대 아파트의 가격이 낮아지고, 이때 20평대 살던 사람들이 좋은 기회로 여겨 30평대로 이사한다. 이렇게 점차 상향조정되다 보면, 마침내 가장 어렵게 살고 있던 사람들의 10평짜리 집은 그야말로 쓰레기값이 된다. 왜냐하면 물건 가격이 아무리 낮아져 봐야 그것을 사줄 더 아랫단계의 사람이 없기 때문이다. 결국 더 이상 내려갈 수 없을 지경까지 값이 내려간 상태에서 대기업이나 있는 자들이 그 집을 헐값에 사들여 재개발해 비싸게 되판다.

IMF 시절에도 정부와 금융자본, 대기업들의 잘못을 결과적으로는 서민들이 떠안았다. 망해가는 은행과 건설사를 세금으로 살려내고, 금을 모아 국가 부채를 감당하느라 서민들만 허리가 휘었다. 그

결과 국가 위험도는 낮아지고 기업들이 희생했지만 국민들에게 돌아온 것은 늘어난 빚뿐이다.

대규모 미분양 사태가 위험한 이유가 여기에 있다. 부동산시장에서 결국 하우스 푸어가 되고, 높은 전세금에 점차 번두리로 내몰리며, 월세조차 감당하기 어려워 쪽방이나 고시원으로 내쫓기는 사람들은 결국 정보에서 소외됐던 서민들이다.

어느 사회, 어느 시장이나 갑과 을은 존재한다. 그리고 위험상황이 닥쳐도 어떻게든 경제는 굴러가고 사회는 돌아가게 되어 있다. 지금처럼 부동산시장이 극심한 불안요소를 안고 있을 때도 결국에는 거래가 성사되며 금융자본은 수혈을 받을 수 있게 된다.

어떻게 그렇게 될 수 있을까? 답은 하나다. 안 좋은 상황에서도 어떻게든 거래가 이루어지는 것이다. 그리고 그 과정에서 갑과 을 중 어느 한 쪽의 손해를 반드시 필요로 한다. 물론 을이 손해를 본다. 을은 누구인가? 바로 잘못된 정보에 노출되거나 어쩔 수 없이 금융권의 사기에 발목 잡혀 피해를 보는 우리 서민들이다.

누구도 약육강식의 사회에서 을이 되고 싶지는 않을 것이다. 특히 한두 푼짜리 과자도 아닌 억대의 부동산이 오고가는 시장에서 유독 나만 손해를 본다면 억울하지 않은가. 정말 그렇게 생각한다면 이제 부터라도 정신을 똑바로 차려야 한다. 취득등록세 감면해 준다고, 이자 인하해 준다고 대출받아서 덜컥 아파트를 사는 일 따위는 해서는

론 이것은 하얀 거짓말이다. 막상 넘어간 돼지들은 그쪽에도 아무것도 없다는 사실에 분개할 것이다.

하지만 그들은 모른다. 우리 안에 그대로 있으면 잡혀 먹힌다는 것을……. 그래서 진보는 인정받을 수 없고 외로운 것이다. 정의를 외쳤던 그들이 훌훌 털고 다시 일어나길 바란다. 그리고 5년 동안 절대 쫓지 말기를 바란다.

아파트 값의 실체

잘 나가던 부산 부동산이 이상하다고 언론에서 떠든다. 모 은행 부동산 연구팀도 부산 아파트가 침체기 문턱에 들어섰다고 발표한다. 그런데 중요한 것은 이미 다 알고 있는 이야기라는 것이다. 여기 저기서 부산 부동산 오른다고 들쭉날쭉할 때 미리 이야기했어야 그게 정보가 되는 거지, 이미 하락세인 것 다 아는 상황에서 말해봤자 무슨 소용인가. 아파트 평균 가격이 계속 올라도 실제적으로는 오르고 있지 않다. 그러다가 이렇게 심하게 폭락이라도 해야 그때서야 가격이 하락했다고 나온다. 아는 분이 재작년쯤 부산 아파트 오른다는 시점에 산다는 것을 계속 말렸었다. 내가 부동산 흐름을 꿰뚫고 있는 것은 아니지만 이렇게 뻔한 내용은 어느 정도 알 수 있다.

어쨌거나 여기서 중요하게 인식해야 할 부분이 하나 있다. 아파트 값에 대한 통계는 웬만해서는 내렸다고 발표되기 어렵다는 것이다.

개별 아파트값이 계속 내리고 있어도 평균 가격은 오를 수밖에 없다. 그래서 정보가 부족한 서민들은 아파트값이 계속 오르고 있는 것으로만 인식하게 되는 것이다. 왜 그럴까? 얼핏 이해가 쉽지 않을 수도 있다. 그 내막을 들여다보자.

여기 아파트가 열 채 있다고 하자. 이 아파트 열 채의 평균 가격이 1억 원이다. 가장 비싼 아파트와 가장 싼 아파트 간의 가격 차이는 1,000만 원으로 가정하자. 이때 만약 가장 신축이며 비싼 아파트의 가격이 1억 5,000만 원이라면, 가장 낡고 싼 아파트의 가격은 산술적으로 5,000만 원이다. 이렇게 만들어지는 것이 아파트 열 채의 평균 가격이다.

이제 아파트 열 채 중 가장 오래된 아파트 하나가 없어지고 새 아파트가 들어선다고 가정하자. 5,000만 원짜리 아파트는 공실이 되거나 헐리고 재개발이 되거나 하는 방법으로 시장에서 퇴출되었다. 그리고 여기 새로 들어서는 아파트는 지금까지의 아파트들보다 가장 높은 가격으로 분양될 것이 분명하다. 대략 1억 6,000만 원으로 가격이 형성된다. 그러면 아파트 열 채의 평균 가격은 1억 1,000만 원으로 오르는 것이다.

결국 아파트 평균 가격은 떨어지려야 떨어질 수가 없다. 계속 올라간다. 그래서 아파트값 상승은 계속되어 왔던 것이다. 그런데 함정은 다른 곳에 있었다. 신축 아파트의 값이 엄청나게 높고, 아파트

평균 가격이 계속 오르는 시점에서 개인이 소유한 아파트의 가격은 전혀 오르지 않는다는 것이다.

오히려 시간이 지날수록 서열이 뒤로 밀린다. 계속 밀리다 보면 결국에는 지역에서 가장 낡고 오래된 아파트가 되어 시장에서 퇴출될 수밖에 없다. 이렇게 되는 이유는 아파트가 부동산이 아니라 소비재이기 때문이다. 가치가 무한히 보존될 것 같지만 결국에는 낡고 쓸모 없어지고 마는 것이 아파트다.

그런데 새 아파트의 가격은 왜 그렇게 비싼 걸까? 여기에도 함정이 있다. 기존에 있던 아파트가 평당 1,000만 원이라고 할 때 새로 지은 자이 아파트는 이보다 비싼 값에 분양되길 원한다. 유명 텔러트를 광고에 출연시켜 어떤 아파트보다 세련되고 뉴버전이며 게다가 럭셔리하다고 이야기하는 것도 그 때문이다. 여기서 건설사와 은행들의 꿈수가 참으로 교묘하다. 새 아파트를 비싸게 분양하기 전에 기존의 아파트값을 일시적으로 올리는 것이다. 어느 지역 아파트가 올랐더라, 누가 비싸게 주고 샀더라 하면서 소문을 낸다. 물론 실거래는 없다. 그래서 평당 1,000만 원짜리가 갑자기 실체도 없이 평당 1,500만 원짜리로 둔갑한다. 이 타이밍에서 새 아파트가 평당 1,500만 원에 분양을 시작하는 것이다. 그럼 어떻게 될까? 이왕이면 다홍치마라고 같은 값에 더 허름한 아파트를 살 사람은 아무도 없다. 기존 아파트값이 그보다 조금 더 낮더라도 시장에서는 새 아파

트만 날개 돋친 듯 팔려나간다. 어차피 가격이 비슷한 수준이라면 더 깨끗하고 좋은 것을 살 수밖에 없다.

이런 속이야기들을 외면하고 단순히 아파트값이 올랐느니, 내렸느니 하는 싸구려 정보는 이제 그만 좀 내놔으면 좋겠다. 결국 건설사와 은행들이 신규분양을 하기 위해 사전 포석으로 아파트 가격 상승의 소문을 내는 데서 이 모든 일이 생겨난다.

그런데 값이 비싼 새 아파트가 더 잘 팔리는 데에는 은행 대출이 결정적 역할을 한다. 연식이 오래된 아파트는 호가가 올랐다고 하더라도 대출가능 규모가 쉽게 증액되지 않지만, 신축 아파트는 더 싼 이자율에 대출액도 크다. 결국 집을 사는 사람 입장에서는 초기부담금과 이자부담이 적은 새 아파트를 선택할 수밖에 없도록 시스템을 만들어놓는 것이다. 이러니 지은 지 몇 년 지난 내 아파트만 대출도 안 되고, 팔리지도 않는다. 고액의 대출을 얻어 아파트를 샀지만, 급여 대비 턱없이 높은 대출액과 이자 때문에 몇 년이 지나도록 원금 상환을 거의 하지 못한 서민들 입장에서는 이보다 더 곤혹스러울 수가 없을 것이다. 이런 현상은 중고차 할부 시장을 보면 더 잘 이해할 수 있다. 1년 된 중고차를 할부로 구입하는 것보다 신차를 구입하는 것이 총 부담이 적다는 사실이다.

결론적으로 말해 아파트와 같이 최종적으로는 가치가 없어지는 것에 엄청난 재산을 투자하는 것만큼 어리석은 일은 없다는 것이다.

집이란 결코 투자 대상이 아니다. 나와 가족의 형편에 맞게 적당한 집을 구해 살면 되는 것이지, 평생 일해도 모을 수 없는 돈을 대출받아 사야만 할 가치가 전혀 없는 대상이라는 말이다.

아파트 가격 관련해 또 하나 덧붙이자면, 아파트 가격을 구성하는 비율에 대해 정확히 알자는 것이다. 아파트가 처음 분양했을 당시에는 당연히 건물값 50%, 땅값 50%로 구성된다. 그런데 건물값은 감가상각 때문에 날이 갈수록 떨어질 수밖에 없다. 결국 시간이 지나면 아파트 가격에서 건물값은 0%가 되고 땅값만 100% 남게 된다. 그러므로 낡은 집을 굳이 비싼 돈 주고 살 필요는 전혀 없다. 아무리 지역적으로 이점이 있고 인프라가 잘 되어 있다고 해도 여기서 정작 비싸고 값어치가 있는 것은 그 건물이 위치한 땅일 뿐이다. 위치가 좋으니 낡은 집도 비쌀 수밖에 없다고 생각하는 것은 잘못되어도 크게 잘못되었다. 이런 부분에 대한 정확한 인식이 부족했던 사람들이 쓰러져 가는 은마아파트를 13억 원씩 주고 샀다가 앉은 자리에서 몇 억 씩 손해를 보고 있는 것이다.

아파트를 만들어 팔아야 먹고 사는 사람들이 있다. 그들의 눈에 새 아파트를 원하는 이들은 좋은 먹잇감일 뿐이다. 그들의 터무니없는 가격 조장에 속지 말자. 왜 소비자가 생산자의 손에 놀아나는가? 아파트를 꿈의 마천루로 보지 말고, 땅과 시멘트로 구분해서 생각해야 한다. 무조건 균침을 흘리며 갖고 싶어 안달하지 말고, 객관적으

로 가치를 매길 줄 알아야 한다. 때로는 화려한 아파트와 신축 대단지의 위용도 외면할 수 있어야 한다. 그래야만 그 모든 것을 온당한 가격에 거래할 수 있다.



오늘도 어김없이 2억 이하의 전세가 사라지고 있다는 기사가 발표됐다. 웃기는 소리다. 지금 1,000만 원 이하의 차가 있는지 물어보고 싶다. 20년 전만 해도 준준형이 1,000만원이 채 되지 않았다. 자동차 모델이 바뀌고 물가가 상승하면서 평균값이 오르는 것은 지극히 당연한 일이다. 6년 전 목포에서 경매 받은 집이 있었다. 3명이 300만 원씩 투자해서 구입했으니 부담도 없는 물건이었기 때문에 6년 동안 정확한 위치도 파악하지 않았다. 그런데 재미있는 사실은 여기에 한 장애인 세입자가 있는데, 자기가 30년 전부터 250만 원 전세로 살고 있었으니 계속 그 가격에 전세로 살겠다는 것이다. 그래서 그냥 그러라고 했다. 내가 그렇게 결정한 이유는 30년 동안 그 집은 하나도 바뀐 것이 없어서였다. 지금 전세시장이 바뀌고 집값이 바뀌고 있는 것은 통계적 평균치다. 전세 값의 평균이 오르는 것은 당연하다는 이야기를 한 번 더 강조하고 싶다. 이런 기사를 만드는 것은 기사를 접하고 많은 이들이 공포감에 떨 때 이익을 얻는 자들이 하는 수법이다. 이제 18대 여성 대통령이 취임했다. 나는 조심스럽게 예측해 본다. 권력을 잡은 여자가 남자보다 얼마나 더 무서운지를.

토지 임대와 원룸 임대는 의미가 다르다

광개토대왕비(廣開土大王碑)는 우리 역사상 최고의 정복군주, 가장 위대한 고구려의 왕으로 칭송받는 고구려 19대 광개토대왕의 능비로서 높이가 6.39m에 이르고 무게가 37톤으로 추정되는 세계적 규모를 지니고 있다. 414년 광개토대왕의 아들 장수왕(사후 2년)이 세웠으며 높이만 3층 건물과 맞먹고, 방추형의 자연석으로 만들어진 비석의 배면 너비는 1.46미터, 1.35미터, 2미터, 1.48미터로 각 면이 다른 크기와 문양을 지니고 있다. 땅에 비석을 고정시켜 주는 대석과 비문을 새긴 비신으로 이루어져 있는데 대석은 길이 3.35m, 너비 2.7m의 불규칙한 직사각형이고, 두께는 약 20cm이나 고르지 않으며 비신에는 총 1,775자의 비문이 음각되어 있다. 개석(蓋石)이 없는 고구려 석비 특유의 형태라고 한다.

광개토대왕께서 후대에 역사를 남기기 위해 커다란 바위에 글을 남겼다. 우리는 그것을 천년이 넘는 세월이 흐른 후에 읽고 있고, 그것을 다시 또 후대에 남기고 있다. 하지만 지금은 시대가 바뀌어 수 없이 많은 글과 정보를 아주 작은 USB 메모리 저장장치에 보관하고 있다. 그러니 바위에 남기는 글은 그 비용 면이나 효율성 측면에서 현대의 컴퓨터와 비교가 불가능하다.

하지만 한 번 더 생각해 보면 이야기가 다를 수 있다. 단순히 과거에는 기술이 없었고 현대에는 기술이 있기 때문에 더 효율적인 방법이 있다고 말할 수 있겠지만 조금 바꾸어 생각해 보기 바란다. 만약 21세기인 현재 시점에서 앞으로 1,600년 간 남을 기록물을 만든다면 어떠한 방법을 취할 수 있을까?

수많은 전쟁과 자연재해를 견디고도 남겨져야 한다. 그리고 항상 누구든 보고자 하는 사람이 볼 수 있도록 해야 한다. 또한 쉽게 훼손되거나 도난당해서도 안 된다. 이러한 조건을 모두 충족시키고자 한다면 21세기인 지금도 어찌면 광개토대왕비처럼 바위에 글을 새기는 것이 가장 효과적인 방법일 것이다.

초기에는 비용이 몇 푼 들지 않는 USB 메모리에 저장하는 것이 효율적일 것이다. 하지만 수백만 명 아니 수천만 명이 봐야 한다면 USB는 불가능하다. 그리고 글의 내용을 확인하기 위해서는 매번 컴퓨터가 필요하고, 일정량의 전기도 필요하다. 자, 이 비용을 1,600년

간 한자리에서 지불해야 한다고 생각해 보자. 필자는 수학에 그렇게 조예가 깊지 않으니 비용 계산은 생략하겠다. 여기에 더해 도난과 화재를 방지하기 위해 누군가 경비를 서야 한다면 그 비용은 얼마나 지출될 것인가 생각해 봐야 한다.

현재 우리들은 당장 편하고 쉽다는 이유로 디지털을 이용한다. 요즘은 스마트폰이 대세이고, 이 스마트폰을 이용하면個人資料와 정보를 누구나 쉽게 보관할 수 있다. 하지만 악조건의 환경에서는 디지털이 아무런 진가도 발휘하지 못한다.

모든 물건이나 조건은 항상 양면성을 지니고 있다. 이 양면성은 투자에 있어서 수익률에 비례한다. 지금 당장 은행 금리보다 높은 수익률을 보장하는 월세의 경우는 그 보장기간과 안전성을 담보할 수 없는 것이다.

만약에 당신이 부동산에서 발생하는 각종 문제에 쉽게 대응하고 움직일 수 있는 위치에 있다면 월세 수입은 매력적인 것이다. 하지만 관심과 여력을 쓸 수 없는 입장이라면 월세처럼 당신에게 위험과 어려움을 주는 물건도 없을 것이다.

반면, 땅은 많은 관심을 쏟을 수 없는 사람들에게 더 오랫동안 안정감 있는 수익을 제공한다. 그렇기 때문에 땅은 초기 비용이 크고 기다림은 더 길지 모르지만 당신의 투자를 결코 배신하지 않는다.



지금도 노인들은 비석을 세운다. 반면에 젊은이들은 자기 컴퓨터도 아닌 그들의 서버에 댓글을 남긴다. 그래서 그렇게 더 뜨거웠음에도 불구하고 선거에서 지게 되었다.

이번 선거는 민주당과 새누리당의 대결이 아니라 구세대와 신세대의 대결이며 돌에 글을 새기는 것을 뿌듯하게 생각하는 세대와 인터넷 댓글 조회 수에 만족하는 세대와의 대결이었다.

이것이 젊은 사람들이 부동산을 더욱 더 알아야 하는 이유다. 통일이 되는 날 우리는 지주클럽에서 처음 공투한 백령도 땅 바위에 글을 새길 것이다. 진정 우리의 소원은 통일이었다고.

부동산 공투는 자본주의 시대의 ‘나눔’

‘빈익빈 부익부’

현대 자본주의 사회의 가장 큰 폐해를 이야기할 때 누구나 공감하는 말은 바로 이것일 것이다. 자본주의가 심화될수록 부는 한 곳에 집중되고, 가난은 끝도 없이 대물림되는 사회. 한쪽에서는 자본이 또 자본을 낳고 있고, 그 반대편에서는 아무리 노력해도 빈곤의 고리를 끊을 수가 없다. 이즈음 대선과 관련해 진보와 보수 진영이 다투고 있는 주된 관심사 역시 부의 분배와 나눔이어서, 이 문제는 사람들 간에 한층 더 이슈가 되고 있기도 하다.

빈익빈 부익부가 끝없이 악순환되고 있는 이유는 당연히 부의 재분배가 이뤄지지 않고 있기 때문이다. 그래서 이에 대해 많은 이들이 과거 원시공산주의의 ‘아름다운 나눔’에 대한 동경을 쏟아내곤 한다. 그때는 모든 것을 공평하게 나누며 살았는데 요즘엔 다들 너

무 이기적으로 변했다고 한다. 그런데 내 생각은 전혀 다르다. 과거에는 인류가 나눔에 대해 깊은 철학이 있었고, 현대에 와서는 모든 사람들이 욕심이 넘쳐나서 부가 제대로 나뉘지 않고 있다고 생각하는 것은 너무 큰 오산이다.

원시공산주의 사회에서 서로 욕심내지 않고 분배의 미덕을 보일 수 있었던 이유는 따로 있지 않다. 당시에는 재화의 종류가 그리 많지도 않았고, 그 가운데 주된 재화인 식료품의 경우 오랜 시간 보관하는 것이 불가능했다.

예를 들어 매머드 한 마리를 잡았다고 하자. 여러 사람이 공통으로 잡은 것도 아닌, 한 원시인이 혼자 힘으로 잡았다고 가정하자. 이랬을 때 그 사람이 매머드를 혼자 독식하는 것이 과연 가능했을까? 그렇지 않다. 혼자 다 가지려고 한들 그와 가족이 다 먹기도 전에 매머드는 부패하고 말 것이다. 그래서 공동체사회 안에서 서로 나누는 관습이 자연스럽게 생긴 것이다. 이것은 엄밀하게 말하면 나누는 것이 아니라 그들 나름의 저축의 방식이었다. 고기가 썩기 전에 타인에게 나누어줌으로써 나중에 돌려받을 수 있었던 것이다.

이는 또 자신과 가족의 미래 안전을 담보하는 방법이기도 했다. 나중에 더 이상 사냥할 수 없게 되었을 때도 고기를 나눠받을 수 있는 명분을 만들어 두는 것이다. 이처럼 원시공산주의 사회에서 나눔의 관습은 필요에 의해 만들어진 것이지 결코 인류가 욕심이 없어서

생겨난 것이 아니었다.

그런데 인류가 농경사회에 접어들면서 상황은 크게 달라졌다. 곡류는 오랜 보관이 가능했던 것이다. 그래서 농사를 더 많이 짓고, 큰 곡식 보관창고를 가진 이들은 점차 부자가 되기 시작했다. 그러면서 급격하게 계급사회가 된 것이다. 그런데 곡식의 보관에도 한계가 있었다. 쌀이나 밀을 창고에 몇 년 보관하다 보면 이 역시 썩거나 맛이 현저하게 떨어진다. 또 쥐가 갇아먹기도 한다.

그래서 지주와 부자들 역시 어느 정도 나누지 않으면 그 곡식을 지킬 수 없다는 사실을 알게 됐다. 그래서 이들은 수확이 없는 계절에 사람들과 곡식을 나눴다가 나중에 새로 수확한 곡식으로 되돌려 받기 시작했다. 물론 이자를 얹어서 받았다.

여기에 화폐까지 생기면서 인류는 진정한 저축 수단을 얻었다. 화폐는 저장능력이 뛰어나다. 각종 현물을 보관하는 것에는 어려움이 따르지만 화폐의 보관은 얼마든지 가능하다. 시간과 공간의 구애를 받지 않는다. 이것이 바로 인류에게 경제관념이 발달하게 된 경위이며, 이처럼 저축 수단이 생겨난 것과 자본주의의 발생은 서로 필연적인 관계가 있는 것이다.

다시 말해 오늘날 자본주의 사회에서 빈익빈 부익부가 날로 심화되는 것은 궁극적으로 저축 수단이 생기면서 부의 무한 축적이 가능해졌기 때문이다. 인간은 기본적으로 더 많이 갖고자 하는 욕심이

있는 존재다. 다다익선이라고 하지 않던가. 많으면 많을수록 더 좋은 것이다. 그런데 시스템이 이처럼 달라진 상황에서 무조건 옛날처럼 서로 나눠먹자고 하는 것은 어찌 보면 억지가 될 수 있다. 또 그렇게 말한다고 해서 기득권자나 가진 이들이 “여기 있습니다. 어서 가져가세요.” 할 것 같은가? 씨도 안 먹힐 얘기다.

여기에 더해 정보의 불균등이 빈익빈 부익부를 더욱 가중시키고 있다. 가진 사람들과 고급 정보를 취득할 수 있는 사람들은 자신의 자산을 각종 금융시스템 안에서 최대한 효율적으로 누적 보관한다. 그러나 일반인들은 그들에 비해 정보력이 현저하게 떨어지기 때문에 그나마 얼마 되지 않는 자산조차 지키기 어렵게 되는 것이다.

그렇다면 빈익빈 부익부 문제는 어떻게 해결해야 할까? 서로 같은 입장의 사람들끼리 또는 지역 공동체 안에서 서로 연대해 정보를 나누고 각자의 자산을 지키기 위해 힘을 모아 나간다면 문제를 어느 정도 해결할 수 있지 않을까? 물론 생각으로는 가능하다. 그런데 현대 지역 공동체 안에서 타인과 절대적 신뢰관계를 형성하고 이를 기반으로 정보의 연대를 꾸린다는 일이 말처럼 그렇게 쉽지 않다.

일례로 시골에서는 이웃 간에 서로 문을 열어두고 지내는 것이 내 안전을 위해 오히려 더 좋은 방법이 된다. 이웃들이 자연스럽게 내 집에 드나드는 것이 내 아이의 안전을 위해서도 좋다. 서로 다 알면 그만큼 서로 잘 지켜줄 수 있다고 볼 수 있다.

그러나 지금 도시나 아파트 사회에서는 이웃 간에 너무 친한 것도 문제가 될 수 있다. 왜냐하면 대다수 사람들이 2년마다 더 살기 좋은 집을 찾아 이사를 다니고 있기 때문이다. 그러니 한번 떠나면 다시 만날 일도 드물다. 또 이웃 간에 서로 신원을 보장할 방법도 없다. 이렇다 보니 차라리 문을 잠그고 사는 것이 맞다고 할 수 있다.

지역 공동체 안에서 결코 안전하지 않다는 이야기다. 그렇다고 해서 외롭게 혼자 살 것이냐 하면, 그 역시 옳은 답은 아니다. 또 앞서도 말했듯 같은 입장의 사람들끼리 서로 연대해야만 정보 교류가 이루어지고, 그 안에서 자산을 지킬 수 있으며, 그 결과 부가 한 곳으로 몰리거나 가난이 대물림되는 것을 방지할 수 있기 때문이다.

이런 측면에서 볼 때 인터넷을 통한 정보의 연대는 내가 갖는 마지막 희망이다. 현대 자본주의 사회에서 힘 없고 돈 없는 사람들이 가장 손쉽고 효율적으로 부의 재분배를 실현할 수 있는 방법은 바로 인터넷을 통한 연대인 것이다.

인터넷 안에서는 나와 코드가 맞는 사람들과 만나 시간과 공간의 제약 없이 커뮤니케이션하고 정보를 나눌 수 있다. 그리고 무엇보다 그 안에서 기득권 세력에 대항할 수 있는 정보 연대를 이룰 수 있다.

글이나 정보의 독점을 막고 일반 서민들도 자산 시장에서 경쟁력을 갖출 수가 있기 때문이다. 지주클럽이 제시하는 부동산 공동투자의 방식 역시 이런 철학의 틀 안에서 탄생한 것이다. 이는 현대 자본

주의 사회에 맞게 진보된 나눔 행동이라고도 할 수 있다.

예전에는 사실 이런 공투가 불가능했다. 백만 원, 많아야 삼백만 원씩 내서 함께 땅을 사자고 전국 각지의 사람들이 모여서 회의한다는 것이 말이 안 되기 때문이다. 그렇지만 이제는 인터넷 안에서 이런 일이 충분히 가능하다. 지주클럽 사이트를 통해 순도 높은 정보를 공유하고, 각자의 능력 안에서 보다 손쉬운 방법으로 부동산 투자를 할 수 있는 것이다. 이 부동산 투자는 엄청난 이득을 바라고 하는 것이 아니라, 그저 각자의 작은 재산을 잃지 않고 잘 지키는 데 목적이 있다.

그런데 인터넷 최근 눈에 띄게 발생하는 문제가 있다. 바로 인터넷 속에서 이런 연대를 막는 움직임이다. 그들은 싸구려 정보들을 수없이 쏟아내서 어리석은 투자 행위를 만들어내고, 그럼으로써 서민들의 적은 재산마저도 갈취하려 한다. 인터넷을 통해 정보의 연대도 가능하지만, 반대로 절대 취해서는 안 되는 가짜 정보에도 휘둘릴 수 있다는 것이다.

