

碩士學位論文

부동산서비스업의 발전방안에 관한 연구

-종합부동산서비스업 도입전략-

2003年

漢城大學校 不動產大學院

不動產投資金融專攻

李娟柱

碩士學位論文

指導教授 李龍萬

부동산서비스업의 발전방안에 관한 연구

-종합부동산서비스업 도입전략-

A Research on the Development Plan of Real Estate Service
Industry

-Introduction Strategy of Total Real Estate Service Industry-

2002年 12月 日

漢城大學校 不動產大學院

不動產投資金融專攻

李娟柱

碩士學位論文

指導教授 李龍萬

부동산서비스업의 발전방안에 관한 연구

-종합부동산서비스업 도입전략-

A Research on the Development Plan of Real Estate Service
Industry

-Introduction Strategy of Total Real Estate Service Industry-

위 論文을 不動産學 碩士學位論文으로 提出함

2002年 12月 日

漢城大學校 不動産大學院

不動産投資金融專攻

李娟柱

李娟柱의 不動産學碩士學位論文을 認定함

2002年 12月 日

審査委員長 安正根 (印)

審査委員 閔太郁 (印)

審査委員 李龍萬 (印)

目 次

제1장 서론

제1절 문제제기 및 연구목적	1
제2절 연구의 범위 및 방법	3

제2장 부동산서비스업에 대한 이론적 고찰

제1절 부동산서비스업의 정의와 분류	4
1. 부동산서비스업의 정의	4
2. 부동산서비스업의 분류	5
제2절 외국의 부동산 서비스업	11
1. 미국	11
2. 일본	21
3. 영국	30

제3장 부동산서비스업의 현황과 문제점

제1절 우리나라 부동산 서비스업의 현황	36
-----------------------	----

1.부동산 중개업	38
2.부동산 감정평가업	41
3.부동산 컨설팅업	45
4.부동산 신탁업	47

제2절 우리나라 부동산서비스업의 문제점	52
-----------------------	----

1.부동산서비스업 전반에 관한 문제점	52
2.부동산중개업	54
3.부동산 감정평가업	56
4.부동산 컨설팅업	58
5.부동산 신탁업	59

제4장.우리나라 부동산서비스업 발전방안 (종합부동산서비스 도입전략)

제1절. 부동산서비스업 변화방향	63
-------------------	----

1.부동산시장의 개방	64
-------------	----

2.이용수익 위주로의 투자변화	_____	65
3.종합서비스 제공체계의 구축	_____	66
4. 부동산업의 정보지식산업화	_____	69
5. 인터넷부동산서비스 활성화	_____	75
 제2절.부문별 서비스 발전방안	_____	 76
1.부동산 중개업	_____	76
2.부동산 감정평가업	_____	78
3.부동산 컨설팅업	_____	87
4.부동산 신탁업	_____	91
 제3절 종합 부동산 서비스의 도입 필요성과 도입전략 -		 95
1.종합부동산 서비스의 개념	_____	95
2.종합부동산 서비스 선진화 필요성	_____	97
3.종합부동산 서비스업 도입전략	_____	101
 참고문헌	_____	 108
ABSTRACT	_____	110

表目次

- <표 2-1> 우리나라 표준산업분류의 부동산업의 분류
- <표 2-2> 부동산업의 분류 (김영진 교수의 견해)
- <표 2-3> 부동산업의 분류 (이태교 교수의 견해)
- <표 2-4> 부동산업의 분류 (A.A.Ring과 J.Dasso의 견해)
- <표 2-5> 부동산업의 분류 (M.A.Unger와 George R.Karvel)
- <표 2-6> USPAP 기준
- <표 2-7> 각국의 감정평가제도 비교
- <표 2-8> 미국의 부동산관련 주요 민간자격
- <표 2-9> 부동산감정평가기준의 주요한 개정사항
- <표 2-10> 일본의 부동산컨설팅 서비스 제공집단
- <표 2-11> 외국의 부동산 중개의 주 업무내용 비교
- <표 2-12> 종합감정평가지침 제1부 실무지침
- <표 2-13> 외국의 부동산신탁제도 비교
- <표 3-1> 우리나라 부동산업 현황
- <표 3-2> 우리나라 연도별 부동산 중개업자 현황
- <표 3-3> 부동산중개업자의 등록기준
- <표 3-4> 감정평가사 자격자 현황
- <표 3-5> 감정평가업자 현황
- <표 3-6> 감정평가업의 업무범위
- <표 3-7> 감정평가업자의 수입구조
- <표 3-8> 부동산신탁의 개념과 특성

<표 4-1> 부동산중개사의 업무범위

<표 4-2> 부동산거래 단계별 서비스 공급자 참여범위

<표 4-3> 한국의 주요 부동산지수작성 현황

제1장 서론

제1절 문제제기 및 연구목적

21세기에 들어선 우리사회는 모든 분야에서 새로운 변화에 능동적으로 대응해야 할 시대적 과제를 안고 있다. 부동산 분야에도 기존의 거래관행이나 관리형태 등 부동산업 전반의 패러다임이 변화하고 있다.

토지와 건축물을 주된 대상으로 하던 부동산업은 개개인의 주거생활과 주변산업에서의 다양한 요구에 대응하여 생활산업으로의 활동범위를 더욱 넓혀가고 있고, 이러한 변화는 산업 구조조정과 인터넷 등 정보통신의 발달에 따른 정보화 시대의 도래에서 비롯되었다고 볼 수 있다.

이러한 산업구조조정과 개발사업의 확대, 도시의 팽창과 생활수준의 질적 향상이 진행되면서 부동산서비스업은 날로 그 중요성이 커지고 있다.

외국의 거대한 부동산 자본과 축적된 노하우, 선진기법과 훈련된 인적 자원 등은 중개·관리·평가·세무 등 시장개방에 따른 변화는 물론이고, 소유와 이용 또는 투기의 대상으로 여기고 있던 부동산에 대한 인식이 관리와 이용, 투자의 대상으로 전환되고있음에도 국내 부동산서비스업은 이에 대한 충분한 준비와 대응책이 없이 개방과 국제화의 물결에 맞서고 있다.

이제까지 우리나라의 부동산 서비스업은 부동산 정보유통이 시장과 지역형태에서 벗어나지 못하고, 정보유통도 폐쇄적인 성격이 강하며 전통적인 사고방식으로 제도적 여건이 미비된 상태에서 발전되어 왔기 때문에 이미지나 공신력이 취약하며, 영세성과 비전문성으로 수요자가 만족할 수 있는 서비스를 제공하지 못하였다.

이와 같이 부동산 서비스업계가 당면하고 있는 구조적인 한계성으로 현재 제공되고 있는 서비스도 거래 전반에 대한 포괄적인 One-stop service 형태이기보다는 일부에 한정되고 있어, 거래당사자들은 거래에

부수되는 권리분석, 에스크로(Escrow), 보험 등 여러 분야의 전문서비스를 부가적으로 필요로 하고 있다. 이와 같은 현행 시스템은 부동산 거래 시 많은 시간과 노력이 소요되며, 거래자체에 대한 종합적인 판단이 어려운 실정이다.

따라서, 부동산시장 개방에 따른 외국업체의 진출이 본격화된 우리나라의 부동산 서비스업은 경쟁력이 취약하여 자생력이 잃게 되는 결과를 초래하고 있으며, 또 다른 변화의 요인으로 지적되고 있는 정보통신의 급격한 성장은 각종 산업과 부동산서비스 시장에도 그 영향력이 확대되고 있다. 인터넷과 같은 정보통신의 발달은 종래의 경제활동이 갖는 시간과 공간적 제약을 극복하고 편리성과 선택의 다양화를 제공하여 그 수요가 폭발적으로 증가하고 있고 부동산서비스부문에서도 거래정보를 포함한 각종 정보교류가 인터넷 등을 통한 사이버공간에서 이루어지고 있어 기존의 부동산 서비스시장이 갖는 한계를 극복하고 있다. 이 때문에 부동산 서비스에 있어서도 과거와 같은 업무관행에서 탈피하여 정보화 시대에 부합할 수 있는 새로운 유통시스템이 모색되어야 할 것이다.¹⁾

이처럼 우리나라의 부동산 서비스업은 기존의 영세하고 비 전문성을 탈피해야 하는 변화와 인터넷 등 정보통신을 통해 빠르게 결합되고 있는 부동산서비스의 정보화를 동시에 대응해야 하는 구조적인 변화가 요구되고 있다.

본 논문은 이와 같은 우리나라의 부동산 서비스업계의 현황과 문제점에 대해 알아본 후 개선방안에 대해 고찰해보고 부동산서비스업의 발전방안으로 논의되고 있는 종합부동산서비스업 도입전략에 대해 연구하는 것을 목적으로 한다.

1) 한국감정원, 『정보화 시대의 부동산 유통업』, 강 길부, 1999

제2절 연구의 범위 및 방법

본 연구에서는 부동산서비스와 관련된 기존의 발표논문과 간행물, 관련 기관의 통계자료, 관련법령, 각종정책연구보고서, 인터넷자료 등을 조사·분석하여 종합부동산서비스업 도입전략을 제시하고자 한다.

본 논문의 연구범위는 부동산서비스업의 분야 중 부동산 중개업, 부동산 감정평가업, 부동산 컨설팅업, 부동산 신탁업 중심으로 하였다.

본 논문은 5개의 장으로 구성되었다.

제1장은 서론으로 본 연구의 문제제기와 목적, 연구범위와 방법을 설명하였고, 제2장에서는 부동산서비스업에 대한 이론적 고찰부분으로 부동산서비스업의 정의와 분류에 대해 알아보고 미국, 일본, 영국의 서비스업 부문별 특성을 살펴보았다. 제3장에서는 우리나라 부동산서비스업의 현황과 문제점에 대해 부동산중개업, 부동산 감정평가업, 부동산 컨설팅업, 부동산 신탁업으로 나누어 고찰하고, 제4장에서 우리나라의 부동산서비스업 변화방향에 대해 제시한 후 부문별 서비스 발전방안에 대해 생각해 보고 그 종합적인 대안인 종합 부동산 서비스의 개념과 도입 필요성에 대해 알아보고 종합부동산 서비스업 도입전략을 제시하였다.

제2장 부동산서비스업에 대한 이론적 고찰

제1절 부동산서비스업의 정의와 분류

1. 부동산서비스업의 정의

부동산서비스업은 막연하고 포괄적인 의미로 사용되고 있으며 시대별, 국가별로 다르게 정의되기 때문에 명확한 개념을 말하기 어렵다.

광의의 개념에는 매매·임대·중개·평가·관리·컨설팅·법률·보험·세무·회계·광고 등의 부동산과 관련된 모든 서비스업을 포함한다고 할 수 있지만 협의의 개념으로 보면 통계청의 부동산산업분류표에서 알 수 있듯이 부동산 운영·임대·개발 및 분양·판매 활동과 수수료, 계약에 의한 부동산 임대·구매·판매·관리 및 평가에 종사하는 부동산 대리, 중개 및 관리 등의 산업활동을 영위하는 것으로 공급자가 직접 소유 또는 임차한 부동산을 소비자에게 제공하는 부동산 임대 및 공급업과 부동산 개발·이용·거래와 관련된 서비스를 제공하는 부동산 중개업, 부동산 감정평가업, 부동산 관리업, 부동산 컨설팅, 부동산 신탁업 등이 포함된다.²⁾

즉, 부동산서비스업은 부동산에 개인적 전문지식과 능력을 바탕으로 서비스를 제공하여 최종수요자에게 부동산 관련서비스를 제공하는 것이다.

부동산서비스업의 개념은 사회·문화·경제·부동산에 대한 인식에 따른 인간의 생활환경변화에 따라 다르게 정의될 것이며 변화할 것이고 부동산관련산업의 발달에 따라 보다 전문화되고 세분화되며 새로운 부동산 서비스업종도 탄생할 것이다.

2) 남호룡, 「우리나라 부동산서비스업의 선진화방안에 관한 연구」, 동국대학교 경영대학원 석사학위논문, 1999, p.4.

2. 부동산서비스업의 분류

부동산서비스업의 분류방법은 시대와 나라별로 다양하다. 여기에서는 국제표준산업분류와 한국표준산업분류에 대해 살펴보고 학자들의 견해에 따른 분류를 첨부하고자 한다

1) 국제표준산업분류(ISIC)에 의한 분류

국제표준산업분류란 UN에서 여러 나라의 통계를 비교할 수 있도록 하기 위하여 설정하고 있는 산업부문의 분류의 표준이라 할 수 있다.

국제표준산업분류에 의하면 부동산업이란 “각종 부동산, 즉, 아파트 오피스빌딩 등의 대여 및 운영, 기타 판매와 주택개발까지 포함한 부동산의 개발 및 분양, 임차인, 부동산중개업자 및 계약에 의하거나 수수료를 받는 부동산 임대·판매·관리·부동산 감정평가에 종사하는 경영자를 총칭하지만 호텔업·여관업·기타 숙박업은 포함되지 않는다.”라고 규정한다³⁾

2) 한국표준산업분류에 의한 분류⁴⁾

한국표준산업분류는 사업체가 주로 수행하는 산업활동을 그 유사성에 따라 체계적으로 유형화한 것으로 부동산업에 대해 “부동산의 임대, 구매, 판매에 관련되는 산업활동으로서, 직접 건설한 주거용 및 비주거용 건물의 임대활동과 토지 및 기타 부동산의 개발·분양, 임대 활동이 포함된다.”라고 하고 있으며 부동산관련서비스업에 부동산 관리업, 부동산 평가업, 부동산 중개업으로 분류한다.

3) 윤경상, 「부동산 서비스업에 관한 연구」, 단국대학교 경영대학원, 석사학위논문 1998, pp7~8

4) <http://www.nso.go.kr>

<표2-1> 우리나라 표준산업분류의 부동산업의 분류

L	부동산 및 임대업(70~71)
70	부동산업.
701	부동산 임대 및 공급업
7011	부동산 임대업
70111	주거용 건물 임대업
70112	비 주거용 건물 임대업
70119	기타 부동산 임대업
7012	부동산 공급업
70121	주거용 건물 공급업
70122	비 주거용 건물 공급업
70129	기타 부동산 공급업
702	부동산관련 서비스업
7021	부동산 관리업
70211	주거용 부동산 관리업
70212	비 주거용 부동산 관리업
7022	부동산 중개 및 감정업
70221	부동산 중개업
70222	부동산 감정업

자료: 통계청, 통계표준분류 중 산업분류

한국표준산업분류방식은 토지와 건물을 서로 분리하여 취급하는데 그 특징이 있다. 즉, 토지에 대한 개발 등의 행위는 부동산업으로 보고, 건설생산에 대한 행위는 건설업으로 분류하고 있다. 건물을 직접 건설하더라도 그것을 임대하는 것은 임대업으로 분류하여 부동산업에 포함되고 있다.

3) 견해에 따른 분류

부동산분야의 분류방법은 부동산업의 전문화 진행과정 및 실물경제분야에 대한 학자의 견해에 따라서도 분류될 수 있다.

(1) 김영진

<표2-2> 부동산업의 분류 (김영진 교수의 견해)

부동산업	부동산거래업	부동산서비스업	부동산 평가업
			부동산 중개업
			부동산 권리분석업
			권리보증업
			부동산 상담업
			부동산입지선정업
			부동산 금융업
			부동산 관리업
			이행대행업
			건물검사업
		부동산임대업	주거용 부동산임대업
			비주거용 부동산임대업
		기타	
	부동산공급업	주거용 부동산공급업	단독주택공급업
			아파트공급업
			공장생산주택공급업
		개발업	도시재개발업
			신도시개발업
		비주거용 부동산공급업	상·영업용, 사무실용 부동산공급업
			공업, 창고용 부동산공급업
			농업용 부동산공급업
		기타	

자료: 김영진, 부동산학법론, 동경 : 법경학원, 1979.

부동산업을 부동산거래업과 부동산 공급업으로 크게 분류하고 부동산 거

래업에 부동산서비스업과 부동산 임대업, 기타업으로 분류하였으며, 부동산서비스업을 부동산 중개업, 부동산 평가업, 부동산 권리분석업, 권리보증업, 부동산 상담업, 부동산 입지선정업, 부동산 금융업, 부동산 관리업 등으로 세분하고 있다. <표2-2 참고>

(2)이태교

부동산업에 대해 부동산개발업과 부동산서비스업으로 분류하고 있으며 부동산임대, 부동산관리, 부동산중개, 부동산상담, 부동산금융, 부동산감정평가, 부동산권리대행, 권리보증 등으로 부동산서비스업을 세분한다.

<표 2-3> 부동산업의 분류 (이태교 교수의 견해)

부동산학	부동산개발업	주택조성분양: 일반주택, 공업단지
		주거용 주택분양: 단독주택, 공동주택, 조립식주택
		비주거용 건물분양: 상업용, 공업용, 농어업용, 문화용 건물
		전원개발분양: 전원농장, 공원묘지, 전원도시
		도시개발: 신도시건설, 도시재개발
		준설매립분양: 임해, 하천
		레저개발분양: 레크레이션 센터, 골프장, 관광센터
		기타
	부동산 서비스업	부동산 임대
		부동산 관리
		부동산 중개
		부동산 상담
		부동산 금융
		부동산 감정평가
		부동산 권리대행
		권리보증
		기타

자료: 이태교, 부동산마케팅, 경영문화원, 1984.

(3) A.A. Ring과 J. Dasso

부동산업을 부동산 금융업 및 투자업, 부동산 서비스업, 부동산 중개업, 부동산 개발업으로 분류하고, 부동산 서비스업의 분류로 교육, 에스크로우, 보증, 관리, 기획, 권리분석으로 정리하고 있다.

<표 2-4> 부동산업의 분류 (A.A. Ring과 J. Dasso의 견해)

부동산업	부동산 투자 및 금융업	순자산투자
		채권자투자
		임차권투자
	부동산 개발 업	종합개발
		토지분양
		도급건설
		투기적 건설
	부동산 중개 업	주택
		상업용 부동산투자
		공업용, 신디케이션
	부동산 서비스 업	농장 및 토지
		평가, 건설, 상담
		교육, 에스크로우
		보험, 관리, 기획, 권리분석

자료: Alfred A. Ring and Jerome Dasso, Real Estate, Prentice-Hall, 1985.

(4)M.A.Unger와 George R.Karvel⁵⁾

<표 2-5>부동산업의 분류 (M.A.Unger와 George R.Karvel)

부동산업	①부동산마케팅
	②부동산 금융
	③토지개발 및 분양
	④부동산 평가
	⑤부동산 관리
	⑥부동산 상담
	⑦매매 및 투자업
	⑧대회사 방계회사의 부동산활동
	⑨합동조사투자
	⑩정책의 금융활동
	⑪연구조사업
	⑫건물수선업
	⑬NAR의 활동

5) 김태훈 『부동산학사전』, 경영문화원, 1994, p238.

제2절 외국의 부동산 서비스업

1. 미국

1) 부동산중개업

(1) 자격제도 및 설립규제

미국 중개업자의 자격제도는 1917년 캘리포니아주에서 처음으로 실시되어 현재 대부분의 주에서 실시되고 있다. 특히 미국에서의 자격제도가 부동산판매원(Real Estate Salesperson)과 공인중개사(Real Estate Broker)로 이원화되어 대부분의 주가 공인중개사 시험에 응모하기 전에 판매원으로 일정기간의 업무활동의 경험을 쌓을 것을 요구하고 있다. 부동산 판매원은 독립적으로 영업을 할 수 없고 공인중개사에 고용되어 업무를 수행한다.⁶⁾ 미국의 경우 각 주마다 자격제도 및 설립규제가 조금씩 다르다.

(2) 중개업무 관련 주요내용

미국의 부동산 매매과정에는 중개사뿐만 아니라 변호사, 에스크로우(Escrow)회사, 권원보험회사, 금융기관, 주택검사회사 등 다양한 기관들이 각각 분업적인 역할을 수행하고 있다. 이는 미국의 등기제도가 없고 통일된 부동산법을 갖추고 있지 못한 것이 주요한 이유이기도 하지만 선진화된 서비스를 제공하는 측면도 가지고 있다.

중개수수료는 중개인과 의뢰인간의 협의에 의하여 결정하도록 하고 있으나 보통 주택매매의 경우 5~7%로 하고 있다.

6) 김용창·이상현, 「산업구조조정과 부동산서비스업 환경의 변화」, 감정평가원, 1998, p200.

① 에스크로우제도

에스크로우는 부동산거래에서 발생할 수 있는 사고를 미연에 예방할 수 있는 제도적 장치이다. 에스크로우는 쌍방간의 계약에 의해 설정여부를 결정한다. 주에 따라서는 에스크로우를 반드시 설정할 것을 요구하기도 한다. 전문적인 에스크로우 회사 외에도 은행이나 권원보험회사 등도 에스크로우의 역할을 하기도 하는데 산하에 별도의 에스크로우 부서를 두기도 한다.

에스크로우업자는 제3자적 입장에서 등기증서를 기록하고 권원조사를 지시하고, 권원에 아무런 하자가 없을 경우에는 대금을 매도자에게 전달하는 역할을 한다. 매매계약과 같은 부동산계약이 체결되는 시기와 실제로 거래가 종결되는 시기 사이에 상당한 시간적 간격이 있게 되므로 매수자의 입장에서는 에스크로우를 설정하는 것이 유리하다.

에스크로우는 매수자뿐 아니라 권원의 이전에 관계되는 모든 당사자의 권익을 보호하며 거래당사자가 이 같은 일을 하는데 수반되는 비용과 노력을 경감시켜 거래비용을 줄이는 기능을 수행한다. 하지만 에스크로우나 권원회사는 엄격하게 제3자적 입장에서 법에 의해서 정해진 업무만을 수행한다. 그들은 매도자와 매수자와의 협상과정에 참여하지도 않으며 참여할 수도 없으며 거래과정에서 발생하는 여러 가지 문제에 대해서 조언을 할 수도 없으며 또한 이 방면의 전문가도 아니다.⁷⁾

에스크로우의 필요성을 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.⁸⁾

첫째, 에스크로우를 설정함으로써 매수자는 권원상의 하자나 부담으로 발생하는 위험을 사전에 예방할 수 있다. 권원의 결함이 명백하게 제거되지 않는 한 매수자가 지불한 어떠한 대금도 매도자에게 넘어가지 않게 하는 사전적 방지수단이라고 볼 수 있다.

둘째, 에스크로우의 설정을 통해 권원 상의 하자나 부담을 제거할 수 있다. 권원 상의 하자나 부담이 발견되었을 때 이것이 치유 가능할 경우에는 에스크로우 업자는 매수자가 예치한 계약금이나 매수대금의 일부를

7) 안정근, 『현대부동산학』, 법문사, 1997, p 427.

8) 김용성, 「부동산중개시장 개방의 대응방안에 관한 연구」, 한양대학교 행정대학원, 석사학위논문, 1998, pp.31~32

사용하여 이것을 제거한다.

셋째, 상거래질서 확립에 유용하게 쓰인다는 점이다. 에스크로우 업자는 계약에서 명시된 취소조건이 발생하지 않는 한 거래 당사자와 에스크로우 업자간에 사전 합의된 에스크로우 지시서(escrow instructions)에 따라 업무를 수행한다. 계약당사자가 의사를 변경한다고 하더라도 에스크로우업자는 등기 절차를 밟고 대금을 매도자에게 전달하고 등기증서를 매수자에게 송달한다. 에스크로우는 일단 설정되면 취소 될 수 없으므로 거래를 취소하고자하는 일방의 요구를 에스크로우업자는 정당하게 거절할 수 있다.

② 권원 관련 회사

권원조사는 권원의 연속과 권원의 하자를 조사하여 권원의 확실성을 확보하는 방법이다. 특정부동산을 매수하려고 하는 매수인은 매도인이 대상부동산의 진정한 권리자인지, 매도인까지의 권원의 이전이 연속적으로 중단없이 이어져 있는지, 권원에 하자가 없는지를 확인 할 필요가 있고, 그렇지 못할 경우에는 매수인은 권원을 상실하게 되거나, 권원의 완전성을 침해받을 가능성이 있다. 이러한 권원상실 또는 권원침해의 위험성을 사전에 제거하기 위해 매수인은 변호사, 권원조사자, 권원보험회사 등의 부동산권원관계 전문가에게 자기가 취득하고자하는 목적부동산에 관한 권원의 연속과 권원의 하자에 대한 조사를 의뢰하게 된다.⁹⁾

권원조사계약이 체결되는 과정은 먼저, 부동산 중개인의 중개에 의해서 매매계약이 체결되어 에스크로우가 개설되면, 에스크로우 에이전트(agent)가 매수인의 대리인으로서 권원보험회사와 권원조사계약을 체결하게 된다.¹⁰⁾

권원보험(title insurance)은 권원보험증서 발행이전에 존재한 부동산 권원의 하자나 우선적 순위에 있는 우선특권, 부동산의 부담으로 인하여 그 부동산의 매수인이 완전한 권원을 취득할 수 없거나, 완전한 권원의

9) 김상용, 『미국부동산법론』, 삼지원, 1986, p.103.

10) 상계서, p.109

행사가 방해받으므로 인하여 입는 손해를 보험금으로 보전할 것을 내용으로 하는 매수인과 권원보험사간의 손해보험계약이다.

③ 부동산거래정보망

미국에서의 부동산거래정보망(MLS; Multiple Listing Service)은 1세기 전부터 시행되어오던 부동산업자에 의한 정보교환모임이 그 원형으로 1960년대 후반에 현행의 형태로 전개되었다¹¹⁾.

MLS는 전미 부동산중개인 협회인 NAR(National Association Realtor)가 조정하는 조직이며 미국 전역에 약1,400개의 지방지부가 운영되고 있다. 하지만 시스템 기술혁신 부족으로 여러 문제점이 드러나게 되어 NAR은 새로운 기업체인 RIN(Realtors Information Network)을 1996년 창설하여 세분화된 MLS의 통합 및 운영과 동시에 멀티미디어에의 대응을 담당하게 했다. RIN은 미국 전역 어디서든지 컴퓨터를 통해 24시간 사용이 가능하며 기존의 물건정보 이외에 미국전역 MLS와의 접속, 저당권 등에 관한 사항, 인구통계, 지도 및 환경 등 다양한 정보가 제공된다.

2) 부동산 감정평가업

미국에서는 전통적으로 부동산평가사에 관한 자격증을 전문협회에서 관장하고 있었다. 또 각 전문협회는 나름대로의 논리강령과 평가실무기준을 가지고 있었다.

미국에서 가장 대표적인 부동산 평가 협회는 'Appraisal Institute'이다. 부동산감정협회는 AIREA(American Institute Real Estate Appraisere)와 SREA(Society of Real Estate Appraser)가 1990년에 통합되어 설립된 것으로 실질적으로 다른 부동산평가협회를 지배하고 있다. 부동산감정평가협회에서는 정부에서 인정하는 자격은 MAI(Member Appraisal Institute), SRA(Senior Residential Appraiser) 두 종류의 자격증을 부여

11) 이창식, 「부동산중개업의 시장개방에 따른 대응전략」, 국토개발연구원, 1996, pp.28~29

하고 있다. 과거 미국에서는 민간협회에서 자율적으로 감정평가사를 양성하고 규제하였으나, 어느 협회에도 소속되지 않은 감정평가사는 사실상 규제대상이 되지 않는다는 것이 문제점이었다.

1980년대 경제대공황의 영향으로 부동산경기가 침체되고 많은 금융기관이 부실대출 등으로 파산의 위기를 맞게되자, 정부에 의해 조정, 운영되는 전문적인 감정평가제도의 필요성이 강하게 대두되었다. 이에 따라 1989년에 금융기관개혁법이 통과되었고 이에 따라 탄생한 통일전문평가실무기준(USPAP : Uniform Standard of Professional Appraisal Practice)은 원래 금융기관만을 포괄하는 것이었지만, '92년부터 연방행정관리국이 보상업무와 대출업무에서 본 기준을 따를 것을 요구해 수정법률에는 연방관련거래에 수반되는 부동산 평가는 반드시 주에서 인정한 자격자만이 연방에서 정하는 통일된 평가기준에 따라서 하도록 하고 있다.

