

낙찰부터 매도까지 7일만에 끝내는
단기 수익 필승 플랜!

부동산 경매투자자

7일 완성 핵심 요약본

쉬운물건으로
첫 입찰과 낙찰까지!

경매의 목적은 낙찰이 아니라 '수익'이다!

어려운 특수물건 대신 안전하고 쉬운 아파트 단기 투자법
기초 권리분석부터 실전 입찰, 명도와 매도 전략까지 완벽 가이드

부동산파일럿 파이팅팔콘



경매는 어렵고
위험하다는
선입견이 있지만,

진입장벽을 넘으면
시세보다 훨씬 저렴하게
부동산을 살 수 있다.

목차

7일 안에 첫 입찰까지 — 단계별 학습 로드맵

PRO

프롤로그

경매를 7일 만에 배우는 이유와 활용법

1 DAY

경매 개요 + 물건 검색

6단계 흐름과 핵심 용어, 유료 사이트 활용법

2 DAY

권리분석 기초 + 후보 스크리닝

평균 3분이면 끝나는 4-STEP 분석법

3 DAY

온라인 손품 — 시세조사

실거래가 3곳 + 예상 매매가격 산정 공식

4 DAY

현장조사 + 점유 확인

중개사무소 질문 10가지 체크리스트

5 DAY

입찰가 산정 + 입찰 전략

파이팅팔콘 입찰가 공식 ($-10\% \pm 1\%$)

6 DAY

입찰 서류 + D-Day 실행

법원 입찰 당일 절차와 실수 방지법

7 DAY

낙찰 이후 + 매도 준비

잔금·명도·임대·매도까지 한 번에

EPI

에필로그 · 부록

다음 단계 로드맵 + 사이트·용어·체크리스트

경매투자, 왜 7일이면 가능할까?

01 진입장벽 낮추기: '쉬운 것만 해도 돼!'

어려운 물건까지 다 알려 하지 말고 '쉬운 것만 하자'는 마음으로 시작합니다.
쉬운 아파트 물건만으로도 수천만 원에서 억대 수익이 가능합니다.

02 경매는 스포츠다

테니스 교범을 외운다고 페더러가 될 수 없듯, 경매도 기초 규칙만 배우면 일단 필드에 나가서 입찰하며 배워야 합니다. AI 시대인 지금은 유료사이트의 자동 권리분석 기능이 있어 핵심 지식만 갖추면 7일이면 충분합니다.

03 패찰도 실패가 아니다

입찰 → 패찰 → 수정 → 재입찰을 반복하면 가격은 더 정교해지고 수익은 커집니다.
불안하면 불안한 만큼 낮게 써서 입찰하면 됩니다. 경매는 완전한 매수자 우위 시장입니다

HOW TO USE · 이 책의 활용법

- ① 7일간 하루 1~2시간 집중 + 실천 프로젝트
- ② 각 장 끝의 '미션' 반드시 실행 (단순 복습이 아닌 실천 준비 단계)
- ③ 7일 후 반드시 입찰 — 낙찰 안 되어도 엄청난 경험치 획득

1
DAY

1일차 — 경매투자 로드맵과 물건 검색

1 경매의 흐름 (6단계)



