

碩 士 學 位 論 文
指 導 教 授 安 正 根

環境變化에 따른 不動產 仲介業의
問題點과 改善方案에 관한 研究

A Study on the Problems of the Real Estate Agency Business
due to Changing Market Conditions and their Solutions

2002年 12月

漢城大學校 不動產大學院

不動產評價 專攻

金 得 中

碩 士 學 位 論 文
指 導 教 授 安 正 根

環境變化에 따른 不動產 仲介業의
問題點과 改善方案에 관한 研究

**A Study on the Problems of the Real Estate Agency Business
due to Changing Market Conditions and their Solutions**

위 論文을 不動產學 碩士學位論文으로 提出함

2002年 12月

漢城大學校 不動產大學院

不動產評價 專攻

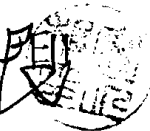
金 得 中

金得中の 不動産學 碩士學位 論文을 認定함

2002年 12月

審査 委員長 朴 炳植 

審査 委員 李 龍萬 

審査 委員 安 正樹 

목 차

제 1 장 서 론	1
제 1 절 연구의 목적	1
제 2 절 연구의 범위 및 방법	3
제 2 장 부동산중개업에 관한 이론적 검토	5
제 1 절 부동산 중개업의 특성과 연혁	5
1. 부동산 중개업의 정의	5
2. 부동산중개업의 특성	6
3. 부동산중개업의 연혁	8
제 2 절 부동산중개계약의 종류 및 중개과정	11
1. 중개계약의 종류	11
2. 중개과정	13
제 3 절 외국의 부동산 중개제도	15
1. 미국의 부동산중개제도	15
2. 일본의 부동산중개제도	25
3. 기타 국가의 부동산 중개제도	28
제 3 장 시장환경의 변화와 부동산 중개업 현황	31
제 1 절 부동산업의 환경 변화	31
1. 부동산투자의 세계화와 부동산시장의 지구적 통합	31
2. 디지털 및 벤처산업으로서 부동산업	34
3. 부동산서비스의 글로벌스탠다드와 지식산업화	37
제 2 절 인터넷의 발달과 부동산 중개업의 변화	38
1. 인터넷상의 부동산광고	39
2. 부동산업계에 있어서의 정보화 진행상황	41

3. 지정거래정보망과 인터넷의 앞으로의 관계	45
4. 매수대리인의 보급	47
제 3 절 부동산 중개업 현황	48
1. 부동산중개업자 현황	48
2. 부동산중개업자의 업무범위	51
3. 손해배상책임과 업무보증	53
4. 검인계약제도의 실태	53
5. 부동산중개수수료 체계	54
6. 부동산거래정보망 체계	56
 제 4 장 부동산중개업의 문제점 및 개선방안	60
제 1 절 우리 나라 부동산중개업의 문제점	60
1. 우리 나라 부동산서비스업의 전반적 문제점	60
2. 부동산중개제도의 문제점	62
3. 부동산거래정보망 체계의 문제점	65
제 2 절 우리 나라 부동산 중개업의 개선방안	67
1. 부동산 중개제도의 개선	68
2. 부동산 거래사고 방지제도의 개선	70
3. 부동산거래정보망체계의 개선방안	74
 제 5 장 결 론	79
 참고문헌	82
ABSTRACT	86

표목차

<표 2-1> 우리나라 부동산중개업의 변천과정	10
<표 2-2> 각 주별 부동산자격제도의 개요	16
<표 2-3> 미국의 중개위탁계약의 유형	20
<표 2-4> 전속중개의 과정	21
<표 3-1> 부동산중개업자의 등록기준	49
<표 3-2> 연도별 부동산중개업자 현황	50
<표 3-3> 지역별 중개업자 개업추이 현황	50
<표 3-4> 부동산중개업자의 업무영역 및 금지행위	52
<표 3-5> 현행 부동산 중개수수료 요율체계	55

그림목차

[그림 2-1] 미국의 부동산(주택) 거래참여자	17
[그림 2-2] 미국의 부동산거래 흐름	18
[그림 2-3] 물건유통 흐름도	25
[그림 3-1] 부동산속성과 가치형성구조의 변화	35
[그림 3-2] 부동산중개과정에서 디지털기술의 효과	36
[그림 3-3] 부동산 거래정보망을 통한 중개업무 흐름도	42
[그림 3-4] 홈페이지 활용 패턴	43
[그림 3-5] 거래정보사업자의 지정요건	58
[그림 3-6] 거래정보사업자의 지정절차	59
[그림 3-7] 거래정보망 운영규정의 내용	59

제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 목적

최근, 산업구조조정과 개발사업의 확대, 도시의 팽창과 생활수준의 질적 향상, 정보화와 전문화 등 성장이 지속되면서 부동산업은 날로 그 중요성이 커지고 있다. 토지와 건축물을 주된 대상으로 하는 부동산업은 개개인의 주거생활과 주변산업에서의 다양한 요구에 대응하여 생활산업으로의 활동범위를 더욱 넓혀가고 있다.

정부는 우리 경제의 구조조정 차원에서 부동산시장의 활성화를 유도하고자 외국자본의 국내유입을 목적으로 그 동안 폐쇄적으로 운영되던 부동산서비스시장의 전면개방과 함께 이제까지 규제해 왔던 각종 제도의 완화와 철폐조치를 추진하였으며 이에 따라 국내 부동산시장에서는 부동산의 증권화 및 유통화, 부동산투자와 개발, 관리 및 마케팅에 대한 새로운 패러다임이 형성되었다.

1996년 1월 1일부터 부동산중개를 비롯한 일부 부동산업도 개방하였다. 이처럼 우리의 부동산업은 국제적으로는 대외개방이라는 거센 파도와 국내적으로는 부동산실명제라는 제도에 적응해 나가야 하는 개방과 변혁의 한 가운데에 놓여 있다.

한편 우리 나라의 부동산업은 아직도 경영의 영세성을 면치 못하고 있는 실정에 있다. 또한 부동산업 전반에 걸친 신뢰성 결여, 부동산 관련 서비스생산체계의 낙후성, 종합적인 부동산 산업정책 부재, 건설업 등 기타 관련 서비스업과의 산업기반 혼재 그리고 제도정비가 미흡한 것 등 여러 가지 문제점을 안고 있다.

또한, 우리사회가 정보산업과 서비스산업 중심의 고도산업사회로 이행되는

과정에서 부동산업의 양적 확대와 질적 향상이 절실히 요구되고 있다. 그러나 우리 나라의 현실은 이러한 당위성에 부응하지 못하고 있다. 부동산업을 대하는 정부의 시각은 여전히 경직된 면이 있고, 각종 제약으로 성장 역시 지지부진한 상태이다.

또한 부동산에 관한 세인의 관심은 경제개발과 더불어 고조되어 오고 있으나 정작 부동산중개업의 발전은 부동산 시장이나 경제발전에 따른 국민들의 욕구를 충분히 충족시키지 못하고 있는 실정이다. 또한 세계화의 바람을 타고 국내의 거의 모든 시장이 개방되어 가고 있음에도 불구하고 우리 나라 중개업의 제도 및 운영의 현실은 전문성 부족, 영세성 등을 면치 못하고 타 분야에 비해서 낙후되어 있음을 부인할 수 없다.

이로 인하여 부동산중개업은 국민생활의 안정과 복지향상 그리고 국민의 재산권을 유통 및 보호해주는 가교역할을 충분히 수행하지 못하고 있다. 부동산중개업도 하나의 사업이자 경영임에도 불구하고 그 동안 제도의 규제와 법의 보호 속에서 안주해 온 우리 나라 중개업 전반에 있어 각성과 함께 새로운 변화를 모색하여 시대의 변화와 여건변동에 부응할 수 있는 체계적이고 선진화된 전문업종으로 발전시키려는 적극적인 노력이 필요하다.

그 동안 우리 나라 부동산중개업의 발전에 대하여 많은 연구가 이루어졌고 개선도 이루어졌지만 아직도 체계적이고 효율적인 정비가 이루어지지 못하고 있다.

따라서 본 연구는 시장환경변화와 부동산 중개업 현황을 파악하고 부동산 중개업의 문제점을 파악하여 우리 나라 부동산 중개업의 개선방안을 제시함으로써 중개업의 사회적 신뢰성과 부동산 시장의 안정적 발전을 모색하고자 하였다.

제 2 절 연구의 범위 및 방법

과거 부동산업의 활동은 부분적이고 국지적인 국가 내 관리체제를 지니고 있었다. 그러나 IMF 긴급자금 지원요청 이후는 총제적이고 국제적인 경쟁체제로 전환되고 있다. 또한 부동산업과 관련된 정책적 바탕도 과거 경제학적 이론중심의 정책분석에서 경영학적 실용성 중심의 투자수익분석으로 전환되고 있다.

우리나라는 '96. 1. 1 이후 '98. 5. 8 까지 세차례에 걸쳐 해외시장에 국내 부동산 서비스 시장을 개방하는 조치를 한 바 있다.

1996. 1. 1부터 부동산 중개업, 부동산 감정업, 부동산 관리업, 달리 분류되지 않은 부동산 서비스업의 시장이 개방되었다. 그리고 1998. 1. 1 이후부터는 주거용 · 비주거용 건물임대업, 주거용 · 비주거용 건물분양공급업이 외국인의 투자비율이 50% 이하일 경우에 한해 부분적으로 시장개방이 허용되었다. 마지막으로 1998. 5. 8 이후 토지개발공급업, 부동산 임대업(토지)의 시장개방과 아울러, 1998. 6. 26 이후 외국인의 토지취득이 전면 허용되었다. 따라서 외국인 부동산 서비스업자에게 국내시장은 거의 전면 개방되어 국내 시장은 국제시장화 되고 있다.

현재 우리나라는 중개업, 감정평가업 등 전통적인 부동산관련 서비스업 이외에도 신탁, 거래정보사업, 프랜차이즈, 컨설팅 등 분야별로 전문화된 다양한 신규 서비스업들이 시장을 형성해 가고 있다.

따라서 기존에 법제화되어 있는 내용을 가능하면 손대지 않고 그대로 둔 채 연구의 범위를 제1장 서론에 이어 제2장에서는 부동산중개업의 특성과 연혁 및 부동산 중개계약의 종류 및 중개과정 그리고 외국의 중개제도를 살펴 보았다. 제3장에서는 시장환경의 변화에 대해 고찰하고, 부동산중개업 현황분석을 하였다. 제4장에서는 부동산중개업 현황분석을 토대로 문제점을 찾아

그에 따른 개선방안을 제시하고자 하였다. 제5장에서는 이상에서 논의·제시된 다양한 개선방안들을 결론으로 정리하였다.

연구의 방법으로는 각종 국내외 자료를 통한 문헌 조사를 중심으로 각종 학술논문, 정기간행물, 연구자료보고서, 세미나자료, 신문보도자료, 기타 간행물과 인터넷을 중심으로 각종자료수집과 분석을 통한 문헌적 연구방법을 이용하였으며, 면담조사로는 국내 및 외국의 부동산 관련 서비스업체, 협회, 공무원, 학계의 전문가 등을 대상으로 관련 실태와 자료를 수집하였다.

제 2 장 부동산중개업에 관한 이론적 검토

제 1 절 부동산 중개업의 특성과 연혁

1. 부동산 중개업의 정의

부동산중개업은 부동산업(real estate business)의 한 분야로써 링(Alfred, A. Ring)과 다소(Jerome, J. Dasso)의 분류에 의하면 부동산 중개업은 부동산 금융 및 투자업, 부동산 개발업, 부동산 서비스업과 함께 부동산업의 네 가지 유형중의 하나에 포함된다.¹⁾

우리 나라 부동산학의 김영진 교수는 “부동산중개업은 타인의 부동산 거래를 중개하고 요금을 받는 업”²⁾ 이라 하고, 이원준 교수는 “부동산중개업이란 자연인이나 법인인 중개업자가 타인의 부동산 거래를 돕고 보수를 받는 업” 이라고 정의하였으며³⁾ 우리 나라 중개업법에 의하면 “타인의 의뢰에 의하여 일정한 수수료를 받고 중개를 업으로 하는 것”을 말한다.⁴⁾

미국의 Maurice A. Unger 교수는 부동산중개업은 보수를 받고 부동산에 관한 이익의 구입, 매각, 교환, 임대를 조정하는 업이라 하였으며 일본의 택지건물취인업법에서는 부동산중개업을 “택지와 건물의 매매 또는 교환, 택지와 건물의 매매·교환, 임대차의 대리 또는 매개행위를 업으로 하는 것”으로 정의하였으며 중개업자는 “택지건물취인업법에 따라 건설대신 또는 都道府縣⁵⁾지사의 면허를 받아 택지·건물 거래업을 영위하는자” 라고 정의하고 있

1) A.A.Ring & J.Dasso, Real Estate, 10th ed.(N.J.: Englewood Cliffs, Prentice-Hall, Inc., 1985), p.29.

2) 김영진, 부동산총론, 법문사, 1992, p.216.

3) 이원준, 부동산학원론, 박영사, 2000, p.680.

4) 부동산 중개업법 제2조 1항.

다.⁶⁾

종합적으로 정리해보면 “부동산 중개업이란 부동산 거래를 의뢰한 타인의 부동산을 매매, 교환, 임대차 등의 알선, 중개 등으로 거래를 성립시키기 위하여 이를 조정하는 전문직업으로서 일정한 장소에 사무소를 두고 일정한 수수료를 받으며 영업을 영위하는 업”이라고 할 수 있다.⁷⁾

2. 부동산중개업의 특성

부동산은 자연적 특성인 지리적 위치의 고정성, 영속성, 부증성, 개별성과 인문적 특성인 용도의 다양성, 병합·분할의 가능성, 사회적·경제적·행정적 위치의 가변성 등 다양한 특성과 함께 사회성 공공성이 있어 이의 거래에는 부동산중개업자의 개입이 필요하며, 부동산의 대표적 특성인 지리적 위치의 고정성은 일반상품의 유통과 같이 부동산이 이동하는 것이 아니라 인간과 정보의 이동에 의하여 거래활동이 이루어지며, 고객의 소재·가격 등이 노출되지 않고 있어 부동산의 거래에는 부동산중개를 전문으로 하는 유통기구인 부동산중개업자가 등장하게 되었으며,⁸⁾ 또한 부동산중개제도의 중요성이 대두되었다.

이와 같은 부동산중개업의 특성을 구체적으로 살펴보면 다음 4개의 특성으로 요약해 볼 수 있다.⁹⁾

5) 都道府縣: 일본의 행정구역을 말한다.

6) 이태교, 부동산 마케팅, 경영문화원, 1984, pp.308-310.

7) 이정배, 우리 나라 부동산중개업 시장의 문제점과 개선방안에 관한 연구, 서강대학교 경제대학원, 2000, p.9.

8) 이원준, 부동산경영관리론, 법문사, 1992, pp.131-132.

9) 이태교·안정근, 부동산마케팅 (법문사, 1997), pp.124~126.

1) 진입의 편이성

현행 중개업법에 의하면 공인중개사 자격증만 있으면 누구나 개업을 할 수 있는, 우리나라에서 소규모의 자본으로도 시작할 수 있는 대표적인 사업중 하나이다.

2) 중개업의 지역성

부동산중개업은 경쟁이 심하고 지역성(local character)이 매우 강한 사업이다. 중개업체는 주로 자신의 사무실 주변지역에서 매물을 획득하고 매도하기 때문에 일정지역을 넘어서서 매물을 획득하기가 쉽지 않고 매물에 대한 충분한 정보를 획득하기도 어려울뿐더러 많은 시간과 노력이 투입되어 자연 중개업자의 관심이 집중되는 일정한 지역이 자연적으로 정해지게 된다. 하지만 일부 중개업체는 특정지역만을 전문적으로 취급하기도 한다.

3) 경쟁과 협동

중개업체는 다른 업체들과 서로 경쟁을 하지만 협동하는 관계를 가지는 수도 있다. 중개업체들은 매물을 획득하고 파는 데에는 다른 업체와 경쟁관계에 선다. 그러나 수임부동산(listed property)을 매도하는 데에는 협동관계를 가지기도 한다. 즉, 한 중개업체가 획득한 매물을 다른 업체에서도 공동으로 매도하는 것이다.¹⁰⁾

10) 이를 ‘공동중개프로그램(multiple listing program)’이라 하는데, 이는 매물을 서로 공유하여 회원업체는 누구나 그 매물을 팔 수 있도록 하는 프로그램이다. 중개수수료는 협동중개사(cooperating)들 끼리 나누어 가지게 되고, 매도중개사(selling broker)와 수임중개사(listing broker)가 서로 다를 경우에는 수임중개사는 매도중개사에게 중개수수료의 일정부분을 지불한다.

4) 중개업체와 시장

중개사는 중개시장(brokerage market)과 부동산시장(real state market)이라는 두 개의 별개의 시장에서 업무를 수행한다. 중개사는 매도자, 매수자, 임대자, 임차자들에서 서비스를 제공하는데, 이 같은 서비스의 교환이 이루어지는 시장은 전자인 중개시장이다. 한편 부동산의 매매가 이루어지는 시장이 부동산 시장으로서 흔히 중개업체가 관여하는 시장으로 인식되는 시장이다. 실제로 부동산을 매매하고 임대차하는 것은 중개업체가 아니라 일반사람들이다. 중개업체는 그들을 대신해서 일정 수수료를 받고 부동산시장에서 수입부동산을 사고 판다. 즉 중개업체는 중개시장에서 자신을 마케팅하고 부동산시장에서는 고객을 대신하여 대상부동산을 마케팅 한다. 따라서 중개업체는 중개시장과 부동산시장을 동시에 잘 알고 있어야 할 것이다.

3. 부동산중개업의 연혁

인간의 경제행위에는 교환이 뒤따르게 되며 교환에는 어떠한 형태로든 중개행위가 이루어진다. 이에 중개의 개념은 고대사회로부터 물자의 유통과 관련, 생겨났다는 설이 지배적이다.¹¹⁾ 우리 나라에서 중개행위는 고려시대의 객주와 거간이라는 상인에 의하여 각종 상품과 함께 토지·가옥의 매매·임대차의 알선에 의하여 시작되었으며, 거간의 종류는 다양하였고 전문 또는 부업으로 이루어졌다.

거간 중 토지·가옥의 매매·임대차의 거간을 가괘 또는 가거간이라 하였으며 일정한 사무소를 두었고 이러한 사무소는 대체로 공동사무소였으며 조선조 말에는 100여 개의 사무소에 500여명의 가괘가 있었다 한다.

거간의 영업구역에 대한 제한은 없었으며 임대 등의 성립시에는 증인으로 서

11) 김영진, 부동산총론, 경영문화원, 1980, pp.212-215.

명·보증의 책임이 있었다. 이들은 매도인의 부담으로 거래대금의 1/100 - 2/100의 수수료를 매매등기 완료시에 받았다.¹²⁾

1880년 5월 객주와 거간의 난립을 피하기 위하여 ‘객주, 거간규칙’이 마련 되었으며 한성부에서는 1883년부터 거간인가증이 있어야 영업을 할 수 있었 으며 신원조서작성등의 상당한 절차를 거치도록 하였다.¹³⁾ ‘객주, 거간규칙’은 한일합방이 되면서 일본인의 부동산거래 활동을 보호하고자 폐지 시켰다. 그러나 일시적이긴 하나 부동산중개업(거간)이 전문업으로서 제도적인 장치가 마련되었다는 점에서 우리 나라의 부동산중개업이 오래 전에 제도화의 기원이 있었다는 데 의의가 있다.¹⁴⁾

1922년 조선인의 부동산거래를 착취, 단속하기 위하여 경기도령 제 10호로 소개영업취체규칙(소개영업취체규칙)을 공포, 시행하였으며 1961년 9월 23일 법령 제 1134호로 소개영업법으로 개정, 1970년 2월 26일에는 대통령령 제 4673호로 시행령이 제정, 공포되었다.

소개영업법은 그 내용이 단순하여 경제성장과 사회발전에 따른 복잡한 부동산거래 형태에 대처할 수 없어 많은 문제점을 야기 시켰다. 이에 1983년 12월 30일 법률 제 3676호로 부동산중개업법이 제정되었으며 이법은 부동산 중개업을 허가제로 하고 공인중개사 자격제도를 도입하여 중개업의 전문화·과학화를 가능케 하였다.

한편 이 법은 그 목적을 “부동산중개업을 건전하게 지도 육성하고 부동산 중개업무를 적절히 규율함으로써 부동산중개업자의 공신력을 높이고, 공정한 부동산 거래질서를 확립하여 국민의 재산권 보호에 기여함을 목적으로 한다.”고 명시하고 있다.¹⁵⁾

부동산중개업법은 부동산 거래질서를 확립하여 중개사고를 방지하고 중개

12) 김기수, 한국민사중개계약론, 법문사, 1973, p.21.

13) 김영진, 전게서, pp.216-220.

14) 이원준, 전게서, pp.171-172.

15) 부동산중개업법 제1조.

업자를 전문직업인으로 육성하며 책임중개의 풍토를 정착시킨다는 취지 하에 수차례 걸쳐 개정하였으며, 1999년 3월 31일 법률 제 5957호로 다시 일부를 개정하였는바 그 주요내용은 부동산중개업의 허가제에서 등록제로의 전환이라 하겠다.

