碩 士 學 位 論 文

不動産去來情報시스템의 問題點 및 改善方案에 대한 硏究

2007年

漢城大學校 不動産大學院

不動産 開發 및 管理 專攻

金 基 鎬

碩 士 學 位 論 文
指導敎授 林 秉 俊

不動産去來情報시스템의 問題點 및 改善方案에 대한 硏究

A Study on Problem and Improvement of Real Estate Trade Information System

2007年 6月 日

漢城大學校 不動産大學院

不動産 開發 및 管理 專攻

金 基 鎬

碩 士 學 位 論 文
指導敎授 林 秉 俊

不動産去來情報시스템의 問題點 및 改善方案에 대한 硏究

A Study on Problem and Improvement of Real Estate Trade Information System

위 論文을 不動産學 碩士學位論文으로 提出함

2007年 6月 日

漢城大學校 不動産大學院

不動産 開發 및 管理 專攻

金 基 鎬

金基鎬의 不動産學 碩士學位 論文을 인정함

2007年 6月 日

審査委員長 (인)

審 査 委 員 (인)

審 査 委 員 (인)

목 차

제 1 장 서 론 ····· 1
제 1 절 연구의 배경 및 연구의 목적 ····· 1
제 2 절 연구의 범위 및 방법 ····· 4

제 2 장 부동산거래정보시스템에 관한 이론적 고찰 ····· 5
제 1 절 부동산거래정보의 개념 ····· 5
1. 부동산정보와 거래정보 ····· 5
2. 부동산거래정보의 내용 ····· 6
제 2 절 부동산거래정보시스템의 이해 ····· 8
1. 부동산거래정보시스템의 개념 ····· 8
2. 부동산거래정보시스템의 기능 ····· 9
3. 부동산거래정보시스템의 효과 ····· 10

제 3 장 부동산거래정보시스템의 현황 및 문제점 ····· 12
제 1 절 부동산거래정보시스템 관련 법·제도 현황 ····· 12
1. 주요 관련 법령 현황 ····· 12
2. 관련 제도의 현황 ····· 17
제 2 절 부동산거래정보시스템 현황 ····· 21
1. 우리나라 부동산산업의 현황 ····· 21
2. 부동산거래정보시스템의 현황 ····· 22
제 3 절 부동산거래정보시스템 법·제도적 측면의 문제점 · 32
1. 부동산거래제도 ····· 32
2. 부동산거래정보 관련 법률의 부재 ····· 34

제 4 절 부동산거래정보시스템 관리적 측면의 문제점 ····· 34
1. 부동산거래정보 검증기관의 부재 ····· 34
2. 허위정보로 인한 신뢰성 저하 ····· 35
3. 부동산거래정보의 전문성 부재 ····· 37
4. 매물정보 수집과정에서의 문제 ····· 38
5. 수익성 문제 ····· 39

제 4 장 주요국의 부동산거래정보시스템 ····· 42
제 1 절 주요국의 부동산거래정보시스템 관련 법·제도 ····· 42
1. 미국의 부동산거래정보시스템 관련 법·제도 ····· 42
2. 일본의 부동산거래정보시스템 관련 법·제도 ····· 46
제 2 절 주요국의 부동산거래정보시스템 현황 ····· 51
1. 미국의 부동산거래정보시스템 운영 현황 ····· 51
2. 일본의 부동산거래정보시스템 운영 현황 ····· 54

제 5 장 부동산거래정보시스템의 개선 및 활성화 방안 ··· 57
제 1 절 부동산거래정보시스템의 제도적 측면 ····· 57
1. 전속중개제도의 개선 및 확대 ····· 58
2. 부동산거래정보시스템 관련 법률의 제정 ····· 60
3. 부동산통합정보시스템과의 연계 ····· 61
제 2 절 부동산거래정보시스템의 관리적 측면 ····· 62
1. 부동산거래정보 검증기관의 설립 ····· 63
2. 허위정보의 근절 ····· 67
3. 전문적인 부동산거래정보의 생산 ····· 69
4. 차별화된 부동산거래정보의 유료화 ····· 73

제 6 장 결 론 ····· 75

참고문헌 ····· 78

ABSTRACT ····· 82

표 목 차

<표 2-1> 부동산거래정보의 항목 ····· 7
<표 3-1> 한국부동산정보협회 회원사 ····· 23
<표 3-2> 부동산관련 사이트 검색결과 ····· 24
<표 3-3> 부동산정보 제공업체의 개설년도 ····· 25
<표 3-4> 소비자의 부동산정보 사이트 방문 이유 ····· 26
<표 3-5> 부동산정보 획득방법에 관한 설문조사 ····· 27
<표 3-6> 2005~2006년 부동산정보 사이트 방문자수 ····· 28
<표 3-7> 2006년6월25일 서울 목동 6단지 35평형의 시세정보 ··· 36
<표 4-1> 일본 수도권부동산공정거래협의회의 정보제공 사례 ··· 48
<표 5-1> 부동산거래정보 항목의 체계화와 내용의 표준화 예시 66
<표 5-2> 아파트 투자 시 매물정보에 추가된 부동산정보 ····· 70

그 림 목 차

[그림 3-1] 크레비(KREBI) 거래정보망 ····· 14
[그림 3-2] 현행 인터넷망을 이용한 중개업의 도해 ····· 31
[그림 3-3] 피아소의 새로운 거래방법의 도해 ····· 32
[그림 5-1] 제도적 측면의 개선 및 활성화 방안 ····· 57
[그림 5-2] 관리적 측면의 개선 및 활성화 방안 ····· 63

제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 배경 및 연구의 목적

21세기는 정보통신기술의 비약적인 발전으로 사회전반에 걸쳐 정보기술혁명이 일어나면서 정보화시대를 꽃피우고 있다. 정보화시대는 정보통신산업이 사회의 지배산업으로 등장한 시대로서 시·공간의 제약없이 정보와 지식 그리고 기술을 생산하고 교류한다. 정보자원과 컴퓨터 그리고 두뇌노동이 생산수단의 핵심으로 등장하여 지리공간정보, 인터넷 등이 주요 사회간접자본으로 인식되며, 인터넷을 이용한 컴퓨터로 지식과 정보를 교환하는 시대이다. 앞으로 다가올 고도 정보화시대인 본격적 사이버공간시대로 접어들면, 물리적 국토공간과 사이버공간 사이의 최적연계를 위한 공간개념의 일대 변화가 전개될 것으로 전망된다. 실물공간을 가상공간에 옮기는 방식의 통상적인 사이버공간시대를 넘어 실물공간에 컴퓨팅기능을 탑재한 공간에서 생활하게 될 것이다. 비근한 예로 요즘 미국 온라인을 휩쓰는 'Second Life[1]'라는 회사의 등장을 보면 알 수가 있다. 이 회사는 사이버공간의 땅을 팔아 가상도시에 다양한 물건을 만들 수 있는 제작도구를 서비스하여 그 공간에 집이나 자동차·레저시설 등을 회원들이 만들어 팔고 산다. 일례지만 이러한 기술의 발달은 즉 모든 사물이 개별적으로 지능화됨과 동시에 한 발 더 앞서 서로 네트워크로 연결되는 '지능기반사회'로 한 걸음 다가섰으며, 이것이 바로 유비쿼터스의 시대로 전입하게 되는 것이다.

1) Second Life는 겉적으로 사용자가 창조하고 광야라며 이루어지는 영속적인 온라인 3D 가상 세계입니다. 빠르게 확장되는 방대한 공간 속에서, 사용자는 자신이 꿈꾸는 모든 일을 할 수 있으며 상상하는 인물을 창조 또는 자신이 그 인물이 될 수 있습니다. Second Life 내에 구축되어있는 컨텐츠 개발 도구로 자신의 상상한 거리모든 형태의 컨텐츠를 만들 수 있으며, 다른 사용자들과 실시간 팀워으로 프로젝트를 수행할 수도 있습니다. 사용자가 다양하게 경험할 수 있는 세밀한 아바타를 통해 개성적이고 독자적인 존재가 될 수 있습니다.

정보화시대의 영향은 부동산부문도 예외가 아니다. 인터넷 통신기술의 발달과 정보화의 영향은 보다 많은 투자자들을 만들어 내며 증권, 예금 등과 함께 대표적인 자산구성 투자상품인 부동산에 대하여도 보다 많은 투자자들을 부동산시장으로 끌어 모을 수 있게 되었다. 보다 많은 매물정보와 투자정보들이 인터넷 등을 통해 제공되고, 거래희망자들이 직접 가상공간에서 만나 거래를 할 수 있게 된 것이다.

인터넷인구가 늘어나면서 사람들은 인터넷상의 정보검색을 통해 자신의 구매행위 등을 결정하게 되었다. 부동산의 경우 또한 부동산수요자는 매매나 임대를 하기 전에 인터넷을 통해 다양한 부동산거래정보를 확보하고 있다. 임계 분석된 아파트 시세정보는 물론 매매, 임대, 경매, 공매, 공시지가, 부동산 관련 법률, 세무 등의 전문정보와 아파트 분양정보, 부동산 관련 최신 뉴스, 부동산 관련 전설업서비스 등 다양한 정보서랍이 형성되고 있다. 또한 지금까지 중개업소를 통해야만 했던 부동산유통시장도 변화하고 있다. 소비자의 성향에 따라 서비스가 개편되거나 그 질이 향상되고 있고, 공급자위주의 운영방식이 수요자의 취향과 구미에 맞게 변화하고 있다.

부동산중개업소, 개인간의 직거래, 법원경매, 금융기관공매, 산업청 공매, 전원주택분양 등의 부동산매물들을 원격의 부동산수요자가 접할 수 있는 형태를 보면, 일간신문이나 월간부동산잡지, 지역생활정보지 등의 텍스트 중심의 정보와 아직은 부족한 부동산거래정보업체의 홈페이지들의 단순 정보와 간단한 사진 정도를 얻고 있는 것이 전부이다. 그러나 우리 나라의 발달된 IT(Information Technology)기술을 잘 활용하면, 부동산거래정보를 지형도·위치도 등의 지리정보와 사진·동영상·음성 등의 멀티미디어 정보, 전자메일·메신저·화상통신 등의 쌍방향 통신을 결합하여 좀 더 발전된 서비스를 제공하여 수요자들은 현장에 가보지 않고도 자신의 관심 있는 물건에 관한 다양한 정보를 접할 수 있게 됨으로써 의사결정에 도움을 줄 뿐 아니라 거래에 대한 권의를 주어 매매당사자 쌍방 및 중개업자 모두에게 사회·경제적 비용인 시간과 경비를 줄일 수 있을 것이다.

본 연구에서는 부동산거래정보시스템에서 제공하는 부동산거래정보

와 부동산거래정보시스템의 제도와 운영에 관한 문제점을 파악하고 그 해결방안을 모색함으로써 부동산거래정보업의 수익성 제고 및 최적의 부동산거래정보시스템의 구축 및 정착 방안을 모색하고자 한다.

제 2 절 연구의 범위 및 방법

본 연구는 부동산거래정보시스템의 법·제도적 문제점과 운영상의 문제점을 분석하여 개선방향을 찾고자 관련 법·제도를 주요 연구대상으로 하였다. 사례연구시에는 주요국의 부동산거래정보시스템을 참고하였고, 아울러, 정부에서 구축하여 운영 중인 부동산관련 시스템을 파악하면서 담당자(운영자)와 전화상담 및 Email, 직접면담 등을 통한 조사를 병행하여 수행하였다.

문헌적 연구는 부동산시장의 기본개념 및 관련 법·제도의 이해를 돕고자 국내의 단행본과 정기간행물 및 기타 통계자료 등을 참고하였고, 부동산거래정보는 부동산거래정보망 및 정보제공업체의 인터넷 홈페이지를 참조하였다.

이를 위해 본 연구는 모두 6장으로 구성되어 있으며, 그 내용은 다음과 같다. 제1장은 서론 부분으로서 연구의 배경 및 목적에 대한 설명과 연구의 범위 및 방법에 대해 서술하였고, 제2장은 부동산거래정보시스템에 관한 이론적 배경을 살펴보는 부분으로 부동산거래정보의 개념과 부동산거래정보시스템에 대해 알아보았고, 제3장에서는 부동산거래정보시스템의 현황 및 그에 따른 문제점을 분석하고, 제4장은 선진화된 주요국의 부동산거래정보시스템을 살펴보았고, 제5장에서는 제4장의 주요국의 분석결과를 토대를 우리 나라의 부동산거래정보시스템의 개선 및 활성화 방안을 제시하여 중 더 낳은 시스템의 구축방안에 대해 제시하였다. 끝으로 제6장은 본 연구의 내용을 요약하고, 종합적인 결론을 도출하였다.

제 2 장 부동산거래정보시스템에 관한 이론적 고찰

제 1 절 부동산거래정보의 개념

1. 부동산정보와 거래정보

부동산정보(Real Estate Information)는 토지정보(Land Information)와 유사한 개념으로 혼용되도 있으나 이는 엄연한 차이가 있다. 토지정보는 공간에 대한 지리적 정보와 그 속에서 발생하는 인간활동에 관한 수치적 정보, 또는 토지 이와 관련된 모든 사항을 파악할 수 있는 제반 자료의 모음, 혹은 '토지와 관련한 모든 정보'로 정의 할 수 있다. 이와 달리 부동산정보는 부동산과 관련된 의사결정이나 부동산에 대한 가공 분석 등과 같은 '부동산과 관련된 제반활동 과정에 필요한 지식 혹은 정보'로 정의할 수 있다. 즉 부동산정보란 토지정보를 중심으로 부동산관련활동에 필요한 사전지식 혹은 정보를 의미하며 토지정보는 부동산정보의 기반정보라고 할 수 있다.

이러한 부동산정보는 해당 부동산이 지니고 있는 특성에 따라서 달라지며, 크게 자연적 특성과 인문적 특성으로 나눌 수 있다. 부동산의 자연적 특성은 토지의 특성으로부터 발생되는 것으로서 부동성(不動性), 영속성(永續性), 부증성(浮症性), 연결성(連結性), 개별성(個別性) 등이 있으며 공간범위를 한정하는 도면정보 및 대장정보와 위치, 과표, 지목, 지반, 토양, 토질, 고저 등에 관한 개별적인 정보를 만들어 내는 원천이 된다. 도면정보는 지적도와 임야도 등이 있으며, 대장정보에는 토지대장, 임야대장, 등기부 등이 있다. 부동산의 인문적 특성은 인간과 토지가 관계되었을 때 나타나는 특성으로 용도의 다양성, 분할 및 합병

의 가능성, 사회적·경제적·행정적 위치의 가변성이 있으며 부동산정보의 다양화, 통합화, 새분화 및 정보 창출의 가능성을 내포하게 된다.

부동산거래정보는 이러한 부동산정보 중에서 부동산물건의 매매, 또는 임대 등 부동산거래활동에서 구매자로 하여금 해당 부동산의 가치 판단의 근거로 삼을 수 있는 정보만을 정의할 수 있다. 이러한 정보는 부동산시장에서 완전 경쟁상태로 교환되지 않고 제폐적으로 교환되므로, 불완전한 경쟁요인이 작용하여 정보의 독점성이 나타나고 정보독점력을 가지는 중개인이 부동산거래에 개입하는 이유가 된다.[2]

독점력을 가지는 부동산정보로는 특정지역의 개발유무 등 부동산 가치에 영향을 줄 수 있는 사실, 의뢰 받은 부동산에 관련된 문제를 해결할 수 있는 지적, 부동산의 개발과 이용 및 거래와 관련된 물리적인 특성 정보 및 부동산의 사회·경제·행정 전반에 걸친 다양한 정보 등이 있다. 이러한 정보의 이용자는 행정부서, 기업, 개인 등 모두가 해당된다. 부동산정보를 이용하는 대표적인 행정부서로는 행정자치부, 건설교통부, 대법원 등이 있다. 부동산정보의 이용빈도가 높은 기업으로는 각종 건설업, 중개업, 금융업 등이 있으며, 개인는 중에서는 중산층 이상의 직장인, 중개업자 등이 있다.

2. 부동산거래정보의 내용

부동산거래정보는 부동산활동의 종류, 활동 주체 및 부동산 대상에 따라 그 내용과 형태가 다양하며, 일반적으로 이용되는 부동산거래정보는 지적, 등기, 가격, 용도, 개발, 상담 등의 목적으로 새분할 수있다.