자, 문제는 이제 한층 분명해졌다. 진정한 정보 연대를 통해 재산을 지킬 것이냐, 우리를 현혹시키는 가짜 정보에 내 귀한 재산을 던질 것이냐. 답을 찾기란 어렵지 않다. 눈을 크게 뜨고 내 재산을 지킬 수 있는 울타리를 찾아내자. 선택은 물론 각자의 몫이다.

부동산을 사는 것은 꿈을 사는 것이다

나에게는 나의 장미꽃 한 송이가 수백 개의 다른 장미꽃보다 훨씬 중요해.

내가 그 꽃에 물을 주었으니까. 내가 그 꽃에 유리덮개를 씌어주었으니까. 내가 바람막이로 그 꽃을 지켜주었으니까. 그리고 내가 그 꽃을 위해 벌레들을 잡아주었으니까.

부동산 이야기를 하던 중 장미꽃 이야기는 조금 뜬금없어 보이기도 한다. 잘 아시다시피 이건 그 유명한 생텍쥐페리의 『어린왕자』 중 한 대목이다. 지구에서 수많은 장미꽃들과 맞닥뜨린 어린왕자가 자신의 별에 두고 온 장미에 대해 생각하는 부분이다. 이런 어린왕자의 심정에 대해 여우는 “너의 장미꽃이 그토록 소중한 이유는 그 꽃을 위해 내가 공들인 시간 때문”이라고 알려준다.

이처럼 무엇인가가 내게 소중하게 다가올 때는 다 이유가 있다. 누군가에게 선물 받은 시계가 아무리 비싸고 좋은 것인들 손목에 차고 한 번씩 닦아 주기는커녕 서랍에 몇 년씩 넣어둔다면 그것은 내게 소중한 물건이 결코 아니다. 사람도 마찬가지다. 바쁜 출퇴근 시간에 아침저녁으로 거리에서 수많은 사람들과 어깨를 부딪치지만 그들은 나와 전혀 무관한 사람이다. 모든 소중한 관계에는 자고로 정성이 필요하다. 작고 마른 묘목을 심고 물을 주며 키워 본 사람이라면 누구나 이 말의 의미를 알 것이다. 무엇이나 공을 들이는 만큼 내게 더 중요하고 값진 가치를 지니게 된다.

부동산 역시 마찬가지다. 사람들은 대부분 화려하고 비싼 집, 장차 값이 오를 지역의 땅, 서울 도심의 빌딩 등에만 높은 가치를 매긴다. 물론, 객관적인 측면에서 따지고, 오로지 수익만 생각한다면 그럴 수도 있겠다. 하지만 땅과 집은 그렇게 단순한 사물이 아니다. 땅 그리고 집은 사람과 함께 숨을 쉬는 살아있는 유기체라고 할 수 있다. 이 말은 그저 땅을 가꾸고 잘 고르면 쓸모없고 척박했던 땅이 비옥한 토지가 된다는 등의 그런 이야기가 아니다. 나와 무관한 땅과 내게 의미 있는 땅의 차이에 대해 말하고자 하는 것이다.

전에도 이야기한 적 있지만, 내 아버지는 과거 할아버지가 경매로 잃으셨던 땅을 되찾기 위해 누구보다도 집착을 하셨다. 그 중에 300평 정도 되는 작은 논이 있었다. 그 땅은 아버님이 중동에서 근로자

로 일하고 계실 때 매물로 나왔다는 소식을 듣고 편지를 보내셔서 어머니를 통해 구입한 땅이다. 그 땅에는 아주 큰 감나무가 있었는데 나무가 너무 크다보니 논농사에 지장을 주는 것도 사실이었고 이웃 눈에 그늘을 크게 지어서 항상 원성을 사곤 했다. 하지만 너무 오랫동안 서 있던 그 나무를 벨 수 있는 권리는 아무도 갖고 있지 않았다. 할머니를 통해서 들은 이야기인데 그 감나무는 할머니가 시집오 시던 해에 증조부께서 심으신 감나무라는 것이었다. 어린 마음에 나는 그 감나무 아래 있으면 마치 증조할아버지의 품에 있는 듯 기분이 좋아졌다.

나무가 크다 보니 사방이 논임에도 불구하고 나무 주위에 작은 텃밭 정도의 논둑이 생겼는데, 이곳은 항상 그늘이 지는 곳이었기 때문에 빛을 싫어하는 각종 나무를 재배할 수 있는 공간이 됐다. 일을 하다가 더우면 어김없이 오래된 감나무 아래서 물을 마시거나 점심을 먹었다. 또 가을 수확철이 되면 어린 눈으로 볼 때 따도 따도 감이 줄지 않는 그런 나무였다. 나무가 너무나 커서 장대로만 감을 딸 수 없었기 때문에 나처럼 어린 아이는 항상 감나무에 올라서 감을 따야 했다. 예전에 좀 모자란 사람이 있으면 “감나무에서 떨어져서 그렇다.”는 이야기를 많이 했다. 그것은 감나무가 잘 부러지는 나무이기 때문에 같은 나무 꺾기라 해도 사람이 오르다보면 쉽게 부러지곤 하기 때문이다. 하지만 이 오래된 할아버지나무는 항상 나를 감

나무에 오르게 했고 그 큰 품으로 나를 안아주었기에 마치 할아버지와 같은 존재였다. 나뭇가지가 부러져 다치게 하는 일은 한 번도 없었다. 마치 『툼 소녀의 모험』 만화의 주인공이 된 듯 기쁨을 느끼게 해 주는 그런 나무였다.

이 논은 집에서 채 5분도 되지 않는 거리에 있었기 때문에 나중에는 밭으로 바뀌어서 우리 가족들의 훌륭한 텃밭 역할을 했다. 아침에 이부자리에서 일어나 눈을 부비고 있으면 어머니는 된장국을 끓이도록 호박을 따오라고 하신다. 안개가 자욱한 마을길을 지나 밭에 가서 애호박과 약간의 호박잎을 따가지고 온다. 그 밭은 학교 가는 길에 있었기 때문에 항상 학교 끝나고 오다 보면 할머니님이 일을 하셨던 곳이기도 했다. 그러면 밭에 들러 할머니님을 도와 밭일을 정리하고 집으로 오곤 했다. 그 땅은 우리 가족의 텃밭이었고, 내게는 증조할아버지의 기억이었다. 너무 오래전에 돌아가신 증조할아버지를 내가 기억하고 느낀다는 것은 참 어려운 일이었지만 커다란 감나무에서 쉬는 동안이면 할머니께서는 동네 서당 선생님이었던 증조할아버지에 대해 말씀하시곤 했다. 난리가 생기면 어떤 일이 있어도 사랑채에 있는 책은 꼭 지키라 했는데 피난통에 지키지 못하고 불타 버렸다는 말씀부터 말이다. 내가 아내하고 연애를 시작했을 때 나는 그 나무 아래서 감을 따 주면서 이런 말을 했었다. 우리 집안은 책을 많이 읽는 집안이라고. 그래서 우리가 아이를 낳으면 그 아이는 책

을 무진장 좋아하는 아이가 될 거라고. 지금 하루 종일 책을 들고 있는 아이들을 보면 그때 일이 생각나 절로 미소가 지어진다.

그 땅은 아쉽게도 지금은 다른 사람의 땅이 되었다. 하지만 30년간 우리 식구들과 함께한 땅이었다. 그랬기 때문에 주위에서 좋은 가격으로 땅을 팔라고 해도 땅을 팔지 않았다. 그 땅을 팔았을 때는 단순히 좋은 가격이 아닌, 우리 가족들의 추억을 팔고 새로운 꿈을 가질 수 있는 만큼의 비싼 가격을 받을 수 있었을 때였다. 땅은 얼마나 오를지, 얼마나 오래 기다려야 팔릴지 알 수가 없다. 그래서 땅은 소유에 대한 분명한 이유가 있어야 한다.

이런 일련의 일을 계기로 내게는 새로운 습관 하나가 생겼다. 부동산을 매입할 기회가 생기면 반드시 그곳에 내 미래의 시간과 꿈을 대입해 보는 것이다. 꼭 거기서 살 게 아니더라도 괜찮다. 과실수를 심어 해마다 적으나마 수확을 하는 꿈, 지금은 비록 낡은 집이지만 살기 좋게 잘 수리해서 살고자 하는 이들에게 빌려줬다가 나중에는 아이들에게 대대로 물려주는 꿈 등 가슴을 뛰게 하는 미래의 이야기는 무궁무진하다. 이렇게 내 나름의 스토리를 머릿속에 그리다 보면 처음에는 낯설었던 집과 땅이 마치 가족처럼 친근하게 느껴진다. 또 세상 누구보다 부자가 된 것만 같다.

그런데 부동산을 대할 때 이런 마음가짐을 갖는 것이 단순히 감상적인 측면에서만 좋은 것은 아니다. 어떤 일이나 마찬가지로, 하지만,

행동에는 분명한 목적이 있어야 한다. 그래야만 결정의 순간이 왔을 때 우왕좌왕하지 않을 수 있다. 무엇보다 그 목적은 매우 건전해야 한다.

많은 사람들이 부동산 투자에서 실패하는 큰 이유를 바로 여기서 찾을 수 있다. 이들의 매입에는 뚜렷한 목적이 없다. 물론 목적이 아예 없는 것은 아니다. 이들의 목적은 돈이다. 그 중 또 많은 경우가 바로 '대박'이다. 무엇보다 부동산으로 큰돈을 벌고 싶으면서 그저 계약서에 도장만 찍으면 할 일은 모두 끝난 것으로 안다. 과연 계약서에 도장 찍었다고 해서 그 땅이 저절로 돈을 벌어드 줄까?

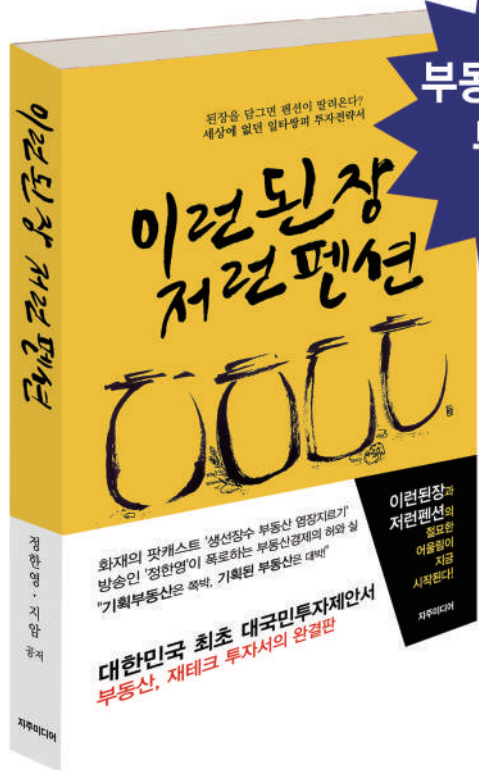
돈을 벌겠다는 의지가 나쁘다는 이야기는 아니다. 부동산으로 큰 돈을 버는 일이 그렇게 녹록치도 않을뿐더러, 단지 시세차익만 얻겠다고 또는 임대소득을 왕창 올려보겠다고 접근한다면 부동산은 결코 돈을 벌어주지 않는다는 것이다. '부동산 대박'이란 대부분의 사람들이 절대 이루기 어려운 꿈에 불과하기 때문이다. 우리가 땅에서 얻을 수 있는 수익의 공식은 딱 하나다. **'적정 가격의 매입×기다림의 시간'**. 그런데 그 기다림의 시간이 지루하지 않으려면 땅과 나 사이에 의미 있는 관계가 설정되어야 한다. 그것이 동화 같은 이야기여도 좋고, 지극히 현실적인 청사진이어도 좋다. 그러는 사이에 감한 상자, 배한 상자가 생겨도 좋은 일이고, 사람 살기 어려울 정도로 퇴락했던 집에 세입자가 들어와 살게 돼도 기쁜 일이다. 물론 그

집에서 장차 내가 살게 되면 그것도 좋을 것이다.

먼 친척 되는 분이 두 해 전 도시생활을 접고 강경으로 이사를 하셨다. 처음에는 굳이 이사까지 할 생각은 없었고 그저 주말농장처럼 가끔 다녀갈 시골집을 알아봤다고 한다. 그런데 물망에 올려 둔 여러 집들을 둘러보던 중 한 집에서 부부의 미래가 평화롭게 그려졌고, 그러자 아예 집을 모두 정리해 시골 살림을 시작하게 됐다. 집도 2~3,000만 원짜리라니 사실 거저나 다름없다. 남들처럼 귀농이라는 타이틀도 없이 그저 단출하게 옮겨온 생활인데, 주변에 널린 게 값싼 땅이어서 조금씩 사고 빌려 작물을 키우다 보니 이분들 두 해만에 제법 그럴 듯한 농사꾼이 되었다고 한다. 환갑을 훌쩍 넘긴 나이에 도시에서 자식에게 신세 안지고 살 길이 막막했는데, 오히려 농사지은 채소, 과일을 보내주게 됐으니 더없이 흡족하실 터이다.

땅과 사람은 서로 상생관계다. 이런 진실을 외면하고 땅으로부터 뭔가를 계속 얻어내려고만 한다면 그 욕심은 결코 이룰 수 없다. 부동산 투지는 결국 나에 대한 투자다. 그러므로 땅이나 집을 살 때는 그곳에서 펼쳐질 나의 새로운 이야기를 생각해 볼 필요가 있다. 땅과 집에는 저마다 스토리가 있어야 한다. 그 이야기를 끌어내는 순간, 땅과 집은 무엇과도 바꿀 수 없는 가장 아름다운 수익의 근본이 된다.

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"



PART_03



세상 뒤집어 보기

세상은 넓고 틀린 말은 많다.

세상을 뒤집어 보면 진짜가 보인다

뉴스에서 아파트 시세를 이야기하는 이유는 안 팔리고 있는 미분양 아파트의 거래를 만들어내기 위해서다. 그래야 건설사가 살고, 은행이 먹고 살기 때문이다. 또 단독주택이나 다가구주택의 시세 변동 보도 역시 현실과 동떨어져 있다. 얼어붙은 부동산시장을 움직여 보겠다는 의도의 작은 유혹들일 뿐이다. 무엇보다 이들이 말하는 시세는 결코 절대가격이 아니다.



PART 03

세상 뒤집어 보기

뉴스의 시세 정보에 속지 말라

“이번 주 모 지역 아파트 시세는 전 주보다 0.05% 상승”

“지난해에 비해 0.07% 하락한 주택시장”

“다세대, 단독주택 가격 꿈틀”

부동산 시세 관련 뉴스가 연일 끊임이 없다. 이런 시세 뉴스의 주된 요지는 하나다. 바로 서민들에게 투자를 권하는 것이다. 특히 다세대나 단독주택의 가격이 움직이고 있다는 등의 통계수치와 말도 안 되는 분석 글들은 정말 조심해야 한다. 시장에서는 실질적으로 이들 물건의 가격이 전혀 오르고 있지 않기 때문이다. 숫자의 하락이나 상승으로 보여주는 통계는 사실 큰 의미가 없다. 그보다는 시장의 실제 분위기를 보는 것이 중요하다. 그런 분위기를 헤아리는 시각 없이 무조건 언론에서 떠드는 이야기를 따라다니다가는 꼭 뒤

탈이 생긴다. 무엇보다 이들이 말하는 ‘시세’가 과연 진정한 시세인지 우리는 되짚어볼 필요가 있다.

자, 아파트 가격은 다 떨어지는데 다세대와 단독주택의 가격만 오르고 있단다. 최근 투자 패턴이 시세차익보다는 임대수익 쪽으로 옮겨가면서 다가구와 다세대주택이 각광을 받고 있기 때문이란단다. 그러나 실제적으로는 수도권 외의 지역에서는 지난 10년 간 이들 물건의 가격이 전혀 오르지 않고 있다. 그리고 무엇보다 감정가 자체도 기준점이 아니라 상당히 유동적이다. 예를 들어 재건축이 붐일 때는 다세대나 다가구의 감정가가 큰 폭으로 올랐지만 재건축들이 모두 깨지고 나서는 감정가가 다시 하락했다. 이런 상황에서는 경매시장에서의 낙찰가율도 중요하지 않다. 그렇다면 무엇이 중요할까? 바로 ‘절대가격’이다.

그런데 문제는 이 절대가격을 누가 이야기할 수 있는가 하는 것이다. 시장에서 요구하는 흔들리지 않는 가장 기본적인 가격을 이야기할 수 있는 사람이 있을까? 현재까지는 그렇지 않다. 절대가격을 논할 수 있는 기관이나 단체, 사람은 없다. 때문에 뉴스에서 시세가 어찌고 해도 그게 다 허상일 수 있다는 이야기다.

사실 누구나 아는 사실이지만, 인간사에서 절대적인 것은 없다. 태어난 모든 사람은 죽는다는 것 외에는 절대적이라고 단정할 수 있는 것이 없다. 아무리 신문과 방송에서 어느 지역 부동산 시세는 이

러이러하다고 단정적으로 이야기해도 그것은 절대가격이 아니라는 것이다.

이처럼 절대가격을 논할 수 없다면, 상대가격을 정확히 아는 것이 중요하다. 그것이 내 부동산의 흔들리지 않는 가격의 기준이 될 수 있기 때문이다.

일반적으로 자기가 사는 지역 안에서 사람들을 만나면, 그 지역의 부동산 시세를 이야기한다. 이 동네 아파트 가격은 어찌고, 단독주택은 어떻게 하면서 정보를 교환한다. 그런데 이렇게 우물 안에 갇혀서는 결코 절대가격에 근접하는 시세를 알 수 없다. 일산에 살면서 일산 주민과 이야기하거나, 동탄에 살면서 이웃 사람들과 논하는 시세는 절대 올바른 시세가 아니다. 우리 동네 부동산 시세에 거품이 끼어 있는지 아닌지, 바닥인지 아닌지 알 수 있으려면 일단 그 동네를 벗어나서 비교해 보아야 한다. 나라 전체를 놓고 비교해야만 가장 정확한 상대가격을 알 수 있다. 그리고 적어도 내가 사는 지역에서 100킬로미터 이상은 벗어나서 봐야 제대로 볼 수 있다.

한편 가격이 오르고 내리는 것과 관련해 중요하게 알아두어야 할 사실이 있다. 아무리 값이 내린다고 해도 땅값 등 기본비용은 남겨두고 내린다는 것이다. 또 집값이 아무리 올라봐야 물가와 사람들의 기본적인 급여수준을 뛰어넘을 수는 없다. 예를 들어 대치동이라고 해서 아파트 가격이 천정부지로 오르기만 할 수는 없다. 자영업자는

경기 흐름을 심하게 탄다. 때문에 아파트 등의 가격은 어찌됐거나 공무원 월급이 기준이 된다. 이 공무원 월급에도 한계가 있기 때문에 아파트 가격에도 한계가 있는 것이다.

이렇게 뉴스에서 말하는 시세의 허점은 분명하다. 첫째 절대가격과 상대가격이 제대로 반영되어 있지 않다는 것이고, 둘째 제시하고 있는 숫자의 기준이 명확하지 않다는 것이다. 자세히 들여다보면 기사의 논조에 필요한 통계만 가져다 사용하는 일이 비일비재하다. 또 0.1%가 오르락내리락 하는 것을 가지고 부화뇌동해 기사를 만들기 때문이다. 이런 상황에서 신문과 방송의 시세 관련 뉴스를 믿고 혹했다가는 어렵사리 모은 재산을 모두 날릴 수도 있다.

뉴스에서 아파트 시세를 이야기하는 이유는 안 팔리고 있는 미분양 아파트의 거래를 만들어내기 위해서다. 그래야 건설사가 살고, 은행이 먹고 살기 때문이다. 또 단독주택이나 다가구주택의 시세 변동 보도 역시 현실과 동떨어져 있다. 얼어붙은 부동산시장을 움직여 보겠다는 의도의 작은 유혹들일 뿐이다. 무엇보다 이들이 말하는 시세는 결코 절대가격이 아니다. 누군가 어떤 물건을 1억 원에 사서 1억 5,000만 원에 팔았다고 나도 똑같이 할 수 있으리라는 보장이 없다. 아주 작은 요인, 짧은 시간의 차이에도 시세는 달라지기 때문이다. 시장 전체를 볼 수 있는 눈을 갖추는 것 말고는 답이 없다.

그렇다면 시장 전체를 볼 수 있는 눈은 어디서 나오는가? 시장 전

체를 본다는 것은 시세를 보는 것과는 다르다. 바로 시장의 흐름을 보는 것이다. 예를 들면, 하락장에서는 오늘 구매한 가격이 내일은 비싼 가격이 된다. 반대로 상승장에서는 오늘 판매한 가격이 내일 싼 가격이 된다.

좀 더 정리하면, 최근 들어 경매로 물건을 싸게 취득했을 경우에 그 다음 달이 되면 싸게 낙찰 받은 사실이 무안하게도 비싼 가격으로 낙찰 받은 결과가 되고 있다. 이것은 최근 부동산 가격이 급속하게 하락하고 있기 때문이다. 이런 상황에서 수치가 무슨 의미가 있는지 반문하고 싶다. 흐름을 먼저 말할 수 있어야 한다. 그 흐름은 수치로 보여주는 것이 아니라 사회현상으로 보여주는 것이다. 말기 암환자도 마약성분의 약을 투약 받으면 언제 아팠나 싶을 정도로 통증을 잇는다. 하지만 그것은 통증을 줄이는 것일 뿐, 사실은 생명을 단축하고 있는 것이다. 그리고 약기운이 떨어지면 더 많은 통증을 불러일으키는 원인을 만드는 것이다.

많은 수도권 사람들이 지금 아파트 가격의 하락을 전 정권을 탓으로 돌리고 있다. 그러면서 이명박정부에 이어 박근혜정부가 새롭게 부동산시장을 지켜줄 것 같은 막연한 기대를 하고 있는지도 모른다. 참 불쌍한 일이다.

과거 시골에서는 의사가 진통제를 많이 넣어 처방하면 명의로 통했다. 하지만 그런 가운데 우리 몸이 더 심하게 병들고 있었다는 사

실을 알아야 한다. 지금 대한민국의 부동산이 안고 있는 문제는 급속도로 이루어진 도시화와 산업화의 문제로, 어떤 정권이 해결할 묘책이 있는 수준의 것은 아니다.

여기서 중요한 처방은 진정시키는 것이다. 진통제를 처방받기 원하는 환자에게 정신적 안정감과 극복할 수 있는 힘을 줌으로써 고통을 이길 수 있는 정신력을 갖게 하는 것이다.

이 이야기를 좀 더 이어보자. 필자는 수년 전부터 집값의 하락에 대해 우려했던 사람 중 하나다. 하지만 해결책은 무엇인가? 만약 전쟁을 할 수 있다면 당장 대한민국이 일본을 식민지로 만들면 아주 쉬운 문제일 것이다. 하지만 그것은 불가능하고 당장에 대한민국이 세계적인 경쟁력을 갖출 수도 있는 것도 아니다. 아파트에 대한 폭탄은 진작부터 터지게 되어 있었다. 그럼 어떻게 해결해야 하나?

답은 정신력이다. 다시 말해 **경기부양이나 부동산 안정화 대책보다도 더 중요한 것은 국민의 의식수준에 대한 개선**이라는 것이다. 그런데 이명박 정부에서 더 심해진 것은 경제 부양정책을 이유로 사회 전반에 황금만능주의만 키웠다는 것이다. 새로운 박근혜 정부에 대해 기대하지 않는 것은 새 정권의 주변인들이나 이 정권을 탄생시킨 유권자들이 경기 부양을 통해 문제를 해결하려 하고 있기 때문이다. 이에 대한 고통은 그것에 적응하지 못하는 수많은 희생자들을 만들 것이다.

만약 지금 대박을 꿈꾸는 사람들이 있다면 다시금 생각하기 바란다. 서민이 가질 수 있는 가장 큰 경쟁력은 나의 몸과 가족이라는 것이다. 돈을 조금 더 벌기 전에 나와 가족을 위한 시간을 조금 더 만들어야 한다는 것이다. 사실 이 글을 쓰고 있는 필자 입장에서도 이런 말을 할 자격이 있는지 부끄럽기만 하다.

통계수치는 허구다

‘거래 늘어도 집값은 바닥’이라는 기사가 심심치 않게 등장한다. 거래가 늘었다는 통계수치를 보여주고, 집값은 아직 오르지 않았으니 어서 사라고 부추긴다. 그러나 여기에는 함정이 있다. 어떤 형태의 거래가 늘었는지 그 속내는 전혀 알 수 없다는 것이다. 그리고 결국 그 안을 들여다보면 실질적인 거래는 결코 늘지 않았다는 것을 알 수 있다. 취·등록세와 양도세 인하 정책 탓에 가족 간 증여가 늘어난 탓이다.

통계에 대한 허구는 이미 여러 책에서 언급한 적이 있다. 그럼에도 불구하고 우리들은 아직도 각종 통계수치와 그 결과를 굳게 믿고 있다. 왜일까? 그 이유는 불명확한 사실을 눈으로 볼 수 있고, 수치를 통해 보다 간단하게 표현할 수 있기 때문이다. 특히 방송을 보면 여러 곳에서 통계를 조작해 자신들이 의도한 결과를 만들어내는 모

습들이 보인다. 왜 우리는 그런 사실을 익히 알면서도 당장 눈앞에 보여주는 결과들로 잘못된 인지를 하고 미는지를 생각해봐야 한다. 그것은 매체와 언론이 우리의 눈과 귀를 동시에 자극해서 정보를 전달하기 때문이다. 그런 이유로 정보를 제공하는 TV를 일컬어 '바보 상자'라고 하는 것이다. 무슨 말인가? 시청자 또는 독자의 오감을 자극하며 너무나 많은 정보를 동시에 제공하기 때문에 우리는 그 정보를 거르거나 판단할 여유를 갖지 못하는 것이다. 그냥 그 속으로 빨려 들어가며, 자신도 모르게 세뇌되고 만다.

아내와 부부싸움을 하고 나면, 내 나름대로 많은 해명과 제스처로 아내를 설득하려고 한다. 하지만 이것도 한두 번이지 이제 10여 년을 같이 살아온 아내는 나의 진실성에도 불구하고 매번 반복되는 말에 화를 풀기까지 점점 더 오랜 시간이 걸린다. 결국은 오랜 언쟁 끝에 들어서 화를 푸는 시점은 이불 속에서 조용히 안아주면서 귓속에 “나는 이토록 예쁜 당신을 정말 사랑해.”라고 하는 것이다.

매번 같은 방법이지만 가장 쉽고, 가장 확실한 방법이다. 그런데 왜 여자들은 이런 뻔한 남자들의 수법에 넘어가는가? 생각해보라. 인간이 느낄 수 있는 오감을 모두 동원해 가장 자극적으로 접근하기 때문에 도무지 한 걸음 물러나서 판단할 방법이 없기 때문이다.

이것과 통계와 무슨 상관이 있는가? 중요하게 짚고 넘어가야 하는 진실이 하나 있다. 매체와 기관이 통계를 이야기할 때는 자신의

논리를 펴기 위한 근거로서 활용할 뿐, 실질적으로는 그 통계수치가 정확한 정보를 전달하는지 여부에는 관심이 없다는 것이다.

예를 들어 ‘새 학기 수요에 힘입어 서울의 강남아파트 전세값이 전주 대비 0.05% 상승했다.’는 내용의 기사를 보자. 상승 수치는 0.05%다. 하지만 이 실체는 이렇다.