<표 2-1> 우리나라 부동산중개업의 변천과정

시대	법	규	규 제	특 징 및 주 요 내 용
고려 시대	객주(객주상인)		자유영업제	중개업의 효시
조선 시대	가궤 · 집주름, 사무소-복덕방		자유영업제	최초의 부동산중개업자
	1890년 : 객주 · 거간규칙		인가제(1893)	최초의 부동산중개업법제
일제 시대	초기 : 객주 · 거간규칙 폐지		자유영업제	일본인의 부동산 거래활동 보호 차원
	1922년 : 소개영업취체규칙		허가제	조선인의 부동산거래 착취 · 단속 수단
광복 이후	1961년 : 소개영업법 제정		신고제	부동산 · 동산 · 기타 물건의 알선
부동 산중 개업 법	1983년 : 부동산중개업법 제정		허가제	공인중개사제도 도입
	주요 개정	1989년 : 제1차 개정	허가제	· 공인중개사 자격자만 신규허가 · 중개인의 기득권 인정 · 손해배상책임과 교육의무 강화 · 중개업자를 전문 직업인으로 규정
		1993년 : 제4차 개정	허가제	· 중개법인의 업무범위 확대 · 전속중개계약제도 도입 · 부동산거래정보망 설치
		1999년 : 제7차 개정	등록제	각종규제 완화(사용인 고용에 대한 제한, 교육, 협회가입등)
		2000년 : 제8차 개정	등록제	· 중개인의 업무지역범위 확대 · 중개사무소의 이전절차 간소화 · 중개대상물 확인 · 설명사항 확대 · 계약금등 반환채무이행의 보장을 위한 제도 도입(임의규정)

자료 : 신정환외, 중개업법령 · 실무, 박문각, 2001, p. 27 참조.

제 2 절 부동산중개계약의 종류 및 중개과정

1. 중개계약의 종류

중개의뢰계약은 중개업자가 적극적으로 중개를 하여야 할 의무를 가지는지의 여부에 따라 일방적 중개의뢰계약과 쌍방적 중개의뢰계약으로 나누는 방법과 중개업자의 중개권 독점성의 정도에 따라 일반중개의뢰계약, 독점중개의뢰계약, 전속중개의뢰계약, 공동중개의뢰계약, 순가중개의뢰계약 등으로 나누는 방법이 있다.¹⁶⁾

1) 일반중개계약

공개중개계약(open listing)은 의뢰인이 불특정 다수의 중개업자에게 경쟁적으로 중개를 의뢰하는 유형이다. 이러한 경우는 중개의뢰를 받은 중개업자 중에서 누구든지 가장 먼저 거래계약을 성립시킨 자가 중개수수료를 차지하게 되므로 중개업자간에 책임관념이 희박해지기 쉽고 또한 의뢰인과 중개업자간의 법률관계를 복잡하게 만들 우려가 있어 의뢰인이나 중개업자 쌍방간에 이롭지 못한 것으로 평가되고 있다.

2) 독점중개계약

이는 특정중개업자에게 독점적으로 중개의뢰를 하는 계약형태로서 일단 중개계약이 체결되면 중개 의뢰된 거래계약을 누가 성립시키는가에 관계없이 독점계약한 중개업자가 그 수수료를 받게 된다. 따라서 이를 ‘독점 매도권 중개의뢰계약(exclusive right - to - sell listing)’이라고 하기도 한다. 독점중개계

16) 이성근, 부동산투자회사 및 에스프로 제도의 정착방안, 한국부동산정책학회, 2001, p. 1-2.

약의 장점은 중개업자의 활동의욕을 고취시켜 중개물건에 대한 충분한 조사·확인, 적극적인 광고활동, 그리고 다른 중개업자와의 긴밀한 협조 등으로 중개업의 기업화를 촉진할 수 있다는 점을 들 수 있다. 그러나 이 제도는 중개업자의 중개 기술과 지식, 신뢰도 등이 상당히 고도화된 여건 하에서 가능하며, 의뢰인의 입장에서는 중개업자의 선정이 매우 중요하게 된다.

3) 전속중개계약

전속중개계약은 중개업자에게 중개권을 독점적으로 부여하되, 다만 중개의뢰인이 직접 거래를 성립시킨 경우에는 수수료를 중개업자에게 지불하지 않아도 되는 점에서 독점의 경우와 다르다. 이 제도를 ‘독점대리권 중개계약(exclusive agency listing)’이라고 하기도 한다. 이 전속중개계약은 중개업자에게는 중개정보권이 확보되어 그 위상을 확고히 하고, 중개의뢰인 측면에서는 여러 중개업자를 찾아다니지 않고 책임 있는 중개서비스를 받을 수 있는 등의 장점이 있다. 그러나 의뢰인이 한 사람의 중개업자에게만 중개를 의뢰하기 때문에 일반중개계약과 달리 정보를 널리 공개할 수 없다는 결정적인 단점이 있다.

4) 공동중개계약

공동중개계약(multiple listing)은 독점중개계약의 형태를 보완한 것으로서 매도인이 자신의 매물을 중개자에게 위임하면, 위임을 받은 중개업자와 어떠한 관계를 가지고 있는 다른 중개업자도 그 매물을 팔 수 있는 위임계약을 말한다. ‘공동중개서비스(multiple listing service: MLS)’는 매물들의 집합체인 ‘중개매물 풀(listing pool)’을 통하여 상호간에 매물의 정보를 교환하고 부동산을 매매한다. 매매가 성립하면 수수료는 상호계약에 의하여 서로가 배분한다. 이러한 경우에 대상 매물을 위임받은 브로커를 ‘수입중개사(listing

broker)'라 하고, 매물을 판 사람을 '매도중개사(selling broker)'라 한다. 일반적으로 수수료는 listing broker와 selling broker간에 반반씩 나누어 갖는다. 아울러 일정한 비율은 MLS의 공동운영비(수수료의 10% 이하; 주마다 차이가 있음)로 협회에 지불해야 한다. 이 제도는 부동산 중개업의 조직화와 능률화를 위하여 가장 이상적인 제도라 할 수 있으나, 공동중개계약에 참여하는 구성원의 자질이 높은 수준이어야 한다는 한계가 있다.

5) 순가중개계약

순가중개계약(net listing)은 의뢰인이 중개업자에게 미리 매도가격 또는 매입가격을 정하여 놓고, 매매에서 이러한 가격을 초과하는 금액은 중개업자가 중개 수수료로 취득하게 하는 중개의뢰계약이다. 이러한 중개의뢰계약 형태에서는 중개 수수료가 불합리하게 과다해지기 쉽고 또한 중개업자가 수입 증대를 도모하다보면 거래의 비능률화가 될 수 있을 뿐만 아니라 거래면의 부조리를 초래하게 될 우려가 있기 때문에 미국의 많은 주에서 금지시키고 있다.

2. 중개과정

1) 중개의뢰계약의 체결

중개의뢰계약이란 부동산의 소유자를 대신하여 중개업자가 물건의 매도 또는 임대를 행하는 권리를 말한다.

2) 중개준비

중개의뢰계약이 체결되면 물건에 대한 정보와 고객에 관한 정보를 분석해서 적합한 물건과 고객을 선별하는 준비가 필요하며 중개를 위한 기초 단계

이다.

3) 중개의 접근

중개의 접근에 있어서는 AIDA의 원리 즉 “주목(Attention)→흥미(Interest)→욕망(Desire)→행동(Action)”이 가장 효과적인 방법으로 지적된다.

4) 현지안내 · 제시

현지 안내 예정인 물건소유자의 주소 · 성명 · 권리관계 등 필요한 준비와 함께 현지 안내 물건의 구체적인 설명안을 준비하고 물건소재지를 미리 확인하여 두어야 하며 고객의 욕구에 만족하게 안내, 제시한다.

5) 셀링 포인트

상품으로서 부동산이 지니는 여러 가지 특성 중 구매자에게 만족을 주는 특징을 셀링 포인트(selling point)라 한다. 이에선 부동산의 기능을 중요시하는 기술적 측면과 부동산의 가격이나 임대료의 하자 유무를 중시하는 경제적 측면, 소유권의 진정성이나 토지 이용상의 규제, 세법 등을 중요시하는 법률적 측면 등이 강조된다.

6) 불만처리와 설득

현지 안내에 있어 고객은 중개업자에게 자기의 불안 · 불만을 말하게 되며 중개업자는 불만 내용의 처리, 오해의 해소, 물건의 손질 등으로 불만을 해소하여야 한다.

7) 클로우징

부동산 거래의 성립에 있어서 가장 중요한 단계는 마무리 짓기이며 중개업자의 전문성이 집중되는 단계이다. 이러한 마무리 단계 기술은 그 정설이 없으며 중개업자에게 있어서 가장 어려운 단계라 하겠다.

클로우징방법에는 추정승낙법, 장점강조법, 직격법, 장단비교법, 세부사항선결법 등 다양한 방법이 제시되고 있으나 현실에 맞춰 복합적으로 실행하여야 한다.

제 3 절 외국의 부동산 중개제도

1. 미국의 부동산중개제도

1) 자격제도

미국에서의 중개업은 1917년 캘리포니아주에서 부동산허가제도가 실시된 이래 1919년 미국대법원이 부동산중개업의 전문자격제도가 합헌이라는 판결 이후 미국전역에 부동산중개업의 전문자격제도가 실시되고 있다. 미국의 부동산중개업종사자는 부동산판매원(real estate sales person)과 부동산중개사(real estate broker)로 나누고 있다. 부동산판매원과 부동산중개사는 자격기준과 기능 등 사회적 역할이 다르다.

부동산판매원이나 부동산중개사 자격증을 획득하기 위해서는 시험전교육, 시험합격, 시험 후 교육 등 3단계의 과정을 밟는 것이 보통이다.

시험 전 사전교육(prelicensing education)으로는 각 주의 부동산위원회(real estate commission)에서 관장하는 연수프로그램을 이수하거나 학력이 인정되는 대학에서 부동산과목을 수강하여야 한다. 시험은 40개주 이상이 공통자격시험(Uniform License Examination)을 실시하고 있으며 공통자격시험의 대행기관인 ETS(Educational Testing Service)와 ACT(American College of Testing)에서 대행한다.¹⁷⁾

17) 김창현, 부동산중개업의 문제점과 발전방안에 관한 연구, 동국대학교 석사학위논문, 2001, p. 31에서 재인용.

부동산판매원은 독립적으로 영업을 할 수 없고 공인중개사에 고용되어 업무를 수행한다. 예컨대 뉴욕주의 경우 부동산판매원 시험에 응시하기 위해서는 45시간의 교육과정을 수료하여야 하며, 시험합격 후에는 최저 1년간의 실무경험을 통해 부동산판매원으로 인가한다. 다시 공인중개사 시험에 지원하기 위해서는 45시간의 교육연수를 필요로 한다.¹⁸⁾

〈표 2-2〉 각 주별 부동산자격제도의 개요

주의명칭	시민권	연령	거주 년수	자 격	교 육	계속교육	시 험
캘리포니아주	불필요	18세	불요	최저2년의 실무경험 또는 대졸	부동산과정 8과 목(360)시간이수	4년마다 갱신 (45시간수강)	필기시험 75점이상 자합격
오하이오주	불필요	18세	불요	최저2년의 실무경험	부동산과정 240 시간종료 및 대 학 2년간재학요 건	3년마다 갱신 (30시간수강)	필기시험7 5점이상자 합격
뉴욕주	미국시민 권소지자 또는 영주 권소지자	18세	불요	최저1년의 실무경험	부동산과정90시 간종료	4년마다 갱신 (45시간수강)	필기시험 합격자
조지아주	불필요	21세	불요	최저3년의 실무경험	부동산과정 160 시간종료 및 고 졸 이상자	4년마다 갱신 (25시간)	필기시험 합격자
펜실바니아주	불필요	21세	불요	최저3년의 실무경험	부동산과정 240 시간수강 및 고 졸 이상자	일정기간마다 갱신	필기시험7 5점 이상 합격자

자료 : 사단법인 대한부동산학회(외), 대외개방대비 부동산중개제도 개선방안에 관한 연구. 1995.

미국에서는 부동산판매원이나 부동산중개사의 불법행위로 고객에게 피해를 주었을 경우에는 법원의 명령에 의하여 그 손해를 보상하여야 한다. 이때 손해를 입힌 판매원이나 중개사가 직접 피해보상을 하는 것이 아니라, 그들로

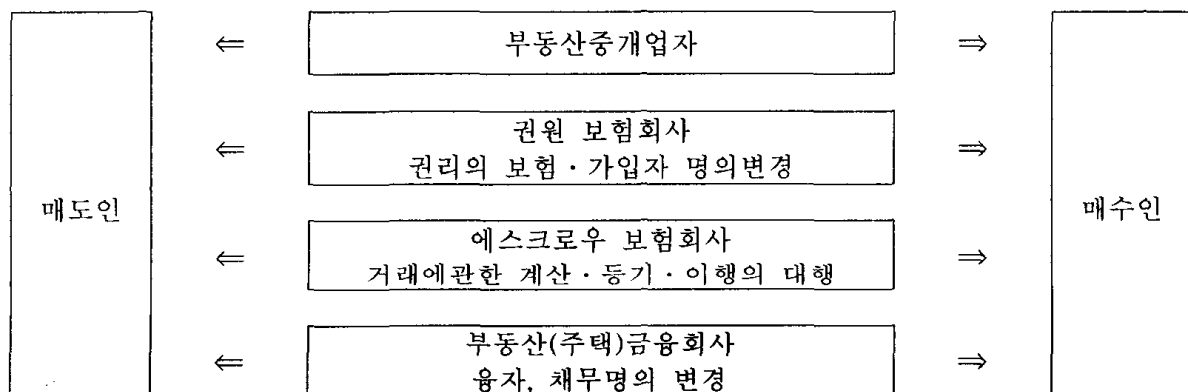
18) 이영석,(역)세계의 부동산사정, 우일출판사. 1994. p50.

부터 각출한 특별보상금(special recovery fund)에서 손해를 보상한다. 보상금은 부동산판매원이나 중개사들이 받는 수수료의 일정비율을 징수함으로써 충당되며 주법에 의해 최소한도 일정 수준 이상은 항상 유지하도록 하고 있다.

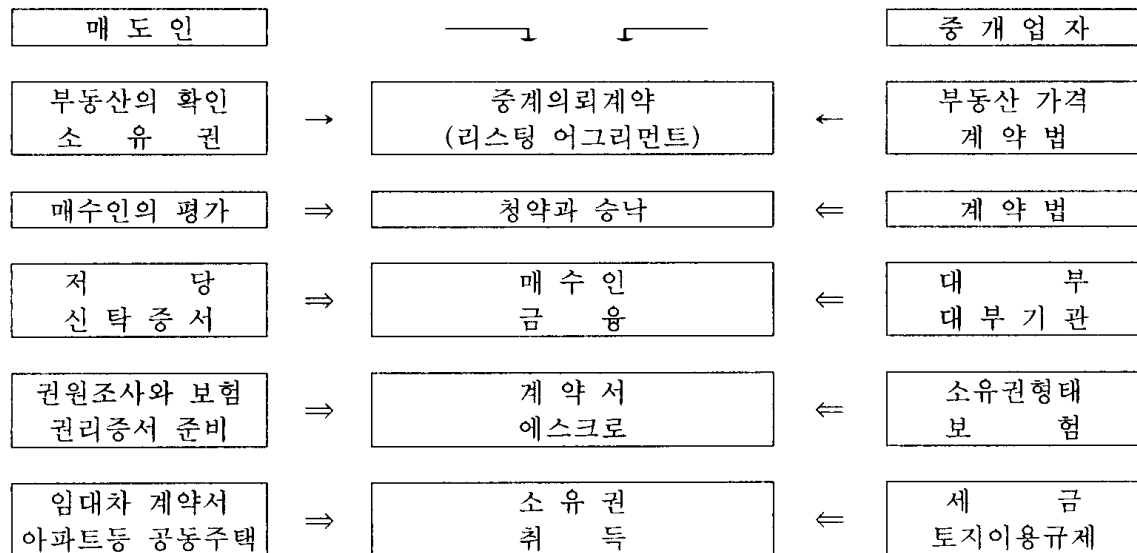
2) 부동산의 거래형태와 중개보수

(1) 거래형태

미국의 부동산거래에 있어서 매도인과 매수인간의 거래의 흐름은 일반적으로 (그림 2-1, 2)에서 보는 바와 같다. 그림에서 나타나는 바와 같이 매도인과 매수인간의 거래 참여자는 다양하며 그 흐름은 중개의뢰계약에서부터 소유권 취득까지 복잡한 절차가 개재되고 있다. 이중에서 가장 중요한 것은 중개계약(listing agreement)와 에스크로(escrow)이다.



[그림 2-1] 미국의 부동산(주택) 거래참여자



[그림 2-2] 미국의 부동산거래 흐름

자료:사단법인 대한부동산학회(외), 대외개방대비 부동산중개제도 개선방안에 관한 연구, 1995.

① 중개의뢰계약

부동산 소유자가 보유 부동산을 매각하려면 부동산회사나 부동산브로커와 부동산매각 대행 계약을 맺어야 한다. 즉, 중개위임합의(listing agreement)가 선행되어야 된다.

리스팅 계약이 체결되면 계약을 체결한 부동산회사 또는 브로커는 각자 보유하고 있는 리스팅을 공유화하고, 부동산 매각물건정보의 유통을 위해 조직된 MLS(multiple listing service)에 매물정보를 제공하여야 한다.

MLS에 참가하지 않는 부동산회사와 브로커는 독자적으로 리스팅계약을 체결한 조건밖에 판매할 수 없다. MLS에 참가하면 타 브로커의 리스팅계약 물건도 판매할 수 있으며 매물의 조기 매각에도 도움이 되며 부동산 구입자에게도 하나의 부동산업자와의 계약에 의해 여러 중개업자의 매물정보를 얻을 수 있다. MLS의 대상물건은 주택, 상업시설, 오피스, 농지 등 모든 부동산이 망라되며 부동산 유통시스템의 근간이 된다.

미국의 리스팅 어그리먼트와 MLS제도는 부동산의 적절한 수요공급에 기

여한다. 미국의 중개위탁계약의 유형은 다음의 (표 2-3)과 같이 분류되며, 전속중개계약의 경우 중개업자에게 중개독점권이 주어진다. 전속중개의 경우 (표 2-4)와 같이 중개위탁계약, 마케팅, 협상, 거래완료의 4단계로 이루어지며 거래완료 단계에서는 모든 서류들에 서명이 이루어지고, 모든 동의사항들이 결정지어지며, 매수자는 매도자로부터 양도증서를 받게된다. 이때 매수자는 계약서 내용대로 관련자들에게 정확하게 이행할 것을 확증해야 한다.¹⁹⁾

19) 정용우, 부동산 중개업의 문제점과 정책적 대안에 관한 연구, 동국대학교 석사학위논문, 2000, p.33 재인용.

〈표 2-3〉 미국의 중개위탁계약의 유형

일반중개의뢰 open listing	전속중개의뢰 exclusive agency	전임중개의뢰 the exclusive right sell	공동중개의뢰 multiple listing	순가중개의뢰 net listing
· 한 판매자에 여러 중개업자에게 공개되는 기회의뢰방식이다.	· 부동산을 팔 권리를 한 중개업자에게 전속시키는 것이다	· 중개업자는 부동산을 팔 권리를 한 중개업자에게만 지을 권리가 있는 것이다	· 회비를 지불하고 MLS(공동부동산중개위탁서비스센터)의 회원중개업자가 중개위탁정보의 공유와 유지를 하는 방식이다.	· 부동산을 중개업자에게만 팔 수 있는 한의뢰방식이다. 할 때에도 최소한의 수수료가 부과되는 것을 중개의뢰방식이다.
· 중개업자와 원매자 양쪽에 나쁜 방식이다. 중개업자들은 광고에 너무 많은 비용을 쓰게 되고 원매자에게 아무 일도 일어나지 않는다.		· 대부분의 중개업자가 계약감으로 중개업자의 책임감을 원매자에게 이득을 줄 수 있는 다른 중개업자와 협동작업이 가능하다.	· 제한된 기간 중에 중개업자가 이루어져야 하고 관련정보는 모아야 한다.	
· 물건을 살 가능성이 있는 경쟁자를 빨리 사려하고 가격이 낮게 형성될 가능성이 있다.	· 원매자가 부동산을 파는 경우에도 중개료를 받지 않는다.	· 단점으로 원매자가 있는 중개업자는 중개료를 받지 않는다는 점이다.	· MLS의 모든 회원들이 부동산을 팔려 하는 장점이 있고, 중개업자가 거래한 경우 중개료를 일정한 비율을 받는다. · 위탁받았던 중개업자가 거래한 경우 중개료를 혼자서 받는다. · 중개의뢰를 획득한 중개업자의 독점매도권을 여러 중개업자가 계약에 의해 분할 소유하는 제도이다. · 일반중개의뢰와 전임중개의뢰의 중간적 성격을 띤다.	· 중개업자는 의도적으로 최저가정치를 낮게 책정할 가능성이 있다.

자료: 정용우, 부동산 중개업의 문제점과 정책적 대안에 관한 연구, 동국대학교 석사 학위논문, 2000, p.38 재인용.

〈표 2-4〉 전속중개의 과정

중개과정	매도자	수임중개사 (Listing broker)	협력중개업사 혹은 매도중개업사 (Cooperating broker or selling broder)	매수자
1단계 중개위탁계약 (Listing Step)	부동산 소유자	매 주 (買主) 중개위탁 (구두 혹은 서면) 은	협력중개업자 혹은 판매중개업자	거래 가능한 부동산 매수자 구입의뢰
2단계 마케팅단계 (Marketing Step)		표지판 설치 (For Sale 혹은 For Rent) 신문, TV등에 광고 MLS에 물건등록 매수자를 찾아낼 협력중개업자 물색	협력중개업자	
3단계 협상단계 (Negotiating Step)	부동산 매도자	위탁계약중개업자 매수자의 요구사항 및 재정상태에 대해 점검 부동산을 볼 수 있도록 주선 및 허용	거래가능한 매수자 결정	부동산 매수자
4단계 거래완료 단계 (Closing Step)	부동산 매도자	실질적 거래시점 결정 양도증서(deed)전달		부동산 매수자

자료 : 사단법인 대한부동산학회(외), 대외개방대비 부동산중개제도 개선방안에 관한 연구, 1995.