<표2-6> USPAP 기준

기준	주요내용
기준1,2	· 부동산평가의 수행과 전달(Communication)에 관한 사항
기준3	· 평가검토와 검토보고에 관한 지침을 설정
기준4,5	· 평가사가 행하는 여러 가지 부동산컨설팅 기능의 수행과 전달에 관한 사항
기준6	· 과세목적의 대량평가나 부동산(동산) 모집단의 기타 목적 대량평가의 수행과 보고에 관한 준거를 설명
기준7,8	· 동산평가를 수행하고 전달하는 지침
기준9,10	· 기업평가를 수행하고 전달하는 지침

자료: 감정평가연구소, 「감정평가기준 개선 방향」, 2002

통일감정평가기준(USPAP)기준의 주요 목적은 부동산처리에서 통일성과 공정성이다. 평가업무 범위에 제약을 가할 목적은 아니며, 최대한 유연성을 보장하기 위해 일정 환경하에서 수정적용이 가능하며 부동산, 동산 및 기업가치평가에 대한 기준을 담고 있으며, 평가업무의 수행이나

평가보고서 작성에 대한 최소한의 기준을 설정하고 있다.

서론, 평가기준 1~10, 평가기준에 대한 해설로 구성되어 있으며, 각 기준은 하부로 몇 개의 기준세칙을 포함한다. 서론과 기준 1~3은 부동산평가에 직접적인 영향을 미치며, 전문, 윤리규정, 능력규정, 이탈규정, 관할권 예외규정, 보충규정, 정의로 구성된 서론은 USPAP의 적용에 대한 포괄적 원칙을 담고 있고 평가기준 내용은 부동산평가, 업무의 수행, 검토평가, 컨설팅, 대량평가, 동산평가, 기업평가 등으로 구성된다

또, 자문의견도 발간되고 있는데, 이는 법적 의견을 구성하지 않지만, 특수한 상황에서 평가기준의 적용가능성을 예시하고 평가상의 쟁점과 문제를 해결하기 위해 발간하고 있다.

<표2-7>각국의 감정평가제도 비교

국가	감정기관	성격	담당업무
영국	감정인(surveyor)	민간자격자	부동산 중개, 평가, 개발, 관리, 측량, 경영상담, 자금조달 등
	평가청	독립된 집행부서	지방세과표산정, 자본이득세·상속세 부과를 위한 토지·건물평가·보상평가·국유재산 매각평가
독일	평가위원회	독립행정기관	보상평가, 소송평가, 표준가격 결정
프랑스	감정사	민간자격자	금융기관 담보물 평가 등
	재무성 국유지청	행정기관	국유재산 평가를 전담
일본	부동산감정사	민간자격자	감정평가
	부동산 연구소	공익재단법인	감정평가, 부동산에 관한 조사 연구, 부동산컨설팅
미국	평가사	민간자격자	감정평가
	부동산부평가관	공무원(지방정부)	과세평가

자료: 이원민, 「지식정보화·국제화 시대 감정평가업의 발전방향」, 감정평가연구소.

<표2-8> 미국의 부동산관련 주요 민간자격

수여기관	수여자격증	자격증 종류	비고
Appraisal Institute	MAI(종합평가사), SRA(주거용평가사)	부동산 평가	RICS에게 일정한 조건에서 자격증 취득가능하도록 함
American society of Appraisers	AM(Accredited Member) ASA(Accredited Senior Appraiser)	부동산 평가	평가실무경력에 따라 2년요건의 AM자격증과 5년요건의 ASA자격 증
Institute of Real Estate Management	CPM(Certified Property Manager; 부동산관리사), ARM(Accredited Residential Manager; 주택관리사)	부동산 관리	미국의 대표적인 부동산관리 자격 증
The Counselors of Real Estate	CRE(Counselor of Real Estate; 부 동산컨설턴트)	부동산 컨설팅	유능한 실무능력을 갖추었다고 인 정받은 적격자의 초빙회원제
Commercial Investment Real Estate Institute	CCIM(Certified Commercial Investment Member; 상업부동산투 자분석사)	부동산 투자	미국 상업용부동산투자분야의 최고 자격증으로 인정받고 있음
Real Estate Brokerage Managers	CRB(Certified Real Estate Brokerage Manager; 부동산중개관 리사)	부동산 중개관리	중개업자나 경영자로부터 전문조직 으로 인정받고 있고, NAR 산하조 직
REALTORS Land Institute	ALC(Accredited Land Consultant; 토지컨설턴트)	토지거래 및 토지관련 컨설팅	토지대학을 운영하고 있으며, 텍사 스 A&M 대학교와 더불어 유명한 토지관련 교육기관임
REALTORS National Marketing Institute	CRB(Certified Real Estate Brokerage Manager; 부동산중개관리 사), CRS(Certified Residential Specialist; 주택전문중개사)	부동산 중개 및 중개관리	
Real Estate Buyer's Agent Council	ARB(Accredited Buyer Representative; 부동산구매중개사), ABRM(Accredited Buyer Representative Manager; 부동산구매중개관리사)	부동산 중개 및 중개관리	부동산거래에서 부동산을 구매하는 소비자를 대리하는 전문 자격증이 며, 판매자의 이해관계는 공인중개 사(agent)가 대리함
Residential Sales Council	CRS(Certified Residential Specialist; 주택전문중개사)	주택 전문 중개	주택판매분야의 전문자격증이며, 협회 회원들은 주택의 거래와 관련 하여 매수자와 매도자의 요구조건 에 맞는 서비스를 제공
Society of Industrial and Office REALTORS	SIOR(공업·오피스부동산리얼터)	상업용 부동산 거래	공업 및 오피스부동산의 마케팅을 비롯한 상업용부동산 거래 전문자 격증
International Development Research Council		기업 부동산 관리	세계기업자산관리자협회에서 기업 부동산전문가에게 수여하는 자격증

자료: 김용창, 「부동산서비스업 선진화 방안」, 감정평가연구원, 2001.

3) 부동산 컨설팅업

미국에서는 부동산 컨설팅에 대한 정부차원의 자격제도 및 규제제도는 없고 각종단체에 의해 자율적으로 규제되고 있다. 부동산컨설팅 관련단체들 중 가장 선도적 조직은 미국 부동산 카운슬러협회(American Society of Real Estate Counselors)이다. ASREC는 1953년 10월에 설립되었으며 현재 약 1000명의 회원을 보유하고 있다. 최근 외국인의 회원가입이 증대되어 ASREC의 공식명칭이 1995년부터 The Counselors of Real Estate로 바뀌었다. 협회의 회원에게는 부동산 카운슬러(Counselor of Real Estate)라는 회원칭호가 부여된다. CRE가 되기 위해서 부동산카운슬러로서의 지식과 경험, 적절한 판단력을 갖춘 자로서 기존 회원의 추천을 받아야 한다. 또는 자신의 실력을 판단할 수 있게 증명해 추천을 요구할 수도 있다. 기본적으로 요구되는 사항은 부동산분야에 10년 동안 활동적으로 종사해야 하고 카운슬링을 해주고 보수를 받은 경력이 3년 이상 있어야 한다. 협회는 카운슬러에게 다양한 교육프로그램을 제공하며 윤리규정을 준수할 것을 인지시키고 개인적 특성뿐 아니라 높은 수준의 능력을 유지할 것을 요구한다. CRE는 협회에서 실시하는 연수세미나, 전문가회의에 참석할 수 있으며 발행하는 전문도서에 의한 최신정보와 진보된 기법, 컴퓨터를 이용한 분석기법 등을 습득할 수 있다.

CRE는 40여 가지의 전문분야로 나누어지는 각 지역의 회원을 인적 네트워크로 활용한다. CRE는 주로 부동산개발관리회사, 회계회사, 감정평가회사, 투자은행, 보험회사, 정부기관, 중개회사, 학계 등에서 지식과 경험을 가진 사람들이므로 고객으로부터 신뢰를 받고 있으며 그들의 전문적인 조언은 부동산산업분야에서 가장 존경받는 기관이다.¹²⁾

12) 김용창, 「부동산서비스 및 중개제도의 문제점과 정책방향」, 감정평가연구원, 1999, p11.

4) 부동산 신탁업

(1) 발달배경

미국의 영업신탁이 본격적으로 발달하게 된 것은 남북전쟁이후 급속한 공업화로 대규모의 시설과 막대한 자본이 소요됨에 따른 것이다. 미국의 신규사업은 철도·광산개발 등에 소요되는 자본을 사채로 발행하여 조달하였는데 신탁회사는 이러한 사태를 인수하여 일반투자자에게 매출하는 기능 즉 사채발행회사에 자금을 일반투자자로부터 조달하는 기능을 함으로써 금융기관의 성격을 띠게 되었던 것이다. 신탁회사가 사채의 인수와 자금의 공급업무 등을 취급함에 따라 처음에는 신탁회사도 은행과 경쟁관계가 되었으나, 은행에서도 사채인수 업무를 취급하고 신탁회사도 은행업무를 겸업하게 됨에 따라 상호 협조적인 관계가 이루어지고 양 기관에서 취급한 영업신탁은 미국 경제발전에 중요한 역할을 하게 되었다.

(2) 신탁제도의 특성

발달배경에서 살펴본 바와 같이 미국은 각 국으로부터 이민하여온 사람들로 구성된 신흥사회라는 여건에서 개인간의 신뢰는 극히 희박하였기 때문에 개인을 통한 재산의 신탁보다는 자연히 위탁자는 보험회사·은행·신탁회사 등 공신력이 큰 법인조직을 활용하게 되면서 영국과 달리 영리적인 성격을 띤 영업신탁이 중심을 이루면서 신탁업이 발달하게 되었다. 미국도 영국과 마찬가지로 불문법주의를 취하고 있기 때문에 신탁법에 대한 전국적으로 통일된 성문법전은 없다. 제정법인 신탁법이 존재하는 경우에도 주에 따라 상이하여 다양한 법역이 존재하므로 이외 통일운동이 전개되고 있다. 미국에서는 담보신탁이 발전한 반면 토지신탁은 일부 주에서만 행해지고 있다.

① 담보신탁(Deed of Trusts)¹³⁾

미국에서의 부동산 담보제도는 일반적으로 모게지(mortgage)이지만 모게지 설정에 의하지 않고 신탁의 방법에 의해서 담보를 설정하는 것도 널리 활용되고 있는 데 이를 담보신탁이라 한다.

즉, 담보신탁은 채무자인 위탁자가 채권자를 수익자로 하여 신탁목적물인 부동산을 수탁자에게 양도하고 채무자가 채무를 이행하지 않으면 수익자가 수탁부동산을 매각하여 그 매매대금으로써 채권자인 수익자에게 변제하고 잔액이 있으면 채무자에게 반환하는 제도이다. 이 담보신탁은 'Deed of Trust'라는 날인증서를 작성·교부함으로써 행해진다. 이 'Deed of Trust'는 채무자(신탁자), 채권자(수익자), 수탁자라는 3당사자를 요하는 계약이다. 이에 의해서 채무자는 부동산을 수탁자에게 양도하고 수탁자는 채권자를 위하여 그 부동산을 보유한다. 또한 'Deed of Trust'의 일부분으로서 당사자들이 체결하는 신탁계약에 의해 채무자의 채무불이행시 채권자의 요청으로 수탁자는 부동산매각권을 갖게 된다. 매각은 일반적으로 공매 또는 임의 매각의 방법에 의하고 매각과정이 종료되면 매각대금으로부터 채무, 지연이자, 비용을 지급하고 나머지가 있으면 채무자에게 반환하게 된다. 담보신탁의 이용은 모게지의 실행절차가 복잡하고 비용과 시간이 많이 소요되므로 이를 회피하기 위함이다. 특히 환수권 상실제도의 소송상의 불편을 극복하기 위하여 담보신탁이 이용되고 있다. 그리고 모게지의 경우 실행이 있는 후에도 일정기간이내에는 채무자가 제정법상의 환수권을 행사할 수 있는 데 반하여 담보신탁에 의하면 이러한 채무자의 환수권을 배제할 수 있다.

② 토지신탁(Land Trusts)

미국의 토지신탁은 1950-60년경에 성행하였다. 그러나 토지신탁 자체가 전통적인 신탁법리와는 이질적인 것이기 때문에 미국에서 이에 대한 의문과 비판이 강하여 실제로 토지신탁이 행하여진 주는 전 미국의 25%정도이고 오늘날에도 극히 한정된 주에서만 행하여지고 있다.

미국의 토지신탁은 권원보유신탁과 양도신탁으로 대별되고 전자는 다시

13) 이학배, 「부동산신탁업 발전방안에 관한 연구」 건국대학교 석사논문, 2001, pp31~32

오하이오행 토지신탁과 일리노이행 토지신탁으로 분류된다. 오하이오행 토지신탁은 수익권을 증권화한 토지신탁이고 일리노이행 토지신탁은 수익권을 증권화하지 않고 위탁자 즉, 수익자가 수익권을 담보로 하여 융자를 받는 토지신탁이다. 미국에서 가장 광범위하게 행해지고 토지신탁의 대명사가 되고 있는 것은 일리노이행이고 오하이오행은 동부 몇 개 주에서 한정적으로 행하여진다. 또 양도신탁은 매매와 신탁의 결합형식에 의한 토지분양신탁으로서 록키산맥 인근 몇 개 주에서 행해지고 아리조나형 토지신탁이라고도 불리어진다.¹⁴⁾

2. 일본

1) 부동산중개업

(1) 자격제도 및 설립요건

일본에서 부동산중개업에 대한 일반적인 규제는 택지건물취인업법을 통해서 이루어진다. 택지건물취인업법에서는 부동산의 중개·대리에 관한 영업 뿐만 아니라 부동산의 개발분양업에 대한 규제를 포괄한다. 택지건물취인업을 영위하기 위해서는 도도부현의 지사의 면허가 필요하며 특히 2개 이상의 도도부현에 사무소를 설치하기 위해서는 건설성장관의 허가를 필요로 한다. 이 면허는 5년마다 한번씩 갱신하여야 한다.

택지건물취인주임자 자격시험은 도도부현지사가 주관하는데 시험합격자 중 2년 이상의 실무경험이 있거나 건설성장관이 지정하는 일정한 교육과정을 수료했을 경우에 한해 택지건물취인주임자로 등록이 가능하다.

14) 장현옥, 「부동산신탁에 관한 연구」, 연세대학교 박사학위논문, 1997, pp.58-59.

(2) 중개계약의 형식

일본에서의 중개계약은 서면에 의해 작성되는데 그 형식은 일반중개계약과 전임중개계약으로 구분된다.¹⁵⁾ 다른 택지건물취업자에게 중개의뢰를 금하는 전임중개계약의 유효기간은 3개월이며 택지건물업자는 전임중개계약 후 의뢰물건의 소재, 규모, 형질, 매매예정가액 등의 중요사항을 지정유통기구에 등록하여야 한다. 또 의뢰자에 대하여 당해 전임중개계약의 업무처리사항을 2주일에 1회이상 보고하여야 한다. 단, 의뢰자가 당해 택지건물취업자가 탐색한 상대방 이외의 자와 매매 또는 교환의 계약을 체결하지 않을 것을 특약한 전속전임중개계약의 경우에는 1주일에 1회 이상 보고하도록 규정하고 있다.

현재 일본에서는 전임중개계약의 비중이 42.6%, 전속전임중개계약은 15.7%에 이른다.¹⁶⁾ 일반중개계약도 의뢰자가 다른 택지건물취업자에게 중복하여 중개의뢰를 하였을 경우 이를 명시해야하는 경우와 그렇지 않은 경우로 계약형태가 구분된다.

(3) 부동산거래정보망

일본에서는 1990년부터 REINSE(Real Estate Information Network System)라고 불리우는 부동산거래정보망을 운영해오고 있다. REINSE는 건설성 장관에 의해 전국37개 권역별로 1개씩 지정된 지정유통기구에 의해 운영된다. 지정유통기구의 성격은 과거에는 임의단체로 되어있었으나 1995년 법 개정으로 인해 민법상의 공익법인에 한해 지정유통기구가 될 수 있도록 규정하였다.

지정유통기구는 거래대상부동산의 등록 및 정보제공업무 이외에 관련통계의 작성 및 기타 부동산 유통의 원활화를 위한 업무를 담당하고 있다. 부동산거래관련 데이터, 거래가격, 수급상황 등의 부동산 시장의 동향을

15) 일본 택지건물취업법 제34조의 2.

16) 김용성, 전제논문, pp. 41~42

신속히 파악하여 국민들에게 정확한 자료를 제시해 줌으로써 거래의 공정성과 투명성을 확보하고 합리적인 부동산가격형성을 촉진한다는 관점에서 REINSE의 데이터는 매월 공표되고 있다.¹⁷⁾ 이와같이 일본은 민간기업의 자율경쟁에 의해 운영되고 있는 우리나라의 거래정보망과 달리 공공적 성격이 강조되고 있다.

2) 부동산 감정평가업

일본의 감정평가사 자격제도는 감정평가사와 감정평가사보로 이원화되어 있고 시험제도는 1차, 2차, 3차로 나뉘어 실시된다. 1차 시험은 일반적인 학력에 대한 평가로 전문대졸 이상의 학력자에 대해서는 면제 해준다. 2차 시험 합격자 중 2년 이상의 실무경력이 있는 자에 한해 부동산 감정평가사보 자격을 취득하게 되며 다시 부동산 감정사보로서 1년 이상의 실무수습 후 3차 시험 응시자격이 부여된다.¹⁸⁾

우리나라의 자격제도에 비해 실무경력이 보다 중시되고 있다. 감정평가업을 하려면 도도부현에 등록하여야 하며 특히 2개 이상의 도도부현에 사무소를 둘 경우 국토청에 등록하여야 한다. 등록은 3년마다 갱신해야 한다. 회사형태에 대한 특별한 법률상의 규제는 없으며 부동산감정사가 아닌 자도 감정평가업을 영위할 수 있다. 단, 부동산감정사가 아닌 부동산감정업자는 사무소마다 전임의 부동산감정사를 1인 두어야 한다. 일본의 감정평가제도는 현행 한국의 제도와 거의 유사한 형태로 발전되어 왔다.

61년 ‘부동산의 감정평가에 관한 법률’의 제정에 의해 부동산감정평가제도를 창설하여 감정평가기준을 책정하였고, ‘90년에 토지기본법의 제정에 따라 개정되었다. 최근 부동산의 수익성을 중심으로 평가하기 위한 평가방법의 필요성과 평가과정을 명확히 설명할 수 있도록 하기 위해 부동산 감정평가기준의 개정을 추진하고 있다.

17) 김용성, 전계논문, p.44.

18) 일본 부동산 감정평가에 관한 법률 제6조

<표2-9>부동산감정평가기준의 주요한 개정사항

- 가격의 성격에 대한 정리
 - 부동산 증권화 등 새로운 동향을 중심으로 일반적인 감정평가가격 이외에 증권화대상 부동산과 같이 부동산의 현금흐름을 전제로 가격을 평가하는 것이 요구될 때 가격의 성격을 정리하여 명확히 함
- 수익환원법의 체계적 정리
 - 부동산의 수익성을 중심으로 감정평가를 할 경우 부동산의 현금흐름을 부동산 가격에 정확하게 반영시킬 수 있는 DCF법을 보강하는 등 수익환원법을 명확하고 체계적으로 정리
- 광역적인 지역분석의 중시
 - 부동산의 가격이 근린지역 뿐만 아니라 시장동향 등에 영향을 받을 경우 대상부동산의 수익성에 영향을 미치는 광역적인 수급동향을 분석하도록 함
- 상세조사의 충실
 - 부동산의 수익에 영향을 미치는 요인을 정확하게 파악하기 위해 조사항목을 추가하고,타분야의 전문가에 의한 조사를 활용하는 경우를 정리
- 감정평가서의 설명성 향상
 - 의뢰자와 일반투자자가 평가의 전제와 과정을 잘 이해할 수 있도록 하기 위해 조사와 분석결과 및 그 한계 그리고 최종적인 감정평가액 결정과정을 감정평가서에 명확하게 기재하도록 함

자료: 감정평가연구소, 「감정평가기준 개선 방향」, 2002.

3) 부동산컨설팅업

일본의 부동산컨설팅업은 크게 3가지로 구분할 수 있다.

첫번째는 사단법인 일본 부동산감정평가협회(JAREA)의 부동산카운슬러 제도로서, 국가고시에 의한 자격이 아닌 협회 내에 부동산카운슬러부를 두고 자격이 있다고 인정되는 부동산평가사에게 부동산카운슬러라는 칭호를 부여하고 있다. JAREA 회원중에서 JAREA가 주관하는 시험과 교육을 거치면 카운슬러 자격이 주어진다. 주로 감정평가, 감정평가를 위한 전문적 분석, 그 외에 부동산 영역에 대한 전반적 카운슬링을 담당한다.¹⁹⁾

두 번째는 부동산중개업을 관장하고 있는 건설성의 부동산중개사를 중심으로 한 부동산 컨설팅 기능인정시험제도이다. 이 제도는 부동산거래에 관한 고객의 다양한 요구에 대응할 수 있도록 중개사의 자질을 향상시키기 위하여 1992년 7월에 결정, 시행되고 있는 제도이다.

세 번째는 감정평가분야에서 보상부문을 별도로 분리한 보상컨설턴트가 있다. 보상컨설턴트는 공공사업의 원활한 수행과 가격의 적정보상을 기하기 위해 도입된 것으로 토지조사, 토지평가 등 7개 부문별 보상업무에 대한 실무경험이 7년 이상 있는 사람을 대상으로 자격부여를 심사한다.

이 세가지종류의 컨설턴트는 전체 부동산 컨설팅업무의 일부이고 부동산, 금융, 증권, 보험, 건설, 개발분야의 연구소, 다양한 규모와 형태의 부동산컨설팅회사들이 대부분의 컨설팅업무를 수행하고 있다.

19) Kiuchi. F., 「Real Estate Consulting in Japan :Policy, Experience and Directions」, 감정평가연구원,1996.

<표2-10>일본의 부동산컨설팅 서비스 제공집단

공식명칭	자격취득	조직	부동산카운셀링 관련 주요 업무
부동산감정사	국가감정사시험	부동산감정평가협회(JAREA)	감정평가, 최유효이용분석등 가치분석을 위한 전문분석
부동산 카운셀러	JAREA주관 시험 과 교육이수	부동산카운셀러 협회	감정평가와 부동산진반에 대 한 카운셀링
공인회계사	국가회계사시험	공인회계사협회	세무와 재무분석
건축사	국가건축사시험	건축사협회	단지계획수립
부동산중개인	국가부동산중개인 시험	중개인협회	취득과 처분, 부지선정, 임대, 관리, 시장분석
부동산컨 설팅전문 가	면허시험(부동산컨 설팅기능심사와 명사업인정제도)	자격증이나 기 구가 없음	취득과 처분, 부지선정, 임대, 관리
변호사	국가변호사시험	변호사협회연맹	부동산법률과 조세
자산관리 사(FP)	개인자질	자격증이나 기 구가 없음	재무분석과 부동산관리계획수 립
기타	건설회사, 개발업자, 신탁회사, 은행, 증권회사		부지선정, 취득, 단지계획, 건 설, 도시계획, 프로젝트관리, 부동산신탁과 관리, 인수합병

자료: Kiuchi, F(1996)

4) 부동산신탁업

(1) 발달과정

1900년에 최초의 신탁관련 법률 즉, 일본흥업은행법이 제정되고 이 법에 의해 1902년 일본흥업은행이 설립되면서 신탁업무가 시작되었다. 1905년에 미국의 영업신탁제도가 상당히 매력적인 재원조달방안이 될 수

있다고 판단한 일본은 담보부사채신탁법을 제정²⁰⁾하여 회사의 산업시설 일체를 담보로 하여 신탁회사가 회사채를 일괄로 발행할 수 있도록 하였다. 1906년 신탁을 전업으로 하는 동경신탁주식회사가 설립되었다. 타인의 재산을 운용하여 얻는 수익을 원 소유자에게 다시 배당해 준다는 재산관리제도가 상당히 편리하다는 것이 점차 인식되어 재산의 관리·운용을 대신해 주는 신탁회사가 다수 설립되었지만 이러한 신탁회사를 규제하는 법률이 없었기 때문에 위탁자에게 손해를 주거나 신탁회사가 도산하는 등 사회문제가 대두되었다. 이에 1922년에 신탁법과 신탁업법을 제정하여 신탁업무와 신탁회사에 관한 규제들을 마련하게 되었으나 토지신탁은 1969년 도시재개발 사업과 관련하여 비로소 최초로 검토되었다.

1980년대 들어서면서 토지소유자의 경우 지가가 안정상태에 들어가면서 보유만으로 예전과 같은 자본이득을 기대할 수 없게 되자 양도차익을 추구하기 위해 토지를 유희지상태로 보유하는 대신에 보유토지를 적극적으로 활용하여 수익을 올리겠다는 방향으로 토지의 투자목적이 바뀌게 되었다.

토지이용자의 의식에도 변화가 일어났다. 지가가 높은 수준에서 안정을 유지하면서 주택가격 역시 변동폭이 크지 않아 집에 대한 구매수요가 줄어들었다. 기업 역시 토지를 구입하는 대신 임대를 통해 비용을 절감하려는 경향이 강해졌다. 임대수요가 늘어나면서 광범위한 분야에서 부동산 임대시장이 형성되기 시작했다. 더구나 수탁자인 신탁은행에서도 변화가 발생하였다. 국내외에서 급속하게 진전되고 있던 금융자유화와 자금수요 구조의 변화에 직면하자 신탁은행은 이때까지의 장기금융 중심의 업무에서 변신을 모색하게 되었다. 신탁은행은 이미 부동산 중개·감정·개발·상담 등 매우 포괄적인 기능을 갖추고 있었다. 자금조달과 사업추진능력이 부족했던 토지소유자가 자금동원과 전문적인 사업수행능력을 갖춘 신탁은행이나 신탁회사의 토지를 위탁하여 재산증식을 도모하면서 부동산신탁의 발전에 커다란 기대를 갖게 되어 개발신탁이 활성화

20) 이것은 영미법에서 발달한 trust의 법리를 응용하여 사채권자를 위하여 물적 담보권을 제3자(수탁자)에게 보유·행사케 하는 제도인 바 신탁 일반법 제정에 도화선으로 작용하였다 한다

될 수 있는 사회적 여건이 조성되었다.

민간부문의 토지신탁을 촉진한다는 차원에서 주택공급, 도시 재개발사업 등 공공사업분야에서도 토지신탁을 활용할 수 있도록 1986년 국·공유지 관계법령도 개정되었다. 이후 국가와 지방자치단체에 의해 국·공유지의 토지신탁이 이루어 졌고 국유철도청산사업단 등 공공기관에서도 토지신탁을 활용하기에 이르렀다²¹⁾.

최근에는 토지신탁과 농지신탁을 개발하여 도시재개발사업과 농업의 기업화로서의 기능을 수행하는 한편 지속적인 신탁제도의 홍보활동에 힘입어 위탁자의 구조도 종래 자산가이었던 것이 도시근로자와 중산층으로 확대 되어가고 있다.

(2) 신탁제도의 특성

일본신탁법은 제정당시 당초의 초안은 미국의 캘리포니아 민법전과 영국의 인도신탁법을 母法으로 하였으나 그 후 여러 차례의 수정과정에서 일본의 사법체계와의 융합이라는 목적에 따라 개개의 조문에서는 영미신탁법을 그대로 채택하지 아니하고 일본민법과의 조화를 이루도록 수정하여 민법의 특별법이라는 위치에서 현행 신탁법의 최종안이 채택되었다.