만약 당신이 전세금을 대출받은 입장이라면, 최저 대출금리라고 할 수 있는 연 5%라고 가정할 때 1주일은 연 0.01%에 해당된다. 그럼 한 주에 적어도 0.01% 이상 가격이 상승해야 상승한 의미가 있는 것이다. 만약 기준이 전월이라고 하면, 0.05%는 상승해야 금융대비 상승한 효과가 있다. 하지만 부동산 변동기준에 대한 기사는 대부분 기준 시점이 명확하지 않다. 결국 정보 제공업체들이 ‘상승’을 말하고 싶으면 어떠한 방법으로든 상승으로 만들어 이야기하고, 하락을 말하고 싶으면 또 다른 방법으로 하락을 이야기하는 것이라고 할 수 있다. 중요한 것은 숫자가 아니라 그 통계를 인용할 때 함께 제공하는 다른 시각적 자료나 단어, 앵커가 말하는 어감 등이 듣는 사람의 감정을 자극하여 잘못된 판단을 하게끔 한다는 것이다. 특히 ‘전문가’라는 위치와 권위를 이용해 일반인들이 객관적 판단을 하지 못하게 한다는 점에서 문제가 더욱 심각하다.

필자가 많은 사람들과 상담하면서 느끼는 사실은 ‘아니, 어떻게 저렇게 생각할 수 있을까?’라고 놀랄 정도로 대부분의 사람들이 뻔

한 사실을 왜곡시켜 받아들이고 있다는 점이다. 그렇게 된 이유는 전문가라는 집단들이 그들의 권위와 각종 통계자료와 전문용어로 설명을 하는 탓에 잘 모르는 개인들이 반박할 논리를 갖추지 못하는 데 있다.

물론 그들은 나보다 더 전문가다. 그들이 제시하는 통계수치는 전문기관이 많은 비용과 시간을 들여 만들어낸 ‘객관적으로 보이는’ 조사 자료들이다. 그리고 그들이 말하는 전문용어는 대부분 알아들을 수 없지만 뭔가 상당히 중요한 의미를 가진 듯하다. 그런 그들이 오른다면 오르는 것이고 내린다면 내리는 것이다. 그러니 나는 반박할 수 없다?

하지만 달리 보자. 그들은 전문가라고 하지만 그 결과에 대한 어떠한 책임도 없다. 예를 들어 일본의 역사학자가 우리나라의 역사를 말한다고 할 때 그의 권위만을 토대로 우리는 무조건 그의 말을 믿어야 하는가? 그들이 많은 비용과 시간을 들였다고 하는데 그 실체와 모습을 확인할 수 있는가? 전문용어라는 것 역시 구체적으로 해석하면 간단하고 쉬운 내용이라는 사실을 한번이라도 생각해 보았는가?

2002년 월드컵 때 일이다. 그저 대전에서 월드컵 경기를 한다는 이유로 아내와 함께 16강전을 미리 예매한 적이 있었다. 대한민국이 16강에 올랐다는 사실만으로 대단했고, 더군다나 조 2위가 아니라

조 1위로 올랐던 일은 정말 파란을 일으킨 사건이었다. 그때 언론들은 계속해서 암표가격이 몇 배가 올랐다는 이야기를 떠들고 있었다. 그렇게 되다 보니 축구에 열광하는 사람이던 아니던 주위의 많은 사람들이 내가 2년 전에 표를 예매했던 사실을 부러워했고, 몇몇 이들은 웃돈까지 제시하면서 팔기를 종용했다. 사실 가격이 너무 많이 올랐다는 말에 잠시 흔들리기도 했지만 그렇게 대단한 것이라면 아내와 함께 경기장에서 봐야겠다고 생각했다. 그렇게 아내와 당일에 경기장을 찾았다. 나는 그때의 장면을 지금도 잊을 수가 없다. 내가 잊지 못하는 것은 대한민국 선수들의 멋진 경기가 아니라 입장권에 대한 기억이다.

당시 TV에서 보도되는 암표 이야기를 듣고 아예 구매를 포기하는 사람들이 많았다. 올라도 너무 올랐기 때문이다. 하지만 대전 노은동 월드컵 경기장에 도착했을 때는 많은 사람들이 경기장 주변에서 표를 흔들고 있었다. 모두 표를 팔려고 하는 사람들이었다. 더 재미있는 사실은 경기장 안으로 가면 갈수록 표를 흔드는 사람들이 더 많아졌고, 가격은 시간이 흐를수록 점점 떨어졌다는 것이다. 막 경기가 시작되는 순간에는 오히려 입장가보다 더 낮아지는 현상을 보았다. 아니 이게 어찌된 일인가?

이것과 통계가 무슨 연관이 있는가 묻는 사람도 있을 것이다. 자, 생각해보자. 예선전만 해도 많은 사람들이 대한민국의 선전을 보고

서 표를 구하려고 안달을 했을 것이다. 그러다 보니 경기장에는 암표상들이 성행했다.

문제는 이러한 상황을 상승 그래프로만 판단하고 그 다음을 예측했다는 것에 문제가 있는 것이다. 기자들은 16강 당일 상황을 예측했다기보다는 예선전의 암표 가격에다가 대한민국이 16강에 진출하자 그 열광과 관심만을 가지고 마치 거래가 진짜 이루어질 것처럼 무리한 암표 가격을 매스컴을 통해 연일 보도했다. 그러자 표를 가지고 있던 암표상들은 현재 그렇게 거래가 이루어지고 있는 것처럼 믿었고 마지막까지도 기대에 부풀어 있었던 것이다.

하지만 경기 당일 상황은 전혀 달랐다. 변수는 대한민국이 조 2위로 16강에 오를 것이라는 예측과 달리 조 1위로 오르면서 미국이 전주경기장에서 16강을 치르게 되고 대한민국이 대전에서 경기를 치르게 된 데 있었다.

여기에서 혼돈이 발생했던 것이다. 국내 붉은악마 팬들은 전주표를 팔고 대한민국 경기가 있을 대전표를 사야 하는 상황이 되었고, 미국팬들은 대전표를 팔고 전주표를 사야 하는 상황이 발생한 것이다. 이런 와중에 암표 가격이 크게 오르고 있다는 내용이 연일 보도됐고, 이를 본 팬들은 대한민국 표를 구하는 것이 아예 불가능할 것이라 예측하고 거리 응원전에 더 열을 올렸다. 갑천변을 비롯한 대전 곳곳에서 대대적인 거리 응원전이 벌어진 것이다.

이렇게 되자 경기 당일 경기장에는 판매자들만 있고 정작 표를 살 사람은 보기가 어려웠다. 그러다 보니 많은 암표상들과 그 표를 팔아야 하는 미국 응원단들은 경기가 임박하면 임박할수록 초조해졌고, 표 가격이 하락하기 시작한 것이다.

만약 이 사실을 미리 알았다면 더 많은 사람들이 입장권을 구했을 것이고, 그 감동의 현장을 직접 함께 할 기회가 있었을 것인데 나를 전문가라는 기자들의 앞선 판단이 시장을 왜곡시키고 말았다. 결국 우리 부부가 관람했던 경기의 관중석은 어이가 없을 정도로 텅 비어 있었다.

TV 중계를 본 분이라면 ‘어게인 1966년’이라는 카드섹션을 보았을 것이다. 하지만 그 카드섹션의 모양이 제대로 갖추어진 것은 전 반전이 거의 끝날 무렵 군경 대원들이 자리를 채우면서였다. 파도타기 또한 경기장 반 바퀴를 제대로 돌지 못했다.

‘2002 월드컵’을 예로 들어 구구절절 설명한 것이 과연 적절했는지 모르겠지만, 핵심은 시장에 대한 예측을 이제 겨우 언론고시 통과한 기자들이 전문가라는 이들의 말을 옮기는 정도의 숫자 놀음으로 판단한다는 것이 얼마나 어리석은 행동인가 하는 것이다. 현장의 분위기를 직접 느끼고 몸으로 체득한 현상을 받아들이는 과정 없이 그저 통계에만 기대는 정보는 진실이 아닌 허구일 뿐이다.

통계를 인용한 억지주장과 잘못된 판단이 우리 사회를 얼마나 고

통스럽게 하는지를 가장 극명하게 볼 수 있는 결과가 있다. 바로 한미 FTA와 4대강사업이다. 이 두 정책을 시행할 때 많은 통계수치와 전문가라는 인간들의 전문용어가 연일 마스크를 통해 보도됐었다.

하지만 시간이 흐른 후 우리가 확인한 것은 무엇인가? 무너져가는 농촌경제와 썩어가는 4대강만이 남았다. 왜 이런 결과가 나왔는가? 이는 한 마디로 그들이 가진 진정성과 관련된 문제이다. 한미 FTA협상을 했던 관료들은 대부분 서울에 살고 있는 사람들이고 현대와 삼성의 주식을 가지고 있는 사람들이다. 만약 그들이 농촌에서 소를 키우고 있는 사람들이라면 소 한 마리가 가지는 의미가 단순히 소고기 값만을 의미하지 않는다는 것을 알았을 것이다.

그들에게 한강에서 유람선을 탄 기억 말고, 어린 시절 누이와 강에서 놀면서 정말 나물 씻는 누이에게 돌을 던져 장난쳐 본 아련한 기억이 있었다면 분명 4대강을 망가뜨리는 무분별한 삽질은 막았을 것이다.

숫자라는 것은 아주 작은 사실만을 표현하는 것이다. 그것이 모든 것을 설명하고 있다는 생각부터 버려야 한다. 당신의 남편이 옆집 남편보다 연봉이 더 높다는 이유로 더 풍요로운 삶을 살고 있다고 말할 수 있는가? 통계자료라는 것이 무엇인가를 비교하기에 편리한 것은 사실이지만, 작은 현상을 그냥 수치화한 것 외에 더 큰 의미가 없다는 사실을 알아야 한다.

계산기를 가지고 다니며 각종 펀드와 보험예금에 투자하라는 영업사원들의 팸플릿은 언제나 각종 숫자와 통계자료로 당신을 설득시킨다. 그들이 가장 많이 이야기하는 것 중 하나가 “이렇게 명확한 자료가 말하고 있는데 당신은 가족을 위해 왜 미리 준비하지 않느냐?”는 것이다.

과연 그럴까? 이제 그 통계를 믿는 것이 우리 가족의 미래를 보장하는 방법이 결코 될 수 없다는 사실을 알아야 한다. 지금 이 순간에도 수많은 언론매체와 그 뒤의 기업들은 연일 각종 통계를 들이밀며 서민들의 주머니를 호시탐탐 노린다. 속아 넘어가지 않는 것은 우리의 몫이다.

선진국 사례는 정답이 아니다

유력 경제 일간지의 기사 중에서 우리나라 집값이 선진국과 비교할 때 매우 낮다는 내용을 본 적이 있다. 소득 대비 집값을 비교했을 때 그렇다는 것이다. 지금까지 집값이 서민들에게 싸게 와 닿은 적이 한 번이라도 있었을까? 나는 다시 한 번 되묻고 싶다. 대체 몇 개 나라와 비교해 보셨는지?

선진국의 예를 들어 우리와 비교하고 정책을 제시하는 이들이 한결같이 구사하는 방법이 있다. 바로 자신들에게 필요한 예만 가져다 쓰는 것이다. 위 내용의 기사에서도 희한하게 캐나다나 미국의 예만 있고, 일본이나 프랑스의 예는 없었다. 어느 나라를 어떻게 비교해서 그런 결과가 나왔는지 의문이지만 단순히 소득 대비 비교는 곤란하다고 생각한다.

우리나라 집값을 단순히 다 더해서 외국과 비교하면 소득 대비 낮

을 수도 있다. 그러나 이는 무책임한 비교다. 아마도 소득 평균과 집값 평균을 비교했을 텐데, 소득이 비교적 중하위권인 사람들이 가질 수 있는 집은 아예 없는 실정이다. 그만큼 소득 격차가 심하다. 하지만 집의 가격은 모두 다 일정정도 수준 이상에서 시작한다. 그래서 어느 정도 소득에 이르렀을 때에야 비로소 소득 대비 집값이 낮다는 이야기도 할 수 있을 것이다.

무엇보다 대한민국에는 한마디로 질 나쁜 집이 너무 많다. 또 집 없는 사람도 많다. 최근 들어서는 전세시장이 아예 무너지고 월세로 전환되고 있는 추세다. 그런데 이 월세는 보통 연 10% 수준으로 매우 높아서 전셋집에 비하면 두 배 가까이 비싸다. 얼마 전부터는 경기 불황으로 인해 집 주인과 임차인 모두 원하지 않는 상황에서 어쩔 수 없이 월세로 옮겨야 하는 상황도 발생하고 있다. 이유는 높은 집 담보 대출 때문이다. 임차인으로서의 전세자금을 떼일 수도 있는 상황이라 담보 설정이 안 된 집을 찾아야 한다. 빛이 많은 집에 선불리 전세로 들어갈 수는 없기 때문이다. 또 임대인도 담보 대출금을 갚지 못하고 있으니 전세를 놓고 싶지만 누가 들어오질 않는다. 결국 마지못해 월세로 놓게 되더라도 더 높은 월세를 요구할 수밖에 없게 된다. 그래서 월세 부담액도 점점 높아지고 있는 것이다.

하지만 나는 집이 없어 세를 사는 친구들에게 전세보다는 월세에 있으라고 권한다. 부동산 정책이 날로 급변하고 주택가 역시 요동치

고 있는 상황이기 때문에 부동산시장이 언제 어떻게 바뀔지 모르기 때문이다. 이런 때는 월세로 있으면서 좋은 기회가 있을 때 가볍게 움직일 수 있는 상황을 만들어 두는 것이 여러모로 좋다. 특히 지금은 정권이 바뀌는 시기가 아닌가. 다음 정부는 분명히 대안을 내놓을 수밖에 없을 것이다.

이야기가 잠시 다른 데로 흘렀지만, 우리 정부와 언론은 '선진국과 비교하면' 만사형통인 줄 안다. 그도 아니면 '선진국 사례를 보면' 정답이 있는 줄로만 생각한다. 하지만 정확한 기준 없이 비교한 내용의 정보는 약보다는 오히려 독이 될 수 있다.

4대강사업은 물론이고 각종 SOC사업, 부동산 경기 활성화대책, 각종 경기 부양책과 관련해서도 할 말 없으면 선진국에서 다들 그렇게 했다고 한다. 특히 선진국 사례를 따라 시작했다는 4대강사업은 그야말로 눈 가리고 아웅 식의 말도 안 되는 사례 가져오기여서 오히려 허탈한 웃음마저 나온다. 현 정부가 4대강사업 홍보 동영상에서 밝힌 내용 중에는 독일의 라인강 살리기 사업을 본받아 우리 4대강도 살려야 한다는 부분이 있다.

그런데 실제 라인강 살리기 사업은 운하 건설로 인해 라인강의 수질이 썩고 생태계가 파괴되자 독일, 프랑스, 스위스 등 라인강을 끼고 있는 여러 나라가 함께 시작한 생태계 복원사업이다. 이런 정부 발표를 그대로 믿는 것인지, 아니면 알고도 모르는 척 하는 것인지

기득 언론들은 이런 류의 내용을 기반으로 한 각종 뉴스와 관계자 인터뷰들을 연일 쏟아내고 있는 것이다.

물론 선진국의 사례 중에 분명 우리가 배울 점도 있을 것이다. 그러나 선진국이라고 해서 모든 부문에서 선진적이지는 않다는 것이 내 생각이다. 호주 같은 선진국에서 아직도 극단적인 인종차별주의가 세력을 떨치고 있는 사실만 봐도 그렇다. 또 선진국과 비교해 우리나라 실정은 아직 이렇다, 저렇다 등의 평가도 이치에 맞지 않는다. 마치 옆집 남편은 집안 살림을 잘 거들어 주는데 당신은 왜 하지 않느냐고 무조건 비교하는 식이다. 비교 끝에는 당신이 살림을 도와 주지 않아 우리 집이 옆집보다 지저분하다고 결론 내린다. 알고 보면 그 집은 맞벌이고 이 집은 외벌이라서 가사 분배의 기준이 다를 수밖에 없는데도 말이다.

다른 부문도 마찬가지로겠지만 부동산시장 역시 각 나라마다, 지역마다 다양한 차이가 있다. 그런데 큰 범위에서 전체가 이러하니 결과도 같아야 맞다며 선부른 비교를 한다. 나라 전체를 놓고 비교할 때는 그만큼 구성 요소가 다양하기 때문에 아주 미세한 부분까지도 고려해야 할 것이다. 그렇지 않고 무작정 소득 평균, 집값 평균 내놓고 소득 대비 집값 낮다고 말하는 것만큼 무책임한 것은 없다.



18대 대선에서 문재인 후보의 주변인들을 보면서 사실 민주당이 정권을 잡는다고 해도 걱정이었다. 하지만 그래도 한 가지 기대는 하고 있었다. 다른 것은 몰라도 4대강사업이 제대로 평가받을 수 있을 것이라는 기대였다.

4대강에 삽질하는데 일조한 관료들은 어쩔 수 없다고 해도 나름 전문가라고 떠들었던 교수들의 명예에는 똥칠을 해야 한다고 생각했는데, 그런 필자의 소망이 이뤄지기까지는 다시 5년을 기다려야 한다.

또 그렇게 세월이 지나면 일제의 과거를 청산을 하지 못한 것처럼 이 역시 역사의 흐름에 그냥 묻혀버릴까 아쉽다.

대형보다 소형이 유리하다고?

최근 신문들이 일제히 뽑아낸 뉴스 중 하나는 이것이다.

'대형 아파트 하락 속도 소형의 2배'

내용인 즉 부동산 전문업체의 조사 결과 서울지역 대형 아파트의 가격 하락률이 소형 아파트보다 2배 이상 가파른 것으로 나타났으며, 결론적으로 대형 아파트 보다는 소형 아파트를 구입하는 것이 더 유리하다는 것이다.

이 기사의 제목은 맞는 이야기이기는 하다. 그러나 기사를 보고 일반인들이 잘못 생각하게 되는 부분을 바로잡고 싶다. 무엇인가 하니, 대형 아파트 가격의 하락 속도가 2배라는 것이지, 하락의 폭이 2배는 아니라는 것이다. 게다가 소수점 이하의 포인트 차이는 사실 그리 큰 차이도 아니다.

최근 부동산 가격 하락세와 직면해 대형 물건보다는 소형 물건이

투자에 유리하다는 식의 보도가 눈에 많이 띈다. 이런 기사를 접하며 많은 사람들이 소형 물건이 훨씬 적게 하락하고, 그래서 사 두면 손해가 적다고 생각한다. 하지만 내 생각은 다르다.

먼저 대형평수 아파트에 대해 살펴보자. 대형 아파트는 일단 매물이 적다. 그래서 현재 갖고 있는 사람들이 무리한 대출과 이자 부담 때문에 팔아야 하는 상황이지만 이를 대체할 사람이 없는 형편이다. 이미 하나씩은 다 갖고 있을 것이기 때문이다. 즉, 다시 말해 대형평수 아파트가 투자성이 없거나 가치가 떨어져서 안 팔리는 것은 아니다. 단지 현재 돈이 없어서 못살 뿐이다.

실질적으로 경매에서도 가격은 이미 바닥을 찍은 것으로 보인다. 여기서 더 떨어지면 중소형과 같아지니 더 떨어질 수도 없다. 다만 기존 감정가가 워낙 높았기 때문에 낙폭이 큰 것으로 착각만 주고 있는 것이다. 낙찰가격도 초기 분양가 이하로는 떨어지지 않고 있다. 다시 말해 거품이 내려앉는 것뿐이다.

사실 대형 아파트는 지을 때부터 소형에 비해 부가가치가 높은 상품이다. 예전 대형 아파트가 한참 유행일 때 재건축 조합원들은 소형평수 의무비율을 낮춰달라고 지자체에 많이들 요구했다. 그 이유는 소형평수는 집을 지으면서 차익을 실현하기 어렵기 때문이다. 집이 아무리 작아도 현관문, 화장실 설비, 배관, 전기 등은 기본으로 들어가야 한다. 하지만 대형평수는 조금만 더 수고하고 훨씬 더 높

은 부가가치를 실현할 수가 있다.

그렇다면 소형평수는 어떤가? 현재 경매시장을 봤을 때 소형평수는 확연히 바닥을 찍었다. 더 내려가면 기본 땅값, 자재비, 인건비 등 집을 짓기 위한 최소비용이 나오지 않을 지경이다. 내가 볼 때는 소형의 가격이 더 많이 무너지고, 경매에도 더 많이 나오고 있다.

결론적으로 말해 다들 소형이 대세인 것처럼 이야기하지만, 굳이 그런 마인드를 가질 필요가 없다는 것이다. 그 이유를 알아보자.

자, 18대 대선의 박근혜 후보가 어딘가에 나와서 옛날에 부모에게서 물려받은 책상을 아직도 사용하고 있다고 말했다. 여기에 대해 누가 댓글 달기를, 이렇게 오래된 물건도 아직 쓰고 있는데 요즘 아이들은 물건을 아끼지 않는다고 한다. 그런데 이 상황에는 상당한 오해가 있다. 박근혜 후보가 물려받은 책상은 최고의 장인이 최상의 재료로 만든 일종의 작품일 것이다. 그것은 오래 쓸수록 가치가 빛나고 명품이 된다. 하지만 아끼지 않는 아이들의 부모가 시준 일반 책상은 싸구려 MDF에 나사 적당히 박아 만든 책상이라서, 장마철에는 판자가 들뜨고 조금만 흔들려도 나사가 풀린다. 대를 물려 쓰기는 커녕 당장 몇 년도 버티기 어려운 판이다.

이 상황이 무엇을 의미하는가 하면, 있는 사람이 쓰는 물건과 없는 사람이 쓰는 물건은 다르다는 것이다. 있는 사람들이 쓴 물건만이 시간이 지나도 가치가 보존된다. 애초에 좋은 것을 샀기 때문이

다. 만약 그 좋은 물건을 그만 쓰겠다고 하면, 그보다 소득이 적은 사람들이 적당한 가격에 그 물건을 사서 쓴다. 마치 10년, 20년 된 그랜저를 요즘 아이들이 개조해 타고 다니는 식이다. 10년, 20년 된 티코는 절대 그럴 일이 없다.

결국 서민들의 물건은 아무리 그들에게는 좋았던 것이라고 해도, 그보다 소득이 더 높은 사람은 사지 않는다. 소득이 더 낮은 사람은 아예 살 수도 없다. 집도 마찬가지다. 중대형 아파트의 가격이 떨어져 일시적으로 소형 아파트와 큰 차이가 나지 않아 보인다. 그러면 소형 아파트에 살던 사람 중 소득이 안정적인 사람이 이것을 기회로 삼아 중대형으로 옮긴다. 그럼 소형 아파트는 어떻게 될까? 위에 있는 사람이 기침하면, 아래 있는 사람은 몸살로 입원하는 것이 현실이다. 경기가 어렵고 물가가 오를수록 소형 아파트 가격은 더 많이 무너질 수밖에 없다. 소유자가 많다 보니 더 그렇다. 무엇보다 기본적으로 경제력이 낮은 사람들이다 보니 조금만 무너져도 더 심한 혼란에 빠지게 되는 것이다.

그러면 소형 아파트의 가격이 떨어졌다고 해서, 더 소득이 낮은 사람이 이것을 살까? 그렇지 않다. 이 그룹에는 더 이상 아파트를 사줄 사람이 존재하지 않는다. 그렇다고 더 넓은 평수에 살던 사람이 소형으로 옮길 일도 없다. 결국 이자에 몰려 매물로 나와 봤자 팔리지 않고 결국 최저가로 경매시장에 넘겨질 뿐이다. 따라서 소형 아

파트가 더 유리하다는 이야기는 이치에 맞지 않는 이야기가 된다.

그렇다면 왜 이런 담론들이 돌고 있는 것일까? 현재 미분양된 소형 아파트를 팔기 위한 꼼수인 것이다. 이미 분양된 소형 아파트는 다 올랐다는 이야기들 다 헛소리다. 경매시장에서는 이미 엄청나게 무너지고 있다. 결론적으로 소형 아파트, 소형 빌라, 소형 오피스텔 그리고 원룸이 투자성이 뛰어나고 경제적으로 유리하다는 이야기는 절대 믿지 마시라. 경제 더 어려워지고 가격 더 떨어지면 소형은 갈 곳이 없다.



위의 원고를 정리하고 겨우 한 달이 지났는데 그 사이에 아파트값은 더 떨어지고 있다. 그러면서 이 원고를 마감하려고 하는 시점에서는 연일 원룸의 공실과 도시형 주택의 위기를 말하는 기사가 쏟아지고 있다. 또 오피스텔의 보유세는 2013년부터 오른다고 하는데 수익률은 나날이 떨어지고 있다는 기사가 속출하고 있다.

많은 독자들이 도대체 개인들은 어떠한 정보를 기준으로 투자를 해야 하는지 묻고 싶을 것이다. 그것에 대한 답은 간단하다. 부동산은 단 1~2년의 수치를 보고 투자해 결과를 얻을 수 없다. 그런 가장 큰 이유는 일단 부동산은 3년 이상 보유하지 않으면 과도한 세금으로 수익성을 실현할 수도 없을 뿐더러 쉽게 사고 팔수 있는 물건이 아니기 때문이다. 그렇다면 적어도 3년 이상을 보고 판단해야 한다. 그렇게 볼 때 주택이나 토지에 대한 투자는 현 정부의 정책을 보고 투자하는 것이 아니라 현 정책이 끝나고 나면 생길 문제를 보고 진행해야 하는 것이다.

진보에 없는 것

제18대 대통령 선거의 개표가 모두 마무리된 후, 한 인터넷 토론 게시판에 이런 제목의 글이 실렸다.

‘50대, 90%의 투표율이 선거의 운명을 갈랐다!’

내용인즉, 이번 대선의 세대별 투표율을 보았을 때 최종적으로 50대 연령층의 높은 투표율이 여당의 승리를 가져왔다는 것이다. 실제로 대선의 각 세대별 투표율은 30대 72.5%, 40대 78.7% 그리고 60대 이상이 78.8%였다.

이 가운데 50대의 투표율이 자그마치 90%(89.9%)에 달했고, 그 많은 50대 투표자가 대부분 여당인 새누리당을 지지했다는 것이다.

이 통계를 보고 있자니 민주당의 패배요인이 무엇이었는지 비로소 분명하게 알 것 같았다. 그것은 다름 아닌 ‘집값’이었다.

민주당과 문재인 후보가 그렇게 정의 실현과 복지를 외쳤건만 왜

이 나라의 수많은 중장년층이 야당을 찍지 않았을까? 우리 사회에서 경제정의가 이루어지는 것이 싫었던 것일까? 보편적 복지의 혜택을 받고 싶지 않았던 것일까?

아니다. 그들은 두려웠던 것이다. 지금 50대가 평생을 일해 마련한 집 한 채가 하루아침에 헐값이 되고 쓰레기가 되어가고 있는 세상이다. 은행 이자에 짓눌려 처분하려 해도 이제는 팔리지 조차 않는다.

그렇게 바닥을 모르고 추락하고 있는 집값에 대한 두려움 때문에 그들은 하루도 마음 편할 날이 없다. 그럼에도 불구하고 민주당은 이번 선거 과정에서 집값과 땅값에 대한 대안을 끝까지 내놓지 않았다. 그것이 바로 가장 큰 패인이 된 것이다.

5년 전 제17대 대선을 보자. 그때 국민들은 한나라당 이명박 후보를 대통령으로 선택했었다. 왜 그랬던 것일까? 이유는 간단하다. 당시 이 후보는 재개발 재건축을 내세워 부동산 활황을 선언했다.