② 에스크로

에스크로(escrow)란 에스크로회사, 변호사, 상업은행, 권원보험회사등이 제 3자의 중립적 입장에서 부동산거래에 관한 모든 사무 수속 서비스를 제공하는 것이다.

대부분의 부동산거래는 에스크로를 통해 이루어진다. 에스크로는 등기제도

와 통일된 부동산법이 없는 미국에서는 유용한 제도이며 아울러 선진화된 서비스 제공도 가능하게 된다.

미국의 부동산유통거래에 있어 그 과정과 에스크로업자의 역할등은 [그림 3-3]과 같으며 에스크로 개설(escrow open)에서 종결(closing)까지는 약 45일~60일이 소요되며, 그 비용은 매매금액의 약 3%이다.

에스크로는 부동산거래사고를 사전에 예방하는 제도적 장치로서 당사간에 계약에 의하여 설정되지만 주에 따라서는 법으로 정하기도 한다. 매매계약 후 에스크로가 설정되면 매수자는 계약금을 예치하고 매도자는 계약조건이 충족되면 매수자에게 등기증서를 양도하라는 지시서(instruction)와 등기증서를 예치한다. 에스크로는 전문 에스크로업자(escrow agent)외에 은행이나 권원보험회사에서도 전문부서를 두어 이루어진다.

에스크로업자는 제3자의 입장에서 등기서류를 기록하고 권원조사를 하며 계약완료시 매도자에 대금 지급전달등의 역할을 한다. 매매계약에 있어 부동산계약(real estate contract)과 거래 종결까지는 상당한 간격이 있게 되며 그 사이에 채납된 세금이나 소유권상의 부담(encumbrance)등은 에스크로에 의하여 보장된다.

매도자의 권원요약서(title abstract)나 자산의 권원을 증명하는 서류의 제출후 권원조사에 의하여 하자가 없을시 매도자의 의사와 상관없이 명의가 매수자에 넘어가며 치유 불가능한 하자가 있을시는 에스크로업자는 매수인에게 매수대금을 반환하는 등 에스크로의 설정은 다음과 같은 여러 혜택이 주어진다.

첫째, 에스크로의 설정은 거래대상물의 권원상의 하자, 부담 등의 위험을 방지한다. 즉 거래대상물에 대한 모든 하자가 치유되지 않는 한 어떠한 대금도 매도자에 넘어가지 않는다.

둘째, 거래대상물에 하자가 있을 시에는 매수자가 예치한 계약금이나 매매

대금으로 이를 제기한 후 그 차액만을 매도자에게 지급한다.

셋째, 에스크로의 설정 후 매매당사자의 심경변화에 의한 상거래의 혼란을 방지할 수 있다. 즉 사전합의된 에스크로 지시서의 내용은 취소될 수 없으며 거래를 중지하고자 하는 일방의 요구는 인정되지 않는다. 에스크로는 매수자와 함께 모든 이해 당사자 즉 매도자, 저당대출기관, 권원보험회사 등의 권익을 보호하며 거래당사자의 전문성 부족에 따른 노력과 비용을 절감시키는 기능을 한다.

(2) 중개보수

중개수수료는 특약으로 정하며 보통 매도인이 4%~6%를 지급한다. 매수인은 이행에 협조하지 않았을 때에 연방주택도시개발성이 정한 비용을 부담하는 규정이 있어 언제나 비용을 부담하지 않는 것은 아니다. 계약관계비용은 변호사비용, 권원조사비, 감정평가료, 보험료, 세금, 부담금의 배액분, 에스크로요금(escrow fee)등이 있다. 중개수수료에 관한 규정은 중개의뢰계약조건에 따라 다양하며 독점중개계약에 있어서도 본인이 직접 팔았을 때 수수료를 지불하는 계약과 그렇지 않은 계약이 있다.²⁰⁾

3) 중개업무 관련제도

(1) 권원(Title)관련 회사

권원조사(investigation of title)는 거래대상물건의 권원이 하자 없이 연속되었는지를 조사하는 것이다. 즉 매입부동산이 실소유자와의 계약인지, 취득권리에 하자가 없는지, 추후 다툼의 여지가 없는지를 변호사·권원조사자·권원보험회사등 부동산권원관계 전문가에게 취득하고자 하는 목적부동산에 관한 조사를 의뢰한다. 권원조사계약은 부동산중개업자와의 중개계약이 체결

20) 사단법인 대한부동산학회(외), 대외개방대비 부동산중개제도 개선방안에 관한 연구, 1995.

되고 에스스로가 개설되며 에스스로 에이전트가 매수인의 대리인으로 권원보험회사와 계약을 체결한다.

권원보험은 권원보험증서를 발행하기 이전에 존재한 하자, 우선특권, 매수인의 권원취득 불가, 권리행사방해로 인한 손해를 보험으로 보전하는 것을 내용으로 한다. 도시지역에서는 권원보험회사와 권원보험인수회사, 농촌지역에서는 전문적인 권원요약자와 권원요약회사가 권원조사를 담당한다.²¹⁾

미국의 부동산거래에는 권원보험이 광범위하게 활용되고 있다.

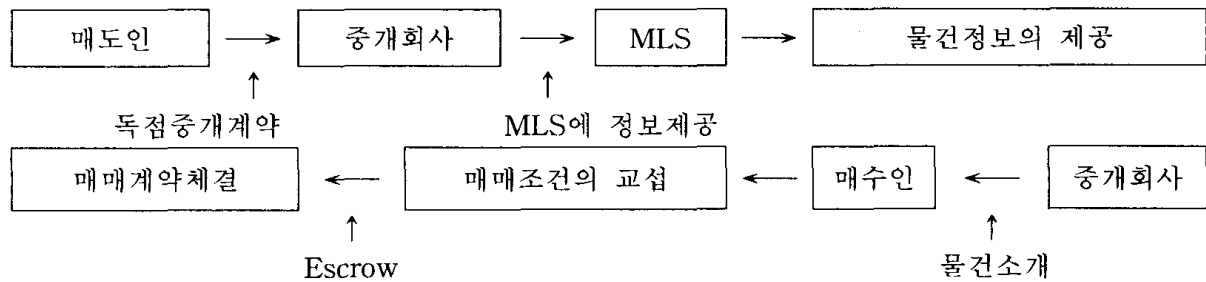
(2) 하자책임제도

미국의 부동산거래계약에서는 당사자간의 분쟁이 최소화 될 수 있도록 대금수수조건, 거래연합비용부담의 배분, 주택하자에 대한 책임한도 등을 상세히 기록한다. 계약서상에 기재되는 우발손실사항에는 전기·수도·가스·하수구등의 필요조건, 유해물질 사용여부 등에 관한 책임정도 등이며 계약 후 우발손실사항에 대한 조사와 이에 따른 가격조정 등이 이루어지며 보수책임 등 가격조절이 만족스럽지 못할 경우에는 계약금의 반환과 함께 계약을 무효화 할 수 있다.

(3) 거래정보망제도

미국의 부동산유통구조인 MLS(multiple listing service)는 부동산업자들의 정보교환모임으로 전 미국에 현재 약 1,400개의 지방지부가 있다. MLS는 협회규약에 따라 중개업자가 중복 가입하고 있으며, 최근 하이테크 산업의 발달에 따라 MLS의 통합운영과 함께 멀티미디어에 대응하고 있다. [그림 2-3] 이를 위하여 NAR은 RIN(Realtor Information Network)을 창설하였으며 RIN의 서비스 내용은 다음과 같다.

21) 김상용, 미국부동산법론, 삼지원, 1986, p.103.



[그림 2-3] 물건유통 흐름도

자료 : 전국부동산협회, UR/서비스협상과 부동산중개업의 대응방안, 1990

첫째, 단말기를 통해서 미국 전역에 24시가 이용할 수 있다.

둘째, 물건정보 이외에 담보제공여부, 지역의 인구, 학구(학구), 환경, 위치도 등 다양한 정보가 제공된다.

셋째, 전자우편을 이용하여 미국뿐만 아니라 전세계 부동산중개소에 정보를 제공할 수 있다.

넷째, 중개업자 이외에 일반인도 이용할 수 있다. 미국의 부동산 거래정보망은 미국리얼터협회(National Association of REALTORS : NAR)와 더불어 개별 중개업자가 인터넷을 이용하여 각종 정보를 제공하기도 한다.²²⁾

2. 일본의 부동산중개제도

1) 자격제도

일본은 1952년 택지건물취인업법을 제정하고 1957년 택지건물취인주임(공인중개사)제도를 도입하였으며, 1964년에는 부동산투기억제책의 일환으로 영업등록제를 면허제로 규제를 강화하였다.

본 제도의 중개업자의 업무내용은 ①택지·건물의 매매와 교환 ②택지·건물의 매매, 교환, 임대차의 대리·매개 ③부동산컨설턴트 ④건축설계대리

22) 정용우, 전개논문, p. 43.

기타 수도배관설계의 공사대리, 토지의 형질, 면적, 건물의 구조에 관한 제반 서류의 작성 등이다.²³⁾

일본의 중개업자에 있어 주목해야 할 것은 타인의 부동산 중개뿐만 아니라 자기의 자본으로 부동산을 매매하는 행위도 가능하다는 것이다.²⁴⁾

이에 중개업은 그 규모가 대형화되고 있으며 5~20인 이상의 큰 업체가 전체의 절반이상을 차지하고 있다.

택지건물취인주임자가 되려면 도도부현의 지방자치단체장 또는 부동산 적정거래기구에서 행하는 자격시험에 합격하여 등록하여야 한다.

응시자격에는 연령·성별의 제한이 없으나

- ① 고등학교졸업자 또는 그 이상의 학력자
- ② 토지 또는 건물의 거래에 관하여 2년 이상 실무경험이 있는자
- ③ 지방자치단체의 장이 건설성에 정하는 바대로 앞의 ①,②항과 동등이상의 지식 및 능력을 가졌다고 인정하는 자로 되어 있다.

또한 시험과목은 다음과 같다.

- ㉠ 토지·건물에 대한 물리적 또는 용도상의 성질에 관한 지식
- ㉡ 건물에 관한 권리 및 권리변동에 관한 법령의 지식
- ㉢ 토지·건물에 대한 법령상의 제한에 관한 지식
- ㉣ 토지·건물에 관한 세법상의 지식
- ㉤ 토지·건물의 수급에 관한 법령 및 실무상의 지식
- ㉥ 토지·건물의 평정에 관한 지식
- ㉦ 택지건물취인업법과 관계법령의 규정내용에 관한 지식 등이며 시험방법은 택일식 필기시험이다.

택지건물취인주임자에 대하여 업무의 규제 및 매매계약의 각종제도는 법에

23) 이창석·강해규·안이택, 부동산중개론, 형설출판사, 1995, pp. 69-70.

24) 이원준, 부동산중개경영실무, 경영문화원, 1985, pp.71-72.

서 정하고 있다.

2) 부동산의 거래형태와 중개보수

(1) 부동산의 거래 형태

일본의 부동산의 거래는 허가제나 신고제에 의하여 이루어지고 있으며, 택지건물거래업은 첫째, 면허의 종류에 의하여 즉 지사면허와 대신면허 등 2종이 있으며 두 개 이상의 도도부현의 구역 내에 사무소를 설치하려면 건설대신의 면허를 받아야 하며 하나의 사무소를 설치하려면 지사의 면허를 받아야 한다. 둘째, 택지건물거래주임제도에 의하여 사무소에 종사하는 종사자의 1/5 이상을 거래주임자로 하여야 하는 등의 제한이 있다.

(2) 중개보수

부동산중개수수료는 의뢰인 중 한쪽에서 받을 수 있는 보수액을 정해 놓고 있으며, 중개물건에 따라 3단계로 차등요율을 적용한다.

① 매매 또는 교환의 매개에 관한 보수액 : 200만엔 이하의 금액은 5%, 200만엔 내지 400만엔 이하의 금액은 4%, 400만엔을 초과하는 금액은 3%.

② 매매 또는 교환의 대리에 관한 보수액 : ①의 계산법에 의하여 산출된 금액의 2배 이내.

③ 임차의 매개에 관한 보수액 : 택지건물취업업자가 의뢰자 쌍방으로부터 받는 보수액의 합계액은 해당택지 또는 건물의 차임 1개월 분에 상당하는 금액 이내.

④ 임차의 대리에 관한 보수액 : 해당택지 또는 건물 차임의 1개월 분에 상당하는 금액 이내로 정하고 있다.

3) 부동산거래정보망과 부동산유통시장

일본의 부동산거래정보는 1960년대부터 체계화되었으며 중개업자의 조직화도 이루어졌다. 중개업자의 조직화는

첫째, 대규모회사에 의한 중소중개업자의 프랜차이즈화

둘째, 자본가 그룹과 특정업자에 의한 중개업자의 조직화

셋째, 업자단체에 의한 물건특설시장의 개최 등으로 나타난다.

일본에서 중개계약내용의 서면화, 중개거래가액 결정에 대한 근거 명시 의무화, 전임중개계약에 대한 규제 등을 내용으로 하는 중개제도는 1980년 5월 법개정으로부터 시작되었다.

1980년 5월에 부동산유통근대화센터가 공동으로 부동산유통표준정보시스템(REINS : Real Estate Information Network System)을 도입 모델 유통기구 지정사업을 개시하였다.²⁵⁾

3. 기타 국가의 부동산 중개제도

1) 영국의 부동산중개제도

(1) 자격제도

영국의 부동산중개사 자격은 王立測量士協會(Royal Institution of Chartered Surveyors : RICS)에서 부여하며 자격취득방법은 다음과 같다.

첫째, 대학(university) 또는 단과대학(college)에서 왕립측량사협회가 인정하는 부동산학의 전문교육으로 전일제 3년 과정 또는 샌드위치과정(4년 과정 중 1년은 실무종사)을 수료하는 방법, 이 경우 시험은 면제된다.

둘째, 일반대학을 졸업하고 RICS가 요구하는 시험에 합격

셋째, RICS의 자격을 인정하는 적산회사(surveyor company)에 근무하면서

25) 김창현, 전계논문, p.34.

2년간의 실무경험을 갖춰 적산사협회의 자격을 취득하는 방법이 있다.

(2) 부동산의 거래형태와 중개보수

영국에서 부동산거래는 적산사(Chartered Surveyor)가 하고 계약서작성은 매도인과 매수인이 Solicitor(변호사)라 불리는 변호사에 대행시킨다.

중개수수료는 업자와 의뢰자가 합의하에 정하나 관행에 의한 수수료는 다음과 같다.

- ① 매도자 : £5,000까지 대금의 5%, 다음의 £4,500에 대해 3%, 그 이상은 2%.
- ② 매수인 : £5,000까지 대금의 3%, 다음의 £10,000까지 2%, 그 이상에 대해 1.5%.
- ③ 임대 : 초년도 임대료의 10%.
- ④ 대차(대차) : 초년도 임차료의 10%
- ⑤ 관리 : 총 임대료의 5%, 월정수금액의 7.5%, 농장수금액의 10%.

2) 독일의 부동산중개제도

(1) 자격제도

독일의 부동산중개업자는 시·군·구의 영업국에 중개업자로서 등록을 하면 되나 개인의 신뢰성과 자산상태의 증명이 필요하다. 국가에서 시행하는 시험이 없는 독일에서는 중개업자연맹에서 실시하는 전문지식에 관한 시험이 있으며 시험에 합격하면 중개업자연맹에 가입 증명서류를 발부 받을 수 있다.

이와 같이 독일에서는 부동산거래에 관한 통일적인 자격인정 절차는 없으

나 기업경영에 대하여 엄격한 경제의무심사를 매년 받는다.

(2) 부동산의 거래형태와 중개보수

독일은 부동산거래에 시·군·구의 선매권제도가 시행되고 있으며 매매계약에 있어서도 신고제가 시행되고 있다. 부동산거래의 절차는 계약서의 작성, 매매계약서의 신고, 토지감정위원회에 신고, 등기의 절차를 밟는다.

독일에서의 중개수수료는 부동산중개업자연맹에 의하여 정하여지며, 관공서 규정에 의하면 매매의 경우 매도인, 매수인이 각각 3.33%를 부담토록 되어 있다.

3) 대만의 부동산중개제도

대만은 중개업제도가 1989년 처음 시행되었으며 중개책임자와 중개보조원 등 이원적 자격제도를 시행하며 자격 취득전 실무경험을 요구하고 있다. 시험자격은 대졸 후 실무 1년 이상, 전문대졸 후 실무 2년 이상, 고졸 후 3년 이상을 요구한다.

또한 중개보조원은 고졸 후 실무 1년 이상을 요구한다. 중개업자는 부동산 알선중개, 매매, 위탁계약수리, 임대 등을 할 수 있으며 중개수수료율은 매도인 3~5%를 부담한다.²⁶⁾

26) 서순탁, “부동산중개제도의 국제비교”, 감정평가논집, 제10집, 2000, p.124.

제 3 장 시장환경의 변화와 부동산 중개업 현황

제 1 절 부동산업의 환경 변화

1. 부동산투자의 세계화와 부동산시장의 지구적 통합

부동산부문에서 일고 있는 가장 큰 변화는 무엇보다도 부동산의 지구화 또는 세계화라고 할 수 있다. 일반적으로 글로벌 사회경제체제는 두 가지 현상을 의미한다. 하나는 기업활동과 경쟁이 일국 내에서 이루어지는 것이 아니라 전세계적 규모에 일어난다는 것이고, 다른 하나는 기업활동에 대한 이른바 글로벌 스탠더드(global standard)의 요구이다.

부동산부문의 초국적화 또는 지구화 과정은 일반 사회경제활동, 특히 금융자본의 초국적화가 급속하게 전개되면서 발생하고 있다. 아울러 1990년대 이후 더욱 활성화되고 있는 부동산의 증권화 현상이 금융자본의 세계화에 편승하여 부동산의 지구화를 더욱 촉진하고 있다. 부동산의 지구화는 국지적 성격(local characteristics)을 특징으로 하였던 부동산투자시장의 지구화, 부동산경기의 지구화, 부동산활동과 관련되는 행위주체(agent)의 지구화를 지칭한다.²⁷⁾

먼저 부동산의 세계화에서 가장 중요한 기관투자가들의 초국적 부동산투자 활동은 1980년대까지만 해도 그렇게 활발하지 않았다. 무엇보다도 지구화의 핵심적인 행위주체인 미국의 기관투자가들이 높은 리스크와 제도적 장벽 때문에 아시아와 유럽 등 신흥부동산시장을 대부분 회피하였기 때문이다. 그러나 미국 부동산시장이 정점에 도달했다는 인식과 더불어 투자기회의 확대와

27) 김용창, 부동산 서비스업 선진화 방안, 한국형사정책연구원, 건설교통부 주체, 2001, 3.29. 세미나 자료.

다양화 필요성에서 세계부동산시장에 대한 관심이 고조되고 있다.

세계부동산시장 규모는 1999년 추정치로 미국 상업용부동산이 3조 7천억 달러이며, 이중 투자가능대상(institutional grade)은 1조 5천억 달러로 각각 미국 국내총생산(Gross domestic product : GDP)의 44%, 18% 수준에 달하고 있다고 한다.²⁸⁾

초국적 부동산투자활동은 해외부분으로부터의 부동산투자자금 유입을 촉진하면서 자국내의 부동산경기 및 수급관계를 조절할 정도가 되고 있다. 1980년대 말 일본계 자본에 의한 미국 부동산시장 및 경기의 부침이 대표적인 사례이다.

다음으로 이러한 부동산투자시장의 세계화가 동반하는 가장 큰 변화는 무엇보다도 국지적 또는 일국적 차원에서 전개되던 부동산경기변동이 초국적화된다는 것이다. 바로 1980년대 말 지구적 금융시스템의 출현이 급격한 부동산붐과 붕괴의 지구적인 동시적 순환을 만들어냈다. 1987년과 1988년 무렵 주요 선진국의 주택과 상업부동산시장에서 부동산가격이 정점에 도달할 때까지 1980년대는 이른바 거품경제(bubble economy)라 일컬어질 정도로 열광적인 부동산 붐의 시기였다. 그러나 1990년대에 들어서 부동산가격의 신화(the myth of property prices)는 붕괴되고 1930년대이래 최악의 침체국면으로 접어들었다. 1980년대와 1990년대 초 주요 선진국의 부동산 시장경로가 비슷하다는 것은 일정한 충격과 그 충격이 퍼지는 전달경로를 공유한다는 것을 의미한다.

세 번째는 부동산증권화의 급속한 발전이다. 오늘날 금융자본의 세계화를 더욱 촉진하는 금융의 증권화(securitization) 현상이 두드러지고 있다. 경제개발협력기구(Organization for Economic Cooperation and Development : OECD)에 따르면 증권화는 지난 20년간 국제금융에서 가장 발전한 분야이며,

28) Prudential Real Estate Investors인용. 김용창, 전개논문.

향후 그 중요성이 더욱 커질 것으로 보고 있다. 미국의 경우 ‘사실상 모든 것의 증권화’라는 슬로건에서 보는 것처럼 미국의 자본시장에서 가장 중요한 자금조달 수단이며, 향후 전세계적으로 확산될 것으로 보인다.

