

건물주 파트너스

최선장

건물주가 알려주는

좋은 건물 고르는 법

자금 · 입지 · 현금흐름 · 운영

PROPERTY / FIELD GUIDE

강의용 연출 이미지

이 책을 쓴 사람

최선장

설계하고,
시공하고,
운영합니다.

건물을 보는 눈,
현장에서 배웁니다.



인테리어 디자이너로 20년. 카페와 식당부터 호스텔·풀빌라까지 상업·숙박 공간 120곳을 설계하고 시공했습니다. 부동산 투자는 15년째입니다.

이 책은 매물을 볼 때 확인하는 기준을 실제 검토 순서에 맞춰 정리했습니다.

경력은 제공 원문 기준입니다. 인물은 제공된 실제 사진을 바탕으로 리터칭했습니다.

보유하고, 임대하고,
직접 고쳐 봤습니다.

9채

꼬마빌딩 보유

29객실

브랜드호텔 1채

32호실

근린생활시설 임대

13건

리모델링·신축 프로젝트 PM

공간을 만드는 일과 임대하는 일을 함께 경험하며, 매입 이후에도 이어지는 건물의 가치를 살펴왔습니다.

원문 소개 채널 규모

인스타그램 5.7만 / 스레드 1.4만

경력·보유·채널 수치는 제공 원문 소개 기준입니다.

직접 만든 공간에서 기준을 배웠습니다.



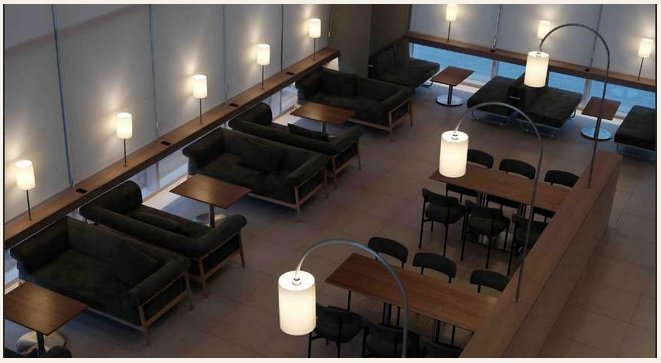
임대와 숙박을 함께 설계한 호스텔

1·2층 임대
3~5층 숙박

원문 소개 예약률
90% 이상



카페 / 투자비 4개월 만에 회수



카페 / 하루 매출 1,000만 원

사진·성과는 제공 원문 기준입니다. 원문 출처: choi-captain.com. 프로젝트별 조건과 결과는 다릅니다.

숫자 뒤의 조건을 함께 봅니다.

아래 금액은 원문에 소개된 매수 조건입니다. 같은 기준의 총매매가라고 단정해 비교하지 않습니다.

2억	신축 코너 4층 건물
2억	역에서 10초, 상업지 코너 건물
4억	이태원 초역세권 준주거 건물
4.5억	6층 역세권 상업지 호스텔 건물
33억	감정가 55억 강남 건물 급매 사례

수강 후기 중

“책이나 인터넷에서는 얻기 어려운 현장의 이야기들이라 더욱 값지게 느껴졌습니다.”
“건물주를 향한 첫걸음을 뗀 기분입니다.”

출처: 제공 원문의 강의 소개·수강 후기 / choicaptain.liveklass.com. 사례별 조건과 결과는 다릅니다.

살 수 있는가.
살 만한 건물인가.

01 자금 / 시작과 매입 구조

01 운영하는 건물의 가치 08
02 가격 전에 보는 네 가지 09
03 매매가와 자기자금 10
04 내 돈 1억의 계산 순서 11

02 현장 / 입지·건물·서류

05 거리에서 읽는 지역 12
06 같은 양식으로 매물 찾기 13
07 급매와 저평가의 차이 14
08 현장에서 확인할 여섯 가지 15
09 서류 네 가지 대조 17
10 도면과 다른 공간 확인 18

숫자는 맞는가.
운영은 이어지는가.