그리고 국민들은 망설임 없이 그 희망을 선택했다. 하지만 결과는 어땠나? 대기업이 만들어 파는 아파트값만 올랐지, 서민들의 집값은 전혀 오르지 않았다. 그럼에도 '부동산'이라는 절체절명의 대명사에 국민들은 마냥 속아 넘어갔다.

지금 대한민국 50대, 40대의 가정경제는 모두 집값에 매여 있다고 해도 과언이 아니다. 이 좁은 땅덩어리에서 내 집을 갖는 것만큼

중요한 문제는 없다. 그래서 20년, 30년 뼈 빠지게 일해 집 한 채 마련했는데, 그 집의 가격이 나날이 뚝뚝 떨어져 불안하기 그지없는 상황이다.

그런데도 야당과 이른바 진보 세력에서는 모두 막연한 복지만 외치고 있다. 나 하나 먹고 살기도 힘든데 나눠줘야 한다고 한다. 또 땅 가진 사람, 집 있는 사람에게는 지주라고 투기꾼이라고 손가락질한다. 물론 집에 투자한 것 맞다.

하지만 대다수 사람들이 먹고 살려고 그랬던 것이다. 집이 수십 채 있는 것도 아닌데 죄인이 된 것 같다. 그러니 당연히 여당을 찍을 수밖에 없었을 것이다. 오세훈 전 서울시장 역시 재개발 재건축이 슈로 당선되지 않았던가?

무엇보다 서울 강남 지역의 지지결과를 보라. 그들이 이성이 없어 그런 선택을 했을까? 아니다. 두려워서였다. 겨우 장만한 내 집, 내 땅을 복지정부가 빼앗아갈 것 같으니 두렵지 않을 리가 없다. 집값이 더 떨어져야 한다고, 가난한 사람에게 나눠줘야 한다고 하니 어느 누가 쉽사리 진보를 택하겠는가.

말기 암환자가 마지막에 찾아가는 곳이 어디인 줄 아는가? 바로 고향이다. 그들은 의사 말을 더 이상 믿지 않는다. 왜냐고? 의사는 죽는다고 하니까. 그리고 그들은 어떻게 해서든 살고 싶으니까.

물론 건강한 사람이 감기에 걸리면 의사 말을 잘 따른다. 약도 먹

고 따뜻한 물도 마신다. 하지만 극단적인 상황에 몰린 사람은 그렇지 않다.

지금 50대는 곧 정년을 앞두고 있다. 정년 후 더 이상 새로운 일자리는 없다. 당장 수중에 있는 것은 겨우 마련한 집 한 채가 전부인데 자식들 대학도 보내야 한다. 이런 사람들에게 집을 왜 무리해서 샀냐고 다그쳐봐야 소용없다. 거기에 한 술 더 떠 비정규직을 보호하고 의료복지를 실현해야 한다고 외치는 것은 불난 집에 기름 붓는 것이나 다름이 없다.

그러니 이들의 선택을 받기 위해서는 굶판을 벌이던, 민간요법을 이야기하던 어찌됐거나 대안을 제시했어야만 했다. 사실 우리 사회에서 일도 가장 많이 하고, 세금도 가장 많이 낸 사람들이 이들 아닌가. 그런데 이 사람들의 감성에 호소하질 못했던 것이다.

너무 합리적인 변호사가 나서서 합리적인 이야기만 하니 귀에 들어올 리가 없다. 정의를 외치고, 진실을 외치고, 바른말을 하는 것은 정말 중요하다. 그런데 여기서 한 번 더 생각해야 할 것은 문제를 까발리고 지적만 해서는 결코 사람들의 마음을 사로잡지 못한다는 것이다.

그동안 '나꼼수' 역시 정말 고생이 많았다. 그런데 나꼼수를 따라한 다른 팟 캐스트들은 반성해야 한다. 모든 인터넷 방송들이 똑같은 이야기만 했다. 전부 욕하고 까는 소리만 했지, 분야별로 전문지

식을 찾고 대안을 찾아 고통 받는 사람들의 마음을 어루만져줄 생각을 하지 못했다. 솔직히 다들 가방끈 자랑만 했다. 그 결과 지금은 팻 캐스트들이 선거 이후 거의 패닉 상태다. 왜 자신들이 지지하는 민주당이 선거에서 졌는지 분석해내지 못하고 있다.

나는 이 정도밖에 안 되는지 묻고 싶다. 답은 앞서도 말했듯 부동산에 있었다. 그런데 진보는 부동산을 모른다. 진보에서는 땅 이야기를 하면, 부르주아나 재벌 취급을 한다.

내가 이야기하는 땅은 무슨 재벌급의 땅 이야기가 결코 아니다. 그냥 먹고 사는 땅 이야기다. 그렇다고 해서 공산주의처럼 다 똑같이 나누자고 하는 것도 아니다. 국민 중 0.1%가 손아귀에 쥐고 있는 이 나라의 땅에서 작은 지주가 되자고 하는 것이다. 매년 정부의 복지정책에 기대지 말고 내가 스스로 농사지어 먹고 살자고 하는 이야기다.

그런데 진보진영에서는 왜 이런 이야기를 못할까? 다들 잘난 소리만 하고 실질적인 대안을 내세우질 않는다. 지금 상황에서 가장 큰 대안이 나와야 할 부분은 부동산이다. 솔직히 대안이 없기는 하다. 그럼 거짓말이라도 해야 했다. 말기 암 환자가 고통에 가서 위안받지 않도록 의사가 따뜻하게 설득시켰어야 했다.

똑똑한 이야기만 하면 그들이 듣나? 부동산 때문에 절망적인 40대, 50대에게 진정 필요한 이야기가 무엇이었는지 알아야만 했

다. 예를 들어 민주당이 전국 국유지를 귀농인에게 임대 할부로 매도하겠다고 공약했다면 50대들이 분명 민주당을 찍었을 것이다. 또는 지금 경매로 나오는 아파트들의 가격이 어느 선 이하로 떨어지면 정부가 확실히 낙찰 받겠다고 공약했다면, 그 역시 지지율을 올렸을 것이다.

사실 지금 경매로 나온 집 가운데는 더 이상 값이 떨어지면 안 될 집들도 많다. 그런데 서로 더 적게 쓰면서 값이 턱없이 내려가고 있다. 취득등록세를 감면해 줄 것이 아니라 집의 기준가를 만들어줬어야 하는 것이다. 얼마 이하로 떨어지는 것에 대해서는 정부가 책임지겠다고 했다면 분명 많은 지지층이 생겨났을 것이다.

그런데 이런 공약을 전혀 내세우지 않았다. 거짓말이라도 했어야 50대가 안심했을 것이다. 잘난 의사는 필요 없다. 내일 죽을지도 모르는 사람을 따뜻하게 안아줄 수 있는 의사가 필요하다. 민주당의 바른말을 들으면 희망이 없다. 거기다 수많은 진보 팻 캐스트들이 땅 있는 사람을 부르주아로 몰고, 여성들이 싫어하는 욕이나 해했으니 결국 이런 국면을 맞게 된 것이다.

‘지주’라는 말을 쓰기 힘든 세상이다. 지주인 사람도 이 말을 쓰지 않고, 지주가 아닌 사람들은 이 말을 싫어한다. 검색을 해봤더니 거의 쓰는 사람이 없어서 나는 ‘지주클럽’이라는 이름을 만들었다. 이렇게 지주라는 단어를 외면하고는 있지만 사실 우리 모두는 부자

가 되고 싶다. 정부에서 나눠주는 땅을 공짜로 받고 싶은 사람은 없다. 내가 일하는 만큼 벌고, 내 땅에서 농사 지어 쌀도 거두고 과일도 따고 그러고 싶은 것이다. 줄 서서 밥을 얻어먹고 싶은 사람은 아무도 없다.

또 막상 복지혜택을 받을 사람들은 민주당을 찍지 않는다. 언제까지 나눠줄 수 있을지 의심하는 것이다. 그렇다. 결국 본질은 땅에 있었다. 그 땅과 집, 부동산에 대해 희망의 대안을 내놓지 않는 진보는 선거에서 결코 이길 수 없다.

나는 5년 후 치러질 대선에서 진보가 또 다시 부동산 정책의 실정에 대해서만 이야기한다면, 이번과 마찬가지로 역시 깨질 것이라고 본다. 피해 봤고, 잘못되었으니 어찌라고? 수억의 빚을 진 상황에서 대한민국의 정치, 정의, 민주주의는 더 이상 중요하지 않다. 그러니 굿판을 벌여야 한다.

폐암 말기의 환자에게 “당신 몇 개월 못 살아!”, “왜 진작 담배를 끊지 않았나?”라고 냉정한 의사처럼 이야기해서는 안 된다. 그 말에 “그 질타와 진단을 겸허히 받아들이겠습니다.”라고 답할 사람은 없다. 살고 싶은 사람에게 필요한 것은 그런 게 아니다. 바른 소리보다는 아픈 사람을 설득할 수 있는 희망이 필요하다. 그것이 비록 거짓이고 굿판이라 하더라도 상관없다. 중요한 것은 희망이다.



요즈음 지주식당이 점점 장사가 잘되지 않더니 이제는 더 이상 잘되지 않을 상황까지 왔다. 무슨 말이나면, 이제는 손님보다 지주클럽 식구들이 먹는 것이 대부분의 매출을 차지하고 있다. 그냥 나름 구내식당으로 전략한 상황이다.

하지만 오히려 재미있는 사실은 손님이 많을 때보다 적자가 줄었다는 것이다. 어쩌면 그것을 다행으로 생각해야 하나 하며 씩씩한 웃음을 머금는다. 이번 선거 이후에 지주식당 내부에 별도의 녹음실을 꾸미기로 했다. 앞으로의 5년을 준비하는 작업을 하려는 욕심이다. 녹음실조차 없어 이곳저곳 전전하는 팟 캐스트 진행 팀들을 보면서 내가 할 수 있는 최소한 노력만이라도 하려고 한다. (문의 070-4254-3575 전산팀장 노재현)

불효자식

며칠 전부터 어머니의 전화가 빗발치고 있다. 아버님이 커다란 축사를 경매하시려고 하니 말려야 한다는 말씀이었다. 벌써 몇 달째 두 분이 실랑이를 벌이시고 있는 듯 보였다. 바쁘다는 핑계로 그간 부모님 댁에 들르지도 못했지만, 사실 아버님을 설득한다는 것의 불가능하다는 것을 잘 알고 있는 터였다.

어머님께서 어떻게 하든 말려야 한다는 입장이지만 필자는 걱정을 하지 않고 있었다. 어차피 수년 간 아버님이 입찰하는 경매 물건마다 낙찰이 되지 않고 있다는 사실과 그 이유를 잘 알고 있었기 때문이다.

경매 당일 경매장에 가야겠다는 아버님을 말리고 내가 가겠다고 나섰다. 위임장을 받고 보증금을 확인하고 한 번 더 아버님 앞에서 확인까지 시켜드리고 집을 나서는데 어머니가 급히 문 밖으로 나오

시면서 경매 입찰을 하지 말라고 잡으신다.

참 난감하다. 어머니를 생각하자니 아버님의 신뢰를 저버리는 것이고, 그렇다고 저토록 애 태우시는 어머니의 입장을 저버리고 경매장에 가기도 쉽지 않은 일이다.

내가 취한 방법은 경매 봉투에 있는 수표를 빼서 어머니께 건네 드리는 것이었다. 빈 봉투로 입찰할 테니 걱정 마시라고 안심을 시켜드리고, 경매장에는 팀원 중에 제일 막내인 '경주촌놈'(막내의 닉네임이 '경주촌놈'이다)을 보냈다. 처음 경매 경험인데 빈 봉투 경매란 참 우습기도 했지만 아무튼 좋은 경험이 될 듯 했다.

원래 나의 교육방법은 자세한 설명을 늘어놓기 보다는 실전을 먼저 경험하게 하는 것이다. 처음 배우는 사람 입장에서는 두렵고 어렵지만 막상 지나고 나면 거기서 받은 스트레스가 굉장한 학습 효과를 발휘하기 때문이다.

아무튼 필자의 예측대로 아버님이 원하는 가격과는 현격한 차이로 낙찰이 되었다. 분명 입찰은 했다. 입찰 기록에도 두 명의 입찰자와 입찰 기록이 남아 있다. 어쩌면 난처한 입찰이 될 수도 있었지만, 필자가 아버님의 뜻을 거역한 데는 이유가 있었다.

어느 날 공자가 시골 마을을 지나는데 한 제자가 “저 마을에는 효가 지극하여 부모가 술주정으로 자식을 때려도 아무 소리도 하지 않

고 맞는 아들이 있습니다.”고 했다. 그러자 공자가 말하기를 “그런 불효막심한 아들이 어디에 있는가? 자식을 때린 부모가 술에서 깨면 얼마나 괴롭겠는가? 그것을 두고 어찌 효라 말할 수 있겠는가?”라고 했다고 한다.

나이를 먹는다는 것은 서글픈 일이다. 그 서글픔은 어찌면 인류가 살면서 벗어날 수 없는 업보일 것이다. 그렇다고 해서 노인들의 잘못된 판단이 정당화될 수는 없는 것이다. 18대 대통령 선거 때 옥천이라는 특성상 박근혜 후보를 찍으려는 부모님께 진실을 알리려고 나는 무진장 노력했다.

하지만 설득할 수 없었고, 결국에는 부모님께서 투표하시지 않기만을 간절히 원했다. 기뻐받이 먹혔는지 부모님은 투표를 하지 않으셨다. 하지만 결과는 ‘다행’이 아닌 듯 보인다. 많은 사람들은 보수와 진보의 대결로 이번 선거판을 이야기하지만 필자가 보는 입장에서 이것은 늙은이와 젊은이의 대결이다. 결국 경험 많은 늙은이들의 승리가 된 것이다. 다만 불행하게도 향후 5년의 결과는 모두 다 젊은이들이 감당해야 한다는 것이다.

‘진정한 효’란 무엇인가를 묻는다면 나는 이렇게 답하고 싶다. **진정한 효는 부모의 뜻을 따르는 것이 아니라 잘 사는 것**이라고. 자식이 가장 잘 할 수 있는 효는 ‘잘 사는 것’이다. 자식이 부모를 찾고 인사를 드릴 수 있는 것 또한 잘 사는 방법 중의 하나이기 때문이다.

난 감히 늙은이들이라고 말해야겠다. 이 시대의 존경 받는 어른들은 모두 떠나고 추한 모습의 늙은이들이 이 나라의 미래를 결정하는 것이 얼마나 위태롭고 불안한 일인가를 과연 그들은 알고나 있는지 묻고 싶다.

대기업의 맥쿼리식 주택조합 개발

아파트 재건축과 주택 재개발 사업과 관련해 대다수 사람들은 대기업 시공사를 통한 개발 사업만이 정답이라고 생각하고 있다. 왜 아니겠는가? 삼성 래미안, 현대 아이파크는 지금 이 시간에도 대한민국 최고의 아파트 브랜드라고 자임하며 온갖 매체를 통해 수없이 많은 광고를 내보내고 있다. 가장 인기 높은 연예인이 나와 누구나 누리고 싶은 럭셔리한 삶을 보여준다. 그곳에서 살기만 한다면 없던 행복도 넉쿨째 굴러들어올 것만 같다. 그러니 일반인에게 있어서 이보다 더 좋은 시공사는 없는 것으로 여겨질 수밖에 없는 것이다.

사실 이제 모든 분야의 시장은 전국 규모가 아니면 소비자의 외면을 받을 수밖에 없는 구조로 변화하고 있다. 대전 유성장에서 생선 장사를 하던 때 그 사실을 가장 크게 실감했다. 당시 우리 가게는 10년이라는 기간 동안 단골을 제대로 잡지 못했다. 이전에 다른 장에

서 장사할 때와는 확연한 차이가 있었다. 그때 막 생선장사를 시작한 27살의 나는 젊은 혈기로 정말 열심히 했다. 물 좋은 생선을 갖다 놓는 것은 물론이고, 다른 가게에서는 해주지 않는 서비스도 흔쾌히 제공했다. 이를 테면 오징어 껍질을 벗겨주는 것과 같은 일이다. 특히 젊은 새댁이 오면 단골로 잡기 위해 손이 많이 가는 일들도 마다하지 않았다.

하지만 모두 부질없는 일이었다. 재래시장에 오는 젊은 새댁이라 봤자 몇 되지도 않았지만 그마저도 한두 해 지나면 발길이 끊겼다. 이유는 전세 만기로 이사를 하기 때문이다. 이렇듯 요즘은 대부분 2년마다 이사를 다니고, 그러다 보니 어느 시장, 어느 가게가 물건이 좋은지 잘 모른다. 그래서 대다수 소비자들은 이전 지역에서도 애용했던 전국 규모의 대형 마트나 체인점을 찾게 되는 것이다.

대전 시내에서 둘째가라면 서러울 '성심당'이라는 빵집이 있는데, 서울이나 그 밖의 지역에서 이사 온 새댁들은 이 빵집의 유명세나 맛을 모르니 '과리○○○'과 같은 체인 빵집을 간다. 그리고 그 빵집에 대해 알 때쯤 되면 다른 지역으로 이사를 간다. 상황이 이러니 누구나 전국적으로 유명한 브랜드를 어쩔 수 없이 신뢰하게 된다. 그리고 그 결과 대기업만이 살아남는 시장구조가 만들어지고 있는 것이다.

다시 처음 이야기로 돌아가 건설시장 역시 이러한 구조에서 조금

도 다르지 않다. 대다수 재개발, 재건축 주택조합들이 시공사를 선택할 때 가장 먼저 고려하는 것은 바로 대기업이나, 아니냐이다. 대기업에서 지어야만 조합원의 이익이 극대화될 것이라는 생각에서다. 하지만 오히려 손해를 보장하는 개발일 뿐이었다는 사실을 각종 결과를 통해 볼 수 있다.

특히 재개발 재건축 아파트들이 미분양 사태를 겪으면서 이런 문제점은 더욱 크게 드러나고 있는데, 모 아파트의 경우 입주 4년이 지난 시점에서 조합원들에게 추가 분담금을 5,000만 원이나 더 부담시키는 결과도 빚어졌다고 한다. 이런 사태에 대해 조합원들의 반발은 만만치 않을 것이고 갈등의 골은 깊어질 수밖에 없을 것이다.

그런데 이런 상황을 보면서 우리는 두 가지 측면에서 다시 생각해 볼 필요가 있다.

첫째, 주택 조합식 개발에서 조합원의 위치와 역할에 대해 개념을 재정립해야 한다는 것이다. 흔히 조합원에 대해 분양권을 받는 특별한 혜택자라고 생각하는데 사실 조합원의 본질은 해당 사업의 '주체'다. 따라서 조합원은 사업의 성패에 대한 연대책임이 있다. 그런데 조합사무실이나 시공사에서는 조합원들에게 그 이야기를 절대 하지 않는다. 그저 아이파크니까 믿고 뒷짐 지고 있으라고 한다. 하지만 현실은 그렇지 않다. 만약 손실이 발생하면 책임은 조합원이 져야 하고, 위의 상황처럼 여지없이 추가 분담금을 물어야 한다.

둘째, 대기업을 통한 주택조합 개발은 조합원의 이익을 보장할 수 없는 맥쿼리식 사업에 불과하다는 것이다. 일반적으로 주택조합들은 완성됐을 때의 수익률을 기준으로 조합원을 끌어 모은다. 예를 들어 최종 수익률이 100%라고 할 때, 땅 주인에게는 50%의 수익률을 약속한다. 하지만 이 정도 수익률이 저절로 나는 개발 사업은 어디에도 없다.

사업이 진행되면서 금융비용이다, 무슨 비용이다 하며 각종 비용이 지출될 수밖에 없다. 수익률이 100% 나와야 조합원들에게 50%를 돌려줄 수 있는데, 이러다 보면 결국 수익은 30%밖에 안 남는다. 그 경우 조합원과 시공사가 이익을 15%씩 나누어 갖는 것이 정답이지만 대기업 시공사는 절대 수익을 양보하지 않는다. 시공사가 됐던, 은행이 됐던 자신들이 원했던 만큼의 수익은 반드시 챙겨간다.

이명박 정부가 기간사업을 벌일 때 비싼 통행료 등을 통해 시공사에 최저수익을 보장해 준 것과 같은 이치다. 이렇게 되면 시행사인 조합에는 남는 것이 없다. 거기에 미분양 사태가 벌어지거나 또 다른 문제가 생기면 결국 조합원들이 덤터기를 쓰는 것이다.

문제는 이렇게 불공평한 상황이 발생했을 때 조합원이 시공사를 상대로 불만을 이야기할 수 있느냐는 것이다. 물어보나 마나 일반인이 삼성을 상대로 불만을 제기하는 일은 쉽지 않다. 아니 사실 불가능하다. 기껏 해야 인터넷에 댓글 올리는 게 다일 것이다. 그리고 그

래봤자 혼자 화풀이일 뿐이다.

요즘 사람들은 뭐든지 전국 규모의 대기업과만 거래를 하려고 한다. 물론 장점이 있을 것이다. 그러나 그에 못지않은 단점도 있다. 강력한 파워를 가진 대기업과 거래하는 과정에서 손실이 발생했을 때, 그들은 결코 손해를 보지 않는다. 결국 함께 사업을 벌인 내가 감당해야 할 몫이 된다는 이야기다.

거래라는 것은 나와 규모가 어느 정도 맞아야 한다. 그래야 신용 거래를 발생시킬 수 있다. 또한 예상만큼 수익이 나지 않았을 때에도 항상 대비해야 한다. 사업이 좌초됐을 때 건질 수 있는 부분에 대해서도 확실한 보장이 있어야 하는 것이다.

이런 면에서 지주클럽은 철저히 원가개념을 도입하고 있다. 토지를 직거래한다는 개념이다. 사실 토지는 늘 직거래되고 있지만, 가상의 위험 때문에 가격이 떨어지고 가상의 프리미엄 때문에 값이 올라가면서 땅값에 대한 실질적 평가가 제대로 이루어지지 못하고 있다. 그래서 지주클럽의 전원마을 추진 과정에서는 여러 단계에 거친 분양을 통해 각 단계별 적정 가격을 제시하고 있다.

예를 들어 1차 분양에서는 제곱미터 당 5만 원씩에 분양했다면, 2차 분양 때는 제곱미터 당 가격을 더 올리는 것이다. 다시 말해 처음부터 투자에 참여하는 조합원은 위험도를 안고 투자하는 것이므로 가격적 혜택을 받고, 완성도가 높아진 후에 투자하는 조합원은 가격

을 더 많이 부담하는 구조다. 굳이 이런 구조를 마련한 이유는 만에 하나 사업이 중간에 좌초되더라도 최소한의 투자비용을 회수할 수 있도록 하기 위해서다.



각고의 노력 끝에 두 번째 책 『생선장수 전원마을 염장지르기』의 배경이 된 곳에 첫 번째 전원마을을 추진하게 되었다. 무척 짧은 시간이었지만, 너무나 오랫동안 설계한 곳이기에 단 한 달의 노력만으로 조합을 설립할 수 있었다. 이 일에 도움을 준 지주클럽 회원 한 분 한 분에게 진심으로 감사를 드린다.

오늘 이 원고를 정리하면서 보니 가뜩이나 없는 머리에 이제는 부분 탈모까지 나타나는 상황이 되었다. 이유는 이번에 추진한 전원마을이 조합원들에게 너무 많은 차액의 수익을 제공할 것이 염려가 되기 때문이다.

아니, 남야도 걱정이라는 배부른 소리처럼 들릴지도 모르겠다. 우리들은 회원 분들의 협조와 노력으로 토지 직거래와 직접 개발이라는 첫 삽을 뜨게 되었다. 그렇게 이루고 나니, 필자가 예측하지 못했던 일이 벌어졌다. 이렇게 싸게 땅을 살 수 있을까라는 즐거움도 잠깐, 남은 수익에 비례하는 세금이 우리를 기다리고 있었던 것이다. 그렇지만 이 상황에서 그저 애국하는 마음으로 세금으로 납부할 수는 없다는 생각이 들었다.

세금을 줄이는 방법에는 탈세와 절세가 있다. 절세를 탈세로 모는 사람도 있지만 많은 사람들이 양도세를 내지 않기 위해서 3년이라는 보유기간을 채우고, 좋은 집을 한번 사겠다고 수년간 무주택으로 있다. 이것 또한 절세가 아닌가?

게임에는 규칙이 있다. 골대를 향해 돌진하는 공격수를 막기 위해 수비수 입장에서서는 때로 거친 몸싸움도 해야 한다. 그것이 경기의 규칙인 것이다. 이제 이 원고를 빨리 마무리하고 필자는 전문가들과 몇날 며칠 모

여 절세를 연구해야 한다.

이럴 때마다 이견희 총수가 부럽다. 굳이 말하지 않아도 알아서 절세를 도와주는 사람이 있으니 말이다. 아마 다른 사람들은 지주클럽 회원들이 부러울 것이다. 말하지 않아도 없는 머리털을 쥐어짜면서 노력하는 지주클럽 팀원들이 있으니 말이다.

개발계획만 보고 투자하면 망한다

이른바 ‘세종시’에 대한 전 국민의 관심이 뜨겁다. 전세가 품귀라 느니, 월세는 씨가 말랐다느니 하면서 세종시 인근에 땅을 사거나 오피스텔을 지으면 큰돈을 손에 질 수 있을 것처럼 떠들어댔다. 그런데 불과 얼마 지나지 않아 한 신문에 이런 기사가 났다.

‘세종시 전세대란? 첫마을만 벗어나면 빈집 수도룩’

이 보도를 접한 많은 이들이 어리둥절했겠지만, 나로 말하면 올 것이 왔다는 생각이었다. 나는 지금까지 단 한 번도 지인들에게 세종시 투자를 권유해 본 적이 없었기 때문이다.

얼마 전에도 지주클럽 회원 한 분이 찾아와 세종시에 아파트를 소유하고 있는데, 국무총리실 이전 이후 전세가가 상승세에 있으니 새로운 세입자에게 전세금을 올려 받아 전원마을에 투자하겠다는 계획을 이야기하셨다. 전원마을에 더 큰 금액을 투자한다니 나야 좋지

만, 한 마디로 딱 잘라 “그러지 마시고 적당한 가격에 세를 놓으시지요.”라고 상담해 드렸다. 괜히 조금 더 받으려다가 세입자를 못 구할 상황이 생길 수도 있기 때문이다. 지금 찾는 사람이 많다고 해도 이것은 일시적인 현상으로 봐야 옳다. 그 이유 중 하나는 세종시의 경우 전체적인 수요 면에서 대체수요지가 있기 때문이다. 바로 대전이다. 인프라가 잘 갖춰진 인근의 대전시를 두고 굳이 세종시만 고집할 이유가 없다.

무엇보다 현재 수요가 상당히 많아 보이는 이유는 청사가 하루아침에 이전하면서 주택 문의가 일시에 몰렸기 때문이다. 부동산은 하나를 살 때 한 사람이 보통 열 곳, 스무 곳에 물어본다. 게다가 주택의 직접적인 수요자가 물어보는 데 더해 부동산업자가 또 다른 부동산에 물어본다. 이러면서 주택 관련 문의와 수요가 확대 재생산이 된다. 세종시에 전세가 부족하다는 이야기는 이런 과정을 거치며 지나치게 과잉되었다는 것이 내 생각이다.