2 물건 검색 방법

대법원 경매 정보 (무료) www.courtauction.go.kr



공신력 있는 기본 정보.
무료이나 다소 불편

유료 경매 사이트 지지옥션, 옥션원, 탱크옥션 등



등기부등본 • 임차인현황 • 낙찰사례
• 자동 권리분석까지 한 번에 제공

1
DAY

1일차 — 경매투자 로드맵과 물건 검색

3 꼭 알아야 할 핵심 용어

- 01 **최저가**
입찰 가능한 기준 가격. 유찰될 때마다 보통 20~30%씩 하락한다.
- 02 **감정가**
감정평가사가 산정한 기준 가격. 현재 시세와 다를 수 있다.
- 03 **유찰**
낙찰자가 없어서 다음 회차로 넘어가는 것. 유찰될수록 최저가는 낮아진다.
- 04 **보증금**
입찰 시 제출하는 금액. 보통 최저가의 10%이며, 미납 시 몰수된다.
- 05 **말소기준권리**
권리분석의 핵심 기준이 되는 권리. 이 권리보다 뒤에 설정된 권리는 낙찰 시 대부분 소멸한다. 반대로 앞선 권리는 낙찰자가 인수할 가능성이 있다.
- 06 **대항력**
임차인이 제3자에게 권리를 주장할 수 있는 힘.
- 07 **우선변제권**
일정 요건을 갖춘 임차인이 다른 채권자보다 우선 배당받는 권리.
- 08 **배당요구 종기일**
권리자가 배당을 신청할 수 있는 마지막 날짜.
- 09 **매각물건명세서**
법원이 해당 물건의 권리관계를 정리한 공식 문서. 임차인 현황, 점유관계, 인수 여부 등이 기재된다. 실전에서는 가장 많이 보는 문서 중 하나다.
- 10 **배당요구 종기일**
배당받을 권리자가 신청해야 하는 마감 기한

2 DAY

2일차 — 권리분석 기초와 후보 3개 스크리닝

1 등기부등본 구조

표제부 주소·면적·건물 구조 등 기본 정보

갑구 소유권 관련 (현재·과거 소유자, 가압류·가처분 등)

을구 소유권 외 권리 (근저당·전세권 등, 대출의 흔적)



실제로는 유료사이트에서 자동 요약 표로 확인하면 됩니다.
등기부 직접 볼 일은 거의 없습니다.

2 소멸 vs. 인수 권리

• 소멸되는 권리

말소기준권리(최초 근저당·가압류·경매기입등기 등) 이후에 설정된 등기부상 권리 및
임차인의 권리는 낙찰 시 전부 소멸

• 인수되는 권리

말소기준권리보다 먼저 설정된 권리, 유치권·법정지상권(등기 없이도 인수 가능) →
초보자는 이런 물건 패스!

• 임차인 권리

선순위(전입 빠른) 임차인은 인수 가능성 있음 → 7일 완성에서는 제외. 소유자 점유
or 후순위 임차인만 선택

2
DAY

2일차 — 권리분석 기초와 후보 3개 스크리닝

3 실전 권리분석 4STEP

1 STEP. 물건 종류 확인

아파트인지 확인 (초보는 아파트만)

2 STEP.임차인 현황 확인

소유자 점유 또는 후순위 임차인인지 확인

3 STEP.빨간색 없는지 확인

유료사이트에서 인수/특수 권리 표시(빨간색) 없으면 통과

4 STEP. 매각물건명세서 확인

법원 제공 자료와 유료사이트 내용 일치하는지 최종 확인

4 쉬운 물건 선택 전략

- 아파트로 한정

시세 파악 쉽고 수요 풍부하며 유동성 좋음. 전국 3,500건 이상 진행 중

- 소유자 점유

권리분석 사실상 불필요. 집주인이 직접 거주 중인 물건

- 후순위 임차인

낙찰 시 대항력 없어 명도만 하면 됨. 유료사이트 '초보자 물건' 카테고리 활용

MISSION · 미션

4STEP 적용해서 권리분석 깔끔한 후보 물건 **3~5개 선별**. 선순위 임차인·빨간색 있는 것은 **과감히 패스!**

3 DAY

3일차 — 온라인 손품 팔기 (시세조사)

1 실거래가 조사

1



rt.molit.go.kr

국토교통부 실거래가 공개시스템

- 정부 공식 데이터, 가장 신뢰도 높음
- 실제 거래 가격 / 최근 흐름 / 거래량 확인
- 거래 등록까지 시차 있음

2



네이버 부동산

- 직관적이고 실무에서 가장 많이 사용
- 매물 가격 / 전세·월세 시세 / 층·향·구조 확인
- 학군·교통·생활권 등 확인 가능

3



호갱노노

- 동별 시세 / 직거래·거래량 확인
- 입주인 리뷰 / 3D 단지 구조 제공
- 동·층·향 별 가격 차이 파악에 핵심

이 외에도 실거래를 확인할 수 있는 디스코, 아실 등 다양한 부동산 사이트가 있다.

2 실전 조사 방법



최근 실거래
3건 확인



평균값 계산



네이버 최저가
매물확인



둘의 차이 확인

3
DAY

3일차 — 온라인 손품 팔기 (예상 매가 산정)

3 예상 매매가격 산정법

기본 공식

$$(\text{최근 실거래 평균} + \text{네이버 최저 매물가격}) \div 2 = \text{예상 매매가격}$$

추가 할인 요인

(해당 시 추가 할인 가능)



1층



탑층



구축



전세 긴 매물



비선호 동



북향



주차 부족

실전 체크 포인트



거래량

최근 거래가 실제로 있는가?