03 거래 / 현금흐름·협상·계약

11 월세에서 비용 빼기 19

12 공실과 금융비용의 변화 20

13 한도보다 월 부담 21

14 매매가 밖의 비용 22

15 근거를 갖춘 가격 협상 23

16 계약부터 잔금까지 24

04 운영 / 임대·공사·최종 판단

17 임차인 계약 확인 25

18 다음 임차인을 위한 조건 26

19 리모델링의 우선순위 27

20 층별 업종 구성 29

21 매입과 보유의 두 계산 30

22 매물마다 일곱 가지 질문 32

23 좋은 건물을 고르는 기준 33

건물은 사는 것보다 운영하는 일이 중요합니다

매달 들어오는 월세, 공간을 고치는 판단, 어떤 임차인을 들일지에 대한 선택. 작은 상가건물의 가치는 이 결정들이 쌓여 만들어집니다.

아파트와 상가건물은 관리하는 방식부터 다릅니다. 상가건물은 공간을 나누고, 업종을 바꾸고, 오래된 부분을 고치는 일이 임대 수입과 연결됩니다. 매입 전에 내가 관리할 수 있는 범위부터 생각해 봅니다.



비교 기준	아파트	상가건물
돈이 생기는 곳	가격 변동 중심	월세와 가치 변화
주인의 선택	상대적으로 제한적	공간·임차·리모델링
관리할 일	상대적으로 적음	임대차·시설 관리

강의용 연출 이미지

가격을 보기 전에 네 가지를 봅니다

월세를 꾸준히 만들 수 있는 구조인지 확인한 다음, 가격을 판단합니다.

01 입지

임차인이 실제로 찾아오는 자리인지 봅니다. 지도에서 좋아 보이는 자리와 사람이 걷는 자리는 다를 수 있습니다.

02 구조

여러 업종이 들어올 수 있는지 봅니다. 특정 업종만 가능한 건물은 다음 임차인을 찾기 어려울 수 있습니다.

03 상태

앞으로 들어갈 수리비를 감당할 수 있는지, 고치면 나아질 여지가 있는지 확인합니다.

04 가격

입지·구조·상태와 위험을 함께 놓고, 제시된 가격이 적정한지 마지막에 판단합니다.

매매가와 내 돈은 다른 숫자입니다

매매가에서 은행 자금과 승계 보증금을 빼면 매입에 필요한 자기자금이 보입니다. 여기에 거래 비용과 예비비를 더해야 합니다.

매매가	10억 원
은행 자금	−6억 원
승계 보증금	−2억 원

필요한 자기자금 · 예시

2억 원

매매가 − 은행 자금 − 승계 보증금

가상 매입 사례입니다. 취득세, 중개보수, 수리비, 예비비는 별도로 준비합니다. 승계 보증금에는 반환 의무가 따릅니다.

내 돈 1억,
어디부터 계산할까요

1억 원이 있다고 10억 원 건물을 바로 살 수 있다는 뜻은 아닙니다. 실제로 쓸 수 있는 돈부터 확인합니다.



01 **가진 현금**

계약금과 잔금에 실제로 쓸 수 있는 돈을 적습니다.

02 **은행 상담**

담보평가, 소득, 상환 조건에 따른 가능 금액을 확인합니다.

03 **보증금 승계**

실제 임대차계약서와 금액을 맞추고, 반환 의무까지 봅니다.

04 **예비비 확보**

세금, 공실, 수리비에 쓸 돈은 따로 남겨 둡니다.

매입 가능 금액은 금융기관 심사, 보증금, 거래 조건에 따라 달라집니다.

강의용 연출 이미지

지역은 지도보다 거리에서 읽습니다



사람이 꾸준히 오는 자리인지, 서로 다른 시간대에 직접 확인합니다.

01 유동인구

평일과 주말, 점심과 저녁을 나눠 봅니다. 한 번의 방문만으로 판단하지 않습니다.

02 상권

어떤 업종이 모여 있는지, 오래 버티는 가게가 있는지 봅니다. 간판이 자주 바뀌는 이유도 확인합니다.

03 공급과 공실

현재 비어 있는 곳과 새로 지어질 건물을 함께 봅니다. 공급이 늘면 임대료에 영향을 줄 수 있습니다.

04 개발 계획

발표 내용뿐 아니라 실제 일정과 예산을 확인합니다.