이처럼 개발호재나 관련 계획들이 쏟아져 나오면 부동산에 관심 있는 투자자들은 당장 눈에 보이는 현상만 보고 미래 수익을 예측하곤 한다. 특히 전세 품귀, 월세 대란 등의 소문이 돌면 당장이라도 해당 지역에 다세대 주택이나 오피스텔을 매입해야 할 것 같은 기분마저 든다. 그러나 현상의 이유나 저변에 깔린 다른 요인들을 자세히 살피지 않고 무턱대고 투자하는 것만큼 위험하고 어리석은 일은

없다. 소문이란 본래 진실을 확대하는 법이다. 때문에 부동산에 제대로 투자하기 위해서는 지금 눈에 보이는 현상 보다는 그러한 부동산 현상이 만들어진 근원이 무엇인지를 먼저 살펴봐야 한다. 그리고 결론부터 말하자면 과거와 달리 이제는 세종시와 같은 신도시나 개발지역의 부동산에 투자하는 것은 상당히 위험한 행동이라고 할 수 있다. 어째서 그럴까? 여기에는 두 가지 이유가 있다.

첫째는 사회가 고령화되고 젊은 층의 활동범위가 광역화되면서 젊은 인구가 신도시로 이주하는 일이 극히 드물어지면서 신도시 형성이 과거만큼 크게 이루어지지 않는다는 것이다.

알다시피 우리나라는 급격한 고령화 사회로 접어들고 있다. 이들 장년 또는 노년층의 가장 큰 특성은 무엇이든 쉽게 바꾸려고 하지 않는다는 것이다. 기존에 살던 지역을 가능하면 이탈하지 않는다. 젊은 세대들 역시 직장이 이동해도 거주지를 바꾸지 않는다. 교통수단이 잘 발달했고, 대부분 자가용도 가지고 있어 광역 생활이 가능하기 때문이다. 또 젊은 엄마들은 자녀 교육이 1순위이기 때문에 남편의 직장을 따라 집을 옮기지 않는다. 즉, 과거 세대는 직장을 따라 이주했지만 지금 세대는 거주지를 바꾸지 않고 사람만 이동한다.

세종시를 생각할 때 과천시를 떠올리지 않을 수 없다. 나는 초등학교 입학 전까지 과천에서 살았고, 큰댁은 아직도 과천에 사신다. 그러다 보니 일 년에 다섯 번쯤은 과천에 간다. 지난 30년 간 과천의

변화상을 모두 봤다고 해도 과언이 아니다. 과천은 그야말로 우리나라의 대표적인 신도시다. 1983년 건설부와 농산부가 과천으로 이주하며 본격적인 과천시대가 열렸고 꽤 긴 시간동안 살기 좋은 신도시로서의 명성을 누렸다. 하지만 이제 도시도 건물도 나이를 먹었다. 그때 이주한 사람도 마찬가지다. 최근 보이는 과천의 몰락은 구성원들의 나이에서 비롯한다고 말하는 것이 옳을 것이다. 그리고 여기서 생기는 의문점은 과연 세종시도 과천시와 같이 호황을 누릴 수 있겠는가 하는 것이다.

만약 중장년층 위주로 만들어지는 신도시라면 그만큼 쇠퇴로 가는 기간도 짧으며, 집값 역시 함께 몰락할 수밖에 없다. 고목을 옮겨 심으면 과일을 몇 번 못 따고 베어야 한다. 나무를 옮겨 심을 때는 어린 묘목을 택해야지, 절대 고목을 선택해서는 안 된다. 신도시 형성 역시 마찬가지다. 젊은 세대와 어린 아이가 이주해야만 그나마 30년이라도 버틸 수 있다.

이런 이유로 현재의 도시개발계획은 그들이 내세우는 청사진보다 두 배, 세 배 길거나 아예 불가능하다. 그러면 어떤 현상이 생길까? 평당 10만원에 땅을 샀다고 하자. 그런데 10년이고 20년이고 제대로 개발이 되지 않는다. 그러면 계속 이자만 나가는 상황이 벌어지는 것이다. 앞으로는 계속 그럴 것이라는 것이 내 예측이다.

부동산은 소문과 실체가 항상 다르다. 그리고 도시와 집값의 쇠퇴

는 정치와 정권의 문제가 아니다. 박근혜 당선자가 집값을 올려준다고 했지만, 근본적인 문제가 해결되지 않으면 결코 불가능한 이야기다. 그런데 정치인들이 이 문제를 선거에 악용한다. 정치적으로 땅값이 오른 예는 구미가 거의 유일할 것이다. 박정희 정권이 개발하며 땅값을 무진장 올려놨다. 그렇지만 여기서 혜택을 본 사람도 몇 안 된다. 어찌됐거나 세종시에 대한 투자는 인구 고령화와 생활 광역화의 문제까지도 깊이 검토한 후에 이루어져야 할 것이다.

세종시 투자가 위험한 두 번째 이유는 세종시가 이미 커질 수 있는 모든 범위의 섹터까지 라인을 치고 수용한 뒤 개발을 했다는 데 있다.

예전에는 모든 개발의 섹터가 그리 크지가 않았다. 백화점이 들어서거나 하면 바로 옆의 상가도 그럭저럭 재미를 볼 수 있었다. 그러나 지금은 백화점이나 대형마트가 들어서면 바로 옆이 주차장이다. 그리고 대형 쇼핑몰 안에 모든 것을 다 집어넣어 놓으니 주변 상가는 전혀 장사가 되질 않는다. 대표적으로 서울역을 보라. 서울역 안에 있는 마트나 햄버거 매장은 인산인해를 이루지만, 인근 상가는 다 죽었다. 왜냐하면, 사람이 걸어서 움직이고 커뮤니케이션 할 수 있는 섹터에는 한계가 있는데 그 섹터를 개발지역이 이미 다 수용했기 때문이다.

관공서 역시 마찬가지다. 예전에는 관공서가 들어갈 작은 공간만

개발했다. 그러면 주변에 술집, 식당, 원룸 등 개인 사업자가 들어갈 여지가 있었다. 그러나 지금은 다르다. '도시지구'라고 해서 섹터를 최대한 크게 그린다. 그 관공서가 생김으로써 이익이 생길 수 있는 지역까지 최대한 수용한 후 개발해서 그들이 분양하는 것이다. 세종시 역시 마찬가지다. 개인이 들어가 개발이익을 볼 여지는 거의 없는 것이다. 농지 값은 좀 오를 수도 있겠다. 주말농장 등으로 활용할 수 있을 테니까.

이와 같은 최근의 개발계획의 변화 때문에 기획부동산들이 사기 아닌 사기를 치는 경우도 종종 발생한다. 남판교의 전원주택지 개발 사업 관련해 백억 대의 사기가 벌어졌다는 보도 내용도 그 중 하나다. 남판교 전원마을은 7년간 사업성이 없어 표류하다가 최근 재추진되면서 인근지역의 땅값이 크게 뛰었던 곳이다. 여기서 중요한 것은 사업을 끝까지 끌고 갈 능력도 없으면서 크게 벌인 기획부동산이 당연히 문제지만, 땅과 개발사업에 대한 지식이 부족한 가운데 고수익에 대해 욕심을 부린 투자자들도 문제라는 것이다. 이런 기획부동산의 경우 처음부터 사기 칠 생각이 있었을지도 모르지만, 아니었을 가능성도 있다. 개발이 몇 년 씩 늦어지다 보니 어쩔 수 없이 투자금 회수가 안 된 것일 수도 있다는 것이다. 문제는 일반인들은 도시구역으로 정해져 있으면 무조건 개발과 고수익이 가능한 것으로 생각하고 투자를 망설이지 않는다는 것이다. 하지만 그건 모두 오해에

불과하다.

도시개발의 경우는 특히 더 개인에게 이익이 돌아가기 어려운 구조로 이루어져 있다. 도시를 개발할 때 LH공사는 공사에 이익이 될 수 있는 최대의 면적 섹터를 그린다. 그리고 ‘수용’이라는 강력한 무기를 내세운다. 정부에서는 협의취득으로 수용한다고 말하지만 막상 당해 보라. 거의 강제다. 공시지가의 몇 배라는 기준에 근거해 강제로 팔라고 한다. 사실 자본주의 사회에서 억만금을 준다고 해도 내가 팔기 싫으면 그만인 것 아닌가. 그렇지만 공익이라는 이름으로 그것이 불가능하다. 현 정부에서는 그런 일이 더 많지 않았을까 싶다. 아무튼 그렇게 강제로 취득해 개발한 이익은 LH가 가져가고 그 주변에서 관계자들이 또 나눠 갖는다. 과거부터 현재까지 도시개발에서 개인에게 개발이익이 돌아가던 시절은 없었다. 가끔 정권에 빌붙어 얻어먹는 사람들이 마치 실력으로 개발예정지를 맞춘 것처럼 이야기하는 정도가 전부일 것이다.

앞서 남판교 전원마을 사기분양 이야기가 나온 김에 한 가지 덧붙이고 싶은 내용이 있다. 나는 이전 책에서 전원마을에 대해 전체적으로 비난을 했었다. 하지만 현재 지주클럽이 추진하고 있는 사업은 전원마을이라는 말이 나오기 8년 전에 이미 시작된 사업이다. 상당히 오랫동안 준비했고 투자했다. 그런 만큼 다른 전원마을 사업과는 비교도 안 되는 가격이 책정될 수 있었다. 여기서 중요한 것이 가격

이다. 예를 들어 건강식품이라고 파는 음료수에 인삼 조금 넣고 한 봉지에 천 원씩 팔면 아무 문제없다. 그런데 각종 신문 보도, 연예인 광고 등을 동원해 소비자에게 환상을 주고, 한 봉지를 만원에 팔면 그건 사기가 된다.

원석 상태의 금값과 세공된 후의 금값은 다르다. 시간과 인건비가 반영되어야 하기 때문이다. 땅도 개발하는 동안 최소 2~3년의 시간이 걸린다. 남관교처럼 7년이 걸리기도 한다. 이때 기다린 시간과 금융비용은 모두 땅값에 전달이 된다. 최종 소비자가 평당 200만 원에 분양받겠다고 할 때, 땅값은 50만 원부터 출발했을 것이다. 여기에 각종 인허가 받고, 홍보하고, 투자자 모집하고, 설계비 없어서 200만 원짜리 땅이 된다. 그런데 기획자가 왜 사기로 몰리는 것일까? 개발업자도 처음부터 땅 사기를 하려고 한 것은 아닐 공산이 크다. 자기 나름대로 디자인을 했을 것이다. 문제는 개중 나쁜 업자들이 50만 원짜리를 더 비싸게 파는 데 있다. 그리고는 중간과정마저 생략함으로써 투자자들로부터 신뢰를 잃게 되는 것이다. 문제는 얼마나 오랫동안 진정성을 갖고 접근하느냐 하는 데 있다.

물론 최종적으로 '사기'가 되지 않기 위해서 개발업자들이 노력하는 것이야 당연히 중요하지만, 투자자들 역시 인식을 바꿀 필요가 있다. 뭐가 됐든 가만히 있으면 되는 게 없다. 홍보를 하던, 축대를 쌓던, 길을 만들던 해야 한다. 그런데 이런 일에는 모두 비용이 든

다. 그 비용이 반영되어서 결국 땅 값이 백만 원이 되는 것이다. 땅 주인은 그걸 모른다. 이런 이유로 우리 지주클럽은 투자자를 많이 가린다. 돈 욕심이 많은 사람은 안 된다. 무엇보다 땅에 대해 깊이 이해하고 느낀 사람이 투자하기를 바라고 있고, 그런 이들을 만나려고 노력하고 있다.



필자는 개발업자가 아니기 때문에 개발에 대해서는 전문지식이 부족한 지도 모른다. 필자에게 전문가다운 답변을 기대했다가는 때론 실망할 수도 있을 것이다.

하지만 분명한 사실은 그로 인해 지주클럽은 개발이나 판매전문가가 아닌 사용자 입장에서 서로 정보를 공유하고 있다는 것이다. 개발업자 입장에서는 많이 남는 것이 좋은 물건이다. 그래서 항상 그들은 원룸이 잘 된다고 떠들고 곧 팔고, 또 상가가 잘 된다가거나 오피스텔이 잘 된다가 아니라면 전원주택이 좋다고 떠들면서 옮겨 다닌다.

우리가 분명 알아야 하는 것은 그들이 좋다는 것은 값의 입장이고 우리는 을의 입장이라는 것이다. 지금 지주클럽에서 전력을 다하고 있는 전원마을의 경우도 을의 입장에서 접근하고 있는 것이다. 제일 먼저 조합장과 필자를 비롯해 운영진들이 먼저 이곳에 살고 싶은 확신을 가지고 있고 먼저 준비하고 있다는 사실이다.

우리가 개발한 땅은 처음부터 이 땅을 좋아하는 사람들이 하나 둘 모여서 먼저 사서 모은 땅이며, 이제 그 땅에 첫 마을을 짓는 것이다.

해님 달님 이야기

성인을 위한 동화라기보다는 동화 속에 있는 그림이 현실 속 우리의 어떠한 모습인지 한번 비틀어보고 싶은 욕심에서 이번 세 번째 연장지르기에서도 글을 써본다.

우리가 알고 있는 '해님 달님' 이야기다. 시장에서 떡을 팔던 엄마는 서산에 해가 질 무렵이 되자 팔다 남은 떡을 꾸러 산을 넘고 넘어 집을 향해서 간다. 하지만 막 읍내에서 벗어날 무렵 “어흥!” 하면서 호랑이가 나타나 익살스럽게 “떡 하나 주면 안 잡아먹지!”라고 회유를 한다.

목숨이 왔다 갔다 할 일인데 떡 하나로 위험을 피할 수 있다는 제안에는 선택의 여지가 없을 것이다. 엄마 입장에서는 납득할만한 거래인 것이다. 엄마는 호랑이에게 떡을 하나 건네고서 부랴부랴 쫓신

을 챙겨 신고 종종걸음으로 아이들이 있는 집을 향해 서둘러 간다. 고개 하나를 더 넘자 호랑이는 다시 또 “떡 하나 주면 안 잡아먹지!” 라고 한다. 엄마는 ‘그래, 떡 하나 주고 여기까지 왔는데…….’ 하면서 또 떡 하나를 건네고 고개를 넘는다. 다음 고개에서 호랑이는 또 다시 떡을 요구한다.

그렇게 산을 넘고 산을 둘러 갈 때마다 호랑이는 떡을 요구한다. 엄마는 이렇게 가면 집까지 무사히 갈 수 있을 것이라는 마음에 호랑이가 무섭지도 않았다. 하지만 갑자기 호랑이가 떡을 두 개를 요구하고, 세 개를 요구하기 시작한다. 이제 큰일이다. 남은 떡이 없다. 그러자 호랑이는 팔 하나를 달라고 하고, 또 다시 팔 하나를 더 달라고 한다. 그 다음에는 다리까지 내놓으라고 한다.

엄마는 호랑이에게 팔다리를 모두 빼앗긴 채 아이들을 위해 굴러 굴러 필사적으로 집 앞까지 온다. 호랑이는 이런 엄마를 넋름 잡아 먹고 만다. 그런 다음 어떻게 되었든 아이들은 동아줄을 타고 하늘로 올라가고, 호랑이는 썩은 동아줄을 잡고 떨어져 수수밭이 붉게 물들었다는 슬픈 이야기다.

왜 슬픈가? 그 어둠의 공포에서 아이가 있는 집까지 필사적으로 갔던 엄마는 호랑이의 밥이 되었고, 아이들은 어떻게 되었든 하늘나라로 갔다. 말이 좋아 하늘나라다. 구원열차 타고 하루라도 빨리 하늘나라에 가고 싶어서 아이들이 그런 노래를 부르지 않는다는 사실

을 알 것이다. 개똥밭에 굴러도 이승이 좋다고 했다. 그런데 아이들이 하늘나라로 갔다. 참 슬픈 일이다.

이 이야기를 좀 더 새롭게 생각해보자. 엄마는 시장에서 집으로 향하는 길에 호랑이와 사생결단을 했어야 했다. 어차피 호랑이라는 놈이 사람에게 말을 걸어 떡을 하나 달라고 할 정도면 범상치 않은 놈일 테고, 그 덩치에 떡 하나로는 양이 찰 놈도 아닐 것이다.

그렇다면 뭔가 다른 꼼수가 있는 것이고, 그것을 알던 모르던 엄마는 죽을 각오를 하고 사람들이 많은 읍내의 시장 장터로 다시 가야 했을 것이다. 충분히 결과를 예측할 수 있는 상황에서 굳이 어두운 산길을 홀로 걸어갈 이유는 없었다는 이야기다.

이런 이야기를 하는 이유는 다음과 같다. 사람에게 떡을 달라고 할 정도로 영악한 호랑이라면 별 생각을 다 했을 것이다. 그놈의 호랑이가 생각하기에 장이 서는 읍내의 큰 마을에서 아낙이 길을 가다 호랑이에게 당했다는 사실이 알려진다면 백성들은 공포에 빠질 것이고, 그 사실은 분명 임금에게 보고가 될 것이며, 그 결과 고을 사또는 대대적인 호랑이 소탕작정을 펼 것이다.

한성 안에서 호랑이 몇 놈이 뛰어 놀다가 어명으로 이미 저세상으로 간 사실을 아는 호랑이가 그런 바보 같은 짓을 할 일이 없는 것이다. 우선은 떡 하나만을 요구함으로써 최대한 사람이 많은 고을로부터 멀리 떨어지는 것이 목적이었을 것이다. 그렇게 호랑이는 아이들

엄마를 따라 왔고, 마지막에 살기 위해 자기 팔과 다리까지 내주고 울면서 아이들에게만 가게 해 달라는 엄마의 호소가 호랑이에게는 그저 탐나는 먹잇감의 유혹일 뿐이었다. 그렇게 엄마와 호랑이는 아이들이 있는 집 바로 앞까지 왔고, 그런 호랑이를 피하기 위해 아이들이 선택한 방법은 하늘나라로 가는 동아줄밖에 없었던 것이다.

이 이야기를 그저 동화 속 이야기라고 치부해 버리기에는 가슴 한 구석이 뭉개 석연치 않다. 이 이야기가 현재 이 땅에서 일어나고 있는 수많은 슬픈 이야기들과 조금도 다를 바가 없기 때문이다. 물가는 천정부지로 오르는데 임금은 언제나 제자리다. 부족한 생활비와 의료비를 충당하기 위해 작은 돈으로 시작한 카드빚이 조금씩 숨을 조여오고, 결국은 엄청난 고리의 사채를 쓰게 된다.

끝내 사채를 갚지 못하는 상황이 되면 여자들은 몸을 팔고 남자들은 장기를 파는 끔찍한 선택을 하게 되고, 그렇게 망가진 육신과 정신으로 다른 가족들까지도 가난과 고통에서 벗어나지 못하게 하는 안타까운 일들이 곳곳에서 벌어지고 있다.

우리 속담에 **‘호미로 막을 것을 가래로 막는다.’**는 말이 있다. 자존심과 부끄러움 때문에 감추다 보면 더 많은 피해를 본다는 사실을 잊어서는 안 된다. 특히 돈에 관련해서는 그 놈의 자존심 때문에 오히려 내 아이들 바로 목전까지 범을 끌고 오는 것은 아닌지 생각해

야 할 것이다. 걸림돌이나 어려움이 생기면 바로 그 자리에서 결단을 봐야 한다. 피하면 문제만 더 키울 뿐이다. 그래서 가족과 먼저 이야기하는 연습이 중요하다. 결국 모든 답은 가족으로부터 나오기 때문이다.

잠깐 이야기가 옆으로 흘렀지만, 떡 하나 주는 것으로 끝나지 않을 호랑이와 초기대응에 미숙했던 엄마의 이야기는 비단 위와 같은 극단적인 상황만 해당되는 것은 아니다. 그저 작은 내 집 하나를 마련하기 위해 대출을 얻어 집을 사거나 아파트를 장만할 때도 우리는 수많은 호랑이들을 만나게 된다. 최근 들어 중소도시에서 새롭게 유행하고 있는 조합 아파트 분양사업도 자세히 들여다보면 호랑이의 꼬수와 닮아있다. 일단은 조합이라는 말로 서민들에게 환상을 준다. 뭔가 남다른 프리미엄을 누릴 수 있을 것으로 기대하는 것이다. 처음에는 적은 회비만 받아 챙긴다. 하지만 일단 계약서에 도장만 찍으면 상황은 역전된다. 법의 테두리를 교묘하게 피하며 조합원들의 피 같은 돈을 야금야금 챙겨간다. 하나를 내놓으면 또 다른 하나를 내놓으라는 식이다. 결국 예상치 못했던 지출의 과다 발생으로 금전적 손해만 입고 아파트 마련에 실패하는 서민들의 피해사례가 종종 발생하고 있다. 사실 조금만 생각해 보면 이상할 것도 없다. 조합장이라는 사람들이 대체 무슨 이유로 자기를 희생하며 조합원들의 이득을 위해 노력하겠는가. 그러니 특별한 혜택이나 프리미엄을 기대

하고 조합 아파트를 분양받겠다고 생각하신 분들이 있다면 그런 것은 없다는 사실을 반드시 깨닫기를 바란다.

인천 등과 같이 지자체의 대규모 개발사업으로 인해 서민들이 피해를 보는 일도 너무나 많다. 이걸 말 그대로 지자체 호랑이다. 개발한답시고 개인의 재산을 내놓게 한 뒤에 한도 끝도 없이 묶어 놓아 이리지도 저리지도 못하게 한다. 사업은 대체 진전될 기미조차 없는 가운데 개발 호재를 기대했던 서민들은 나날이 빛만 늘리고 있을 뿐이다.

누군가가 가장 좋은 수익원이라며 투자를 권할 때, 개발사업으로 호재가 예상된다고 부추길 때, 내 집 장만의 절호의 기회라고 속삭일 때는 이 점을 반드시 기억해야 한다. 미래 수익을 보장받기 위해 지금 떡 하나를 달라고 한다면, 그 떡 하나 주는 것으로 절대 끝나지 않을 것이라는 사실을. 그리고 떡이 다 떨어지고 난 후에는 또 무엇을 달라고 할 지 알 수 없다는 것을.



수많은 사기 혐의로 고소를 받거나 형을 살았던 사람들의 책이 지금 이 순간에도 서점에서 버젓이 팔리고 있다. 지금 가격이 떨어지고 있는 아파트를 사라고 떠들었던 과거의 전문가들이 아직도 자신이 최고의 전문가라고 떠들고 있다. 그들이 사과하거나 자신의 실수에 대해 인정하는 것을 들은 적도, 본적도 없다. 그래서 필자는 무조건 잘났다고 이력서를 보이는 사람을 절대 믿지 않는다.

부동산 정책을 믿는 당신이 바보다

정부의 연도별 주요 부동산 대책 변경내용(1967년~2011년)

-정용식, 『부동산 개발 계획과 실무』, 65~70P

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 |
|-------------------|---|--|
| 1967~78년 (12년) | 1967. 11. 29 1978. 8. 8 | 부동산 투기 억제에 관한 특별 조치법 부동산 투기 억제 및 지가안정을 위한 종합대책 |
| 1980~82년 | 1980. 9. 16 1981. 1. 4 1982. 6. 28 1982. 12. 22 | 주택경기 활성화 조치 주택경기 활성화 조치 주택경기 활성화 조치 주택 투기 억제대책 |
| 1983년 | 1983. 2. 16 1983. 4. 18 | 부동산 투기 억제대책 토지 및 주택문제 종합대책 |
| 1986~9년 | 1986. 3. 15 1988. 1. 20 1989. 2. 4 | 부동산 투기 억제 조치 토지 과다 보유세 신설 긴급 부동산 투기 억제대책 |
| 1990~9년 | 1990. 4. 13 1994. 8. 10 1995. 3. 30 1998. 6. 22 1999. 10. 7 | 부동산 투기 억제대책 전세가격 상승대책 부동산실명제 도입 주택경기 활성화 자금지원 방안 주택건설 촉진대책 |
| 2000~2년 | 2000. 3. 22 2001. 1. 4 2002. 1. 8 | 주택건설 촉진대책 지방건설 및 주택건설 활성화 대책 주택시장 안정대책 |
| 2003년 | 5.23 대책 | 1) 수도권 전역 및 충청일부 투기 과열지, 투기지역 확대 - 분양권 전매 금지 2) 주상복합(300가구 이상) 및 조합아파트 분양 전 전매 금지 3) 재건축아파트 후분양 (공적률 80% 이상 시) |

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 |
|-------|-----------|--|
| 2003년 | 09. 5 대책 | 1) 재건축 소형 의무비율 60%로 확대 2) 1가구 1주택 양도세 비과세 요건 강화 3) 투기 과열지구 재건축 조합원 지분 전매 금지 |
| | 10. 29 대책 | 1) 종합부동산세 도입(2005년부터) 2) 1가구 3주택 양도세 60% 증과 3) 재건축개발이익 환수 관련 임대주택 의무건설 4) 투기지역 담보 인정 비율(LTV) 50→40%로 하향 5) 강북 뉴타운, 광명, 아산 역세권 개발 |
| 2004년 | 2. 4 대책 | 종합부동산세 도입(2005년부터) |
| | 3. 10 대책 | 도시 및 주거환경정비법 개정안 국회 통과 |
| | 6. 1 대책 | 분양원가 연동제 실시 합의 |
| 2005년 | 2. 17 대책 | 1) 재건축 개발 환수제 시행 2) 강남 초고층 재건축 불허 3) 판교 신도시 분양일정 조정 및 투기 방지대책 |
| | 5. 4 대책 | 1) 기반시설 부담금제 도입 2) 부동산 보유세 연차적 강화(2008년까지) 3) 부동산 거래세 인하 4) 1가구 2주택자 양도세 실거래가 과세 |
| | 8. 31 대책 | 1) 부동산 실거래가 신고의무화(2006년부터) 2) 종합부동산세 세대별 과세(대상 6억 원 이하) 3) 1가구 2주택 양도세 50% 증과 4) 송파 신도시 건설(200만 평) 개발 5) 강북 뉴타운 광역개발 지원 |
| 2006년 | 3. 3 대책 | 1) 재건축 개발부담금제 도입(개발이익의 50% 내) 2) 투기지역 내 6억 원 초과아파트 총부채상환비율(DTI) 40% 이하로 규제 3) 재건축 안전진단 강화 4) 주택거래 신고 지역 내 주택 취득 시 자금조달계획 신고 |
| | 11. 15 대책 | 1) 2010년까지 수도권 12만 5천 가구 주택 공급 2) 공공택지 주택분양가 25% 이하 3) DTI 적용대상 수도권 투기과열지구로 확대 |

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 |
|----------|---|---|
| 2007년 | 1. 11 대책 | 1) 분양가 상한제 확대실시('07. 9. 1부터 전국 시행) 2) 분양원가 공개(수도권 및 투기과열지구만) 3) 분양주택 전매제한 기간 확대 ① 수도권 공고택지 : 85㎡ 이하 10년, 초과는 7년 ② 수도권 민간택지 : 85㎡ 이하 7년, 초과는 5년 4) 투기지역 내 주택담보대출 1인당 1건으로 제한 5) 마이너스 옵션제 시행 6) 민간택지 내 토지 50% 이상 매수 시 공공, 민간 공동사업 제도 도입 7) 계획관리지구 내 용적률 200%까지 완화 8) 채권입찰제 상한액 80%로 하향 조정 |
| | 1. 31 대책 | 장기 임대주택 공급 확대 |
| | 4. 17 대책 | 투기과열지구제도 2010년까지 연장 - 서울, 경기도, 6대광역시 등 투기과열지구 자동연장 |
| | 4. 23 대책 | 장기 임대주택 공급 확대 |
| | 6. 1 대책 | 제2동탄신도시 확정발표 - 화성시 동탄면 영천리, 청계리, 신리, 방교리 일원 660만 평에 아파트 10만 가구, 단독주택 5천 가구 등 총 10만 5천 가구를 짓는 내용의 신도시계획 발표 2007년 2월에 개발계획 확정, 첫 분양은 2010년 2월, 첫 입주는 2012년 9월 |
| 9. 18 대책 | 지방 분양아파트, 임대주택으로 매입 - 정부가 지방 미분양아파트를 '비축용 임대주택' 으로 매입하는 방안 검토 | |
| 2008년 | 3. 20 대책 | 장기보유 1주택자 특별공제 80%까지 확대 |
| | 6. 3 대책 | 신혼부부 특별공급 발표 - 결혼한 지 5년 이내에 출산한 자녀가 있는 무주택 세 대주 신혼부부에게 특별공급 |