부동산신탁의 본래의 기능은 토지소유자의 자금조달과 사업추진능력 부족으로 자금과 사업추진의 전문능력을 갖춘자에게 위탁함으로써 위탁자와 수익자의 효율적인 재산관리 및 자산증식을 도모하는 데 있으나 일본의 경우 당초 제도도입의 목적이 높은지가와 토지부족 문제를 해결하는 차원에서 토지의 소유와 이용을 분리하는 수단의 일환으로 신탁방식을 도입하여 정책적으로 활용하였다.

토지에 대한 취득비용 및 금융비용에 따른 채산성 및 환금성 등을 감안 임대시장이 형성되어 있는 상황에서 정책지원에 힘입어 임대형 토지신탁 위주로 발전하여 소유와 이용의 분리라는 제도도입 취지에 긍정적인 성과가 있었다. 아울러 일본신탁제도는 보유에 따른 조세부담 증가로 개별

21) 천영, 「토지신탁 법리에 관한 연구」, 전주대학교 박사학위논문, 1993, pp.138-145

토지소유자인 민간이 주도가 되어 토지개발에 대한 다양한 수법이 발달하여 왔다는 특징이 있다.

그러나 제도발전의 주요인은 신탁업과 부동산업을 겸하고 있는 신탁은행이 토지신탁을 수행하고 있어 풍부한 자금과 부동산에 대한 다양한 기능 확보로 신탁방식을 통한 자산증식 요구에 적극 부응할 수 있었다는 점이다. 이는 부동산신탁의 본래의 기능이기도 하다.

최근 토지신탁이라는 말은 주로 사업집행형을 가리키고 있지만 종래의 관리형, 분양형, 임대형 그리고 이들의 혼합형을 모두 토지신탁의 유형에 포함시킬 수 있다. 일본에서 행해지고 있는 토지신탁은 위의 4종류이외에 12종류²²⁾로 세분되기도 한다. 그러나 토지의 개별성과 계약자유의 원칙에 따라 토지의 입지조건 및 용도 등에 따라서 다양한 형태의 신탁제도가 있다.

일본에 있어서 토지신탁제도는 성숙기에 있다고 볼 수 있으며 토지개발 방식의 다양한 변화중의 한가지로 자리잡고있다. 그러나 이 제도의 성장에는 다음의 사회·경제적 요인에 의한 것으로 설명할 수 있다.²³⁾

첫째, 일본의 국토이용구조는 매우 안정적이며 인구이동 역시 원만한 추이를 보이고 있고 수도 동경의 사회·경제적 비중이 일본 국내뿐만 아니라 국제적 비중이 높아지고 있으며,

둘째, 경제적으로는 제조업과 비제조업의 경기의 이면성에 따른 국내외의 경제적 마찰해소를 위하여 수출의존형 경제구조에서 내수의존형 경제구조로의 구조조정 단계에 진입한 점.

셋째, 당면한 국내외의 경제적 마찰해소를 위하여 상대적으로 저수준에 있는 신탁·사회자본의 정비를 역점부문으로 책정하여 내수확대를 도모하고 있다는 점이다.

넷째, 국토정비라는 공공성이 강한 분야에 있어 민간 활동과의 유도정책

22) 관리형신탁, 토지처분형신탁, 토지매수형신탁, 건물건설분양형신탁, 택지조성분양형신탁, 건물건설임대형신탁, 택지조성임대형신탁, 빌딩신탁, 차지권부건물분양형신탁, 민간제도조합형신탁, 등가교환방식조합형신탁, 포괄신탁 등이다.

23) 이동하, 「토지신탁제도의 개선방안에 관한 연구」, 건국대학교 석사학위논문, 1998, pp.50-51

은 어디까지나 민간의 우수한 자금, 기술, 경영력의 활용이 긴요하다는 점 때문이고 국토정비사업에 있어 공공성을 결코 낮게 평가하는 것이 아니라는 점 등이다.

3. 영국

1) 부동산중개업

영국의 부동산 중개업과 직접 관련된 법으로는 부동산중개업자법(Estate Agent Act 1979),부동산허위표시법(Property Misdescription Act 1991),주거용 부동산중개행위실무에 관한 규정(1997.4.1 발효)등이 있다.

부동산중개업자법은 중개업자의 업무영역과 의무, 중개계약의 유형과 조건, 보증금 관리에 관한 규정을 정하고 있다. 부동산 허위표시법은 부동산중개업자에게만 적용되는 법으로 허위표시에 대한 구체적인 항목과 처벌조항을 두고 있다. 주거용 부동산 중개행위 실무에 대한 규정은 협회(RICS)에서 회원들에 준수할 것을 강제하고 있다.²⁴⁾

영국의 경우도 미국, 일본과 같이 부동산 거래의 중개를 의뢰하는 경우 중개계약체결이 일반화되어있으며, 중개업자가 현지조사를 통해 중개대상물의 주요시설 및 보수내용에 관한 체크리스트를 작성하도록 하고 있다. 또한 부동산거래사고를 방지하기 위해 계약금(contract deposits)을 법이 정하는 금융기관에 중개회사 또는 중개인의 명의로 독립된 구좌를 개설하여 예치하도록 하고 있고, 매수인이나 매도자 보호를 위한 보험제도가 발달되어 있다. 부동산거래과정에서 중개는 중개업자가 맡고, 계약서 작성 및 등기, 금융문제는 소송대리인(Solicitor)이 맡고 있다.

영국의 경우 부동산업은 개발업무, 개발의 모든 단계에서 조언을 제공

24) 건교부, 「외국의 부동산중개제도- 일본, 미국, 영국의 법제」, 1999, p87~88

하는 중개·대리업무·임대기능까지 포함한 관리업을 의미한다. 따라서 부동산업자는 폭넓은 업무를 수행하고 있다.

수수료는 중개인과 의뢰인간에 협의하여 결정하도록 하고 있으며 주택매매의 경우1~2%수준이나 중개계약유형에 따라 수수료는 차등부과하고 있다.

<표2-11>외국의 부동산 중개의 주 업무내용 비교

구분	미국	일본	영국
서비스 수준	· 중개계약서 작성 · 계약내용의 서면화 · 체크리스트제도 운용 · 자금조달 등 용자 알선	좌동	좌동
손해배 상 제 도	· 에스크로우 제도	· 계약금 지정금융기관 예치제도 운용 · 소비자를 위한 보험 제도 발달 · 옴부즈맨 제도 운용	· 소비자 보호를 위한 보증제도 운용
업 무 업 영	· 부동산알선, 중개, 매매, 교환, 위탁계약대리, 임대료 수납 · 부동산 임대, 관리, 개발, 컨설팅 · 부동산금융 대출서비스	· 부동산 알선, 중개, 매매, 교환, 위탁계약대리 · 부동산 임대, 관리, 개발, 컨설팅	· 부동산알선, 중개, 매매, 위탁계약 대리 · 부동산 임대, 경매, 관리, 개발, 컨설팅
수수료 수준	· 중개인과 의뢰인간의 협의에 의하여 결정 · 7-5-3 수수료 방식과 고정수수료방식이 있음	· 건설성 고시에 의한 3단계 구분요율체계	· 중개인과 의뢰인간의 협의 결정 · 중개계약 유형에 따라 차등부과

자료: 건교부, 「부동산 중개제도 개선방안에 관한 연구」, pp.160~171 요약

2) 부동산 감정평가업

영국은 부동산경기의 침체를 계기로 정비되어 왔다. 80년대에 들어서면서 기존의 투자분석 및 평가방법에 대한 비판이 고조되었고 부동산시장과 자산평가방법에 대한 조사연구가 증가하였다.

영국의 감정평가업은 토지, 건물 및 건축에 관련된 제반과정 즉, 부동산의 매매, 평가, 관리, 개발을 비롯하여 천연자원의 관리와 정밀지도의 제작까지 다양한 업무를 수행하고 7개의 전문분야로 구분된다.

<표2-12> 종합감정평가지침 제1부 실무지침

실무 지침	주요내용
1조	· 제1부가 적용되는 상황을 정의
2조	· 평가사가 수행해야 할 서비스를 명확히 하는 것에 대해
3조	· 특정목적에 위해 평가할 때 사용되는 평가가치의 종류를 구체화
4조	· 평가가치의 종류 및 그에 따른 가정을 정의
5조	· 각 평가의 책임은 평가업무 수행능력이 있는 평가사에게 달려 있음을 분명히 하는 것이며 아울러 자격요구조건을 규정
6조	· 제1부를 적용하는 평가를 수행할 때 필요한 조사와 자료조건을 구체화
7조	· 의뢰인에 대한 보고서의 기본적 내용과 반드시 지켜야 할 보고서 작성기준을 제시

자료: 감정평가연구소, 「감정평가기준 개선 방향」, 2002.

영국의 감정평가제도는 1868년에 설립된 왕립평가협회(RICS:Royal Institution of Chartered Surveyors)가 있고 그 외에 ISVA(Inc SOC

Valuers & Auctioneers)가 있으며 RICS의 회원인 Charetea Surveyor는 토지, 재산 및 관리, 판매에 관한 지식을 갖춘 전문가들이다.²⁵⁾

RICS에서는 95년 상기의 두 지침을 통합한 종합감정평가지침이 감정평가매뉴얼로서 개정되었다. 종합감정평가지침은 서론, 용어의 정의, 제1부 실무지침 및 부록, 제2부 안내지침 및 부록으로 구성되어 있다. 본 지침의 준수는 거의 대부분의 평가사들에게는 의무사항이며, 정당한 사유가 있을 때에는 이탈할 수 있는 권리가 있다.

3) 부동산컨설팅²⁶⁾

영국의 경우는 법적인 자격요건을 정하고 있지는 않으나 협회를 만들어 협회차원에서 통제관리하며, 전문가로서의 윤리성과 공신력을 강조하고 있다. 즉 국가공인자격 보다는 업자 스스로 전문기구를 결성하여 전문인으로서의 공신력확보와 윤리성을 강조하고 있다.

4)부동산신탁업

(1) 발달배경

영국에서는 게르만관습인 유스(use)가 신탁으로 새롭게 발달된 것이다. 이는 영국 근대형평법의 대부분을 할 수 있는 노팅검에 의하여 신탁의 법리가 정립된 후부터다. 그는 유스에 관한 법적요건, 효과, 절차 등 당사자간의 권리와 의무에 관한 법리를 정리하고 근대법적인 기술체계를 확립한 것이다.

영국의 신탁에 관한 법리는 영국법의 전통에 따라 불문법으로 되어있는 것이 당연하나 신탁에서의 당사자간 분쟁을 방지하고 수익자 또는 위탁

25) 송태영, 『유럽의 감정평가업계동향』, 감정평가, 가을호, 1995, pp.66

26) 민병오, 『부동산 컨설팅 연구』, 부동산연구사, 1997, p.38

자의 권리와 신탁재산을 보호하기 위하여 수탁자의 의무를 엄격히 규정하는 성문법의 신탁법을 제정하였다. 이를 통하여 수탁자의 의무가 강화되고 신탁의 이용이 확대됨에 따라 근대적인 신탁제도로 발달하게 된 것이다.

영국에서 수탁자의 의무를 규정한 신탁법으로는 수탁자통일조례, 관선수탁자조례, 관영수탁자조례, 수탁자조례가 있다. 영국의 신탁법 제정과 근대신탁제도의 발달은 미국, 인도, 호주, 캐나다, 독일 등으로 전하여져 각 국마다 독자적인 발전을 하게 되었으며 이 중 미국에서 발달한 영업신탁은 미국의 산업경제발전의 원동력이 되었을 뿐 아니라 전후 일본 경제의 재건에도 크게 활용되었다.

(2) 신탁제도의 특성

영국의 신탁은 원래 비영리적이며 개인신탁을 중심으로 발전하였다. 본래 친척이나 지인의 의뢰를 받아 무보수로 재산을 관리해 주는 비영리신탁에서 출발하여 발전했기 때문에 지금도 여전히 개인수탁을 중심으로 이루어지고 있는 것이 특색이다.

중세의 신탁은 개인적인 신뢰관계에 그 시초를 두고 있어 무상이 원칙이었으나 자본주의 경제발전에 따라 신탁자체가 유상적 관념으로 바뀌어 상사적 색채를 띠게됨에 따라 근대적 신탁으로 변화하게 되었다.

신탁이 이윤추구와 자본조달수단으로서 상사적 색채를 띠자 영업신탁이 등장하게 되었고 영업신탁은 거의 회사형태(신탁회사)로 운영되고 있다. 산업혁명 후 축적자본의 해외투자 차원에서 전형적인 방법으로 투자와 신탁이 결합된 투자신탁과 담보부사채신탁이 발달하게 되었다.

영국은 산업혁명으로 다른 나라보다 먼저 공업국가로 발전하였고 축적된 방대한 자본은 국내 자본시장에의 투자가 한계에 달하였으며 국·공채의 금리도 계속적인 하락으로 결국 해외시장에의 투자로 전환되지 않을 수 없었다. 그러나 일반 투자자들은 해외 자본시장의 사정에 밝지 못하므로 자연히 해외투자에 정통한 회사에 투자를 위탁하게 되었다. 당시

해외투자의 전형적인 방법은 투자와 신탁이 결부된 투자신탁과 담보부사채신탁이었다. 영국에서의 담보부사채신탁은 해외투자방법의 일환으로 발달한 것인데 당시 미국은 남북전쟁이후 급속한 공업화와 국토개발에서 막대한 자본이 소요되었으나 국내자본의 부족으로 해외자본에 의존하지 않을 수가 없는 실정이었다. 영국의 자본은 바로 이러한 미국의 신흥기업을 담보로 발행하는 사채에 투자하기 위해 고안된 것이다.²⁷⁾

<표 2-13> 외국의 부동산신탁제도 비교

국가	신탁제도 주요특성
영국	- 원래 비영리적, 개인신탁을 중심으로 발전 - 산업혁명후 축적자본의 해외투자 차원에서 투자와 신탁이 결합된 투자신탁과 담보부사채신탁이 발달
미국	- 신흥사회라는 특성으로 영리적 성격을 띤 영업신탁이 중심을 이루면서 발전 - 신탁회사가 은행업무를 겸영하고 있고 신탁회사와 은행이 상호 협조적인 관계를 유지함으로써 양기관에서 취급한 영업신탁은 미국 경제발전에 중요한 역할을 수행 - 담보신탁 중심으로 발달하였으며 토지신탁은 신탁법리에 어긋난다고 인식하여 극히 일부주에서만 시행
일본	- 영미법계의 골격에다 대륙법계의 채권법적인 성격을 가미한 독특한 신탁법 마련 - 토지신탁 위주로 발전(정책적 지원으로 임대형 위주로 발전) - 부동산 보유에 따른 세금부담증가 등으로 민간이 주도가 되어 토지개발에 대한 다양한 형태의 토지신탁 발전 - 금융업과 부동산에 대한 포괄적 기능을 가진 신탁은행이 부동산신탁 업무를 수행함으로써 토지신탁 발전

자료: 이학배, 「부동산신탁업 발전방안에 관한 연구」, 건국대학교 석사논문, 2001.

27) 한국법제연구원, 「부동산신탁제도활성화방안」, 1999, pp.53-54

제3장 부동산서비스업의 현황과 문제점

제1절 우리나라 부동산 서비스업의 현황

부동산서비스업의 산업구조와 관련하여 2001년도 '서비스업통계조사보고서'에 의하면 우리나라 부동산업계는 전국에 걸쳐 61,170개 사업체에 263,741명이 종사하고 있는 것으로 나타났다.

이 가운데 부동산관련서비스업 부문은 사업체 56,320개, 종사자수 230,843명으로서 부동산업 전체의 92%, 87.5%를 각각 차지하여 부동산업의 주력부문이라는 것을 알 수 있다. 그리고 사업체당 종사자수의 경우 부동산업 전체는 4.3명, 부동산임대 및 공급업 6.8명, 부동산관련서비스업 4명이며, 업체당 건물면적은 각각 23.5평, 108평, 17평으로 나타나 특히 부동산관련서비스업의 영세성이 두드러진다.

또한 부동산업 내부에서의 격차도 심하게 나타나서 부동산임대 및 공급업의 경우 10억원 이상 매출액을 올리는 사업체수가 전체의 11.3%이며, 이들이 매출액의 절대 다수인 92.4%를 차지하고 있다. 부동산관련 서비스업의 경우 5천만원 미만 매출액을 올리는 사업체가 전체의 76.4%를 차지하고 있으며, 10억원 이상 매출을 올리는 사업체는 전체의 2.6%가 총매출액의 45%를 차지하고 있다. 따라서 일부의 업체가 매출액의 대부분을 차지하고 있기 때문에 나머지 사업체는 더욱 더 영세성을 면치 못하고 있는 실정이다.

한편 종사자 규모 및 조직형태를 보면, 1-4명 규모의 사업체는 부동산업 전체가 81.7%, 부동산임대 및 공급업은 64.9%, 부동산관련 서비스업은 83.1%를 차지하고 있다. 부동산업의 조직형태는 개인사업체 78.5%, 회사법인 6.5%, 회사이외법인 1.5%, 비법인단체 13.4%로 나타났다.

그리고 부동산서비스업의 대다수를 차지하는 중개분야를 보면, 현재 부

동산 중개업에 종사하는 인구는 법인, 공인중개사, 중개인을 포함하여 45,845개이며, 공인중개사의 비중이 지속적으로 증가하여 약 58%를 차지하고 있다. 법인수는 1990년대 말까지는 지속적으로 감소하다 2001년 다소 증가하였으나 전체의 1.3%에 불과하다.

이상을 통해서 볼 때 국내의 부동산서비스업은 영세성과 조직형태의 전근대성을 면치 못함으로써 부동산서비스 및 유통현대화의 걸림돌로 작용하고 있음을 알 수 있다.

<표3-1>우리나라 부동산업 현황

	사업체 수(개)	종사자수 (명)	매출액 (백만원)	영업비용 (백만원)	인건비 (백만원)	임차료 (백만원)	건물연면 적(m')
부동산업	61,170	263,741	17,021,318	14,599,508	2,639,055	230,995	4,999,768
부동산 임대 및 공급업	4850	32,898	9,636,197	8,157,982	762,918	34,487	1,775,889
부동산관련 서비스업	56,320	230,843	7,385,121	6,441,526	1,876,137	196,508	3,223,879

자료: 통계청, 『2001년 기준 서비스업통계조사』

1.부동산 중개업

1) 부동산중개업의 현황

(1) 자격 및 등록제도

중개업은 타인의 의뢰에 의하여 일정한 수수료를 받고 중개를 업으로 하는 것을 말한다. 부동산중개업법 제2조 1호에 의하면 중개라는 것은 부동산 등의 중개대상물에 대하여 거래당사자간의 매매·교환·임대차·기타 권리의 득실·변경에 관한 행위를 조정하는 것이라고 규정되어 있다.²⁸⁾

부동산중개업자는 등록을 한 공인중개사와 중개인이라 할 수 있다. 공인중개사는 중개업의 전문화와 과학화를 위해 1983년 도입된 제도로, 공인중개사가 되기 위해서는 자격증 취득을 위한 필기시험에 합격하여야 한다. 반면에 중개인은 1983년 이전의 소개영업법에 의해 영업신고를 하고 중개영업을 하고 있는 중개업자들이다. 따라서, 부동산중개업을 영위할 수 있는 자는 공인중개사와 중개인으로 이원화되어 있다.

부동산중개업을 하기 위해서는 중개사무소(법인의 경우 주된 사무소)를 개설하고자 하는 지역을 관할하는 시장·군수·구청장에게 중개사무소를 개설등록을 하여야 한다. 중개사무소 개설은 종래에는 부동산거래질서 확립을 위해 허가제로 운용하여 왔으나, 1997년 7월부터 중개업의 자율적 성장과 규제완화 차원에서 등록제로 전환하였다.

또한 부동산중개업법중개정법률(안)에 따르면 중개업자의 서비스수준을 향상시키기 위하여 중개계약을 서면으로 체결하도록 하고 중개대상물에 대한 확인·설명제도를 보완하는 한편, 중개법인의 겸업제한, 중개인의 업무범위차별 등 불합리한 규제를 완화하여 중개업자의 경쟁력을 제고할 수 있도록 하고 있다.

28) www.moleg.go.kr

〈표 3-2〉 우리나라 연도별 부동산 중개업자 현황

(단위: 개소, %)

	중개법인		공인중개사		중개인		총계
1990	311	0.6	13,310	23.4	42,690	76.0	56,131
1995	321	0.8	14,125	33.8	27,348	65.4	41,794
1996	220	0.5	16,091	39.4	24,502	60.1	40,813
1997	202	0.5	18,251	44.1	22,971	55.4	41,424
2000	617	1.3	26,452	57.7	18,776	41.0	45,845
2001	656	1.3	31,458	63.3	17,566	35.4	49,680
2002	598	1.2	39,098	69	16,876	29.8	56,632

자료: 건설교통부, 전국부동산중개업협회.

〈표3-3〉부동산중개업자의 등록기준

구분	개설 · 등록기준
공인중개사	○ 당해 공인중개사가 법 규정에 의해 사전교육을 받았을 것 ○ 중개사무소를갖출 것 (건축법상 사무실로 사용하기에 적합한 건물이어야 함) ○ 2개 이상의 사무소 설치 불가
법인	○ 자본금 5천만원 이상의 상법상의 회사 ○ 중개업만을 영위할 것을 목적으로 설립될 것 ○ 임원이 공인중개사이거나 중개인이어야 하며, 그 반수 이상이 공인중개사 일 것 ○ 임원이 사전교육을 받았을 것 ○ 중개사무소를갖출 것 (건축법상 사무실로 사용하기에 적합한 건물이어야 함) ○ 주된 사무소의 소재지가 속한 시 · 군 · 구를 제외한 시 · 군 · 구별로 1개소 이내의 분사무소를 설치할 것

자료: 건설교통부, 전국부동산중개인 협회

(2) 중개업자 현황

2002년 전국부동산중개업협회에 가입하여 중개업에 종사하고 있는 업소 수는 법인이 598개, 공인중개사 39,098개, 중개인이 16,876개로 총 56,632개소에 이르고 있다. 공인중개사와 중개인을 구분하면, 공인중개사가 2000년을 넘어서면서 중개인의 자연 감소와 국가시험에 의한 지속적인 공인중개사의 선발로 공인중개사 제도가 정착되어 가고 있다.

한편 중개업소 중 법인의 경우 부동산시장 침체 등으로 인해 1991년 482개를 정점으로 매년 감소세를 보이다가 2000년 617개로 확연히 증가하였다. 그러나 아직까지 부동산중개업이 소규모로 운영되는 점포체제가 다수를 차지하고 있어 부동산중개업서비스 시장의 영세성과 전근대성 형태가 여전히 지배적이라고 할 수 있다.

(3) 중개계약

현재 우리나라에서 일반적으로 행해지고 있는 중개계약제도는 일반중개계약(open listing)인데, 의뢰인이 불특정 다수의 중개업자에게 거래물건을 의뢰함으로써 중개업자간의 경쟁적인 중개를 하는 것이다. 그러다가 1993년 말 부동산중개업법의 개정과 함께 전속중개계약제도(exclusive agency listing)가 도입되었다. 이것은 중개의뢰인이 중개대상물의 중개를 의뢰함에 있어서 특정한 중개업자를 정하여 그 중개업자에 한하여 당해 중개대상물을 중개하도록 하는 것이다. 이처럼 특정한 중개업자가 중개의뢰를 받는 경우에는 중개대상물에 관하여 주요 사항들을 확인하여 이를 당해 중개대상물에 대한 권리를 취득하고자 하는 중개의뢰인에 서면으로 제시하고 성실·정확하게 설명하여야 한다. 또 중개가 완성되어 거래계약서를 작성하는 때에는 위의 확인·설명사항을 서면으로 작성하여 거래당사자 쌍방에 교부하여야 한다. 중개대상물의 확인설명은 부동산 중개업뿐만 아니라 부동산 유통구조에 대한 신뢰도를 높임으로써 부동산 산업이 객관적이고 과학적인 지식에 근거한 산업이 될 수 있는

전제조건이라고 할 수 있다.

중개대상물의 확인설명과 더불어 부동산업의 전반적인 취약점을 보완해 줄 수 있는 중요한 인프라가 부동산거래정보망이다. 부동산거래정보망은 매물정보를 컴퓨터정보망에 올려 다수의 중개업자가 동시에 중개할 수 있도록 하는 것이다. 부동산정보망은 1993년 부동산중개업법의 개정을 통해 제도화되었다. 현행법상 부동산거래정보사업자로 건설교통부장관의 지정을 받기 위해서는 부가통신사업자로 정보통신부장관에 등록한 업체여야 하며 전국 2천 500인 이상, 10개 이상의 시도에서 각 50인 이상의 중개업자를 회원으로 확보해야 한다.²⁹⁾

2.부동산 감정평가업

1) 감정평가업계 현황

(1) 감정평가업자 현황

우리나라 감정평가업은 '지가공시 및 토지등의 평가에 관한 법률'(이하 지공법)에서 그 자격과 업무범위를 정하고 있다. 감정평가 자격자는 약 2000명 정도이며 감정평가사의 대부분은 감정평가법인과 한국감정원에 소속되어 있으며 자격자중 대부분이 감정평가업무에 종사하고 있으며, 기타 부동산서비스 업무로의 진출은 미흡한 실정이다. 감정평가업자 현황을 살펴보면, 법인에 소속된 감정평가사가 1,156명(71.3%)으로 가장 많은 비율을 차지하고 있고, 다음으로 감정평가사무소(14.8%), 한국감정원(10.2%) 등의 순이다.

29) <http://members.tripod.lycos.co.kr/>

<표3-4>감정평가사 자격자 현황

연도별	자 격 별		연도별배출인원	누 계
	공인감정사	토지평가사		
1989	감정평가사(중복합격자=150)			786
1990	102		102	888
1991	102		102	990
1992	102		102	1092
1993	130		130	1222
1994	19		19	1241
1995	102		102	1343
1996	100		100	1443
1997	101		101	1544
1998	100		100	1644
1999	100		100	1744
2000	135		135	1879
2001	189		189	2068

자료 : 한국감정평가협회(www.kapanet.co.kr)

<표3-5>감정평가업자 현황(단위: 명, %)

구분	1998. 6. 10	1999. 6. 1.	2000. 6. 1	2000. 12. 1
감정평가법인	856(56.7)	956(62.6)	1,033(63.6)	1,156(71.3)
한국감정원	264(18.1)	232(15.2)	204(12.6)	166(10.2)
합동사무소	31(2.1)	29(1.9)	28(1.7)	7(0.4)
감정평가사무소	171(11.7)	215(14.1)	249(15.3)	240(14.8)
기타	137(9.4)	94(6.2)	111(6.8)	53(3.3)
합계	1459(100.0)	1,526(100.0)	1,625(100.0)	1,622(100.0)

자료 : 한국감정평가협회(www.kapanet.co.kr)

<표3-6> 감정평가업의 업무범위

- ① 표준지의 적정가격의 조사 평가 및 개별공시지가의 검증
- ② 자산 재평가법에 의한 토지 등의 감정평가
- ③ 법원 소송 또는 경매를 위한 토지 등의 감정평가
- ④ 금융기관, 보험회사 등의 타인의 의뢰에 의한 토지 등의 감정평가
- ⑤ 감정평가와 관련된 상담 및 자문
- ⑥ 토지 등의 이용 및 개발 등에 대한 조언이나 정보의 제공 등

자료: 「감정평가기준 개선 방향」, 감정평가연구원, 2002

(2) 감정평가 시장 현황

감정평가분야는 공시지가조사, 보상평가 등 공적평가와 금융기관 담보, 경매, 자산재평가 등 사적평가분야로 구분할 수 있다. 현재 우리나라 감정평가업자의 수입구조를 살펴보면, 공시지가(19%), 보상평가(12%), 담보평가(24%), 경매평가(19%) 등의 전통적인 감정평가 영역이 대부분을 차지하고 있다.

