

우수상 · 김동현

등기부등본 1200통과 손편지 한 통, 그리고 생산자의 언어

1,200통의 등기부에서 시작된 궁금증

저에게는 오래된 습관이 하나 있습니다. 길을 걷다가 좋은 자리에 있는 건물을 보면 저 건물은 언제, 누가 샀을지 궁금해지는 것입니다. 건물등기부를 보면 건물주의 인생스토리가 보입니다. 저는 그 인생스토리를 알고 싶어서 참지 못하고 그 자리에서 인터넷등기소에 들어가 건물 등기부등본을 발급해 봅니다. 그렇게 확인한 등기부가 어느새 아파트 1,000여 통, 길에서 마주친 상권 건물 200여 통이 됐습니다. 등기부는 저에게 가장 재미있는 소설책을 읽듯 바로 와닿았고 확실한 공부가 되어 있었습니다.

한 통 한 통 볼 때는 몰랐는데, 수백 통이 쌓이자 패턴이 보이기 시작했습니다. 오래 지켜 낸 부동산의 등기부는 조용했습니다. 소유권은 수십 년씩 유지되고, 이전 원인에는 매매 못지않게 증여가 많았습니다. 근저당은 위험이 아니라 도구였습니다. 필요한 시점에 대출을 일으키고 그것을 지렛대 삼아 오래 보유한 기록이 그대로 남아 있었습니다. 그리고 등기부에 찍힌 취득 날짜들은, 부동산이 짧은 거래가 아니라 긴 시간의 게임이라는 사실을 말해 주고 있었습니다.

지금 돌아보면, 부동산개발 미션나노디그리까지 이어진 저의 공부는 전부 이 궁금증에서 시작되었습니다.

부동산 거래를 넘어 개발에 필요한 준비를 깨닫다

광주의 한 대로변에서 10층이 넘는 건물 다섯 채가 나란히 서 있는 것을 본 적이 있습니다. 같은 이름 뒤에 1부터 5까지 번호만 바뀌는 건물들이었습니다. 신기해서 등기부를 떼어 보니, 한 회사가 수년에 걸쳐 가장 작은 건물부터 순서대로 하나씩 올린 기록이 남아 있었습니다. 한 사람이 한 자리에 다섯 채를 쌓아 올린 시간이 등기부에 있었습니다.

그래서 그분의 이야기를 듣고 싶었습니다. 마침 토지 등기에 적힌 주소로, 배움을 청한다는 손편지를 써서 우편함에 넣었습니다. 그리고 2주 뒤 아침, 정말로 전화가 왔습니다.

대표님의 조언은 무용담이 아니라 뼈아픈 현실이었습니다. 본인 역시 영어학원을 시작으로 작은 건물부터 마련했고 그 건물을 담보 삼아 바로 옆에 더 큰 건물을 올리기를 반복했다고 했습니다. 또한 의지와 공부만으로는 안 되고, 종잣돈이 있어야 한다는 것. 남의 돈으로 사업을 하려면 신용이 필요하고, 신용은 계획서가 아니라 현장의 실적에서 나온다는 것이었습니다. 그리고 한마디가 오래 남았습니다. “경매나 매매는 유통이고, 저는 땅을 사서 건물을 짓는 생산자입니다.” 저는 그때까지 유통의 세계만 보고 있던 것입니다. 대표님은 자금을 모으고 경험을 쌓은 뒤에 다시 이야기하자고 하셨습니다.

우수상 · 김동현

부동산공법으로 현장을 이해하고 자격시험에 도전하다

그 말을 따라 현장부터 뛰기로 했습니다. 서울의 건물 전문 중개법인에 들어가 수많은 건물주와 통화하고 만나며 확인한 사실이 있습니다. 건물을 사는 사람은 결국 현금흐름이 있는 사람이었습니다. 사업체를 운영하거나, 증여를 받았거나, 소득이 높았습니다. 은행은 현금흐름을 보고 대출을 내어 주기 때문입니다. 등기부 1,000여 통에서 본 패턴이 현장에서 다시 확인된 것입니다. 건물은 종잣돈과 신용으로 사는 것이었습니다.

현장 경험이 쌓일수록 갈증이 커졌습니다. 저는 거래와 보유는 익혔지만, 저 건물이 애초에 그 자리에 그 규모로 설 수 있었는지는 설명하지 못했습니다. 대표님이 말한 생산자의 언어를 배우고 싶었습니다. 부동산학과에 진학하고, 학과의 미션나노디그리 부동산개발 과정을 발견하자마자 신청한 이유입니다.

