



hy
프로바이오틱스
중요성 전파
니



Life

한미약품
경영권 분쟁
새 국면
L2



“부동산 피해 막으려다 SNS 유명인사 ‘양소장’ 됐죠”



새벽을 여는 사람들

‘해운대 양소장’
양 맹 속 공인중개사

“최근 전세사기 급증으로 공인중개사에 대한 신뢰가 떨어져 안타까워요. 중개사는 큰 자산인 주택을 거래하는 직업일 뿐만 아니라 부동산 시장은 대내외 경제 여건을 반영하기 때문에 매일 관련 전문지식을 쌓는 것이 필수입니다.” 최근 부산 해운대 일대의 부동산 커뮤니티에는 ‘해운대 양소장’이라는 닉네임으로 활동하고 있는 양맹속 공인중개사가 연일 거론된다. 양맹속 공인중개사는 20년 넘게 부산 해운대서 부동산을 운영하고 최근 부산 해운대 마린시티에서 부동산을 운영하고 있는 배테랑 공인중개사다. 그가 이름을 알리게 된 이유는 일찍잡치 SNS를 통해 부동산 서비스 브랜딩을 해왔으며 부동산 관련 법률지식 또한 해박해서다.

◆“중개사, 관련 법률 지식 습득 등 전문성 강화 필수”

양 중개사의 하루는 아침 6시부터 시작한다. 매일 아침 경제뉴스와 관련 법률지식을 습득하기 위해서다. 그러면서도 틈만 나면 ‘네이버 지식 IN’ 상담은 물론 같은 동종업계인 중개인들에게도 상담을 해준다. 다양한 커뮤니티를 살피며 상담을 자처하게 된 이유는 최근 공인중개사의 전문성 부족이 연일 거론 되고 있기 때문이다.

양 중개사는 “딸 아이와 같은 또래들이 전세사기 피해자로 거론되는 뉴스를 볼 때마다 마음이 아프다”며 “이로 인해 중개사들의 전문성도 지적되면서 무분별한 직거래도 급증하고 있는 상황에 중개사들이 경각심을 가져야 한다”라고 말했다.

양 중개사는 “공인중개사는 법률 및 규제 사항에 대한 전문 지식을 가지고 있어 거래인들이 안전하게 거래를 진행할 수 있도록 지원해야 한다”며 “전세 사기 예방을 위한 관련 지식들을 활용해 거래의 안정성을 보장하도록 해야한다”고 말했다. 이어 “지속적인 전문 지식 습득이 아닌, 매일 급변화하는 시장경제 이슈와 부동산 관련 전문 지식을 습득하는 것이 중개사의 소명”이라고 강조했다.

◆“내집마련 긍정, 부동산 시장은 2년 지켜봐야”

양 소장은 부동산 시장에 대해 내집마련은 지금 부동산가격이 거의 바닥을 쳤으므로 여유가 되면 내집마련의 기회로 삼아도 좋은 시기라고 분석했다. 그러면서도 2년간은 부동산 시장이 완전히 회복하기 쉽지 않을 것으로 내다봤다

그는 “연준 연방공개시장위원회(FOMC)가 최근 정책금리 목표 수준을 지난해 9월부터 5회 연속 동결했고, 한은도 지난해 1월 이후 9차례 연속 기준금리를 동결해 연



‘해운대 양소장’ 부동산 대표인 양맹속 공인중개사가 작업하고 있는 모습.



/구남영 기자



20년 가까이 해운대서 부동산 운영 전문성, 해박한 법률지식으로 인기

부동산 피해 급증에 온라인 상담 자처 공인중개사, 책임의식·전문성 가져야

향후 2년, 부동산 매매 준비할 시기 2030세대로 확산된 매수자도 ‘주목’ 최근 급증한 무분별 직거래 조심해야



부산 해운대구 마린시티 모습.

/뉴스시스

3.50%를 유지하고 있다”며 당분간은 금리 하락세로 접어들진 않을 것으로 보인다”고 말했다.

다만, 그는 “부동산시장 소비심리지수는 보험 또는 상승세를 보이고 있기 때문에, 이 기간 부동산을 매수할 자금 준비 등을 하는 것이 좋다”고 덧붙였다.