91년 이후 15%정도의 꾸준한 성장세에서 98년도에는 IMF체제의 영향으로 법원의 경매와 기업의 자산재평가가 일시적으로 증가되었다. 97년도의 경우에 공적평가가 약 42%로서 공적평가에의 수요가 많으며, 91년 전체규모의 39.5%를 차지하던 담보감정의 경우 지가안정과 공시지가 체제도입에 따른 감정생략 등으로 98년에는 19.6%로 하락하여 감정평가시장의 전체 규모는 98년 이후 점차 축소경향이지만 감정평가사의 수는 오히려 대폭 증가하고 있어, 업무수주 등에 있어 경쟁이 치열해지고 있다. 장기적으로 전반적인 사회경제시스템의 변화와 부동산서비스시장의 개방으로 감정평가시장도 종래와는 다른 예측하기 어려운 다른 환경에

직면하고 있다.

<표3-7> 감정평가업자의 수입구조(단위: 천원)

구 분	1996	1997	1998	1999	2000
공시지가	27,819,747 (15%)	47,128,727 (21%)	50,288,397 (17%)	50,131,075 (20%)	42,199,144 (19%)
보상	34,424,518 (19%)	39,796,107 (18%)	27,898,153 (10%)	27,047,066 (11%)	25,865,177 (12%)
국공유재산 매입, 매각	7,322,223 (4%)	7,756,848 (4%)	6,733,478 (2%)	8,399,255 (3%)	10,026,633 (5%)
자산 재평가	5,000,305 (3%)	3,074,178 (1%)	63,715,143 (22%)	32,401,414 (13%)	13,868,419 (6%)
담보	56,239,113 (31%)	62,423,701 (28%)	57,105,028 (20%)	58,230,768 (23%)	52,683,897 (24%)
경매, 쟁송	20,813,273 (11%)	26,728,407 (12%)	56,877,049 (20%)	49,633,031 (19%)	40,614,024 (19%)
개발부담금 택지비	9,763,797 (5%)	10,334,670 (5%)	2,642,623 (1%)	1,671,952 (1%)	1,714,672 (1%)
자문상담 투자분석	-	-	-	98,953	89,508
일반거래 기타	20,166,454 (11%)	25,255,557 (11%)	26,000,244 (9%)	27,598,046 (11%)	29,471,219 (14%)
합계	181,549,430 (100%)	222,498,195 (100%)	291,260,115 (100%)	255,211,560 (100%)	216,532,633 (100%)

자료 : 한국감정평가협회

3.부동산 컨설팅업

부동산컨설팅이란 부동산과 관련된 다양한 문제에 대하여 지식과 경험을 갖고 있는 전문가(expert)가 의사결정자(decision maker)에게 조언, 자문 및 해결방안 등을 제공하는 것이며 부동산컨설팅이란 이에 대한 보수(fee)를 받고 업을 영위하는 것이라고 할 수 있다.

일반적으로 부동산컨설팅의 업무영역은 다음의 몇가지 단계로 나뉘어 설명할 수 있다.

1단계는 고객이 부동산의 관리나 개발 등에 관한 타당성 분석 등을 의뢰하는 단계이다.

2단계는 고객이 의뢰한 사업에 가장 적절한 최적의 사업부지를 선정하는 단계이다.

3단계는 사업부지에서 개발이 가능한 업종 및 시설 선정을 위한 조사단계 (사업부지 자체의 특성 분석/입지·지역여건조사·분석/거시환경분석/의뢰자의 특성 및 내부여건 검토)이다.

4단계는 개발가능한 업종 및 시설에 대한 타당성 분석을 통해 개발업종 및 시설을 선정하는 단계이다.

5단계는 구체적인 개발대안을 수립하는 단계이며,

6단계는 최적 개발안을 결정하는 단계이다.

7단계는 설계 및 시공관계 컨설팅,

8단계는 분양 및 임대 관련 컨설팅,

9단계는 사후 부동산 관리로 이루어진다.

위의 업무영역 중에서 경험부족으로 인해 우리나라에서 미발달된 부분은 4단계의 미래수요예측, 5단계의 개발컨셉설정 등이다.

우리나라에서는 아직 부동산컨설팅에 대한 구체적인 법규나 제도가 마련된 것이 없다.

우리나라 부동산컨설팅의 연혁을 살펴보면, 국내 최초의 부동산컨설팅

업체로 1988년 6월에 설립된 대한부동산컨설팅주식회사로 보고 있으며 1989년 12월에 한국감정원이 정관을 변경하여 “부동산에 관한 상담 및 용역 공급업무”를 취급할 수 있도록 했으며, 1992년 2월에는 한국감정평가업협회가 정관을 개정하여 감정평가업체로 하여금 부동산컨설팅업무를 할 수 있도록 했다. 1994년 1월에는 부동산컨설팅부를 신설하여 본격적인 영업활동을 개시하였다. 그 후 비공인단체로서 1995년 2월 한국감정평가업협회의 회원(17개 감정평가법인)을 중심으로 “한국부동산카운슬러협회”가 발족되었고 1995년 3월 한국감정원을 중심으로 22개 부동산컨설팅업체가 모여 “한국부동산컨설팅협회”를 발족시켜 부동산컨설팅업계는 이원화체제로 나가게 되었다. 그 후 두 단체는 2년여 동안 관련협회의 이원화와 그에 따른 업무중복으로 인해 갈등이 나타나기 시작했고, 이를 주시해온 건설교통부가 통합을 제의하여 오랜 논의 끝에 1997년 2월 12일에 “한국 부동산 컨설팅업협회³⁰⁾”가 창립되어 비로소 부동산컨설팅업계는 독자적인 체계를 갖추게 되었다.

국내에서 부동산 컨설팅업이 본격적인 조직을 갖추고 영업을 시작한 것은 1990년대 초반이라 할 수 있으며, 그 이전까지는 관련분야의 전문연구기관이나 기술관련 용역업체, 대기업의 연구소 등이 외부용역이나 일시적인 필요에 따라 부동산 컨설팅 업무를 수행했던 초보적이고 영세한 수준에 지나지 않았다.

1990년 초반 이후 부동산신탁회사와 감정평가회사의 컨설팅업 진출과 부동산컨설팅업협회의 창립 등은 부동산 컨설팅업이 한 단계 발전할 수 있는 계기가 되었으며, 후반 부동산시장의 개방과 IMF 체제로 인한 외국의 종합부동산회사의 진입 등으로 부동산 컨설팅업계에는 새로운 전환기를 맞고 있다.

30) 최근 한국부동산컨설팅업협회는 회사명을 한국부동산투자자문협회로 변경하였다.

한국부동산컨설팅업협회는 컨설팅에 종사할 수 있는 또는 종사하는 자들에 대한 자질향상과 품위보전을 및 권익옹호를 기하고, 부동산컨설팅업자 또는 카운슬러제도의 개선과 업계의 효율적 수행을 통하여 부동산컨설팅업의 건전한 발전을 도모하고 국토의 효율적인 이용에 기여하는데 그 목적을 두고 있다.

현재, 국내에서 영업중인 부동산컨설팅업체는 200개가 넘는 것으로 추정되고 있다. 이들 컨설팅업체는 대부분 기존의 부동산 관련 서비스 업체, 즉 중개·평가·신탁업자 등이 주체가 되어 별도의 컨설팅회사를 설립하거나 컨설팅을 겸하고 있는 상태이다.

현재까지 한국부동산컨설팅업협회에 소속된 회원사는 48개에 달하며 부동산컨설팅 전문가 연수교육과정 수료자는 1415명에 이르며 컨설턴트 자격 인증서(평가증서)는 과거부터 자생적으로 부동산컨설팅업을 영위해 왔거나 사회적으로 공인을 받고 있는 부동산 관련 업체(감정평가회사, 부동산신탁회사 등)를 대상으로 일정한 교육과 연수과정을 이수한 자를 대상으로 부여하고 있다.

이밖에도 현재 부동산 컨설팅 교육을 실시하는 기관(단체)으로는 한국감정평가협회, 한국능률협회 등 20여개가 있으며, 사업성 분석·개발, 경매 등 전문분야에 대한 독자적인 커리큘럼을 운영하고 있다.

4.부동산 신탁업

부동산신탁이란 토지 및 주택·빌딩·상가 등의 부동산을 유효하게 활용하여 수익을 얻을 목적으로 부동산소유자가 부동산을 부동산신탁회사에 신탁하면 부동산신탁회사는 수익자로서 신탁목적에 따라 소요자금의 조달, 택지의 조성, 빌딩의 건설, 임대·분양 등을 행하고 그 성과를 배당함으로써 부동산 소유자인 위탁자 즉, 수익자에게 교부하는 것을 말한다.³¹⁾

부동산신탁은 신탁의 관리·운용방법에 따라 관리신탁, 처분신탁, 담보신탁 및 토지(개발)신탁으로 분류할 수 있다.³²⁾

관리신탁은 신탁회사가 소유자를 대신하여 복잡한 권리의 보호와 합리적인 운용을 위하여 소유에서 토지 및 건물의 임대차관리, 시설의 유지·관리, 소유권의 법률·세무관리, 수입금의 고수익관리 등 제반사항을 관리하여 주는 신탁이며 일체 관리신탁인 갑종관리신탁과 소유권 관리신탁인 을종관리신탁이 있다.

처분신탁은 처분방법이나 절차에 어려움이 있는 부동산, 매수자가 제한되어 있는 대형부동산, 소유관리에 안정을 요하는 부동산 등 안정성·신뢰성이 특히 요구되는 부동산을 신탁회사가 공신력을 바탕으로 소유자를 대신하여 처분해 주는 신탁이다.

담보신탁은 소유자가 자신의 채무이행을 보장하기 위해 소유권을 신탁회사에 이전하고 신탁회사는 채권자를 위하여 일정기간 신탁부동산을 관리하지만 채무가 이행되지 않을 경우 신탁부동산을 환가하여 채권자에게 채무액을 변제해 주는 신탁으로 채무변제 후에 남은 잔액을 소유자에게 반환하는 신탁이다. 최근에는 현행의 저당제도를 대체할 수 있는 새로운 형태의 기업담보 제도로 인식되고 있다.

끝으로 토지신탁은 수탁자가 신탁재산인 토지에 택지를 조성하거나 조성된 택지위에 건축물을 건설한 후 토지 또는 건물을 처분(분양) 및 관리(임대)하고 그 수익을 수익자에게 돌려주는 신탁이다. 임대형 토지신탁은 신탁한 토지 등위에 건축물을 건설하거나 택지조성 등의 사업을 시행한 후 일정기간 임대하여 발생한 수익을 수익자에게 교부하고 신탁기간 종료시에는 처분하여 현금으로 교부하거나 운용, 현상 그대로 교부하는 신탁을 말한다. 반면에 분양형 토지신탁은 신탁한 토지등 위에 건축물을 건설하거나 택지조성 등이 사업을 시행한 후 이를 분양하여 발생한 수익을 수익자에게 교부하는 신탁을 의미한다.

토지신탁의 기본형은 임대형이다. 또한 토지신탁은 신탁의 대상이 되는

31) 송명주, 『토지신탁의 개요와 업무구조』, 은행정보 4월호, 1990, p.21.

32) www.homevisor.com

토지의 소유권이 개인에게 있는 것인지 공공부문에게 있는 것인지에 따라 사유지신탁과 국·공유지 신탁으로 구분된다.³³⁾

정부의 부동산투기억제 대책의 일환으로 1991년 5월 대한부동산신탁(현, 코레트신탁)과 한국부동산신탁이 출범한 후 부동산신탁회사는 외환위기 직전까지 급성장하였으나 IMF체제이후 사상초유의 국가경제 전반의 위기상황을 맞이하면서 기아, 한보 등 국내 굴지의 대기업이 유동성부족 등으로 부도처리되면서 시공사의 부도가 속출하였으며 경기의 급속한 하락으로 부동산 가격이 폭락하고 금융시장 불안에 따른 고금리, 자금조달의 어려움 등으로 유동성위기에 봉착하여 추진사업의 상당수가 중단되는 사태가 발생하였다.

고금리 및 부동산 가격폭락에 따른 자산 디플레이션이 발생하는 상황에서의 사업중단은 사업수지를 급속히 악화시키는 요인으로 작용하여 부동산신탁회사의 경영부실이 심화되어 마침내 선발 부동산신탁회사인 코레트신탁과 한국부동산신탁이 1998년 8월 기업개선작업³⁴⁾에 들어가 결국 2001년 2월 공기업 최초로 한국부동산신탁이 최종 부도처리되었으며 코레트신탁은 2001년 4월 국민자산신탁으로 재탄생 되었다.

외환위기 이후 부동산신탁업계에서는 급여·인력·조직·사업 등의 자구노력뿐 아니라 타 사업에 비해 위험도가 높은 토지신탁사업 위주의 수탁전략을 대폭 수정하여 토지신탁 사업비중을 축소하는 대신 관리·담보·처분신탁 및 자산유동화사업·부동산투자신탁 등 부동산금융업으로의 사업구조를 개편하고자 업무다각화에 진력하여 왔다. 정부 또한 모회사 지급보증 및 채권단을 통해 자금지원을 유도하는 등 부동산신탁업계 회생방안을 다각적으로 강구하여 왔으나 부실규모가 예상보다 크고 정부시책 또한 근원적인 처방이 되지 못하여 부동산신탁회사는 여전히 대외신뢰도 저하 등에 따른 영업 및 자금조달 등에서 많은 어려움을 겪고 있다.

33) 박신영 외 2인, 「부동산신탁제도 발전방향에 관한 연구」, 대한주택공사주택연구소, 1997, pp.11-12

34) 기업개선작업이란 일시적으로 어려움에 처해 있으나 중장기적으로 경쟁력을 갖출 수 있는 회생가능기업에 부채구조조정을 통해 회생시키는 것을 의미하며 일명 워크아웃이라고도 함.

<표 3-8> 부동산신탁의 개념과 특성

구분	개념	특성	신탁기간
관리 신탁	- 신탁재산으로 인수한 부동산을 보존 또는 개량하고 임대 등의 부동산사업을 시행하여 그 성과를 수익자에게 교부 또는 수탁재산의 소유권관리 - 임대차 및 입주자관리, 시설의 유지보수, 세무·회계, 수익금의 운영 등 일체의 관리업무 대행하는 유형	해외교포, 미성년자, 고령자, 생활근거지가 멀리 떨어져 있는 경우 활용	1년 이상 30년 이내
처분 신탁	부동산의 소유권을 신탁회사 명의로 등기한 후 부동산을 대신 매각	부동산이 쉽게 팔리지 않는 경우나 대형, 고가의 부동산, 권리관계가 까다로운 부동산 등 일반 중개행위로 팔기 어려운 부동산 처분시 활용	처분까지 단, 5년 이내
담보 신탁	소유자가 채무가 있을시 부동산의 소유권을 신탁회사 명의로 등기하면 신탁회사는 일정기간 신탁부동산을 관리하지만 채무가 이행되지 않은 경우 신탁부동산을 처분하여 변제액 반환후 남은 잔액을 소유자에게 반환	금전상의 채무가 있는 토지소유자의 채무이행을 보장하는 차원에서 활용	1년 이상 30년 이내
토지 신탁	- 신탁인수시에 신탁재산으로 토지 등을 수탁하고 수탁자는 신탁계약에 따라 토지 등의 유효시설(건물, 택지, 공장용지) 등을 조성한 다음 처분, 임대 등 부동산사업을 시행하고 그 성과를 수익자에게 교부 - 자금조달도 신탁회사가 담당하고 처분 후 정산	소유토지에 어떤 건물을 지어야 할지 건축허가나 신축자금을 어떻게 마련해야 할 지 모르는 경우 활용	임대후 1년 이상 30년 이내 처분까지 단, 5년 이내

자료: 박신영 외 2인, 「부동산신탁제도 발전방향에 관한 연구」, 대한주택공사주택연구소, 1997.

부동산신탁회사 중 한국토지신탁과 대한토지신탁은 정부의 민영화 시책

에 일환으로 민영화 대상기업으로 지정되어 한국토지신탁은 1999년도에 일반공모를 통하여 지분분산 구조를 갖추고 2001년 5월 부동산신탁회사 최초로 코스닥시장에 등록되었으며 대한토지신탁은 2001년 4월 입찰을 통해 군인공제회에 최종 낙찰되어 인수작업을 마쳤다.

이와 같이 부동산신탁업계는 외환위기를 계기로 급속히 재편되는 가운데 앞으로도 지속적으로 보다 강도 높은 사업구조조정과 사업구조개선을 실시하여야 할 것이며 부실자산에 대한 충당금 적립을 보다 강화하고 유상증자실시 등 자본확충 및 유동성 제고에 전력하여야 할 것이다.

제2절 우리나라 부동산서비스업의 문제점

1. 부동산서비스업 전반에 관한 문제점

현재의 부동산서비스는 업종이 모두 분산되어 있어 서로 연계되거나 연속적으로 순환되는 부동산 서비스가 시간적, 공간적으로 단절되는 경우가 많다.

부동산 서비스업은 범위가 넓은 만큼 관련 업종도 많고 대부분의 업체가 영세하여 규모의 경제성과 범위의 경제성을 찾기 어렵다. 이는 서비스업을 독립된 산업으로 인식하기보다는 부수적인 업무로 여기는 관행 탓도 있지만, 근본적으로 자격자에게 배타적, 독점적으로 서비스 공급을 허용한 것이 가장 큰 이유로 생각된다.

부동산서비스의 종합적 제공문제와 관련하여 현실적으로 국가공인 전문자격간의 검정체계와 업무의 전문성 차이 때문에 단순히 겸업금지조항의 해제만을 통해서 접근하기는 어렵다. 아울러 자격증 이기주의에 기반하여 특정 자격증의 수평적 업무영역 확대를 통한 문제해결 방식도 곤란한 실정이다.

이 때문에 자본과 경영, 전문지식과 경영이 분리되지 않고 있어, 중개업도 중개사 또는 중개인만이 할 수 있도록 하고 있으며, 중개사는 부동산 매매업과 직거래가 금지되어 있다. 중개법인의 겸업금지는 부동산 종합서비스체계의 구축에도 장애요인이 되고 있다고 할 수 있다. 겸업금지의 예외로서 법인인 중개업자에 대해서는 부동산의 관리대행을 비롯하여 부동산의 이용 및 개발에 관한 지도 및 상담, 중개업이 경영기법 및 경영정보의 제공, 기타 중개업에 부수되는 업무(상가분양대행, 경매·공매, 도배 등 용역의 알선)를 할 수 있도록 하고 있다. 이와 마찬가지로 감정평가사는 토지 등의 감정평가를 그 직무로 하기 때문에, 감정평가업자는 토지 등의 매매업을 직접 영위하거나 이들 업무에 종사할 수 없도록 하고 있다³⁵⁾

한편 변호사나 법무사, 세무사, 공인회계사는 부동산서비스와 관련하여 직접 겸업을 금지하고 있지는 않으나, 법무사법은 공인중개사와 행정사를 법무사의 사무원으로 고용할 수 없다고 규정하고 있어 겸업을 간접적으로 제한하고 있다³⁶⁾. 그리고 변호사의 경우 세무사업무의 겸업을 허용하고 있고³⁷⁾, 중개업자나 법무사 등에게도 매매로 인한 부동산 양도신고를 허용하고 있다.³⁸⁾

최근 규제완화 차원에서 정부는 겸업제한 규정³⁹⁾을 삭제하고자 하였으나, 오히려 중개업자의 업무영역이 축소될 소지가 커 이를 철회한 바 있다. 예를 들어 경매는 비송사건절차법에 의하여 진행되므로 변호사의 업무에 속하다. 그러므로 경매를 부동산중개업법에서 삭제하면 중개업자는 경매업무를 할 수 없게 되어 있다.

감정평가업은 부동산의 속성과 거래정보를 잘 파악하고 있어야 하지만, 감정평가만 영업할 수 있고 토지 등의 매매, 중개 및 그 대리업을 할 수 없다. 이 때문에 감정평가에 필요한 거래정보를 직접 얻을 수 없다. 법무사법은 법무사가 공인중개사를 채용할 수 없어 이중의 매매계약을 작성하면서 별도의 사무소를 거치도록 제도화되어 있다. 신탁업은 금전신탁을 목적으로 제정한 신탁업법에 의해 부동산 신탁회사를 제한적으로 허용하고 있다.

그러나, 국제화와 개방화시대가 도래하면서, 많은 외국의 부동산 투자 혹은 관련업체들이 국내에 진출하고 있는 실정이다. 외환위기 이후 외국 자본의 국내유치를 위해 부동산 시장의 전면 개방 등 각종 규제가 대부분 철폐되면서 외국계 부동산 회사의 국내 진출이 본격화되었다. 이로 인해 국내 부동산 서비스업계는 외국업체에 시장잠식을 당할 위기에 처해 있고, 이런 상황에서 자금과 공신력, 노하우, 네트워크 등을 갖춘 국내 대형업체의 출현이 부동산업의 선진화, 경쟁력 강화와 함께 시급한

35) 지가공시및토지등의평가에관한법률 제27조제4항.

36) 법무사법 시행규칙 제37조제1항

37) 세무사법 제3조제4호

38) 소득세법 시행령 제224조

39) 부동산중개업법 제9조의2

과제로 대두되고 있다.

이제까지 우리 나라의 부동산 유통업은 중개업자가 중심이 되어 정보교환을 통해 매물과 정보를 소개하는 수준에서 이루어져 왔기 때문에 부동산 정보유통이 시장과 지역형태에서 벗어나지 못하고, 정보유통도 폐쇄적인 성격이 강하였다. 또한, 기존에는 거래의 전통적인 사고방식으로 제도적 여건이 미비된 상태에서 발전되어 왔기 때문에 이미지나 공신력이 취약하며, 영세성과 비 전문성으로 수요자가 만족할 수 있는 서비스를 제공하지 못하였다.

이와 같이 부동산 유통업계가 당면하고 있는 구조적인 한계성으로 현재 제공되고 있는 서비스도 거래 전반에 대한 포괄적인 One-stop service 형태이기보다는 일부에 한정되고 있어 거래당사자들은 거래에 부수되는 권리분석, 에스크로우(Escrow), 보험 등 여러 분야의 전문서비스를 부가적으로 필요로 하고 있는 실정이다. 이와 같은 현행 시스템은 부동산 거래시 많은 시간과 노력이 소요되며, 거래자체에 대한 종합적인 판단이 어렵고, 부동산 유통에 있어 핵심요소라 할 수 있는 부동산 거래정보의 유통이 거의 이루어지지 않고 있다.

따라서 부동산시장 개방에 따른 외국업체의 진출이 본격화될 경우 우리나라의 부동산 유통업계는 경쟁력이 취약하여 자생력이 잃게 되는 결과를 초래할 수도 있다.

2.부동산중개업

현재 우리 나라에서 일반적으로 행해지고 있는 중개계약제도는 ‘일반중개계약제도(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 많

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

1993년 ‘부동산중개업법’의 개정으로 ‘전속중개계약제도’(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 거래 상대방과 직접거래를 하는 경우에는 중개업자의 보수청구권을 인정하고 있다.

또 현재 부동산 광고에 대한 적절한 규제가 없어 생활정보지·컴퓨터통신 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.

국내 부동산 공인중개사는 거래규모에 비해 지나치게 많은 것으로 나타났다. 반면 개업율은 크게 낮아 사실상 자격제도가 제 기능을 발휘하지 못하고 있다는 지적이다. 85년 공인중개사 자격시험 도입이후 합격자는 지난해말 까지 약 14만명에 달했다. 특히 99년 이후 매년 1만 5000여명이 새로 합격해 급격한 양적팽창을 하고 있다. 하지만 현업 종사자는 약 5만명으로 개업율이 35%에 그치고 있다. 그나마 법인은 전체의 1.2%인 598개로 영세성을 면치 못하고 있는 실정이다.

또한 리츠제도 도입, 인터넷 확산 등으로 전문인력 수요가 늘고 있지만 현행 제도로는 이를 수용하기 힘들다. 중개업소에서 고용하고 있는 중개보조원을 관리, 통제하는 제도적 수단이 없어 중개사고 가능성이 상존하고 있는 것도 문제점으로 지적된다.

3.부동산 감정평가업

감정평가업자의 수입구조를 살펴보면, 공시지가, 보상평가, 담보평가, 경매평가 등의 전통적인 감정평가 영역이 대부분을 차지하고 있다. 이와 같이 수입구조가 전통적인 영역에 묶여있는 것은 감정평가업계가 새로운 업무영역으로 진출하지 못하고 있음을 반영한다.

감정평가시장의 전체 규모는 98년 이후 점차 축소경향이지만 감정평가사의 수는 오히려 대폭 증가하고 있어, 업무수주 등에 있어 경쟁이 치열해지고 있고, 현행 감정평가서에는 구체적인 판단근거나 추론과정이 거의 생략되어 있어, 감정평가업자에 대한 외국인투자가와 국내 의뢰자 등 관련 당사자들의 불신은 심각한 수준이다.

감정평가 및 기준에 관한 일반적 법률로서 지공법이 있으며, 보상평가방법과 보상기준 등에 관하여 '토지수용법' 및 '공공용지의취득및손실보상에관한특례법'으로 이원화되어 있고⁴⁰⁾ 개별 법률에서 필요에 따라 별도로 규정하고 있는데, 감정평가기준에 관한 내용이 흩어져 있어 체계적이지 못하고 각 법률마다 재산가치를 평가하는 방법을 달리하고 있어 행정력의 낭비, 납세자의 혼란 등을 야기한다.

또한 각 기준에서 사용하고 있는 용어가 이론적이지 못하고 통일성이 없다. 가치와 가격 개념 그리고 감정, 평가, 감정평가를 구별 없이 혼용하고 있다⁴¹⁾

평가방법에 대한 용어정의에 있어서 복성식평가법, 적산법, 거래사례비교법, 수익환원법, 수익분석법 등 평가방법 위주로 정의하여 신규 개발되고 있는 다양한 평가방법의 적용을 어렵게 하고 있다

평가원칙의 문제점을 보면 2003년 1월 시행되는 '공익사업을위한토지등의취득및보상에관한법률' 시행규칙(안) 제19조에서는 평가자가 실지조사

40) 2003. 1월부터 『공익사업을위한토지등의취득및보상에관한법률』로 일원화될 예정이다.

41) 지공법 제2조에서 “적정가격”으로 정의하고 있으나 『감정평가에관한규칙』에는 “정상가격”이라는 용어를 사용하는 것이 한 예이다..

를 반드시 하도록 되어 있으나, 규칙에는 객관적 자료 존재시 생략 가능하다고 하고 있다. 기준의 통일이 있어야 하고, 실지조사를 강화하는 방안이 필요하다.

물건별 평가방식에 대해 특정한 평가기법, 특히 거래사례비교법 위주로 사용하도록 규정하고 있어 다양한 평가방법의 적용이 제한된다.

감정평가서의 기재사항으로 “평가가액의 산출근거 및 그 결정에 관한 의견”이 규정되어 있으나, 규정의 추상성으로 인해 현실에서는 평가과정이 생략된 채 평가결과만 작성되는 경우가 많다는 것도 문제점이다.

우리나라 감정평가법인이 모두 합명법인의 형태이기 때문에 나오는 문제에 대하여 살펴보면 경영측면에서 합명법인은 인적결합으로서 각 개인의 독립성이 인정되기 때문에 가족주의 회사형태를 떨 수밖에 없으며 본사와 지사간에 독립채산제(獨立採算制)를 취하는 등 구조적인 한계가 있다. 또한 경영의 보수성으로 인해 외부환경변화에 적절히 대응하지 못하며, 구성원간의 인적결합을 중심으로 하는 수평적 조직이기 때문에 전문화와 경영효율화를 기하는 데 한계가 있다. 개인중심으로 평가서비스를 제공하며, 연구개발투자에도 소홀하다. 환경변화에 대한 대응측면에서는, 폐쇄적인 조직구조로 인하여 외부자격자의 진입과 전문지식의 이전 등이 불가능하고 이는 다시 신규법인의 설립을 초래하여 기존 조직의 확대, 발전보다는 수적 증가에 의한 과다경쟁을 낳는 문제를 초래한다.