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 |
|-------|----------|---|
| 2008년 | 6. 11 대책 | 1) 비수도권 지방 미분양 취득세 세율 1% 완화, 양도세 면제 2년 연장 2) LTV규제 완화(60%→70%) 3) 일시적 1가구 2주택 기간 2년으로 확대 |
| | 8. 21 대책 | 1) 수도권 전매제한 기간완화 - 민간택지 과밀억제권역 : 1년~5년 - 공공택지 과밀억제권역 : 3년~5년 2) 재건축 규제 합리화 - 재건축(재개발) 기간 축소 : 3년→1년 6개월 - 안전진단절차 간소화 : 2회→1회 - 재건축 일반공급분에 대한 후분양 의무 폐지 - 조합원 지위양도 금지(조합설립 인가 후 등기시까지) 폐지 - 제2종 일반주거지역 층수 : 최고 15층→평균 18층 3) 분양가 상한제 폐지 - 주상복합 가산비 추가 인정 - 민간택지 가산비 인정 4) 아파트 후분양제도 보완 - 민간아파트 후분양 선택시 저리의 주택기금 지원 등 자율 선택으로 변경 5) 공급확대 기반 마련 - 중장기적으로 수도권 30만 호 공급 안정적 유지 - 인천 검단신도시(기존 11.2km ² , 주택 6.6만 호)를 확대 - 오산 세교지구(기존 2.8km ² , 주택 1.4만 호)를 신도시급 규모로 확대 지정 6) 장기주택담보대출 활성화 - 이자상환액에 대한 소득공제 한도 확대 : 1,000만원→1,500만원 |

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 |
|-------|-----------|--|
| 2008년 | 9. 1 대책 | 1) 양도소득세 부담 완화 - 고가주택 기준 6억→9억 상향 - 1세대 1주택 장기보유공제 확대 - 세율 9~36%→6~33%로 인하 - 1세대 1주택 거주요건 강화: 2년→3년 2) 종합부동산세 부과기준 조정 - 과표적용률 80% 동결 - 보유세 상한 하향: 300%→150% 3) 상속, 증여세 - 세율 인하: 10~50%→6~33% - 중소기업 가업상속 공제 40%(최대 100억 원) 확대 - 1세대 1주택 상속공제 신설(40%, 최대 5억 원) |
| | 9. 19 대책 | 1) 보금자리주택 발표: 보금자리주택, 지분형 주택, 단지형 다세대 등 주택유형 도입 - 2018년까지 수도권 300만 가구, 지방 200만 가구 공급 2) 광역재정비, 재개발, 재건축 규제완화로 도심지역 공급확대 3) 사전예약제 도입 |
| | 9. 23 대책 | 종합부동산세 개편안 - 과세기준: 9억 상향 조정 - 과세구간: 4단계→3단계 - 세율: 1%~3%→0.5%~1% 인하 |
| | 10. 21 대책 | 1) 가계대출 부담완화 - 원리금 상환부담완화 위해 대출 만기연장 - 처분조건부 대출 상환기간: 현행 1년→2년 연장 - CD금리 하향 안정화 - 변동금리에서 고정금리 변경시 중도상환수수료 인하 - 근로자, 서민 주택구입자금 지원규모 1.9조 원→3조 원 2) 투기지역, 투기과열지구 합리적 해제 - 수도권투기지역 내 준공 후 미분양 담보대출 허용, 투기과열지구 합리적인 해제요건 마련 - 공영개발 공공택지 제2차 전매 허용 3) 일시적 1가구 2주택 허용기간 연장: 현행 1년→2년 연장 |

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 |
|-------|----------|--|
| 2008년 | 11. 3 대책 | 1) 투기지역, 투기과열지구 해제 - 서울 강남 3구 제외한 수도권 모든 지역 해제(11월 7일) - 수도권 전매제한 완화, 기분양분 소급 적용 2) 재건축 규제완화 - 소형주택의무비율(85㎡ 이하 60% 이상으로 완화), 임대 주택의무건립 규제완화 - 재건축 용적률 상향 적용(300%까지 허용) - 미분양 지원 : 1가구 2주택자 지방 미분양 세제 지원(일반 세율 2년간 적용), 1가구 1주택자 지방 1주택 매입시 1주택자 간주 |
| | 12. 5 대책 | 세법 개정안 발표 - 다주택자 양도세율 한시적 완화('09년 1월~'10년 12월) |
| 2009년 | 1. 23 대책 | 국토부가 지정한 토지거래허가구역 1만7,334.08km ² 중 1만224.82km ² 를 해제 (국토면적 대비 허가구역 면적 19.1%→8.9%) |
| | 2. 13 대책 | 1) 분양가 상한제 폐지(민간택지) 2) 강남3구 투기지역, 투기과열지구 해제 3) 지방 미분양아파트 양도세 5년간 한시적 면제 |
| | 3. 15 대책 | 1) 법인 비사업용 토지 법인세 11~22%만 과세, 2010년부터는 10~20% 과세 2) 개인 비사업용 토지 양도세 기본세율(6~35%)로 과세, 장기보유특별공제는 현행대로 불가 3) 2주택자 양도세 기본세율(6~35%)로 과세, 2010년부터는 6~33% 과세 4) 단기양도 현행유지(1년 미만 보유시 50% 단일세율 과세) 5) 미등기 양도 현행유지(70% 단일세율 과세) 6) 장기보유특별공제 - 3년 이상 보유시점부터 매년 양도소득세 일정비율 공제 - 1세대 1주택은 연 8%, 10년 보유시 최대 80%까지 공제 - 그밖의 부동산 연 3%, 10년 보유시 최대 30%까지 공제 7) 기업신규투자자에 대한 임시투자세액 공제적용방법 8) 부동산 팔아서 빚 갚았을 때 양도세 부과방법 등 |

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 |
|-------|----------|--|
| 2010년 | 4. 23 대책 | 1) 주택보증 환매조건부 매입 5천억→3조 확대, 준공 전 미분양 2만 가구 매입 2) 미분양 리츠펀드로 준공 후 미분양 5천 가구 감축 3) 주택금융공사, 1조 규모 신용보강→건설사 회사채 유동화(P-CBO) 활성화 4) 한국토지주택공사(LH) 준공 후 미분양 1,000만 가구 매입 5) 강남 3구 회 6억 원 이하 85㎡ 이하 기존 주택 매매자에 2억 원(연5.2%) 용자 |
| | 8. 29 대책 | 1) 무주택 및 1가구 1주택자 대출에 한해 DTI 한시적 자율화 2) 생애최초 주택구입자금 신설, 2억 원까지 주택기금 지원 3) 다주택자 양도세 중과 완화 2년 연장, 취득세 감면 1년 연장 4) 주택기금전세자금 대출한도 49백만원→56백만원 5) 주택금융신용보증기금 전세자금 및 전세금 반환자금 대출 보증 지원 강화 6) 보금자리주택 사전예약 물량 80%→50% 축소, 예약시기 조절 7) 민영 보금자리주택 공급비율(25%) 상향조정 8) 3조원 규모 P-CBO 및 CLO 순차발행 9) 환매조건부/미분양 리츠펀드 매입 대상 및 업체별 매입한도 확대 |
| 2011년 | 1. 13 대책 | 물가안정대책(전월세시장 안정화방안) 1) 판교 순환용주택 1,300만가구, 공공보유 준공 후 미분양물량 2,554가구 공급 2) 도시형 생활주택, 다세대, 다가구, 주거용 오피스텔에 주택기금(연리 2%) 건설자금 한시 특별지원 3) 주택기금 전세자금 대출규모 5조7천억 →6조8천억 원 확대, 6개월 이상 무주택자 대출조건 폐지 4) 민간에 5년 임대주택용지 공급 재개 |

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 |
|-------|----------|---|
| 2011년 | 2. 11 대책 | 전월세시장 안정보완대책 1) 국민주택기금 전세자금 지원 6,000만→8,000만원 확대, 금리 연 4.5%→4.0% 인하 2) 국민주택기금 저소득가구 전세자금지원 전세보증금 8,000만→1억 이하 확대 3) 주택금융신용보증기금의 전세자금 대출보증 규모 5조8,000억→7조 확대 4) 매입임대사업자에 대한 양도세 중과 완화, 중부세비과세 등 세제요건 완화 5) 공모형리츠 개인투자자 배당소득 과세 특례, 취득세 감면 확대(30%→50%) 6) 준공 후 미분양 임대시 취득세 최대 50% 감면, 취득 후 5년간 양도세 60% 감면 7) 수도권 재개발 단지 임대주택 건설비율 17%→최대 20% 상향 |
| | 3. 22 대책 | 주택거래 활성화방안 1) DTI 자율적용 3월말 종료, 단 1억 원까지 소액대출은 DTI 심사 면제 2) 고정금리비거치식분할상환대출 DTI 비율은 상향 3) 생애 최초 주택구입자금 대출 시한 2011년 말까지 연장 4) 주택거래시 취득세 연말까지 50% 감면 |
| | 5. 1 대책 | 건설경기 연착륙 및 주택 공급 활성화방안 1) 부실 PF사업장 조정에 민간 배드뱅크 활용 2) 대한주택보증 PF대출보증 5천억→1조5천 억 원으로 확대 3) 주택건설사업자가 주주로 참여한 PFV에 공공택지 전매 허용 4) 미분양투자 리츠펀드신탁사 중부세 및 법인세 추가과세 배제(2012년 한) 5) 법인의 신규주택임대사업 허용(5년 이상 임대 조건) |

| 연도 | 일자 | 주요 대책 내용 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|--------------|---|--------------|----|----|---------|-----------|------------|--|-------------|--------------|--------|--------|--------------|----------------|--------------|---|--------------|---------------------------------|--|--|-------------|----------------------------------|--|--|
| 2011년 | 5. 1 대책 | 6) 서울 과천 분당 일산 평촌 산본 중동 9억 이하 1주택자 양도세비과세요건 완화→2년 거주요건 폐지 7) 2종 일반주거지역 층수제한(평균 18층) 폐지 8) 택지개발지구 단독주택 층수 제한 완화 및 가구 수 제한 폐지 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 6. 30 대책 | 하반기 경제 정책방향 1) 수도권 과밀억제권역 분양권 전매제한 '1~5년→1~3년' 단축(거래활성화) 2) 재건축초과이익환수제 부담완화추진(거래 활성화) 3) 국민임대주택 보증금 및 임대료 차등화(취약계층 지원) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 8. 18 대책 | 전월세시장 안정대책 1) 수도권 임대주택사업자 세제지원 요건 '3 호→1 호 이상' 으로 완화 2) 매입임대사업자의 거주주택에 대해 양도세 비과세 3) 주거용 오피스텔에 임대주택 수준 세제 혜택 부여 4) LH 다세대매입임대 2만 가구 공급 및 대 학생 보금자리기숙사에 주택기금지원 및 전세임대주택 1,000가구 공급 6) 생애최초주택구입자금 금리 연 5.2%→4.7% 인하 7) 전월세 소득공제 대상 연소득 '3,000만 원 → 5,000만 원' 이하로 확대 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 9. 8 대책 | 부동산 및 세제활성화 대책 <table border="1"> <thead> <tr> <th>구분</th> <th>현행</th> <th>변경</th> <th>시행 및 기타</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>장기보유 특별공제</td> <td>다주택자 적용 배제</td> <td>1가구 2주택 이상 다주택자도 최대 30%까지 적용 (3년 보유 2년 거주)</td> <td>2012. 1. 1~</td> </tr> <tr> <td>민간임대사업자 세제지원</td> <td>3가구 이상</td> <td>1가구 이상</td> <td>시행일 이후 양도분부터</td> </tr> <tr> <td>임대사업자 기존주택 양도세</td> <td>일반세율 (6~35%)</td> <td>본인 거주 기존 주택 양도세 비과세, 종부세도 특례 적용(3년 보유, 2년 거주)</td> <td>시행일 이후 양도분부터</td> </tr> <tr> <td colspan="3">1가구 2주택 이상에 장기보유 특별공제 최대 30% 적용</td> <td>2012년 양도분부터</td> </tr> <tr> <td colspan="3">5.85㎡ 이하 소형주택에 대한 전세보증금 과세 한시 배제</td> <td>2013년 말까지</td> </tr> </tbody> </table> | 구분 | 현행 | 변경 | 시행 및 기타 | 장기보유 특별공제 | 다주택자 적용 배제 | 1가구 2주택 이상 다주택자도 최대 30%까지 적용 (3년 보유 2년 거주) | 2012. 1. 1~ | 민간임대사업자 세제지원 | 3가구 이상 | 1가구 이상 | 시행일 이후 양도분부터 | 임대사업자 기존주택 양도세 | 일반세율 (6~35%) | 본인 거주 기존 주택 양도세 비과세, 종부세도 특례 적용(3년 보유, 2년 거주) | 시행일 이후 양도분부터 | 1가구 2주택 이상에 장기보유 특별공제 최대 30% 적용 | | | 2012년 양도분부터 | 5.85㎡ 이하 소형주택에 대한 전세보증금 과세 한시 배제 | | |
| 구분 | 현행 | 변경 | 시행 및 기타 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 장기보유 특별공제 | 다주택자 적용 배제 | 1가구 2주택 이상 다주택자도 최대 30%까지 적용 (3년 보유 2년 거주) | 2012. 1. 1~ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 민간임대사업자 세제지원 | 3가구 이상 | 1가구 이상 | 시행일 이후 양도분부터 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 임대사업자 기존주택 양도세 | 일반세율 (6~35%) | 본인 거주 기존 주택 양도세 비과세, 종부세도 특례 적용(3년 보유, 2년 거주) | 시행일 이후 양도분부터 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1가구 2주택 이상에 장기보유 특별공제 최대 30% 적용 | | | 2012년 양도분부터 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5.85㎡ 이하 소형주택에 대한 전세보증금 과세 한시 배제 | | | 2013년 말까지 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

앞의 표는 우리 정부가 1967년부터 2011년까지 추진했던 주요 부동산 대책의 연도별 내용을 간추린 자료이다. 이렇게 많은 양의 자료를 옮기는 데는 그만한 이유가 있다.

위 표를 보면서 독자들은 무슨 생각을 하는지 묻고 싶다. 그리고 도대체 우리는 각 정책에 대해 어떻게 준비해야 하는지 전문가라는 사람들에게 묻고 싶다. 필자가 원하는 방법은 단 하나다. “그냥 버티라!”이다. 어차피 운동장 트랙에서 돈과 나와 정책이 돌고 또 돌고 있는 상황이다. 굳이 앞에 가고 있는 정책이나 돈을 보며 쫓아갈 필요가 없다. 그냥 슬슬 뛰면서 뒤에 오는 돈과 정책을 기다리면 된다.

그런데 그냥 기다리면 되지, 왜 뛰면서 기다려야 하나고 묻는 사람도 있겠다. 초등학교 운동회 때 ‘계주’라는 것을 해보지 않았는가. 가만히 서 있다가 뛰다는 것은 어려운 일이다. 항상 시대 흐름에 맞추어 적당히 뛰어야 하는 것이다.

그렇지만 그 조건에 나를 맞추기 위해 특별한 전략을 세우지는 말라는 것이다. 만약 어떠한 정책이 좀 더 오래도록 지속되고 있다면 쉽지 않거나 내가 따라 잡을 수 있을 것이고, 어차피 바뀌는 정책이라면 다시 바뀌어 내 뒤에 오는 정책을 맞추면 되는 것이다. 이해가 잘 되지 않는가? 그럼 위 자료를 한 번 더 읽어보라. 그리고 고민해 보라. 왜 그동안 정부시책이나 각종 언론의 정보를 보고 나 역시 한다고 했는데 매번 상투만 잡았는지를 말이다.

신문에서 대박창업 아이템이라고 떠들고 TV에서 VJ가 기획 보도 한 그 업종을 내가 개업하려고 간판을 다는 그 순간, 한 골목 지나 커피전문점이고 한 가게 지나 조개구이집이라는 사실을 알아야 한다. 우리가 얻는 정보는 이미 정부 당국에서 검토하고 기획한 후에 뿌려지는 정보들이다. 더군다나 더 한심한 것은 정보를 얻는 시기가 늦을 뿐 아니라 우리가 그 정보에 대한 영향력을 분석하고 깨닫기까지는 너무 많은 시간이 걸린다는 것이다.

사회에서 ‘을’로서 생활하는 우리는 언제나 바쁜 생계를 위해 정신없는 하루하루를 보내고 있다. 그런 와중에 주위를 둘러보고 무엇인가 깨닫는다는 것은 현실적으로 불가능하다. 필자가 만난 많은 사람들은 자신들이 많은 것을 알고 있고, 또 알려고 노력했다고 말한다. 하지만 그들이 모르는 것이 있다. 그들이 알고 있다고 하는 것은 유통기한이 이미 지난 정보이거나 샘플 정보라는 사실이다. 그러한 정보들만 가지고 어려운 경제현실에 대한 어떤 대책을 세우거나 미래를 설계하는 것은 아주 어리석은 짓이다.

을이 취할 수 있는 가장 좋은 방법은 삶의 가장 기본적인 원리에 충실한 생활을 하는 것이다. 그 첫 번째가 ‘세상에는 공짜란 없다.’는 사실을 깊이 체감하고, 내가 가장 먼저 지켜야 하는 것은 나의 가족과 가까운 이웃이며, 나의 가장 큰 재산은 나의 몸이라는 사실을 인식하는 것이다.

많은 가난한 사람들과 그 자녀들이 좋지 않은 치아 상태로 고생하고 있다. 이들은 결국 자기 집값에 해당되는 큰돈을 치과병원에 가져다 줘야 한다. 지금 몇 만 원을 더 벌기 위해 노력하거나 몇 천만원의 대박을 찾고자 애쓰고 있는 시간에 자신의 치아와 자녀들의 치아 건강을 위해 더 많은 노력을 하는 것이 현명한 방법이다.



사실 필자가 가장 못하는 것 중 하나가 양치다. 하루 종일 물로 입가심만 할뿐이지 칫솔질을 하지 않고 넘어가는 경우가 허다하다. 그런 사람이 이런 말을 할 자격이 있다고 말하기는 그렇지만 중요한 것은 그래도 이것이 바른 소리이고, 이런 말 속에서 필자 또한 하루하루 스스로를 반성하면서 노력하고 있다는 것이다. (윤 원장님, 이번 원고 마치면 꼭 스케일링을 받겠습니다~)

기사는 항상 유통기한이 지난 후에 나온다

신문을 보고 정보를 얻을 수 있다고 많은 사람들이 착각을 하는 것 같다. 물론 나 또한 어린 시절 그랬다. 하지만 신문이라는 것은 대중적인 것이며, 대중이 알고 있는 것은 엄밀한 의미에서 '정보'라고 말할 수 없는 것이다. 물론 신문은 TV보다는 많은 이야기를 담고 있다. 그렇다고 해도 어떠한 상황을 비교적 자세히 전달하고 알리는 기능을 하는 것일 뿐 그 이상은 아니다.

필자가 블로그를 운영하기 시작한 초기부터 가장 많이 이야기한 것 중 하나가 정보업체들이 떠드는 이야기들이 시장을 왜곡시키고 혼란만 가중시킨다는 것이었다. 그 중 대표적인 예가 눈에도 보이지 않을 정도의 세밀한 시세변동 추이에 대한 보도들이다. 도대체 0.02%의 변동률을 이야기할 수 있을 만큼 아파트가 세밀한 물건 변동률을 가지는 거래 물건인지 묻고 싶다. 그럼에도 불구하고 수많은

업체들이 매일같이 아파트 시세를 언급하고 있다. 그리고 더 웃긴 것은 마치 떨어지는 아파트 시장을 염려하고 있는 것처럼 말하면서 정작 본인들의 홈페이지는 수많은 분양광고로 수입을 창출하고 있다는 점이다.

기사는 값을 대변하고 을을 선동하기 위해서 작성된다는 사실을 잊어서는 안 된다. 또한 그들이 말하는 정보라는 것은 을에게 있어 정보로서 효용성을 발휘할 수 없을 때 제공하는 것이다. 더군다나 포털의 서버를 운영하는 것이 자본이고, 신문을 발행하는 것도 자본이며, 전파를 보내는 근본도 자본이다. 자본은 항상 권력을 가진 자들을 따라 움직인다. 그러니 자본이 필요로 하는 고급 정보는 사회에 결코 노출되지 않으며, 그들이 더 이상 필요로 하지 않는 유통기한이 지난 정보만 기사로 만들어져 나오는 것이다. 이런 기사들에 놀아나는 서민들만 불쌍한 노릇이다.

필자가 부족한 필력으로 급하게 세 번째 책을 쓰는 이유는 여기에 있다. 많은 사람들이 노후를 위하고 가정의 생계를 위해 월세소득원을 준비한다. 하지만 불행하게도 그것은 불가능한 일이다. 이러한 책을 찾아 읽는 사람들 대부분은 결과적으로 노후를 대비하거나 가계의 안정적인 소득을 창출할 수 있기보다는 아이들의 책값에 조금 보태거나 부모님의 용돈을 챙겨줄 수 있는 정도의 임대수입 밖에는 얻을 수 없다는 사실이 중요하다. 때로는 팔리지 않는 집을 끌어안

고 있거나 재개발을 기다리기 위해서 또는 임시로 자금을 운영하기 위해서 임대를 대안으로 이용하는 것은 가능하지만, 그들의 거대 자본을 흉내 내는 것 자체가 어려운 일이기 때문이다.

매체들이 제공하는 부동산 관련 정보들이 얼마나 효용성이 없고 제각각인지를 그나마 올바르게 지적한 기사가 있어 다소 시일이 지났지만 독자들과 함께 읽어보고자 한다.

정보업체마다 제각각인 시세 ‘뭘 믿어야 하나?’

(○○투데이 / 2011.11.25)

‘보합, 0.03% 상승, m²당 1만원 하락…’

이달 둘째 주 주요 부동산정보제공업체 3개사가 발표한 서울 도봉구의 전셋값 변동률로, 낙폭이 엇갈린 데다 수치도 제각각이다. 한 자치구에서 이처럼 차이를 보이니 서울 전체 아파트 전셋값의 변동률도 각기 다르게 조사됐다. 부동산114와 KB아파트시세는 11월 둘째 주 서울의 아파트 전셋값이 전주 대비 각각 0.03%와 0.01% 하락했다고 발표한 반면 부동산써브는 0.02% 상승했다고 밝혔다.

지금까지 변동폭은 정보업체마다 다소 차이를 보였으나 상승과 하락이 엇갈린 경우는 많지 않다. 이처럼 정보업체마다 제공하는 시황이 차이를 보이는 이유는 조사대상이나 조사기간, 조사방식 등이

각기 다르기 때문이다.

일례로 같은 기간 서로 다른 수치가 나타난 도봉구의 경우 부동산 114와 부동산써브는 각각 120개 단지와 122개 단지를 대상으로 한 데 비해 KB아파트시세는 50가구 미만 아파트를 제외한 모든 단지를 대상으로 조사를 진행했다. 정보업체가 시황정보를 받는 모니터 중개업소 수도 각기 달랐다.

조사기간 역시 차이가 난다. 부동산114는 전주 토요일부터 해당 주 수요일까지 5일을, 부동산써브는 전주 일요일부터 해당 주 수요일까지 4일을, KB아파트시세는 해당 주 월요일과 화요일 이틀만 조사한다.

조사방법도 다소 다르다. 부동산114와 부동산써브는 가입 중개업소를 대상으로 데이터를 받은 뒤 주변 단지나 최근 추세에 비해 소위 ‘튀는’ 숫자를 두 번 확인하는 방식으로 조사를 진행한다. 반면 KB아파트시세는 ‘복수모니터’ 방식을 실시한다. 즉 한 단지의 매물을 취급하는 복수의 중개업소 시세를 평균 내 공개하는 방식이다.

한 정보업체 관계자는 “민간 정보업체들이 전국 모든 아파트를 전수 조사하기는 여건상 힘들기 때문에 업체마다 조금씩 차이가 나는 것은 어쩔 수 없다.”며 “때문에 한 업체의 자료만 보지 말고 서로 다른 데이터를 비교 분석해봐야 한다.”고 말했다. 박상언 유엔알컨설팅 대표는 “정보업체의 시황자료는 투자에 기본이 되는 자료임에

는 틀림없지만 급매물이나 미끼매물 등이 걸러지지 않았을 가능성도 배제할 수 없기 때문에 국토부의 실거래가 자료를 함께 참조하는 게 좋다”고 설명했다.



당신은 3,000만 원짜리 계약을 하기 위해 3만 원의 인감도장을 준비한다. 그리고 계약 장소로 이동하기 위해 한 시간 동안 지하철을 탄다. 재미있는 사실을 당신이 계약을 하는 순간 해당 물건에 0.1%의 상승요소를 일으킨다는 것이다. 하지만 그들은 3만 원의 인감도장으로 수익, 수십억의 계약서에 도장을 찍는다.

왜 그들과 경쟁할 수 없는지 이해하지 못한다면 매번 당하는 게임을 할 수 밖에 없다. 우리들에게 있어 유일한 공평함은 이승에서의 절대적인 삶의 시간일 것이다. 필자가 회원들의 전화나 요구에 “시간이 없다.”는 말을 하지 않는 이유는 이러한 연유에서다. 필자가 보여줄 수 있는 가장 큰 신뢰와 공유는 시간이라고 믿는다.

진실을 말하는 것은 시간이며, 그 진실을 밝히는 것도 시간일 것이다. 이제 5년을 다시 기다린다. 지난 5년이 흐른 것처럼 분명 시간은 또 지나갈 것이라는 진실을 믿기 때문이다.

별 볼일 없는 재래시장 활성화 대책

내가 태어나 가장 많은 시간을 보내고 가장 오래한 일은 그래도 '생선 일'이다. 나라는 인간이 새로운 것에 대한 호기심은 강해도 끈기가 없다 보니 매번 중도에 옆길로 새기가 일쑤였다. 스스로 생각해 봐도 지금까지 가장 오래한 일은 아내를 사랑한 것이고, 그 다음이 생선일이고 그 다음은 부동산일이다. 그러다 보니 시장판 일을 자주 이야기하곤 한다. 아내는 별로 좋아하는 기색은 아니지만 어찌겠는가. 배운 것이 도둑질이라는 말처럼 내가 가장 많이 보낸 젊은 날의 시간이 길바닥 노점상에서의 생선장사인데.