2) 김현수·차환영·안정근 공저, 부동산학개론, 법문사, 2000

<표 2-1> 부동산거래정보의 항목

목 적	정 보 항 목
지 적	토지소재, 지번, 지목, 면적, 소유자성명, 고유번호, 과세등급
등 기	토지소재, 지번, 지목, 면적, 소유자주소, 표시번호, 소유권 이외의 권리관계
가 격	표준공시지가, 개별공시지가, 용도지역별표준지 분포현황, 매매가격
용 도	토지이용현황, 상위계획/법제, 자연환경, 사회·경제환경, 환경여건
개 발	용도분석, 권리분석, 입지분석, 구조분석, 가치분석
상 담	매입, 매각, 자금조달, 영향평가, 비용/수익분석, 세무분석, 분양, 투자분석, 법률제정, 제산관리조사, 울자관리, 자산관리, 임대 부동산 법률/세무

출처 : 이창식(외), 부동산정보의 이론과 실무, 형설출판사, 2000. p.337-329

부동산거래정보에서 특히, 주택에 대한 정보 부분은 매우 다양한 항목이 존재한다. 이는 주거생활의 주 공간이 되는 주택의 특성에서 비롯된 것으로 작은 특정 하나도 소비자의 선택과 가격 결정에 주요한 영향을 미치게 된다. 거래정보의 제공에서 외국의 경우 기본적으로 제공해야할 정보의 항목을 지정하고 있으며, 국내의 경우 부동산중개업법에 중개업자가 공개해야할 부동산정보를 명시하고 있다.

그러나 인터넷의 발달과 더불어 부동산거래정보망을 운영하는 지정 사업자 이외의 업체나 개인이 독자적으로 웹 사이트를 통해여 각자가 자체적으로 구성한 부동산거래정보를 제공하는 사례가 늘어나고 있으며, 이러한 과정에서 표준화 되지 않은 정보의 교환은 이용자로 하여금 추가 정보의 획득에 시간과 비용을 투자하게 한다.

제 2 절 부동산거래정보시스템의 이해

1. 부동산거래정보시스템의 개념

정보란 개인 및 집단이 의도된 목적 하에 모집하여 관리하는 자료의 집합을 말한다. 정보는 무형성, 지속성, 매체의존성, 한시성, 축적효과성을 갖는 특성으로 인하여 그 가치가 더욱 발휘된다. 이러한 정보를 생성, 관리, 전달, 활용하는 인간활동의 전체적인 관계과정을 정보화라고 한다. 정보화의 과정은 기능별로 사업목표를 두고 정보관리시스템의 구축을 통하여 이루어진다.

부동산정보화란 부동산의 소비자와 생산자가 필요로 하는 자료들을 수집, 저장, 가공하여 활용게 함으로써 목표성취의 효율성을 증대시키는 일련의 과정이다. 정보관리는 개별 부동산의 이용과 관리기능을 유지하고 서비스 향상을 위한 정보를 체계화하는 과정이며, 정보관리시스템은 부동산활동과 관련한 의사결정도구로서 대상지역에 대한 공간적 연계를 지닌 부동산관련 법률적·행정적·경제적 데이터를 체계적 입수, 정리, 처리, 분배를 위한 방식 및 기술로서 기록과 개발에 기여하는 수단이 된다. 따라서 부동산정보는 부동산관련 환경적·사회적·경제적·제도적·물리적 특징을 나타내는 통합정보이며, 부동산거래정보관리시스템은 부동산시장활동(거래, 개발, 권리변동, 평가, 분석, 관리)에서 최적목표를 성취하기 위하여 인적, 물적 자원을 기술과 결합하여 통합화시키는 과정이라고 할 수 있다.

일반적인 정보시스템과 마찬가지로 부동산거래정보관리시스템은 사용자, H/W, S/W 등과 여러 시스템으로 구성된다. 사용자란 개인 및 기업무자자, 중개인, 매매행위의 주체로서 정보를 통하여 시장에 참여하는 정보 수요자 및 공급자를 말하며, H/W는 기계적 시스템으로 이용자와 정보의 연결을 지원한다. S/W는 부동산관련 도면 및 속성정보를 이용자가 쉽게 접근하도록 정리된 DB의 체계화와 관련정보를 유지,

경신, 통합되도록 관리를 지원하는 응용프로그램이다. 관련 시스템 및 IT(Information Technology)인프라에 관한 구체적인 내용은 본 연구의 범위를 넘어서는 것이어서 다루지 않겠다.

2. 부동산거래정보시스템의 기능

부동산거래정보시스템은 매물정보 공유와 매수자·매도자·중개업자의 거래지원으로 인해, 다음과 같은 기능을 담당할 수 있다.

1) 부동산시장 기능

부동산거래정보시스템을 통해 공개된 각종 부동산매물정보가 축적되고, 매수의뢰를 받은 중개업자는 이들 매물정보를 열람하여, 매물정보를 보유한 매도의뢰인측 중개업자와의 거래로 인한 거래량이 많아짐에 따라 그 기능은 자연스럽게 커지게 된다.

2) 부동산가격 조정 기능

부동산거래정보시스템에는 각종 부동산매물들에 대한 정보가 축적되므로 이들 정보와 유사한 조건을 가진 매물정보들은 서로 비교가 가능하게 된다. 매수의뢰를 받은 중개업자 대부분은 가장 낮은 가격의 매물을 우선 소개하고 있다. 따라서 남들보다 빨리 부동산을 매각하려는 매도자는 다른 부동산 가격보다 낮은 가격으로 매도를 원하게 되는 등 가격경쟁이 이루어지게 되어 적정한 가격이 형성되는 효과가 발생된다.

3) 부동산정보 공급기능

부동산거래정보시스템은 인터넷으로 구성되어 대용량의 정보를 빠른 시간 내에 수집하고 제공할 수 있다. 이와 같이 부동산거래정보시스템은 매수자·매도자·중개업자들에게 다양한 정보를 점할 수 있는 기회를 부여하게 된다. 또한 수록된 매물정보를 가공하여 거래동향이나 시세, 부동산정기의 현황과 전망 등 고급정보를 공급할 수 있다.

4) 중개업활성화 기능

부동산거래정보시스템의 활성화로 매수자·매도자에게는 선진화된 부동산거래정보서비스를 제공하여 거래선택에 대한 편리성 및 신뢰를 주고, 부동산중개업자들에게는 매물정보를 편하고 쉽게 관리할 수 있게 하여 부동산중개업의 활성화에 도움을 주고 있다.

3. 부동산거래정보시스템의 효과

부동산거래정보시스템은 우리나라 중개업뿐 아니라 국민과 국가경제 전반에 걸쳐 이익을 가져다 줄 수 있는 제도로 각 분야별로 다음과 같은 긍정적인 효과를 보고 있다.

부동산중개업자의 입장에서는 거래정보시스템에 등록된 매물정보를 보다 중개업자들이 열람하고 공동중개를 하게 되어 신속한 거래가 이루어질 수 있다. 또한 부동산거래정보시스템을 통하여 매물정보를 모든 중개업자들이 열람하고 공동중개를 하게 되어 신속한 거래가 이루어질 수 있다. 이와 같은 부동산거래정보시스템의 효과로 인해 전속 또는 독점중개계약제도가 정착될 것으로 보인다. 특히, 무허가 중개업자들은 부동산거래정보시스템을 이용할 수 없어 그 활동범위가 상대적으로 축소되어, 빠른 시일 내에 그 숫자가 줄어들 것이다. 또한, 부동산거래정보시스템을 통해 신속한 거래가 성사되므로 국민들은 생활정보지와 관은 광고수단을 이용할 필요가 적어 영역보호가 자연스럽게 이루어지게 된다. 기타, 매물정보가 축적되면 매물정보 상호간에 가격비교가 가능하므로 무리하게 높은 가격으로 매도하려는 의뢰인을 손쉽게 설득할 수 있으며, 축적된 매물정보를 근거로 부동산가격평가를 함으로 중개업계전반의 신뢰성이 높아지는 효과가 나타나게 된다. 이런 문제는 한국토지공사에서 제공하는 KOREIS(한국부동산종합정보시스템)[13]와의

3) 한국토지공사가 「부동산 정보 e-Biz 추진전략」의 일환으로 구축한 시스템으로서, 공신력있고 전문성있는 부동산정보를 제공하여 정부의 부동산 정책수립을 효과적으로 지원하고, 국민에게는 신뢰성있고 투명한 정보를 제공하여 국민의 편익을 증진시키고자 하는 부동산포탈시스템입니다.

연계로 인하여 해결할 수 있을 것이다.

고객의 입장에서는 자신이 매각을 의뢰한 매물에 대해 부동산거래정보시스템을 이용하는 모든 수요자들이 매물정보를 보게 되므로 부동산의 처분기간이 크게 단축된다. 반면에 부동산을 구입하려는 사람은 한 군데 중개업소만 찾아가도 여러 회사나 중개업자가 보유한 물건들의 광범위한 정보를 얻을 수 있어, 원하는 매물을 빠르고 쉽게 수집할 수 있다. 위와 같은 신속한 부동산처분으로 인해 부동산의 투자측면에서 악절인 낮은 환금성문제가 크게 보완되며, 중개업소에서도 부동산거래정보시스템의 부가서비스를 이용해 각종 자료를 열람하는 등 전문적이고 고품질의 중개서비스를 받을 수 있다.

국가경제의 측면에서는 부동산거래정보시스템의 설치로 부동산가격의 등락 폭이 상당히 감소되어 부동산시장이 장기적으로 안정시장을 형성하게 되며, 부동산의 유통속도가 신속하게 되어 건설업 등 부동산관련 산업이 크게 활성화된다. 아울러, 부동산투자에 대한 환금성이 높아짐에 따라 주택 등에 대한 투자가 활성화되어 무주택문제나 산업용 지부족 등 부동산문제의 해결측도가 빨라지는 효과도 있다.

제 3 장 부동산거래정보시스템의 현황 및 문제점

제 1 절 부동산거래정보시스템 관련 법·제도 현황

1. 주요 관련 법령 현황

1) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률

업계에 법 적용의 기준에서 보면, 현행 법령 아래에서 부동산정보업계 대하여 가장 직접적으로 관련된 법이 바로 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률이다. 이 법 제24조에는 부동산거래정보망의 설치와 운영 그리고 거래정보사업자의 지정과 승인 및 취소 등에 관하여 규정하고 있다. 이 법 조항에 따르면 부동산거래정보망을 지정하고 이용하는 목적은 "중개업자 상호간에 부동산매매 등에 관한 정보의 공개와 유통을 촉진하고 공정한 부동산 거래질서를 확립"[4]하려는 것이다.

이러한 목적아래 "전기통신사업법의 규정에 의한 부가통신사업자로서 건설교통부령이 정하는 요건을 갖춘 자"만 '거래정보사업자'로 건설교통부장관의 지정을 받을 수 있다.[5] 이렇게 하여 지정을 받은 부동산거래정보사업자는 지정받은 날로부터 3개월 이내에 운영규정을 다시 건설교통부장관에게 승인받아야 한다. 이때 지정신청을 하기 위해서는 우선 "10개 이상의 특별시·광역시 및 도에서 각각 50인 이상의 중개업자가 가입·이용신청을 하였을 것"을 포함하여 총 2,500인 이상의 중개업자가 가입·이용신청을 했어야 한다. 그리고 정보처리기사 2인 이

4) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제24조 제1항.

5) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제24조 제2항.

상과 공인중개사 2인 이상을 확보하여야 하고, 부동산거래정보망의 가입자가 이용하는데 지장이 없는 정도로서 건설교통부장관이 정하는 용량 및 성능의 컴퓨터설비를 확보하여야 지정신청이 가능하다.[6] 또한 그 운영규정에는 "부동산거래정보망에의 등록절차, 자료의 제공 및 이용방법에 관한 사항, 가입자에 대한 회비 및 그 징수방법, 거래정보사업자 및 가입자의 권리·의무에 관한 사항, 그 밖에 부동산거래정보망의 이용에 관하여 필요한 사항"[7]등이 반드시 포함되어야 한다. 이 운영규정을 변경하려고 할 때에도 건설교통부장관의 승인을 받아야 한다.

한편 부동산거래정보사업자가 거짓 또는 부정한 행위로 지정을 받았거나, 지정받은 날로부터 1년 이내에 부동산거래정보망을 설치·운영하지 않을 경우에, 건설교통부장관은 청문을 실시하고 그 지정을 취소할 수 있다. 그리고 거래정보사업자가 운영규정과 관련한 승인을 받지 않거나 운영규정을 위반한 경우와 중개업자로부터 의뢰받은 내용과 다르게 정보를 공개하거나, 중개업자에 따라 차별적으로 정보를 공개한 경우 또는 거래정보사업자의 법인해산이나 사망 및 기타의 사유로 계속적인 운영이 불가능한 경우에도 그 지정을 취소할 수 있다.[8] 뿐만 아니라, 거래정보사업자가 중개업자로부터 의뢰받은 내용과 다르게 정보를 공개하거나, 중개업자에 따라 정보를 차별적으로 보이게 공개한 때에는 "1년 이하의 징역 또는 1천만원 이하의 벌금"을 부과하도록 하고 있다.[9]

이 법률에 의하여 개설된 부동산거래정보사업자 중 하나가 대한공인중개사정보통신(주)로서, 대한공인중개사정보통신(주)은 지난 2002년 3월에 건설교통부로부터 거래정보사업자로 지정 승인을 받았다.[10] 대

6) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제24조 제1항 및 같은 법 시행규칙 제15조 제2항.

7) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제24조 제3항 및 같은 법 시행규칙 제15조 제4항.

8) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제24조 제5항.

9) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제49조 제1항 8목.

10) 부동산뱅구 홈페이지(http://r79.com/index.asp)

환공인중개사정보통신(주)은 현재 인터넷 사이트 "부동산천구"와 대한공인중개사협회 소속 공인중개사들을 위한 부동산거래정보망 "크레비(KREBI)"를 유료로 운영하고 있다.

[그림 3-1] 크레비(KREBI) 거래정보망

그러나 현재 소비자들에게 널리 알려진 인터넷 부동산정보업체들의 경우 이 법에 의거해서 건설교통부의 지정을 받고 사업을 영위하는 업체는 거의 없다. 인터넷 부동산거래정보사업의 초기에, 이 법에서 정한 요건을 충족시키기가 수월하지만은 않기 때문이고, 또 실질적으로 인터넷 부동산정보업을 영위하는데 도움이 되거나 효율적인 법 규정이 아니기 때문에 회피하는 것으로 생각된다. 특히 "10개 이상의 특별시·광역시 및 도에서 각각 50인 이상의 중개업자가 가입·이용 신청을 하였을 것"을 포함하여 총 2,500인 이상의 중개업자로부터 가입·이용 신청을 받아야만 하는 규정을 단기간에 충족시키기는 어렵다고 생각된다.

2) 전기통신사업법

건설교통부령에 의하여 부동산거래정보사업자로 지정되기 위해서는 전기통신사업법의 부가통신사업자로 신고해야 한다. 전기통신사업법 제4조 제1항에서는 전기통신사업을 "기간통신사업, 별정통신사업 및 부가통신사업"으로 구분하고 있다. 그리고 같은 법 같은 조의 제4항에서 "부가통신사업은 기간통신사업자로부터 전기통신회선설비를 임차하여 제2항의 규정에 의한 기간통신역무외의 전기통신역무(이하 "부가통신역무"라 한다)를 제공하는 사업으로 한다."고 부가통신사업의 업무범위를 규정하고 있다. 여기서 기간통신역무란 "전기통신회선설비를 설치하고, 이를 이용하여 공공의 이익과 국가안업에 미치는 영향, 역무의 안정적 제공의 필요성 등을 참작하여 전신·전화역무 등 정보통신부령이 정하는 종류와 내용의 전기통신역무"를 말한다.[11] 그리고 같은 법 제21조에 보면 부가통신사업자는 신고만으로 사업을 영위할 수 있도록 규정되어 있다.[12]

이상의 내용을 보면, 부동산거래정보사업자로 지정 신청을 하기 위한 기기 및 설비와 관련된 요건은 어렵지 않은 것으로 보인다.

3) 벤처기업육성에 관한 특별조치법

현재 인터넷에서 부동산정보에 관한 서비스를 제공하는 사업자 중에는 "벤처기업육성에 관한 특별조치법"을 근거로 설립된 회사들이 많다. 그 대표적인 예가 "부동산 114", "부동산뱅크(네오넷)", "MK랜드"

11) 전기통신사업법 제4조

12) 전기통신사업법 제21조 "부가통신사업을 경영하고자 하는 자는 대통령령이 정하는 바에 따라 정보통신부장관에게 신고하여야 한다. 다만, 기간통신사업자가 부가통신사업을 경영하고자 하는 경우에는 그러하지 아니하다."

등이다.[13] 이들은 대부분 정보처리 및 컴퓨터 업종의 벤처기업만 투자기업으로 등록한 후 부동산정보망 사업을 영위하고 있다.

그런데 벤처기업육성에 관한 특별조치법은 "기존 기업의 벤처기업으로의 전환과 벤처기업의 창업을 촉진하여 우리 산업의 구조조정을 원활히 하고 경쟁력을 제고 하는데 기여함을 목적으로"[14] 만들어진 법이다.[14] 즉, 첨단산업분야를 중심으로 새로 창업하는 중소기업에게 금융 및 세제의 지원을 제공하여, 중소기업의 발전을 도모하기 위한 법률이다. 최근의 부동산정보업은, 이 법을 근거로 첨단업종으로 분류되는 정보처리업 또는 컴퓨터 관련 업종으로 창업을 하고, 실질적으로는 부동산정보업 또는 부동산중개 프랜차이즈 사업을 영위하는 방식으로 발전해왔다.