다음으로는 시장구조면에서의 문제를 들 수 있다. 지가공시법 제정 이후 감정평가시장은 매년 10%이상의 외형적 성장을 거듭하여 왔지만 이것이 새로운 분야의 시장개척이나 전문성 제고에 의한 수요창출에 의하여 이루어진 것이 아니라는 점을 문제로 들 수 있다. 우리나라 감정평가시장은 안정적인 공적부문과 자산재평가 등 일시적인 시장수요 증가에 의하여 지탱되고 있다. 98년의 경우는 자산재평가시장이 증가하여 공시지가나 보상 등의 공적평가의 수입비중이 감소하였지만 매년 30%이상의 수입비중을 차지하고 있다. 공적평가부문은 공정성과 객관성이 크게 요구되는 분야이긴 하지만 기본적으로 새로운 평가기법의 개발을 요하는 부문은 아니다. 평가업계의 진정한 발전을 위해서는 담보, 경매 등 시적부

문의 비중이 커져야 하고 평가내용도 다양해져야 한다.

평가업계의 구조적인 문제와 관련된 사항으로서 법적, 제도적 측면에서의 문제점은 우리나라 감정평가법인이 폐쇄적인 합명법인으로만 되어 있는 것은 법률에서 합명법인으로 제한하고 있기 때문이다. 당초 합명법인으로 제한한 것은 감정평가가 속성상 자격자 개인의 주관적인 판단에 의하는 업무이고 합명법인의 사원은 무한책임 사원으로서 손해배상책임의 확보에 충실하였기 때문이라고 판단되나 현 시대상황에는 적합치 않다는 것은 기술한 바와 같다. 또한 우리나라 평가기법의 발전을 저해한 이유 중의 하나는 모든 감정평가에 있어 공시지가를 기준으로 하도록 한 것들을 들 수 있다.

감정평가사 자격관리에도 문제점이 있다. 우리나라는 평가사 자격시험에 합격하기만 하면 경력에 관계없이 모든 분야의 평가를 할 수 있도록 되어 있다. 따라서 특별히 전문성을 제고할 인센티브를 자격자들에게 제공하지 못하고 있는 것이 사실이다

4.부동산컨설팅업

우리나라의 컨설팅업계는 비교적 업계가 난립하거나 영세한 실정에 있으며, 일반적인 인식도 매우 낙후된 상태에 있다. 부동산컨설팅 기법과 노하우가 미국이나 일본에 비해 낙후되어 있으며, 수수료 체계도 확립되어 있지 않는 등 아직 초보적인 단계라 할 수 있다. 우리나라 부동산 컨설팅업계가 당면하고 있는 큰 문제점으로는 부동산 컨설팅업이 활성화될 수 있는 법규 및 제도의 미비, 업무영역의 전문화 미흡, 자료·정보의 부족과 기법의 낙후, 전문인력의 부족 등을 들 수 있다.

무엇보다 부동산 컨설팅업계가 당면하고 있는 문제 중에서 우선적으로 해결되어야 할 과제로서 부동산 컨설팅업과 관련한 법규나 제도가 정비되어 있지 못한 점을 들 수 있다. 부동산컨설팅은 부동산의 기획·개

발·관리·처분·조사·유통 등 모든 과정에 걸쳐 종합적인 자문과 서비스를 제공하여 주는 전문적 영역으로서 전문분야에 대한 고도의 노하우와 경험이 요구되는 분야임에도, 이에 대한 법적 근거의 부재와 전문가 양성을 위한 제도적 장치의 미비는 컨설팅업체가 난립하여 업계의 신뢰를 저하시키는 요인으로 작용하고 있으며, 시장의 형성과 전문영역으로 정착하는 데 많은 걸림돌이 되고 있다.

5.부동산 신탁업

1) 사회적 환경여건상의 문제점

일반적으로 신탁은 다른 사람에게 재산을 맡겨서 관리 또는 처분하게 하는 재산관리 제도이므로 이에 따른 사회적 인식과 관행이 제대로 자리 잡아야 할 것이다.

그러나 우리나라 국민들은 오랫동안 토지에 대해서는 직접 소유하고 그 토지를 직접 개발하거나 이용해야 한다는 소유의식이 강하였다. 이는 10-20년이 걸리는 장기간의 토지신탁에 대하여 토지소유권의 형식적 이전이라 할지라도 심리적인 장애요인으로 될 수 있을 것이다.

그리고 토지신탁이 도입된 지 얼마 되지 않았고 신탁회사가 제한되어 있으며, 토지신탁에 대한 국민적 홍보가 잘 이루어지지 않아 일반 국민들이 신탁회사를 찾기가 용이하지 않은 점도 있다 할 것이다.

2) 토지신탁 사업운용상의 문제점

① 사업재원 조달의 문제⁴²⁾

42) 이인천, 「부동산신탁제도운영의 개선책에 관한 연구」, 건국대학교 석사학위논문 2001,p.64

제도 도입초기의 불확실성과 신탁자산의 분별관리 원칙 등으로 인하여 자금조달이 어렵고, 신탁회사의 사업자금조달 능력은 공신력 확보와 밀접한 관련이 있는데, 최근 부동산신탁회사들의 자금운용면에 있어서 신뢰성을 약화시키는 일련의 보도들이 있어서 제도적 보완이 요구되는바, 이러한 점은 부동산신탁회사의 자금조달을 더욱 어렵게 하는 요인으로 작용하는 것이다.

② 사업수익성 확보의 문제⁴³⁾

위탁자나 수탁자의 수익보장이 토지신탁의 활성화에 있어서 전제조건이다. 즉, 토지신탁에 따른 수익이 확보되지 않으면 토지소유자는 신탁을 이용하기보다는 지가가 상승할 때까지 유희상태로 보유하고 있다가 처분하려고 할 것이다.

또한 신탁회사도 채산성이 맞지 않으면 적극적으로 사업에 임하지 않을 것이다. 게다가 보유과세의 감면이나 양도소득세 등과 같은 세제상의 혜택이 없어 적극적으로 토지신탁이 이루어지지 않고 있다고 볼 수 있다.

한편 국유지신탁에 있어서는 수익성과 공공성의 조화로 위탁자인 관리청으로서의 신탁개발의 수익성과 국유지를 현상 그대로 매각하는 경우의 차익을 비교할 것이고, 수탁자로서는 차입자금 운용의 효율성을 안정성이 높은 다른 투자사업과 비교 검토할 것이다. 따라서 가급적 사업내용이 공공목적 수행에 기여할 수 있는 사업을 선정하되, 국유지를 단순히 대부하는 경우에 비하여 수익성이 낮지 않아야 할 것이다.

③ 사업수행에 따른 전문성 제고의 문제

토지신탁은 금융을 비롯한 건설, 용역, 감정, 관리운영 등이 혼합된 복합상품이며, 업무수행에 있어서 기획, 세제, 법률, 건축, 회계 등 고도의

43) 이인천, 상계논문, 2001, p.65

전문성을 요구하고 있으나, 우리나라의 경우 제도가 도입된 지 얼마 되지 않았으므로 아직까지는 노하우나 경험에 있어서 초보적 단계라 할 수 있다.

토지신탁업무는 그 절차상 신탁회사 자체내의 전문인력에 의한 종합적인 판단에 많이 의존하는 바, 공신력을 가지고 있는 부동산신탁회사들은 공공성과 함께 과학적이고 체계적인 개발기법들을 연구하여야 할 것이다.

④ 임대형 토지신탁의 비활성화

일반적으로 토지신탁의 전형은 유희토지를 개발한 후 토지소유권을 포기하지 않은 상태에서 건축물을 토지와 함께 임대하는 임대형 토지신탁이다.

그러나 우리나라에서는 임대형 토지신탁은 국유지외에는 거의 행해지지 않고 있으며, 대부분이 분양형 토지신탁으로 행해지고 있는 실정이다.

또한 위탁자인 토지소유자는 단기간에 자금회수 또는 자본이득을 희망하고, 수탁자인 신탁회사는 장기간의 관리와 투자비 상환 등이 번거롭기 때문에 이를 꺼리고 있는 실정이다.

이러한 분양형 토지신탁은 신탁토지를 개발하여 나대지 상태로 분양하거나 건물 등을 건축, 분양함으로써 토지소유자의 소유권을 처분하는 것이기 때문에 토지신탁 본래의 효용을 발휘하지 못하게 되는 것이다.

이는 위탁자의 개인적 특성에 기인하기도 하겠지만 토지임대차가 아직 활성화되어 있지 않고 토지소유 의식이 강한 우리나라의 사회 문화적 특성을 잘 반영하고 있는 것이라 할 수 있다.⁴⁴⁾

3) 토지신탁 관련법제의 미비점

44) 김태훈, 「토지신탁제도의 활성화 방안에 관한 연구」, 강원대학교 석사학위논문 1997, pp.77-78.

현행 토지신탁은 신탁법과 신탁업법을 그 근거로 하고 있다.

신탁법은 신탁에 관한 일반적인 사법적 법률관계를 규율하고 있고, 신탁업법은 신탁업을 보호·감독하고 신탁회사의 조직과 경영의 합리화를 기하여 수익자를 보호함을 그 목적으로 한다.

그러나 이들 법률이 토지신탁의 일반사항을 규율하고는 있으나 토지신탁과 같은 개발사업형 신탁의 내용까지는 규율하지 못하고 있는 것이다.

이에 따라 부동산신탁회사들은 여태까지 재정경제부에서 관리하는 [부동산신탁업무 운용요강]에 근거하여 토지신탁의 업무내용을 자체적으로 규정하여 업무를 수행하여 왔던 실정이다. 이러한 신탁회사의 업무운용요강은 회사 내부의 자체 관리규정에 불과하므로 사실상 법적 효력을 갖지 못한다고 보아야 할 것이다.

이에 반하여 국유지신탁에 대하여는 신탁기간을 비롯한 관련 조항을 직접 국유재산법에 규정하고 있어 대비된 모습을 보이고 있다.

제4장.우리나라 부동산서비스업 발전방안

-종합부동산서비스 도입전략-

제1절. 부동산서비스업 변화방향

최근까지 우리나라의 부동산시장은 거래와 가격형성은 물론 평가, 금융, 관리 등의 분야가 전반적으로 전근대적인 방식에 의해 운영되어 왔다. 즉 부동산을 보유하는 것만으로 이익을 창출할 수 있는 시장구조를 형성해왔다. 그러나 외국부동산업계의 국내진출, 다양한 부동산기법의 도입 등은 부동산서비스업 환경에 커다란 변화를 가져오고 있다.

우리나라의 부동산업은 표준산업분류체계에서 보는바와 같이 임대·분양공급, 중개·감정·관리업과 기타 부동산 관련 서비스업은 상호 연계성을 갖지 않고 대부분 단일업종의 서비스만을 제공하고 있다. 또한, 관련 법규 역시 상호간의 진입을 규제하고 있으며, 법무·회계·세무·시장조사 등, 기타 서비스업은 부동산과 관련한 경우에도 별개의 산업으로 취급되고 있다. 이는 대부분 각 영역별로 관련법규에서 진입을 규제하고 있거나 자격제도를 별도로 두고 운영하는 점에서 비롯된다.

이러한 우리나라 부동산 산업구조는 서비스의 대상인 소비자 위주가 아니라 서비스를 제공하는 공급자 위주의 산업구조로서 업종과 자격이 분화되지 않은 형태라 할 수 있다. 이러한 산업구조는 외국의 종합부동산 서비스회사와 경쟁의 대상이 될 수 없음은 물론 기업인수·합병(M&A)과 ABS·MBS 등 부동산 증권시장, 부동산 컨설팅 등 새로운 서비스 수요에 탄력적으로 대응하기 어려운 요인이 되고 있다.

부동산 시장개방과 IMF 과정을 거치면서 정부의 경제운용 패러다임은 과거 정부주도·성장위주에서 시장경쟁원리에 입각한 민간자율·수익성 위주의 글로벌 스탠더드(Global Standard)로 급격히 변화하고 있다. 이러한 패러다임의 변화는 부동산 가치의 변화를 가져왔을 뿐만 아니라, 가

치평가의 목적과 범위·대상과 기준·주체 등 자산가치 평가부문에 있어서도 새로운 변화를 요구하기에 이르렀다.

외국기업의 진입과 가치산정 기준의 변화는 자산담보부증권(ABS)과 주택저당채권담보부증권(MBS) 등 부동산 증권화제도와 부동산투자신탁(REITs) 등 부동산 간접투자 부문에 있어 새로운 틀의 형성을 촉진하고 있으며, 부동산의 개발금융 부문에 있어서도 Joint Venture와 신디케이트(Syndicate) 개발방식의 수요를 촉진시키고 있다. 또한, 상업·업무용 빌딩을 중심으로 한 전문기관의 관리수요가 증가하면서 부동산 관리(Real Estate Management) 업무 역시 새로운 전문영역으로 부각되고 있다.

1. 부동산시장의 개방

우리나라 부동산시장은 1996년부터 1998년까지 빠르게 개방되었는데 97년 말에 촉발된 외환위기로 외국자본의 유치 필요성이 커짐에 따라 우리나라 부동산업계 기존의 패러다임이 바뀌면서 부동산 시장개방이 가속화되었다.

1996년 부동산중개업과 부동산감정평가업, 부동산관리업 등의 부동산서비스업을 개방하였고, 1998년 1월에는 주거용·비주거용 건물 임대업과 분양공급업 5월에는 토지 개발공급업과 임대업을 개방하였으며 1998년 6월에는 외국인의 토지 취득을 전면 허용하였다. 이에 따라 외국인의 국내부동산 취득이 자유화되었고, 취득·등록세 면제대상을 확대하는 등 외국인의 국내부동산 매입을 촉진하기 위하여 투자활성화방안이 마련되었다. 또한 외국인이 투자 및 생산활동에 필요한 부동산의 원활한 이용이 가능하도록 외국인투자촉진법이 제정되었고, 해외동포의 국내투자를 촉진하기 위하여 재외동포의 법적지위에 관한 특례법이 발표되었다.

또한 외환위기 이후 구조조정 과정을 거치면서 부동산 시장과 금융 시장, 자본 시장이 급속히 통합되고 있다. 부동산 또는 부동산 유동화정책으로 부동산 시장이 금융 시장, 자본 시장과 직접 연결하는 틀이 제도화

되어 외국의 부동산 자본과 경영전략, 경영기법과 같은 시장개방에 따른 변화와 소유와 이용 또는 투기의 대상으로 여기고 있던 부동산에 대한 인식이 투자의 대상으로 전환되고 있다.

부동산 서비스업 부분에서도 보다 높은 수익과 다양한 서비스를 제공하기 위해 치열한 경쟁이 가속화 될 것으로 보인다.

2. 이용수익 위주로의 투자변화

부동산시장은 실수요자 중심으로 바뀌고 있다. 부동산시장 여건이 크게 바뀌었기 때문에 과거 부동산 가격이 지속적으로 상승하기만 하는 부동산 인플레이 시대에는 지대수익(Income Gain)보다 자산가격의 상승에 의한 자본이득(Capital Gain) 투자가 더 매력적이었다. 당연히 투기적인 수요가 가세하게 됐고 거품논쟁을 야기했다.

그러나 부동산가격의 절대수준이 이미 높아질 대로 높아진 상황에서 자본이득에 대한 기대는 줄어들고 있다. 앞으로 부동산의 내재가치는 지대수익을 바탕으로 산출되기 때문에 부동산투자가 시세차익이라는 자본이득보다는 개발 및 이용수익 위주로 투자방식이 변하고 있다.

이에 따라 부동산 수요는 부동산을 생산활동에 직접 투입하거나 개발해 부가가치를 높일 수 있는 요소로서 투입하기 위한 실수요위주로 나타나고 있다. 투자자들이 부동산을 자금운용의 포트폴리오 가운데 투자수단의 하나로 인식하게 되는 것이다.

또한 ABS, MBS, REITs 등 부동산 간접투자상품의 등장은 부동산에 대한 가치관과 투자방식에 근본적인 변화를 가져왔다.

자산의 가치산정에서 중요한 것은 투자대상 자산의 스톡가격(Stock Price)이 아니라 일정 기간 동안 그 자산으로부터 발생하는 임대소득 또는 개방이익의 현재가치 총합이 되기 때문에 부동산 간접투자가 보편화 되면 개발 및 이용수익 위주 투자방식은 더욱 확산될 것이다.

부동산시장의 개방도 수익성 위주 투자방식 전환의 계기로 작용할 것이다. 외국인의 부동산 가치산정은 철저하게 해당 부동산에서 발생하는 소

득에 기초하고 있기 때문에 외국인의 국내 부동산 진출이 확대될수록 선진 부동산 투자방식은 확산될 것이다.

3.종합서비스 제공체계의 구축

부동산관련 서비스 제공주체의 정비문제와 밀접한 관련을 맺고 있는 쟁점이 부동산서비스 업무영역의 조정 및 일괄서비스 제공체계의 문제이다. 전술한바와 같이 우리나라의 국가공인 전문자격 제도는 고유업무, 겸업금지 및 예외적 허용 원칙을 지키고 있다.

부동산중개업은 기본적으로 중개대상물(토지, 건물 및 기타 토지정착물, 대통령령이 정하는 재산권 및 물건)의 중개업무를 고유업무로 하고 있고, 중개대상물의 매매, 직접거래는 금지하고 있다. 예외적 허용업무로는 상업용건축물 및 주택의 임대관리등 부동산의 관리대행, 부동산의 이용 및 개발에 관한 상담, 중개업자를 대상으로 한 중개업의 경영기법 및 경영정보의 제공, 대통령령이 정하는 주택 및 상가의 분양대행, 경매 또는 공매대상 부동산에 대한 권리분석 및 취득의 알선, 기타 중개업에 부수되는 업무로서 대통령령이 정하는 업무를 인정하고 있다.⁴⁵⁾

감정평가업은 부동산, 유가증권 등의 자산평가업무를 고유업무로 하고 있고, 토지 등의 매매업을 직접 영위할 수 없도록 하고 있으며⁴⁶⁾, 감정평가와 관련된 상담 및 자문업무를 허용하고 있다.

그리고 변호사, 법무사, 공인회계사 등은 부동산서비스와 관련하여 직접적으로 겸업을 금지하고 있지는 않다. 그러나 법무사법 시행규칙 제37조 1항은 공인중개사와 행정사를 법무사의 사무원으로 고용할 수 없다고 규정하고 있어 겸업을 간접적으로 제한하고 있다. 그리고 이들의 경우 제도적으로는 허용되고 있으나 실제로는 거의 부동산거래 과정에 참여하지

45) 부동산 중개업법 제9조의 2

46) 종래에는 토지등의 매매업, 중개업 또는 그 대리업을 금지하였으나 1999년 개정을 통해 완화조치로 매매업만 금지

않고 있는 영역이 많다.

<표4-1>부동산중개사의 업무범위

국가	알 선 중 개	매 매	교 환	위 탁 계 약 대 리	임 대 료 수 납	금융대부 서비스	약속어 음매매 교환	국공유지매 입 및 임차 서비스	임 대	경 매	관 리	개 발	컨 설 팅
한국	○								○	△	○		○
일본	○	○	○	○					○		○	○	○
미국	○	○	○	○	○	○	○	○	○		○	○	○
영국	○	○		○					○	○	○	○	○

자료: 건설교통부, 「부동산중개제도의 개선방안 연구」

<표4-2> 부동산거래 단계별 서비스 공급자 참여범위

구분	중개	매매계약서 작성	검인신청	양도세신고	등기
중개업자					
법무사					
변호사					
세무사/회계사					

※진한 부분은 실제 서비스 공급자를 나타내고, 흐린부분은 제도적으로 허용되고 있으나 실제로는 거의 참여하지 않는 경우를 나타냄.

자료: 건설교통부, 「부동산중개제도의 개선방안 연구」

이러한 국가공인 전문자격의 업무영역제한 원칙은 종합부동산 서비스의 제공을 어렵게 만드는 요인중의 하나라고 볼 수 있다. 그러나 이러한 분절적인 부동산서비스 제공구조는 소비자의 불편을 초래하고 있는 것은 물론, 종합서비스 제공이라는 세계적인 추세에 역행하는 것이며, 국내 부동산관련 서비스업의 경쟁력 약화 요인으로 작용하고 있다.

전미리얼터협회의 최근 조사에 따르면 주택구입자의 78%가 부동산거래에서 종합서비스(multiple services) 제공을 통한 원스톱쇼핑접근(one-stop shopping approach)을 선호하고 있는 것으로 나타났으며, 이는 그만큼 부동산기업이 고객들에게 확대서비스(bundling services)를 제공해야 살아남을 수 있다는 것이다. 이러한 일괄서비스의 제공은 무엇보다도 비용절감을 가져다주며, 종합서비스를 통한 서비스 품질의 향상을 또한 가져다주기 때문이다.

부동산서비스의 종합적 제공문제와 관련하여 현실적으로 국가공인 전문자격간의 검정체계와 업무의 전문성 차이 때문에 단순히 겸업금지조항의 해제만을 통해서 접근하기는 어렵다. 아울러 자격증 이기주의에 기반하여 특정 자격증의 수평적 업무영역 확대를 통한 문제해결 방식도 곤란하다.

현실적인 방안중의 하나는 부동산중개 또는 감정평가, 부동산관리 등 그 어느 분야를 주력업종으로 하든 상관없이 국가공인자격증 및 국가공인민간자격증 등 운용전문인력요건, 조직형태 및 자본금 요건 등 일정한 설립요건을 제시하고, 그 요건이 충족되면 종합부동산서비스업자로 지정하고 업무영역에 제한을 두지 않는 방법을 채택할 수 있을 것이다.

외국의 종합부동산회사들이 부동산중개사, 감정평가사, 부동산컨설턴트, 부동산(주택)관리사, 변호사, 회계사, 투자전문가, 부동산분석가 등 부동산서비스에 필요한 분야별 전문가 진용을 갖추고 지구적인 종합서비스를 제공한다는 점을 참고할 필요가 있다.

그리고 공인중개사, 감정평가사, 건축사, 주택관리사 등 부동산관련 전문자격들 사이에 수직적인 계층구조를 두어서 상위 전문자격이 하위 자격 서비스 업무를 자동적으로 포함하도록 하지 않는 한 특정 개별법에

기초하여 이러한 종합서비스 제공을 제도적으로 뒷받침하기 어렵다. 따라서 부동산서비스기본법을 제정하여 기존의 부동산관련 서비스 관계법의 내용을 종합정비 하되, 고유업무 중심의 공인자격체제를 유지하면서 앞서 제시한 종합부동산서비스업자를 제도적으로 인정할 수 있어야 한다.

또 하나의 방법은 부동산서비스 일반영역, 건물관리전문영역, 부동산계획 및 개발영역, 부동산 재무관리영역, 지적소유권관련 영역 등과 같이 부동산전문 영역별로 기존의 관련 전문자격의 업무를 재배치하고, 기존의 전문자격으로 포괄하지 못하는 영역은 국가공인 민간자격 제도와 결합하여 종합서비스업자 요건을 통해 제공하는 방법도 고려할 수 있다.

이와 유사한 다른 방안으로서 기존 부동산관련 국가공인 자격에 기초하여 새로운 서비스 업무를 조건부적으로 추가하는 방법이 있다. 이 경우에는 기존의 관련 자격자에게 일정한 유예기간을 주어 부동산관리, 상업용부동산 중개 등 신종서비스 업무와 관련한 시험제도를 통해 통과한 자에게 한해서 서비스를 제공할 수 있게 하여야 한다. 그리고 관련 전문자격에 등급을 두어 서비스제공 범위에 차별화를 도모하는 방법과 병행하여 도입할 수도 있다.

4. 부동산업의 정보지식산업화

1) 부동산정보의 상품화와 산업화

먼저 디지털 경제의 형성은 고급부동산정보를 생산·구축함으로써 일종의 콘텐츠산업으로 부동산정보를 상품화 할 수 있는 여건을 제공하고 있다. 특히 부동산투자의 세계화가 급속히 진전됨에 따라 부동산정보의 상품화가 중요해지고 있으며, 미국을 비롯한 부동산업의 선진국에서는 이미 고급 부동산정보를 생산하여 상품화 하고 있고, 소비자의 요구에 맞는 서비스 제공의 하부구조로 이용하고 있다. 그러나 국내의 현실은 기본적인 부동산정보의 구축과 고급부동산투자정보의 생산 모두에서 초보

적인 단계를 벗어나지 못하고 있다

<표4-3> 한국의 주요 부동산지수작성 현황

자료명	조사기관	정보성격	개시 일	주기	조사내용
오피스빌딩 투자성과지 수	감정평가연구원 /삼성에버랜드	오피스부동산투 자수익률산정	1999	분기	KOSPI 방식에 의한 명 목 및 실질 임대료지수, 자본환원율, 지분배당율
오피스빌딩 인덱스개발	이상영/임재만 (감정평가연구 원)	오피스빌딩 인 덱스개발연구	1999	연구 보고서	오피스빌딩의 자본환원 율
오피스빌딩 투자수익률	감정평가연구원	오피스빌딩투자 수익률추계	2001	연구 보고서	오피스빌딩의 자본환원 율, 자본이득률, 종합수 익률, 임대료, 운영업소 득
주택가격지 수	한국주택은행	도시주택가격 동향조사	1986. 1	월간	주택매매가격, 주택전세 가격
지가지수	건설교통부	지가동향	1987	분기	용도별·이용상황별·행 정구역별 지가변동율
아파트 투자지수	건설산업연구원	아파트 투자지 표 개발	1999. 9	연구 보고서	지역별·유형별 아파트 매매 및 전세가격지수, 수익률과 수익지수, 평 당 매매 및 전세가격, 자산가치 등
임대료지수 관리비지수	대한상공회의소	임대료동향 조사보고	1995. 6	연간	업태별·지역별 보증금, 월세, 관리비 지수 및 임대료 지수

이러한 부동산정보의 상품화는 공공 및 민간기관이 공동으로 노력해야 할 부분이며, 공공부문의 경우 공공부동산정보의 공개가 중요하고, 민간

부문의 경우 자체 정보의 생산 및 공공정보의 가공상품화가 필요하다.

현재 우리나라의 공식통계자료 현황은 작성주체별로 볼 때 중앙행정기관, 지방자치단체, 정부투자 및 출연기관, 기타 협회 및 단체에서 작성하는 정부기관 및 지정기관 통계자료는 총 107개 기관에서 400 종류의 조사가 이루어지고 있다. 이 가운데 부동산관련 통계(건설, 주택, 토지)는 전체의 6.3%인 25개 종류가 작성되고 있다. 그러나 정부 및 지정기관의 부동산정보는 우리나라의 부동산문제가 토지가격 상승과 주택문제로 대변되어 온 관계로 이들 두 문제를 중심으로 구축·정비되고 있다. 그 때문에 상품화 가능성이 상대적으로 낮은 편이다. 따라서 공공부문의 부동산정보는 민간부문이 구축할 수 없는 대규모 조사평가정보, 민간단독으로는 접근이 어려운 자료에 대한 민관합동 정보생산체계를 구축하여 민간부문의 부동산정보 상품화의 하부구조를 제공할 수 있도록 정비할 필요가 있다.

