



# 성공적인 부동산투자를 위한

## '현장답사' 요령

투자는 고도의 정밀성이 요구되는 지적행위라는 말이 있다. 소액의 주식투자가 아닌 수 억 원의 돈을 들여야 하는 부동산투자는 철저히 투자 리스크를 배제하는 정밀성이 요구된다. 따라서 투자를 결정하기 전에 수차례 현장을 둘러 투자성은 물론 지역적 특성을 살펴보게 되는 데 대체로 초보투자자들은 현장답사를 할 때 수박 겉핥기식 조사만하고 중개업자 또는 소개자의 말만 믿고 덜컥 투자를 결정하는 우를 범하는 경우가 허다하다.

더욱이 요즘 같은 침체기에는 다양한 짝퉁 매물들이 투자자의 눈을 어지럽히며 급매물 또는 우량매물로 둔갑해 다량 출현한다. 부동산은 현장성과 개별성이 강한 상품이다. 따라서 다년간 부동산투자 현장에 몸담았던 전문가라 하더라도 구체적인 부동산물건에서는 다른 평가를 내리기 쉽다. 이럴 때 초보자들은 전문가 또는 현장의 중개사의 말을 맹신하게 된다. 번지르르한 말로 유혹하는 부동산투자현장에서 투자자는 나름대로 자기만의 조사기법이 필요하다.

성공적인 부동산투자를 위해서는 현장답사가 기본임은 두말할 나위가 없다. 발품을 팔 때는 최소한 몇 가지 중요한 체크리스트를 작성해 현장답사 때 확인하고 투자에 불리한 환경은 없는지 조사하고 나름대로 매물들을 비교분석하는 안목이 필요하다. 현장조사 시 아파트 등 주거시설과 토지, 상가 등 부동산 종목별로 현장에서

알아봐야 할 내용들이 다르지만 일반적인 현장에서 직접 조사해야 할 내용들을 알아보자.

### ♣ 현장조사에서 확인할 사항

조사를 위해 현장에 출발하기 전 미리 그 지역정보에 대해 알아보는 절차가 필요하다. 지역 내 개발계획은 물론 가격형성(공시·기준시가와 시세와 호가 등) 등 기초 정보를 파악해두면 현장조사 시 참고자료로 유용하다. 예전과 달리 요즘은 지자체 홈페이지를 활용하면 두루 지역정보를 얻기 쉽다. 군·구청의 홈페이지가 기본적으로 구축되어있고 거의 대부분의 지역 읍·면·동사무소도 해당지역의 인구 및 성별 등 통계와 현황에 대해 기초 자료가 올려져 유용한 투자정보로 활용이 가능하다.

현장에 가서는 투자대상지 일대의 지리적 입지분석부터 하는 것이 순서다. '입지분석'이란 쉽게 말해 목이 어떤지를 파악하는 것이다. 부동산의 현재상태를 조사하는 것인데 도로상태, 교통현황(도로 및 지하철·버스정류장 등 대중교통 노선) 등을 살펴보고 블록별 시설(주거·상업·업무 등)의 현황도를 한번 그려보는 것이 좋다.

특히 너무 가까운 역세권은 부동산종목에 따라 좋은

경우도 있지만 나쁜 경우가 많다. 아파트 등 주거시설의 경우 역과 너무 가까우면 사람과 차량의 소통이 많아 시끄러운데다 먼지와 소음이 많아 생활이 불편할 수 있다.

만약 상가투자를 목적으로 한다면 주변의 업종조사와 상권의 현황에 대해 조사해보고 공실(空室)은 얼마나 있는지도 확인해야 한다. 공실률에 따라 임대가능성을 체크할 수 있고 그 지역 거래 활성화 여부를 알아낼 수 있다. 공실률이 많을수록 임대가 안 되고 투자성이 적을 가능성이 커 불리하다.

또 몇몇 지역주민과의 대화를 통해 지역현황에 대해 들어보는 것도 중요하다. 혐오시설과 자연재해 발생 여부와 중요시설의 이전 또는 입주여부도 확인해 보자. 그 지역에 거주하는 주민들은 어설플 전문가보다 훨씬 많은 정보를 갖고 있다. 향후 입주시설 또는 개발예정 시설이 들어설 가능성은 물론 주변지역의 부동산현황에 대해 물어보고 참고해볼 필요가 있다.

## ♣ 부동산중개업자 탐문

부동산중개업자는 그 지역 부동산전문가다. 반드시 현장답사 시 몇 군데 중개업자로부터 그 지역사정에 대해 자문을 구하는 과정은 필수코스이다. 솔직한 질문으로 답을 유도하는 것이 좋다. 이 지역 일대 부동산에 관심이 있어 왔는데 자문을 구하고 싶다고 이야기하면 얼마든지 도움을 준다. 다만 신분을 밝히고 직업과 명함, 연락처를 알려주는 성의를 보여준다면 나름대로 투자가망 고객으로 생각해 우수정보를 쉽게 얻을 수 있다. 요즘도 필자가 현장조사가 필요해 부동산업소를 방문해 의견을 물을 때는 기념품을 들고 가거나, 점심식사를 대접하는 경우가 많다. 약간의 성의표시가 의외의 지역 내 자세한 정보를 얻

는 데 도움이 되는 경우가 허다하다.