4) 그 외의 법령 현황

앞에서도 잠시 언급했듯이, 지난 2006년7월에는 한국부동산정보협회와 모 국회의원이 건설교통부의 후원으로 국회의원회관에서 "(가칭)부동산정보의 관리 및 이용에 관한 법률 제정을 위한 공청회"를 개최했다.[15] 이 공청회는 부동산거래정보업체를 등록제로 전환하는 법안을 추진하기 위한 것이었다. 이 법안에 따르면 부동산정보관리위원회를 만들고, 이 위원회에 부동산정보 등록이나 인증 권한을 주게 된다. 이를 통해 부동산거래정보업체를 등록제로 전환하고 업체들이 양질의 부동산거래정보를 제공하도록 만들겠다는 것이다. 인터넷을 이용한 부동산거래정보업체가 난립하고, 인터넷을 이용한 부동산거래정보의 활용이 급증하는 현실을 감안하면 부동산거래정보업체에 관한 법률의 제정은 필요

13) 부동산114의 연혁을 보면 1999년5월 설립되어, 같은 해 9월에 인터넷 부동산정보 사이트를 오픈하고, 2000년 중소기업청으로부터 벤처기업으로 지정되고, 2002년7월 부동산중개 프랜차이즈 사업으로 영역을 확대한 것으로 나타났다. 즉, 부동산거래정보사업자로 지정 승인된 내용은 없다.

14) 벤처기업육성에 관한 특별조치법 제1조.

15) 2006년7월7일 머니투데이 인터넷 기사 "부동산정보업체…등록제로 전환 추진(김경련 기자 gin)"

하며, 서둘러 제정되어야 한다.

또 보도에 따르면 지난 2006년8월18일 건설교통부는 "부동산개발업 관리·육성에 관한 법률(안)"을 입법예고했다고 한다. 이 법률(안)에서 주목되는 점은, 텔레마케터를 이용하여 부동산에 관한 허위정보를 제공하고 투자를 권유하는 행위를 금지시킨다고 한다는 내용이다. 이 법률(안)에 비추어 보면, 앞으로 부동산 관련 법률에는 부동산거래정보에 관한 내용이 빠지지 않고 담길 것으로 보인다.

2. 관련 제도의 현황

1) 중개계약제도

현실에서 부동산중개업과 부동산거래정보업은 긴밀하게 밀착되어 있다. 따라서 부동산거래정보업의 현황과 관련하여 부동산거래에 관한 중개계약제도를 살펴보는 것도 필요하다. 일반적으로 중개업자를 통하여 부동산거래를 하는 경우에, 대부분의 부동산중개회의원[16]은 여러 공인중개사를 찾아다니면서 자신이 원하는 내용을 설명하고 특별한 약정이 없이 구두 상으로 중개를 의뢰하고 부동산거래를 하게 된다. 이러한 방식의 중개의뢰제도를 공인중개사의 업무 및 부동산거래신고에 관한 법률에서는 일반중개계약이라고 한다. 이 법에서 정하는 일반중개계약에서는 중개의뢰인이 "중개의뢰 내용을 명확히 하기 위하여"필요하다고 생각하는 경우에, 중개업자에게 서면의 일반중개계약서 작성을 요청할 수 있도록 되어있다. 이 일반중개계약서의 내용에는 중개대상물의 위치 및 규모, 거래예정가격, 중개수수료, 그 밖에 중개업자와 중개의뢰인이 준수하여야 할 사항 등을 기재하도록 규정하고 있다.[17]

공인중개사의 업무 및 부동산거래신고에 관한 법률에는 전속중개계약에 관한 규정도 있다. 전속중개계약이란 중개의뢰인이 특정한 중개업자를 지정하고, 자신이 원하는 부동산거래의 내용을 지정한 중개업자에게 독점적으로 중개의뢰하기로 계약을 맺고 부동산거래를 하는 것이다. 공인중개사의 업무 및 부동산거래신고에 관한 법률 제23조와 같은 법 시행령 제20조 및 같은 법 시행규칙 제14조에는 전속중개계약에 대하여 자세히 규정하고 있다.

우선 이 법에서는 전속중개계약을 한 경우 "중개업자는 전속중개계약을 체결한 때에는 제24조의 규정에 의한 부동산거래정보망 또는 일간신문에 당해 중개대상물에 관한 정보를 공개하여야 한다. 다만, 중개의뢰인이 비공개를 요청한 경우에는 공개하여서는 아니된다"고 규정하고 있다.[18] 이는 중개업자의 의무사항으로, 위반할 때에는 중개사무소의 등록이 취소될 수 있다.[19] 뿐만 아니라 전속중개계약을 할 때에는 건설교통부령이 정하는 전속중개계약서를 작성하여 3년간 보관하여야 하는데[20], 이를 위반한 경우에는 중개사무소의 업무가 최장 6개월간 정지될 수 있다.[21] 또 같은 법 시행령 제20조에는 전속중개계약의 유효기간에 대하여 당사자 간의 약정이 없는 경우 3개월로 정하면서, 이때 공개하여야 할 정보의 내용에 관하여 규정하고 있다.[22]

참고로 같은 법 제32조 및 같은 법 시행규칙 제20조의 중개수수료에 관한 규정을 보면, 부동산의 매매·교환의 경우에 중개업자가 최대한으로 받을 수 있는 중개수수료는 "거래금액의 0.9% 이내"이고, 임대차 등의 경우에는 "거래금액의 0.8% 이내"의 범위 안에서만 중개수수료를 받을 수 있다. 그나마도 중개사무소의 소재지를 관할하는 자치단체의 조례에 따라 수수료는 달라질 수 있다.[23] 중개수수료의 법위는

16) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제2조 제3항

17) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제30조 제2항 6목

18) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제23조 제3항

19) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제38조 제2항 6목

20) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제23조 제2항 및 같은 법 시행규칙 제14조 제2항

21) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제38조 제1항 3목

22) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 시행령 제20조

일반중개계약을 하거나 전속중개계약을 하거나 같다.

이상의 법규 내용을 보면, 우리나라의 부동산중개활동에서 전속중개계약을 이용하지 않는 원인을 알 수 있다. 중개업자들이 전속중개계약을 선호할 이유, 즉 실익이 없기 때문이다. 전속중개계약을 하더라도 공인중개사가 받는 중개수수료는 일반중개계약을 통한 거래와 똑같다. 현행 법률에서 전속중개계약제도는, 중개업자에게 실익은 없이 여러 가지 의무사항과 부담만을 가중시키고 있다. 때문에 현행 전속중개계약제도는 소비자가 선택하거나 기피하기 이전에, 중개업자들이 이 제도를 기피하게 만든다. 그리고 소비자들은, 과거의 소위 '부동산 거간꾼'에 대한 좋지 않은 인식이 여전히 남아서 중개업자에 대한 믿음을 갖지 못하며, 또한 전속중개계약제도의 내용도 정확히 모르는 현실이므로, 전속중개계약제도를 이용할 준비가 부족한 상태이다.

한편 최근에 은행들이 자사 고객을 위해 부동산처분신탁 업무를 한다고 보도되었다. 그 내용을 보면 은행 고객들을 대신하여 해당 부동산을 매물로 관리하면서 홍보하고 매수자를 물색하여 매도해주겠다는 것이다. 이는 일반적으로 중개업자들이 매도의뢰인으로부터 중개물건을 의뢰받아 중개를 하는 업무와 똑같다. 은행의 이 같은 행위는 업격하게 법을 적용할 경우 공인중개사의 업무 및 부동산거래신고에 관한 법률 위반이다. 즉, 법 제3장 제9조 제1항에서는 "중개업을 영위하고자 하는 자는 건설교통부령이 정하는 바에 따라 중개사무소(법인의 경우에는 주된 중개사무소를 말한다)를 두고자 하는 지역을 관할하는 시장(구가 설치되지 아니한 시의 시장을 말한다. 이하 같다)·군수 또는 구청장(이하 "등록관청"이라 한다)에게 중개사무소의 개설등록을 하여야 한다."고 규정하고 있다. 그리고 같은 조 제2항에서는 "공인중개사 또는 법인이 아닌 자는 제1항의 규정에 의한 중개사무소의 개설등록을 신청할 수 없다."고 규정한다. 이와 관련하여 같은 법 제7장 제48조을 보면, 은행이 이 법률의 규정을 벗어나서 실질적으로 중개업을 영위하는 행위는, "3년 이하의 징역 또는 2천만원 이하의 벌금"형을 받아야

23) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제32조 및 같은 법 시행규칙 제20조

할 행위다.[24] 전국 은행의 부동산 처분신탁 업무는 실질적으로 부동산중개제도를 파괴하는 행위이며, 전속중개제도의 발전을 저해하는 부도덕한 행위라고 하겠다.

2) 부동산 실거래가 신고제도 및 등기제도

최근 실시되기 시작한 부동산 실거래가 신고제도 및 등기제도는 향후 부동산거래정보업의 발전에 긍정적인 영향을 줄 것으로 기대 된다. 정부에서 이 제도를 시행한 근본적인 취지는 부동산에 대한 과세근거를 확보하면서 과세 근거의 정확성을 높이고, 나아가 부동산시장의 가격동향을 제대로 파악하여 적절한 부동산정책을 수립하려는데 있다.

부동산 실거래가 신고제도는 부동산의 거래 당사자 또는 중개업자가 부동산의 거래계약을 체결한 날로부터 30일 이내에 부동산의 소재지를 관할하는 시·군·구청에 실거래가격 등을 신고하도록 하는 제도이다. 그리고 부동산 실거래가 등기제도는, 이렇게 신고한 실거래가격을 등기부본에 기재하는 제도이다. 실거래가 신고를 하위로 작성하여 결과적으로 등기부에 잘못된 정보를 기재하도록 할 경우, 우선 실거래가 신고제도 위반에 대하여 거래당사자 및 중개업자는 "취득세의 3배 이하" 범위에서 과태료를 부과하고 중개업자에게는 등록취소 또는 6개월 이내의 자격정지 처분이 부과된다. 그리고 등기관인사유의 부실기재에 대하여, "5년 이상의 징역 또는 1천만원 이하의 벌금"에 처하는 벌칙이 따른다.[25]

이 두 제도는 부동산 거래계약에 대한 검인계약제도나 기존의 등기제도가 부동산의 정확한 실거래가격을 파악하는데 한계를 보인데 따라 실시하게 되었다. 부동산 실거래가 신고제도 및 등기제도가 지속되고 부동산의 실거래 가격정보가 축적되면, 부동산거래정보 특히 부동산 가격에 관한 정보의 객관성이 증대될 것으로 기대되며, 나아가 과학적이고 합리적인 부동산활동에도 유용할 것이라 생각된다. 물론, 이 제도

24) 공인중개사의 업무 및 부동산 거래신고에 관한 법률 제9조, 제48조 참조.

25) 건설교통부 홈페이지 Q&A 자료실.

가 과거 공시지가제도나 부동산감언계약 제도처럼 시장의 힘에 의해 실패할 수도 있으나, 부동산거래정보업을 비롯하여 부동산산업 전반의 발전을 위해서는, 부동산의 실거래 가격정보가 정확히 파악되고 축적되는 것이 바람직하다.

제 2 절 부동산거래정보시스템의 현황

1. 우리나라 부동산산업의 현황

과거 1970~80년대 우리나라의 부동산 분야는 (토목)건설부문을 제외하고는, 부동산산업이라고 할 수 있는 내용이 없었다. 그 때에는 급격한 도시화의 진행에 따른 부동산의 양적인 공급부족 현상이 쟁점화했기 때문에, 단순하게 부동산을 살다가 파는 행위만으로도 큰 수익을 올릴 수 있었다. 부동산에 관한 정보가 소수의 상위계층에게만 거의 독점적으로 제공되었던 상황도 커다란 매매 차익을 가능하게 해 준 요인이다.

1980년대 후반을 거치면서 우리나라의 부동산환경에 변화가 시작되었다. 정부의 적극적인 부동산 공급정책의 실시로, 부동산의 양적인 부족이라는 문제가 해소되면서, 부동산 문제의 내용이 질적인 문제로 변화하기 시작한 것이다. 뿐만 아니라 1990년대 후반 IMF(International Monetary Fund) 금융위기를 겪으면서, 등시에 부동산시장을 개방하기 시작하면서, 과거와 같은 단순 거래활동과 이를 맞힌하던 매매시세비교법에 의거한 부동산 평가 방식만으로는 바뀐 환경에 적절하게 대응할 수 없게 되었다.

그리고 부동산시장의 개방과 자본시장의 개방은 부동산유동화(증권화)와 부동산탄력제도를 우리나라의 부동산시장에 정착시키면서 부동산에 대한 간접투자의 시대를 열었다. 부동산시장의 개방은 받전된 부동산 투자기법으로 무장한 외국의 부동산투자회사들이 우리나라의 부동산에 대거 투자하는 길을 열어 놓았다. 외국의 부동산투자회사들이 활발한 활동을 전개하면서, 부동산 평가에서 수익환원법의 중요성이 부각되었으며, 부동산 투자활동에서 부동산의 관리와 운영을 통한 경기적, 안정적, 장기적 수익성에 대한 관심도 높아졌다. 특히 부동산시장의 개방은 부동산시장과 자본시장의 통합과 부동산시장의 정보화를 촉진시키고 있다. 이러한 부동산 환경[26]의 변화는 부동산활동의 과학화와 전문화를 촉진시키고 있으며, 더불어서 부동산활동에서 정보의 중요성을 더욱 부각시키고 있다. 또한 부동산환경의 변화는 부동산 산업을 더욱 전문화시키면서도 종합적인 부동산서비스의 제공을 필요로 하고 있다.

우리나라의 부동산산업은 지금까지 전문적인 영역을 중심으로 발전해왔다. 최근에는 표준산업분류에 단아내지 못할 정도로 다양하게 전문화 되었다. 부동산전설업업이나, 부동산개발업, CM[27], PM[28], 부동산마케팅업, 부동산자산관리업, 부동산정보업 등 기타 많은 전문적인 부동산산업이 발달하였다. 그러나 부동산에 관한 법과 제도는 이러한 발전을 적절하게 촉진시키지 못하고 있는 실정이다.

26) 안정근, 현대부동산학(제3판)2005. p5, 여기서 부동산 환경이란, 부동산을 둘러싸고 있는 이른은 물적, 사회적, 경제적 제상황과 제조건을 말한다.

27) □Construction Management□의 약자. CM은 건설공사에 관한 관리를 대행하는 사업이다. CM은 단순한 건설공정의 관리를 넘어서 해당 공사의 목적과 취지에 맞도록 전체 공정을 관리하면서, 공사원가의 절감은 물론, 향후 공사의 결과물을 판매하거나 이용하는데 긍정적 효과를 거둘 수 있도록 전문적으로 건설공사의 관리를 대행하는 사업이다.

28) □Project Management□의 약자. PM은 부동산이 개발사업 전체를 대행하는 사업이다. 즉, 부동산개발을 필요로 하는 수요자를 대신해서 그 개발사업의 기획부터 완결까지 전 과정을 대행하면서, 그 부동산의 개발수익이 극대화되도록 전문적인 개발활동을 대행하는 사업이다.

본격적으로 부동산거래정보서비스를 제공한 것은 1992년 서울시 노원구와 도봉구 지역을 중심으로 국내에서 최초로 까지라인(구 문화부동산정보사)의 PC통신 서비스가 시작되면서부터라고 할 수 있다. 지난 2004년 말에는 부동산114, 부동산 뱅크, 부동산써브, 부동산파스트, 스피드뱅크 커뮤니케이션, 유니에셋주택은화사, 홈피스(가나다 순) 등의 회사가 모여 사단법인 한국부동산정보협회[29]를 출범시켰다.

<표 3-1> 한국부동산정보협회 회원사

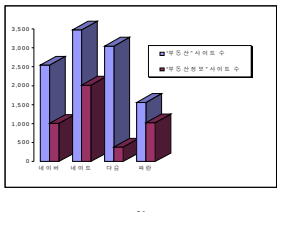
회원사	인터넷 사이트
부동산뱅크	http://www.neonet.co.kr/rebank/index.neo
부동산써브	http://www.serve.co.kr/
부동산부유	http://www.rrtou.com/index.jsp
유니에셋	http://www.uniasset.com/
조인스랜드	http://www.joinsland.com/
부동산파스트	http://www.re-first.com/
부동산114	http://www.r114.co.kr/
닥터아파트	http://www.drapt.com/
스피드뱅크	http://www.speedbank.co.kr/
부동산플러스	http://www.dongaplus.com/
탠커뮤니티	http://www.dongaplus.com/
부동산테크	http://www.ret.co.kr/
뉴스타부동산	http://www.newstar.co.kr/

이 회사들은 보면 대체로 기존의 부동산중개사무소를 프랜차이즈 분점으로 가맹시키고 있는 회사들이다. 이 협회에 가입되지는 않았지만 유사한 형태의 인터넷 사이트, 즉 부동산정보 관련 회사는 매우 많다.