실제 부동산시장 소비심리지수가 지난 달 3개월 만에 반등한 가운데 두달째 상승세를 지속하고 있다. 특히 서울을 비롯해 전국이 100을 넘어서면서 부동산 시장 반등 조짐이 포착되고 있는 상황. 하지만 고금리 및 부동산 PF 이슈, 아파트 매매 가격 하락 등과 맞물리며 시장이 좀처럼 되살아나지 못하고 있다.

◆전문지식과 브랜딩으로 유명세

양 소장은 최근 부동산 매수자의 연령대도 주목할 만한 점이라고 전했다.

그는 “지난 10년간 부동산 매수자의 평균 연령은 4050세대가 다수였지만, 최근에는 2030세대로 확산되고 있다”며 “이들의 부모님인 베이붐 세대가 추적한 부를 대물림 받거나 가상자산 등 재테크를 통해 부동산을 매수하는 모양새”라고 말했다.

그러면서 앞으로 부동산 시장 트렌드와 관련 “MZ세대, 2030세대가 이끌어 갈 것”이라며 “다만, 부촌은 변하지 않는다”며 “서울은 강남, 부산은 마린시티 등 이들의 부동산 가격은 급변하지 않을 것”이라고 말했다.

한편, 양 중개사는 부동산이 크게 성장하게 된 계기로 ‘부동산 브랜딩’을 꼽았다. 그는 “처음 부동산 운영을 시작했을 때는 ‘뜨란채 부동산’으로 시작했지만, 부동산 지식을 꾸준히 쌓으면서 이를 알리는 역할을 해야겠다고 생각했다”며 “이에 ‘해운대 양소장’이라는 닉네임으로 온라인 상담을 지속해오다 보니 자연스럽게 고객의 수요가 많아졌다”고 말했다.

그러면서 “이후 네이버 블로그 뿐만 아니라 SNS를 통해 부동산매물 정보는 물론 정보를 공유하면서 이름을 알리게 됐고, 부동산 상호명도 ‘해운대양소장으로 변경하면서 부산 일대의 유명 공인중개사로 자리 잡게 됐다”고 덧붙였다.

양 중개는 마지막으로 중개사의 전문지식 강화와 책임의식을 강조했다.

실제 최근 공인중개사를 통하지 않는 직거래 매물들이 급증하고 있다. 직거래란 급히 매매해야 하거나, 중개수수료를 아끼기 위해서 공인중개사를 거치지 않고 중고거래 앱을 통해서 집을 사고파는 것이다. 지난해 전국 아파트 매매 37만 3000여 건 가운데 11% 정도가 직거래였다.

양 소장은 특히 공인중개사의 책임 의식과 전문성을 강조했다.

◆무분별 직거래 주의...전문성 있는 중개인 찾아야

양소장은 마지막으로 최근 급증하고 있는 직거래에 대한 주의사항도 전했다.

그는 “향후 법적 분쟁 시 당사자가 책임져야 하기 때문에, 계약 전 등기부등본을 떼가압류와 전세권 등 근저당권 설정 여부를 면밀하게 파악해야 한다는 지적도 나오고 있는 상황”이라며 “공인중개사를 통해 거래하면 향후 매물에 하자가 발생할 시 법적 책임을 질 가능성이 있는만큼 꼼꼼히 확인하게 된다”며 “다만, 전문성이 강화된 중개인과 거래해야 한다”고 말했다.

이어 “반면 직거래의 경우 이같은 과정이 생략되기 때문에 현장 답사는 필수”라며 “계약서에는 추후 하자발생시 보상한다”는 내용도 포함시키면 좋고, 하자과 관련해서는 중개사의 대상물확인설명이 없기 때문에 거래 당사자가 채광상태와 누수 등을 확인해 서류로 작성해 두는 것도 좋은 방법”이라고 조언했다.

/구남영 기자 koogija_tea@metroseoul.co.kr

바스타비 TV와 함께하는 메트로 뉴스



▲이정후, 올해 MLB서 알아야 할 유망주 100명 중 3위 /사진 뉴스시스
▲프로야구 개막전서 피치클록 46회 위반...롯데 14회 최다

▲황선홍 자리비운 U-23 축구대표팀, 사우디 꺾고 결승행
▲손흥민, 희귀병 고백...“불면증에 시달리는 일 많아”



▲OK금융그룹, 우리카드 제압...男배구 챔피언 진출 1승 남았다
▲신지애, LPGA ‘퍼힐스 박세리 챔피언십’ 3R 공동 1위 /사진 뉴스시스