이러한 금융의 증권화 추세에 부응하여 부동산증권화 현상도 미국을 중심으로 급속하게 발전하고 있다. 일본의 경우도 2000년 「자산유동화에관한법률」 개정, 2000년 9월 투자고문업제도의 시행, 2000년 「투자신탁및투자법인에관한법률」 개정(일본판 REIT)²⁹⁾ 등 부동산증권화 및 유동화에 관한 여러 제도의 정비가 이루어지고, 부동산투자 기회의 확대가 기대되고 있다. 우리나라도 자산유동화 및 주택저당채권유동화 제도가 이미 시행되고 있고, 부동산투자회사제도도 도입되었다.³⁰⁾

마지막으로 이와 같은 부동산투자시장 및 부동산경기변동의 지구화는 당연히 부동산관련 경제활동의 지구화를 촉진한다. 투자시장의 세계화에 따른 투자기법의 고도화, 일국적 차원을 넘어서는 사회경제적 활동에 대한 모니터링, 지구적 차원의 부동산투자 및 개발활동에 대한 주시, 지구적 투자시장에서 통용될 수 있는 기준의 정립 등과 같은 지구적 차원의 부동산투자위험관리가 필요하고, 생산자본처럼 전세계적 차원에서 사업네트워크를 구축할 필요가 생긴 것이다. 지구적 사업네트워크를 구축함으로써 급변하는 부동산환경과 동향 및 기준에 대한 정보를 실시간(real time)으로 제공할 수 있어야 하기 때문이다.

29) REIT(Real Estate Investment Trust)부동산 투자를 전문으로 하는 사업자가 일반 투자자들로부터 출자를 받아 그 자본금으로 부동산을 매입, 관리, 운영하여 이익을 창출하고 이를 배당하는 제도이다.

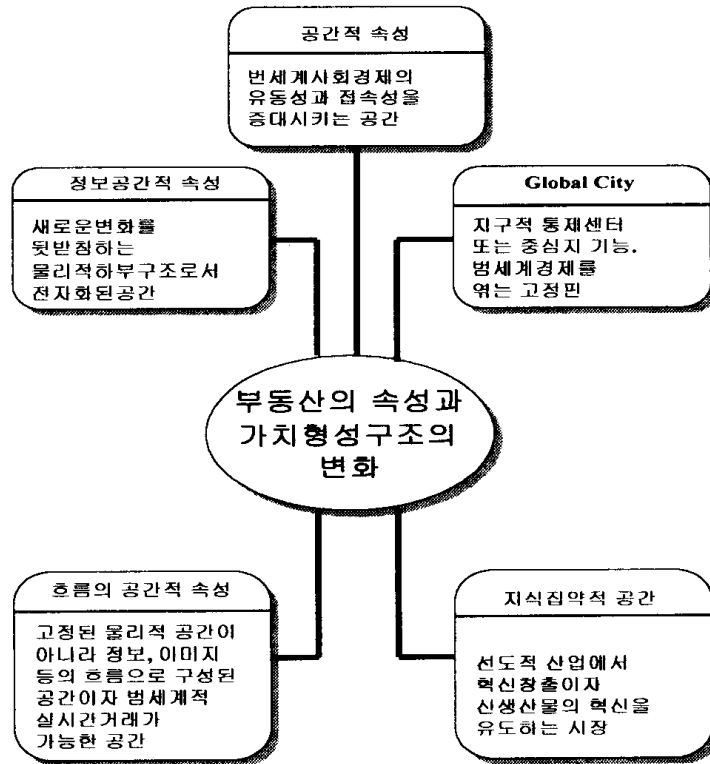
30) 건설교통부는 올해 10월 31일, 코크렙 제2호 기업구조조정 부동산투자회사(CR리츠)를 본인가했다고 발표했다. 이 회사는 자본금 560억원으로 설립됐으며 코크렙 제1호 설립 경험이 있는 한국산업은행(70억원), 우리은행(70억원), LG화재(65억원), 삼성화재(65억원), 현대해상화재(44억원) 등 기관투자가가 다수 출자했다. 코크렙 제2호 CR리츠는 설립후 명동신원빌딩(823억원)과 하나로빌딩(271억원) 등 상업용 빌딩을 매입할 계획이며 목표 배당수익률은 11% 안팎으로 예상하고 있다. 매일경제, 2002. 10. 31

2. 디지털 및 벤처산업으로서 부동산업

부동산부문의 지구화를 가속화시키고 있는 기술적 힘은 무엇보다도 정보통신기술의 비약적 발전이다. 정보통신기술의 발전은 기존의 경제구조를 디지털경제로 바꾸고 있으며, 디지털경제는 정보의 전자적 처리, 가공, 저장, 전달을 통한 거래비용(transaction cost) 및 매몰비용(sunk cost) 감소효과와 네트워크 경제효과를 낳으면서 부동산서비스체계와 부동산기업경영에 일대 혁신을 가져오고 있다.

부동산업의 정보화는 부동산정보를 디지털로 작성, 처리, 가공하는 정보처리기술과 전달하는 통신기술의 결합을 통해 부동산업의 전체적인 효율성을 증대시키는 과정이라고 할 수 있다.

디지털정보화 경제가 부동산부문에 미칠 영향은, 우선 부동산이라는 물리적 속성자체의 전자화와 및 디지털화이다. 디지털화 정도가 전통적으로 실물공간상의 접근성으로 결정되던 부동산 시장가치의 중요한 결정요소로 작용하게 된다. 즉 정보통신기술로 무장한 부동산이 높은 가치를 부여받으며, 나아가 스마트성장(smart growth) 및 네트워크 도시라는 논리처럼 지역개발에서 기초적인 하부구조를 정보통신기술로 구축하고 지식집약적 도시를 건설하는 것이 도시경쟁력을 결정하는 시대가 되고 있다.

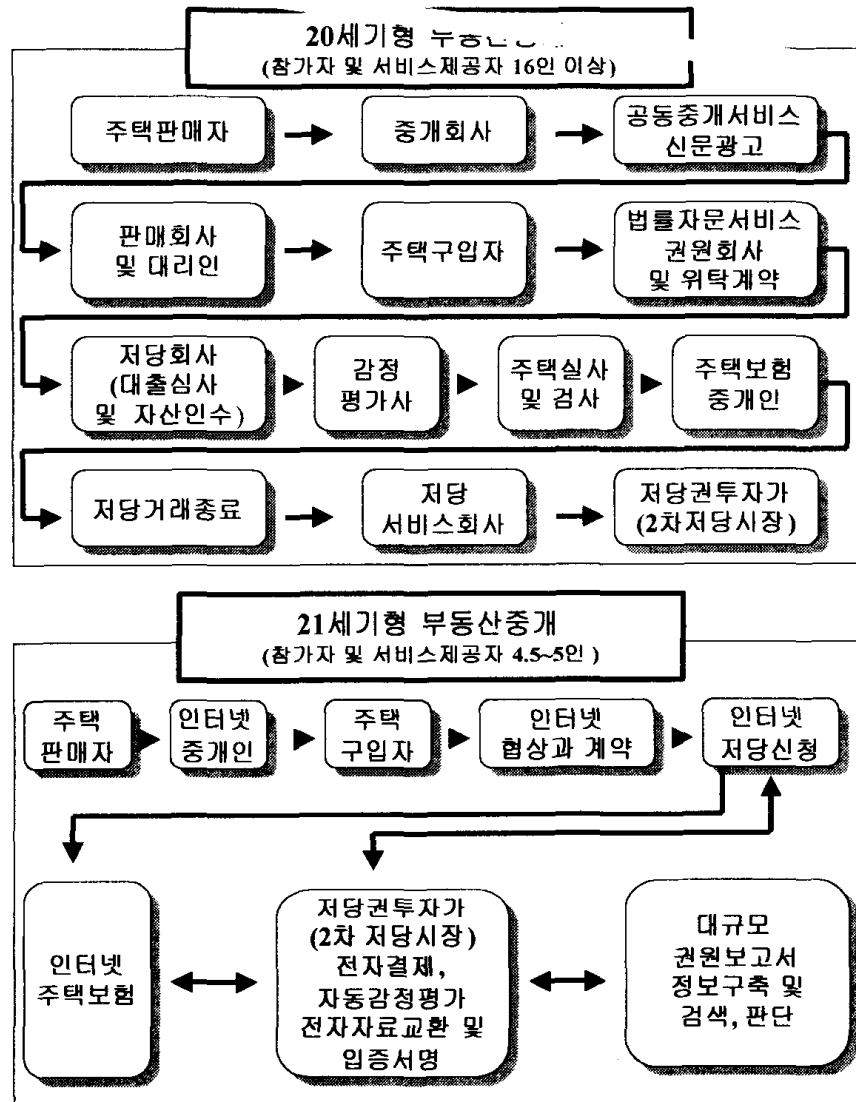


[그림 3-1] 부동산속성과 가치형성구조의 변화

이처럼 부동산 및 도시의 정보화 정도가 상품성을 결정하게 되고, 부동산 수요도 사회경제의 전반적인 디지털화 추세에 맞추어 그러한 디지털 활동을 수용할 수 있는 스마트부동산으로 옮겨가면서, 자연히 부동산서비스는 이러한 디지털화 경향 및 그러한 변화가 미치는 영향을 반영하게 된다.

부동산중개업자, 감정평가사, 모기대출업자, 권원보험업자 등은 부분적으로는 부동산시장의 전통적인 비효율성 때문에 존재할 수 있었다. 부동산시장 관련 당사자들 사이의 정보비대칭은 부동산의 가치추계, 권원보장 등의 업무가 독립할 수 있게 하였고, 그에 따라 부동산서비스 분야의 고용을 촉진하였다. 그러나 정보통신기술의 발전은 부동산서비스의 비효율적인 측면을 다수 제거하면서 부동산서비스 관련 전문직의 필요성을 감소시키고 있다. 다소 과장된 표현이지만 자동화할 수 있거나 가상공간 시장에서 처리할 수 있는 단

자는 도태되고, 점차 디지털화로 무장된 고급 전문서비스 제공만이 성장하게 될 것이다.



[그림 3-2] 부동산중개과정에서 디지털기술의 효과

자료: 김용창, 부동산 서비스업 선진화 방안, 한국형사정책연구원, 건설교통부 주
체, 2001, 3.29 세미나 자료에서 재인용

3. 부동산서비스의 글로벌스탠다드와 지식산업화

부동산부문의 세계화와 디지털 경제화는 근본적으로 지구적 차원에서 부동산관련 활동 및 상호작용을 제고하면서 세계적 차원에서 통용될 수 있는 부동산서비스를 요구하고 있고, 부동산서비스 수준의 세계화는 필연적으로 부동산업의 지식산업화를 요구한다. 먼저 부동산 투자 및 시장의 세계화는 의사소통수단 및 의사결정 판단준거의 글로벌 스탠다드를 요구한다. 이러한 흐름에 발맞추어 유럽고정자산평가감정사단체(The European Group of Value of Fixed Assets : TEGOVOFA), 국제평가기준위원회(International Valuation Standards Committee : IVSC)등과 같은 국제적 단체들이 활동을 강화하고 있다. 이러한 글로벌 네트워크의 구축은 민간부동산단체들로 예외는 아니다.

다음으로 디지털 경제의 비약적 발전과 글로벌 경제의 형성은 경쟁력의 원천을 정보와 지식으로 옮겨놓고 있다. 즉 디지털 경제와 글로벌 경제에 대처하는 과정의 핵심은 고도 전문지식 서비스의 제공이다. 따라서 부동산 부문에서 이러한 구조적 환경변화에 대응하기 위한 핵심전략이 부동산업의 전문지식산업화로 집약될 수 있다.³¹⁾

지식의 문제는 이처럼 거시적인 차원에서만 중요한 것이 아니라 개별기업의 측면에서도 지식경영은 기업성장의 핵심적인 지위를 차지하고 있다. 지식경영은 자료, 정보기술의 처리과정, 인간의 창조와 혁신능력을 결합하여 시너지효과를 추구하는 조직과정을 말한다.

부동산부문의 경우도 기본적으로 부동산산업자체의 정보지식산업화, 그

31) 지식자본주의의 중심을 형성하는 지식자본은 다음과 같이 몇 가지로 구분할 수 있다. 특허권, DB, 거래비밀, 상표권 등의 지적재산권(intellectual property right; IPR), 조직적 자본, 영업권 및 평판, 신뢰 및 내적 동기부여 등을 포함하는 내외적 관계의 특성과 관련된 네트워크 자본(relational capital), 다양한 유형의 능력, 숙련, 체화된 지식 등과 관련한 인적자본 등으로 분류할 수 있다. 이처럼 지식자본주의란 생산요소 자산 및 생산공정이 물리적인 자산이 아니라 지적인 무형자산이 중심이 되는 경제시스템을 말한다.

동안 비공식적으로 형성되고 있거나 미개발 상태로 있던 부동산관련 정보의 산업화 또는 상품화를 추구하고, 부동산업의 네트워크 및 프랜차이즈, 전략적 제휴 및 브랜드화 등을 통한 지식산업화를 통해서 부동산 부문을 지식자본주의 시대에 부응할 수 있도록 전환할 필요가 있다.

제 2 절 인터넷의 발달과 부동산 중개업의 변화

우리 나라에서 인터넷이 급속하게 보급되고 있고, 일반국민에게 보편화 내지는 생활화되어 가고 있다. 이러한 시대적 변화의 흐름 속에서 부동산중개업의 업무형태도 변화를 시작하고 있다. 부동산물건정보의 인터넷상의 공개는 물론 최근에는 넷트옥션 등과 같은 새로운 부동산유통방법도 도입하고자 하는 움직임도 보이고 있다.

현재까지 부동산광고는 신문이나 잡지 또는 전단지 등과 같은 활자매체가 중심을 이루어 왔지만, 그것을 탈피하여 머지않아 인터넷이 부동산광고를 대신하지 않을까 하는 우려의 목소리도 매우 높다.

기존의 지면매체정보와 인터넷의 다른 점은 실시간으로 정보가 전달될 수 있다는 점과, 그림이나 음성을 사용할 수 있다는 것에 있다는 점 이 두 가지로 크게 요약할 수 있다. 이 점에 있어 기존의 지면매체정보보다도 인터넷은 즉시성 내지 신속성, 표현의 다양성, 또 비용절감성 등이 뛰어나다. 이러한 측면에서 볼 때 인터넷은 부동산광고에 있어서 활자매체를 대신할 수 있는 매체임이 틀림없다.

따라서 중개업계에서는 계속 증가하는 인터넷 이용자에 대응하여 물건정보 공개화에 대한 대처를 신속히 하여야 하고, 차후의 방향을 설정하지 않으면 안 된다.

1. 인터넷상의 부동산광고

부동산중개업법에서는 부동산광고행위에 관하여 특별한 규정은 두고 있지 않지만, 인터넷상에 중개매물을 공개하는 것이 부동산광고행위에 해당하는 경우에는 부동산광고표시공정화에 관한 법률의 규정이 적용되어 중개업자는 위 법률에서 규정하고 있는 방법에 따라 중개매물을 공개하지 않으면 안 된다.

현행 중요한표시·광고공정화에관한법률에서는 중개업자가 부동산광고를 신문 등 뉴미디어에 게재할 경우에는 중요한표시·광고공정화에관한법률의 적용을 받게 된다.

1) 인터넷에 의한 정보게시의 범위

(1) 중개대상물건 매각정보

중개업자가 중개를 의뢰 받은 중개대상물에 관한 정보로서는 물건매각정보와 물건시세정보가 있다.

물건매각정보란 중개업자가 중개의뢰인으로부터 매매중개의뢰를 받은 중개물건에 관한 정보를 말한다. 중개물건 매각정보로서는 매물가격 등 중요한표시·광고공정화에관한법률에서 정하고 있는 정보와 학교·공원 등 공익시설 등의 정보나 중개물건과 관련된 특수한 정보 등 상세한 정보로 세분화된다.

물건정보는 신문, 전단지, 주택정보지 등의 광고매체를 통해서 실수요자에게 제공되고 있는 것이다.

중개의뢰를 받은 중개업자는 인터넷상에 홈페이지를 개설함으로써 의뢰물건에 관한 정보 중 이전부터 주택정보지 등을 통해 공개되어 있는 정보내용에 덧붙여서 보다 상세한 정보내용에 대해서도 보다 싼 가격으로 간편하게 제공할 수 있게 된다.

그러나 이 때 앞으로 의뢰물건에 관한 정보를 인터넷상에서 어디까지 제공할 수 있는지를, 개인의 프라이버시 보호란 관점과 실수요자쪽의 정보개시의 요구와의 균형이란 측면을 어떻게 절충할 것인지, 분쟁을 방지하는 관점에서도 문제가 발생할 수 있음을 고려해야 할 것이다.

중개업자가 중개를 의뢰 받은 물건에 관한 정보 중 실수요자에게 공개할 수 있는 정보란 중개업법상의 비밀준수의무(법 제16조의2)에 해당하지 않는 정보이다. 현재 주택정보지 등에 공개되어 있는 정보는 일반적으로 공개해도 좋은 정보로서 사회적으로 인지되고 있다고 볼 수 있다. 예컨대, 단독주택이면 지역·동까지, 아파트라면 아파트명과 동과 층까지만 명시하여 물건을 특정할 수 없는 정보내용으로 되어 있다.

그러나 그 이상으로 상세한 정보, 특히 의뢰자나 의뢰물건을 특정할 수 있는 정보는 인터넷상에서 디지털 사진을 사용함으로써 간단하게 발신하고 널리 일반적으로 전달할 수 있게 된다. 개인의 프라이버시에 저촉되어 문제가 되지 않도록 의뢰를 받은 중개업자는 인터넷에서 정보 공개하는 것의 가부(可否) 및 공개하는 정보내용에 대해서 의뢰자의 동의를 얻어두는 것이 바람직하다. 구체적으로는 지정거래정보망에 등록할 때 표준중개계약서상에서 지정거래정보망에 등록한다는 취지를 기재해서 의뢰자에게 확인하도록 되어 있는 것과 마찬가지로 인터넷상에 물건정보를 게재할 때도 인터넷에 등록한다는 취지를 기재해서 의뢰자에게 확인시키는 방법을 들 수 있다.

(2) 부동산시세정보

부동산시세정보란 거래가 성립된 물건의 가격, 거래계약시기 등에 관한 정보를 인터넷에 제공하는 정보를 말한다. 이러한 정보는 부동산거래정보사업자가 자체적으로 조사하여 공개하고 있으나, 경우에 따라서는 시세정보를 제공한 중개업자는 중개업법상의 비밀준수의무에 해당하는 경우가 있을 수 있

다.

미국에서는 이미 부동산시세정보를 인터넷상에 게재하는 서비스가 운영되고 있고, 주에 따라서는 부동산시세정보가 공공적인 서비스로 여겨지기도 한다.

또한 일본에서는 일부 택지건물거래업자(우리나라의 중개업자에 해당한다)가 부동산시세정보를 앞에 내세워서 영업상 전략으로 사용하는 예가 있지만, 거래가격의 공표를 요청하지 않는 고객도 많기 때문에 부동산시세정보 자체의 일반공개는 이루어지지 않는다. 그러나 개개의 중개업자가 부동산시세정보를 인터넷상에 공개한다는 취지의 동의를 얻으면 부동산시세정보를 인터넷상에 게재하는 것이 가능하다. 그 경우, 계약서상에 그러한 취지를 명기해두는 것이 바람직하다. 택지건물거래업법(우리나라의 중개업법에 해당한다)에서는 일정한 부동산시세정보를 지정유통기구(우리나라의 지정거래정보망에 해당한다)에 등록하도록 하고, 지정유통기구는 그 시세정보를 가공한 후 시세정보를 실수요자에게 제공하도록 하고 있다. 이는 일본의 부동산거래시장의 폐쇄성이나 불투명성을 불식하고, 소비자의 이익증진 도모를 의도한 것이라 볼 수 있다.

이와 같은 시대적 요청에 따라 최근에 대상물건이 한정되어 있기는 하나, 우리 나라에서도 일부 거래정보망사업자들이 시세정보를 공개하는 곳도 나타나고 있다. 부동산의 증권화가 진전되고 있는 현시점에서 시세정보의 제공은 빠른 속도로 확산될 것이 예측된다. 앞으로는 거래정보사업자가 각각의 성약정보를 객관적으로 가공해서 시세정보라는 형태로 제공할 수 있을 것이다.

2. 부동산업계에 있어서의 정보화 진행상황

종래에는 중개업자가 부동산거래정보를 독점하여 부동산거래질서를 문란케 한 경우가 많았다. 이에 정부는 부동산중개업법 제4차 개정시(1993. 12.

```
graph TD
    Seller[매도 의뢰인] -- ① 매각의뢰 --> Broker[중개업자]
    Broker -- ② 매물정보등록 --> System[부동산거래정보망 주전산기]
    System -- ③ 부동산물건의 구입을 의뢰 --> Seller
    Buyer[매수 의뢰인] -- ④ 매수조건에 --> Broker
    Broker -- ⑤ 조건에 맞는 물건을 소개 --> Buyer
    Broker -- ⑥ 매수인이 생긴 것을 연락 --> System
    System -- ⑦ 계약체결보고 --> Broker
    Broker -- ⑧ 계약체결 --> Seller
    System -- ⑨ 계약체결보고 --> System
    System -- ⑩ --> Stats[지가, 거래동향 등 각종 통계자료 작성]
```

자료: 이성근, 부동산투자회사 및 에스프로제도의 정착방안, 한국부동산정책학회, 2001.

부동산중개관련 홈페이지 활용페턴은 크게 4가지로 생각해 볼 수 있다.