우리나라에서 부동산거래정보업이 부동산업의 한 분야로서 제도화되기 시작한 것은 1993년 부동산중개업법에 부동산거래정보망의 지정 및 이용에 관한 조항(부동산중개업법 제16조5항)이 신설된 이후이다. 건교부는 이제 근거하여 한국감정원, (구)전국부동산중개업협회(현 한국공인중개사협회), 아시아나항공, 대한공인중개협회 등 4개사를 부동산거래정보사업자로 지정한 바 있다. 이후 1990년대 후반, 초고속 인터넷을 가능케 하는 인프라가 구축되고 광범위하게 보급되면서 부동산 관련 인터넷 사이트가 급속도로 증가했다.

2007년3월1일 현재 인터넷 포털사이트인 네이버에서 "부동산"으로 검색어를 입력하면 약 2,544개의 사이트가 검색되고, 네이트에서는 3,471개, 다음에서는 3,048개, 파란은 1,559개의 관련사이트가 검색된다. "부동산정보"를 검색어로 입력하였을 경우에는 각각 1,011개, 2,021개, 383개, 1,028개 등의 사이트가 검색된다. 이를 표로 정리하면 아래와 같다.

<표 3-2> 부동산관련 사이트 검색결과

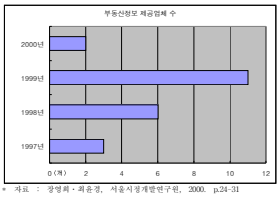


29) 사단법인 한국부동산정보협회 홈페이지(http://www.kria.or.kr)

위 표의 수치들은 어느 정도 중복된 결과도 있으며, 검색 결과로 나타나지 않는 경우도 반영된 결과이다. 중요한 점은 인터넷 부동산정보업이 얼마나 활성화 되어 있는지를 위 표를 통해서 가늠해 볼 수 있다는 점이다.

한편, 서울시정개발연구원의 자료에 의하면 지난 2000년5월1일부터 5월17일까지 17일간 40개 업체를 대상으로 창업 시기에 대하여 조사하였다. 아래 표에서 볼 수 있듯이 부동산정보 관련 인터넷 사이트의 50% 이상이 1999년에 개설되었고, 대부분의 사이트가 1997년부터 2000년도에 집중적으로 개설되었다.

<표 3-3> 부동산정보 제공업체의 개설년도



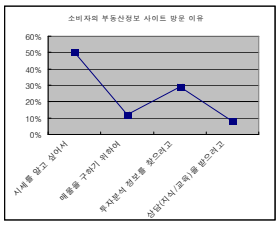
* 자료 : 경영회·최윤경, 서울시정개발연구원, 2000, p.24-31

이러한 인터넷 부동산정보업의 창발위한 발전은 부동산시장 정보의 유통부진으로 인한 문제점을 어느 정도 극복하는데 크게 기여하였다.

지난 2006년 인터넷 부동산정보업 및 부동산중개 프랜차이즈 회사인 "랜커뮤니티"는 부동산정보 소비자를 대상으로, 부동산정보 사이

트의 방문 목적과 부동산정보를 얻는 방법에 관하여, 인터넷 설문조사를 하였다. 아래 <표 3-4>에서 확인되듯이, 이 조사결과에 따르면 일반 소비자들은 주로 부동산매물의 시세를 파악하기 위하여 부동산정보 사이트를 방문하는 것으로 나타났다. 그 다음으로는 부자분석과 관련된 정보를 얻으려고 부동산정보 사이트를 방문한다고 한다.

<표 3-4> 소비자의 부동산정보 사이트 방문 이유[30]

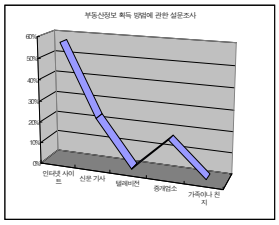


* 자료 : http://www.ten.co.kr/

그러고 소비자들은 인터넷을 통해서 가장 유용한 부동산정보를 얻고 있는 것으로 나타났다. 아래 <표 3-5>에서 이를 확인할 수 있다.

30) 랜커뮤니티가 2000년9월15일부터 9월30일까지 인터넷으로 조사한 자료임.

<표 3-5> 부동산정보 획득방법에 관한 설문조사[31]



* 자료: http://www.ten.co.kr/

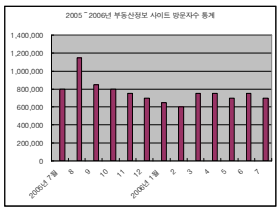
2006년8월 인터넷 방문자수 및 인기도에 관한 순위 제공 사이트인 랭키의 자료에 따르면, '부동산중합정보'는 총 80여개의 중분류 중에서 인기도 24위를 차지하고 있다.[32] 아래 표는 랭키에서 2005년7월부터 2006년7월 사이에 부동산중합정보 관련 사이트를 방문한 방문자 수를 집계한 것이다. 이 표에 따르면 2005년7월에는 하루에 평균 약 80만 여명이 부동산중합정보 사이트를 방문했으며, 같은 해 8월에는 약 110만 여명이 방문했다. 이후 방문자 수가 낮아졌으나, 2006년7월에도 여전히 하루 평균 75만 여명이 부동산중합정보 사이트를 방문한 것으로

31) 랜커뮤니티가 2006년10월1일부터 10월30일까지 인터넷으로 조사한 자료임.

32) 자료 출처 "랭키 홈페이지(www.rankey.com)" '랭키'는 인터넷 사이트의 방문자수 통계정보를 제공하는 사이트 이다. 이 사이트에서 부동산중합정보는 "금융&부동산"이라는 대분류에 포함된 중분류 중 하나이다.

나타난다.

<표 3-6> 2005~2006년 부동산정보 사이트 방문자수



* 자료: http://www.ranky.com

그럼에도 한국부동산정보협회가 지난 2006년6월5일부터 23일까지 3개의 인터넷 포털사이트에서, 가격이 다른 중개업소보다 낮게 등록된 매물들을 각각 50개씩 표본을 정해 전화로 확인한 결과, 소위 버블세븐 지역에서 A포털사이트는 평균 83%, B사이트는 평균 77%, C사이트는 평균 81%가 없는 매물인 것으로 드러났다.[33] 이러한 현상이 나타나는 이유는 낮은 매물가격으로 매수자를 유인하여 다른 매물을 중개하려는 일부 중개업자의 자욕과 오래 전에 등록한 매물에 관한 정보를 장기간 삭제하지 않고 방치하기 때문이다.

33) 한국부동산정보협회 홈페이지(http://www.kria.or.kr/) 보도자료. 이 자료는 '조이' 보이는 리얼타입 뉴스' 머니투데이 김경원 기자의 기사를 토대로 만들어졌음.

인터넷을 이용한 부동산정보의 활용은 갈수록 보편화되고 있으나, 부동산중개업을 영위하는 사업자들은 중개대상 물건에 관한 기본적인 매물정보를 게시하는 것 외에는 인터넷 활용도가 저조한 실정이다. 뿐만 아니라 앞의 조사 결과에서도 보이듯이 매물정보에 대한 성의 있는 정신도 게대로 이루어지지 않고 있다. 게다가 부동산정보시스템에서 중요한 역할을 해야 할 중개업자들이 아직 적극적인 참여를 보이지 않는 가운데서도 몇몇 부동산정보협회의 주도로 부동산정보협회가 출범하였으며, 부동산거래정보를 종합적으로 관리할 법안의 제정이 추진되고 있다.

위에서 언급한 "(가칭)부동산정보의 관리 및 이용에 관한 법률"의 제정안을 보면, 이 법안에는 부동산정보를 집중해서 관리하도록 건교부산하에 부동산정보관리위원회를 설치하고, 이 위원회에 부동산정보의 등록 및 인증권한을 부여하며, 부동산정보망체를 등록제로 전환한다는 내용이 들어있다고 한다. 이러한 조치를 통해서 부동산정보의 질적 수준을 제고하도록 유도한다는 것이다. 또한 부동산정보를 허위로 유포하거나 가격을 담합할 경우에 그로 인한 피해자에게 손해배상을 하도록 규제하는 내용도 포함된다고 한다. 구체적인 법안의 내용에 대하여, 충분한 여론수렴을 통한 검토와 개선을 전제로 부동산거래정보시스템에 관한 법률의 제정을 필요하다.

한편 최근에는 부동산거래정보시스템이 몇몇 전문적인 내용을 중심으로 유료화를 시도하고 있다. 부동산 문제에 관한 전문가와의 상담이나, 회사별로 보유한 부동산 관련 데이터베이스의 제공 등을 중심으로, 제한적인 수준에서나마 유료화를 정착시키고 있다.

참고로, 피아소의 부동산거래중개시스템을 보면, 피아소는 회사이름으로 유토피아 소사이어티 (Utopia Society)에서 창안한 것으로서 부동산과 관련하여 발생되는 비즈니스를 사업영역으로 2003년 창립한 회사입니다.

이제까지의 중개업은 중개업소가 소재하는 일정지역에서 거래되는 부동산 물건 중에서 자신의 영소에 의뢰된 일부만의 물건을 가지고 부동산 거래의 알선, 중개를 해왔다. 이와 같은 시장 상황에서 중개업소

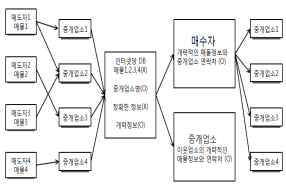
의 증가는 소비자로 하여금 시장 상황 파악과 현재 거래를 위하여 시장에 나와 있는 정확한 매물 알기를 어렵게 합니다. IT(Information Technology)가 발달한 현재 까지도 이 문제를 해결 못하고 있습니다. 현재 중개업소는 자신의 매물 부족을 이웃 중개업소의 정보를 수집하여 서비스 하나 고파서 원하는 최선의 조연을 할 수 없으며, 결국 고객인 소비자는 최선의 선택을 위하여 부동산 거래 시장인 모든 중개업소를 다 다녀 보아야 하는 불편함을 감수하여야 합니다. 이와 같은 노력을 한다 해도 최선의 거래가 되기는 쉽지 않은 상황이다.

현재 사용하는 부동산거래정보망은 공동중개를 지원하는 역할을 함으로서 신규로 중개업을 창업하려는 사람에게는 시장진입과 안착이 비교적 쉽게 느끼게 함으로서 중개업소가 증가했으며, 이는 중개업계의 비용증대와 수익감소로 이어져 경영위기로 다가옵니다. 무릇 시장경제란 시장에서 고객에게 제공되는 상품의 품질과 가격을 통한 경쟁에 의하여 이루어지고 발전합니다. 하지만 그동안 중개업체는 중개업소가 제공하는 서비스의 품질과 가격에 의한 경쟁이 없었습니다. 경쟁을 못하는 원인은 중개업소 각각이 매물을 갖고 영업을 하는 영업방법과 공동중개가 이유이며, 이로 인하여 현재 부동산 중개업에서 가장 중요한 영업원칙은 좋은 중개업소 위치와 주변 중개업소와의 친밀한 관계유지입니다. 따라서 소비자에 대한 서비스 향상은 짚진질 수밖에 없습니다.

이와 같은 문제로 인하여 피아소는 피아소만의 새로운 영업방법으로 정확한 매물정보를 중앙 데이터베이스[34]에 저장하고, 위 정보를 가맹점계개만 제공하는 방법으로 현재 국내특허는 등록되어 있으며, 미국 및 국제특허도 진행 중에 있습니다.

현행 인터넷망을 이용한 거래방법은 아래 그림과 같다.

34) 데이터베이스는 그 내용을 쉽게 접근하여 처리하고 정신할 수 있도록 구성된 데이터의 집합체이다. 가장 넓리 보급된 데이터베이스는 데이터를 다양한 방법으로 접근해고 재구성할 수 있도록 정리한 데이블형의 데이터베이스인 관계형 데이터베이스이다. 분산 데이터베이스는 대도씩 상의 여러 다른 지점에 분산되어 있거나 중복되어 있는 데이터베이스를 말하며, 계획지향 데이터베이스는 객체 클래스와 서브 클래스로 정의된 데이터가 서로 일치하는 데이터베이스이다(http://www.terms.co.kr/)

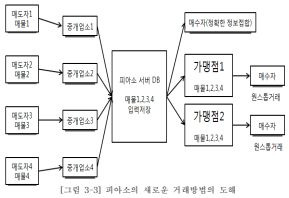


[그림 3-2] 현행 인터넷망을 이용한 중개업의 도해[35]

현행 인터넷망을 이용한 중개는 매물을 각각의 중개업소가 갖고 있으며 인터넷망은 고객에게 중개업소를 알리는 홍보용으로 이용함으로서 소비자는 매물정보와 시장 상황을 정확하게 알 수가 없습니다. 매수인은 인터넷 망에서 개략적인 매물정보와 중개업소 연락처를 확인 후 매수인이 관심 있는 지역의 모든 중개업소를 방문하여도 정확한 시장 파악이 어렵습니다.

이러한 문제점을 보완한 피아소의 가래방법은 매도자 또는 매도자를 대신한 가맹점이 매물의 등·호수와 매도자 연락처 등을 포함한 정확한 매물정보를 피아소 서버의 데이터베이스에 저장한다. 이 정보를 가맹점계개만 제공합니다. 매수자는 자신이 방문하기 편한 가맹점 한곳만 방문하면 원스톱으로 거래를 완료합니다.

35) http://www.piaso.com/



[그림 3-3] 피아소의 새로운 거래방법의 도해

제 3 절 부동산거래정보시스템 법·제도적 측면의 문제점

1. 부동산거래제도

현행 부동산거래제도는 실질적으로 일반중개계약 방식을 기초로 하고 있다. 법적으로는 일반중개계약제도[36]와 전속중개계약제도[37]를

36) 거래 당사자가 실제 거래를 하게 될 구매인을 대리인이 실제로 발견할 때만 대리인에게 거래 당사자가 보수를 지불할 것에 동의하는 중개계약 유형이다. 즉, 부동산 소유주가 많은 중개업자를 대상으로 Open Listing을 가질 수 있는데, 그 이유는 그 제약 관계가 단지 계약이 수행되었을 때만 성립되기 때문이다. 중개업자들은 그들이 확인지고 Open Listing에 최선을 다하는데, 그 이유는 구매자를 발견한 한사람만이 보수를 지급받기 때문이다. 일반적으로 Open Listing시 월급하지 않는 경향이 있다. 구매인이 발견한 중개업자는 대개 다른 중개업자와 중개수수료를 분할해야 할 의무가 없기 때문이다.

공통적으로 보장하고 있으나, 일반중개계약방식이 일상화되어 있다. 일반중개계약으로 부동산거래를 할 때는 누구라도 먼저 거래를 성사시키면 중개수수료를 받을 수 있다. 즉, 매물정보에 대하여 의뢰받은 중개업자의 독점적 이익이 보장되지 않으며, 이 매물정보가 공개되는 경우에 다른 중개업자의 중개활동을 돕는데 그친 수가 있다. 따라서 일반중개계약제도에서는 중개업자는 사이에 지나친 경쟁이 일어난 수밖에 없다. 그러므로 인터넷 부동산거래정보 시이트의 매물정보를 관리하는 중개업자로서는 구체적인 정확한 정보의 제공을 기피하게 된다. 이와 같은 관행이 부동산거래정보 사이트의 매물정보를 부실하게 만드는 또 하나의 원인으로 작용하고 있다.

현재의 부동산거래방식과 관련하여 중개계약제도의 가장 큰 문제는 전속중개계약제도의 유명무실화 문제와 중개수수료체계의 낙후성 문제 등으로 요약할 수 있다. 전속중개제도의 유명무실화 문제는 현실에서 부동산거래정보업에도 악영향을 미치고 있다. 부동산거래정보에 정확성이 부족하고 이로 인하여 신뢰를 얻지 못하는 원인의 하나가 전속중개제도의 유명무실화 문제라고 할 수 있다. 즉, 중개업자들이 매물정보를 상세하고 정확하게 제공하지 않는 것은, 전속중개가 보장되지 않는 상황에서 인터넷에 매물정보를 자세하고 정확하게 제공할 경제적 필요가 없기 때문이다. 그리고 중개수수료의 영속한 수준도 간접적으로 인터넷 부동산거래정보의 내용적 부실화를 부추긴다고 할 수 있다.

인터넷에 게공된 부동산매물의 가격, 소위 시세에 대하여 부동산 전문가들이 이를 신뢰하지 않는 것도 이와 같은 구조적인 문제 때문이다. 이는 부동산정책을 펴는 정부로서도 바람직하지 않은 일이다. 인터넷 상의 부동산거래정보를 기초로 정책을 수립할 경우에 근거부터 잘못된 내용을 포함하게 되기 때문이다. 또 소비자들은 과거에 비하여 부

37) 부동산중 매도(임대) 또는 매수(임차)하려는 고객(중개의뢰인)이 특정한 중개업자를 정하여 그 중개업자에 한하여 당해 중개대상물을 중개해도록 하는 계약을 말합니다. 미국, 영국, 프랑스, 일본 등 선진국의 경우 중개업자를 이용하는 거래의 90%이상이 MLS(부동산 거래정보망)와 전속중개의뢰계약에 의해서 이루어지고 있습니다.