강의용 연출 이미지

매물은 찾는 동안 비교 기준이 생깁니다



검색으로 범위를 좁히고, 현장에서 정보를 맞춰 봅니다.

01 포털 검색

가격대와 면적, 월세 정보를 빠르게 비교합니다.

02 동네 중개사무소

실거래 가격과 매도 사정을 묻습니다. 두세 곳에서 교차로 확인합니다.

03 직접 걷기

골목의 빈 층과 건물 상태를 직접 확인합니다.

04 같은 양식으로 기록

가격, 임대료, 공실, 수리비를 같은 항목에 적어 매물끼리 비교합니다.

강의용 연출 이미지

급매와 저평가를 구분합니다

급매는 매도자가 서두르는 사정이고, 저평가는 가격과 가치를 비교한 판단입니다. 싸게 나왔다는 말만으로는 부족합니다.

급매

왜 지금 파는가

매도자의 일정과 사정을 확인합니다.

저평가

가치보다 싼가

주변 실거래와 임대료를 기준으로 비교합니다.

01 **매도 이유**

급하게 나온 이유가 건물 자체의 문제인지 확인합니다.

02 **가격 근거**

주변 실거래와 월세 수준에 비춰 봅니다.

03 **숨은 비용**

하자, 공실, 용도 문제로 나중에 들어갈 돈을 계산합니다.

현장에서 확인할 여섯 가지



서류에 없는 문제와 가능성을 확인하는 시간입니다. 사진과 메모를 함께 남겨 둡니다.

외관	벽의 균열, 누수 흔적, 노후 상태
동선	출입구, 계단, 엘리베이터의 편의성
주차	건물과 주변의 주차 여건

강의용 연출 이미지

주변의 움직임까지 건물의 조건입니다.



비어 있는 이유와, 사람들이 움직이는 시간을 함께 봅니다.

상권 바로 옆 가게들의 영업 상황

공실 비어 있는 층과 비어 있는 이유

시간대 낮과 밤, 평일과 주말의 차이

강의용 연출 이미지

서류 네 가지를 나란히 놓습니다



입지가 좋아도 권리관계와 건축물 현황이 맞지 않으면 다시 검토해야 합니다.

등기부등본	소유자, 근저당, 압류
건축물대장	용도, 면적, 위반건축물 여부
임대차 현황	보증금, 월세, 만기
토지이용계획	용도지역, 규제, 개발 조건

계약 전에 직접 발급·확인하고, 제공받은 자료와 대조합니다.

강의용 연출 이미지

도면과 다른 공간은 이유부터 확인합니다



건축물대장과 실제 건물이 다르면, 계약을 서두르지 말고 차이가 생긴 이유부터 확인합니다.

01 현황 비교

도면·대장·실제 건물의 면적과 층수를 대조합니다.

02 용도 확인

현재 사용 용도와 허가받은 용도가 같은지 확인합니다.

03 시정 비용

철거, 원상복구, 이행강제금이 발생할 수 있는지 검토합니다.

04 금융과 매각

위반 사항이 담보대출과 향후 매각에 미치는 영향을 확인합니다.

강의용 연출 이미지

월세에서 비용을 빼야 남는 돈이 보입니다

들어오는 월세와 손에 남는 돈을 구분합니다. 아래는 월 기준 가상 계산입니다.

월 임대료	700만 원
은행 자금 비용	−350만 원
세금·관리비	−70만 원
수선비	−30만 원
공실 대비	−50만 원

매달 남는 돈 · 예시

200만 원

원금 상환금과 소득세는 별도로 봅니다. 실제 지출 항목과 금액은 건물마다 다릅니다.

공실과 금융비용이 바뀌면 어떻게 될까요

앞의 사례에서 매달 남는 200만 원이, 임대료와 금융비용 변화에 따라 얼마나 줄어드는지 봅니다.

현재 조건 200만 원

임대료 150만 원 감소 50만 원

자금 비용 100만 원 증가 100만 원

두 상황이 함께 발생하면 −50만 원

각 상황을 따로 계산한 예시입니다. 두 상황이 동시에 발생하면 월 50만 원의 적자가 됩니다.

대출 한도보다 매달 부담을 묻습니다

은행 자금은 매입을 도와줍니다. 보유를 이어 갈 수 있는지는 매달 남는 현금으로 판단합니다.