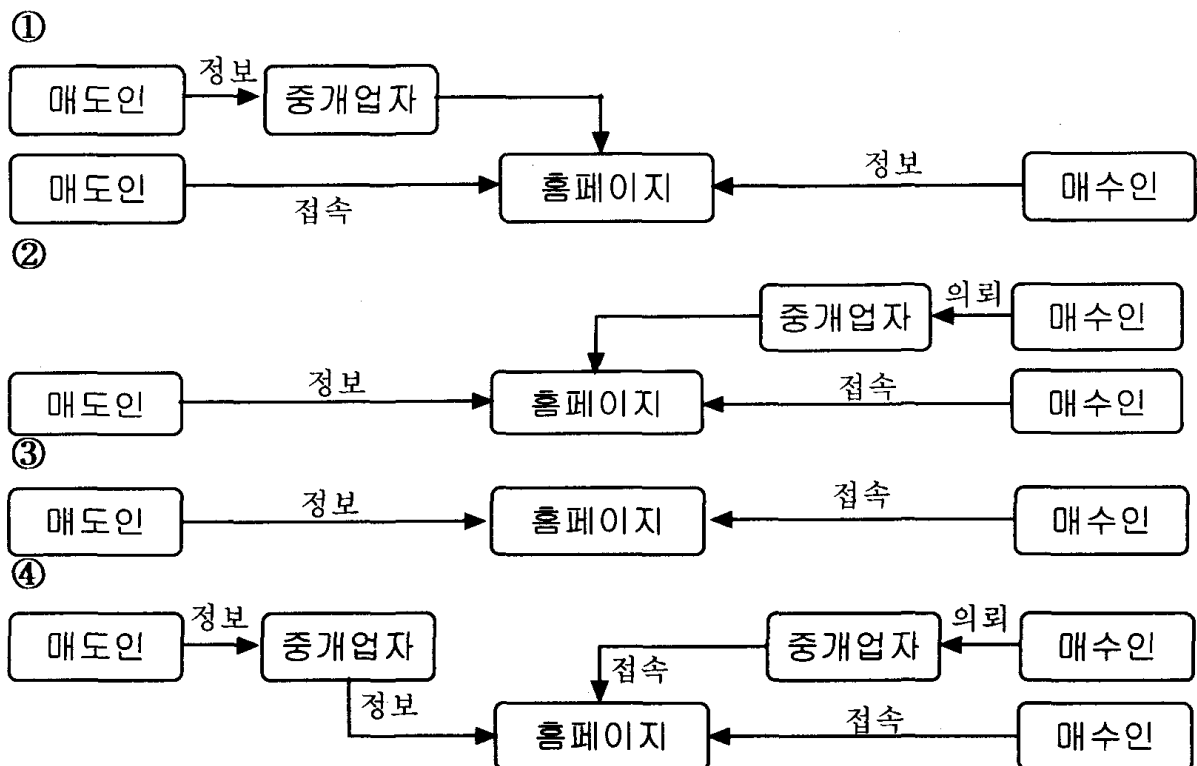
- 42 -

하도록 하는 패턴이다.

두 번째는 매도희망자가 중개업자에게 중개의뢰를 하여 매물정보를 제공하면, 그 정보를 중개업자가 자신의 홈페이지에 게재하고, 매수희망자가 그 정보에 대해 직접 인터넷상에서 접속할 수 있도록 하는 패턴이다.

세 번째는 매수희망자가 중개업자에게 중개의뢰를 하면, 그 정보를 중개업자가 자신의 홈페이지에 게재하고, 매도희망자가 그 정보에 대해 직접 인터넷상에서 접속할 수 있도록 하는 패턴이다.

네 번째는 부동산의 매도희망자가 직접 자신의 홈페이지를 개설하여 자신의 물건매물정보를 제공하고, 매수희망자로 하여금 직접 접속하도록 하는 패턴이다.



[그림 3-4] 홈페이지 활용 패턴

자료: 이성근, 부동산투자회사 및 에스프로 제도의 정착방안, 한국부동산정책학회 2001.

2) 중개업자의 경영에 미치는 영향

인터넷에 의해서 정보유통비용을 대폭적으로 절감할 수 있기 때문에 앞으로 인터넷을 이용한 물건소개가 보급되면 인터넷이 광고매체로서 일반적으로 인지될 것이라 예상된다. 실수요자 중에는 물건정보탐색의 방법으로서 제1차적으로 이전까지의 전단광고, 신문광고와 함께 인터넷을 이용하는 사람도 늘고 있는 상황이다. 이러한 상황에 있는 만큼, 인터넷상에서 정보발신을 실행하지 않는 중개업자는 지위면에서나 비용면에서 마이너스적인 영향을 받을 수도 있다.

또한 물건정보가 인터넷에 의해서 유통되게 되면, 실수요자가 예컨대, 매수인 등의 의뢰를 받은 중개업자를 통하지 않고 매도인 등의 의뢰를 받은 중개업자에게 직접 접촉하게 됨은 물론, 나아가 매도인 등의 의뢰를 받은 중개업자도 개인정보를 입수하기 쉬워져서 중개업자의 경영환경이 크게 변화할 것임을 예상할 수 있다.

지금까지 비용면의 제약으로 자체의 정보발신을 실행하기 힘들었던 중개업자, 오너, 개인 등이 정보발신에 착수하게 되면 단순히 정보를 내보내기만 했던 중개업자의 경우, 앞으로의 시장에서 평가가 절하될 우려가 있다. 단순한 정보유통업을 뛰어넘는 중개업자로서의 부가가치가 있는 정보제공을 요구받게 되는 것이다. 즉, 물건조사, 보증, 계약의 각 단계마다 보다 높은 전문성이 요구되게 될 것이다. 그와 더불어 소비자가 관심을 갖는 가까운 한정된 지역 정보의 경우는 인터넷으로 검색하기보다 가까운 중개업자에게 묻는 편이 빠르고 바람직한 정보를 입수하기 쉬운 편리성도 아울러 구비해 둘 필요가 있다.

3. 지정거래정보망과 인터넷의 앞으로의 관계

지정거래정보망제도는 건설교통부장관의 지정을 받아 거래정보사업을 할 수 있도록 하고 있기 때문에 공익성이 높은 업무라고 할 수 있다. 더 나아가 중개업자간 정보 네트워크로서 공동중개업무를 촉진함과 동시에 각 사업자별로 호스트 컴퓨터를 보유해서 중개업자간에 물건정보교환을 가능케 하고, 각 중개업자는 컴퓨터 단말기를 조작하거나 팩스 등을 사용해서 널리 중개업자끼리 물건정보를 교환할 수 있도록 되어 있다. 또한 각 사업자는 물건정보교환이 원활하게 이루어지도록 윤리규정 등을 정비해서 본 제도를 운영하도록 하고 있다.³²⁾

한편, 인터넷은 컴퓨터 네트워크 집단체로서, 중개업자가 광고의 한 수단으로서 이용하기 시작했다. 지정거래정보망과 인터넷의 가장 큰 차이점은 지정거래정보망이 중개업자간의 정보교환을 위한 한 형태이고, 중개업법상으로도 중개업자간 정보교류를 전제로 규정한 것인데 반해서, 인터넷은 일반공개를 전제로 하고 있으며 규제를 받지 않고 있다. 한편, 지정거래정보망에서 교환하는 정보내용은 일반물건광고와 비교해서도 매우 상세하고 중개업자간을 전제로 하여 시스템 설계되어 있을 뿐만 아니라 공동중개를 그 사고방식의 기본으로 하고 있다. 반면에 인터넷은 기본적으로는 일반공개인 만큼 현재 중개업자가 발신하고 있는 물건정보의 경우에 물건광고 수준인 것이 많고, 실수요자가 중개업자에게 직접 접촉할 수도 있다.³³⁾

1993년 12월 27일 중개업법개정에 따라 지정거래정보망제도를 도입한 이래 호스트 컴퓨터를 사용해서 물건정보교환업무를 실행하는 것이 현재로서는 최선의 선택으로 여겨지며, 중개업자가 지정거래정보망을 이용하는 것도 매년 확대되어 왔다.

32) 이성근, 전제논문, 2001.

33) 이성근, 상제논문, 2001.

다만 앞으로도 지정거래정보망이 그 역할을 충분히 담당하기 위해서는 컴퓨터 기술의 진전 등 그때 그때마다의 정보통신수단의 발달에 대응한 보다 저렴하고 편리한 서비스를 실행할 수 있도록 계속적으로 시스템을 개량해 나갈 필요가 있다. 아울러 그 경우 지정거래정보망에서의 인터넷 기술응용이란 부분도 고려되어야 할 것이다.

실수요자는 가만히 앉아서도 보다 상세하고 알기 쉬운 정보를 얻을 수 있기를 바란다. 그런 만큼 앞으로 중개업계에서 인터넷을 이용해서 물건정보를 실수요자에게 공개하는 것이 일반적이 되리라는 것은 충분히 예상할 수 있는 일이다.

따라서, 이러한 상황들을 먼저 상정한 후에 지정거래정보망이 직접 일반 실수요자에게 물건정보를 제공하는 방법, 예를 들어 중개업법에 근거해서 등록한 뒤에 어느 정도의 기간이 경과하면 바로 자동적으로 인터넷상에 공개하는 방법과 같이 지정거래정보망의 더욱 발전되고 충실한 대책들을 검토할 필요가 있다. 그 경우, 지정거래정보망이 중개업자간의 정보교환이라는 기본 틀을 어떤 식으로 할 것인가, 또 실수요자에게 정보를 공개하는 이상, 어떤 정보를 인터넷에 게재해야 할 것인가에 대한 검토가 필요하게 된다.

그런데, 만약 중개업자간의 정보교환에 대한 제약을 완화하려면 중개업법의 개정이 필요하다. 단, 현행법으로도 지정거래정보망사업자가 중개업자의 위탁을 받아서 해당 중개업자의 물건을 인터넷에 게재하는 것은 가능하다.

어쨌든 앞으로도 지정거래정보망이 부동산유통시장의 중심적인 역할을 담당할 수 있기 위해서는 지정거래정보망제도의 충실성을 통한 투명한 부동산유통시장의 형성과 소비자이익보호를 도모해 갈 필요가 있다. 왜냐하면 인터넷에 의한 개별사업자 또는 사업자단체가 제공하는 정보량에는 한계가 있어서 거기에 형성되는 거래시장이 '사적'인데 반해서, 공익성이 높은 지정거래정보망이 제공하는 정보는 광역적이고 정보량도 많아 법률상 각종 요건을 만족한

다는 점에서 소비자 신뢰에 대응할 수 있는 ‘공적’인 시장이라고 생각할 수 있기 때문이다.

4. 매수대리인의 보급

실수요자가 부동산거래정보망을 이용하여 부동산 제반 물건정보에 점차 쉽게 접근할 수 있게 되면 실수요자의 자기책임에 의한 판단 중요성이 높아지게 되고 실수요자측 입장에 서서 정보판단을 지원하는 중개업자가 필요하게 될 것이다. 아울러 부동산에 대한 전문적인 지식의 요구가 높아지면 기능분화의 움직임도 발생할 것이란 예상이 가능하다. 그런 이유에서 ‘매수대리인’이 하나의 비즈니스로서 자리 매김 하게 될 것이다.

미국에서는 수년 전부터 기존의 중개계약에서는 매수인의 이익을 보호할 수 없다는 실수요자들의 비판에 대응해서 ‘매수대리인’이 증가하고 있다. 이미 미국에서는 14개 주에서 ‘매수대리인’과 ‘매도대리인(seller’s agent)’의 정의 및 책임범위가 법률에 의거해 명확화 되어 있고, 의뢰고객에게 자신이 어느 쪽 대리인인지, 또는 ‘판매점 매수대리인(dual agent, 이른바 이중대리인)’인지를 표명하도록 되어 있다.

일본에서도 인터넷을 이용한 물건정보유통이 보급되어 가는 과정으로서, 실수요자가 매도인으로부터 의뢰 받은 중개업자에게 직접 접촉할 수 있게 되어 매수인으로부터 의뢰 받는 중개업자의 수요가 감소되고 있는 실정이다. 우리나라에서도 인터넷을 이용한 물건정보가 실수요자에게 직접 제공됨에 따라 매수인으로부터 의뢰 받는 중개업자의 수요는 감소될 가능성이 매우 높다.

한편, 부동산은 중개업자와 실수요자와의 사이에 정보·지식의 격차가 큰 재원인 만큼 앞으로 매수인의 이익을 증진한다는 관점에서 중개업자의 양적, 질적인 향상이 요구되리라 예상된다. 아울러 ‘매수대리인’과 유사한 기능을

담당하는 매수인으로부터 의뢰 받는 중개업자에 대한 요구의 증가가 예상된다.

제 3 절 부동산 중개업 현황

1. 부동산중개업자 현황

부동산중개업은 공인중개사와 중개인만이 할 수 있다. 공인중개사란 부동산중개업법에 의한 공인중개사자격을 취득한 자를 말하며, 중개업의 전문화와 과학화를 위해 1983년에 도입되었다.

따라서 공인중개사가 되기 위해서는 자격취득을 위한 필기시험에 합격하여야 하고, 중개업을 하고자 할 때에는 중개사무소의 개설등록을 하여야 한다.³⁴⁾ 반면에 중개인이란 중개법인이나 공인중개사가 아닌 자로서 중개업을 영위하는 자를 말하며, 1983년 이전의 소개영업법에 의해 영업신고를 하고 중개영업을 계속하고 있는 중개업자와 1990년 중개인으로 영업허가를 받아 현재 영업을 영위하고 있는 중개업자가 이에 해당한다. 이와는 달리 중개법인은 자본금 5,000만원 이상의 상법상의 회사로서 중개업만을 영위할 목적으로 설립된 회사를 말한다.

1990년이래 부동산중개업 종사자는 지속적인 감소추세를 보이고 있으나, 공인중개사의 비중은 높아지고 있다. 2002년 9월 현재 부동산중개업에 종사자 수는 법인이 598개, 공인중개사 39,098인, 중개인이 16,876인으로 총56,632개소에 이르고 있다.

작년에 비해 법인은 1.5%에서 1.3%로 줄었으며, 중개인도 38.2%에서 29.8%로 줄었다. 반면에 공인중개사는 60.3%에서 69.0%로 증가하였다.

34) 부동산중개업법 제4조 및 시행령 제3조, 참조

<표 3-1> 부동산중개업자의 등록기준

구 분	개설 · 등록 기준
공인중개사	○ 당해 공인중개사가 법 규정에 의해 사전교육을 받았을 것 ○ 중개사무소(건축법상 사무실로 사용하기에 적합한 건물이어야 함)를 갖추는 것 ○ 2개 이상의 사무소 설치 불가
법 인	○ 자본금 5천만원 이상의 상법상의 회사 ○ 중개업만을 영위할 것을 목적으로 설립될 것 ○ 임원이 공인중개사이거나 중개인이어야 하며, 그 반수이상이 공인중개사일 것 ○ 임원이 사전교육을 받았을 것 ○ 중개사무소(건축법상 사무실로 사용하기에 적합한 건물이어야 함)를 갖추는 것 ○ 주된 사무소의 소재지가 속한 시·군·구를 제외한 시·군·구별로 1개소 이내의 분사무소 설치 가능

자료 : 부동산중개업법 제4조, 제11조 및 시행령 제5조, 제19조의3, 참조

<표 3-2> 연도별 부동산중개업자 현황

연도별	총 계	법 인		개 인			
				공인중개사		중 개 인	
1991	55,379	482개	0.9%	15,584명	28.1%	39,313명	71.0%
1995	41,794	321개	0.8%	14,125명	33.8%	27,348명	65.4%
1996	40,813	220개	0.5%	16,091명	39.4%	24,502명	60.1%
1997	41,424	202개	0.5%	18,251명	44.1%	22,971명	55.4%
1998	40,085	175개	0.4%	18,565명	46.3%	21,345명	53.2%
1999	44,428	418개	0.9%	24,131명	54.3%	19,879명	44.8%
2000	45,845	617개	1.3%	26,452명	57.7%	18,776명	41.0%
2001	47,489	693	1.5%	28,644	60.3%	18,152	38.2%
2002	56,632	598	1.2%	39,098	69.0%	16,876	29.8%

자료 : 전국부동산중개업협회, 통계자료, 2002.

<표 3-3> 지역별 중개업자 개업추이 현황

구분	계	공인중개사	중개인	중개법인
계	56,632 (100%)	39,098 (69.0%)	16,876 (29.8%)	598 (1.2%)
서울	19,047	11,672	7,167	208
부산	3,096	2,236	777	23
대구	2,361	1,733	586	42
인천	3,898	3,004	869	25
광주	1,091	551	518	22
대전	1,876	1,399	451	26
울산	614	394	217	3
경기	16,344	13,056	3,191	97
강원	754	472	263	19
충북	971	562	377	32
충남	1,222	683	525	14
전북	1,041	594	411	36
전남	713	347	355	11
경북	1,190	726	456	8
경남	2,035	1,368	643	24
제주	379	301	70	8

자료 : 건설교통부 통계자료, 2002. 9.

2. 부동산중개업자의 업무범위

부동산중개업무는 공인중개사, 중개인 그리고 중개법인만이 할 수 있으므로, 비록 다른 법령에서 직접 제한규정을 두지 않고 있다 하더라도, 중개업무는 다른 자격자가 할 수 없는 것으로 해석된다. 다른 전문업법에서도 중개업자의 겸업을 간접적으로 제한하는 경우도 있다. 예를 들어 법무사법은 공인중개사와 행정사를 법무사의 사무원으로 고용할 수 없다고 명시하고 있는 것이 그러하다.³⁵⁾

부동산중개업법은 중개를 “중개대상물에 대하여 거래당사자간의 매매·교환·임대차 기타 권리의 득실·변경에 관한 행위를 알선하는 것”으로 정의하고 있으며, 중개업을 “타인의 의뢰에 의하여 일정한 수수료를 받고 중개를 업으로 하는 것”으로 정의하고 있다.

종래에는 중개법인은 원칙적으로 중개업 외의 다른 영업을 하지 못하도록 겸업을 제한하던 것을, 2000년 1월 법개정을 통해 본업인 중개업무 이외에 상업용 건축물 및 주택의 임대관리 등 부동산의 관리대행, 부동산 이용 및 개발에 관한 지도 및 상담, 중개업자를 대상으로 한 중개업의 경영기법 및 경영정보의 제공, 대통령령이 정하는 주택 및 상가의 분양 대행, 기타 중개업에 부수되는 업무 등을 겸업할 수 있도록 하였다. 그러나 중개업자는 매매업은 물론 고객과의 직거래를 할 수 없으며, 이를 위반한 자에 대하여는 등록을 취소할 수 있도록 하고 있다.

또한 중개업자들은 자격증 소지유무에 따라 업무지역을 달리하고 있다. 법인 및 공인중개사는 전국을 대상으로 중개업무가 가능하고, 중개인은 당해 사무소가 소재하는 특별시·광역시·도의 관할구역으로 한정되어 있다. 그러나 중개인의 경우에도 부동산거래정보망에 가입하고 이를 이용하여 중개하는

35) 법무사법 시행규칙 제37조 1항, 참조

경우에는 당해 정보망에 공개된 관할구역 외의 중개대상물을 중개할 수 있도록 하고 있다.

<표 3-4> 부동산중개업자의 업무영역 및 금지행위

구 분	업 무 영 역	금지행위
법 인	○ 업무지역 : 전국 ○ 다음 업무 외에는 겸업제한 - 중개업 - 부동산의 관리대행 - 부동산의 이용·개발상담 - 중개업자에 대한 경영정보 제공 - 주택 및 상가분양 대행(주택건설 촉진법의 적용을 받지 않거나 미 분양된 것) - 경매·공매대상 부동산에 대한 권리분석 및 취득 알선 - 주거이전에 부수되는 용역의 알선	○ 중개대상물의 매매를 업으로 하는 행위 ○ 부동산의 분양·임대 등과 관련있는 증서 등의 매매·교환 등을 중개하거나 그 매매를 업으로 하는 행위 ○ 중개의뢰인과 직접 거래하거나 거래당사자 쌍방을 대리하는 행위 ○ 탈세를 목적으로 소유권 보존등기 또는 이전등기를 하지 아니한 부동산이나 법령의 규정에 의하여 전매 등 권리의 변동이 제한된 부동산의 매매를 중개하는 등 부동산투기를 조장하는 행위
합 동 사무소	○ 업무지역 : 공인중개사 및 중개인의 업무지역에 따름	
공 인 중개사	○ 업무지역 : 전국	
중개인	○ 업무지역 : 당해 사무소가 소재하는 특별시·광역시·도의 관할구역 - 단, 정보망을 통해 이루어지는 경우는 전국	

자료 : 부동산중개업법 제9조, 제9조의2, 제15조 및 시행령 제19조의2, 참조

3. 손해배상책임과 업무보증

중개업자가 중개행위를 함에 있어서 고의 또는 과실로 인하여 거래 당사자에게 재산상의 손해를 발생하게 한 때에는 손해를 배상할 책임이 있다. 마찬가지로 중개업자가 자기의 중개사무소를 다른 사람의 중개행위 장소로 제공함으로써 거래당사자에게 재산상의 손해를 발생하게 한 때에는 손해를 배상할 책임이 있다.

법인 및 개인중개업자는 부동산거래활동과정에서 발생할지 모르는 소비자의 손해를 배상하기 위하여 1989년 부동산중개업법을 개정하여 보증보험 또는 부동산중개업협회의 공제에 가입하거나 사무소 소재지를 관할하는 공탁기관에 공탁하도록 하고 있다.

그 금액은 종래 개인인 중개업자의 경우 2천만원 이상, 법인인 경우 5천만원 이상이었으나, 각각 5천만원과 1억원으로 상향 조정되었다. 그러나 예외적으로 농업협동조합법에 의하여 단위농업협동조합이 부동산중개업을 하는 때에는 1000만원 이상의 보증보험 가입, 공제가입 또는 공탁하도록 되어 있다. 또한 중개업자가 손해배상책임을 보증하기 위하여 보증보험이나 협회 공제회에 가입할 수도 있고, 사무소 소재지를 관할하는 공탁기관에 현금 또는 국공채로 공탁할 수 있다.