매물 수

매물이 지나치게 많은가?



전세가율

전세 수요가 유지되는가?



유찰 횟수

시장에서 외면받는 가격인가?



입주 물량

주변 공급 폭탄 가능성은?



개발 이슈

이미 가격에 반영됐는가?

초보자가 가장 많이 하는 실수



**감정가를
시세라고 생각하는 것**

감정가는 과거 기준일 수 있다.
실거래 · 매물가와
함께 봐야 한다.



**거래량 없이
가격만 보는 것**

가격보다 중요한 건
'실제로 거래되는가'다.



개발 호재만 믿는 것

대부분의 호재는 이미
가격에 선반영된다.
현재 거래 가격을 우선
기준으로 삼자.

3
DAY

3일차 — 온라인 손품 팔기 (체크리스트)

4 온라인 손품 체크리스트

① 평면도 확인	② 층·향 선호도 확인	③ 단지 후기 검색	④ 유튜브·커뮤니티 검색	⑤ 전화 임장하기
 ☐ 방 개수 ☐ 화장실 개수 ☐ 구조 효율 ☐ 타워형/판상형 여부 ☐ 수납 구조 구조가 좋을수록 선호도 높음	 ☐ 남향 선호 ☐ 중층 선호 ☐ 저층·탑층 비선호 네이버 색상 지도나 매물 가격 차이로 확인	 ☐ 주차, 층간소음 ☐ 학군, 생활편의 ☐ 출퇴근, 교통 ☐ 단지 장단점 단지명 + 후기 / 단점 등 검색 활용	 ☐ 주변 상권 ☐ 실제 분위기 ☐ 재개발 가능성 ☐ 공실 여부 영상이나 커뮤니티로 현장 분위기 파악	 ☐ 거래 분위기 확인 ☐ 전세·월세 수요 ☐ 주차, 선호 등 ☐ 급매 여부 투자 검토 중임을 밝히고 솔직하게 질문

5 단기투자 기준 판단

 분기별 거래량	 급매 소진 속도	 전세 수요 유지 여부	 매물 회전 속도
---	--	--	--

MISSION · 미션

'손품 보고서' 작성 — 예상 매매가·전세가·월세가 기재, 현장 방문 시 중점 확인 항목 추출

4
DAY

4일차 — 현장조사와 점유 확인

1 현장 입장 체크리스트



단지 외관 체크

- 건물 노후도
- 동 간 거리와 개방감



물건지 확인

- 우편물 여부
- 현관문에 부착된 등기알림



관리사무소 방문

- 미납관리비 확인
 - 공실 여부
 - 전출 여부



혐오시설 확인

- 혐오, 기피 시설 확인
- 냄새나는 시설 확인
(온라인으로 확인 어려움)

4 DAY

4일차 — 현장조사 질문 리스트

2 부동산 입장 질문 리스트

1. 최저(급매) 매물 가격은?
2. 현재 나온 매물이 얼마나 됐나요? (오래된 매물엔 이유 있음)
3. 해당 물건이 이 단지에서 선호 동호수인가요?
4. 특별한 장단점이 있나요?
5. 저층·탑층 가격은 얼마인가요?
6. 개발 계획 진척도와 단점은?
7. 이 지역 수요층은 어떻게 되나요?
8. 전월세는 얼마에 맞출 수 있나요?
9. 사장님이 판다면 얼마면 팔릴 것 같나요?
10. 해당 물건 상황(점유자 성향 등)에 대해 들은 바 있나요?



반드시 투자자임을 솔직하게 밝힐 것!
거짓말(실거주자 행세)을 하면 단점을 숨깁니다.