동산거래정보에 쉽게 접할 수는 있으나, 합리적인 정보행위를 하는데 도움이 되는 부동산거래정보를 얻기가 어려운 현실도 이와 관련되어 있다. 그리고 일반중개계약제도 아래서는 부동산거래정보에서 소비자들이 직접 여러 부동산중개업자를 상대해야 하므로 시간적, 정신적으로 뿐만 아니라 경제적으로도 많은 비용을 지불해야 한다.

2. 부동산거래정보 관련 법률의 부재

인터넷의 발달과 더불어 인터넷을 이용한 부동산거래정보시스템이 보편화되었음에도 아직 이에 관한 법률은 없다. 법률의 부재는 부동산거래정보업의 발전을 저해하는 요인으로 작용하고 있다. 예를 들어 부동산거래정보의 관리가 전체적으로 허술하고 무책임한 양상으로 이루어지고 있는 것은, 정보관리에 대한 책임성이 부족되지 않기 때문이다. 또, 허위 부동산거래정보의 제거와 부동산거래정보의 효율적인 관리를 위해 필요한, 부동산거래정보검증구조를 구축하고 운영하기 위해서는 객관적이고 공정한 기구가 구성되어야 한다. 이와 관련 부동산정보관리의 책임성과 기구의 구성에 관한 것은 법률적인 기반이 마련된 때 효과적으로 이루어질 수 있다. 인터넷 부동산거래정보업 및 부동산거래정보의 관리에 관한 법률의 부재는 보이지 않게 인터넷 부동산거래정보업의 발전을 저해하는 요인이 되고 있다.

제 4 절 부동산거래정보시스템 관리적 측면의 문제점

1. 부동산거래정보 검증기관의 부재

현재 제공되는 매물정보의 정확성이 결여되고 나아가 인터넷에서

제공되는 부동산거래정보에 대한 신뢰도가 저하되는 또 다른 원인은, 제공하는 부동산거래정보를 검증할 수 있는 기관이 갖춰지지 않았기 때문이다. 현재의 수준에서 정보의 오류를 확인할 방법은, 소비자가 관심 있는 매물정보를 제공한 사이트나 중개업소에 전화 통화를 하거나 방문하여 확인하는 수밖에 없다. 상대적으로 값은 돈내면 있는 다른 중개업소는 해당 매물을 검색해보는 것만으로도 그 전화와 오류를 추정할 수는 있으나, 이런 경우조차도 직접 해당 중개업소와의 접촉을 통하지 않고는 정확한 검증이 되지는 않는다. 일반 소비자가 해당 매물정보의 진위나 오류를 검정할 방법이 없는 현실에서는 부동산거래정보시스템이 소비자로부터 신뢰를 얻기는 대단히 어렵다.

정보의 진위와 오류에 관한 검정시스템이 부재한 원인은 현실적으로 검증기관을 구축하고 운영할 적절한 방안을 마련하지 못하고 있기 때문이다. 일부 업체들이 매물정보의 공유를 시도한 일이 있었는데 현실적인 문제에 부딪쳐서 유야무야한 일이 되었다. 상호 시스템의 호환성 문제와 정보의 무분별한 공유로 인한 부적절한 이용의 문제 등으로 인하여 중단된 것이다. 그러나 현실은 이미 인터넷 부동산거래정보 검정기관의 구축과 운용을 필요로 하고 있다.

2. 허위정보로 인한 신뢰성 저하

현재 인터넷 사이트에서 제공되는 부동산거래정보와 관련하여 가장 큰 문제로 지적되는 것이 정보의 정확성이 대단히 부족하다는 것이다. 한국부동산정보협회에서 조사한 결과에 따르면, 심각한 경우 제공되는 매물의 80%이상이 그 이유를 불문하고 현실에는 이미 없는 매물정보라는 것이다. 지난 2006년6월25일 국민일보 쿠키뉴스에는 다음과 같은 기사가 실렸다. "부동산정보제공업체 3곳의 시세를 살은 한 유명 포털사이트의 경우 25일 현재 서울 목동 6단지 35평형의 시세를 A사와 B사는 각각 11억5000만~12억5000만원, 10억6000만~11억2000만원이라고 게재한 반면 C사는 8억8000만~9억1000만원으로 밝혔다. 최고가를 기준으로 하면 무려 3억4000만원의 차이가 났다. 또 다른 유명 포털에서는 인근 단지의 같은 평형 시세를 D사는 9억5000만~10억5000만원, E사는 11억2000만~12억원으로 게재했다."[38]는 기사가 그것이다.

이는 인터넷 부동산거래정보업체가 제공하는 정보의 문제를 단적으로 보여주는 사례다. 이처럼 정확성이 결여된 매물정보가 인터넷에 만연해 있다. 제공하는 정보의 정확성이 결여되어 있는 문제는, 이제 부동산거래정보업체의 신뢰성을 상실시키는 결과를 만들고 있다.

<표 3-7> 2006년6월25일 서울 목동 6단지 35평형의 시세정보

구분	서울 목동 6단지 35평형의 시세	최고가와 차이
A사	11억5000만~12억5000만원	
B사	10억6000만~11억2000만원	1억9000만원
C사	8억8000만~9억1000만원	3억7000만원
D사	9억5000만~10억5000만원	3억
E사	11억2000만~12억원	1억5000만원

이 문제가 발생하는 원인은 앞의 운용실태에서 보았듯이, 인터넷 부동산거래정보업체에서 제공하는 매물정보가 아무런 여과장치 없이, 프랜차이즈 가맹한 중개업소에 의해 제공되고 관리되기 때문이다. 중개업소는 특별한 이익은 발생하지 않고, 오히려 일정한 비용을 부담하면서 매물정보를 제공하는 입장이므로, 소비자들이 해당 중개업소를 찾게 만들려는 통보 차원에서 매물정보를 제공한다. 따라서 소비자들 유인할 수 있는 내용으로 매물정보를 제공하게 되고 경우에 따라서는 허위매물정보를 제공하기도 한다.

38) 파란 미디어(http://media.paran.com/) 2006.6.25 쿠키뉴스

3. 부동산거래정보의 전문성 부재

현재 인터넷 부동산정보업체가 해당 사이트를 통해서 제공하는 정보는 대부분 매물에 관한 내용이다. 그리고 유료 데이터베이스나 약간의 매물과 관련된 주변 정보도 제공되고 있다. 그 외에 뉴스나 경제, 정부 보도자료 등과 각종 분양정보와 경매정보, 전문가 상담과 시황전망 등이 제공되고 있으나, 전문적인 부동산활동에 필요한 정보의 제공은 매우 부족한 실정이다.

지금은 거주할 주택을 사는 것도 부동산투자활동인 시대이다. 부동산투자활동은 전문적인 부동산활동의 하나이다. 부동산투자활동에서 가장 중요한 일 중 하나가 바로 투자할 대상을 찾는 것이다. 대상을 평가하는 일이다. 대상 부동산의 미래가치를 평가하기 위해서는 전문적인 부동산정보가 있어야 한다. 그런데 현재 부동산거래정보업체가 제공하는 매물정보만으로는, 전문가들조차 해당 부동산의 미래가치를 판단하기가 어려운 실정이다. 즉, 현재 부동산거래정보시스템에서 제공하는 정보 내용은, 대상 부동산의 미래가치를 평가하는데 근거가 되는 전문성이 결여되어 있다는 것이다.

이러한 문제가 발생하는 원인은, 부동산정보에 대한 포괄적이고 전문적인 이해의 부족과 기존에 있는 정보를 전문적인 부동산정보로 가공하려는 노력이 없기 때문이다. 뿐만 아니라 현재까지 전문적인 부동산정보를 수집하고 생산할 수 있는 구조가 갖춰지지 않은 것도 중요한 원인이다.

예를 들어 국가에서 매도년마다 실시하는 인구주택총조사의 결과는, 전문적인 부동산정보를 만들어내는데 중요한 원천자료이다. 그런데 이 조사결과를 부동산정보로 가공해서 제공하는 부동산거래정보업체는 없다. 물론 이 조사결과가 행정구역을 기준으로 광역자치단체의 범위로 자료화되므로, 이를 부동산거래정보로 가공하는 일이 수월하지는 않다. 그러나 일정한 가공과정을 거치면 전문적인 부동산활동에 적절한 수준의 정보로 만들 수는 있다. 뿐만 아니라 현재의 부동산거래정보업체가

보유하고 있는 역량으로도 이는 가능하다. 그런데 현재의 부동산거래정보업체들이 기존의 정보를 가공하려는 시도를 하지 않고 있다.

그리고 현재는 각종 Research기관이 발달해서 날마다 온갖 종류의 사회통계조사가 이루어지고 그 결과가 수시로 발표된다. 부동산거래정보업체에서도 Research기관이 제공하는 각종 설문조사 결과나 통계정보를 이용하거나, 직접 인터넷을 통하여 설문조사를 실시하기도 한다. 그런데 이렇게 이용되거나 조사되는 정보들은 대체로 소비자의 만족을 파악하는 수준에 그치고 있다. 게다가 현재 운영 중인 Research기관에서는 전문적인 부동산활동에 필요한 정보를 생산할 수 있는 설문조사나 통계조사를 적절하게 수행하기 어렵다고 한다. 부동산분야에 전문성을 가진 인력을 확보하고 있지 못하기 때문이다. 달리 말하면 현재는 전문적인 부동산정보를 직접 생산하려는 시도가 거의 없다는 것이다.

이처럼 전문적인 부동산정보를 생산하는 기본구조가 없고, 기존의 정보라도 전문적인 부동산활동에 적합하게 가공하려는 노력이 없는 현실 때문에, 인터넷에서 제공되는 부동산정보가 전문성을 갖지 못하는 문제가 발생하는 것이다. 제공하는 부동산정보의 전문성을 갖추는 것은 부동산거래정보업체가 지속적으로 발전하는데 기초적이고도 중요한 일이다.

4. 매물정보 수집과정에서의 문제

앞의 운용실태에서 보았듯이, 부동산거래정보업체들이 현재 제공하는 정보를 수집하는 원천은 프랜차이즈로 가맹된 중개업자들과 신문을 비롯한 언론매체와 외부 기관 등이다. 특히 부동산중개자들로부터 많은 매물정보를 수집하는 것으로 나타났다. 그런데 부동산중개업자들로부터 수집되는 매물정보에 문제가 있으며, 그 원인에 대해서도 앞에서 확인했다.

이에 대해여 정보의 수집과정이라는 측면에서 보자면, 매물정보를 제공하고 관리하는 중개업자에게 아무런 경제적 보상을 하지 않는 것

이 문제다. 매물정보는 부동산거래정보시스템에서 가장 많은 비중을 차지하는 중요한 정보의 하나이다. 이 중요한 정보를 제공하고 관리하는 중개업자에게 아무런 보상을 하지 않고 오히려 일정한 비용을 부담시키는 상황에서는, 부동산중개업자들이 매물정보를 자의적으로 이용하는 것에 대하여 적절한 관리를 할 수 없게 된다.

이와 관련하여 또 다른 문제는 상대적으로 전문적인 능력을 갖춘 중개업자들에게 단순히 매물정보를 수집하는 역할만을 맡기는 것이다. 부동산중개업자의 능력을 고려할 때, 이들은 전문적인 부동산정보를 생산하는데 필요한 기초적인 정보를 수집할 능력을 갖추고 있다. 중개업자들의 이러한 능력이 적절하게 활용되지 못하고 있는 것이다.

그리고 전속중개제도가 정착되지 않은 현실도 정확하고 구체적인 부동산정보를 수집하고 제공하는데 장애가 되고 있다. 현행과 같은 일반중개제도 아래서는 정확하고 구체적인 매물정보를 제공할 경우, 소위 '매물가로채기'로 인하여 해당 중개업자는 손해를 보게 된다.

5. 수익성 문제

현재 부동산거래정보업체들은 수익구조의 다각화를 위해 많은 노력을 기울이고 있다. 2005년9월2일 한국부동산정보협회의 보도자료와 최근에 업체의 웹 사이트를 통해 확인한 내용에 따르면, 지금까지 부동산거래정보업체의 수익사업에서 부동산거래정보의 제공을 통하여 창출되는 수익의 비중이 매우 낮다. 이것은 대단히 중요한 문제이다. 부동산거래정보업체의 주 사업인 부동산거래정보의 제공을 통해서 창출되는 수익이 사업을 지속적으로 영위할 만큼의 규모가 되지 못한다면, 부동산거래정보업의 미래는 불투명하기 때문이다. 인터넷을 통하여 부동산거래정보를 제공하는 일이 사업을 지속적으로 영위할 만큼의 수익으로 연결되지 못하는 것은 다음과 같은 몇 가지 요인 때문이다. 우선은 정보의 가치와 활용에 관한 우리나라의 오랜 관습이 그 요인이고, 다음으로는 인터넷의 속성이 다른 한 요인이며, 끝으로 인터넷 부동산정보

가를 기준으로 하면 무려 3억4000만원의 차이가 났다. 또 다른 유명 포털에서는 인근 단지의 같은 평형 시세를 D사는 9억5000만~10억5000만원, E사는 11억2000만~12억원으로 게재했다."[38]는 기사가 그것이다.

이는 인터넷 부동산거래정보업체가 제공하는 정보의 문제를 단적으로 보여주는 사례다. 이처럼 정확성이 결여된 매물정보가 인터넷에 만연해 있다. 제공하는 정보의 정확성이 결여되어 있는 문제는, 이제 부동산거래정보업체의 신뢰성을 상실시키는 결과를 만들고 있다.

<표 3-7> 2006년6월25일 서울 목동 6단지 35평형의 시세정보

구분	서울 목동 6단지 35평형의 시세	최고가와 차이
A사	11억5000만~12억5000만원	
B사	10억6000만~11억2000만원	1억9000만원
C사	8억8000만~9억1000만원	3억7000만원
D사	9억5000만~10억5000만원	3억
E사	11억2000만~12억원	1억5000만원

이 문제가 발생하는 원인은 앞의 운용실태에서 보았듯이, 인터넷 부동산거래정보업체에서 제공하는 매물정보가 아무런 여과장치 없이, 프랜차이즈 가맹한 중개업소에 의해 제공되고 관리되기 때문이다. 중개업소는 특별한 이익은 발생하지 않고, 오히려 일정한 비용을 부담하면서 매물정보를 제공하는 입장이므로, 소비자들이 해당 중개업소를 찾게 만들려는 통보 차원에서 매물정보를 제공한다. 따라서 소비자들 유인할 수 있는 내용으로 매물정보를 제공하게 되고 경우에 따라서는 허위매물정보를 제공하기도 한다.

38) 파란 미디어(http://media.paran.com/) 2006.6.25 쿠키뉴스

업체가 제공하는 부동산정보의 질적인 문제도 한 요인이다.

먼저, 정보의 가치와 활용에 관한 우리나라의 관습은 살펴보자. 서양영화를 보면, 외국을 여행하는 사람이 어린 꼬마에게 길을 묻고는 그 대가로 돈을 주는 것을 자주 볼 수 있다. 다른 영화에서도 이와 유사한 장면은 쉽게 볼 수 있다. 이는 자본주의가 일찍 발달한 서양에서는 작은 정보에 대해서도 그 가치를 인정하고 그것을 활용하기 위해서는 대가를 지불해야 한다는 것이 일상적인 생활문화로 되어 있다는 관습을 보여주는 것이다. 이러한 생활방식, 경제행위 방식에 기초해서 발달한 사업의 하나가 바로 MLM(Multi-Level Marketing)시스템을 통한 마케팅 사업이다. 그런데 우리나라에서는 이 MLM시스템을 이용한 마케팅 사업방식이 거의 실패했다. 왜냐하면 무형의 정보를 이용하는 것에 대하여 금전적 대가를 지불한다는 것이 우리나라의 관습에 어울리지 않는 것이기 때문이다. 우리나라의 관습에서 정보란 살아가면서 자연스럽게 알게 되는 연륜과 인간관계에 따라오는 부수적인 것이라는 의미가 크다. 그래서 이에 대하여 대가를 지불한다는 것은 적절하지 않게 생각되는 것이다. 뿐만 아니라 자기 우리의 전통인 종앙이나 두레 같은 상부상조의 관습을 보더라도, 유형적인 노동력의 도움을 받았을 때는 그에 상응하는 노동력을 제공해서, 금전적으로 도움을 받았을 때는 마찬가지로 금전적인 방법으로 대가를 지불했다. 따라서 무형의 정보로 도움을 받았을 때도 자후에 무형의 정보로 되갚으면 되는 것이다. 이러한 관습이 다른 사람에게 금전적 대가를 받고 정보를 제공하는 경제적 행위를 정원하게 만든다. 그러나 최근에는 인터넷 산업이 전반적으로 유료화를 추진하면서, 이 관습이 무너지고 있다.