4. 검인계약제도의 실태

검인의 신청은 당사자, 공인중개사, 법무사, 변호사가 할 수 있으나 실제로는 거의 법무사에 의해 이루어지고 있다. 이 과정에서 문제가 되는 것이 거래가액을 허위로 신고하는 것이다. 부동산의 거래시 매수인은 취득세, 등록세, 교육세 등을 내야하고 매도인은 양도소득세에 대한 신고의무가 있다. 이

들 세금 납부의 근거로 검인계약서가 이용되는데 이 검인계약서에 기재된 거래금액이 취득관련 세금의 근거가 된다.³⁶⁾ 이러한 제도가 검인계약서를 거짓으로 작성하는 동기가 되고 있다. 이러한 것은 실제 거래금액을 정확히 기재하는 것이 옳지만 실제 거래금액을 기준으로 하였을 때 부과되는 세금이 너무 과중한데 그 원인이 있다고 할 수 있다. 따라서 매수인, 매도인은 모두 거래금액을 줄여서 신고함으로써 관련 세금을 적게 내려고 한다. 이러한 관행은 부동산거래의 정확한 실상을 왜곡하여 부동산에 대한 정보의 왜곡을 가져와 간접투자 등 새로운 부동산투자에 걸림돌로 작용한다. 대부분의 거래당사자는 검인계약서의 실효성을 전혀 인정하지 않고 있다.

거래가액의 불투명성은 특정한 부동산의 실지 가액을 파악하기 어려우며 객관적인 매매사례의 자료를 만들 수 없게 한다. 외국인들이 우리 나라에 와서 부동산시장의 불투명성으로 인해 부동산거래를 불신하고 이것이 궁극적으로는 부동산중개업자를 불신하는 요소로 작용하게 된다.

검인계약서제도는 현재 신청자격을 당사자, 법무사 및 변호사, 중개업자로 다원화함으로써 무허가 중개업자의 중개행위를 근절할 수 없어 부동산 투기가 가능하게 되고, 법무사의 도움으로 이중계약서를 작성 세금포탈이 조장되고, 부동산중개업자의 부가가치세 누락이 쉬워져 국가의 조세정책의 수립에 객관적 자료를 제공해 주지 못하고 있다.

5. 부동산중개수수료 체계

수수료는 부동산중개서비스의 대가로서, 중개업자는 거래 성립시 중개업무에 관하여 중개의뢰인으로부터 소정의 수수료를 받는다. 그러나 중개업자의

36) 취득세 거래금액의 2%, 등록세 거래금액의 3%, 교육세 등록세액의 20%, (부동산등기 특별조치법 제3조).

고의 또는 과실로 인하여 중개의뢰인간의 거래행위가 무효·취소 또는 해제된 경우에는 수수료를 받을 수 없다. 그리고 중개업자는 중개대상물의 권리관계 등의 확인에 소요되는 실비도 받을 수 있다.

<표 3-5> 현행 부동산 중개수수료 요율체계

구 분	종 전			현 행		
	거 래 가 액	요율 (%)	한도 (천원)	거 래 가 액	요율 상한(%)	한도액 (천원)
매매 · 교환	5백만원미만	0.9	35	5천만원미만	0.6	250
	5백만원이상 1천만원미만	0.7	60			
	1천만원이상 3천만원이하	0.6	150			
	3천만원이상 5천만원미만	0.5	200			
	5천만원이상 1억원미만	0.4	300	5천만원 이상 2억원 미만	0.5	800
	1억원이상 2억원미만	0.3	500			
	2억원이상 4억원미만	0.25	800	2억원이상 6억원미만	0.4	한도액 없음
	4억원이상 8억원미만	0.20	1,200			
	8억원이상	0.15	3,000	6억원이상(일반주택을 제외한 중개대상물)	0.2-0.9%내에서 상 호 협의하여 결정	
임대 차등	1백만원미만	0.8	7	5천만원미만	0.5	200
	1백만원이상 5백만원미만	0.7	30			
	5백만원이상 1천만원미만	0.6	50			
	1천만원이상 3천만원미만	0.5	120			
	3천만원이상 5천만원미만	0.4	150			
	5천만원이상 1억원미만	0.3	250	5천만원이상 1억원미 만	0.4	300
	1억원이상 2억원미만	0.25	400	1억원이상 3억원미만	0.3	한도액 없음
	2억원이상 4억원미만	0.20	600			
	4억원이상	0.15	1,500	3억원이상(일반주택을 제외한 중개대상물)	0.2-0.8%내에서 상 호 협의하여 결정	

자료 : 전국부동산중개업협회

2000년7월 29일부터 시행, 서울시 부동산중개수수료 및 실비의 기준과 한도 등에

관한 조례 (2001. 1. 5 개정)

중개수수료는 중개의뢰인 쌍방으로부터 각각 받되, 그 한도는 매매·교환의 경우에는 거래가액에 따라 0.2%에서 0.9% 이내로 하고, 임대차등의 경우에는 거래가액에 따라 0.2에서 0.8% 이내로 한다. 그리고 실비의 한도는 중개대상물의 권리관계 등의 확인에 소요되는 비용으로 하되, 중개업자가 영수증 등을 첨부하여 매도·임대 기타 권리를 이전하고자 하는 중개의뢰인에게 청구할 수 있다. 수수료와 실비는 이상과 같은 범위 내에서 특별시·광역시 또는 도의 조례로 정한다. 그 밖에 중개업자는 중개대상물의 소재지와 사무소의 소재지가 다른 경우에는 그 사무소의 소재지를 관할하는 시·도의 조례로 정한 기준에 따라 수수료와 실비를 받아야 한다.

이와 같은 법정수수료의 기준에 따라 광역자치단체는 수수료의 체계를 조례로 정하고 있다.

6. 부동산거래정보망 체계

최근 선진국에서 매도자와 매수자 그리고 중개업자 모두에게 이익이 되는 제도로 선호되고 있는 부동산거래정보망 제도는 그 동안 우리가 익숙해온 일반중개계약과 같은 매도자와 매수자를 단순 연결하는 알선·중개형태의 중개제도하에서는 성공할 수 없는 제도이다. 그러나 우리 나라에서는 1993년 부동산중개업법을 개정하면서 부동산거래정보망의 지정과 이용이 제도화되었다. 부동산거래정보망은 매물정보를 컴퓨터를 활용한 정보네트워크에 올려 다수의 중개업자가 동시에 중개할 수 있도록 하기 위한 것으로 중개업자 상호간에 부동산매매 등에 관한 정보의 공개와 유통촉진, 투명한 거래질서를 확립하기 위한 제도이다.

부동산중개업법은 중개업자 상호간에 부동산매매 등에 관한 정보의 유통을

촉진하고 공정한 부동산거래질서를 확립하기 위하여 부동산거래정보망을 설치·운영할 자를 지정(거래정보사업자)할 수 있도록 하고 있다.³⁷⁾ 거래정보사업자는 중개업자로부터 의뢰 받은 중개대상물의 정보에 한하여 공개하여야 하며, 의뢰 받은 내용과 다르게 정보를 공개하여서는 안 되는 의무가 부과되어 있다.³⁸⁾ 만약 거래정보사업자가 이에 위반하여 정보를 공개하였을 때는 거래정보사업자의 지정을 취소할 수 있다.³⁹⁾ 그리고 중개업자는 부동산거래정보망에 중개대상물에 관한 정보를 허위로 공개하여서는 아니 되며, 당해 중개대상물의 거래가 이루어진 때에는 이를 지체없이 당해 거래정보사업자에게 통보하여야 한다.⁴⁰⁾

전국 50,000여 중개업자중 컴퓨터 보유업소가 55% 정도 되고 그 중에서도 정상적인 매물관리 프로그램을 운영하는 업체는 8000여개 정도 된다. 총 중개업수에 비해 17%정도이다. 또한 이 8000여점 중에서 서울 수도권이 약 5000여점으로 60% 이상을 차지하고 있어 거래정보의 이용지역이 편중되어 있음을 알 수 있다. 물론 비율상으로 보면, 엄청 낮아 보이지만 사실은 대단한 증가율이다. 우리 나라에 거래정보망이 정착 된지가 이제 겨우 3년 여에 불과하기 때문이다. 그만큼 우리 중개업계의 정보화 대처속도가 빠르다는 것이다. 이 추세라면 앞으로 3~5년 후면 과반수 이상이 거래정보망을 이용하게 되고 전국을 묶는 네트워크의 구축이 원활하게 되지 않을까 생각된다.⁴¹⁾

이러한 거래정보사업자 외에 현재 분당, 평촌 등의 신도시지역과 서울 상계동등 대규모 아파트단지가 입지한 지역에서도 개별적인 거래정보망 제공업체가 존재하여 나름대로의 수익사업을 하고 있다. 그러나 법에서 정한 기준

37) 부동산중개업법 제16조5 제1항, 참조

38) 동조 제4항, 참조

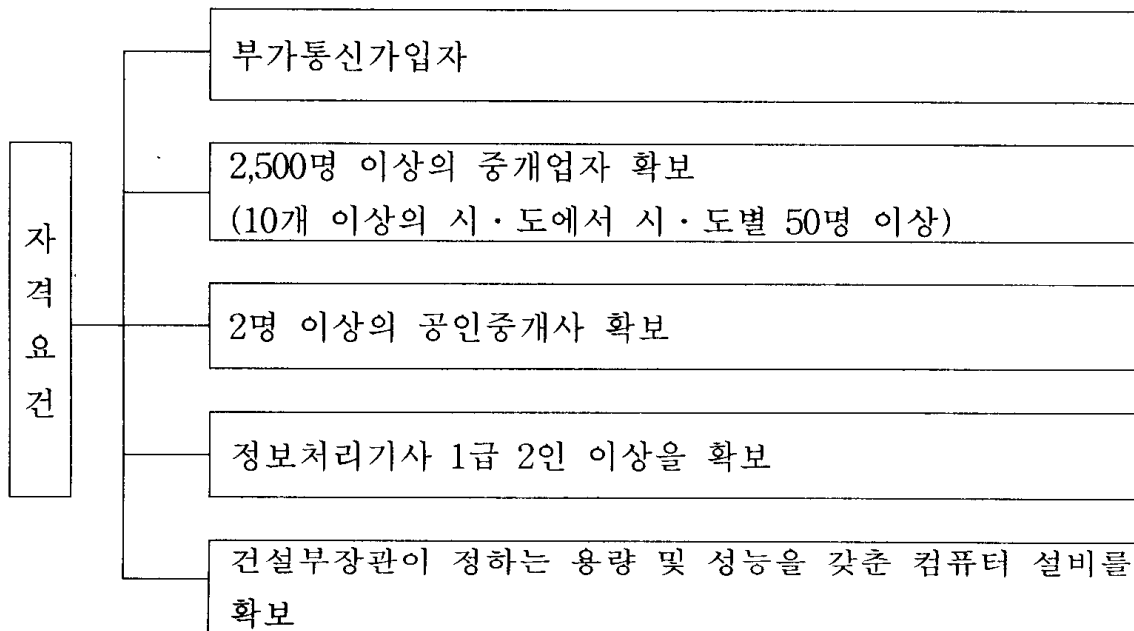
39) 동조 제5항, 참조

40) 동조 제6항, 참조

41) 김병원, 부동산 중개업소 거래정보망에 대하여, 한국부동산정보통신(주), 2002, 10. 21

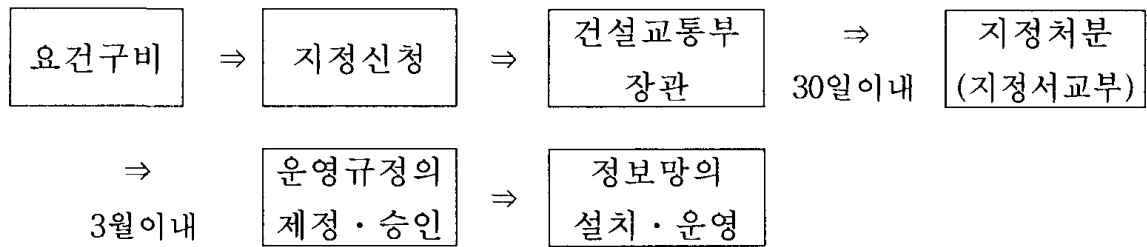
이 지켜지지 않고 있다. 또한 거래정보망의 운영이 현재 민간의 자율경쟁에 맡겨진 채, 거래정보사업자별로 독자적인 프로그램을 개발함으로써 데이터의 통합활용이 어렵고 중복투자로 인해 낭비가 많다는 지적이 있다.

부동산 거래정보망의 법적 근거는 부동산중개업법에 있으며, 거래정보 사업자로 지정 받기 위해서는 통신사업자로 등록해야 하므로 거래정보사업에 관련된 법규는 부동산중개업법과 전기통신사업법을 대상으로 한다. 우리나라 부동산중개업법상⁴²⁾ 거래정보사업자의 지정요건 [그림 3-5], 지정절차 [그림 3-6], 거래정보망 운영규정의 내용 [그림 3-7]을 살펴보면 다음과 같다.

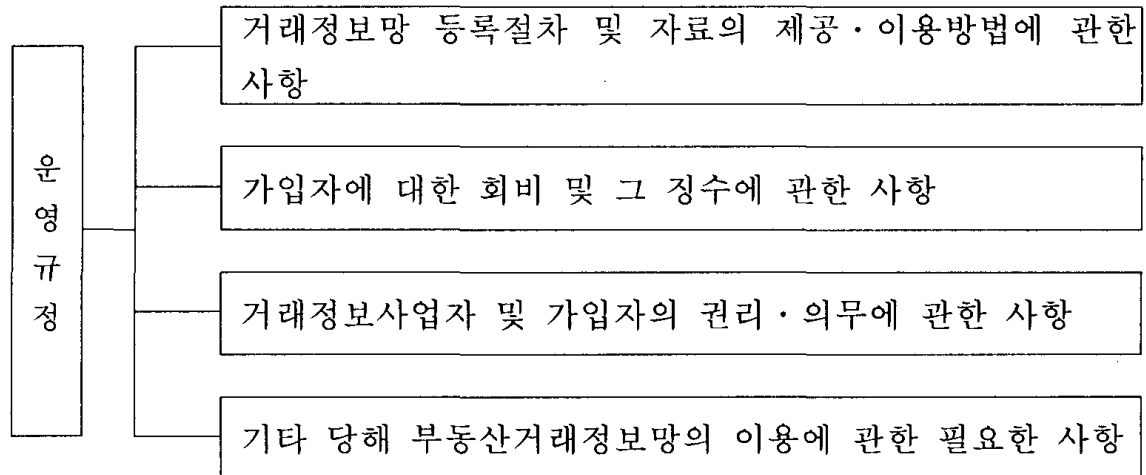


[그림 3-5] 거래정보사업자의 지정요건

42) 부동산중개업법 제16조의5 및 시행규칙 제14조의4, 참조



[그림 3-6] 거래정보사업자의 지정절차



[그림 3-7] 거래정보망 운영규정의 내용

제 4 장 부동산중개업의 문제점 및 개선방안

제 1 절 우리 나라 부동산중개업의 문제점

1. 우리 나라 부동산서비스업의 전반적 문제점

지금까지 살펴본 것처럼 부동산환경이 급변하고 있으며, 부동산서비스업도 종래의 고루하고 부정적인 이미지를 털어 내고 전문지식산업으로 자리잡아가고 있다. 그러나 우리 나라의 경우 이러한 세계적인 변화에 대응하지 못하고 있고, 여전히 전통적인 방법과 이미지를 고수하고 있다. 우리 나라 부동산업이 안고 있는 문제점 중에서 가장 기본적인 것은 부동산업의 불투명성과 정보 하부구조(information infrastructure)의 부재에 따른 토대의 부실이다. 그동안 중앙정부 주도의 급속한 경제성장의 결과 부동산시장에서 부동산가격이 자산으로서 어느 정도의 수익률(yield)을 내느냐에 의해 결정되는 것이 아니라, 항상적인 자산가격 상승을 전제로 하는 투기적(speculative) 행태로 결정되었다. 따라서 부동산업을 과학적으로 접근할 수도 없었고, 그렇게 해야 할 필요성도 느끼지 못했던 것이다. 그러나 국제통화기금(International Monetary Fund : IMF) 체제 이후 우리 나라 부동산시장구조의 부실이 여실히 드러나고 있으며, 그 중에서도 불투명성과 정보부재가 두드러져 외국인 투자유치에 장애로 작용하고 있다.⁴³⁾

두 번째 지적할 수 있는 것은 사회경제적 환경변화에 따른 다양한 부동산 개발수요에 적절히 대응하지 못한다는 것이다. 사회경제적인 구조변화는 공간적 측면의 변화를 수반하고 있으며, 이것은 부동산개발에 대한 수요가 과

43) 김용창, 전제논문, 2001.

거에 비해 달라졌다는 것을 의미한다. 그러나 우리나라의 부동산개발은 일방적인 공급중심의 방식이었다. 부동산을 개발하는 사람이 굳이 부동산의 부가가치를 높이기 위해 더 창조적인 지식을 갖추어야 할 필요도 없었고, 일단 지어놓으면 매매가 이루어지고 또 사용되기 때문에 부동산수요의 세밀한 변화에 민감할 필요가 없었던 것이다. 이러한 구조는 부동산분야의 연구개발 투자를 소홀하게 만들고, 지식집약적 산업으로 자리매김하는데 장애로 작용하고 있다.

세 번째는 여전히 전근대적인 부동산 금융 관행에 의존하고 있다는 것이다. 우리 나라 부동산업의 금융방식은 대부분 간접금융에 의존하였다. 부동산은 보유자체로 큰 자본이득의 원천이 되었기 때문에 건설업에서 부동산을 개발할 때는 부동산(부동산개발이득)을 담보로 하는 간접금융이 손쉬운 방식이었다. 그러나 국제통화기금(International Monetary Fund : IMF) 이후 부동산과 개발차익을 담보로 한 간접금융은 더 이상 유지되기가 어렵게 되었다. 현대세계는 금융자본이 지배하는 시대이며, 다양한 금융공학기법들이 부동산을 비롯한 자본조달에 사용되고 있기 때문에 이러한 전근대적인 부동산금융 구조로는 경쟁력을 유지할 수 없다.

네 번째는 부동산유통구조의 전근대성이다. 일본과 마찬가지로 부동산업 자체가 낮은 자기자본비율, 영세한 규모, 높은 진입과 퇴출비율 및 이직율, 높은 고정자 취업, 많은 겸업이라는 특성을 보이고 있기 때문에 정보화와 고급첨단서비스기술의 도입을 어렵게 하여 부동산 유통근대화의 장애가 되고 있다. 소규모 업체중심의 인적노력만으로는 기업적인 생산성, 사업성을 확보할 수 없으며, 단지 생계적인 차원에서 유통 중개업무가 이루어질 수밖에 없다.⁴⁴⁾

44) 이용우, “21세기 부동산중개제도 선진화를 위한 문제점과 개선방안”, 감정평가논집 제10집, 2000. 2.

2. 부동산중개제도의 문제점

1) 중개수수료 체계의 비현실성

부동산중개업법의 제정배경은 중개업자를 적절히 규율하여 부동산거래질서를 확립하기 위한 것이기 때문에 부동산산업을 육성하기보다는 부동산중개자 규제위주로 규정되어 있는 것이 사실이다. 그러나 부동산중개업법이 국민의 재산권을 보호하기 위한 법이기 때문에 이 목적실현을 위하여 업자에 대한 최소한의 규제는 필요하나 과도한 규제는 민간의 창의와 능률성을 저해할 수 있다.⁴⁵⁾ 부동산중개업법의 제7차, 제8차 개정은 법률상 규제를 완화하기 위한 것으로 규제를 상당한 수준의 폐지 또는 완화가 이루어져 중개업자의 불만은 상당히 해소되었다라고 볼 수 있으나 아직도 중개수수료 징수 한도를 법으로 묶어놓고 있기 때문에 거래가 성립되었을 경우, 중개업자는 법정수수료율을 초과하는 수수료를 요구하고 있어 중개업자와 의뢰자간의 분쟁이 빈번한 실정이다. 중개업자는 이러한 비현실적인 중개수수료 수준으로는 보다 나은 서비스를 제공할 수 없다는 불만을 가지고 있다.

최근 과도한 수수료를 받은 부동산중개업자를 처벌할 수 있도록 규정한 부동산중개업법 조항은 헌법에 위배되지 않는다는 헌법재판소의 결정이 나왔다. 부동산 중개업법과 그 시행규칙(건설교통부령)은 매매 교환의 경우 중개수수료를 거래가액에 따라 0.2~0.9% 이내로, 임대차 등의 경우 0.2~0.8% 이내로 하고 이를 어길 경우 1년 이하의 징역 또는 1000만원 이하의 벌금에 처하도록 하고 있다.⁴⁶⁾

45) 이재홍. 부동산중개업의 문제점과 정책적 대안 연구, 부동산정책연구1호, 2000, pp.127~128.

46) www.tozzi.co.kr/news/news_main. 법정한도 초과한 부동산수수료 처벌 합헌, 2002년 06월 29일.

2) 업무영역의 제한 문제

최근, 시장개방·국제화 등의 추세에 발맞춰 수요자들의 부동산에 대한 서비스 욕구는 매우 종합화·다양화되어 가고 있다. 그러나, 현행 부동산중개업법에서 제공할 수 있는 서비스는 단순히 알선·중개서비스로 제한하고, 지리적 범위도 제한되어 있어 고객에게 부동산 거래에 따른 양질의 종합서비스를 제공하지 못하고 있는 실정이다. 이 때문에 부동산 관련 무자격·무허가 업체가 난무하고 있으며, 대외개방에 따른 종합서비스 기능을 갖춘 외국의 대형 부동산업체 진출에 대비한 경쟁력 확보 역시 매우 취약한 실정이다.