MISSION · 미션

현장 보고서 작성 — 물건 외관, 장단점, 점유 여부, 명도 난이도, 주변 환경 종합 평가
계속 입찰할 마음이 드는가? 결론 내기

5
DAY

5일차 — 입찰 전략 수립과 최종 물건 선택

1 필수 경비 계산법

항목	기준
취득세	6억 이하 1%, 6~9억 2%, 9억 초과 3%
법무사비	약 50~100만원
중개비	매도 시 6억 이하 구간 0.4~0.5% 전후
금융비용	1억당 월 30~40만원 (금리 4~5% 기준), 보유 기간 곱셈
명도비	강제집행 기준 평당 약 10만원 (30평 → 약 300만원)
체납관리비	전액 인수 후 전용분 일부 환급 가능
수리비	5년 내 0원 / 5~10년 평당 30만원 / 10~15년 50만원 / 15년+ 100만원

총 투입 비용

= 낙찰가 + 취득세 + 법무사비 + 중개비 + 금융비용 + 명도비 + 체납관리비 + 수리비

2 감정가 VS 실제 시세

감정가는 경매 개시 시점(수개월~1년 전) 기준입니다.
 '감정가 대비 몇 % 저렴'이 아닌 '실제 거래 가능 금액 대비
 얼마나 저렴하게 살 수 있는가'에 집중하세요.

▲ 정확한 엑셀 계산보다 '안전마진 확보'가 더 중요합니다.
 타이트한 계산으로 받는 것보다 차라리 안 받는게 낫습니다.

5
DAY

5일차 — 입찰 전략 수립과 최종 물건 선택

3 파이팅팔콘의 입찰가 산정 공식

항목	내용	조정 범위
 인기 소형 평수 역세권, 초품아	- 수요가 많고 환금성이 좋은 물건 - 급매가 대비 입찰가를 더 적극적으로 접근 가능	-7% ~ -8% (급매가 92~93% 선)
 대형 평수, 비인기 지역, 실거래 없는 물건	- 수요가 제한적이고 매각까지 시간이 소요 - 리스크를 반영하여 보수적으로 접근	-12% ~ -15% (급매가 85~88% 선)

※ 상기 비율은 참고 기준이며, 실제 입찰가는 시장 상황과 개별 물건의 특성에 따라 조정해야 합니다.

4 입찰가 결정 시 참고 3가지

• 수익 역산

목표 수익에서 역산하여 최대 입찰가 계산

• 동일 번지 매각 사례

같은 단지 최근 6개월~1년 낙찰가 확인 (가장 중요!)

• 입장 분위기

문의자 수, 시대적 분위기, 물건 난이도 종합

-5% 이내로는 받지 마세요 — 투자자 관점에서 제반 경비 빼면 거의 남는 게 없습니다.
불안하면 낮게 쓰면 됩니다. 경매는 완전한 매수자 우위 시장입니다.

MISSION · 미션

입찰가 산정 완료 + 입찰 보증금 준비 (최저가의 10%, 재매각은 20%)

+ 낙찰 후 계획(임대/매도/보유) 간략 정리

6
DAY

6일차 — 입찰 서류 준비와 D-Day 실행

1 입찰 필요 준비물

항목	내용
신분증	실물 또는 모바일 신분증
도장	본인 입찰 시 막도장 가능. 지장도 대체 가능. 대리 입찰 시 위임자 인감도장 + 인감증명서 필요
입찰표	법원에서 당일 배부. 미리 유료사이트에서 출력 연습 권장
입찰 보증금	최저가의 10% (재매각 20%). 법원 내 은행에서 당일 수표 발급

입찰표 작성
주의사항

- ① 입찰 가격 절대 수정 불가 — 수정 시 입찰표 다시 작성
- ② 금액 앞에 'X' 또는 'W' 표시 — 0을 하나 더 붙이는 실수 방지
- ③ 전날 여유 있게 미리 작성해두기 / 보증금 부족하면 낙찰 무효

2 법원 입찰 당일 절차

- ① 당일 아침 : 해당 물건 변경·취하 여부 확인 (법원 사이트 또는 전화)
- ② 법원 도착 : 충분한 여유 시간 확보, 주차 어려울 수 있음
- ③ 입찰 서류 챙기기 : 은행에서 보증금 수표 한 장짜리로 발급
- ④ 신분증 함께 입찰표 제출 (봉투 투입)
- ⑤ 개찰 시까지 대기 → 낙찰(영수증 수령) 또는 패찰(보증금 반환)

낙찰 시: 영수증 수령 후 퇴장. 대출상당사 명함 확보, 부동산에 낙찰가 공유 후 시세 재확인.