다음으로 인터넷의 속성도 문제다. 그동안 인터넷은 무한한 정보를 거의 무제한으로 공개하는 방향으로 발전해왔다. 때문에 인터넷에서 설비에 대한 검속료와 사용료 이외에 정보이용료를 별도로 지불해야 하는 사업들이 실패하는 경우가 많았다. 심지어 로밍사이트까지도 경제적 이유로 폐쇄되는 경우도 있었다. 이러한 인터넷의 속성도 그동안 부동산거래정보의 제공을 통한 수익의 창출을 가로막아 왔다. 이 또한 인터넷 산업의 유료화 추세에 밀려나고 있다.

마지막으로 인터넷에서 제공하는 부동산거래정보의 질적인 문제다. 앞의 두 가지 요인은 이제 시사의 개선되는 추세에 있다. 때문에 부동산거래정보의 질적인 문제가 더욱 중요하다. 그동안 인터넷에서 제공된 많은 부동산거래정보가, 대가를 지불할 만큼의 수준을 갖지 못한 것이, 유료화를 방해하는 중요한 원인이었다. 정보가 가치를 갖기 위해서는, “상황에 맞고(관련성), 시간적으로 적당하며(시간조건 또는 적시성), 공간적으로 부합하고(공간조건), 통제가 가능하며(소유조건), 내용이 정확하고 진실하며(진실성 또는 정확성), 이용이 편리(형식조건)하여야 한다. 이러한 기준에서 볼 때, 그동안 인터넷에서 제공된 부동산거래정보는 일부 조건은 충족시켰지만, 정보의 가치를 결정하는데 가장 중요한 진실성과 정확성의 측면, 그리고 전문적인 부동산활동에 적합한 상황과의 관련성에서 매우 불충분하다. 그래서 부동산거래정보의 제공을 유료화하기가 어려운 점이 있다.

제 4 장 주요국의 부동산거래정보시스템

제 1 절 주요국의 부동산거래정보시스템 관련 법·제도

1. 미국의 부동산거래정보시스템 관련 법·제도

1) 부동산거래정보제도

서구에서는 부동산업이 하나의 서비스업으로 자리잡고 있어, 이익은 서비스의 대가로서 얻는 것이고 높은 수준의 서비스 제공을 통해서만 신용을 확보할 수 있다는 인식이 확립되어 있다. 미국의 부동산업은 1917년 캘리포니아 정부가 부동산자격시험제도를 채용한 후 현재 거의 모든 주가 자격제에 의존하고 있다. 1917년 이전에는 부동산 중개업이 자유방임으로 되어 있었으나 부동산 거래가 활발한 캘리포니아를 선두로 부동산면허제도가 실시되었다. 미국도 초기에는 자격제 자체가 직업자유의 원칙에 어긋난다는 위헌론이 제기되기도 하였으나, 1919년 미국 대법원으로부터 부동산중개업의 전문자격제도가 오히려 전문성을 높여주는 것으로 합헌이라는 판결이 내려졌다. 이로부터 미국전역의 각 주에 활발히 등 제도가 도입하게 되었다.

미국의 부동산거래에 있어 그 참여자가 거래의 흐름을 볼 때, 매도인과 매수인간의 거래참여자는 다양하다는 것이 하나의 특징이다. 그 흐름은 중개의뢰계약에서 소유권취득까지 복잡한 절차가 개재되고 있다. 미국의 부동산중개업무의 흐름을 보면서 중개업자가 제공하는 서비스 수준을 살펴보면 다음과 같다.

미국에서 주택을 구입할 경우 그 절차를 보면, 거주지역의 결정→물건의 선정→가격교섭·매매계약서 작성·매매절차의 완료→날인증서의 교부 및 등록 과정을 거쳐야 한다. 대개 물건선정 단계에서 중개업자의 조력을 받는데, 신문광고를 보거나 부동산거래정보망(Multiple Listing Service : MLS)을 취급하는 중개업자에게 문의하며, 실제 물건을 선택함에 있어서 가장 중요한 요인은 스타일(내부구조 및 부대시설)과 가격이다.

미국에서는 중개대상물이 주택인 경우 주택내부시설, 기초공사, 건물, 구조 및 지하, 지붕, 대지 및 배수구, 경계, 창수, 하수, 건축 및 설계 등에 대해 자세한 체크리스트를 중개업자가 작성하여야 한다. 중개업자는 자금조달에도 크게 도움을 주는데, 가격이 6만달러 이하의 주택인 경우에 중개업자가 자금조달에 관여하는 경우가 많다. 소비자가 주택을 구입하고자 할 때에는 보통 10,000달러의 계약증거금을 에스크로우 회사나 중개업자의 구좌에 송금하는데, 이는 매매신청이 실제로 행해진다는 증거이다.

판매가격의 교섭이 이루어지고 가격이 결정되면 거래당사자는 서명을 하고 매도인측의 변호사가 매매계약서를 작성한다. 대개의 경우 매수인측도 변호사에게 상담을 의뢰하는데, 계약이 공정한지, 우발적인 손실을 야기할만한 내용이 있는지(예수인의 자금조달능력, 전기·수도·가스 등의 상태점검, 도시계획이나 법규의 변경 여부, 독성물질 존재여부 등)을 확인하는 것이 주 내용이다.

매매계약체결 이후 판매가격의 10%에 해당하는 금액을 계약금으로 지불하는 것이 보통이다. 그후 매수인은 우발손실사항을 확인·조사하여 결과가 만족스러우면 저당권을 설정하여 필요한 자금을 조달하는 과정을 거친다. 이때 매수인은 매입가격에 상당하는 은행보증수표, 권원(title) 및 화재보험증서 등을 은행이나 저당회사에 제출하여야 하며, 매도인은 매매계약서에서 권원의 양도 등에 관한 사항을 보증하여야 비로소 매매절차가 완료된다.

모든 부동산거래는 매매거래가 행해진 지역의 지방자치단체에 기록되고 공시되며, 부동산에 대한 실제의 날인증서(deed)는 전액이 지불된 때까지 은행이나 저당회사에서 보관한다.

주택소유주가 주택을 매각할 경우에는 그 지역 중개업자에게 의뢰하는 것이 일반적이며, 매도인은 몇 개의 중개회사에 견적을 받아 좋은 조건의 중개업자를 선정하여 중개계약을 체결한다. 중개계약에는 매도인이 복수의 중개업소와 중개계약을 체결하는 일반중개계약(open listing), 하나의 중개업소와 중개계약을 체결하는 독점중개계약(exclusive agency listing)[39], 매도인이 판매과정에 관여치 않는다는 조건하에 하나의 중개업소에 일임하는 형태의 독점판매중개계약(exclusive right-to-sell listing)[40]이 있다.

중개업자는 그 물건을 부동산거래정보망(Multiple Listing Service : MLS)에 등록하고 지역내 다른 중개업자에게 이를 알리며, 판매를 위한 광고도 한다. 구입희망자는 구입신청을 하고 가격약의 절차를 밟으며, 그 후의 절차는 주택구입절차와 동일하다.

MLS에 참여하는 부동산회사나 부동산 브로커는 고객의 물건매

39) 독점대리중개약(Exclusive agency listing) : 독점대리중개계약은 거래당사자가 어떤 다른 중개업자를 고용하지 않을 것이라 동의한 중개계약유형으로 단지 한 명의 중개업자만이 고용되기 때문에 독점적이다. 만약 면허를 소유한 대리인이 그 제안을 판매한다면 그 중개수수료는 중개업자에게 지불될 것이다. 주 면허법은, 대개 독점 중개 하에서 그 제안을 판매하고자 하는 대리인은 독점중개인을 가진 중개업자를 통해서만 계약을 수행해야만 한다고 정하고 있다. 그러나 그 중개수수료는 만계나 중개업자에게 지불되어야 하며, 그때 그 중개업자는 거래시 협력한 다른 중개업자에게 일정부분의 몫을 지불한다.
독점대리중개계약서 중개회사 또는 다른 면허 소유자가 결과적으로 구매인을 발견할 때만 합의된 중개수수료를 소유주는 중개업자에게 지불할 의무가 있다. 만약 소유주가 중개업자 또는 다른 면허소유자의 도움 없이 구매자를 발견한다면, 그때는 어떤 중개수수료도 지불할 의무가 없다.

40) 독점판매중개계약(Exclusive right to sell listing) : 독점판매중개계약은 중개계약을 맺은 계산(Listed property)에 대한 구매자를, 소유주를 포함한 어떤 사람이 발견하던지 간에, 중개업자에게 중개수수료를 거래 당사자가 지불할 것을 보증하는 중개계약이다. 사실상 이 중개는 재산이 매매된다면, 중개업자가 합의된 중개수수료를 획득할 것임을 의미한다. 심지어 소유자가 어떤 면허소유자의 도움 없이 구매인을 발견한다 할지라도, 중개수수료는 여전히 지급되어진다. 독점판매중개계약의 장점은 매도인이 판매과정에 참여 참여치 않는다는 점이다. 매도인은 대 부분 부동산 판매경험이 적기 때문에 그들이 판매과정에 개입할 경우, 거래가 다소 어려 워질 수 있다는 점에서 필요성이 인정되는 계약형태이다.

대한 정보를 리스팅 데이터 시트에 기재하고 이것을 공유한다. MLS에 참가하지 않은 부동산회사나 브로커는 독자적으로 중개계약을 체결할 조건으로 판매할 수 밖에 없다. 그러나 MLS에 참가하면 타 브로커의 중개계약 물건도 판매할 수 있다. 회망 부동산 소유자에게는 물건이 복수의 중개업자(브로커)에게 정보공개에 의해 알려지기 때문에 부동산이 조기에 매각될 기회가 증대되는 이점이 있다. 부동산 구입자에게도 하나의 부동산회사 또는 중개업자에게 의뢰하여 여러 회사나 중개업자가 취급하는 물건의 광범위한 정보를 얻을 수 있는 장점이 있다. MLS의 대상물건은 주택·상업시설·오피스·농지 등 모든 부동산을 포함하고 있으며 부동산 유통 시스템의 근간을 형성하고 있다.

2) 손해배상제도

미국은 부동산의 거래사고를 방지하고 안전하고 정확한 거래를 위해 금융기관에 계약금을 예치하거나, 에스크로우 회사(escrow company)에서 부동산에 관련된 모든 문제를 확인하고 검증하여 정확한 거래가 되도록 중간역할을 하는 에스크로우 제도가 발달하였다. 중개업자가 중개회사 명의로 선탁계정(Escrow Account)을 설치하여 계약금 등을 관리하는 방식은 버지니아, 워싱톤DC, 메릴랜드 등 미국 동부에서 흔히 쓰이고 있다.

에스크로우[41]란 독립적인 에스크로우 회사나 변호사, 부동산브로커, 보험회사, 권원회사(title company) 등이 제3자의 중립적인 입장에서 매수인으로부터 대금수령, 매도인으로부터 양도증서를 수령하는 일, 당해 물건에 대한 권원조사를 의뢰하는 일, 금융기관에서 융자받는 일 등과 같은 사무수속 서비스를 제공하는 것을 말한다. 이러한 에스크로

41) 에스크로우(escrow)란 계약행위의 이행을 위해 서류대행을 해주는 중간수탁자에게 맡고 서류를 맡기는 것으로, 에스크로우는 중개업자나, 변호사, 보험회사 등 거래당사자 이외에 제3자 입장에서 거래대금 수령이나 소유권이전서면의 수령 등 거래관련 수속을 대신 처리해주는 활동을 의미하는 것이다. 2000.1.28 개정된 부동산중개업법 제19조의2에서는 부동산중개업자의 에스크로우 유사업무인 계약금 등의 반환채무이행의 보장업무에 관한 사항을 규정하고 있다. 부동산거래에서 매수인의 거래대금을 보호하는데 유용하다.

우 업무를 미국 북가주 지방(Nothern California)에서는 권원회사가 주로 맡지만, 남가주 지방(Southern California)에서는 권원회사나 이외에 독립적인 에스크로우 회사에서도 이 업무를 주로 수행하고 있다. 캘리포니아 주의 경우, 독립적인 에스크로우 회사는 에스크로우 법에 따라 인허가를 받고 주법인국의 철저한 감독하에 운영되고 있다. 에스크로우 업무를 처리하는 데 소요되는 시간은 일정한 규모에 등에 따라 다르지만, 부동산은 대개 4~8주가 소요된다.

2. 일본의 부동산거래정보시스템 관련 법·제도

1) 부동산거래정보제도

일본의 택지건물취인업법에는 부동산거래와 관련하여 지정유통기구에 관한 조항이 규정되어 있다. 1997년에 전국에는 존재하던 37개 유통기구를 공익법인화하는 방식으로 재편성하여 4개 지정유통기구로 정비하였다. 현재 4대 권역의 지정유통기구 – (재)동일본부동산유통기구, (사)중부권부동산유통기구, (사)근기권부동산유통기구, (사)서일본부동산유통기구 – 을 통해 부동산유통표준정보시스템(Real Estate Information System : REINS)이 운영되고 있다. 1998년에는 전국기구인 전국지정유통기구연합협의회가 설치되었고, 등일본기구와 중부권기구는 기구관할경계지역을 중심으로 온라인 정보교환이 이루어지면서 정보교환이 이루어지고 있다. 지정유통기구는 매월 매매 또는 교환의 계약에 관련되는 통계를 공표하고, 매년 사업계획 및 보고서, 수지, 예산·결산서 등을 작성해 인가를 받고 있으며, 건설성에는 매년 이를 종합해서 통계로 활용하고 있다.

레인즈는 부동산거래 물건을 등록시키고, 이를 검색하여 유통시키는 공적 전산망이다. 이러한 부동산 정보망이 형성되기 앞서 것은 기본적으로 법적 규정에 의해 이들 기구에 물건 등록이 의무화되어 있기 때문이다. 일본의 「택지건물거래업법」에는 매매계약시 물건정보등록을 의무화시켰다. 특히 전입계약의 경우에는 계약 상대방의 탐색을 위해

<표 4-1> 일본 수도권부동산공정거래협의회의 정보제공 사례(임대주택)

사 항		광고지	전문잡지	인터넷
광고주의 명칭/상호		O	O	O
광고주의 사무소 소재지, 전화번호		O	–	O
택건업법에 의한 면허증 번호		O	–	O
소속단체명 및 공정거래협의회가맹자 인지 여부		O	–	–
거래유형(관매측, 대리, 중개 등의 구별)		O	O	–
물건의 소재지(지번의 생략가능)		O	–	–
교통	주택과 가장 가까운 역명, 도보소요시간	O	O	O
	가장 가까운 역에서 버스 이용시, 역명/버스 소요시간, 도보소요시간			
	버스이용시, 정류소명, 도보소요시간, 공공시설로부터의 거리			
	철도 등 가장 가까운 역명, 도로거리			
건축면적, 전용면적, 방 배치		O	O	O
건축년도(신축의 경우 입주예정시기)		O	O	O
임대료		O	O	O
보증금이 필요한 경우 내용 및 금액		O	O	O
주택종합보험 등 손해보험료가 필요한 경우 내용		O	O	O
관리비 및 공익비 등		O	O	O
정기건물임대차의 경우 내용 및 기간		O	O	O
거래조건 유효기간(인터넷의 경우 정보 등록일 또는 직전 갱신일/다음 갱신예정일)		O	–	O

자료 : 일본 수도권부동산공정거래협의회(http://www.sfkoutori.or.jp)

2003년 10월 8일에는 일본을 대표하는 부동산유통권은4단체와 (재)부동산유통근대화센터가 공동으로 구축한 부동산매물정보사이트 '부동산재팬'이 탄생했다. 부동산재팬은 전택한, 부동산유통정협회, 전일본부동산협회, 일본주택건설산업협회 등 부동산유통 4단체가 각각 운영하는 부동산매물정보사이트를 하나로 통합한 것이다.

일본에서는 부동산거래를 하고자 하는 소비자는 사이에 인터넷을 이용해 매물을 검색하는 것은 보편화 되어 있다. 이에 따라 소비자들은 보다 많은 부동산정보를 얻기 위해 개별부동산업자가 운영하는 수십만개에 달하는 사이트에서부터 불특정 다수의 부동산유통단체가 제공하는 부동산정보사이트 일일이 검색해야 했고, 또 한 수많은 부동산정보관련 사이트들이 제공하는 부동산정보의 신뢰성 여부에도 문제가 있었다. 이러한 상황에서 국토교통성기정 부동산유통본부 4단체가 제공하는 공신력 있는 정보를 통합시켜 소비자의 편의를 극대화시킨 부동산종합사이트 부동산재팬의 탄생은 필연적인 것이었다.