다섯 과목은 흩어져 있던 경험을 하나의 지도로 엮어 주었습니다. 부동산공법에서는 ‘이 땅에 지을 수 있는 것과 없는 것’의 경계를 배웠습니다. 처음에는 용도지역과 용도지구, 용도구역처럼 이름은 비슷한데 역할이 다른 개념들이 헷갈렸습니다. 하지만 공법을 배울수록 내용들이 실제 건물로 상상이 되었습니다. 건물 위층이 계단처럼 깎여 있는 것은 일조권 사선제한 때문이었고, 건물을 키우려면 그만큼 주차장을 확보하고 도로 같은 기반시설 비용을 부담해야 했습니다. 높이는 공짜가 아니었습니다. 재개발·재건축도 정해진 절차가 있고 그 절차가 전부 돈이며 사람들의 의견을 하나로 모아야 하는 설득의 과정이라는 것을 알게 되었습니다.

등기부를 떼어 보던 그 건물들이 왜 그 모양으로 서 있는지 설명할 수 있게 되면서, A+라는 성적은 자연스럽게 따라왔습니다. 그리고 이 과목에서 얻은 재미와 자신감이 계기가 되어, 지금 저는 제37회 공인중개사 자격시험에 도전하고 있습니다. 나노디그리가 자격증 도전으로 이어진 것입니다.

개발 원리를 배우며 소규모 개발의 가능성을 발견하다

부동산개발론과 부동산개발프로젝트에서는 ‘무엇을, 왜, 어떤 순서로 짓는가’라는 기획의 논리를 배웠고, 부동산금융론에서는 현장에서 봤던 근저당의 패턴이 레버리지라는 이론으로 정리되었습니다. 전환점은 소규모부동산개발실무였습니다. 개발은 대형 시행사만의 영역인 줄 알았는데, 개인도 작은 규모에서 개발의 주체가 될 수 있다는 것을 배웠습니다.

배운 것을 확인하고 싶어 건축 AI 설계 도구로 실제 필지에 용적률을 대입한 가상 설계도 돌려 보았습니다. 이론을 배우고, 현장에서 확인하고, 도구로 시뮬레이션까지 해 보는 사이, 부동산을 보는 저의 시야는 유통하는 사람에서 생산하는 사람의 것으로 넓어져 있었습니다.

우수상 · 김동현

부동산을 보는 시야가 넓어지다

인증 요건은 12학점으로 네 과목이면 충분했습니다. 하지만 저는 다섯 과목 15학점을 이수했습니다. 어느 순간부터 인증서가 아니라 다음 과목이 궁금해서 수강신청을 하고 있었기 때문입니다. 그렇게 두 학기 만인 2026년 7월, 부동산개발 미션나노디그리 인증서를 받았습니다.

이제 저는 길을 걸을 때 전과 다른 것을 볼 수 있는 눈이 생겼습니다. 예전에는 간판과 시세가 보였다면, 지금은 용도지역과 남은 용적률, 그 땅의 가능성도 보입니다. 중개 현장에서 익힌 유통의 언어 위에, 미션나노디그리로 배운 '생산의 언어'가 더해졌기 때문입니다.

동네에 활기를 더하는 소규모 개발을 준비하다

저의 목표는 분명합니다. 동네를 더 살기 좋은 곳으로 만들고, 상권에 활기를 불어넣는 소규모 개발을 해내는 사람이 되는 것입니다. 관심 가는 분야가 있다면 후배들에게도 미션나노디그리를 권하고 싶습니다. 저는 궁금증이 1,200통의 등기부가 되고, 한 통의 손편지가 되고, 자격시험 도전과 생산자라는 목표로 자라나는 경험을 했습니다.

저에게 조언을 주셨던 그 건물 대표님이 건물을 1호부터 5호까지 하나씩 쌓아 올렸던 그 시간처럼 저도 저의 첫 번째 건물을 향해 한 층씩 올라가는 중입니다. 미션나노디그리는 그 첫 층이 되어 주었습니다. 그리고 자금을 모으고 경험을 쌓은 뒤에 다시 이야기하자던 그 약속에 준비된 모습으로 답하는 것, 그것이 지금의 저를 움직이는 힘입니다.