정부는 수년 전부터 재래시장 활성화 대책을 줄기차게 발표하고 있다. 이런 발표를 볼 때마다 TV 오락프로그램과 광고가 겹쳐져서 생각나는 것은 왜일까? '1박 2일' 프로그램에서 출연진이 재래시장 할머니의 손을 잡아주면서 시청자들에게 재래시장 활성화에 대해

잔하게 이야기하는 모습을 우리는 종종 본다. 하지만 그들의 수입은 홈플러스 광고라는 사실을 시청자들은 과연 생각이나 하는지 모르겠다.

이것이 현실이다. 정부가 재래시장 활성화에 대해서 이야기하고 있지만 실상은 전혀 엉뚱하게 나타나고 있다. 정부가 가지고 있는 재래시장 활성화 정책이라는 것이 공중화장실이나 수선하고, 천막과 간판 등 일부 시설을 현대화하는 정도다. 하지만 결과를 보면 돈 질 외에는 별 의미가 없어 보인다.

필자가 이런 극단적 표현을 하는 이유는 이렇다. 시장의 활성화는 손님의 구미에 맞는 물건을 팔 수 있을 때 가능한 것이다. 하지만 재래시장에 한번 가봐라. 재래시장의 대부분을 차지하고 영업을 하고 있는 사람들은 노인들이거나 자칭 노인이 아닌 환갑을 넘은 사람들이다. 이것이 무엇을 말하는가? 난 동방예의지국의 후손으로 언제 어디서나 예의를 지켜야 한다고 배운 사람이지만, 감히 늙은이라는 말을 해야겠다. 아무리 고령화 사회가 되고 있다고 해도, 어디든 젊은 사람들이 있어야 활력이 넘치는 법이다.

재래시장이 활성화되지 못하고 있는 이유는 아주 오랫동안 그곳에서 기득권을 가지고 있는 노인들 때문이다. 그들은 안정된 단골이 있기에 무리를 하면서까지 매출을 올려야 할 이유도 없다. 그리고 새로운 유행을 쫓기보다는 “요즘 젊은 것들이란!” 하면서 혀를 치는

소리를 하기를 더 즐긴다. 이런 곳에서 그저 재래시장을 활성화 시켜야 한다는 이유로 재래시장을 이용하라는 것이 말이 되는가. 심각하게 생각해 봐야 할 문제이다.

시장에서 나는 노인들이 파는 물건들을 잘 사지 않는다. 그들은 뻔히 보이는 ‘메이드 인 차이나’라는 글자를 보고도 글이 잘 보이지 않는다는 이유로 국산이라며 당당히 팔고 있다. 또 식용 허가가 난 색소인지 아닌지도 모르는 정체불명의 색소를 각종 고기나 음식재료에 타고 있으면서도 “이렇게 해야 잘 팔린다.”라며 전혀 양심의 가책을 느끼지 못하고 있다. 이런 모습을 보면서 어떻게 그저 불쌍하다는 이유로 재래시장을 이용하라고 할 수 있단 말인가? 그런데도 무조건 재래시장 활성화를 외치는 것은 선거판에서 운동을 하는 사람들의 쇼일 뿐이다.

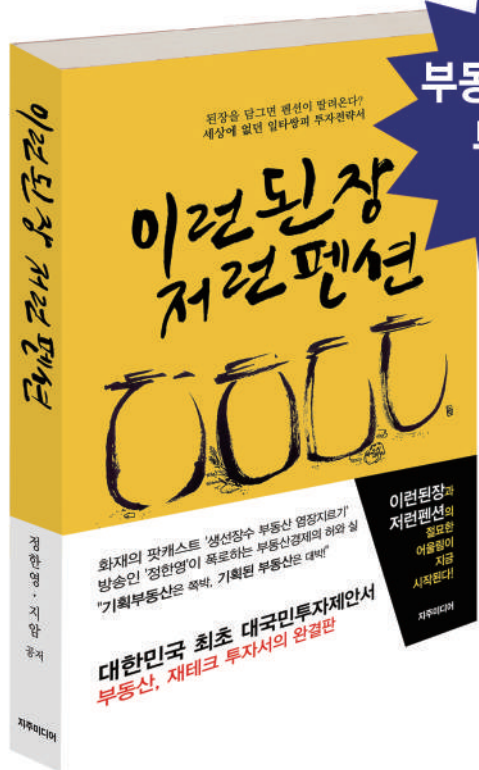
시간이 지나면서 재래시장이 퇴색하는 것은 어쩔 수 없는 일이다. 그 이유 중 가장 큰 것은 젊은 사람들이 시장에 진출할 수 없어 젊은 이들이 원하는 물건을 팔지 못하는 시장이 되고 있다는 것이다. 젊은 세대가 필요로 하는 상품이 진열되어 있지 않으니 당연히 그들로부터 외면당할 수밖에 없다.

재래시장 활성화 대책과 현 재래시장의 모습 속에 이번 대선의 결과가 자연스럽게 오버랩된다. 이번 대선은 결과적으로 노인들을 위한 선거가 되고 말았다. 노인들이 과거의 영광을 되살려야 한다면

새로운 시대 변화와 개혁을 말하고 있다. 어이가 없어 말이 나오질 않는다. 과거란 되돌려지지 않는 것이다. 지금 재래시장이 살 수 있는 방법은 시설에 대한 현대화 구호가 아니라 젊은 세대들의 시장 진입이다. 하지만 이는 기득권 문제로 인해 실현이 불가능하다.

그렇다면 방법은 무엇인가? 결국은 새로운 곳에 다른 시장이 형성되는 것이다. 지금 젊은 세대들은 오프라인이 아니라 온라인에서 그 시장을 열고 있다. 그리고 국내 온라인 시장의 매출액은 점차 상승하는 반면 오프라인 시장의 매출규모는 시간이 지날수록 줄어들고 있다. 수요가 있는 곳에 공급이 있으며 또한 공급이 있는 곳에 수요가 있는 법이다. 그러니 오래 된 상가 건물이 앞으로든 과거의 경쟁력을 찾지 못할 것은 어쩌면 당연한 결과라고 할 수 있다.

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"



PART_04



정현영의 블로그 이야기

다시 보는 부동산과 경제 이야기

생협이 제대로 성립되려면 자본이 투입되어야 한다. 하지만 자본은 결코 그냥 투입되는 법이 없다. 자본에 대한 이익이 발생되어야 한다는 것이다. 다시 말해 그냥 슈퍼마켓을 만드는 것이나 생협이나 차이가 없다는 것이다. 이것만 가지고는 유통혁신을 만들 수가 없다.



PART 04

정한영의 블로그 이야기

4대강사업 보존하고 기념비를 세워야 하는 이유

- 생선장사 이야기 2_2012/09/10 11:26

‘녹조라떼’라는 말을 남긴 건국 이래 최대의 국책사업. 그 현장은 참담하기 그지없다. 하지만 우리는 이 사업을 보존하여 후세에게 알려야 한다. ‘복원’이라는 이름으로 가기 전에 이 아픔의 현장에 대해 책임을 묻는 것에 소홀해서는 안 된다. 이것을 소홀히 한다면 시간이 지나면 다시금 이들은 암세포처럼 일어날 것이다.

정권이 바뀐 후 4대강사업의 실패를 복구하는 것은 당연한 일일 것이다. 그리고 여기에 또다시 천문학적 돈이 들어갈 것은 뻔한 일이다. 하지만 잊지 말아야 할 것이 있다. 4대강사업이 시작되기 전 수많은 전문가라는 사람들은 저마다 나름의 논리를 펴고 홍보를 했다. 이것에 대해 분명 짚고 넘어가야 한다는 것이다.

우리는 친일 세력이나 유신정권 세력의 뿌리를 잡아 뽑으려 할 때마다 매번 너무 오래된 일이라며 역사 속으로 묻으려 하는 세력들로 인해 반세기 동안 뜻을 이루지 못했다. 하지만 이제 절호의 기회가 왔다.

4대강사업과 관련해 헛소리한 사람들 소위 전문가라는 교수나 토목업자들 그리고 여기에 자신의 안위를 위해 간신배 노릇을 한 이들

에 대해 철저히 파헤치고 죄를 물어야 한다. 이것을 통해 기회주의적 행태에는 역사적 심판이 가해진다는 사실을 보여줄 때 진실과 정의가 지켜야 하는 이유를 찾을 수 있을 것이다. 반민특위가 성공하지 못한 지난날의 과오를 거울삼아 4대강사업에 대하여 ‘반국익특위’를 구성하고 그 뿌리까지 엄단해야 한다. 자신의 이득을 위해 나라에 해를 입히는 이들이 다시금 살아나지 못하도록 그 기반 자체를 흔들어야 한다.

친일을 했던 세력의 핑계 중 하나는 “시대적으로 어쩔 수 없었던 선택이었다.”는 것이다. 그들에게 죄를 물을 수 있는 시기가 오기 전에 한국전쟁이 발발하며 면피할 절호의 기회를 주었는지도 모른다. 그렇게 그들의 세력이 반세기 동안 살아남으면서 우리는 우리 몸속에서 암세포를 제거하지 못한 결과를 만들었다는 것은 자명하다. 이제 기회가 왔으며 명백한 명분이 만들어졌다. 사리사욕을 위해 조국을 배반하면 어떠한 응징이 있는지를 보여주어야 한다. 최소한 4대강사업에 전문가라고 떠들었던 교수나 전문 기업들이 더 이상 국가 정책에 발을 붙이지 못하도록 징벌과 그 기록을 남겨야 한다.

국토 곳곳의 망가진 4대강사업 장소에 그들의 반국익적 행위에 대해 기념비를 세우고 그 흔적에 대해 후세들에게 철저하게 교육시킴으로써 이 나라에 일제 강점기보다 더한 시련이 온다 하여도 조국을 지키도록 할 의지를 만들어 주어야 한다.

4대강은 절대 복원하지 말고 그 폐허의 흔적을 남기고 기록해야 한다. 반국익행위 특별조사단을 만들어 이 사업에 참여했던 모든 교수들과 기업들과 언론인들의 이력서에 기록을 하고, 더 이상 이들이 국가업무에 참여할 기회를 막아야 한다. 그들을 막지 못한다면 다시 금 이 국토에 4대강사업은 다시 시작될 것이다.

전두환의 '평화의 댐'을 왜 기억하지 못하는가. 단죄하여야 한다. 그 원인 제공자들에게. 4대강사업에 참여한 모든 교수들이 더 이상 이 땅의 강단이나 사업에 전문가연하고 참여하는 것을 막아야 한다. 이런 싸구려 지식인들이 이 국가를 멍들게 하는 것이다.



대선 결과로 아쉽게 5년을 더 기다려야 할듯하다. 이제 우리가 해야 할 것은 지금 이 상황을 잊지 않는 것이다.

지방 아파트값에 대한 분석

- 부동산 이야기_2012/08/09 03:42

주택채감경기 지방이 더 식어

2012년 08월 08일 17:07 ○○경제

수도권 주택시장 침체가 전국으로 확산되고 있다.

주택산업연구원은 8일 '8월 주택경기실사지수(HBSI)를 분석한 결과 서울과 수도권의 이달 전망치가 지난달 대비 각각 2.1포인트 상승한 반면 지방은 9.4포인트 하락했다.'고 밝혔다. 지난달 HBSI는 서울 14.9, 수도권 12.8, 지방 66을 기록했다. 지난달 전망치 대비로는 서울 6.7포인트, 수도권 2.9포인트, 지방 26포인트 하락해 채감시장은 더욱 악화된 것으로 조사됐다.

주산연은 8월이 주택시장 비수기지만 하반기 분양시장에 대한 건설사들 기대심리가 반영돼 서울과 수도권은 소폭 상승했다고 분석했다. 반면 혁신도시 개발 호재와 신규 공급으로 비교적 호황을 누리던 지방은 공급 과잉 우려가 대두되면서 경기 전망이 나빠졌다. 분양실적과 자금조달지수는 전망 대비 각각 18포인트와 10.1포인트 낮았고, 미분양지수만 4.5포인트 올라 미분양도 늘어났다.

김○○ 주산연 책임연구원은 “현시점에서는 가격 상승기나 수요 초과기에 도입된 규제들의 적정성 여부에 대한 검토가 필요하다.”며 “시장 상황 악화에 따른 유동성 위기 심화로 향후 법정관리 신청 건설사 증가가 예상된다.”고 설명했다.

김 연구원은 대책으로 “취득세 인하와 양도소득세 한시적 감면, 총부채상환비율(DTI) 탄력적 운용 등 단기적 거래 정상화 대책과 중장기적 주택시장 관리에 대한 정부 정책이 필요하다.”고 주장했다.

주산연에 근무하는 책임연구원에게 묻고자 한다. 누구의 월급을 받고 일하고 있는 것인지 말이다.

일단 위의 기사에서 여러분이 꼭 알아야 하는 대목이 있다. 이 기사를 보면 건설업체의 입장에서 주택 시장을 분석하고 있는 것이다. 우리 서민들이 겨우 한 채 장만하려거나 팔려고 하는 집을 말하는 것이 아니다. 그러나 이 기사를 보는 이는 정부 당국자가 아니라 서민들이다. 이런 기사를 보면서 나름 경제지를 보고 있으니 사회의 흐름을 읽고 있다고 착각하는 분들에게 주의를 주고 싶다.

지방의 아파트들은 혁신도시 등으로 분양되었던 아파트와 이미 분양되어진 아파트가 큰 가격 차이를 보이고 있다. 건설업체들이 수도권권의 집값과 비교해서 지방에서 폭리를 취하려는 정책을 펴다가

현재 미분양 사태를 맞고 있는 것이다.

반면에 기존 아파트들은(지방은 이주율이 낮다) 30% 이상의 가격 상승이 뚜렷하게 나타나고 있는 것이다. 문제는 이러한 것이 수도권 의 재개발에 대한 호재가 아니라 단순한 물가상승률에 대한 반영이 라는 것이다.

물론 갑자기 30%라는 숫자가 크게 나타나 보일 수도 있겠지만 지방의 경우는 지금껏 15년 이상 가격정체 현상이 있었기 때문에 기존의 아파트들이 최근 물가 상승 압력에 힘입어 상승하는 것은 당연한 일이다.

그럼 위의 기사는 무엇인가? 결국은 어떻게든 수도권 지역의 분양 시장 붕괴를 조금이나마 막기 위한 기사일 뿐인 것이다. 도대체 취득세 인하와 양도세 감면과 DTI에 대한 탄력적 운영이라는 것이 기사에 실을 만큼의 내용인가? 위의 기사를 인용할 사람들은 결국 업자들이고 소비자들이 아니라는 이야기다. 그러한 이유는 위의 기사를 쓴 기자에게 가장 큰 소득원은 소비자의 구독료가 아니라 광고주인 건설회사이기 때문이다.

당신이 갑인지 을인지도 모르면서 이런 기사를 읽고 있지는 않은 지 생각해야 한다.



본인은 하지도 않으면서 감 놔라, 배 놔라 하는 모습이 한심하다. 부동산은 상당히 오랜 시간동안 함께 하는 것이다. 매력적인 남자가 여자의 호감을 사는 것은 하룻밤이다. 평생 함께 할 수 있는 사랑은 매력이 아니라 진정성이기 때문이다.

땅에 대한 투자 또한 그렇다. 얼마나 오랫동안 함께 하면서 공유할 수 있는가가 중요하다. 그러한 이유로 땅에 대해서는 시간만이 그 진실을 말해줄 수 있다.

경매시장에 반값 아파트는 없다

— 부동산 사기(관련 자료)_2012/07/12 11:19

제목이 자극적이어야 한다. 아래 기사처럼 반값 아파트가 넘쳐나면 얼마나 좋을까? 물론 채무자는 슬프겠지만 말이다. 물론 돈을 모두 받지 못하는 채권자도 슬프겠다.

일단 현실적으로 반값이라고 떠드는 것이 문제다. 경매는 매번 유찰 시마다 보통 20%~30%씩 떨어진다. 아래 기사를 보면 3회 유찰되면 51%라고 하는데, 욕이 나온다.

3회 유찰된 것과 3회 차는 다르다. 1회 차는 100%다. 그럼 4회 차까지 가야 하는데 7월 12일 서울중앙지법에서 경매 진행 중인 아파트 사건이 185개이다. 그중에서 4회 차, 5회 차까지 떨어진 물건은 3건이다. 대체 뭐가 쏟아진다는 이야기인가?

그리고 여기서 더 웃긴 것은 3건 중 법적인 문제가 없는 것이 없다. 고수는 해결할까? 진짜 욕하고 싶다. 대항력 있는 임차인의 돈을 고수가 해결을 한다고? 이 기사의 끝단을 보면 전문가와 상의하라고 한다. ○○○경매 연구소 어찌구 저찌구.

요즘 부동산 경매업체들이 먹고 살 것이 없다보니 이제는 낙찰 수수료를 먹는 것이 아니라 경매입찰 참여비를 먹고 사는 듯하다. 뭐

이러나저러나 떨어져도 30만원은 받으니까. 그리고 꼭 이런 식으로 유혹하고서 슬슬 입찰가 높이도록 꼬드기는 것은 뻔한 밑밥이라는 사실을 알아야 할 것이다.

아파트값은 일정 가격 이상 떨어지지 않는다. 여기에는 이유가 있다. 제1금융권에서 담보한 가격 때문이다. 은행은 채권액 이하로 떨어지면 손해를 보기 때문에 장부상 손해기록을 하지 않기 위해 통상 본인들의 채권가를 상계하고 유입을 한다.

초보자를 위해 한 번 더 정리하면, 1순위 저당금액보다 떨어지는 경우는 법적 문제가 있는 경우다. 애써 봐야 별 볼일 없다는 이야기다. 그런데 일부 전문가라는 사람들이 자기가 해결해 줄 것 마냥 떠드는데, 본인들 부채나 해결하기 바란다.

현재 수도권 낙찰률은 80%선을 지키고 있다. 이렇지 않은 경우는 이유가 있다(글이 길어지니 막걸리 먹자고 하는 분에게는 따로 이야기하겠다). 그냥 없다고 생각하면 된다. 가격이 떨어지면 채권자나 채무자 모두 가만히 있지도 않을 것이며, 전세권자의 경우도 마찬가지다. 소위 전문가들이 해결해줘서 반값? 그런 건 없다.

그리고 최근 들어 감정가가 많이 오른 것으로 반영되고 있다. 이것도 함정이다. 감정가는 시장 가격과 일정한 시간적 차이를 두고 있다. 오르는 장에서는 감정가가 저평가되고, 내리는 장에서는 감정가가 고평가된다. 그럼 뻔한 이야기 아닌가?

현재 아파트 가격 낙찰률이 낮게 책정되는 것은 내리는 장이기 때문에 감정가가 높게 평가가 되고 있다는 것이다. 당장 필요로 하는 수요자가 아니면 시장이 안정화되고 거래를 생각해도 별 이익의 차이가 없다.

나는 아파트와 관련해서는 유료상담을 하지만 경매 관련해서는 상담료를 받지 않는다.

경매시장에 반값 아파트 쏟아져

2012년 07월 12일 00:06 ○○일보

지난 10일 오전 서울남부지방법원. 서울 양천구 신정동 J아파트 12층 162㎡(이하 전용면적)형이 경매에 나와 감정가(10억 원)의 55%인 5억 5,010만 원에 낙찰됐다. 세 번 유찰된 물건인데 네 번째 경매에서 주인을 찾았다. 기존 매매시장의 급매물도 평균 8억 3,000만 원 정도여서 시세보다 30~40% 짝 셈이다.

서울·수도권 법원경매시장에 2~3회 유찰된 물건이 많아지면서 시세의 절반 수준에 살 수 있는 아파트 물건이 늘고 있다. 법원경매 전문업체 지지옥션에 따르면 10일 기준으로 서울·수도권 아파트 가운데 2회 이상 유찰된 경매물건은 모두 677건이다. 서울 258건, 경기 354건, 인천 65건이 경매 대기 중이다. 지지옥션 하유정 연구

원은 “두 번 이상 유찰된 물건은 종전보다 20% 정도 많다”며 “이런 물건도 낙찰금액 이외에 선순위 세입자 전세금 등 낙찰자가 추가로 더 안아야 할 부담이 적은 좋은 물건이 적지 않다”고 설명했다.

2006~2008년 시세가 폭등해 ‘버블세븐’으로 불렸던 강남권(강남·서초·송파), 양천구 목동, 분당 등과 공급이 일시에 몰려 미분양이 많은 고양, 용인 수지 등에서 이런 물건이 많이 나온다.

(하략)



오늘 경매고수라는 분에 대한 기사가 나왔다. 나름 전문가인 그가 경기도 한 지역의 주택을 자신만의 비법으로 경매에서 낙찰 받았는데, 2년도 채 되지 않아 호가가 두 배넘게 올랐다고 한다.

그 기사를 보면서 과연 얼마나 많은 사람들이 ‘호가’라는 단어에 눈길을 줄까 생각해 보았다. ‘호가’만을 놓고 경매를 통해서 두 배나 남았다고 말할 수 있는 용기도 신기하지만, 더 한심한 것은 필자가 그 물건을 확인해 보니 오히려 더 떨어지지 않았으면 다행인 물건이었다.

그런 것에 대한 기사를 쓰는 기자가 무지한 것인지, 먹고 살기 힘들 것인지 알면서도 모른 체 해야 한다. 이것이 이 바닥의 상도덕이다.

또 다른 사기 예고 '생활협동조합'

— 부동산 사기(관련 자료)_2012/08/21 09:32

금천구 '오래된 미래, 협동조합' 주민 교육 실시

2012년 08월 20일 10:50 ○○의 소리

금천구는 오는 12월 협동조합기본법 시행을 앞두고 주민들의 협동조합에 대한 이해를 돕는 교육을 실시한다. 금천구는 이달 29일부터 내달 26일까지 6회에 걸쳐 금천구 평생학습관 제1강의실에서 주민들의 협동조합에 대한 올바른 이해와 협동조합 기업 창업 등을 돕고자 <season 2 오래된 미래, 협동조합—협동조합기본법 이해부터 창업까지>를 열어 주민교육을 시작한다고 20일 밝혔다. 이번 교육은 금천구와 금천 한우물생활협동조합 및 서울 의료생활협동조합이 공동으로 주최하는 것으로 협동조합에 관심 있는 주민 및 협동조합 창업 준비자 등은 누구라도 신청 가능하다.

(하략)

최근 들어 생활협동조합이 야당 정치인들과 시민단체들로부터 많은 호응과 관심을 얻으며, 여기에 더해 심각한 경제위기와 맞물려

높은 인기를 얻고 있다. 그러나 필자는 이에 대해 부정적인 견해를 가지고 있다.

생활협동조합이 도시민을 상대로 최근 그 홍보와 기능성에 대하여 크게 떠들고 있지만, 그에 관심을 두기 전에 먼저 살펴보아야 할 것은 지방에서 이미 오랫동안 생협과 비슷한 형태로 활동해 왔던 농업협동조합이다.

농어촌 지역의 경우 농업협동조합이 유통과 금융 심지어는 지역 요식업에서 장례 및 예식 사업까지 직간접적으로 사업을 진행하고 있으며, 지역 경제뿐만 아니라 지역 정치에도 큰 영향력을 발휘하고 있다. 하지만 조합원이 느낄 만큼의 실질적인 이익 제공은 없다. 필자 또한 농업협동조합과 지역 신용협동조합에 조합원으로 가입되어 있다. 하지만 겨우 제공되는 것은 마트에서 적립해주는 할인혜택 정도다. 물론 대출에서 조합원의 혜택이 있다고는 하지만 현실은 웃기는 소리다.

현재 여러 곳에서 생협에 대한 비전만을 떠들고 있는데, 중요한 문제를 하나 지적하고자 한다. 농업협동조합의 경우 1961년 출범 이래 정부가 주도하여 조합원을 모집했고 오랜 기간 지역 공동체를 기반으로 성립되었으며 현재 전국 규모를 갖춘 조직이다. 그리고 그동안 농민을 상대로 한 금융장사를 통해 막대한 이익을 챙기고 있다는 것이다. 특히 정부의 세금 지원과 각종 정책 지원을 받고 있으면

서도 지역 농협의 경우는 자본 잠식이 심각한 상태이며 농협조합의 해산과 합병이 계속되고 있다.

이런 상황에서 마치 생협이 특별한 것처럼 이야기들 하고 있지만 이럴 때일수록 정확한 지적이 필요하다. 최근들어 생협이 시민단체들을 중심으로 경제 불황에 대한 대안으로 급격히 떠오르고 있지만 필자는 99.9%는 실패한다고 보고 있다.

그 첫 번째 이유로, 현재 조합설립금액으로 1만원의 조합비를 받고 있는데 하루에 모집인 1명이 10명의 인원을 모집한다는 것이 실질적으로 불가능한 상황이다. 설사 모집한다고 해도 모집인의 하루 동안 경비와 급여(무조건 자원봉사를 강조해서는 안 된다)를 계산하면 모집 단계에서 조합 설립에 대한 자본은 성립될 수 없다.

결국은 생협이 설립되려면 이미 설립된 노조나 교회 및 지역단체를 통해서 모집을 이루어야 한다는 것이다. 이렇게 모인 금액은 조합 설립을 위한 금액이 아니라 법적 요건을 갖추기 위한 요식행위가 될 것은 뻔한 일이다. 결국은 일부 기획자들에 의하여 생협이 지배되는 구조가 되며, 여기서 조합원들은 그저 들러리로 전락될 가능성이 높다.

그리고 생협에서 현재 가장 내세우는 것이 ‘물가 안정에 기여할 수 있다.’는 것이다. 정말 그럴 수 있을지 묻고 싶다. 일단은 이러한 주장을 내세우는 사람들은 아직도 대한민국 유통시장이 일부 대형

유통업체에서 독과점을 통해 폭리를 취하고 있다고 말하는 사람들이다. 그들이 말하기 좋아하는 것 중에 하나가 산지에서 500원 하는 배추가, 심지어는 갈아 엮어 버리는 배추가 왜 서울에 와서 2,000원이 넘느냐는 이야기다.

내가 이런 분들에게 꼭 해주는 말이 있다. 바다에 있는 고기는 공짜며 산에 있는 산삼도 공짜라는 것이다. 문제는 누가 그 유통을 책임질 것인가이다.

급격하게 상승하고 있는 유류값으로 볼 때 앞으로 이 유통비는 더 오를 것이 뻔하다. 그런데 지금 사회단체들은 마치 산지와 직거래만 가능하면 가격을 낮출 것으로 이야기하고 있다. 현실적으로 불가능한 것이다. 금액을 낮출 수 있는 방법은 거대 자본 외에는 현실적으로 없다. 이미 대형 유통사들은 숙달된 인력과 안정된 조직과 거대 자본으로 산지 가격을 지배하고 있다. 그들을 이길 수 있을까?

무엇보다 이들은 법과 자본을 지배하고 있다. 이들이 동네 슈퍼마켓 사업에 진출하는 모습을 보면서 생협도 가능하다고 말하는 이유는 무엇일까? 해보지 않았기 때문이다. 그들이 말하는 것은 이론이다. 그리고 자기의 주장을 펴기 위해 각종 성공사례만 제시를 하고 있는 것이다.

유통을 아주 단순한 업무로 알고 있는 사람이 많다. 같은 물건이라 해도 어떤 조직이 어떤 인력으로 유통하느냐에 따라 유통비는 수

배에서 수십배의 차이를 보인다. 그런데 동네 마트 정도의 생협이 직거래를 통해 유통마진을 줄일 수 있다는 것은 환상에 불과하다. 그리고 유통마진을 줄이기 위해서는 직거래를 위한 막대한 자본과 시설이 있어야 한다. 그럼 누군가는 막대한 자본을 출연하든지 아니면 많은 조합원을 모집해야 한다.