부동산재팬은 소비자가 전국에 있는 부동산매물정보를 하나의 사이트에서 총체적으로 검색할 수 있도록 소비자의 편의를 극대화시켰고, 중개업자는 공신력있는 사이트에서 자신의 물건을 광고할 수 있게 되었다. 즉 중개업자는 확실한 광고무료를 확보하게 되는 셈이다. 이러한 여러 가지 장점 등을 바탕으로 일본의 부동산시장은 필활한 부동산거래와 부동산유통시장의 활성화가 기대되고 있다. 이 밖에도 사이트 내에 부동산거래 관련정보를 제공해 소비자들이 복잡한 부동산거래에 관한 기본적인 지식 등을 습득할 수 있도록 했으며, (재)등일본부동산유통기구와 같은 부동산거래정보망이 제공하는 최근 3개 월간의 지역별 부동산시세와 최근의 거래동향 등은 소비자에게 유익한 정보를 제공하고 있어 좋은 반응을 얻고 있다. 일본의 이러한 사례는 엄악한 우리나라 부동산거래정보망의 현실에 시사하는 바가 크다.

일본에서 주택을 구입할 경우, 일반적으로 물건접수→중개계약 체결→물건안내→상담→매매계약 체결→계약금 지불→은행융자 신청→관공지불 및 소유권 양도→소유권이전등기→확정신고 과정을 거친다.

중개계약에는 의뢰인이 복수의 중개업소에 중개를 의뢰하는 계약

유형으로 일반중개계약(일반매개계약), 하나의 중개업소에 중개를 의뢰하여 업자로 해하금 계약이 체결되도록 적극적 노력의무를 부담시키는 계약 유형으로 전일중개계약(전일매개계약), 이밖에 지역의 독점판매중개계약(exclusive right-to-sell listing)에 해당하는 전속전일중개계약(전속전일매개계약)이 있다.

전일중개계약의 유효기간은 3개월이나 의뢰인에 의해 갱신이 가능하며, 업무 처리상황을 의뢰인에게 2주에 1회 이상 보고할 의무가 있다. 전일전속중개계약의 유효기간은 3개월이나 의뢰인에 의해 갱신이 가능하며, 업무처리상황을 의뢰인에게 1주에 1회 이상 보고할 의무가 있다.

일본에서는 중개업자가 중개대상물에 대하여 현지조사를 하여 체크리스트를 작성해야야 하며, 토지의 경우 매도인 및 토지의 소재에 관한 일반적인 사항이외에 부지의 상황, 도로, 생활관련시설, 교통에 관한 사항이 포함되며, 건물은 매도인 및 건물의 소재에 관한 사항이 포함된다.

2) 손해배상제도

일본의 중개사수는 1998년 기준 70여만명에 이르고 있으며, 협회도 복수로 존재한다. 전일본부동산협회에는 1998년 기준 약 11만여명이 회원으로 가입하고 있다. 부동산거래의 안전을 위한 조치로서 소비자 보호를 위한 보증제도가 중개업협회(전국택지건물취인업협회)산하에 보증협회(전국택지건물취인업보증협회)를 두고 보증업무, 계약금 보증 및 보관사업 등을 수행하고 있다. 중개업자가 업무를 시작하려면 1,000만엔을 법무국에 공탁하거나, 전택연 산하의 보증협회에 공제가입비로 60만엔을 내도록 한다.

보증협회의 주요업무는 변제, 계약금보증, 계약금 등의 보관, 회원연수, 고충해결 업무 등이다. 1998년 기준 115,000명이 보증협회에 가입하고 있으며, 1,000만엔까지 보상이 가능하다. 관리관계나 물권에 하자가 있는 경우 매수인이 사실을 알게된 날로부터 1년이내 손해배상 청구가 가능하며, 매도인에게 인도일로부터 2년간 하자담보책임을 진다.

일본은 부동산거래에 있어서 거래후의 피해보상에 치중하고 있고, 보증협회 중심으로 보증, 변제, 계약금 등의 보관기능을 수행하고 있다.

제 2 절 주요국의 부동산거래정보시스템 현황

1. 미국의 MLS(Multiple Listing Service)의 운영 현황

현재 미국의 MLS(Multiple Listing Service)는 부동산 중개분야에서 중심적 역할을 담당하고 있다. 문헌적 기록을 조사해 본 결과 부동산거래정보시스템이 MLS로 발달되기에는 1986년 전으로 올라갈 수 있다. 이 때 공동중개계약(multiple listing)이라는 제도가 생겨났다. 이는 미국에서 1907년에 이미 만들어지고 사용되던 정형적 시스템에 새로운 것으로 소개되면서 처음 사용되기 시작했다.

그러나 이미 주택 관련 거래정보에 있어 중개업자는 사이에서는 오랫동안 정보교환이 있어 왔다. 초기의 '부동산 정보교환모임'이 '협회'가 되었고 지역중개업자들간에 만날 수 있는 장소를 제공하는 기능을 수행하게 되었다. 이 모임에서 보통 1주일에 한 번 모여 매매가 제안되고 있는 정보들이 다른 중개업자들에게 알려졌다. 이런 거래정보유통방은 1920년대에 이르러 매우 급속하게 발달하기 시작했다.[42] 이즈음 모임 또는 협회별로 지역별 중개업자들 등록하는 체계가 이루어졌으나 모든 거래가 성공적이지는 않았다고 알려지고 있다. 이에 가장 성공적인 거래는 물건조직이 가장 잘 조직화된 협회와 협력적 위치에 있게 되는 것이라는 통념이 생겨나기 시작했다. 거래정보분권화들은 위한 경쟁적 행위가 부정적인 결과를 초래하게 됨에 따라 경쟁적인 행위들을 제거

42) Federal Trade Commission Staff Reports, The Residential Real Estate Brokerage Industry, (Los Angeles : Regional Office Staff Report, December 1983), p.16-20

하거나 발생되지 않도록 하기 위해 MLS 기능의 필요성이 대두되었다고 볼 수 있다. 실질적으로 일부 중개업자들은 잠시 동안 정규적으로 협동하면서 경쟁적 위치에 있었다. 이때 중개업자들은 모든 거래에 있어 MLS는 많은 경쟁을 제거함과 동시에 거래의 실질적 효율성을 포함해서 여러 장점을 가지게 됨을 인정하게 되었다. 이에 MLS가 성공적으로 조직화된 지역에서는 회원과 협회 양자에 게의 없이 유익하다는 것이 인증됨으로써 MLS는 보편화되기 시작했다.

부동산 브로커 또는 부동산 판매원을 회원으로 하는 단체로써 전국 REALTOR협회인 NAR(National Association of Realtor)은 물건정보교환조직인 MLS와 함께 부동산의 수급권역에 해당하는 지구협회를 중심으로 설치하여 운영되고 있다. 등재상 REALTOR지구회원의 94%가 MLS에 가입되어 있다. 부동산 중 주택의 경우 전체 매매 건수의 85%가 부동산 중개업자를 통해 이루어지며 이중 약 80%가 MLS를 이용하고 있다. 한편 미교적 규모가 큰 지구협회 중에서도 MLS를 도입하지 않은 곳도 있는데, 이는 운영상의 적자, 지역의 경제적·역사적 특성이 반영된 것으로 볼 수 있다. 운영방식에 있어서 지구협회가 직접 운영하는 곳과 컴퓨터 서비스회사에 위탁하는 경우가 있는데 회원들이 컴퓨터를 많이 이용하는 MLS에서는 컴퓨터 서비스회사에 위탁하고 있는 곳도 많다.[43]

미국 NAR의 회원들이 필요한 경우 NAR의 중앙본부나 각 지역의 협회(boards)에 연결하여 필요한 정보를 제공받고 중개업무를 하게 되므로 실제로 짧은 시간에 광범위한 많은 정보를 입수함으로써 일의 능률성을 제고하고, NAR의 회원인 중개업자는 각자 자기와 독점계약을 체결하게 되면 48시간 내에 MLS에 신고하여 신고된 물건정보는 중앙의 물건정보계획지(listing book)에 수록하여 필요에 따라 모든 회원에게 알리게 되어, MLS에 가입된 중개업자들과 함께 공동으로 거래가 이루어지게 하고 있다.

이 제약은 매도자가 단지 한 중개업자와 독점중개계약을 체결하였

43) 이창식(외), 부동산정보의 이론과 실무, 형설출판사, 2000. p.91

다라도 이 중개업자가 MLS의 회원인 경우에 매도자에게 비용의 추가부담을 요구하지 않고 다수의 중개업자가 참여하여 공동중개를 할 수 있다. 여러 중개업자에 의해서 의뢰 물건이 관매된 경우에 업자간에 중개수수료가 분배되지만 물건을 획득한 중개업자가 물건을 관매한에는 중개수수료 전액이 물건을 획득한 중에업자의 몫이 되는 다른 중개의 뢰계약과 다른 점이 있는 계약이다.

또한 공동중개계약기간을 보면 주거용 부동산은 3개월에서 4개월이고, 농장, 목장, 상업·산업용 부동산은 대체로 6개월에서 1년이다.

미국의 부동산시장은 광역적·조방적·분산적 성격을 지닌다. 넓은 국토와 도시기능의 분산으로 주택밀도가 낮아서 거래물건정보 및 교격정보가 폭넓은 지역에서 획득되기 때문에 직접 현장에 가보는 것도 현실적으로 불가능하고, 광범위한 지역의 물건을 하나의 중개업소가 취급하는 것도 곤란하다. 미국의 부동산정보 이용자는 전통적으로 개방적 관습을 지녀 상호정보교환에 대한 저항감이 없다. 아무 장소나 '매매물건 있음', '임대물건 있음', '팔려고 내놓았음'이라는 문구를 적어 놓았기 때문이다. 또한 미국의 부동산중개업에 있어 고용계약조건이 마닌 성과급제에이기 때문에 회사로서는 이들 종사자들이 업무를 수행하는데 있어 유용하고 효율적인 지원기능을 지닌 정치를 적극 제공할 필요가 있다. 따라서 정보 또한 부동산거래정보시스템의 고도의 산업자원으로 발전시킬 의무가 생기난 것이다.

MLS와 더불어 NAR은 기업체인 RIN(Realtors Information Network)을 창설하여 세분화된 MLS의 통합 및 운영과 동시에 멀티미디어에의 대응을 단당하게 했다. RIN은 1994년 3월에 NAR의 전액출자에 의해 설립되었으며, 1996년부터 본격 운영되고 있다. RIN의 서비스내용의 특징은 다음과 같다.

첫째, 미국의 전역 어디에서든지 단말기를 통해 24시간 사용이 가능하다. 둘째, 기존의 물건정보 이외의 미국 전역의 MLS와의 접속·주택자당제권에 관한 사항·학군·인구통계·지도 및 환경 등 다양한 정보가 제공된다. 셋째, 전자메일 기능(업자간의 통신수단) 등이 있다. 넷째, 인터넷을 통해 제공되어 미국뿐만 아니라 세계 모든 나라에서 사용함 수 있는 체계를 구축하였으며, 이에 따라 해외 부동산 정보도 함께 제공하고 있다. 다섯째, 종래의 MLS에서는 수록된 정보를 중개업자만 이용하였으나, RIN에 수록된 정보는 모든 정보를 누구든지 이용할 수 있다. 여섯째, 장차 40여개국과 연계하는 세계망을 구축할 계획이다.[44]

2. 일본의 부동산거래정보시스템 운영 현황

일본의 정보화정책은 미국과의 21세기의 정보화 주도권경쟁에서 출발하였다고 볼 수 있다. 따라서 일본의 정보화정책의 주된 초점은 정보산업의 육성, 발전 및 경쟁력확보에 있으며, 이미 1970년대 초부터 일본의 국가경쟁력은 지식산업에 있다는 방향제시를 하였다. 이러한 일본 정부의 의지는 일본을 1980년대에 세계 3대 경제강국으로 성장시키는데 이바지하였다. 1994년에는 '21세기 지적인 사회를 향한 계획'을 추진하게 되었다.

1994년 8월 일본정부는 '고도정보통신사회추진본부'를 수상 직속으로 설치하고, 1995년 '고도정보통신사회구축을 향한 정보통신고도화 목표 및 추진시책 : 2000년까지의 정보통신고도화 중기계획'을 발표하였다. 또한 1997년에는 행정정보화기본계획을 수립하여, 행정에 있어서 정보기술의 중요성을 인식하고 통일방을 통한 행정업무의 전자화와 종이없는 전자정부의 실현을 그 목표로 삼았다. 이에 따라 각 부처는 '상공분야의 정보화 실시지침'을 수립하였고, 각 부처간의 LAN을 상호·접속함으로써 정보유통을 활성화시키고자 카스미가세키 WAN을 구축·운영하고 있다.[45]

일본의 정보화정책 비전은 노령자의 사회참여를 중점시키는 등 고령화 사회에 대한 적절한 대응, 정보격차의 해소 등으로 도시과밀현상의 완화, 정보통신을 통한 경제구조의 개혁, 공공서비스 및 여가시간의 확대를 통한 풍요로운 생활양식의 실현, 국제사회에의 기여, 환경친화적 산업구조의 전환 등 정보화로 기대되는 6가지 사회변역에 잘 나타나 있다.

이런 일본의 정보화정책과 아울러 1975년 부동산가격 폭등 이후 부동산유통업에 대한 관심이 커졌다. 이에 따라 유통시장의 정비 및 근대화를 위한 방안으로 1988년 건설성이 지정하는 부동산유통기구 제도를 전국적으로 창설하였다. 부동산유통기구의 설치목적은 부동산 거래시 전속전입계약 등에 수반되는 택지 또는 건물정보의 등록 및 제공과 함께 이들에 관한 유통기구제도관련 조사연구를 행함 등에 의해, 택지 및 건물거래의 정정화 및 원활화를 이루어 부동산 유통의 건전한 발달과 공공이익의 증진을 기여하는 것을 목적으로 하고 있다.

일본은 부동산 유통중개업의 적정화를 도모하고, 이와 더불어 중소중개업자의 협업화와 경영기법의 강화추진, 합리적인 부동산유통시장을 정비시킬 필요성을 느껴 1985년부터 건설성에서 부동산유통표준정보시스템의 개발에 착수하여, 1987년에는 택지·건물개업법을 개정하였으며, 일본 건설성과 제단법인 부동산유통근대화센터가 공동으로 설계·개발한 부동산정보유통시스템의 표준설계로서 1990년 통정 레인즈(REINS : Real Estate Information Network System)가 창설되었다.

이 시스템은 물건정보교환의 통일, 통신 프로그램 적용의 표준화를 도모한다. 이 시스템은 부동산유통기구의 회원업자가 단말기로 물건정보의 등록, 검안, 도면요구 등을 행하면 호스트컴퓨터로부터 등록증명서의 발행, 검안결과정보, 도면정보 등의 서비스를 받을 수 있다.

일본의 건설성과 부동산유통근대화센터는 표준격인 모델의 필요성을 함께 인식하고, 1985년 4월 REINS개발에 착수하여 1년 후 건설성은 이를 개발 완료하여 레인즈 도입을 요건으로 하는 모델유통지구지정사업을 시작했다. 1986년 10월 도쿄 REINS가 모델 1호로 발족하게 되고 이어서 시모노세키 REINS, 긴끼 REINS, 쥬부 REINS, 시이바마 REINS 등의 도입으로 4년 후인 1990년에 전입계의 물건정보가 공유되는 시대가 도래하였다. 지정유통기구제도가 도입 된지 3년 후인 1992년 말 현재 단말기 소유회원은 9만 9[illegible]조 이 규모는 전국 택지건물거래업자의 60%이상에 해당된다.[46]

MLS에 대한 이용실태는 중가추세에 있지만 몇 가지 문제점이 거론되고 있다. 일반 매매계약은 물건등록 의무화가 되어 있지 않아 경기가 좋을 때 좋은 물건은 거래유통시장에 출현하지 않으며, 경기가 나쁠 때만 거래시장에 출현하고 있는 수가 많다. 또한 전혀 알 수 없는 업자와 거래함에 따라 정보가 실제와 다른 경우가 발생하고 있어 지정유통기구 설립취지와 어긋나는 경우가 나타나고 있다. 따라서 중개계약방식(일반, 전속, 전일계약)에 따라 내용을 차별화하여 모든 물건을 등록하도록 유도할 필요가 있으며 지역업자간 상호감시체계 실시로 등록물을 제고할 필요가 있다.

일본은 총 37개의 지정유통기구를 통하여 전 업계의 물건정보가 서로

공유하는 시대가 되었지만, 국민의 거주이동실에 근거한 새로운 시스템의 개발이 필요하다고 본다. 우리 나라도 일본의 문제점으로 부각된 부분들이 거의 동일하게 나타나고 있다. 일본의 경우와 다른 점은 우리의 경우 단말기를 사용하던 단계를 뛰어 넘어 곧바로 PC의 모니터를 적다보고 정보를 검색하는 단계로 진입하였다는 점이다. 그리고 일본의 중개업자들이 초기에는 부동산 거래시 전속전입중개계약을 기피하였도록 이 중개업자들의 통일, 통신 프로그램 적용의 표준화를 도모한다. 이 시스템은 부동산유통기구의 회원업자가 단말기로 물건정보의 등록, 검안, 도면요구 등을 행하면 호스트컴퓨터로부터 등록증명서의 발행, 검안결과정보, 도면정보 등의 서비스를 받을 수 있다.