대외시장 개방에 대비하기 위해서는 우선 부동산 관련 서비스업의 모법인 부동산중개업법을 개정하여 부동산 관련 서비스의 종합화를 도모, 국민편익 증대와 대외개방에 따른 경쟁력 확보를 기하여야 할 것이다. 이와 함께 부동산중개업자의 수입을 중개·알선에 의한 수수료에만 의존할 것이 아니라 외국의 예와 같이 부동산 관련 종합서비스 수행이 가능하도록 업무영역을 확대할 필요가 있다. 즉, 부동산 유통시장을 규율하는 부동산중개업법에 부동산 분양대행업, 부동산 컨설팅업, 부동산취득 대행업 등 부동산 관련 서비스를 다양하게 규정하여 국민에게 양질의 종합서비스를 제공할 수 있도록 할 필요가 있다.⁴⁷⁾

3) 중개업자 보호규정 결여

현재 우리 나라에서 일반적으로 행해지고 있는 중개계약제도는 '일반중개 계약제도(open listing system)'로서 이는 의뢰인이 불특정 다수의 중개업자에게 거래 물건을 의뢰함으로써 중개업자간의 경쟁적인 중개를 유도하는 것이다. 이 경우 중개업자가 중개의뢰인에게 거래상대방을 소개하였으나 중개업자를 배제하고 거래당사자가 직접 거래하는 경우가 많이 발생하고 있다.

47) 이용우, 전계논문, 2000. 2.

그러나, 이 경우 중개업자의 보수청구권에 대해서는 규정이 없어 많은 피해를 보고 있으며, 이러한 비현실적인 보수체계에서는 중개업자가 이에 대한 소송 자체를 포기하는 경우가 많았다.

1993년 부동산중개업법의 개정으로 '독점중개계약제도'(exclusive agency listing)가 도입되었으나, 구속력이 결여되어 일반적으로 활용되고 있지 못하는 실정이다. 일본에서는 중개업자의 보호규정을 두어 중개업자를 배제하고 3년 이내에 중개업자의 소개에 의해 알게 된 거래상대방과 직접거래를 하는 경우에는 중개업자의 보수청구권을 인정하고 있다.

4) 부동산 광고에 대한 규제 결여

현재 부동산 광고에 대한 적절한 규제가 없어 생활정보지·컴퓨터 통신 등을 통해 부동산에 대한 알선·전시 매체 역할을 하고 있다. 생활정보매체를 통해 부동산 거래를 할 경우 물건의 확인설명 의무 및 손해배상 장치가 없어 부동산 사고가 다발하고 있으며, 이러한 행위를 제재할 근거가 마련되기 전까지는 중개업권의 침해는 계속될 전망이다. 이는 중개업자의 수입을 감소시키는 원인이 될 뿐만 아니라, 거래질서의 문란으로 중개업계의 위상과 전문화에 커다란 걸림돌이 되고 있다.

5) 외국 부동산업자에 관한 규정 결여

외국 부동산업자는 부동산의 개발업·분양업·관리업·중개업·임대업 등을 영위할 수 있다. 이들 업무영역 중에서 이미 중개업은 지난 '96년 개방된 상태이며 그 외의 업무는 지난해 대부분 개방되었다. 이러한 시장의 환경변화에도 불구하고 현행 부동산중개업법은 외국 부동산업자에 관한 제도적 장치 등이 명확히 규정되어 있지 않고 있다.

3. 부동산거래정보망 체계의 문제점

1) 중개업권 침해현상

'90년대 초반부터 시작된 생활정보지로 인한 중개업권 침해 현상은 이제는 개인용 컴퓨터(Personal Computer :PC)통신이나 전화, 인터넷 등 다양한 매체를 통하여 급격하게 증가되고 있다. 최근에는 중개업자 무용론이 대두되는가 하면, 정보사회에 대한 맹신론자나 일부 개인용 컴퓨터(Personal Computer :PC)통신사업자는 일반인들간의 직거래를 일생의 목표라고 호언하는 사례까지 나타나고 있다. 중개업권 침해의 원인을 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

(1) 시장변화에 대한 대응 미비

중개업계의 고객인 국민들은 정보사회 발달에 따라 중개업소를 방문하여 다양한 부동산거래에 관련 정보의 취득을 원하나, 대부분의 중개업소에서는 종래와 같은 낮은 수준의 정보만 제공하는 등 고객의 변화에 적절하게 대응하지 못해 부동산 거래 전문가인 중개업자로부터 정보욕구를 충족하지 못한 국민들은 때맞춰 생겨난 생활정보지 등 신종 정보전달매체들을 적극 이용하게 되고, 개인용 컴퓨터(Personal Computer :PC)통신 등 신종 매체들이 생겨날 때마다 앞다투어 이용하고 있는 것이다.

(2) 중개업계의 정보에 대한 인식부족 및 관리 미비

생활정보지와 같은 정보전달매체를 보다 많은 국민들이 이용하기 위해서는 기본적으로 수록된 정보량이 풍부해야 됨으로, 생활정보지 사업자들은 정보량 부족 문제를 해결하기 위하여 업소 홍보를 미끼로 삼았으며, 지금도 정보량이 부족한 생활정보지업자들은 유독 중개업자에게만은 할인혜택을 부여하

는 등 매물정보 확보에 열을 올리고 있다.

이러한 행태는 현재의 인터넷이나 개인 컴퓨터(Personal Computer :PC)통신을 통한 직거래업자들에게 동일하게 답습되고 있으며, 대부분의 직거래업자들은 중개업자들에게 홍보를 미끼로 매물정보와 시세정보 등을 확보하기 위해 노력하고 있다. 일부 중개업자들은 자신이 제공한 정보가 자신을 포함한 전체 중개업권을 침해한다는 사실을 인식하지 못한채 이에 적극 호응하고 있으며, 최근에는 생활정보지회사에서 부동산중개체인점을 개설하는 사례도 나타나고 있는 실정이다.

(3) 일부 중개업자의 개인주의(공동중개의식 결여)

중개업권 침해 문제에 대응하기 위해서는 전체 중개업계의 매물정보량 공유를 위한 공동중개 등의 적극적인 대응방안이 마련되어야 하나, 일부 중개업자의 개인주의는 이러한 방안 마련에 장애가 되고 있다. 특히, 중개업자 상호간의 신뢰성 결여는 심각한 문제로서, 예를 들어 일부 중개업자의 경우에는 생활정보지 등을 통해 자신의 보유한 매물을 광고하면서, 중개업자 상호간의 공동중개는 꺼려하는 사례도 있으며,

공동중개의 장점인 거래활성화로 인한 수입증가 보다는 확인되지 않은 단점만을 우려한 일부 중개업자의 개인주의 역시 장애요인 중 하나이다.⁴⁸⁾

(4) 부동산 시장의 혼란

신종매체로 인한 중개업권 침해 현상이 점차 심화될 경우 현재 일부에서 제기되는 “중개업자 무용론”이 점차 확산될 것이며, 이와 비례하여 무허가중개업이나 개인간의 거래로 인한 부동산사고 급증 등 거래질서 혼란 현상이 크게 늘어날 것이다. 이러한 문제를 방지하기 위해서는 정부차원의 적절한

48) 이성근, 공인중개사 제도의 문제점 및 개선방안, 부동산정책연구, 제2집, 2001, pp.19~20.

대책이 마련되어야 할 것이며, 중개업계 역시 중개업권 수호 차원에서의 적극적인 대응방안을 마련해야 할 것이다.

제 2 절 우리 나라 부동산 중개업의 개선방안

부동산중개업자가 국민에게 양질의 서비스를 제공하기 위해서는 부동산 거래와 관련된 제반 서비스가 중개사무소에서 종합서비스로 이루어져야 한다. 일반 국민들이 종래와는 달리 중개업자에게 단순 중개를 넘어서서 다양한 서비스의 제공을 요구하고 있고, 서비스 시장의 개방으로 외국의 중개업자와 경쟁이 필연적이므로 이에 대한 대책수립이 시급하다. 문제는 이렇게 급격하게 변화하는 부동산시장에서 현행 중개업법은 이를 수용하지 못하고 있다는 점이다. 현재 국내 중개업자는 그 업무에 있어서도 한정되어 있을 뿐만 아니라 이로 인하여 영세성에서 탈피하지 못하고 있다.

만일 자본력과 조직력을 갖춘 외국의 중개업자가 국내에 본격적으로 진출하는 경우 우리의 중개서비스시장은 이들에게 잠식당할 수밖에 없다. 뿐만 아니라 외국의 중개업자는 단순 중개알선 이외에 금융서비스에 이르기까지 종합서비스를 제공함으로써 많은 노하우를 축적하고 있는 상황에서 현행의 부동산중개업법은 이들과 경쟁하여 우리의 중개시장을 지키기에는 너무나 미흡하다. 따라서 국내 중개업자가 선진외국과 같이 부동산관련 종합서비스를 수행할 수 있도록 중개수수료 현실화, 업무영역 확대 등이 시행되어야 한다.

1. 부동산 중개제도의 개선

1) 중개수수료 체계 개선

현행 중개수수료는 그 동안의 물가상승과 유사업종의 수수료 인상 등에 비해 형평성과 현실성이 무시되는 등 최소한의 생존권조차 보장받을 수 없는 수준이다. 현행 중개업자 업무의 전부가 중개 내지는 알선이라고 규정하고 있는 중개업법의 수수료 체계가 고객에 대한 다양한 서비스를 제공하고 용역을 받는 것으로 개념이 바뀌어야 한다. 보수는 용역에 대한 대가이므로 업무의 종류 및 난이도, 서비스의 양과 질에 따라 고객과의 합의에 의해 자율적으로 조절할 수 있어야 한다. 고객과의 합의에 의해 자율적으로 보수를 정하게 하여 부동산거래업자간에 경쟁을 유도하고 궁극적으로 중개서비스의 양과 질을 향상시켜 소비자를 보호해야 한다.

외국의 경우에도 보수액에 대한 상한선은 정하고 있으나 원칙적으로 그 범위 내에서 거래업자와 고객이 자율적으로 보수를 약정하도록 하고 있다. 미국은 중개업자가 부동산 거래를 완성시켜 주기까지는 관계서류가 무려 30여 가지 이상 첨부되는 등 최선의 서비스를 제공하고 그에 대한 보수는 거래가액의 6%선에서 이루어지고 있다. 일본의 경우도 중개보수는 거래 가액의 3~5%(쌍방간)선에서 결정되고 있다. 이제 우리도 대외개방에 따른 대외경쟁력 강화와 중개서비스 향상을 위해 부동산중개수수료 체계를 중개업자가 지고 있는 책임에 부응하는 적절한 수준으로 조정하여야 한다. 현 중개수수료에 대한 관행적 실태와 종합적인 현실상황을 감안해 볼 때 거래가액의 1%선에서 그 기준을 정하고 이 범위 내에서 중개업자와 의뢰인간의 의견을 충분히 반영해 자율적으로 결정하도록 하는 것이 바람직할 것으로 보인다. 이렇게 자율적으로 수수료를 결정하게 될 경우 소비자 입장에서는 같은 값이면 양질의 중개서비스를 제공하는 중개업자를 찾게 될 것이고, 더불어 중개업자

간 상호 서비스 경쟁력 제고에도 큰 효과가 있을 것이다.

2) 중개업자의 업무범위 개선

업무확대 내용으로는 부동산의 분양대행과 매매업, 해외부동산 중개, 컨설팅, 경매·공매부동산의 권리분석 및 취득 대행, 금융·보험 알선 업무, 관리대행, 거래와 관련한 허가·신고·검인신청의 대행업무 등을 들 수 있다. 미국의 경우 소비자 수요에 따라 탄력적으로 대체할 수 있도록 종합적인 거래업무를 취급하는 중개사와 단편적인 업무를 취급하는 판매사로 자격기준을 구별하고 있으며, 일본은 부동산 개발업자·분양업자·관리업자·임대업자에 따라 개별적인 자격기준은 두고 있지 않고 부동산 거래업자가 이들 업무를 전부 취급할 수 있게 하고 있다. 중개업자의 업무영역이 확대되면 소비자에 대한 다양한 서비스 제공은 물론 부동산 거래업자간의 차별화 등이 이루어져 서로간에 믿음이 형성 될 것이다.

3) 중개업자의 교육·연수 강화

부동산중개업법의 개정으로 년 1회 이상의 일반교육과 3년마다 실시하는 1회의 연수교육제도를 폐지함에 따라 중개업자는 등록을 신청하기 전 1년 이내에 사전 교육만 받으면 되도록 하였다(제29조 제2항 내지 제4항). 재교육은 전문성 제고와 소비자에 대한 신뢰확보에 중요한 요소이므로 일반교육과 연수교육이 없어짐에 따라 대책의 일환으로 프로그램의 충실화가 필요하다. 미국의 경우와 같이 대학의 부동산학 교육기관과 산학협동을 체결하도록 하고, 의무교육을 실시하게 하는 등의 추가적인 보완조치가 필요하다. 또한, 부동산 중개업도 정보처리기술을 활용하지 않으면 안될 것이다. 따라서, 정보화 시대의 수요에 부응하기 위해서는 정보관리 능력이 필수적으로 요구되므로 이에 대한 교육도 강화되어야 할 것이다.

2. 부동산 거래사고 방지제도의 개선

1) 부동산 거래사고 예방제도의 도입

(1) 부동산권원분석제도의 도입

오늘날의 부동산거래는 공·사법상의 권리관계가 직·간접으로 관련되어 성립되고 있기 때문에 부동산거래의 안정성, 능률성을 위하여 근대화된 권리 분석제도의 도입이 필요하다.

부동산 거래당사자나 부동산중개업자가 공·사법상의 다양한 권리관계나 보이지 않는 하자에 대하여 완벽히 확인한다는 것을 사실상 불가능한 상태이다. 부동산활동과 권리관계는 불가분의 관계에 있어 공법상의 규제로 인한 법률적 측면의 불의의 사고가 발생하면 곧 경제적 측면의 사고와 직결된다.

미국의 경우 부동산권리분석대행업 및 권리보증업이 보급되어 권리보증이 없는 부동산은 시장진입에 규제를 받는 등 거래사고를 미연에 방지하고 있다.

우리 나라도 부동산거래사고 방지제도가 다음과 같은 필요성으로 도입 실시되어야 할 것이다.

- ① 우리 나라의 부동산등기에는 공신력이 없다.
- ② 민법, 관습법에 의한 등기능력 없는 권리관계가 있어 공부상의 권리를 제한할 수 있다.
- ③ 공·사법상의 규제가 복잡하고 규제가 수시로 변경된다.
- ④ 우리나라에 있어서 서류변조에 의한 거래사고의 위험이 높다.

부동산 권원분석은 진실한 권리관계의 정확한 분석에 의한 거래사고방지와 거래질서의 확립과 유지에 필수적이며, 부동산 권원분석은 개인이나 기업의 부동산관련 계획의 타당성 검토의 분석기준을 제시한다.

또한 부동산 권원분석의 정확성은 거래하고자하는 부동산의 종류, 가격의 적정성을 도와주며 중개활동이나 평가활동의 정확도를 기해 부동산 투자의 위험성을 낮출 수 있으며 기타 투자·경영·중개·평가활동의 발전에 이바지할 수 있다.

(2) 부동산거래 안정성 확보를 위한 에스크로제도의 도입

매매계약에 있어 부동산계약이 체결되는 시기와 실제로 거래가 종결되는 시기 사이에 상당한 시간적간격이 있게 되므로 매수자의 입장에서는 계약금 및 중도금의 지급에 제도적 보완이 없고 소유권상에 발생하는 세금채납, 저당권설정등 부담에 대하여 속수무책인 상태에 놓일 뿐만 아니라 잔금의 지급에 있어서도 잔금의 지급과 소유권의 이전 사이에 발생하는 시간차 때문에 느껴야 하는 심적부담은 일생의 노력이 물거품화 될 수도 있다는 사태를 감내하고 있는 것이 현실이다.

또한 중개업자의 입장에서조차 최선의 노력을 다하였음에도 보이지 않는 하자나 계획적 중개사고의 발생에 대한 불안으로 심각한 영업상의 위협을 느끼는 것이 현실이다.

에스크로제도의 도입은 부동산거래에 있어 그 위험의 예상에 따라 쌍방간에 계약에 의해서 설정하는 방법과 일정거래 이상의 경우 강제 설정하는 이중적 방법의 도입이 필요할 것이다.

에스크로는 매매계약이 체결되면 매수인이 계약금을 예치하고 매도인이 일정조건이 충족되면 매수자에게 등기증서를 양도하라는 지시서와 함께 등기증서를 예치할 뿐만 아니라 거래부동산의 권원이 깨끗하지 못하거나 그 권원의 하자가 치유될 성질의 것이 아니라는 판단이 내려지면 매수대금이 매수자에게 이상 없이 되돌려질 뿐만 아니라 치유가능 한 하자나 거래물건에 책임이

있는 세금 등의 해결에 있어 매매대금으로 해결이 가능하고, 매도인이 에스크로계약을 체결한 이상 거래의 중단을 요구할 수 없어 거래의 안정에도 크게 도움이 된다.

에스크로의 도입에 있어 제도의 선진성에도 불구하고 에스크로비용이 문제될 수 있으나 거래당사자가 거래부동산에 대한 제반 권리사항과 물리적 하자에 대하여 파악한다는 것은 불가능하며 직접 조사하는 데에도 많은 노력과 비용이 필요할 것이며 다음과 같은 구체적 이점으로 인하여 우리 나라에도 에스크로의 도입을 서둘러야 할 것이다.

첫째, 에스크로를 설정함으로써 매수자의 권원상의 하자나 부담의 위험이 사전에 방지될 수 있으며 거래 완결 시까지 매수인의 매입대금이 안전하게 보장된다.

둘째, 에스크로의 설정에 의하여 권원상의 하자나 부담을 제거할 수 있어 도움이 된다.

셋째, 에스크로의 설정은 매매당사자가 계약을 체결한 후 권원이 이전되기 이전에 심정의 변화로 인하여 계약을 이행하지 않는 것을 방지할 수 있어 부동산 거래시장의 안정과 상거래질서의 확립에도 유용한 제도이다.⁴⁹⁾

2) 중개대상물 확인설명제도의 개선

우리 나라 부동산중개업법 제17조에 규정하고 있는 중개대상물 설명·확인 제도는 그 내용에 있어 등기부등본이나 토지, 건축물대장상에 나타나 있는 소재지·지목·면적·구조·건축 년도·소유권·전세권·저당권 등 서류에 나타나는 공법상 이용제한이나 거래규제에 관한 사항, 권리취득에 대한 세금의 개략적 사항 등에 그치고 있어 입지여건이나 물건의 내부상태에 대한 확인·설명에 부족한 점이 있다.

49) 이성근, 부동산투자회사 및 에스크로제도의 정착방안, 한국부동산학회, 2001.

우리 나라는 아직 에스크로를 도입하고 있지 않아서 부동산거래에 있어 대략적인 설명에 의한 거래당사자의 부동산거래의 오판이 심각한 상태이며 특히 소음이나 매연의 정도, 소각장, 혐오시설여부 등에 대한 설명제도가 없어 매수(임차)인 측의 예기치 않은 거래상의 오판이 발생하고 있다.

또한 중개업자 측에서는 거래대상물의 장점만 설명할 수밖에 없는 직업적 현실을 감안할 때 중개대상물에 대하여 문서로써 설명·확인해야할 범위를 대폭 강화하여야 할 것이다.

3) 손해배상제도의 개선

부동산중개업자가 중개를 함에 있어서 고의나 과실로 인하여 거래당사자에게 법률적, 기술적하자가 발생하게 하거나 물건확인·설명·미비 등에 의하여 거래당사자에 대한 손해를 끼쳤을 경우에는 부동산중개업법의 규정에 따라 중개업자에게 손해배상의 책임을 묻고 있다.

현재 실시하고 있는 손해배상책임제도는 중개업자가 가입한 법인의 5천만원, 개인중개업자의 2천만원 상당의 보증보험제도가 전부이다. 이와 함께 판례에 의하여 부동산중개업자에게 일정범위 내에서 책임을 묻고 있으나 이러한 미약한 제도는 중개업자뿐만 아니라 거래당사자에 있어서도 문제점이 야기되며 이의 보완책이 필요하다.

이의 보완책으로 우리 나라에 있어서도 미국에서 도입하고 있는 부동산중개업자나 중개보조원 등에 의한 거래당사자에 대한 불법적 피해가 있을 경우 법원의 판결에 의하여 중개업자들에 의하여 각출된 특별보상금(special recovery fund)을 지급하는 것과 같은 제도의 도입을 서둘러야 할 것이다.

특별보상기금은 부동산중개업자가 받은 중개수수료의 일정비율을 징수함으로써 충당할 수 있으며 정부의 통제하에 부동산중개업자 단체에서 운용되어야 할 것이다. 이러한 특별보상기금의 집행은 우리 나라가 현재 시행하고 있

는 중개업자에게 최종 책임을 묻는, 구상권이 행사되는 제도가 아닌 중개업자에게 실질적 도움이 되고 거래당사자에게 완벽한 보상이 될 수 있는 순수 보험적 성격을 가져야 할 것이다.

이러한 특별보상기금제도의 도입에 있어서는 중개업자의 고의성 사고 유발 방지의 보완책으로 부동산중개업자가 일정한 수준 이상의 손해를 발생시키거나 반복적 손해배상행위를 하는 경우 중개업자의 자격을 박탈하는 등의 제도적 보완이 필요할 것이다.