미국부동산투자수탁자협회(NCREIF)는 투자관리자, 개발사업자, 전문학자, 컨설턴트, 감정평가사, 공인회계사 등이 참여하여 고급 부동산투자정보를 생산하고 있고, 부동산정보 수집과 분석의 객관성 제고를 위해 표준부동산정보기준(Real Estate Information Standards; REIS)을 확립하고 있다. 이러한 정보생산과 표준화의 목적은 다른 투자부문이 정밀한 정보에 근거하여 공적시장에서 엄정한 검사와 평가가 이루어짐으로써 투자자와 투자분석가에게 신뢰를 심어주고 있다는 것을 부동산분야에 반영하려는 것이다.

국내에서 상업용 부동산(commercial property)에 대한 다양한 자료 및 부동산투자자와 관련한 기초정보들을 생산 및 상품화하고 있는 핵심주체들은 부동산관련 인터넷 기업들이다. 이들은 주로 임대료, 공실률, 전세전환율, 매물 및 경매정보, 호가임대료수준 등의 자료를 제공하고 있다. 그러나 일정한 부동산회계기준에 입각한 자료 등 투자타당성을 분석할 수 있는 자료들은 조사하지 못하고 있으며, 기업규모 및 수입구조 측면에서 경영환경이 열악하고, 이로 인해 정보갱신의 정기성 확보 및 정보내용의 확장, 정보상품 개발에서 애로를 겪고 있다

따라서 기존 관계법령의 부동산관련 정보사업에서 이들을 정책적으로 지원할 수 있는 방안을 모색할 필요가 있다. 1993년 부동산중개업법을 개정하면서 부동산거래정보망의 지정과 이용이 제도화되었으나 전국부동산중개업협회를 통해 부동산정보거래망에 가입한 회원수는 7,400여명으로 전체의 18.5%(1999년 4월기준)에 불과하는 등 활성화 되지 못하고 있다. 그리고 2000년 지가공시법을 개정하여 감정평가정보체계를 구축·운영할 수 있도록 하였으나 유명무실한 규정이 되고 있다.

이러한 현실을 감안할 때 현재 민간정보망 및 인터넷 회사들의 부동산정보 구축시스템을 적극 활용할 필요가 있다. 즉 부동산정보 항목, 갱신주기, 운용전문인력 등의 요건을 규정하여 민간회사들을 대상으로 부동산정보업자 인정제도를 시행할 필요가 있다. 이러한 방법을 통해서 민간부문의 창의력과 활력을 적극 활용함으로써 부동산정보의 고급화와 상품화를 달성할 수 있을 것이다. 아울러 정보의 영역과 전문성을 고려하여 부동산계약정보, 오피스정보, 감정평가정보, 개발정보, 투자정보 등처럼 분야별로 특화된 부동산정보업으로 유도·육성할수도 있을 것이다.

또 하나의 방법은 일본의 경우(REINS)처럼 몇 개의 구역으로 나누어 부동산유통정보센타를 설치하고 공공부문 주도의 통합적인 거래정보망을 구축·운영할 수도 있다. 그러나 이러한 경우는 부동산정보의 상품화에 기반하지 않기 때문에 시의성 및 시장수요에 부응하는 정보의 구축에서 일정한 한계가 있고, 공공부문의 비효율성도 문제로 작용할 수 있다.

다음으로 부동산정보의 상품화와 결합하여 부동산업의 정보화를 제고할 수 있는 방법을 강구할 필요가 있다. 부동산업 정보화 문화를 구축하기 위해서 부동산의 벤처산업화 지원정책이 하나의 방법이 될 수 있다. 현재 벤처기업으로 지정받기 위해서는 벤처기업육성에관한특별조치법의 규정에 의한 벤처기업 요건에 해당되어야 하고, 벤처기업확인요령에 의한 벤처기업지정대상의 제외업종이 아니어야 한다. 처음에는 부동산업이 지정제외 대상이었으나 벤처기업확인요령 개정을 계기로 부동산감정평가업, 주거용·비주거용 부동산관리업 등이 벤처기업으로 지정받을 수 있게 되면서 벤처기업 지정을 받은 업체들이 나타나고 있다.

벤처기업 지정을 통해 취득세, 등록세 등 세금감면, 벤처기업창업자금 지원, 코스닥등록요건 완화 등의 혜택을 받을 수 있으며, 아울러 기업이 미지 제고, 업무능력의 전문성 확보, 고객에 대한 신뢰성 제고 등을 통해서 부동산업 전체의 정보화와 이미지 제고를 이룰 수 있을 것이다. 따라서 종합부동산서비스 제도의 한 부분으로 부동산벤처기업화를 제도적으로 지원·정착시킬 필요가 있다. 아울러 부동산업은 조세특례제한법의 규정에 의하여 소득세 또는 법인세의 감면적용 대상업종에 해당하지 않기 때문에 벤처기업 지정을 받더라도 혜택을 받지 못하는 것과 같은 규정을 관계부처와 협의를 통해 정비할 수 있어야 한다.

2) 부동산업의 전문지식산업화

앞서 부동산관련 전문자격 부문에서 살펴본 것처럼 민간부동산부문에서는 이미 부동산업의 거대한 전환에 대응하기 위한 다양한 노력들이 전개되고 있다. 최근 대학교의 특수대학원 및 민간회사들이 부동산증권화 및 부동산투자분석, 자산관리 등과 같은 새로운 시장수요에 빠르게 대응하는 교육상품을 혼란스러울 정도로 다수 제공하고 있다.

이와 관련한 기본적인 정책방향은 부동산부문의 세계적 표준화 경향에 부응할 수 있도록 부동산관련 전문자격의 전문윤리규정 및 실무지침에 대해 세계적 통용성을 갖출 수 있도록 유도하여야 한다. 이는 개별법의 차원에서 정비할 수 있는 방법이다. 이러한 기본적인 법제 정비방향과 더불어 관련 전문자격자의 전문성 제고를 위해서는 현재 실효성이 떨어져 있는 전문자격 유지를 위한 계속교육을 강화할 필요가 있다.

외국의 경우 부동산부문의 세계화 및 정보화, 지식산업화를 반영하여 대학 및 민간부문에서 도입 등과 같은 전문부동산교육 상품을 개발하여 제공하고 있고, 전문자격 유지를 위한 계속교육을 강화하고 있는 추세이다. 즉 세계 유수의 대학에서 부동산관련 학과를 설치하거나 MBA 과정을 개설하고 있으며, 대학의 부동산연구소를 설립하여 연구기능과 교육기능을 통합하고 있다. 그리고 부동산의 금융자산화 경향에 따라 부동산

분야의 전통적인 내용인 법규분석 및 지역분석, 가치평가외에 최신 금융공학기법을 도입하여 운영하고 있으며, 산학연계를 통한 인턴십제도 및 교강사진 교류를 활성화하고 있다.

그리고 대부분의 전문가 단체가 부동산전문자격증 취득에 필요한 교과과정을 운영하고 있으며, 전문자격증의 유지에 필수적인 계속교육체제에 따라 전문교과과정을 제공하고 있다. 전문가 단체의 성격에 따라 부동산평가, 투자분석, 상업용부동산중개, 기업부동산관리 등 부동산 분야 내 특수분야 전문가 과정을 운영하고 있으며, 교육프로그램의 세계화를 통한 자격증의 세계화 전략을 추구하고 있다. 또한 전문가 협회는 산학협동의 차원에서 교과과정을 공동으로 개설하거나 전문분야의 공동연구 및 연구지원, 공동 학술대회 및 워크숍 개최 등 전문연구 기능을 강화하고 있다

이러한 외국의 전문지식산업화 방향은 부동산전문자격자의 전문성 제고는 물론, 부동산 지식의 산업화 및 상품화를 유도할 수 있고, 산학협동체제를 실질적으로 구축할 수 있는 방법이기도 하다. 우리나라의 경우 전문자격과 관련하여 관계법상 보수교육 규정이 있지만 그 효력이 미미하여 사실상 전문자격을 한번 취득하면 영원한 취득이 인정되어 실질적인 전문화 노력을 게을리 하는 원인이 되고 있다.

따라서 부동산관련 전문자격에 대한 자격갱신제도를 도입할 필요가 있다. 갱신에서 시험은 없지만 갱신에 필요한 지속적인 전문교육을 이수하도록 할 필요가 있다. 외국의 경우 대부분의 전문자격이 의무적으로 계속교육체제(CPD: Continuing Professional Development)를 도입하고 있다는 것을 참고할 필요가 있다.

이러한 계속교육체제를 대학교 및 민간기관의 부동산전문 교육과정과 연계시킴으로써 양쪽의 발전을 도모할 수 있다. 즉 일정한 요건을 갖춘 부동산전문 교육과정 인정제도를 두고, 전문자격 갱신에 필요한 소요 이수단위를 이들 교육과정에서 담당할 수 있도록 하는 방안을 도입할 수 있을 것이다.

5. 인터넷부동산서비스 활성화

인터넷과 같은 정보통신의 발달은 기존의 부동산서비스업이 갖는 시간과 공간적 제약을 극복하고 편리성과 선택의 다양화를 제공하여 그 수요가 폭발적으로 증가하고 있다. 이와 같은 정보화의 영향으로 부동산 서비스에 있어서도 많은 변화가 이루어지고 있는데, 부동산 유통부문에서도 거래정보를 포함한 각종 정보교류가 인터넷을 통한 사이버공간에서 이루어지고 있어 기존의 부동산 시장이 갖는 한계를 극복하고 있다. 사이버 가상공간을 통해서 이루어지고 있는 부동산 유통은 대량의 매물정보를 구축하여 부동산 직거래 서비스를 확대하며, 기타 부동산과 관련된 상담활동 등이 제공되기 때문에 기존의 부동산 서비스분야에 상당한 영향을 미치게 될 것이다.

이처럼 우리나라의 부동산 서비스업은 기존의 영세하고 비 전문성을 탈피해야 하는 변화와 인터넷 등 정보통신을 통해 빠르게 결합되고 있는 서비스업의 정보화를 동시에 대응해야 하는 구조적인 변화가 요구되고 있다.

부동산서비스업의 전문화와 대형화가 부동산 유통서비스의 수준을 제고하기 위한 하드웨어(hardware)적 환경구축 측면이라면, 정보화 시대에 부응하기 위한 유통업의 정보화는 소프트웨어(software)적인 변화의 요소로서 21세기 정보화 시대의 우리 부동산 서비스업이 추구해야 할 최대의 과제일 것이다. 정보화가 급속히 진행됨으로써 사이버 공간(cyber space)에서의 부동산 서비스업은 이제 실재공간에서의 한계를 뛰어 넘음과 동시에 오히려 그 영역을 위협하게 될 것이다. 따라서 사이버 공간에서의 부동산 서비스를 활성화하기 위한 환경과 체제를 정비해야 할 것이다.

제2절.부문별 서비스 발전방안

1.부동산 중개업

부동산중개업자가 국민에게 양질의 서비스를 제공하기 위해서는 부동산 거래와 관련된 제반 서비스가 중개사무소에서 One-stop의 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 ‘부동산중개업법’은 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) 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 용역비를 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 30여가지 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 대외 개방에 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 중개업자간 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 Broker와 단편적인 업무를 취급하는 Sales person으로 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

‘부동산중개업법’의 개정으로 년 1회 이상의 일반교육과 3년마다 실시하는 1회의 연수교육제도를 폐지함에 따라 중개업자는 등록을 신청하기 전 1년 이내에 사전 교육만 받으면 되도록 하였다⁴⁷⁾. 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, 부동산중개업도 정보처리기술을 활용하지 않으면 안될 것이다. 따라서, 정보화 시대의 수요에 부응하기 위해서는 정보관리 능력이 필수적으로 요구되므로 이에 대한 교육도 강화되어야 할 것이다.

2. 부동산 감정평가업

우리 나라의 일원화된 공적지가제도는 1989년 토지시장의 안정, 토지소유권의 형평적 분배, 개발이익의 환수 등 토지공개념의 확대실시 등을 목적으로 도입되었다. 그후 10년여의 경험을 통해 지가산정의 객관성 및

47) 중개업법 제29조 제2항 내지 제4항.

전문성 확보, 토지시장의 안정, 과세의 형평성 제고, 가격질서의 정착 등 토지정책의 수행에 적지 않은 기여를 해 왔다.

그러나 IMF 경제위기를 경험하면서 사회 전반에 걸친 변화는 그 동안 영리위주의 소극적 경쟁체제에 안주해 왔던 감정평가업계에 있어서는 새로운 기술과 평가기법, 의식개혁과 조직체계의 개편 등이 심각하게 요구되고 있다.

부동산서비스시장 개방에 대비하고 국내 평가업계의 경쟁력 강화를 통한 감정평가업계의 항구적 발전을 도모하기 위한 해결과제로서 종합부동산서비스체계확립, 법적·기술적·인적·문화적 측면에서의 개선와 발전 방안을 모색해보고 이러한 개선방안이 상호 연계성을 갖고 함께 발전할 때, 진정한 경쟁력이 확보될 것이다.

1) 종합부동산서비스 체계 확립

현대의 고객들은 다양한 욕구(Needs)를 일괄로 서비스 받기를 원하고 있다. 즉, 수요패턴이 공급자 중심에서 수요자 중심의 종합적 서비스(OSD Service ; One-Space, One-Stop and Diverse Service) 체계로 변화되고 있다고 할 수 있다. 이러한 수요자 중심의 종합적 서비스추세에 발맞춰 부동산 및 감정평가업계도 종합부동산서비스 체제로의 변화가 시급히 요구된다. 이는 부동산 서비스에 대한 거래 및 정보비용을 절감하여 소비자에게 만족과 편리함을 제공함은 물론 외국의 자본력 있는 회사와의 경쟁에서 살아남기 위한 생존 전략적 요청이라 할 수 있다.

부동산서비스업의 하나인 감정평가업 역시 서비스의 종합화가 필요하며, 수익분석에 기초한 가치평가 서비스 체계를 조속히 확립하여야 한다. 최근, 일각에서는 평가업자간 과당경쟁을 방지하고 감정평가의 전문화를 기하기 위하여 평가법인의 대형화를 유도하고 있으나, 외형적인 측면 이외에 분야별 특화를 기하여 감정평가의 전문성을 제고할 수 있는 제도적 보완장치가 수반되어야 할 것이다. 또한, 평가법인별로 컨설팅·상담·관리·거래정보·프랜차이즈 등 부동산 평가업무와 관련한 전문분야를 특

화하여 경쟁력을 갖추도록 하여야 할 것이다.

법적·제도적 측면에서 감정평가업자 또는 유사업자 사이의 각종 진입과 퇴출 등에 대한 규제를 보다 완화시킬 필요가 있다. 즉, "지가공시법" 제27조 제4항은 과거 "감정평가업자는 토지 등의 매매업·중개업 또는 그 대리업을 직접 영위하거나 이들 업무에 종사하여서는 아니 된다."라고 규정하고 있었으나, '99.3.31자로 "감정평가업자는 토지 등의 매매업을 직접 영위하여서는 아니 된다."라고 개정함으로써 겸업제한이 일부 삭제되었으나, "부동산중개업법"제9조의 2항에서는 법인의 경우 겸업금지 조항을 존치하고 있음으로써 실질적으로는 겸업제한을 하고 있는 것이다. 이는 부동산시장의 개방화 등 사회·경제적인 환경변화에 부응하지 못하는 과거 지향적 규제조항으로서 개선될 필요가 있다.

2) 법·제도적 측면의 개선

(1) 공시지가체계 개선과 보완

지난 1980년대 말 정부는 다원화된 지가의 비효율성과 불합리성을 시정하고자 지가체계를 공시지가로 일원화하고, 지가불안기 토지시장의 안정을 위하여 토지평가에 관한 근거를 지가공시법으로 통합하였다. 또한, 토지평가의 기준을 공시지가로 일원화하고 토지평가사와 공인감정사의 양분된 자격제도를 통합시키기 위한 목적도 있었다. 그러나, 현재 당초의 이러한 취지는 공적지가 체계와 감정평가 체계의 구분을 명확히 하지 못함으로써 오히려 일반의 혼란을 가중시키고 있다. 외국의 예를 보더라도 공적지가 범주인 지가공시의 법 체계와 감정평가의 법 체계를 하나의 법률에 통합한 예는 없는 듯 하다. 특히, 감정평가업의 영역과 기능이 종전 토지·유형자산 평가에서 지적재산권·특허권 등 무형자산 평가, 어업권·영업권 등 권리평가, M&A·자산실사 등 기업가치 평가, 재산적·정신적 피해 등 환경오염 관련 평가, 소송·분쟁 관련 평가 등으로 급격히 확산되고 있는 시점에서 굳이 자산의 감정평가에 관한 근거법령을 지

가공시의 체계에 편입시켜 그 기능과 역할을 축소시킬 이유가 없다. 이는 결국 감정평가업의 국제화와 선진화가 요구되는 시점에서 감정평가제도의 발전에 걸림돌이 될 가능성이 크기 때문이다.

그 다음으로는, 공적지가의 목적과 기능의 보완이 요구된다. 공시지가는 토지정책의 중요한 기초자료가 되므로 이상적인 정상가치의 지표, 일반거래의 지표, 개별토지 평가시의 기준 등 추상성은 가급적 배제되고, 현실의 시장상황에 대한 지가정보의 원천으로서 보다 충실해야 할 것이다. 이를 위해서는 지가공시법 상의 공시지가, 적정가격 및 정상가격의 개념의 재정립과 공시지가 조사·평가시 시장가격이 충분히 반영될 수 있도록 보완책이 필요하다.

(2) 평가보수 체계의 개선

평가업무는 목적과 대상, 고객과 지역 등이 매우 다양한 전문분야로서 보수에는 지적서비스이용, 조사·연구비용, 평가로 인한 손해배상책임비용 등이 내포되어 있다. 그리고 보수의 기준은 국민 부담 및 평가시장에의 영향 등이 고려되어야 한다. 그러나, 평가가액의 단계에 따라 일정율로 적산하여 산정하는 획일적인 현행 보수체계는 평가의 난이도, 시간과 노력 등의 반영이 현실적으로 미흡하므로 유사 자격자와의 형평성과 외국의 사례, 사회 일반에서 인식하는 정당한 대가의 수준, 평가서비스의 사회성과 공공성, 평가의 난이도, 시간과 노력 등 감정평가의 다양성, 기존 평가시장에 미칠 영향 등에 대한 종합적이고 장기적인 연구·검토가 선행되어 합리적인 보수체계가 마련되어야 할 것이다.

또한, 감정평가의 대상과 형식, 범위 등이 종전과는 달리 매우 다양화되고 고도화되어가고 있기 때문에 장기적으로는 서비스 목적과 유형 즉, 보상·무형자산 가치평가·M&A과정 평가·컨설팅·물건조사·서술형 가치평가 등에 따라 자율적으로 정할 수 있도록 보수체계의 개편이 뒤따라야 할 것이다. 한편, 감정평가의 '공정성' 확보를 위해서는 '평가보수'보다 '평가의뢰시스템'의 개선이 중요하므로 보상·과세평가 등 국

가예산이 수반되는 업무는 외국의 경우와 같이 공적 중립기관의 평가참여 확대를 통한 평가의뢰시스템의 개선이 동시에 수반되어야 할 것이다.

(3) 제도 운영적 측면의 개선

우선, 공적지가의 적용 범위의 보완이 요구된다. 정부주도형의 공적평가 제도를 채택하고 있는 우리 나라의 경우 토지의 평가는 음성화된 부동산 시장환경 속에서 공시지가에 전적으로 의존하고 있는 실정이며, 복합부동산은 임대형·상업용·산업용·주거용 등에 상관없이 일률적으로 토지 가격과 건물가격의 단순합산방식에서 탈피하지 못하고 있는 실정이다.

공적지가제도를 채택하고 있는 나라에서는 우리나라와 같이 공시지가를 행정목적·일반토지의 거래·개별토지의 평가 등 모든 목적에 활용하는 나라는 없으며, 대부분 과세·보상목적 등에 한하여 제한적으로 활용하고 있다. 우리나라의 경우에도 공시지가는 과세·보상평가·개별지가 산정 등 지역간·민원인 간 형평성이 요구되는 행정목적의 경우에 한하여 적용하고, 일반 토지의 거래 및 개별토지의 평가에 있어서는 평가목적·대상 등 평가유형에 따라 비교방식·원가방식·수익방식 등 적절한 평가방식을 적용할 수 있도록 공시지가의 적용 범위에 대한 개선이 필요하다.

또한, 그 동안 공시지가 조사·평가의 객관성이 크게 향상되었다. 공시지가의 지역별·용도별 가격균형, 개별공시지가와의 균형, 개별공시지가 상호간의 균형, 동일토지에 대한 연도별 지가의 균형 등 상대적인 가격균형은 국민의 재산권 보장 및 공평 과세와 직결되는 중요한 과제라 할 수 있다.

과거, 지역·용도별로 크게는 30% 수준까지 이르던 현실화율이 최근에는 시가에 근접해 가고 있는 점은 매우 다행스러운 일이다. 그러나, 아직까지 일부 지역(특히, 비도시지역)에서는 가격 현실화율이 저조한가 하면, 공시지가가 실거래 가능가격을 오히려 상회하는 지역도 발생되고 있

다. 공적지가가 그 본래의 기능을 다하기 위해서는 지역간·용도간 가격 균형과 현실화율을 높일 필요가 있으며, 이를 통하여 과세와 보상의 형평, 조세부담의 최소화 등 행정목적의 효율화를 기할 수 있을 것이다.

그 외에 공시지가 조사·평가 요원에 대한 연수·교육 등 인적투자의 강화로 전문성을 보다 향상시킬 필요가 있다. 개별공시지가의 경우 바로 조세부과의 기준이 되는 등 국민의 재산권과 직결되어 있으므로 지가 산정 담당자의 전문성은 중요한 과제가 아닐 수 없다. 현재, 각 지자체 별로 지가산정 공무원의 업무숙지를 위한 교육·훈련, 지가전담 공무원제도, 잦은 인사교체 지양 등을 통하여 전문성 확보를 위한 노력을 다각도로 추진하고 있는 것으로 보인다. 그러나, 아직까지도 지가산정 담당자의 전문성은 많이 부족한 실정으로 국민 신뢰도와 공신력은 그다지 높지 않은 실정이다.

개별공시지가의 검증제도는 개별공시지가의 공신력을 제고시키기 위하여 지속적으로 시행할 필요가 있다. 그러나, 조사주기·조사지역·조사대상 토지 등에 대하여는 개선 또는 보완이 요구된다.

한편, 개별공시지가의 위산·오기, 지가불균형 등 현저한 불합리가 있는 경우의 개별공시지가 경정과 관련하여 일정한 기준과 원칙, 정형화된 서식 등이 마련되어 있지 않아 지가결정의 공신력이 저하되고 있다. 개별공시지가 산정의 경우와 같이 경정의 경우에도 일정한 기준과 원칙, 정형화된 서식, 경정지가 산정을 위한 프로그램 개발 등을 마련할 필요가 있다. 또한, 결정·공시된 개별공시지가에 대하여 불복이 있는 토지소유자 등은 원하는 경우 감정평가서를 첨부하여 의견을 제출할 수 있도록 기회를 제공하는 방법도 검토할 필요가 있다.

3) 기술·실무적 측면

(1) 가치평가기법의 선진화·국제화

최근, 사무실·상가점포·임대주택 등 수익성 부동산의 가치평가와 부

동산 개발 및 투자를 위한 수익성분석과 타당성분석 등 컨설팅 과업, 기업인수·합병(M&A) 등의 과정에서 기업의 주식가치·기업가치 평가, 기술가치 평가, 주택저당채권 등 증권화 자산의 평가 등 모든 부문에 있어 수익방식 적용의 필요성이 날로 높아지고 있다. 따라서, 이러한 신규 평가기법의 정립에 역점을 두어야 할 것이다.

감정평가에 관한 기준이 국제화되고 있는 환경변화를 염두에 둘 때 시급히 우리 나라의 평가관련 기준(감정평가에관한규칙 등)이 국제적 질서에 맞게 체계적으로 정비되어야 할 것이다. 또한, 수익방식의 적용에 필요한 자료와 부동산 시장의 특수성에 대한 이해가 부족한 상태에서 미국의 수익방식이론을 무조건적으로 적용하는 것은 이론과 현실의 괴리를 심화시켜 오히려 감정평가제도의 발전을 더디게 하는 요인이 될 수도 있을 것이므로, 한국의 부동산 특수성에 적합한 가치의 정의 및 평가방법의 개발이 선행되어야 한다. 단순히 외부시장에서 추정한 수익률을 기준으로 환원이율을 적용하는 경우에는 시장가치보다 과소평가 하는 우를 범할 수도 있기 때문이다.

우선, 지가산정의 전문성과 객관성을 높이기 위하여 지가산정방법의 개선이 요구된다. 이를 위하여는 지역·용도지역·이용상황 등의 차이를 반영한 적정 표준지수에 대한 모델의 구축으로 표준지 배분의 적정성을 기하여야 한다.

또한, 현재의 토지가격비준표 작성과정에서 지역단위의 세분화 및 지가형성요인의 세분화, 표준지 선정에 대한 통계적 유의성, 적용배율의 적정성에 대한 검증 등이 요구된다. 토지가격비준표 상의 토지특성 항목수는 지역별 비준표의 경우 도시지역은 평균 3~4항목으로 주로 토지용도·용도지구·고저·형상이며, 비도시지역은 평균 10~12개의 항목이 제시되어 있을 뿐이다. 앞으로 지역단위로 보다 세분화될 필요가 있다. 가격배율이 불합리한 지역에 대하여는 통계전문가와 실무경험이 많은 전문가가 함께 참여하여 적정한 가격배율을 결정하는 방안 등이 검토될 필요가 있다.

자동지가산정방법에 자료검색기능, 적정 표준지 선정기능, 지가비교기능

등을 추가하여 신속하고 객관적인 자료관리가 될 수 있도록 보완하고, 더 나아가 지가산정방법에 지가현황도면과 GIS(지리정보시스템)과의 연계 방안 등이 모색되어야 할 것이다. 아울러, 부동산 가격에 대한 정보체계의 조속한 구축이 필요하다. 수익환원기법·부동산 정보체계 구축 등 부동산 상품에 대한 신뢰할 수 있는 투자 정보의 구축이 시급하며, 주가·채권지수와 같이 수익성을 측정할 수 있는 구체적인 투자·임대 지수가 조속히 개발되어야 한다. 부동산 정보체계의 조기 정착을 위해서 정보의 공유화를 통한 공동연구시스템의 구축이 필요할 것이다.

IMF 경제위기를 경험하면서 부동산의 국제화, 토지공개념의 포기, 부동산 패러다임의 변화 등의 환경변화는 감정평가업계 및 공시지가제도에 있어서도 새로운 기술과 평가기법, 의식개혁 등이 요구되고 있다. 평가기법의 선진화를 위하여 새로운 평가기법의 개발과 이에 대한 투자가 지속적으로 이루어져야 한다. ABS(자산담보부증권)·MBS(주택저당담보부증권)·REITs(부동산투자신탁) 등 새로운 부동산 상품의 등장에 따른 대응과 Due Diligence(자산실사) 등 새로운 평가시장의 확보를 위하여는 이에 대한 평가기법의 개발과 적용을 위한 노력이 무엇보다 시급하다 할 것이다.

(2) 부동산 정보의 체계화·종합화

부동산 경제활동이 신뢰를 얻어 선진화되기 위해서는 우선 시장의 투명성과 공정성이 요구되며, 이를 위해서는 거래·이용을 위한 각종 정보와 자료가 공개되어 있어야 한다. 즉, 임대차 계약 관행의 지역별 차이, 공익비·부가사용료 등의 납부방법, 자본환원율과 위험프리미엄, 투자수익률·할인율·임대율·흡수율·경비비율 등 수익관련 지표, 수익가치 산정을 위한 관련 정보체계의 조기 구축이 이루어져야 한다.

이를 위해서는 부동산 거래·관리·금융 등 세무·회계시스템의 전문화가 동시에 갖추어져야 할 필요가 있다. 또한, 부동산 관련 가격·임료·수익·원가 등 제반 자료에 대한 정보인프라를 조속히 구축하여 평가업

자간 공유할 수 있도록 기반을 구축함은 물론 일반인에게도 공개함으로써 감정평가에 대한 국민 인식을 제고할 필요가 있다.