패찰 시: 의기소침 금지. 낙찰자에게 입찰가 이유를 물어보고 다음 물건 준비.

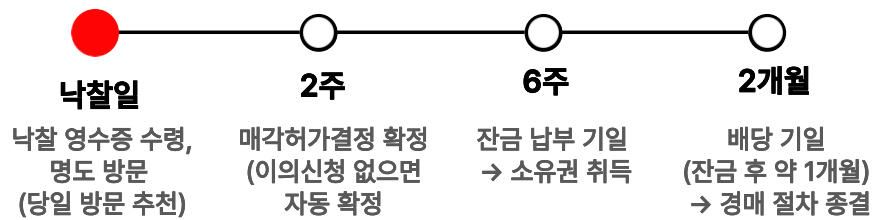
MISSION · 미션

최종 입찰! 7일 완성 체크리스트 최종 CHECK 후 서류 제출

7 DAY

7일차 — 낙찰 후 단계와 매도 준비

1 낙찰 후 절차 타임라인



2 잔금 준비 (경락잔금대출)

기준1. 감정가 70%	기준2. KB시세 70%	기준3 낙찰가 80%
----------------------------	-----------------------------	---------------------------

→ 가장 낮은 금액으로 실행

시세보다 저렴하게 낙찰받으면 낙찰가 대비 약 80% 대출 효과 (일반 매매는 70%)
대출은 주거래은행보다 대출 상담사를 통해 여러 은행 조건 비교 후 최적 선택.

3 명도하기

• 잔금 당일 인도명령 신청

필수 (6개월 이내 신청). 강제집행까지 1~2개월 소요 → 대부분 자발적 이사

• 명도비 기준

강제집행 비용(평당 약 10만원) 기준 협상. 30평 → 약 300만원

• 방문 시점

낙찰 당일 바로 방문 추천 (이미 이사 준비 중인 경우 多)

• 협상 원칙

최대한 배려하되, 무리한 요구 시 강제집행으로 대응

7
DAY

7일차 — 낙찰 후 단계와 매도 준비

4 임대·매도 전략

매입 전

처음부터 '팔릴 것 같은 물건'을
낙찰받을 것

팔릴 것 같은 가격(급매가)을 조사해
서 기준으로 삼기

매입 후

- ① 빈집을 최대한 빨리 만들기
(빈집이 보여주기 편하고 매도 유리)
- ② 첫 인상 깨끗하게 청소
- ③ 인테리어로 가치 상승
(단, 비용 대비 효율 고려
- 수리비만큼 더 받기 어려움)
- ④ 매물은 여러 중개사에 내놓되,
도움 준 중개사와는 관계 유지
- ⑤ 당근·직방·직거래 등 다양한 채널
활용으로 중개비 절감 가능

MISSION · 미션

대출 상담사 2곳 이상 문의 + 명도 시나리오 3가지 작성(공실/협상/강제집행) + 패찰 시 지속 검색 루틴 수립

7일을 넘어, 고수로 가는 길



실전이 최고의 교재입니다.
책 10권보다 **입찰 한 번**
더 큰 깨달음을 줍니다.

- | | | |
|----------------|-----------------|---|
| 1 STEP. | 작은 성공부터 | 간단한 리모델링으로 임대/매도 체험 → 입찰가 설정 감각 익히기 |
| 2 STEP. | 권리분석 심화 | 유치권·법정지상권·지분경매 등 복잡 권리 학습
→ 경쟁 낮고 수익 큰 물건 접근 |
| 3 STEP. | 투자 영역 확장 | 상가·오피스텔(주택 수 규제 자유)
→ 토지·공장·창고(개발호재 활용) |
| 4 STEP. | 네트워크 구축 | 오프라인 스터디(월 1~2회, 성장의 80%!) + 온라인 커뮤니티 |
| 5 STEP. | 꾸준한 실전 | 매주 관심지역 물건 3개 이상 검색 루틴 유지 |

부동산 파일럿 · 파이팅 팔콘

"경매? 7일이면 충분해!"

이 확신을 품고 앞으로도 계속 도전한다면, 어떤 부동산 시장에서도 기회를 놓치지 않을 것입니다.
1년에 딱 한 건만 낙찰받아도 더 이상 저축은 하지 않고 살아도 될 것입니다.