3. 부동산거래정보망체계의 개선방안

1) 정보 인프라의 구축

부동산거래정보망 MLS를 위하여 국가에서 정책적으로 지원해야 할 분야는 정보인프라의 구축부분으로써 이는 천문학적인 비용이 소요된다. 또한 최근 일반 가정까지 광통신케이블로써 연결되는 초고속정보통신망의 구축은 이러한 정보 인프라의 기본적 과제이다. 부동산거래정보망의 소기의 목적을 달성하고, 그 역할을 다하기 위해서는 일반 국민에 대한 초고속정보통신망과 같은 안정되고 빠른 양질의 전용회선 서비스 제공이 무엇보다 중요하다.

과거 구회선에 비한 고수준인 회선요금, 일괄적·안정적이지 못한 회선속도, 일부 통신회사의 전용회선시장 독점 등이 물리적 통신망을 구성하는 데 부작용으로 나타나고 있다.

2) 첨단정보시스템 활용의 정착

우리보다 한 발 앞서 부동산거래정보망을 구축·운영해 오고 있는 일본의 예를 보면, 대기업을 중심으로 1975년경부터 일부지역에서 설치·운영되기 시작하다가 1990년 5월에 일본 전역을 대상으로 한 부동산 정보가 동시에 유

통되는 단계에 도달하였다. 그 내용을 보면 자국 내에 200여 개의 지사를 거느린 미쓰이부동산판매주식회사 등 7대 민간 부동산회사가 중심이 되는 일본의 MLS는 각 회사별로 서버를 설치하고 있으며 좁게는 자회사의 지사간에, 넓게는 7대 메이저 회사간에 물건정보를 상호간 공유하고 있다.

당초 이들 7대 회사들은 각각 입수·보유하고 있는 정보들을 정리하여 부동산물건집을 발간하기도 했다. 낮은 부가가치로 인한 수익성 문제로 폐간되기는 했지만 부가가치 통신망(value added network) 사업자인 리쿠르트회사에서 발간되는 ‘주택정보’는 거래물건을 더욱 효과적으로 수집·편집하여 고객들도 부가가치통신망 사업자의 물건정보지를 더 선호하게 되었다. 이러한 일련의 과정들을 우리도 응용한다면 현재보다 더욱 나은 첨단정보시스템을 구축할 수 있을 것이다.

3) 부동산거래정보의 공유화유도

우리 나라 부동산시장의 특성 중 하나가 부동산거래의 비공개성이다. 정부가 정보공개에 따른 불이익이 발생하지 않도록 제도적 보완장치를 마련하여 준다면 현재 거래당사자 입장에서 관행처럼 이루어지는 정보공개 기피는 없을 것이다.

이론적으로는 우리나라 전국토를 대상으로 하는 거래정보공유는 필요할 수도 있다. 그러나 부동산 정보사업은 그 특성상 많은 초기투자자본이 필요한 사업일 뿐더러 과도한 정보를 저장·이용하고자 할 경우 비례적으로 그에 상응하는 대형 용량이 필요하고 이에 따라 엄청난 설비투자를 하여야 한다.

우리나라 토지면적의 100배인 미국의 경우를 보더라도 서부 캘리포니아의 부동산중개정보망에는 동부의 뉴욕·시카고나 워싱턴 DC의 물건정보는 보유하고 있지 않다. 따라서 우리나라 거래정보망도 지역적 지자체·민간이 주축이 된 거래정보망 구축이 우선되어야 하고 잘 조직된 지역정보망을 다시 광역화시켜 전국을 대상할 수 있도록 하는 순차적인 방법을 택하는 것이 무난

할 것이며, 또한 지역적·광역적으로 고른 부동산거래정보분석도 가능할 것이다.

그리고 이러한 분석자료는 다양한 사례를 기초로 하게 되므로 적절한 거래 가격 형성을 가능케 하며, 적정한 거래가격이 형성되면 건전하고 정상적인 부동산거래활동을 증가시켜 부동산경제 활성화에 기여하게 된다. 그리고 더 나아가 부동산중개업자는 거래정보를 공유하게 됨에 따라 고객에게 제공하는 개인적인 전략적 서비스의 질로 경쟁하게 되며 결과적으로 대국민 서비스의 질적 향상으로 이어질 것이다.

4) 중개업소의 대형화 유도 및 프랜차이즈업의 육성

(1) 중개업소의 대형화 유도

중개의뢰인에 대한 중개서비스 질의 제고, 각종 불법·위법·탈법중개행위의 방지, 중개업자의 지위향상 및 체계확립, 부동산중개업 시장개방에 따른 경쟁력 강화, 부동산유통시장의 활성화 등 부동산시장에서의 중개업의 건전한 발전을 위해서 우선 제시될 수 있는 방안은 중개업소의 기업화·대형화이다. 이의 효율적인 추진을 위하여 법인화·기업화하는 중개업소에는 일정기간동안 부가가치세의 면제나 소득세의 감면, 창업자금의 지원 등 중개법인에 대한 지원책이 적극 마련되어야 할 것이다. 그리하여 대기업 또는 부동산 관련 자본력이 풍부한 자가 중개업에 진출하도록 유도하여 중개업의 대형화를 추진하는 것이다.

우리나라 대기업 중 지역단위로 사무소를 가지고 있는 보험회사에서 중개업에 진출하게 될 경우 사무소 임대 등 기본적인 경비가 절감되고, 전국적인 부동산 거래망을 쉽게 구축할 수 있으며 이들 회사의 기업이미지로 불법의 유혹에 빠지지 않을 것이며 오히려 중개서비스를 향상시켜 우리나라 중개업을 선도할 것이다.

(2) 부동산중개 프랜차이즈업 육성

현재 국내·외 중개업 프랜차이즈⁵⁰⁾ 업체가 많이 활동하고 있다. 이들 대부분의 업체가 가입비와 회비를 내게 되면 가입을 받아주고 있다. 즉 가맹점에 대한 신용상태나 중개업자의 능력 등을 고려하고 있지 않기 때문에 소비자 측면에서 보았을 때 일반 업소나 별다른 차이가 없다. 그래서 일반소비자가 이러한 가맹업체라는 간판을 보고 찾아 갈 수 있도록 상호의 인지도를 높이도록 하는 것인데 인지도를 높이기 위하여 중개업자가 설립한 협회를 이용 하는 방안이다.

‘99년도 부동산중개업법이 개정되기 전에는 중개업자가 되면 협회에 강제 가입이 되었으나 이제는 임의규정으로 바뀌었다. 그렇기 때문에 회원들의 공제사업을 시행하고 있는 협회가 앞장을 서서 협회의 회원업체인 중개업소를 대상으로 이러한 프랜차이즈업을 권장하여 협회가 회원의 중개업무수행능력 및 신용상태를 파악한 후 회원으로 받아주되 중개사고라든지 위법을 행한 회원은 즉시 회원자격을 박탈시키는 등 회원관리를 철저히 하고 중개사고시 프랜차이즈 업체에서 사고에 대한 검토과정을 거쳐 중개업자의 과실이 발견되면 과실에 상응하는 배상을 하여 국민의 신인도를 제고할 필요가 있다.

그래야만 국민은 특정 프랜차이즈 업체회원은 믿고 맡길 수 있다는 대외적인 공감대가 형성될 수 있도록 하여 국민이 우수한 중개업자를 선택할 수 있게 하는 것이다.

이러한 프랜차이즈 업을 육성시키게 되면 자율적인 회원관리가 되고 가맹점에 중개의뢰를 하면 틀림없다는 국민적인 공감대가 형성되어 정부에서 시행하는 중개업자 지도·감독, 교육 등과 같은 업무가 경감될 수 있을 것이며 중개업자의 위법행위는 상당히 줄게 될 것이다.

이러한 방안은 정부규제완화추세와 맥락을 같이 하고 중개업소의 자율규제

50) 프랜차이즈(franchise)란 이미 성공한 부동산회사(franchisor)가 자신의 상호와 경영에 대한 안내 및 자문을 제공하는 대가로 가맹점(franchisees)이 일정한 수수료를 지불할 것을 내용으로 하는 계약관계를 맺은 기업의 형태를 말한다.

가 가능하게 되어 정부의 부담을 경감할 수 있고 외국유명 프랜차이즈 진출로 귀중한 외화 유출을 방지할 수 있을 것이다.

또 협회가입 임의화로 상당수 중개업자가 협회를 이탈하여 정부에서 이들 중개업자 모두를 상대하여야 하는 부담이 있으나 협회가 이러한 방향으로 발전하게 되면 중개업자를 모을 수 있는 구심점이 생겨 정부의 부담도 상당히 경감할 수 있고 급격하게 변화하는 부동산중개환경에 보다 신속적으로 대응할 수 있게 되며 중개의뢰인 편에서도 보다 나은 중개서비스를 받을 수 있게 되어 중개업이 한 단계 발전될 것이다.⁵¹⁾

51) 이재홍, 전계서, pp.139~140.

제 5 장 결 론

경기의 변동에 따라 부동산시장은 많은 변화를 맞고 있다. 특히 IMF라는 험난한 고비를 넘으면서 우리는 많은 변화를 겪게 되었다. 1998년 12월 28일에 있는 중개업법 개정과 18년만에 처음 변동된 중개수수료의 인상은 그 나름대로 많은 의미를 찾아볼 수 있다. 예를 들어 에스프로·체크리스트 등 외국의 선진화된 중개문화가 부분적으로나마 도입되었다는데 그 의미를 찾아볼 수 있다.

본 연구는 시장환경변화와 부동산 중개업 현황을 살펴보고 부동산 중개업의 문제점을 파악하여 우리 나라 부동산 중개업의 개선방안을 제시함으로써 중개업의 사회적 신뢰성과 부동산 시장의 안정적 발전을 모색하고자 하였다.

먼저, 우리 나라 부동산의 거래관행에는 아직도 많은 문제점들이 존재하고 있었으며, 투명화 되지 못한 점들을 많이 찾아볼 수 있었다. 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

우리 나라 부동산서비스업의 전반적 문제점으로 첫 번째로는 부동산업의 불투명성과 정보 하부구조의 부재에 따른 토대의 부실 이다. 두 번째로는 사회경제적 환경변화에 따른 다양한 부동산 개발수요에 적절히 대응하지 못한다는 것이다. 셋째, 여전히 전근대적인 부동산 금융 관행에 의존하고 있다는 것이다. 네 번째는 부동산유통구조의 전근대성을 들 수 있다.

부동산 중개제도의 문제점으로는 첫째, 중개수수료의 비현실성 둘째, 업무영역의 제한 문제, 셋째, 중개업자 보호규정 결여, 넷째, 부동산 광고에 대한 규제 결여, 다섯째, 외국 부동산업자에 관한 규정 결여 등을 들 수 있다.

부동산거래정보망 체계의 문제점으로는 중개업권 침해현상으로 첫째, 시장변화에 대한 대응 미비, 둘째, 중개업계의 정보에 대한 인식부족 및 관리 미비, 셋째, 일부 중개업자의 개인주의(공동중개의식 결여), 넷째, 부동산 시장

의 혼란 등을 들 수 있다.

이러한 현실 속에서 부동산 분야의 전문가집단인 공인중개사의 자질향상과 서비스의 강화를 기하기 위하여 부동산 시장 여건에 맞는 공인중개사 제도의 개선이 필요한 시점이다.

외국의 부동산 시장이 개방된 이래, 국내시장이 국제시장에서 경쟁력을 지니기 위해서도 보다 한차원 높은 서비스의 개선이 요구된다. 아울러 보다 한차원 높은 서비스의 제공을 위해서는 종합부동산 서비스업을 육성하고 중개업자들의 자질 개선을 위한 방안으로 중개업의 대형화와 정보통신망의 활용 등을 통한 부동산 거래의 투명성, 안전성, 효율성을 추구해야 한다. 이를 위해서는 다음과 같은 사항들이 선행되고, 중점 육성되어야 할 것이다.

첫째, 한차원 높은 거래문화 및 종합부동산 서비스제공의 실행을 위한 종합부동산서비스법이 필요하다.

둘째, 부동산거래정보망(MLS)의 활성화를 통하여 정보획득비용을 낮추어 부동산 시장의 효율성을 꾀한다.

셋째, 정보의 정확성과 중개업자의 신뢰구축을 위하여 리스팅제도, 전속중개계약(독점중개계약)제도를 도입하여 부동산유통시장의 안정성을 꾀한다.

넷째, 에스크로 계정제도(escrow account)의 활성화를 통한 거래 안정을 꾀하고 나아가 에스크로 회사를 설립하여 부동산시장의 신뢰성을 제고한다.

다섯째, 중개보조원에 대한 역할과 책임을 명문화하고 교육을 통하여 거래시 책임범위를 명확히 하여 부동산거래시장의 안정화를 꾀한다.

여섯째, 공인중개사 시험의 난이도 조정을 통하여 부동산시장에 필요한 전문인력을 배출시키고, 부동산 금융론, 부동산공법, 감정평가, 지적법, 세법 등 중개 현실에 적당하지 않는 과목들은 대폭 수정하여 시장과 자격시험사이에 괴리감이 형성되지 않도록 하여야 할 것이다.

일곱째, 부동산 자격제도 개선 및 거래제도개선을 통하여 부동산전문운용

인력을 양성한다.

여덟째, 중개업소의 대형화 유도 및 프랜차이즈업을 육성한다.

이상의 우리 나라 부동산중개업 발전을 위한 몇 가지 제언을 알아보았으나 논문주제에 따른 내용을 모두 제시하기에는 한계가 있었으며, 개별사안에 대한 보다 구체적인 연구가 부족하다고 느낀다. 아직 정착화 되지 않은 제도들과 관련된 분야에서 본 논문이 부족한 부분은 후속연구가 진행되었으면 한다.

참고문헌

1. 단행본

- 김기수, 『한국민사중개계약론』, 법문사, 1973.
- 김남식외 2인, 『부동산 유통론』, 삼양사, 1997
- 김상용, 『미국부동산법론』, 삼지원, 1986.
- 김영진, 『부동산총론』, 법문사, 1992.
- 손성태, 『부동산관계법규』, 법문사, 2002
- 安正根, 『現代不動産學』, 法文社, 1997.
- 이성근역, 『에스크로우제도의 모든 것』, 부연사, 2000
- 이영석(역), 『세계의 부동산사정』, 우일출판사. 1994.
- 李源俊, 『不動産學原論』, 博英社, 2000.
- 이태교, 『부동산 마아케팅』, 경영문화원, 1984.
- 이태교·안정근, 『부동산마케팅』, 법문사, 1997.

2. 논문

- 김병원, 부동산 중개업소 거래정보망에 대하여, 한국부동산정보통신(주), 2002, 10. 21
- 김용창 · 이상헌, 산업구조조정과 부동산서비스업환경의 변화, 감정평가연구원, 1998.
- 김용창, 「지식경제시대와 부동산서비스업」, 『감정평가논집』 제IX호, 한국감정평가업협회, 1999.
- 김용창, 부동산 서비스업 선진화 방안, 한국형사정책연구원, 건설교통부 주체, 2001.

- 김용창 · 이상현, 『산업구조조정과 부동산서비스업 환경의 변화』, 감정평가연구원, 1998.
- 김원희, 『종합부동산서비스업 육성방향에 관한 연구』, 국토개발연구원, 1998.
- 김종호, 「국내 부동산컨설팅업계의 현황분석 및 활성화 방안」, 서울대학교 석사학위논문, 1998.
- 김천경, 부동산 소유권침해의 구제방안에 관한 연구. 박사학위 청구논문, 단국대학교 대학원. 1984
- 손성태, 부동산업의 선진화를 위한 컨설팅업의 제도화에 관한 연구. 한국부동산정책학회, 2000
- 안길찬, 「부동산컨설턴트의 역할과 활성화 방안」, 『부동산금융 활용방안과 부동산컨설턴트의 역할』, 한국부동산컨설팅협회, 1999.
- 이성근, 공인중개사 제도의 문제점 및 개선방안, 부동산정책연구 제2집, 2001.
- 이성근, 부동산투자회사 및 에스프로 제도의 정착방안, 한국부동산정책학회, 2001.
- 이성현, 부동산거래사고에 관한 실증분석과 그 예방책에 관한 연구, 대구대학교, 석사학위청구논문, 2000
- 이재홍, 부동산중개업의 문제점과 정책적 대안 연구, 부동산정책연구 1호, 2000.
- 이정배, 우리 나라 부동산중개업 시장의 문제점과 개선방안에 관한 연구, 서강대학교 경제대학원, 2000.
- 이창석, 「부동산중개업의 시장개방에 따른 대응전략」, 『부동산서비스산업 개방에 따른 대응전략 세미나』, 국토개발연구원, 1996.
- 이창석, 각국별 부동산중개제도에 관한 비교 연구 - 미국, 영국, 프랑스, 독일, 일본 및 한국을 중심으로-, 강남대 논총집, 1994.
- 채미옥 · 권태형, 『부동산서비스산업의 개발에 따른 대응전략』, 국토개발연구원, 1996.

3. 정간물

건설교통부, 부동산 서비스와 거래의 선진화방안, 2001
-----, 부동산중개제도의 개선방안 연구, 1999
국토연구원, 국공유 부동산의 효율적 활용, 2002.
-----, 부동산 과표 실거래가로, 2002.
-----, 부동산 세무조사 확대 시장반응, 2002
사단법인 대한부동산학회(외), 대외개방대비 부동산중개제도 개선방안에 관한
연구, 1995

4. 외국문헌

부동산업비즈니스조사회, 『こうなる2000年の不動産業』, 주택신보사, 1992.
부동산유통근대화센터-센타, <http://www.dango.or.jp/>, 1999.
부동산적정취인추진기구, <http://www.retio.or.jp/>, 1999.
田村訓久, 村松喜平, 不動産仲介業, 自由文學史, 1980.
塚本勲, これからの不動産價格はこう決まる, 東洋經濟新報社, 1996.
Aldrich, J. H. and Nelson, F. D., Linear Probability, Logit, and Probit
Models, Beverly Hills : SAGE Publications, 1985.
Alfred A. Ring and Jerome Dasso, Real Estate ; Prantice-Hall, 1985.
Alterman, R., Private Supply of Public Services : Evaluation of Real
Estate Exactions, Linkage, and Alternative Land Policies, New
York Univ. Press, 1988.
CRE, 1998, "About the Counselors of Real
Estate(CRE)", <http://www.cre.org/about.htm>
Guys, S. & Harris, R., 1997, "Property in a Global-risk Society: Towards
Marketing Research in the Office Sector", *Urban Studies*, Vol.
34(1).

- Kiuchi, F., "Real Estate Consulting in Japan: Policy, Experience and Directions", in 『21C부동산컨설팅의 새로운 Vision』, 한국감정평가업 협회, 1996.
- Lizieri, L., "The Changing Market for Business Space: Occupier Requirements, Market Response and Valuation Impact", Cutting Edge 1997, RICS.
- Ring, A.A. & DassoJ., Real Estate, 10th ed., N.J.: Englewood Cliffs, Prentice-Hall, Inc., 1985.
- Shepherd, K., "The Year 2000 Bug: Will it Byte Real Estate?", *Probate & Property Magazine* 12(4), 1998.

5. 기타

내외경제, 2002년 2월 7일

동아일보, 과다부동산중개료 반환판결 실태와 파장, 2002, 9월 5일.

매일경제, 2002, 10. 30

www.tozzi.co.kr/news/news_main.법정한도 초과한 부동산수수료 처벌 합헌,
2002년 06월 29일.

ABSTRACT

A Study on the Problems of the Real Estate Agency Business due to Changing Market Conditions and their Solutions

Kim Deuk-Jung

Major in Real Estate Assessment

Graduate School of Real Estate Studies

Hansung University

The purpose of this study is to review the changing real estate market conditions and real estate agency businesses and thereupon, address the problems of the real estate agency businesses and thereby, suggest their solutions to help enhance the social trustworthiness of our real estate agency businesses and develop our real estate market in a stable way.

The problems facing our real estate service businesses may be 1) opaque real estate businesses and poor information infrastructure, 2) inadequate response to a variety of real estate development demands due to the socio-economic environmental changes, 3) pre-modern real estate financing practices and 4) pre-modernity of the real estate distribution structure.

The problems of the real estate agency system are 1) unrealistic agency fee, 2) limited agency services, 3) lack of the provisions protecting real estate agents, 4) lack of real estate advertisement controls and 5) lack of the provisions for foreign real estate businesses.

On the other hand, the problems involving the real estate transaction information network are 1) poor response to changing market conditions, 2) poor understanding and management of the real estate agency information, 3) egoism (lack of cooperative agency spirit) of some real estate agents, and 4) confusion of the real estate markets.

Under such circumstances, it is urgent to reform the public certified real estate agent system in order to improve real estate agents' quality and their services.

First, it is deemed necessary to enact an omnibus real estate service code in order to create an environment for an efficient real estate transaction and total real estate services.

Second, it is necessary to reduce the information service cost by activating the MLS network and thereby, enhance the efficiency of the real estate markets.

Third, it is essential to introduce such systems as listing system and exclusive (monopoly) agency contract system in order to enhance the preciseness of information and real estate agents' trustworthiness and thereby, stabilize the real estate markets.

Fourth, it is necessary to stabilize the real estate transactions by activating the Escrow Account System, and furthermore, establish Escrow companies to enhance the trustworthiness of the real estate markets.

Fifth, it is essential to specify assistant agents' roles and responsibility clearly as well as their scope of responsibility to stabilize the real estate markets.

Sixth, it is required to recruit the real estate professionals by adjusting

the level of public certified real estate agents' exam, while drastically replacing such subjects not suitable to our reality as Real Estate Financing, Real Estate Public Laws, Assessment, Cadastral Code and Tax Codes to narrow the gap between markets and exam.

Seventh, it is necessary to reform the real estate qualification system and transaction system to foster the professional real estate service people.

Eighth, it is essential to promote larger-scale real estate agency businesses as well as their franchise networks.