4) 인적측면에서의 연구개발과 자질향상

(1) 연구개발(R&D)기능 확대와 투자확대

부동산시장 및 평가기법의 연구개발(R&D) 투자 확대를 기하여야 한다. 일반 경제지표와 부동산 지표와의 상관성, 가격형성요인의 분석, 토지와 건물의 분리가치에 대한 부동산 법률상의 문제, 수익방식 적용을 위한 부동산시장의 구조와 특성 등에 관한 연구기능의 강화를 통한 평가업무의 고도화 기반을 시급히 마련하여야 한다. 또한, 지속적인 품질개선과 신상품 개발 및 질적향상을 통하여 고객의 요구(Needs)에 부응할 수 있는 서비스 지원체제를 조속히 구축하여야 할 것이다.

(2) 전문가 교육 및 연수기회 확대

감정평가 관련 전문인에 대한 연수와 교육 강화로 전문성을 높여야 한다. 자산가치 평가업무는 고도의 지적전문성을 요하는 전문분야이므로 평가에 대한 전문가를 확충하여 21C 지식정보화 시대에 대비하여야 한다. 특히, 가치평가업무의 영역과 주체가 점점 국제화되고 있는 점을 볼 때, 외국 전문 교육기관 등과의 연구·연수 교류를 통한 인적역량을 강화하여야 할 필요가 있다.

5) 문화적 측면에서의 인식과 관행의 전환

이제는 보다 선진화된 부동산 문화의 확립이 요구된다. 이를 위해서는 국민의 부동산에 대한 의식의 변화가 필요하다. 부동산 투자에 대한 부정적인 인식도 개선되어야 하며, [소유와 투기]에서 [이용과 투자]로의

부동산에 대한 광범위한 인식전환이 필요하다.

외국인의 국내 부동산 투자 환경을 보더라도 투자가 가능한 환경은 토지가격과 투자 경제성과의 관계가 다른 국제시장과 근접할 수 있는 때이며, 환차익에 의한 거래(Currency arbitrage)보다는 시장의 근본가치(True value)가 투자의 기준이 될 것이기 때문에 보다 건전하고 선진적인 경제적 기초(Economical Foundation)가 형성되어야만 투자가 확대될 수 있음은 지금도 경험하고 있는 사실이다.

3.부동산 컨설팅업

1) 법규 및 제도의 정비

우리 나라에서는 아직 부동산컨설팅업에 대한 구체적인 법규나 제도가 마련되지 않아 제도의 정착과 발전에 저해요인이 되고 있다. 이와 관련하여, 최근 업계를 중심으로 부동산컨설팅에 대한 개념정립, 부동산컨설팅업법(가칭)의 제정, 컨설팅 원칙 및 보수기준 제정, 자격제도 확립 등 부동산컨설팅업의 정착과 발전을 위한 법적·제도적 노력을 기울이고 있으나, 조기에 실현되기는 어려울 것으로 보인다.

한편, 부동산컨설팅업이 우리 나라 산업분류상 적절한 위치를 가져야 한다. 즉, 현재는 부동산관련서비스업으로 부동산중개업과 부동산감정업 그리고 부동산관리업만이 열거되어 있을 뿐이어서 산업의 정체성(identity) 정립에 장애요인이 되고 있으며, 부동산컨설팅업을 비롯한 전문분야의 독자적인 발전과 선진화에 장애요인이 되고 있다. 또한, 이는 기업인수·합병(M&A), 부동산 증권화 등 새로운 시장수요에 경쟁력을 갖고 탄력적으로 대응하기 어려운 요인이 되고 있다.

다음으로 부동산컨설턴트 자격제도와 관련한 문제점을 들 수 있다. 다양한 분야의 학식과 경험 등 고도의 전문성이 날로 증가되고 있는 컨설팅업계의 현실과 외국업체의 시장진입 등 시장환경 변화 등을 고려하면

부동산컨설턴트는 일정한 자격시험을 통하여 전문가를 배출하는 방안 또는 정부가 부여하는 공인자격제도로 전환하는 방안 등이 적극적으로 검토되어야 할 것이다. 현재와 같은 민간(단체) 위주의 자율적 자격제도로서는 초기단계에 있는 부동산컨설팅업의 시장형성과 공신력의 확보가 곤란하기 때문이다. 부동산컨설팅 실무에서 느끼는 가장 큰 문제점의 하나가 바로 컨설턴트의 자질 또는 능력확보의 문제라는 점을 인식할 때, 지속적이고 체계적인 교육프로그램의 운영이 요청된다. 또한, 자격시험 제도가 기존시장에 대한 진입 규제로서가 아니라 소정의 능력을 검증하는 차원에서 보다 엄격하게 실시되어 자율경쟁 원칙으로 시행되어야 할 것이다.

2) 컨설팅 보수체계의 정비

현행 부동산컨설팅 보수체계는 일정한 원칙과 기준이 확립되어야 할 것이다. 일반적으로 의뢰인의 요구에 대한 대가는 당해 업무의 종류와 규모, 성격과 내용, 소요시간 및 난이도, 유사업무와의 형평성 등을 기초로 하여 산정된다. 부동산컨설팅 업무는 매 프로젝트별로 규모·위치·주변환경·개발규모·사업방향·분양성 및 타당성 등에 따라 달라질 수 있으므로 정확한 보수 산정이 매우 어렵다. 따라서 대부분 보수는 부동산컨설팅업자와 의뢰자간에 자유롭게 계약관계에 의하여 결정하는 체계를 유지하고 있다. 이러한 보수체계는 업자간 과당경쟁 등으로 이어져 전문성을 약화시키고 컨설팅업무의 발전을 저해하는 요인이 될 수도 있다.

한편, 수수료 산정시 시간기준으로만 하게 되면 소요일수를 장기간으로 하여야 하기 때문에 의뢰인의 요구기준에 부합되지 않을 수 있으며, 가액기준으로만 산정하게 되면 경매·공매컨설팅의 경우 외에는 가액산정이 어렵게 되어 산정근거가 합리적이지 못할 수 있다. 따라서, 부동산컨설팅 업무의 특성상 당사자간에 자율적으로 정하는 것을 원칙으로 하되, 일정한 기준과 원칙의 범위 내에서 컨설팅의 업무량과 난이도, 제공되는 서비스의 내용과 범위 등을 감안하여 보수를 결정할 수 있도록 보수체계

의 확립이 필요하다.

3) 컨설팅 기법의 고도화 및 기초정보의 축적

우리나라의 부동산 관련 서비스업(중개, 평가, 임대, 관리, 분양 등을 포함한)의 가장 큰 문제점은 시장환경의 변화에 필요한 선진화된 기법과 정보가 축적되어 있지 못하다는 점이다. 부동산에 관련한 기초적인 정보 인프라가 제도로 축적되지 못한 상황에서 부동산의 개발과·투자, 평가와 관리, 분양과 임대, 수지(타당성) 분석과 대안 설정 등 부동산컨설팅의 종합적인 서비스를 제공할 수 없음은 당연하며, 부동산에 대한 고유한 서비스 영역으로 인정받지 못하고 있음은 너무나 자명한 일이다. 따라서, 시장분석과 타당성 분석, 공간분석, 자금조달과 현금흐름 분석, 건축설계 등과 같은 다양한 학문영역과 연계하여 시너지 효과를 얻을 수 있는 네트워크 구축과 기법개발에 박차를 가하여야 한다.

한편, 부동산가격 상승에 의존하여 별다른 기법 개발과 철저한 타당성 분석이 없이 컨설팅을 제공하던 과거와는 달리 이제는 신뢰할 수 있는 시장의 정보와 자료를 바탕으로 한 개발사업의 수익성, 위험성, 투자타당성 분석 등 컨설팅 기법의 선진화와 고도화가 절대적으로 요청되고 있다. 이제는 어떻게 하면 최적의 수익률을 얻을 수 있도록 부동산을 이용할 것인가에 대한 전문지식과 정보가 중요한 과제가 되고 있다. 수익률·임대료·공실률·경비율 등 부동산에 대한 기초적인 정보가 부족한 상태에서 과거와 같은 컨설팅의 결과는 질적 수준에서 낙후될 수 밖에 없으며, 이는 컨설팅업의 신뢰성을 떨어뜨려 성장속도를 늦추는 요인이 될 것이다. 따라서, 부동산에 대한 기초정보의 축적과 이를 바탕으로 한 선진적 컨설팅 기법의 개발에 박차를 가하여야 할 것이다.

4) 종합서비스 체계 확립 및 시장개방에 따른 경쟁력 강화

최근의 부동산 수요자는 중개·관리·평가·세무·법률 등을 종합적이

고 다양하게 제공받기를 원하고 있다. 부동산컨설팅업체는 이러한 요구에 부응하여 수요자 중심의 종합부동산서비스 체제로의 변화를 시도하여야 한다. 이를 위해서는 앞에서 기술한 바와 같이 부동산 산업구조의 개편이 필요하다. 즉, 부동산 연관 업종간에는 상호 연계성을 갖고 종합적인 서비스를 제공할 수 있도록 종합부동산업 또는 부동산컨설팅업의 신설, 진입규제 완화(또는 폐지) 등이 선행되어야 할 것이다. 또한, 낙후되어 있는 부동산 컨설팅 업체의 전문화를 유도하기 위하여 컨설팅업자의 설립기준을 설정하고, 정부 또는 공공기관의 인가 또는 등록을 통하여 공신력을 제고하는 등 정책적 지원과 배려가 수반되어야 한다.

한편, 부동산컨설팅을 전업으로 하는 업체의 대부분이 중소기업의 영세성을 탈피하지 못하고 있다. 이러한 영세한 규모로는 R&D 투자에 극히 보수적일 수 밖에 없으며, 막대한 자본과 인력, 선진기법과 노하우, 세계적인 Net-Work을 갖고 있는 외국의 종합부동산회사 등과의 경쟁에서 살아남기 어렵다. 따라서, 영세한 부동산컨설팅회사를 전문분야별로 종합화하여 전문성과 경쟁력을 기하여야 할 것이다.

5) 부동산컨설팅에 대한 사회적 인식의 전환

우리 나라에서 아직은 부동산컨설팅에 대한 사회적 인식이 매우 저조하다. 그러나, 산업구조조정 등의 여파로 부동산에 대한 인식이 과거 '소유와 투기'에서 '이용과 투자'로 점차 바뀌면서 부동산컨설팅의 역할과 기능이 증가하고 있다. 부동산에 대한 최유효 이용과 개발, 최적의 수익률과 대안 창출에 대한 수요가 급증하고 있다. 부동산컨설팅트가 전문적 영역을 확보하고 투자·개발·관리·마케팅 등에 대한 종합적 서비스를 제공하는 경우 부동산컨설팅에 대한 사회적 인식은 크게 변화될 것이다.

한편, 부동산 컨설팅업이 활성화되기 위해서는 투명하고 건전한 시장 환경이 조성되어야 한다. 이는 부동산컨설팅트의 전문적 소양과 전문화된 기법, 종합화된 서비스, 그리고 사회적인 인식의 토대위에서 가능할 것이다. 최근 도입되었거나 논의되고 있는 ABS·MBS·REIT 등 부동

산 증권화 관련 제도가 활성화되는 경우 부동산의 유동성이 더욱 높아져 수요자에 대한 자본투자 기회의 확대는 물론 침체된 부동산시장의 활성화에도 많은 기여를 하게 될 것이며, 이에 따른 부동산 컨설턴트의 업무 영역도 상당히 증가될 것으로 예상된다.

4.부동산 신탁업

토지이용의 가능성은 장래 지가에 반영되는 것이기 때문에 장래의 지가가 상승할 기대가 지배적이면 지배적일수록 토지의 이용도는 낮아지게 되어 많은 토지가 유향화하는 경향이 있다. 우리 나라는 1990년대 이후 급증하던 지가상승세가 진정되어 지가가 안정세로 접어들었으며, 토지의 보유에 대한 부담이 급증하는 상황이므로 토지소유자의 토지개발의사 확산하는상황이다. 부동산에 대한 보유부담이 커질수록 토지신탁과 같은 이용제도가 관심을 끌게 되는데 특히 토지거래가 부진할수록 토지이용에 대한 관심은 높아진다.

이 때 중요한 것이 토지신탁회사가 부동산 개발과 관련된 정보를 충분히 축적하고 있으며, 보다 유리한 토지이용기회를 제시할 수 있는 전문성을 가지고 있음을 제시하는 것 필요하다.

1) 토지신탁배당에 대한 조세감면 등 세제우대조치

토지소유자는 신탁회사에 소유부동산을 신탁하기에 앞서 신탁회사의 수익분석에 따른 예상결과표를 받는 데, 이 때 개인의 경우 양도소득세, 법인의 경우 특별부가세를 부담하면서 미개발상태로 처분할 것인지, 사업소득으로 종합소득세를 부담하면서 개발신탁에 맡길 것인가를 결정하게 되는데 양자는 결과분석에 따라 차이가 있겠지만 현재 개인의 경우는 현행세제 신탁의 경우가 불리하다. 이는 신탁회사를 이용함으로써 사업소득이 100% 노출되는 반면 자체개발시에는 추계결정에 의하여 세금을 산

출하는 바, 사업총수입액이 일정율(약 20%)을 과세표준하므로 마진폭이 클수록 자체개발이 유리하기 때문이다. 따라서 신탁을 활성화하기 위해서는 신탁배당이나 상속시 소득세 및 상속세 감면 등 세제상의 우대조치가 필요하다.

토지신탁을 통한 임대용 주택공급을 제고하기 위해서는 상속세와 관련하여 보다 획기적인 조치가 필요하다.

2) 토지신탁을 위한 자금운용조건 다양화

토지신탁회사가 토지신탁사업의 유용성을 알리고, 신탁시장을 개척하기 위해서는 토지시장, 특히 임대시장 활성화가 필요하다. 그러나 토지시장의 불황을 타개하고 사업의 수익성을 올릴 수 있도록 하는 것이 토지신탁회사의 사업에 대한 기획력이라는 점에서 시장요인보다는 토지신탁회사의 전문성과 창의성이 시장요인을 능가하는 신탁활성화 요소라고 할 수 있음. 토지신탁을 위한 자금은 은행의 신탁자금을 사용할 수 밖에 없으나, 신탁자금은 대출이율이 12% - 14.5%로 높아서, 신탁을 통한 사업의 수익성을 저해하는 요인이 되고있다.

토지소유자가 토지를 토지신탁으로 개발할 것이냐, 아니면 개발하지 않고 양도할 것인가를 결정할 때, 토지신탁(개발사업)수익, 미개발양도수익을 비교하여 수익이 큰 방법을 선택하기 때문에 부동산신탁(개발신탁)으로 하는 경우 수익률을 높이기 위해서는 사업자금 조달비용(금융비용)을 얼마만큼 절감하느냐에 달려있다. 부동산개발의 권장 즉, 국토의 효율적 이용이라는 정책적 차원에서 은행수신자금의 폐쇄적 운용보다는 토지신탁을 통한 사업의 유형 즉, 공익에의 기여도에 따라 신탁계정이 아닌 일반 수신자금을 활용할 수 있는 방안이 강구되어야 한다.

3) 토지신탁 업무제한 완화

부동산신탁업무 운용요강중 제 13조의 사업의 건전성 유지와 관련하여,

신탁회사는 "금융기관여신운용규정"에서 정하고 있는 여신금지 부문에 해당하는 시설 또는 그 업종의 영위를 주요 목적으로 하는 토지 시설을 취급해서는 안되지만, 이러한 규제가 재개발 재건축 등 풍요로운 사회를 지향하기 위해 실시하는 사업에 대해서, 다소 융통성 있게 완화되어야 할 것이다.

또한 신탁회사별 특화가 필요하다. 현재 부동산신탁회사의 자본규모(대략 100억 - 300억)가 작아 외부차입에 의존하고 있으므로 향후 자본력이 뛰어난 회사 예를 들어, 자본시장 개방에 따라 외국회사, 국내의 대기업이 신규시장 진입이 이루어진다면 영세 부동산신탁회사는 조달금리권에서 도태될 가능성이 있다. 그러나 특정한 회사가 토지신탁을 독점하는 것은 발전적이지 않기 때문에 신탁회사별 특화(상품별로 즉, 주택, 상가, 택지개발, 공단개발 등) 필요하다. 신탁보수에 대한 규정 조정도 필요하다. 재경원에서는 신탁보수의 상한성을 명문화하고, 그 범위내에 보수율을 자율결정하도록 하였으나, 이는 동업자간의 유혈충돌을 유발할 수 있으며, 건전한 부동산 시장의 육성개발과 시장왜곡을 초래할 후 있으므로 업무별 신탁보수율을 고정화하거나 독점규제법상 위배되지 않는 한 부동산신탁협회를 설립함으로써 업무를 협의할 수 있는 기구를 갖추는 것이 필요하다.

4) 부동산신탁법 제정 필요

신탁법 제1조 제2항이 신탁의 정의를 규정하면서 재산권의 관리와 처분만을 규정하고 있어, 이미 시행중인 담보신탁과 토지신탁에 관한 명확한 적용근거를 제시하지 못한다. 이를 해결하기 위한 대안으로 '부동산신탁업무운용요강'을 두고 있으나, 법을 고치거나 필요한 법을 제정하지 않고 법보다 낮은 요강에 의해 토지신탁사업을 진행하는 것에는 문제가 있다. 또한 토지신탁은 토지개발에 관한 사항이므로 신탁회사의 인가 및 관련업무에도 동내용이 구체적으로 언급되는 것이 필요하나, '신탁업법'은 이를 포함하고 있지 않다.

따라서 이를 위한 해결하기 위한 방안으로 토지신탁회사의 사업영역 및 업무내용, 신탁재산의 운용, 다수의 토지소유자가 관여하는 토지신탁사업의 절차 등을 규정하는 부동산신탁법 제정이 고려되어야 한다. 또한 부가적으로 대규모 주택단지 건설을 전제로 하고 있는 주택관련법규 (주축법, 임대주택건설촉진법, 주택공급에 관한 법률)를 입지여건, 부지형태 등에 따라 다양한 유형의 주택이 건설될 수 있는 토지신탁방식이 적용될 수 있도록 개정하는 노력 필요하다.

제3절 종합 부동산 서비스의 도입 필요성과 도입전략

1. 종합부동산 서비스의 개념

종합부동산서비스업이란 부동산의 생산, 거래, 유통과 관련된 여러 가지 서비스업 가운데에서 상호보완성이 높거나 연계되는 업종들을 하나로 묶은 새로운 산업 유형으로 정의할 수 있을 것이다. 따라서, 종합부동산서비스는 하나의 부동산 관련 행위의 달성을 위해 중개·평가·법무 등 개별적인 부동산서비스를 장소적·기능적으로 통합하여 종합적으로 제공하는 것을 의미한다.

부동산 서비스 관련업종은 부동산 생산을 준비하는 기획단계와 부동산을 생산하는 설계, 인·허가, 시공, 감리 등의 생산단계, 그리고 생산된 부동산을 직접 또는 위탁 관리하는 단계, 마지막으로 이를 분양하여 시장에서 유통·거래하는 단계로 나눌 수 있다. 이 가운데에서 생산단계의 설계·감리·건축·엔지니어링 등은 사실상 건설업으로 분류되어 별도의 산업으로 전문화되어 있고, 나머지 부동산 서비스시장은 업종별로 제각기 형성되어 있다. 기획단계에서는 부동산 서비스 수요가 발생하면 토지를 취득하고, 개발계획을 수립하며, 재원조달을 위해 분양 등 판매방법과 금융을 기획한다. 이 과정에서 가장 좋은 개발대안과 분양방안을 모색하기 위해 컨설팅이 필요하다. 신탁방식에 의해 개발사업을 추진할 경우에는 신탁업자에게 개발을 위탁한다. 그리고 분양할 부동산은 건설회사와 분양공급업자가 분양계획에 따라 분양을 실시한다. 이 과정에서 광고 및 정보 활용방안 등을 모색한다.

토지를 취득할 때에는 가치를 평가하기 위해 감정평가 서비스가 필요하다.

즉 기획단계에서는 컨설팅업, 부동산 신탁업, 분양·판매업, 감정평가업 등의 서비스가 필요하다. 생산단계에서는 건축설계업, 엔지니어링, 일반 및 전문건설업, 감리 등의 서비스가 있어야 한다. 건축설계는 건축사가

설립한 설계회사만이 할 수 있다.

토목·기계·전기 등 건축 이외의 기술이 필요한 분야의 설계는 엔지니어링회사가 맡는다. 인·허가 업무는 설계회사와 엔지니어링회사가 대행하는 경우도 많고, 이 업무를 전문적으로 맡는 대행업체도 있다. 시공에 대한 감리업도 필요하다.

유통 및 거래단계에서는 분양 또는 임대할 부동산의 가격을 산정하고, 거래할 부동산의 중개와 매매, 광고, 투자 등을 알선하며, 소요자금의 조달에 필요한 금융, 보험, 세금 납부 등의 부문에 대한 알선과 정보 제공이 필요하다.

즉, 부동산 중개업, 감정평가업, 부동산 임대업, 부동산 관리업, 분양공급업, 부동산 신탁업 등이 관련된다. 부동산에 대한 관리서비스도 필요하다.

이 과정에서 세무사, 법무사, 회계사, 변호사 등도 각각의 업무영역에서 서비스를 공급한다. 종합부동산서비스업은 부동산의 기획, 생산, 유통, 거래와 관련된 이상의 각종 업종 가운데에서 건설부문을 제외한 업종을 묶어 한 업체가 종합적으로 서비스를 제공할 수 있도록 하는(one-stop service) 새로운 유형의 산업이다.

물론, 하나의 종합부동산서비스업체가 위에서 언급한 모든 업종의 서비스를 동시에 제공하기도 하지만, 일부 업종만 전문적으로 담당하면서 다른 업체 또는 업종과 수직적, 수평적 업무제휴를 통해 서비스를 공급할 수도 있다.

이 때문에 종합부동산서비스업은 부동산 서비스시장을 공급자 위주에서 소비자 위주로 전환하는 계기를 마련한다. 그리고 자격 위주의 단일업종 서비스 구조를 법인이 관련 서비스업종을 한 장소에서 종합적으로 제공하는 구조로 전환시켜 시너지효과와 규모의 경제, 그리고 범위의 경제를 동시에 이룰 수 있는 선진화된 형태로 발전시키게 된다.

2. 종합부동산 서비스 선진화 필요성

종합부동산서비스업은 소비자에게 양질의 서비스를 제공하고, 부동산 서비스업의 선진화를 도모하며, 마지막으로 부동산 서비스업의 효율성을 높여 시장 개방에 따른 경쟁력을 강화시키기 위해 필요하다.

즉, 현재 공급되고 있는 부동산관련 서비스업의 문제점을 개선하여 경쟁력을 높이고, 이를 선진화하기 위해 종합부동산서비스업의 도입이 필요한 것이다. 따라서 여기에서는 부동산 서비스 관련 업종의 종합화, 양질의 부동산서비스 제공, 부동산 관련업체의 육성으로 나누어 각각의 관점에서 도입 필요성을 논의하고자 한다.

1) 부동산 서비스 관련 업종의 종합화

현행 표준산업분류체계에서 부동산 서비스와 관련된 업종은 ‘부동산, 임대 및 사업 서비스업’이다.

여기에는 부동산업, 임대업, 사업 서비스업, 기타 서비스업이 포함된다. 부동산업은 부동산 임대 및 공급업과 부동산관련 서비스업으로 분류되며, 전자는 다시 부동산 임대업과 부동산 분양공급업으로, 후자는 부동산 중개업, 부동산 감정업, 부동산 관리업과 부동산 소유권조사 및 부동산관련 기타 서비스를 제공하는 기타 부동산관련 서비스업으로 나뉘어진다. 그리고 기타 서비스업은 법무·회계·세무·시장조사 및 사업경영자문 서비스업과 건축·엔지니어링 및 기타 기술 서비스업으로 구분하고 있다.

이와 같은 부동산관련 서비스를 전문업법으로 구체화하여 사업자 자격, 업체 설립, 영업활동 범위 등을 설정한 업종이 있고, 그렇지 않은 업종이 있다.

전문업법에 의해 사업활동이 보장되는 업종은 부동산 중개업, 감정평가업, 부동산 관리업, 법무·회계·세무·건축·엔지니어링 등이 있다.

신탁업법에 의한 부동산 신탁업과 변호사법에 의한 변호사 업무도 전문

업법에 의한 부동산 관련 서비스업에 포함된다.

반면에 부동산 컨설팅업, 부동산 분양공급업, 부동산 임대업, 시장조사 및 사업경영자문 서비스업 등은 전문업법 없이 사업을 영위하는 업종이다.

이와 같은 업종은 부동산 신탁업, 컨설팅업처럼 여러 업종이 하나의 산업기반을 공유하는 경우도 있지만, 대부분의 업종은 단일 서비스만 제공한다.

이는 부동산 서비스 관련 업종이 자격제 위주로 형성되어 있기 때문이다.

즉, 우리 나라의 부동산 서비스 산업구조는 서비스의 대상인 소비자가 아니라, 서비스를 제공하는 공급자 위주로 관련 산업의 틀이 짜여져 자격과 업종이 분화되지 않은 전근대적 형태인 것이다.

이러한 산업구조로는 시장개방과 함께 새롭게 나타나고 있는 기업합병과 인수(M&A) 허용, 자산담보부증권 발행, 부동산 투자신탁·부동산시장 조사·부동산정보 제공 등과 같은 새로운 서비스에 탄력적으로 대응하기 어렵다.

국내에 진출한 외국의 부동산관련 종합서비스업체가 부동산관련 서비스업 또는 사업경영자문 서비스업으로 등록하고, 부동산 서비스를 제공하는 이유가 이 때문이다.

따라서 시장변화에 탄력적으로 대응하기 위해서는 부동산 서비스 관련 업종을 종합화할 수 있도록 산업구조를 재편하는 일이 무엇보다 시급한 실정이다.

2) 양질의 부동산 서비스 제공

부동산관련 서비스는 매우 다양하며, 서로 밀접히 연결되어 하나의 순환과정을 형성한다. 그런데 우리 나라의 부동산 산업구조는 관련 업종이 제각기 분리되어 있어 서비스의 수요와 공급이 잘 연계되지 않고 있다. 그만큼 많은 불편과 비용, 시간이 소요되고 점차 높아지는 소비자의 서

비스 욕구를 만족시킬 수 없는 낙후된 특성을 갖고 있다.

부동산 서비스 가운데에서 일반 국민들과 가장 밀접히 관련된 거래의 경우 국토연구원에서 조사한 바에 따르면, 모두 5단계 30과정으로 구성되어 있다.

이 과정들은 하나의 과정을 거쳐야 다음 과정으로 나갈 수 있다.

그런데 각 과정을 맡는 업종들이 전문성과 자율성, 독립성을 유지한다는 이유로 겸업을 금지하고 있어 서비스 수요자들은 각 업종별로 찾아다니면서 서비스를 받아야 한다.

부동산 중개는 공인중개사, 매매계약서 작성 및 검인신청은 공인중개사와 법무사, 양도소득세 신고는 세무사와 법무사만 할 수 있고, 변호사는 중개를 제외한 모든 서비스를 제공할 수 있다.

이 과정에서 공인중개사는 실제 거래가격으로 당사자간의 매매계약을 체결하지만, 법무사가 매매계약서에 대한 검인과 등기를 신청할 때에는 거래가액을 낮추어 매매계약서를 다시 작성한다.

또한 규모가 큰 상업 업무용 부동산이나 공장 등의 부동산을 거래할 경우에는 중개업무 이외에 부동산 가액의 평가와 금융 알선, 회계, 세무, 등기 및 등록, 인·허가, 보험 등의 절차를 거치기 위해 감정평가사, 회계사, 세무사, 변호사, 법무사 등의 도움을 필요로 한다. 그러나 이러한 업종이 제각기 떨어져 영업을 하고 있다.