01 **비용 조건**

고정금리와 변동금리의 조건 비교

02 **한도**

담보평가와 상환 능력

03 **상환 방식**

만기 일시 상환과 분할 상환 비교

04 **매달 부담**

공실이 생겨도 감당할 수 있는 금액

한도보다 매달 감당할 금액을 확인합니다.

상담 때는 한도와 함께 월 이자, 원금 상환 일정, 만기 조건을 확인합니다.

매매가 밖의 돈도 예산에 넣습니다



처음 건물을 살 때 놓치기 쉬운 비용입니다. 잔금만 맞추는 계획으로 끝내지 않습니다.

01 취득세

용도, 지역, 매수인 조건에 따라 달라지는 부분을 세무사에게 확인합니다.

02 중개보수·등기 비용

거래 금액과 실제 적용 조건을 확인해 예산에 반영합니다.

03 수리비

설비, 방수, 외관 등 매입 직후 손봐야 할 곳을 확인합니다.

04 예비비

공실이나 예상하지 못한 지출을 감당할 돈을 남겨 둡니다.

강의용 연출 이미지

가격 협상에는 근거를 준비합니다



가격, 조건, 잔금 일정은 함께 협상할 수 있습니다. 요청할 금액에 설명 가능한 근거를 붙입니다.

01 공실 기간

비어 있던 기간과 임대 공백을 정리합니다.

02 수리 견적

수리가 필요하다는 말보다 실제 견적서를 준비합니다.

03 주변 시세

실거래 가격과 주변 월세 수준을 비교합니다.

04 잔금 일정

매도자가 원하는 일정이 있는지 확인하고 협상 조건으로 검토합니다.

강의용 연출 이미지

서명하기 전에 순서를 확인합니다

계약부터 잔금까지, 각 단계에서 확인할 내용을 정해 둡니다.

1 **매물 검토**

현장·서류·숫자를 함께 확인합니다.

2 **조건 합의**

가격, 하자, 임차인 문제를 정리합니다.

3 **계약금**

특약을 확인한 뒤 지급합니다.

4 **은행 실행**

승인 조건과 실행 날짜를 확정합니다.

5 **최종 확인**

잔금 직전 권리 변동과 임대차를 다시 봅니다.

6 **잔금과 등기**

대금 지급과 소유권 이전 절차를 진행합니다.

임차인과의 계약도 함께 확인합니다



보증금은 언젠가 돌려줘야 할 돈입니다. 계약서와 실제 입금 내역을 맞춰 보는 과정이 필요합니다.

계약 내용 보증금, 월세, 만기, 특약을 계약서 원본으로 확인합니다.

실제 납부 월세 입금과 연체 여부를 통장 기록으로 확인합니다.

권리관계 대항력과 확정일자 등 관련 사항을 검토합니다.

인수인계 관리비, 공과금, 수선 책임을 정리합니다.

강의용 연출 이미지

다음 임차인까지 생각합니다



높은 월세를 한 번 받는 것보다 임대가 꾸준히 이어지는 구조인지 봅니다.

01 진입 장벽

여러 업종이 들어올 수 있는지 용도, 층고, 전기 용량을 확인합니다.

02 간판 노출

길에서 가게가 얼마나 잘 보이는지 확인합니다.

03 접근성

도보와 차량 모두 접근하기 편한지 봅니다.

04 관리 상태

공용 계단과 외관을 정돈해 첫 방문의 인상을 관리합니다.

강의용 연출 이미지

고칠 곳의 순서를 정합니다



공사 전



공사 후

입면과 공용부를 정리한 실제 프로젝트.

원문 소개 총공사비

9,500만 원

원문 소개 사례의 실제 공사 전후 사진입니다. 지하·지상 4층 건물의 리모델링 프로젝트입니다.

비용보다 먼저,
고칠 순서를 정합니다.

비싸게 고치는 것보다 임차인이 처음 들어올 때 체감하는 부분을 먼저 봅니다.

01	**외관**	건물의 첫인상
02	**출입구**	들어오는 순간의 인상
03	**공용 계단**	매일 오가는 동선
04	**화장실**	기본적인 사용감
05	**조명**	공간을 보는 밝기

외관, 출입구, 공용 계단, 화장실, 조명 순서로 살펴봅니다. 같은 예산이라도 어디에 쓰는지에 따라 공간의 인상이 달라집니다.