예를 들어 3억이라는 자본금을 마련하기 위해서는 10만 원씩 납부할 조합원 3,000명을 모집해야 한다. 지금처럼 1만원씩 납부한다고 하면 3만 명을 모집해야 한다. 이 정도 조직을 모을 수 있는 힘이 라면 그냥 국회로 진출하면 된다.

참고로 휴대폰 가입자를 유치하는데 통신사에서 1인 유치비용으로 750만 원을 지출했다는 것을 다시 이야기하고 싶다. 이것은 통신사 본사에서 지출한 비용이지, 지역 판매조직인 대리점이나 판매점의 마케팅 비용은 계산되지 않은 것이다.

그런데 3억 가지고 할 수 있는 장사라는 것이 작은 동네 슈퍼마켓이라는 사실을 알았으면 좋겠다. 일선에서 이 일을 추진하고 있는 사람들은 사회 초년생이 대부분이다. 마치 다단계에 빠진 대학생들의 모습과 아주 조금 다르다고 하면 될까. 결국은 생협이 내걸고 있는 봉사라는 타이틀로 젊은 인력을 착복하는 또 다른 형태라고 할 것이다.

어떻게 되었든 초기 생협의 성립단계에서는 말이 좋아서 조합비

라는 명목이지 실질적으로는 조합비의 역할은 전혀 그 기능을 할 수가 없다는 것이다. 다만 조합원들에게 내가 1만 원의 조합비를 제공했으니 혜택이 있을 거라는 막연한 기대감만 주는 것뿐이다.

생협이 제대로 성립하려면 자본이 투입되어야 한다. 하지만 자본은 결코 그냥 투입되는 법이 없다. 자본에 대한 이익이 발생되어야 한다는 것이다. 다시 말해 그냥 슈퍼마켓을 만드는 것이나 생협이나 차이가 없다는 것이다. 이것만 가지고는 유통혁신을 만들 수가 없다.(현재 유통업은 개인들의 상상을 넘을 정도로 진화했다.)

생협은 그냥 잘 짜인 부녀회의 활동 정도로 본인은 치부하고 싶다. 물론 이런 활동이 참여자들에게 보람을 주고 나름 생활에 보탬이 될 수도 있다는 주장을 하겠지만 향후 우후죽순으로 생겨날 생협의 모습으로 볼 때, 이것을 돈벌이로 생각하고 투자를 했다가 인생을 실패하는 사람들이 분명 생길 것이다.

생협은 누군가의 큰 희생을 바탕으로 하여야 한다는 것을 잊지 말았으면 한다. 창업의 또 다른 수단이 된다면 반드시 실패한다는 것은 자명한 사실이다.



생협에 대한 이야기는 진보 경제학자들 사이에서 많이 나오고 있다. 하지만 이쉽게도 행동은 종교단체에서 먼저 하고 있다. 서울에서 생협 관련 세미나가 있다고 해서 한 회원의 소개로 참여했다.

그 추위에 왜 갔을까 하는 생각도 들었지만, 나름대로 도움은 되었다. 내용이야 전혀 쓸모없는 내용이었고, 그 자리에서 진행자 입에서 나왔던 이야기를 정리해 보면 18대 정권과 긴밀하게 연결되어 있으며, 현재 40여 가지의 생협을 구상하고 있다는 것이다.

섬뜩한 생각이 들었다. 전국에 있는 요식업조합 임원들이 선거판에 암암리에 동원되고 각종 단체들이 뒤에서 정치활동을 하더니 이제는 생협을 통해서 정부지원금의 독식을 도모하고 있는 것이다.

그렇게 자본을 축적해서 또 다시 5년 후의 정권유지를 위한 민선조직을 준비하고 있다는 생각은 나만의 우려일까. 진보를 떠드는 세력들에게 말하고자 한다. 키보드를 두드리기 전에 먼저 밖으로 나가 걸어보라. 무엇인가 당신이 할 수 있는 일이 분명 있을 것이다.

대형 떨어지면 중소형 떨어지고, 서울 떨어지면 지방 떨어진다

- 생선장사_2012/03/08 22:11

“거래 실종에 장사 없네” 수도권 중소형 아파트도 하락

2012년 03월 08일 ○○뉴스

수도권 주택시장 거래가 좀처럼 회복되지 않는 가운데 중소형아파트의 매매가격마저 하락세로 돌아섰다.

부동산114는 올해 1~2월 서울·경기·인천 아파트의 면적별 매매가격 변동률을 조사한 결과 전용면적 60㎡ 이하 소형아파트가 0.10% 떨어졌다고 8일 밝혔다. 작년 동기간 소형아파트가 0.72% 오른 것과는 대조적이다.

(하락)

얼마 전까지 중소형이 더 좋다고 떠들던 사람들 지금 뭐하고 있는지요.

자, 대형이 아무리 많이 공급되었다고 해도 중소형에 비하면 상대

적으로 적습니다. 그리고 중요한 것은 수요자들은 상향으로 움직이려 하지 하향으로 움직이려 하지 않는다는 것입니다. 그리고 더 중요한 것은 대형 소유가 가능한 사람들 중에는 소득이 상대적으로 안정적인 사람이 많으며, 최소한 이들은 뗏거리를 걱정하지 않는다는 것입니다.

이렇게 어려운 상황이 지속되면 취약계층부터 무너집니다.

기름값 상승상황만 보더라도 돈 있는 사람들의 가계소득에서 차지하는 기름값 비중과 서민들의 가계소득에서 차지하는 비중은 분명 다릅니다. 현재 오른 물가의 대부분은 서민들 물가입니다.

SK의 최태원 회장도 기름값 오르면 차 몰고 다니기 부담될 것이다? 하지만 자기가 쓰는 것보다 판매 이익이 더 많습니다. 이것이 바로 인플레이션에 대한 함정입니다. 물가가 오르면 자본은 상위층으로 자연스럽게 더 집중된다는 사실을 잊지 말아야 합니다.

지주클럽에서는 2011년 동안 단 한건도 지방 아파트나 서울 아파트 경매를 추천하지 않았습니다. 입찰건률도 장난이 아니었지만 무엇보다 떨어질 것을 염려했기 때문입니다.

특히 세종시에 대한 투자성은 깊이 생각할 부분입니다. 현재의 지방 아파트 상승률은 향후 상당히 꺾일 것이며, 일부 하락도 보이고 있습니다. 또한 중요한 문제는 거래 실종입니다. 이것이 문제입니다. 가격은 떨어지지 않았는데 거래가 없습니다. 다시 말해 세금만

열심히 내야하는 꼴입니다.

아파트는 유통기한이 있습니다. 이렇게 떨어지고 있어도 신규분양은 계속될 것이고, 신규분양을 살린다는 명목으로 그동안 강조했던 정부의 자금 지원정책이 나올 것입니다. 결국은 서민들이 아파트에 투자한 것은 아무런 관심도 없고 대기업들이 새로 신축하는 아파트를 팔기 위한 지원 정책인 것입니다.

새롭게 아파트를 구입하려고 하는 분들은 어떠한 새로운 분양 시장이 유리할 것입니다. 그리고 기존에 아파트를 구입한 분들은 다소 아픔이 따르더라도 전반적인 구조조정이 필요한 시점입니다. 여기서 중요한 것이 삶의 의미입니다. “왜 내가 이집에 살아야 하는가?”를 자문해 보십시오. 나의 가족을 위한 집을 선택해야 할 때입니다.



집의 기능 중에 가장 중요한 기능은 '안전'이다. 안전 중 집안에서의 안전도 중요하지만 집까지 오는 과정에서의 안전도 중요하다.

얼마 전 오원춘 사건에 대한 판결이 있었다. 우연하게도 피해자의 처참한 사진을 인터넷으로 직접 보았다. 정상적인 인간이라면 어떻게 그런 행동을 할 수 있는지 모르겠다. 그 끔찍한 사진을 보면서 사람들이 갖고 있는 안전에 대한 인식에 대해 다시금 생각했다.

깊은 산속에서 가장 무서운 것은 범이나 날짐승들이 아니고 사람이라는 것이다. 이것은 여성들에게는 더욱 더 중요한 문제다. 단순히 집에 대한

가치를 숫자로 떠들지 말라고 주장하는 이유가 여기에 있다.
집에 대해 판단할 때 집의 면적이나 집의 디자인, 집값은 사실 중요한 것이 아니다. 사람들이 원하는 것은 좋은 사람과 함께 안전하게 살고자 하는 것이며 이것은 가장 기본적인 욕구이다.
그런데 욕구가 왜곡되다 보니 돈이 있는 사람들이 모이는 곳을 가장 안전하고 좋은 곳으로 생각하고 있는 것은 아닌지 모르겠다.

땅콩주택 이야기

- 서울새댁 이야기_2012/01/21 16:58

대구의 한 회원께서 5월 초에 땅콩주택에 대해서 문의한 일이 생겨 각나서 옛 블로그의 글을 옮겨봅니다.

단독주택을 가지고 싶다는 열망으로 땅콩주택을 지어볼까 고민이시랍니다. 제 결론은 “그냥 주택청약하세요.”입니다.

개인적으로 저도 호기심이 많고 무모할 정도로 새로운 시도도 많이 합니다. 아마 있는 집에 태어났다면 뭔가 개발한다고 돈깨나 날려 먹었을 것입니다.

새로운 것은 사실 리스크가 크지요. 집 짓는 일은 그냥 연습 삼아, 그냥 인생경험 삼아 하기에는 서민들의 살림에 그리 만만한 일이 아닙니다.

대한민국에서 단독주택 시장은 사실 서민들이 접근할 시장에서 벗어났다고 보시면 됩니다. 부지도 없고 설사 있다고 해도 주위가 단독주택을 영유할 여건이 아닙니다. 범죄위험, 편의시설 및 교육시설 미비, 기타 등등 개인이 감당하기에는 너무 어려움이 많습니다. 무엇보다 적어도 독립적인 공간이 확보될 만큼 넓은 부지가 확보되어야 합니다.(최소 500평~1,000평) 웬만큼 부자가 아니고는 좋은 단독주택을 가지기 어렵다는 이야기입니다.

아무튼 개인주택의 가장 큰 문제점은 대출부분입니다. 자기 연봉 가지고 구입할 정도로 고소득자가 아니라면 아예 시도도 하지 않는 것이 좋습니다.

자동차의 구입조건은 할부입니다. 만약 현찰 판매만 한다면 많은 사람들이 돈 모으느라 충동구매하기 어렵지요. 어렵게 모은 돈 막상 턱하니 차 한 대 구입하려면 손 떨어져 망설이겠지요. 그럼 현대 망 하겠지요. 그래서 할부판매를 하는 것입니다. 외상이면 소도 잡아먹는다 이 말입니다.

집의 가장 큰 거래 요인은 대출입니다. 아무리 내가 돈이 있다고 해도, 문제는 그 집을 팔려고 할 때 금융혜택이 주어져야 하는데 정부정책이나 현실이 아파트만큼 지원이 이루어지 않다보니 수요자를 찾기가 어렵다는 것이지요.

꿈은 꿈이고 현실은 현실입니다. 그렇다고 꿈을 꾸지 말라는 것은 아닙니다. 저 또한 매일 엉뚱한 꿈을 꾸고 있으니 말입니다. 하지만 꿈을 꾸는 것은 자유고, 돈을 벌는 것은 현실이라는 것. 이상과 현실 사이에서는 항상 고민과 신중함이 필요합니다. 다만 거주용 주택과 투자용 부동산(주택, 토지, 상가)은 다른 시각에서 접근해야 합니다. 이것을 혼돈하게 함으로써 부동산업자들이 서민 등치고 돈을 버는 것입니다.



1년도 되지 않았는데 이제는 땅콩주택의 문제점을 말하는 것을 떠나 애초 그러한 것이 있었나 할 정도로 아예 언급을 하지 않는다. 매번 이런 식이다. 마치 이것이 유행이고 전부인 것처럼 떠들다가 어느 순간 조용히 사라진다.

다시 한번 강조하지만 무엇인가 흥분시키는 것은 마케팅이다. 그에 반해 컨설팅은 흥분을 진정시키고 사실을 말하는 것이다. 기사를 볼 때 흥분된다면 그것은 상술인 것이고, 마음에 평온이 깃든다면 그것은 깨달음을 주는 정보인 것이다.

언니들이 팬티 입고 엉덩이를 흔들며 대고 있는 배너광고가 온통 도배되어 있는 화면 속에서 인터넷 기사를 보면서 당신이 무엇인가 얻을 수 있다고 생각하는 것 자체가 오류인 것이다.

하이브리드, 과연 절약될까?

- 생선장사 이야기2_2012/01/20 18:10

기업은 이익을 추구한다. 제품 가격을 산정할 때 소비자의 이익을 생각하는 것이 아니라 최대한의 이익을 추구한다. 이것은 모든 기업의 경영의 목적이자 정당성이다.

최근 들어 하이브리드카를 내놓으며 기업들은 소비자의 경제성에 무게를 두고 또 다른 소비를 부추긴다. 하지만 우리는 좀 더 객관적 입장에서 접근해야 한다.

아래 기사를 보면, 하이브리드카로 바꾸면, 2년 7개월이면 본전을 뽑는다고 말한다. 하지만 내가 본 부자들은 이러한 이유로 쉽게 모델을 바꾸거나 소비하지 않는다.

그들의 집에 가보면 아주 오래된 냉장고가 있다. 다시 말해 전기 절약을 위해 절전모델로 바꾸지 않는다는 것이다. 가난한 사람들은 그 이유로 자기가 바꾸고자 하는 소비에 대한 정당화를 추구한다.

그런데 왜 하필 2년 7개월일까? 그것은 자동차가 대부분 3년 할부 계약으로 판매되기 때문이다. 더 싸게 팔수 있으면서도 이렇게 가격 책정을 하는 것이다. 애매모호한 경계에서 자기들 이익의 극대화를 위해서다.

문제는 이렇게 3,000만 원이라는 돈을 지르고 나면 생각지도 않게 3년간 연 7%의 이자를 부담해야 한다는 것이다. 그리고 멸절한 차를 바꿈으로써 생기는 경제적 손실뿐만 아니라 새 차에 대한 보험료 증가, 보유세 증가 그리고 새 차를 유지하기 위한 각종 비용의 증가가 수반된다는 것도 생각해야 한다. 또한 하이브리드카의 아직 안정화되지 않은 기술로 인해 앞으로 발생할 각종 수리 부담에 대해서도 예견할 수 없는 것이 현실이다. 또한 배터리라는 것이 수명이 정해져 있기 때문에 미래에 발생할 추가 부담이 존재하고 있다. 물론 앞으로 기름 값이 더 오른다면 좋은 대안이 되겠지만 말이다.

어쨌거나 기업이 주는 정보만을 믿고 판단한다는 것이 얼마나 어리석은 일이라는 것을 알아야 할 것이다. 하지만 어찌됐는가. 그들은 우리들을 분석하고 이용하는데 아주 익숙하다.

그 결과 나 또한 차를 바꾸고 싶은 생각이 든다. 지금 내가 모닝을 K5로 바꾸면 나는 연금도 더 내야 하고 의료보험료도 더 내야 한다. 하지만 바꾸고 싶다. 3일간 가족여행을 하면서 그 좁은 차로 4명이 경주, 포항 일대를 돌아다녔는데 공영주차장 50% 할인 혜택의 매력을 제외하고는 정말 힘들었다. 그러니 바뀌야 하나? 가족의 안정과 행복을 위해 그리고 100km의 출퇴근 거리와 일주일에 몇 번씩 가는 출장을 생각해서?

이렇듯 우리들은 유혹에 나약하다. 그들은 교묘하고 지능적으로

우리를 분석해 낚시질을 한다. 특히 이런 식으로 매체를 가지고 놓면 우리는 이런 정보로부터 자유로울 수가 없다.

위의 이야기를 하는 이유는 이렇다.

땅을 사고팔면서 그들보다 더 그럴듯한 자료나 정보를 제공할 시간도, 능력도 없었다. 하지만 가장 기본적인 진실에 대한 믿음이 있었기 때문에 끝없이 흔들리면서도 혼자서 길을 선택하고 걸어왔다. 잘 만들어진 정보가 진실을 말하는 것이 아니라는 것을 사람들이 알았으면 한다. 그리고 결국 시간이 진실을 말한다는 것을 말이다.

아래는 ○○일보 기사다.

K5 가솔린 모델과 300만원 차이…2년7개월이면 차액 회수

K5 하이브리드는 총 3가지 모델로 판매된다. 가격은 기본 모델인 K5 하이브리드 럭셔리가 2925만 원, 프레스티지 모델이 3,095만 원, 노블레스 모델이 3,195만 원 선이다. 기존 가솔린 럭셔리 모델이 2,495만 원으로 K5 하이브리드 기본모델과 430만 원 정도의 가격차가 난다.

하지만 K5 하이브리드는 친환경 차량으로 차량 등록 시 취득세를 최대 140만원 감면받을 수 있으며, 채권 및 공채도 최대 200만 원까지 면제받을 수 있어 차량 등록을 감안한다면 가솔린 모델과의 가격

차는 300만 원 선으로 줄어든다. 가솔린 모델과의 가격차이(300만 원)는 K5 하이브리드를 운행하면서 절약하는 기름 값으로 충분히 회수할 수 있다는 게 기아차의 설명이다.

K5 가솔린 모델의 경우 공인연비는 L당 13km로 하이브리드(21km)와 비교하면 낮은 수준이다. 만약 기름 값 L당 1,950원, 연 주행거리 2만km를 기준으로 K5 하이브리드를 운행할 경우 일반 가솔린 모델 대비 월 평균 9만6,225원의 유류비를 절약할 수 있다. 이러한 계산대로라면 럭셔리 모델의 경우 2년7개월을 운행했을 때 유류비를 294만 원을 절약할 수 있어 300만 원이라는 가솔린 모델과의 가격 차이를 극복할 수 있다. 일반 가솔린 모델과의 가격 차이를 최소화한 하이브리드카가 국내에 출시됐다는 점은 소비자로서 분명 환영할만한 일이다.



포르테 하이브리드를 6만km 정도 운행했다. 재미있는 사실은 나처럼 고속도로를 고속으로 달리는 사람에게는 썩 효과가 없다는 것이다. 그래도 전기모터에서 주는 파워는 한결 차를 부드럽게 주행하도록 하기는 한다. 그리고 휘발유에 비해 상대적으로 낮은 가스비가 도움은 된다. 하지만 아내는 포르테 하이브리드의 뒤태가 다른 준중형보다 예뻐서 좋다고 한다. 음~ 역시 여자들은 예쁜 것을 좋아한다.

10년이 넘는 동안 아내에게 수동자동차만 운전하게 했다. 기름 값을 아껴야 한다는 이유도 있었지만 필자의 입장에서 수동이나 자동이나 별 차

이가 없다고 생각을 했던 것이다. 자동을 운전하는 사람들은 처음 운전을 배우려는 노력을 하지 않는 사람이라고 치부했기 때문이다.

지금 생각해보니 아내에게 미안한 짓을 했다. 아이들도 크고 아내가 운전을 해야 하는 시간이 많아지면서 아내에게 포르테 하이브리드를 양보했다. 10년이 넘도록 타던 경차를 이제야 벗어버리게 됐다. 내가 경차를 포기한 것은 주행거리가 많아지면서 내 몸의 피로도 피로지만 경차의 연비가 정말 실망스럽기 때문이다.

그렇다고 주행거리가 1년에 3만km가 되지 않는 사람이라면 하이브리드를 권하고 싶지 않다. 1년 동안 5만km를 운행해 보니 좀 남는 장사를 한 듯하다(필자의 1년 주행거리는 10만km가 넘는다. 하루 1,200km를 주행한 적이 있으며 통상 500~600km는 가볍게 주행한다. 부작용이 있다면 엉덩이에 부스럼이 줄지를 않는다는 것이다).

EPILOGUE_01

책의 가치

세 번째 책을 부랴부랴 준비했다. 솔직한 동기를 밝히자면, 많이 팔리지는 않는 책이지만 어떻게든 책을 통해 알려야 하는 절박한 상황이 있었기 때문이다.

판매수입은 생각지 않고 오히려 돈을 더 들여 책을 홍보하려고 했지만 여건은 그리 녹록하지 않았다. 어떻게든 많이 팔고, 그것을 통해 새로운 인연을 만나고 싶은 욕심에 책을 준비했지만 뭘지 모를 부족함이 한없이 느껴진다.

책이라는 것은 오랜 준비기간을 통해 독자와 만날 때 그 가치를 인정받을 수 있는 것이다. 그럼에도 불구하고 이렇게 욕심을 낸 이유는 다름 아니라 너무나 많은 쓰레기 같은 장사꾼들이 '정보' 라는 이름으로 많은 자료를 쏟아내고 있는 상황에서 그들을 상대로 부족한 힘으로나마 진실을 말해야 했기 때문이다.

대선이 끝나고 벌써 두 달의 시간이 흘렀음에도 불구하고 그 결과는 아직도 마음을 어지럽히고 있다. 주위의 많은 사람들은 부동산

이야기만 할 것을 요구한다. 괜한 정치적 이야기로 인해 득보다는 실이 많을 것이라는 보편적 우려일지도 모르겠다. 필자 역시 두려운 생각이 무척 자주 든다. 그러나 분명한 사실은 땅을 가지고자 한다는 것은 기존 세력에 대한 투쟁 없이는 불가능한 일이라는 것이다. 이것은 오랜 과거부터 변하지 않는 진리였다.

그렇기 때문에 권력이 없는 사람이 땅을 소유하는 것과 권력이 있는 사람이 땅을 소유하는 것은 분명 다른 입장에서 봐야 한다. 그동안 우리는 부와 권력을 가진 사람이 땅을 소유하는 것을 당연한 것처럼 여겼다. 하지만 진정한 민주주의의 의미는 다수결이 아니라 권력과 부를 분산하는 것임을 알아야 한다.

우리는 민주주의 실현의 한 수단인 다수결의 원칙을 마치 민주주의 원칙으로 생각하는 실수를 범하고 있다. 민주주의 정치는 다수결이라는 방법을 통해 의사결정을 실행할 뿐, 다수결을 실천했기 때문에 민주주의가 잘 실현되었다라고 말할 수는 없는 것이다.

민주주의는 이 사회의 권력과 부가 올바르게 재분배될 때 이루어질 수 있는 것이다. 그러기 위해서는 부와 권력의 원천이라고 할 수 있는 토지에 대한 올바른 시장 형성이 중요하다고 생각한다. 대기업과 일부 권력집단이 토지시장을 독점하는 이상 이 땅의 민주주의는

더 먼 훗날의 일이 될 것이다. 이에 대한 극복은 우리 대중들이 올바른 정보를 얻고 거기에 맞는 노력을 할 때 이루어질 수 있다. 왜곡되어 있는 부동산시장에서 미친한 힘으로나마 올바른 소리를 하고자 하는 까닭이 여기에 있다. 그리고 이러한 이유로 생선장수의 염장 지르는 소리는 앞으로도 계속될 것이다.

팟 캐스트 <생선장수 부동산 염장지르기>는 매주 5회 방송하고 있습니다.

EPILOGUE_02

내가 가장 사랑하는 사람

원고 마감을 선언하고 출판사에 메일을 보냈다. 그 사이에 아내가 몸이 좋지 않아 수술을 받아야 하는 일이 생겼다.

부랴부랴 병원을 예약하고, 서울까지 아내를 태우고 가는 동안 있었던 시간들이 하나 둘씩 떠올랐다. 벌써 16년 전의 일이다. 아내의 손을 잡고 첫 데이트를 시작했던 때가. 그 시간동안 아이 둘을 낳고 정신없이 살아오면서 항상 아내 곁에 있어준다고 말했지만 실상은 늘 바쁘다는 이유로 아내와 가족에게 소홀했다. 사흘 간 아내 옆에 있으면서 솔직히 아무런 생각도, 아무런 느낌도 없었다. 그렇게 바쁜 일상을 보냈으면서도 갑자기 멈춰버린 시간 속에서 모처럼 사흘 내내 아내만 볼 수 있는 시간이었다.

수술을 마친 아내를 부축하고 병원을 나서면서 내 머릿속에서는 오직 한 가지 생각만 떠올랐다. 이렇게 나이 먹고 늙어서 병원에 오게 되었을 때에도 아내 곁을 지켜줄 수 있다면 진정 행복한 삶을 살았다 말할 수 있지 않을까?

삶이란 무엇을 이루는 것도, 얻는 것도 아닐 것이다. 그저 태어나

서 자기 존재의 역할이 있을 때 삶의 보람이 있는 것이 아닐까 싶다.

부모가 되어 죽는 날까지 아이들을 보살피기 위해 최선을 다하고, 누군가의 배우자가 되어 평생 반려자로서 옆을 지켜주는 일이야말로 진정한 삶이 아닌가 싶다.

가장 맛있는 음식은 가장 사랑하는 사람과 음식을 먹는 것이며, 가장 행복한 여행 또한 가장 사랑하는 사람과의 여행이라고 한다. 그렇다면 삶에 있어서도 가장 행복한 삶은 가장 사랑하는 사람과 시간을 함께 하는 것인데 우리네들은 돈과 일을 이유로 가장 행복한 삶을 저당 잡히고 살고 있는 것은 아닌지 모르겠다.

이 책을 읽는 독자 분들은 주위를 돌아보기 바란다. 지금 내 옆의 소중한 사람은 누구이며 자신은 누구에게 소중한 사람인지를. 그리고 무엇을 하는 것이 가장 소중한 투자인가를 생각하기 바란다.

모두 죽는다. 인간의 삶에 있어서 태어나고 죽는 것만이 가장 공평한 것이며, 그렇기 때문에 우리 한 사람 한 사람의 삶의 시간은 무엇보다도 바꿀 수 없는 절대 가치인 것이다.

투자라는 말로 투기를 정당화하지 마시기 바란다. 땅을 사는 사람

과 주식을 사는 사람이 분명 다른 것은 땅을 사는 사람은 가족에 대한 사랑이 다르다는 것이다. 현재 가족에 소홀하면서 투자란 있을 수 없다.

필자 또한 말은 거창하게 하고 있는지 모르지만 하루하루 일상은 남들과 다르지 않다. 눈에 보이는 이익을 쫓다 보니 스스로를 돌보지 못하고 투전판에 어슬렁거리고 있는지도 모른다. 이제 늦게나마 그 시간을 반성해 본다.

그동안 카페 회원님들을 통해 많은 것을 배우고 나눌 수 있었다. 그것은 필자에게 소중한 인연이며 행운이었다. 이런 행운을 준 지주 클럽 회원 한 분 한 분에게 감사의 말을 전한다.

2013년 3월 1일 새벽 2시

배가 나온 게으른 모습을 반성하면서…….

생선장수 월세 엄장지르기

©2013 정한영

초판 초쇄 · 2013년 3월 15일

초판 발행 · 2013년 3월 23일

초판 2쇄 · 2013년 11월 29일

지은이 · 정한영

펴낸이 · 홍순창

복디자인 · 김연숙

정리 · 손민영

펴낸곳 · 토담미디어

110-360 서울시 종로구 돈화문로 94(아룡동) 동원빌딩 510호

Tel 02-2271-3335 Fax 0505-365-78456

출판등록 제2-3835호 2003년 08월 23일

<http://www.todammedia.com>

물류 배본 · 출판물류 비상

출력 · 글로벌프린팅

인쇄 · 승명인쇄

ISBN 978-89-92430-79-1

파손된 책은 바꾸어 드립니다.
인지는 저자와의 협의에 의해 생략합니다.

정가는 뒤표지에 있습니다.