미국의 경우 에스크로우(escrow)업이 이러한 업무를 대행한다.

또한 부동산 정보를 체계적으로 수집·분석하여 수요자에게 공급하는 서비스체계가 없어 서비스 수요자는 필요한 절차와 서류, 서비스 항목조차 제대로 파악하기가 쉽지 않다. 실제로 부동산 거래에 있어서 수요자가 느끼는 불편은 우리 나라 부동산 서비스의 수준을 가늠하게 한다.

우선 중개업자는 중개할 부동산에 대한 권리관계 등 법적, 물리적 하자 와 건물의 유지관리 상태 등을 매수자에게 제대로 설명하지 않는다. 이 때문에 매도자와 매수자간의 분쟁이 자주 발생한다.

부동산 매도인은 매수자가 대금을 제 때 납부하여 거래를 확실히 이행할 수 있는지 여부에 대한 담보가 없다. 거래가 완전히 이행될 때까지 불안

한 것이다. 그럼에도 불구하고, 중개수수료는 정해진 요금보다 훨씬 많이 받는다. 매매계약서와 등기신청은 법무사에게 의뢰하여야 한다. 이때 매도인과 매수인은 법무사를 직접 찾아가서 취득과세를 낮추기 위해 매매계약서를 다시 작성한다. 불필요한 서비스와 비용을 지급한다. 매매금액을 거짓으로 적기 때문에 공문서에 대한 신뢰마저 훼손된다. 그밖에 취득세액 산출, 양도소득세 신고, 등기, 주택자금 융자, 국민주택채권 매입 및 처분, 이사, 보험 등도 거의 모두 전문업체의 서비스가 필요하지만, 이에 대한 정보, 절차, 서식, 비용 등을 믿고 맡길만한 서비스 제공업체가 없다.

거래당사자간에 분쟁이 발생하였거나, 서비스 과정에서 소비자와 서비스 공급업자 사이에 분쟁이 발생하였을 경우 이를 조정하거나 손실보상 또는 손해배상에 대한 책임도 가리기 어려운 실정이다.

이러한 문제를 해소하여 양질의 서비스를 제공하기 위해서는 신용을 담보할 정도의 큰 회사로 부동산 서비스를 종합화할 필요가 있다.

3) 부동산 관련업체의 육성

부동산 서비스업은 범위가 넓은 만큼 관련 업종도 많고 대부분의 업체가 영세하여 규모의 경제성과 범위의 경제성을 찾기 어렵다.

이는 서비스업을 독립된 산업으로 인식하기보다는 부수적인(residual) 업무로 여기는 관행 탓도 있지만, 근본적으로는 자격자에게 배타적, 독점적으로 서비스 공급을 허용한 것이 가장 큰 이유이다.

즉, 개별 전문법이 소비자보호 보다는 전문자격자와 이들의 영업만 보호하도록 제도화되어 있다.

이 때문에 자본과 경영, 전문지식과 경영이 분리되지 않고 있다. 감정평가업은 부동산의 속성과 거래정보를 잘 파악하고 있어야 하지만, 감정평가만 영업할 수 있고 토지 등의 매매, 중개 및 그 대리업을 할 수 없다.

이 때문에 감정평가에 필요한 거래정보를 직접 얻을 수 없다. 중개업도 중개사 또는 중개인만 할 수 있다. 중개사는 부동산 매매업과 직거래가

금지되어 있고, 분양을 대행할 수 있는 주택과 상가도 주택건설촉진법상의 사업계획 승인대상이 아닌 20호 미만의 주택과 1만㎡ 미만의 대지면적으로 제한하고 있다. 중개법인의 분사무소도 시·도별로 1개소만 설치할 수 있고, 중개보조원은 중개업소별로 10인 이내로 제한하고 있다. 법무사법은 법무사가 공인중개사를 채용할 수 없어 이종의 매매계약서를 작성하면서 별도의 사무소를 거치도록 제도화되어 있다.

신탁업은 금전신탁을 목적으로 제정한 신탁업법에 의해 부동산 신탁회사를 제한적으로 허용하고 있다.

부동산 시장과 자본금융 시장의 개방으로 부동산투자신탁(REITs)이 조만간 활성화될 것으로 예상되고 있음에도 불구하고 부동산신탁을 금전신탁의 일부로 취급하여 금융기관에 한해 이를 허용하고, 부동산을 전문적으로 다루는 업종에 대해서는 진입을 제한하고 있는 것이다. 세계화가 진행되고, 산업구조가 지식기반산업과 첨단산업 위주로 고도화될수록 생산공간도 소유보다는 임대를 더 선호하게 된다.

부동산 임대 및 자산관리와 경영이 더욱 중요한 산업으로 떠오를 것이다. 그러나 부동산관리 및 경영업은 산업기반조차 형성되어 있지 않은 실정이다.

3. 종합부동산 서비스업 도입전략

1) 종합부동산업종의 신설

부동산을 생산, 유통, 거래하는 과정은 법적 절차가 복잡하기 때문에 거래사고 등 분쟁의 소지가 많다.

또한 정확한 시장정보를 항상 유지하여야 제값으로 건축비용을 산출하고, 부동산 가격을 감정평가할 수 있으며, 거래도 성사시킬 수 있다.

컨설팅이나 중개, 투자관리, 감정평가 등을 위해서는 부동산관련 법제와 정책, 세제, 금융 및 투자시장 동향, 보증보험, 신탁개발, 분양공급방법

등에 대해서도 구체적이고 정확한 내용을 항상 파악하여야 부동산을 매개로 한 각종 사고위험을 줄일 수 있다.

그러나 부동산 서비스를 받기 위한 업종이 모두 분산되어 있어 서로 연계되거나 연속적으로 순환되는 부동산 서비스가 시간적, 공간적으로 끊어지는 경우가 많다. 관련 정보를 종합적, 체계적으로 제공할 수도 없어 부동산서비스가 매우 불투명하고 사고위험이 높지만, 이에 대한 제도적 보완장치도 미흡한 실정이다.

특히 신규로 발생하는 컨설팅, 부동산정보 제공 및 광고, 마케팅 교육, 부동산관리 및 임대, 부동산 경영, 금융 알선, 계약 및 하자 등 각종 사고에 대비한 소비자 보증보험 서비스가 매우 미흡하다.

부동산투자신탁 및 자산담보부증권 등에 대한 투자상담과 전문지식 및 기술의 축적도 어렵다.

이러한 문제점을 선진화하여 양질의 부동산 서비스를 제공하기 위해서는 기존 업종의 틀을 유지하면서 종합적으로 부동산 서비스를 제공할 수 있는(one-stop service) 종합부동산서비스업을 신설하는 것이 바람직하다.

즉 서비스를 한 자리에서 종합적으로 제공할 수 있는 업종을 제도화하여 범위의 경제성과 규모의 경제성을 살리는 한편으로, 서비스의 질을 높여 부가가치를 창출하고 서비스 수요자의 편의와 경제적 이익을 도모하여야 할 것이다.

실제로 국토연구원이 1998년 3월 부동산 서비스와 관련하여 국내에서 영업하고 있는 부동산 중개업자, 컨설팅업자, 감정평가업자, 건설업자 등의 사업자와 관련분야의 교수, 변호사, 연구원, 공무원, 언론사 기자, 금융업자, 경제단체, 제조업 등의 부동산업무 담당자 등을 대상으로 실시한 설문조사에 따르면, 응답자의 76.8%가 서비스가 복잡하고 불편하기 때문에 관련 서비스를 한 장소에서 한꺼번에 처리할 수 있도록 종합화하기를 바라는 것으로 나타났다. 지금도 일부 부동산 서비스회사는 부동산관련 서비스업이나 사업 및 경영 자문업으로 등록하여 관련 업종간 겸업금지 또는 업무제한을 회피하면서 종합서비스를 제공하고 있다.

그러나 이는 컨설팅이나 정보제공 등 지극히 제한된 범위에서만 이루어

지고 있어 서비스를 충분히 정확하게 제공하지 못할 뿐 아니라, 사고위험 등에 대한 대책도 제대로 마련되지 않은 실정이다.

따라서 이를 제도화하는 것이 시급한 과제이다.

중개업법에서는 종합부동산서비스의 법적 근거를 마련하고 있지만, 종합부동산서비스는 중개사가 단독으로 할 수가 없다.

시장개방으로 인하여 새롭게 등장하는 부동산증권과 부동산금융관련 투자업, 부동산경영관리업 등의 전문서비스업은 기존의 업종으로는 대응하기가 매우 어려울 정도로 고도의 전문지식과 경험을 필요로 한다.

특히, 이 분야에서 가장 앞선 미국의 경우, 경매를 제외한 모든 부동산 서비스를 종합부동산서비스회사에게 허용하고 있다.

이와 같은 부동산 서비스시장의 변화를 고려할 때 지금과 같은 업종별 전문업법 또는 자격별로 분산되어 있는 관련 업종을 종합하여 수행할 수 있도록 표준산업분류체계에 종합부동산서비스업을 신설하여야 할 것이다. 그리고 이 업종은 일정한 수의 관련 전문업종 자격소지자를 고용할 경우 겸업제한 등의 규제 없이 부동산 서비스를 제공할 수 있도록 허용하여야 할 것이다. 종합부동산서비스업으로 등록할 경우 컨설팅, 감정평가, 중개, 인허가, 분양공급, 신탁, 임대, 부동산 관리 및 경영, 금융 알선, 부동산정보 제공, 광고 및 마케팅 교육, 부동산의 생산·유통·거래와 관련된 각종 사고에 대비한 소비자 보증보험 서비스, 부동산관련 증권 등에 대한 투자 및 투자상담 등을 수행할 수 있도록 영업범위를 포괄적으로 개방할 필요가 있다.

2) 자본·경영과 전문자격의 분리를 통한 대형화, 전문화

선진국의 부동산 서비스업은 1980년대 들어서 자본·금융산업의 발전 및 정보화와 함께 세계시장을 겨냥하는 다국적기업으로 성장하고 있다.

예를 들어 미국의 「Century 21」은 주거용 부동산의 종합서비스업체이지만, 세계적으로 8,000개가 넘는 가맹점을 갖고 있는 다국적 기업이다.

상업 업무용 부동산의 서비스를 주로 취급하는 영국의 「Brooke Hillier

Parker」사는 32개국에 진출해 있다.

이 회사는 부동산 투자분석, 개발계획 수립, 자금관리, 금융서비스, 건축 시공, 감정평가, 레저시설 운영, 빌딩유지관리, 컨설팅, 부동산 관리 등의 서비스를 제공하고 있다.

이처럼 부동산 서비스회사가 대규모화, 전문화 할 수 있었던 배경은 경영과 전문자격을 분리하고, 회사 설립을 자유롭게 허용한 데에서 찾아 볼 수 있다.

따라서 앞에서 언급한 종합부동산서비스업이 국제경쟁력을 갖추 수 있도록 대형화, 전문화를 유도하기 위해서는 우선 전문자격이 없어도 자유롭게 종합부동산서비스회사를 설립할 수 있어야 할 것이다.

그리고 자본을 시장에서 쉽게 조달할 수 있도록 주식회사 형태의 법인 설립을 지원할 필요가 있다. 다만, 회사의 등록요건으로 일정 수의 감정평가사와 중개사 등 관련 분야의 전문가를 고용토록 하여야 할 것이다.

이와 같이 전문자격과 자본·경영을 분리하는 경우 지금까지 공급자 위주로 형성되었던 부동산 서비스가 수요자 위주로 전환될 수 있다.

아울러 변호사, 세무사, 법무사 등 수평적, 수직적으로 업무연계가 필요한 업종과는 자율적으로 업무제휴를 통해 필요한 서비스를 제공할 수 있도록 유도하는 것이 바람직할 것이다.

종합부동산서비스업이 소비자에게 양질의 서비스를 제공하고, 경쟁력을 갖추기 위해서는 서비스 제공 과정에서 발생하는 손실과 손해, 그리고 이해당사자간의 분쟁에 대비하여 충분한 규모의 보증보험에 가입하도록 의무화할 필요가 있다. 또한 정부는 종합서비스업이 규모화, 전문화될 수 있도록 조세 감면과 같은 지원을 제도화하여야 할 것이다.

3) 부동산정보의 체계적 수집·분석·관리

부동산 서비스를 종합적으로 제공하기 위해서는 관련 정보를 항상 유지 관리하여야 한다. 관련 정보를 종합적 체계적으로 제공할 수 있어야 부동산 서비스의 정확성과 투명성을 확보하고, 위험성을 최소화할 수 있기

때문이다. 여기에는 관련법제는 물론이고, 개발계획 등 부동산개발 정보, 시장정보 등이 포함되어야 한다.

특히 시장정보는 컨설팅, 개발타당성 분석, 분양·공급, 부동산관련 증권의 발행, 중개 및 투자, 마케팅 교육, 금융 알선 등의 서비스를 제공하는 데 있어서 매우 중요하다.

시장개방과 부동산의 증권화, 유동화가 본격화 될수록 부동산 시장은 사용가치를 얻기 위한 수요뿐만 아니라, 교환가치를 얻기 위한 투자시장으로서 금융시장, 자본시장과 매우 밀접히 연계될 것이다.

투자 목적의 자금은 포트폴리오 구성에 있어서 부동산 시장을 금융 또는 자본시장의 보완적 시장에서 대체시장으로 인식하게 될 것이다.

따라서 종합부동산서비스업은 부동산뿐만 아니라 자금시장의 동향에 대한 정보도 수집 분석하여야 한다.

주식시장, 외환시장, 채권시장, 금융시장과 부동산시장정보를 통합하여 관리하는 체계의 구축도 필요할 것이다.

4) 종합부동산서비스업법 제정

소비자에게 양질의 부동산 서비스를 제공하면서 믿을 수 있는 업종으로 부동산 서비스업이 성장하고 전문화되기 위해서는 부동산 종합서비스업법을 제정하여야 할 것이다.

부동산 서비스와 관련된 업종은 대부분 개별법에 근거하여 영업하고 있다.

전문업법은 해당 업종의 영업활동을 보호하기 위해 업무영역을 설정하고, 겸업을 금지하거나 제한적으로 허용하고 있다. 이 때문에 부동산 서비스업은 전근대성을 면치 못하고 있다. 또한 부동산 서비스를 종합화하지 못한 가장 큰 이유의 하나는 업종별로 얽힌 이해관계를 개별법의 개정을 통해 해소하고자 하였기 때문이다. 외환위기 이후 급격히 바뀌고 있는 부동산 시장과 자본·금융시장의 변화를 기존의 개별법으로는 따라가기가 어렵다.

따라서 소비자에게 양질의 부동산 서비스를 제공하면서 믿을 수 있는 업종으로 부동산 서비스업이 성장하고 전문화되기 위해서는 종합부동산업법(가칭)을 제정하여야 할 것이다. 우선 부동산 종합서비스업을 하려는 자에게 등록제를 실시하여 전문가 집단이 가시화되고, 그들의 know-how가 축적되면서 시장의 수요가 점차 증대해 간 후 부동산 종합서비스업법을 제정할 수도 있을 것이다.

그리고 이 법을 제정하는 경우 이 법의 목적으로 “부동산 유통거래업의 요건과 부동산종합서비스회사의 설립, 부동산거래정보망관리센터의 설립·운영, 부동산서비스분쟁해결센터의 설치·운영 등에 관한 사항을 정함으로써, 부동산유통과정에서 발생하는 각종 업무를 원활히 처리할 수 있도록 함과 아울러 부동산관련 거래정보의 효율적 관리·제공과 부동산관련 분쟁의 효율적 해결방안을 마련토록 하여 부동산관련 서비스의 선진화를 도모” 하는 것으로 하여야 할 것이다.

또한 이 법은 부동산서비스 및 거래의 이용자의 편의를 도모하고 부동산서비스업의 개선을 위하여 부동산 종합서비스회사를 설립 및 운영케 하되, 종합부동산 서비스회사는 일정요건을 갖추고 국가(건설교통부장관)로부터 공인 받은 부동산 종합서비스회사를 출범시켜 이 회사에 한하여 기존 법제에서 개별적으로 제한하고 있는 행위제한 또는 여건변화로 새로 나타나 기존 법제에서 수용하지 못하고 있는 서비스를 포괄적으로 수용하는 종합부동산서비스업의 신설과 설립요건, 자본·경영과 전문자격의 분리를 통한 종합부동산서비스업의 대형화, 전문화 및 관련 정보체계의 구축을 유도하기 위한 지원방안, 그리고 소비자 보호를 위한 중개수수료자율화, 전속중개계약체결, 상담에서 등기와 납세까지 원스톱 서비스 실현, 부동산 거래이행 보증 및 권원보험 업무 수행 등이 포괄적으로 규정하여 선진적 부동산서비스를 가능하게 하여야 할 것이다. 한편, 현 체제와의 마찰을 피하기 위한 방편으로 현재의 각 업종별 부동산서비스제도와 이원적으로 시행 후 몇 년간 상황을 지켜본 뒤 부동산 종합서비스제도가 정착될 수 있는 상황이 되면 제도를 확대해 나가는 것을 검토할 수 있을 것이다.

현재 일부 부동산 서비스회사는 부동산관련 서비스업이나 사업 및 경영 자문업으로 등록하여 관련 업종간 겸업금지 또는 업무제한을 회피하면서, 종합서비스를 제공하고 있다. 그러나 이는 컨설팅이나 정보제공 등 지극히 제한된 범위에서만 이루어지고 있어 서비스를 충분히 정확하게 제공하지 못할 뿐만 아니라, 사고위험 등에 대한 대비책도 제대로 마련되어 있지 않은 실정이다. 따라서 이를 제도화하는 것이 과제이다. 더욱이 시장개방으로 인하여 새롭게 등장하는 부동산증권과 부동산금융관련 투자업, 부동산경영관리업 등의 전문서비스업은 기존의 업종으로는 대응하기가 매우 어려울 정도로 고도의 전문지식과 경험을 필요로 한다.

특히 이 분야에서 가장 앞선 미국의 경우, 경매를 제외한 모든 부동산 서비스를 종합부동산 서비스회사에게 허용하고 있다. 이와 같은 부동산 서비스시장의 변화를 고려할 때, 지금과 같은 업종별 전문업법 또는 자격별로 분산되어 있는 관련 서비스업무를 종합하여 수행할 수 있도록, 부동산 종합서비스회사를 설립하여야 할 것이다. 부동산 종합서비스회사를 설립할 경우 컨설팅, 감정평가, 중개, 세무, 등기, 인허가, 분양공급, 신탁, 임대, 부동산 관리 및 경영, 금융 알선, 부동산정보 제공, 광고 및 마케팅 교육, 부동산의 생산·유통·거래와 관련된 각종 사고에 대비한 소비자보증보험 서비스, 부동산관련 증권 등에 대한 투자 및 투자상담 등을 수행할 수 있도록 영업범위를 포괄적으로 개방할 필요가 있다.

현실적인 방안중의 하나는 부동산중개 또는 감정평가, 부동산관리 등 그 어느 분야를 주력업종으로 하든 상관없이 국가공인자격증 및 국가공인민간자격증 등 운용전문인력요건, 조직형태 및 자본금 요건 등 일정한 설립요건을 규정하고, 그 요건이 충족되면 부동산 종합서비스업자로 지정하고 업무영역에 제한을 두지 않는 방법을 채택할 수 있을 것이다. 외국의 종합부동산회사들이 부동산중개사, 감정평가사, 부동산컨설턴트, 부동산(주택)관리사, 변호사, 회계사, 투자전문가, 부동산분석가 등 부동산 서비스에 필요한 분야별 전문가 진용을 갖추고 지속적인 종합서비스를 제공한다는 점을 참고할 필요가 있다.

참고문헌

1. 국내서적

강길부, 정보화 시대의 부동산 유통업, 한국감정원, 1999.

김상용, 미국부동산법론, 삼지원, 1986.

김태훈, 부동산학사전, 경영문화원, 1994.

민병오, 부동산 컨설팅 연구, 부동산연구사, 1997.

안정근, 현대부동산학, 법문사, 1997.

2. 국내 학위논문

김용성, 부동산중개시장 개방의 대응방안에 관한 연구, 한양대학교
행정대학원 석사학위논문, 1998.

김태훈, 토지신탁제도의 활성화 방안에 관한 연구, 강원대학교
석사학위논문, 1997.

남호룡, 우리나라 부동산서비스업의 선진화방안에 관한 연구,
동국대학교 경영대학원 석사학위논문, 1999.

윤경상, 부동산 서비스업에 관한 연구, 단국대학교 경영대학원
석사학위논문 1998.

이동하, 토지신탁제도의 개선방안에 관한 연구, 건국대학교
석사학위논문, 1998.

이인천, 부동산신탁제도운영의 개선책에 관한 연구, 건국대학교
석사학위논문, 2001.

이학배, 부동산신탁업 발전방안에 관한 연구, 건국대학교

석사학위논문, 2001.

장현옥, 부동산신탁에 관한 연구, 연세대학교 박사학위논문, 1997.

3. 학술지, 기타 간행물 논문

김용창, 부동산서비스 및 중개제도의 문제점과 정책방향,
감정평가연구원, 1999.

김용창 · 이상현, 산업구조조정과 부동산서비스업 환경의 변화,
감정평가원, 1998.

박신영 외 2인, 부동산신탁제도 발전방향에 관한 연구,
대한주택공사주택연구소, 1997.

송명주, 토지신탁의 개요와 업무구조, 은행정보 4월호, 1990.

송태영, 유럽의 감정평가업계동향 ,감정평가, 가을호, 1995.

이창석, 부동산중개업의 시장개방에 따른 대응전략,
국토개발연구원, 1996.

한국법제연구원, 부동산신탁제도활성화방안, 1999.

Kiuchi. F., Real Estate Consulting in Japan :Policy. Experience
and Directions, 감정평가연구원,1996.

4. 기타자료

건교부,외국의 부동산중개제도- 일본, 미국, 영국의 법제,1999.

www.moleg.go.kr

www.members.tripod.lycos.co.kr

www.nso.go.kr

www.homevisor.com

ABSTRACT

A Research on the Development Plan of Real Estate Service
Industry

-Introduction Strategy of Total Real Estate Service Industry-

Youn Joo, Lee

Specialized in Real Estate Investment Finance

Graduate School of Real Estate

Han Sung University

Our society in 21st century has the task to actively confront with a new change in all fields. The real estate field is also going through a change in the whole paradigm of real estate industry like the existing trading tradition, the management form and so forth.

The real estate industry which focuses on land and building is expanding its activity range as a life industry by confronting with the living life of individuals and the various demand of other industries, and this change makes real estate service industry more important with the progress of the advent of information-oriented society according to the development of information communication like the industry structure adjustment, internet and so forth and with the quality improvement of the standard of living..

As the real estate information distribution of our nation's real estate service industry is limited to the market and the local form and the

information distribution is closed and has developed on the state that the systemic condition is insufficient owing to the traditional idea, so its image and public confidence are weak and it didn't supply the service satisfactory to consumers owing to the pettiness and the non-professionalism.

Likewise, the service now supplied is limited to some rather than is one-stop service including the whole trade due to the structural limitation with which the real estate service industry confronts, so that the persons of the transaction additionally need the professional service of various fields like right analysis followed after the transaction, escrow, insurance, and so forth. This current system requires lots of time and efforts in trading real estate, and it is difficult to judge totally about the transaction itself.

The introduction of the total real estate service industry should be started as a countermeasure to reinforce the competitive power according to the opening of market by supplying a good quality service to consumers, promoting an advancement of real estate service industry, and raising the efficiency of real estate service industry.

The problems of our nation's real estate service industry structure are as follows.

Firstly, our nation's real estate service industry structure has its industrial framework oriented not to the consumers who are the customs of the service but to the suppliers who supply the service, so it has the premodern form which does not differentiate the qualification and the industry type.

This industrial structure can't confront flexibly with a new service like the firm merger, M & A, publishing of assets backed securities, real estate investment trust & real estate market research & real

estate information offering and so forth.

Secondly, the real estate related service are very various, and they form a circulation course by connecting each other. By the way, as the related industries in the real estate industry structure of our nation are separated each other, the demand and the supply of the service are not connected well.

They have much inconveniency, expense and an insufficient trait which can't satisfy the time-consuming and gradually raised service demand of consumers.

Thirdly, the real estate service industry hardly has the economies of scale and the economies of scope for there are related industries as many as the large scope of real estate service industry and for the most industries are small.

The reason is not only the habitual practice recognizing the service industry as residual business rather than recognizing it as the independent industry, but also the most big reason is fundamentally the allowing of exclusive and monopolistic service supply to the qualified.

Namely, the individual professional law is systematized to protect the qualified and its business rather than to protect consumers, so that the capital and the administration, the professional knowledge and the administration are not separated.

The real estate service needs to be synthesized in order to solve these problems and supply the service of good quality.

The strategy to introduce real estate service industry is as follows.

Firstly, the synthesized real estate industry should be newly established.

Though the real estate service is very unclear and has a high risk because the industries for real estate service are all dispersed and

because the real estate service which is connected each other and circulates continuously can't supply the related information totally and systematically, the systematic compensation device for this is insufficient.

The total real estate service industry should be newly established in standard industry classification system so as to supply the real estate service by synthesizing the related industries dispersed by the professional law of each industry type or by qualification in order to supply the real estate service of good quality by raising these problems.

Namely, we , giving a life to the economies of scale and scope by systematizing the industry which can totally supply the service at one time, should generate a value added by raising the quality of the service, and should promote the conveniency and economic profit of service consumers.

Secondly, it is necessary to specialize and make larger through dividing of capital and administration and the professional qualification.

The total real estate service corporation should be freely established with a registration requirement employing the professionals of the related field like a number of appraisal experts, a licensed real estate agent and so forth without the professional qualification in order to induce larger and specialized total real estate service industry to have an international competitive power. And, it is preferable to induce it to supply the necessary service through the autonomous business cooperation with the type of industry needing a horizontal and vertical business cooperation like a lawyer, a licensed tax accountant, a judicial scrivener and so forth.

It is necessary to make it obligatory to subscribe the guarantee

insurance of sufficient scale for the loss and damage generating during the service supplying procedure and the dissention of the confronting parties in order to make the total real estate service industry to provide a good quality service to consumers and to have the competitive power.

Thirdly, We should systematically collect, analyze and manage the real estate information.

We should always maintain and manage the real estate development information like the related law, the development plan, market information and so forth in order to supply totally the real estate service. Because the exactness and the clearness can be confirmed and the risk can be minimized by supplying the related information totally and systematically.

The funds for investment in forming a portfolio may recognize the real estate market as not the compensative market of the finance market or the capital market but the substitute market.

Therefore, the total real estate service industry collect and analyze the information not only on the real estate but also on the movement of the funds market, and it is necessary to construct the system combining and managing the stock market, the foreign exchange market, the bond market, the finance market and the real estate information market.

The fourth strategy is the enactment of the total real estate service industry law.

The type of industries related to the real estate service are almost running on the basis of the individual law.

We can't follow the change of the real estate market, the capital market and the finance market changing rapidly after foreign exchange crisis with the existing individual law.

Therefore, the total real estate law should be enacted so that the real estate service industry grows and becomes professional as the trustable industry supplying the good quality real estate service to consumers.

We should make the real estate service industry to function the advanced real estate service by totally regulating the establishment and establishment requirement of the total real estate service industry accepting the service not acceptable to the existing law system, the becoming larger and professional of the total real estate service industry through the dividing of capital and administration and the professional qualification, the supporting plan to induce the constructing of related information system, the achievement of one-stop service from the agent fee autonomy for protecting consumers, the exclusive agent contracting, consulting to tax payment, the real estate trading fulfilling assurance and the real estate right insurance business performance and so forth.