중개업소에는 예외 없이 그 지역일대의 자세한 지번도가 붙어있는데 그 앞에서 지역특성에 대해 허심탄회하게 질문해보자. 손님이 적은 요즘에 중개업자는 고객을 위해 그동안의 경험을 바탕으로 자세하게 브리핑해줄 가능성이 높다. 주변 블록별 지역의 지가 또는 집값의 형성도와 최근 거래가를 물어보면 지역시장을 파악하는 데 큰 도움이 된다.

또 해당지역 내 부동산거래동향과 함께 분양률과 청약률, 공실률 등 기본통계에 대해 물어보자. 중개업소에는 최근 또는 지난 분양 또는 임대 팜플릿을 가지고 있다. 양해를 구해 구할 수 있다면 분양가에서부터 시설의 특성, 현재의 프리미엄 형성 정도를 알아낼 수 있다. 유사개발 사례조사에는 건물의 분양시기와 분양·전용율을 확인해보자. 만약 초기분양률이 높다면 이 지역의 부동산수요는 넉넉하다는 얘기이다. 그러나 그 반대라면 향후 당분간 수요는 정체상태라고 봐도 무방하다.

## ♣ 관련기관 조사

현장조사를 할 때 달랑 현장 근처 몇 군데만 보고 답사를 끝내기 보다는 지자체를 방문해 담당자를 한번 찾아가 보자. 공무원 중에는 민원인들에 대해 사무적으로 대하는 경우도 많지만 친절하거나 의식(?)있는 공무원을 만나면 의외의 수확을 거둘 수 있다. 그 지역사정에 정통한 공무원이 알려주는 정보는 알짜일 가능성이 크다. 다만 공무원을 만날 때 무턱대고 부동산투자를 위해 방문했다고 한다면 도움을 받기 어렵다. 나름대로 도움을 받기 위해 말하기 전략(?)이 필요하다. “지역 내 부동산을 가지고 있는데 향후 전망을 알아보고 싶다”거나, “현지 거주민인데



## 재/테크/상/담

부동산 활용방안을 찾고 있다”고 이야기하면 도움이 되는 정보를 얻기 쉽다.

몇 달 전 모 지방 지자체에 부동산활용방안을 조사하기 위해 방문했는데 친절한 담당공무원이 그 지역 일대의 개발예정시설(건축허가대장 등)에 대해 열람시켜주며 향후 개발계획과 잠재력에 대해 자세히 알려줘 크게 도움된 적이 있다. 관공서에 들른 김에 해당 부동산의 각종 공부(도시계획확인서와 건축물 및 토지대장)등을 떼보고 의문 나는 점은 즉시 공무원에게 확인해보는 것이 좋다.

또 지자체 자료실을 들러 도시기본계획이나 군(구)정 보고, 통계연보, 행정통계자료 등 자료를 얻어두면 큰 도움이 된다. 일반적으로 자료반출이 어렵지 않지만 안 된다고 한다면 자료 복사신청을 해도 된다. 주로 주택과와 건축과(건축지도계·건축행정계)에서 자료를 얻을 수 있다면 좋다. 상가 투자 시에는 상공회의소의 산업관련 자료 및 통계자료를 얻고, 소방서의 시설별 층별 현황(방호과·예방계) 자료를 얻는다면 유용한 업종조사가

된다.

마지막 현장답사를 마친 후에는 지역정보지나 매물정보지를 종류별로 수집해 매물란에 나온 유사 매물의 시세형성 및 호가와 급매가 수준 등을 파악하자. 최소한 3군데 이상 중개업소에서 거래시세를 알아낸 후 객관적인 가격 형성대를 구해봐야 한다. 최근의 거래사례도 파악해 두는 것이 좋다.

어느 지역 부동산에 관심이 있다면 현장 답사 전 자세한 지도부터 한권 구입하자. 재미있는 것은 부동산투자자들은 수천에서 수 억 원하는 부동산을 투자하면서 의외로 지도 사는데 인색하다. 실제 5000분의 1 지도에는 개별 부동산의 지번이 나온다. 현장에 가보지 않고도 1차적으로 해당 부동산의 입지와 상권 분석을 쉽게 할 수 있다. 길을 찾아가기 쉽고 어떤 입지와 상권에 속하는지 미리 파악이 가능하다. 부동산 투자 시에 돈을 벌려면 제대로 된 지도부터 먼저 갖추라고 투자자들에게 권하고 싶다. ◀

[메트로컨설팅 윤재호 대표]