

딱쉬운 PT 4 강 학습 점검



빌라 시세조사 - 손품과 전화조사의 기술

성명	
제출일	

과제 안내

- 본 과제는 시세조사의 체계적인 프로세스를 정확히 이해했는지 점검합니다.
- 손품→전화조사→임장의 순서와 각 단계별 핵심을 확인합니다.
- 전화조사 마인드셋과 실전 대화 능력을 키우는 과제가 포함됩니다.

Part 1. 시세조사의 본질 이해

1. 부동산 시세의 핵심 원리 : “부동산의 시세는 _____가 아니다.”

이 원리가 시세조사에서 중요한 이유를 강의에서 배운 내용을 바탕으로 서술하세요.

2. 각 단계에 가장 알맞은 항목을 연결하세요.

손품 ()	A. 매수인이 실제로 존재하는 지역인지 확인
전화조사 ()	B. 사람들이 받아들이는 가격대 파악
임장 ()	C. 경쟁매물, 시장 분위기 체크

3. 시세조사 순서의 중요성 (객관식 + 서술형)

무조건 지켜야 할 시세조사 순서는?

- ① 임장 → 손품 → 전화조사
- ② 손품 → 임장 → 전화조사
- ③ 손품 → 전화조사 → 임장
- ④ 전화조사 → 손품 → 임장



이 순서를 지키는 것이 중요한 이유가 무엇인가요?

이 순서를 지키지 않았을 때 발생하는 문제점을 함께 작성하세요.

Part 2. 손품 실전 역량 점검

4. 손품 프로세스 순서 입력하기 (순서형)

다음 손품 단계를 올바른 순서에 맞도록 숫자를 기재하세요:

- () 네이버 부동산에서 동일하게 필터링
- () 부동산 플래닛으로 이동하여 최근 2년간 실거래량 및 주변 물건 가격 확인
- () 경매 물건의 컨디션 파악(권리분석, 지도, 도면, 연식)
- () 최저가 대비 대략적인 차이 여부 판단 후 관심물건 저장

5. 네이버 부동산 필터링 실습 (체크리스트)

경매 물건과 동일한 조건으로 네이버 부동산에서 필터링할 때 설정해야 할 항목

- 빌라 선택
- 매매 선택
- 방_____ 개수 설정
- 화장실_____ 개수 설정
- 사용승인일(연식) 설정 - 여유롭게

Part 3. 전화조사 마스터

6. 전화조사의 목적 이해하기 (서술형)

강의의 내용처럼 전화조사의 목표는 '완벽한 시세 파악'이 아닙니다.

그럼에도 불구하고 전화조사가 반드시 필요한 이유를 3가지로 정리해 보세요.

- 이유 1.
- 이유 2.
- 이유 3.

7. 부동산 중개사 마음 이해하기 (객관식 + 서술형)

중개사가 마음을 열고 정보를 주는 사람의 특징 3가지를 체크하세요:

- 진짜 거래할 것 같은 사람
- 밝은 사람
- 경매인임을 밝힌 사람
- 꼭 나에게 거래하고 싶은 분
- 조급해 보이는 사람
- 매매가만 집요하게 물어보는 사람



왜 경매인임을 밝히면 안 되나요?

8. 전화조사 시작 전략 (서술형)

1) 딱쌤이 추천하는 전화조사 시작 방법은?

- 바로 매매가를 물어본다
- 전세를 구한다고 시작하고, 같은 조건이라면 매매도 알아본다고 턴
- 투자 목적임을 밝히고 시세를 물어본다

2) 이 전략이 효과적인 이유는?

9. 매수자·매도자 관점 이해하기 (실전 적용)

왜 양쪽 관점에서 모두 전화조사를 해야 하나요?

매수자 관점	
매도자 관점	

10. 전화조사 시나리오 작성하기 (실전 과제)

다음 경매 물건에 대한 전화조사 시나리오를 작성하세요:

가상 물건 정보

소재지: 경기 부천시 ○○동

물건: 빌라 3룸, 전용 13평

연식: 8년

감정가: 2억 5천

내가 전화를 걸 때 사용할 대화 시나리오:

나: (첫 인사)

중개사:

나: (전세 찾는 이유 설명)

중개사:

나: (매매로 자연스럽게 턴)

실전 과제

※ 평가 문항과 함께 반드시 제출해야 합니다

과제 1. 전화조사표 채우기 (*별도 양식 참조)

제출 내용

- 네이버 부동산 손품: 5 개 물건 조사
- 전화조사: 10 곳 이상 부동산 전화
- 딱쌔 전화조사표에 모든 내용 기록

전화조사 시 반드시 확인할 항목

- 매수자 관점: 호가, 급매 가능성, 네고 여지
- 매도자 관점: 시장 분위기, 손님 유무, 실제 거래 가능 가격
- 3 개월 내 실입주 가능 여부
- 중개사의 반응과 분위기 메모

제출 형식:

손품 결과 (5개) : *별도 양식 참조

1. 네이버 부동산 필터링 결과 캡처
2. 가격대 분포 정리
3. 부동산 플래닛 실거래량 확인

전화조사 결과 (10곳) : *별도 양식 참조

1. 딱쌔 전화조사표 작성
2. 각 부동산별 반응 및 특이사항 메모
3. 최종 시세 판단 (나의 확신)

제출 안내

- 제출 기한: 다음 주 오프라인 코칭 전까지
- 제출 방법: 딱쉬운PT 웹사이트 과제 제출란
- 필수 제출: 손품조사표, 전화조사표 (*별도 양식 참조)
- 중요: 10곳 이상 전화하지 않으면 시세 확신을 가질 수 없습니다

정보의 양이 많아야 시세를 결정하기 쉬워집니다.

부동산은 정찰제가 아닙니다. 확신을 가지세요!



딱쉬운PT