원문은 공사 후 5년간 공실 없이 임대가 이어졌다고 소개합니다.

성과는 원문 소개 기준입니다. 시장 상황, 공사비, 임차 수요에 따라 결과는 달라집니다.

층마다 들어올 업종을 먼저 생각합니다



3층 이상

사무실·스튜디오

조용함과 채광

2층

미용실·의원·학원

목적을 갖고 찾는 수요

1층

카페·편의점·리테일

지나가다 들어오는 수요

같은 건물이라도 업종 구성에 따라 임대 경쟁력이 달라집니다.

위 사진은 원문에 수록된 최선장 설계·시공 프로젝트입니다. 오른쪽 업종 구성은 층별 활용을 설명하는 예시입니다.

지역 수요와 건축물 용도, 인허가 가능 여부를 먼저 확인합니다.

매입할 때,
내 돈은 얼마나 필요한가.

매입에 필요한 현금과, 보유 중 남는 현금을 나눠 계산해 봅니다.

매입 자금 구조 · 가상 사례

매매가	12억 원
은행 자금	−7억 원
승계 보증금	−2억 원

필요한 자기자금

3억 원

취득비, 수리비, 원금 상환금, 소득세를 제외한 단순 예시입니다.

보유하는 동안,
얼마가 남는가.

매입에 필요한 현금과, 보유 중 남는 현금을 나눠 계산해 봅니다.

보유 현금흐름 · 월 기준 예시

월 임대료	850만 원
월 비용 가정	−480만 원

월 임대료에서 월 비용을 뺀 단순 계산입니다.

매달 남는 돈

370만 원

취득비, 수리비, 원금 상환금, 소득세를 제외한 단순 예시입니다.

매물마다 같은 일곱 가지 질문

한 번 정한 기준으로 매물을 비교합니다. 확인하지 못한 항목은 빈칸으로 남겨 두고 다시 확인합니다.

매물명 _____ 방문일 _____

- ☐ **수요** 사람이 꾸준히 오는 지역인가
- ☐ **공실** 비어 있을 위험은 어느 정도인가
- ☐ **월세** 주변과 비교해 적정한 임대료인가
- ☐ **자금** 매달 비용을 내고도 버틸 수 있는가
- ☐ **수리** 앞으로 들어갈 수리비는 얼마인가
- ☐ **서류** 권리관계와 위반 문제는 없는가
- ☐ **출구** 나중에 다시 팔기 쉬운 건물인가

확인하지 못한 항목은 다시 확인한 뒤 판단합니다.

좋은 매물을 알아보는 기준을 남깁니다

같은 질문을 여러 매물에 적용해 보면, 가격만 볼 때 놓쳤던 차이가 보입니다.

01 **자금**

공실이 나도 감당할 수 있는 매입 구조인지

02 **현금흐름**

모든 비용을 뺀 뒤 손에 남는 돈이 얼마인지

03 **위험**

공실, 금융비용 변화, 건물 하자를 따져 봤는지

04 **가치**

고쳐서 나아질 여지와 향후 매각 가능성이 있는지

기준을 남기고, 여러 매물에 적용합니다.



"부자가 건물을 사는 게 아니다.
건물이 부자를 만든다."

건물주 파트너스 최선장

카카오채널

건물주 파트너스 최선장 검색

전화 상담

010-6758-8121

평일 10:00~18:00

포트폴리오

choi-captain.com

제공 원문을 바탕으로 편집한 강의 자료입니다. 경력·성과는 원문 기준이며, 연락처는 저자 측 수정 요청을 반영했습니다. 예시 계산은 실제 결과를 보장하지 않습니다. 법령·세무 요건은 개별 확인이 필요합니다. 실제 프로젝트 외 본문 연출 이미지는 AI로 제작했으며, 인물은 제공된 사진을 리터칭했습니다.



좋은 건물은,
좋은 기준에서 시작됩니다.

가격을 보기 전에,
입지와 숫자와 운영을 확인하세요.

건물주 파트너스 최선장

PROPERTY / FIELD GUIDE