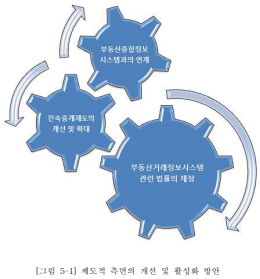
일본의 전성설계 부동산유통근대화센터는 표준격인 모델의 필요성을 함께 인식하고, 1985년 4월 REINS개발에 착수하여 1년 후 건설성은 이를 개발 완료하여 레인즈 도입을 요건으로 하는 모델유통지구지정사업을 시작했다. 1986년 10월 도쿄 REINS가 모델 1호로 발족하게 되고 이어서 시모노세키 REINS, 긴끼 REINS, 쥬부 REINS, 시이바마 REINS 등의 도입으로 4년 후인 1990년에 전입계의 물건정보가 공유되

46) 이창식(외), 부동산정보의 이론과 실무, 형설출판사, 2000. p.100

제 5 장 부동산거래정보시스템의 개선 및 활성화 방안

제 1 절 부동산거래정보시스템의 제도적 측면

위에서 조사한 주요국의 선진화된 부동산거래정보시스템과 관련 법·제도를 토대로 이번 절에서는 제도적 측면의 개선 및 활성화 방안을 살펴 보고자 한다.



[그림 5-1] 제도적 측면의 개선 및 활성화 방안

위 그림에서 보듯이 주요국의 의무화된 전속중개제도, 명문화된 법률 그리고 정부에서 구축하여 운영 중인 부동산종합정보시스템과의 연계에 대해 살펴보기로 하겠다.

1. 전속중개제도의 개선 및 확대

현행 일반중개약제도에서는 중개업자들의 지나친 경쟁이 유발되기 때문에 개개 성사만을 목적으로 한 매물가로제기, 매물을 뺏기지 않으려는 매물정보 은폐하기, 중개수수료 할인 경쟁 등과 같은 문제가 생긴다. 중개의뢰인의 입장에서도 중개의뢰하려면, 이사람 저사람 중개업자를 만나게 되면서 결국 어떤 중개업자도 신뢰하기 어려운 상황에서 직접 거래당사자를 찾아서 거래하는 경우와 별다른 차이가 없는 경도로 수긍을 하게 된다. 뿐만 아니라 중개업자 사이의 지나친 경쟁은 부동산거래질서를 불공정하게 만드는 한 요인이 되고 있으며, 이로 인해 정부의 부동산정책이 목적대로 달성되기 어렵게 만드는 간접적 요인이 되기도 한다.

이와 같은 문제를 해결하기 위해서는 일본의 「택지건물거래업법」처럼 공적 전산망인 레인즈에 매매매약시 물건정보등록을 의무화시킴으로써, 자연스럽게 전속중개제도로까지 부동산거래의 기본적인 질서로 자리잡게 하는 것이 필요하다. 전속중개제약제도는 현재도 법률상으로는 명문화되어 있으나, 사실상 사장되어 있다. 전속중개제약제도를 현실화시키는 방법으로는 중개업자들을 통하여 이를 적극 이용하도록 장려하면서 법률적으로 이를 지원하고 보호하는 것이다. 법률적으로 지원하고 보호하는 방법으로는 중개수수료제도를 전속중개제약제도에 따른 업무의 수준에 맞추어 현실화하는 것이 필요하다. 또 부동산거래의 안전성을 확보할 수 있는 제도로서 현행 법률에서도 이미 명문화하고 있는 에스크로우제도를 미국처럼 시행하는 것이다. 현행 법률에서는 에스크로우제도를 명문화하고는 있으나 이를 실질적으로 시행할 제반 조건은 마련되지 못하고 있다. 전속중개제약제도를 현실화시키고 활성화시키는 일과 에스크로우제도를 전면적으로 시행하는 것은 서로 관련이 있다.

전속중개제약제도가 부동산거래의 기본제도가 되면 중개의뢰인과 중개업자, 그리고 부동산정보업체 및 부동산산업과 정부 모두에게 이익이 된다. 우선, 중개의뢰인의 입장, 소비자의 입장에서는 부동산거래를 할 때 한사람의 중개업자만 상대하면 된다. 그리고 이러한 거래의 측면은 부동산거래시장에서 신뢰할 수 있는 중개업자가 발전할 수 있는 기반이 되고, 그 결과는 다시 소비자들이 안전하게 부동산거래를 할 수 있게 되는 것으로 귀결된다.

다음으로 중개업자의 입장에서는, 전속중개제도 아래서는 계약한 기간 안에는 중개의뢰계약이 해지되지 않는 한, 어떠한 경우라도 수수료가 보장되므로, 중개의뢰인의 입장에서 일을 하게 된다. 그리고 장기적인 관점을 갖고 지역에서 신뢰받는 중개업자로 발전하기 위해 노력하게 된다. 즉, 안정적으로 사업을 영위할 수 있는 기반이 마련된다는 것이다. 그리고 그 결과 또한 중개의뢰인에게 득이 된다. 그리고 전속중개제도가 정착되면 중개업자들이 인터넷에 구체적이고 정확한 매물정보를 올리는 것을 기피할 이유가 없다. 계약기간 안에 자신의 중개와 무관하게 거래가 성사 되더라도 일정한 수수료가 보장되기 때문이다. 뿐만 아니라 전속중개제도가 정착되면, 부동산거래정보업체는 장기적으로, 정확한 매물정보를 제공하는 것으로부터도 수익을 창출할 수 있는 방안을 마련할 수 있다. 또한, 부동산산업 종사자들은 인터넷을 통하여 신뢰할 수 있는 매물정보를 제공받기 때문에 이를 기초로 지금까지 보다 수월하게 사업을 전개할 수 있다.

마지막으로 정부입장에서 보면, 전속중개제도의 정착은 부동산거래질서를 투명하고 공정하게 만드는데 도움이 된다. 중개의뢰인과 중개업자 모두가 지금처럼 단기적 이익에만 몰두하는 것으로부터 벗어나서 장기적으로 안정적인 부동산거래행위를 하게 되면, 지금처럼 단기적 이익을 목표로 한 불공정한 행위들이 사라지게 된다. 따라서 그 만큼 부동산거래질서는 투명하고 공정해지게 된다. 이는 곧 정부가 부동산정책을 효과적으로 입안하고 실시하는 것을 가능하게 한다. 이처럼 부동산

거래방식을 일반중개계약제도를 폐지하고 전속중개제도로 바꾸게 되면, 소비자와 부동산산업 그리고 국가적으로 이익이 된다.

2. 부동산거래정보시스템 관련 법률의 제정

부동산거래정보시스템에 관한 법률의 제정에 관하여, 법안의 구체적인 내용까지 살펴보는 것은 본 논문의 범위를 넘어서는 것이다. 여기서는 법 제정의 취지 및 목적과 방향 그리고 앞에서 살펴본 주요국의 사례위주로 부동산거래정보업의 발전방안 중 법률에 담아야 할 내용을 정리하기로 한다.

현재 일부에서는, 난립하는 부동산거래정보업체와 만연된 부정확한 부동산정보를 관리하고 규제할 법을 제정해야 한다는 주장과 논의가 있다. 현실에서 부동산거래정보업체의 만연과 부동산거래정보업체의 난립으로 인하여 문제가 많이 발생하고 있는 것도 사실이며 중요한 문제다. 그러나 이를 규제하고 감독하는 것이 법 제정의 근본적인 목적으로 될 수는 없다. 관리와 규제를 목적으로 제정된 법들이 향후에 해당 분야의 발전을 가로막고 저해하는 결과를 만드는 것을 우리는 흔히 목격할 수 있다.

부동산거래정보 및 부동산거래정보시스템에 관한 법안을 제정할 때는, 일본의 예처럼 건설성 산하의 '부동산업정보화추진대토위원회'처럼 우리 나라도 관련 법안 제정을 위한 기구를 설립하여 운영하여야 할 것이며, 이 법안은 "부동산거래정보시스템의 발전을 촉진하는"것을 근본 목적으로 하고, 그러한 취지에 부합하여 부동산거래정보와 부동산거래정보시스템을 관리하는 방향으로 법안을 제정하여야 한다. 즉, 규제 및 규제를 위한 관리가 아니라, 촉진 및 촉진을 위한 관리 제도로서 법이 제정되어야 한다. 이러한 취지에 따라 이 법률의 이름을 정하자면 "부동산거래정보업의 육성 및 부동산거래정보의 관리에 관한 법률"이 될 것이다.

이 법에는 2절에 다루겠지만 부동산거래정보 검증기관의 구축과

운영에 관한 내용이 포함되어야 한다. 그리고 향후 민관이 공동으로 부동산거래정보를 생산하고, 가공해서 유통시키는 사업을 실현시킬 수 있는 내용도 함께 담아야 한다. 부동산거래정보 검증기관을 민관이 협력해서 구축하고 운영하는 과정은 무엇보다도 공정하여야 한다. 따라서 이를 법률로서 보장할 필요가 있다.

또 우리나라 부동산거래정보업의 현실은 정부 차원에서 생산되는 전문적인 부동산거래정보가 많다. 정부의 차원이 민간보다 상대적으로 충분하기 때문이다. 그런데 이처럼 정부에서 생산된 유용한 부동산거래정보가 충분히 활용되지 못하고 사장되는 경우가 많다. 민간은 상대적으로 부동산거래정보를 가공하고 활용하는 측면에서 장점을 가지고 있으며, 부동산시장의 현실을 잘는 그대로 파악하는데 장점을 가지고 있다. 따라서 향후에는 민간과 정부가 협력해서 부동산거래정보를 생산하고 관리하며 유통시키는 것이 필요하다. 따라서 이에 대하여 법률적으로 대비하여야 한다. 이에 관한 구체적인 문제는 본 논문의 범위를 벗어나며, 몇몇 정부의 연구기관에서도 독자적인 연구가 있으므로 여기서는 그 필요성을 확인하는 것으로 마저기로 한다.

3. 부동산통합정보시스템과의 연계

앞으로는 전국 모든 필지의 용도지역·지구 등 토지이용규제 정보와 공시지가, 실거래가 등 부동산가격정보, 통계 등을 한 곳에서 종합적으로 할 수 있게 된다. 이를 위해 건설교통부는 2007년 5월말까지 '온나라 부동산정보 통합 포탈'을 구축할 계획이라고 밝혔다. 특히, 이번에 구축되는 부동산통합정보시스템은 그동안 정부에서 추진해 온 '국가지리정보(NGIS)[47]' 구축 성과를 활용하여 대부분의 정보를 지도상에 구현하게 된다.

지도상의 특정지점(필지)을 클릭하면 해당 필지의 용도지역·지구,

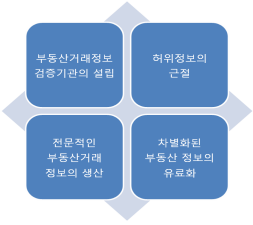
47) 지형지물 등 국토공간정보를 전산화하여 의사결정 등에 활용하는 시스템으로, '한국토지정보시스템(KLIS)', '산림지리정보시스템' 등이 대표적인 활용사례임

개발행위 제한 내용, 공시가격 및 실거래가 등의 모든 정보를 한 눈에 알 수 있게 되어, 국민들의 부동산에에 의사결정 등에 큰 도움이 될 것으로 기대된다. 또한, 토지거래허가구역·투기지역·주택거래신고지역 등 각종 부동산규제지역을 지도상에 표현하여, 국민들이 정부의 부동산 투기억제 시책 취황을 보다 쉽게 알 수 있도록 할 계획이다.

이번 포탈의 운영성과를 바탕으로 부동산거래정보업체에서 제공하는 부동산거래정보시스템과도 통합은 어렵지만 시스템간의 연동은 계획하여야 할 것이다. 이렇게 되면, 부동산거래정보시스템에서 제공하는 호가 등의 부동산거래정보이외에 토지규제, 공시지가, 주변 실거래가 정보를 종합적으로 파악할 수 있게 되어, 부동산거래의 투명성이 한층 제고될 수 있을 것으로 기대한다. 또한, 장기적으로 건물의 준공시기, 건폐율, 건축구조 등 필지별 건축물 정보도 함께 제공할 계획이다. 이를 위해 필요한 토지정보시스템(KLIS)과 건축물대장(AIS)의 DB통합작업을 2007년 하반기에 착수할 계획이며, DB통합이 완료되는 지역부터 순차적으로 서비스를 제공해 나갈 계획이다. 토지규제 정보와 건축물 정보간 통합이 완료되면, 토지특성이외에 건물 노후도, 용적률, 입지여건 등을 입체적으로 파악할 수 있게 되어 부동산가격 결정의 합리성이 매우 높아 질 것으로 전망된다. 이러한 시스템의 통합과 연동은 미국의 MLS와 RIN 시스템간의 연동과 현 IT 관련 시스템 구축 계획을 보면 알 수 있다.

제 2 절 부동산거래정보시스템의 관리적 측면

관리적 측면의 개선 및 활성화 방안을 보면, 아래 그림에서 보듯이 우선적으로 부동산거래정보 검증기관을 설립하고, 허위정보의 근절, 전문적인 부동산거래정보의 생산, 차별화된 부동산정보에 대해서는 유료화하는 방안에 대해 살펴보기로 하겠다.



[그림 5-2] 관리적 측면의 개선 및 활성화 방안

1. 부동산거래정보 검증기관의 설립

부동산거래정보의 진위와 오류를 검증하는 기관을 설립하여야 한다. 설립해야할 이유는, 우선 인터넷에서 제공되는 부동산거래정보, 특히 매물정보에 정확성이 부족하고, 허위매물정보까지도 많기 때문이다. 그리고 인터넷에서 제공되는 부동산거래정보에 대한 소비자의 신뢰를 획득할 수 있는 장치가 필요하기 때문이다. 즉, 부동산거래정보 검증기관을 설립하고 운영한다면, 부동산거래정보업체에 대한 소비자의 신뢰도도 더 높아지게 될 것이다.

먼저, 부동산거래정보 검증기관은 부동산거래정보업체를 대표하는 기관과 정부기관 및 부동산산업의 업종별 대표기관 등이 협력해서 구축하고 관리하여야 한다. 지난 2005년에 몇몇 부동산거래정보업체들이 정보를 공유하려는 시도를 했다. 그 이유는 허위매물정보와 같은 문제를 해소하려는 것이었다. 그런데 현재는 유야무야한 상태다. 이 방식으로는 허위매물정보 문제를 해소하는 것보다 더 큰 문제가 발생할 소지가 있기 때문이다. 즉, 매물가로제기와 정보 뺏기기의 문제가 그것이다. 이는 부동산중개업자가 부동산거래정보 사이트에 구체적이고 정확한 매물정보를 제공하지 않으려는 이유와 같은 문제이다.

이와 같은 문제를 해결시키지 않으면서 부동산거래정보 검증기관을 공정하게 구축하고 운영하기 위해서는, 부동산거래정보 검증기관의 구축과 운영에 영리를 목적으로 부동산거래정보를 취급하는 업체와 기관의 직접 참여를 제한하여야 한다. 부동산 관련 업체들은 업계가 공동으로 신뢰하는 대표기관을 통하여 참여하도록 해야 한다. 물론, 이 대표기관은 앞에서 말한 대로 영리를 목적으로 부동산거래정보를 취급하는 기관이 아니어야 한다. 그리고 정부기관은 앞에서 말한 조건을 이미 충족하고 있으며, 공신력을 갖추고 있으므로 부동산거래정보 검증기관을 구축하고 공정하게 운영하는데 적합하다. 정부기관 중에서는 건설교통부와 통계청, 정보통신부 등이 참여하는 것이 바람직하다. 그리고 부동산거래정보 검증기관을 구축하고 운영하는데, 건설교통부와 통계청, 정보통신부등의 정부기관이 참여하는 것은, 장기적으로 정부기관과 민간이 협력해서 부동산거래정보를 생산하고 이용하는 기반을 조성하는 일에도 도움이 된다. 부동산거래정보 검증기관 설립과 아울러 부동산거래정보 항목의 체계화와 내용의 표준화를 서둘러 이루어야 한다. 부동산거래정보 항목의 체계화와, 세부적으로 보면 수만 가지에 달하는 부동산거래정보를 일정한 항목을 기준으로 체계적으로 분류해야 한다는 뜻이다. 그리고 내용의 표준화란, 해당 부동산거래정보가 뜻하는 내용을 다른 정보와 비교가 가능한 상태로 표시되도록 만든다는 것이다. 이해를 돕기 위해 다음 장의 표를 예시하기로 한다.

부동산거래정보항목의 체계화란, 아래 표에서 보면 대분류, 중분

류, 소분류 등으로 나누는 것이고, 정보의 표준화란, 표시할 내용을 숫자 또는 대·중·소 등의 형태로 비교 가능하게 표시하도록 만드는 것을 뜻한다. 그리고 부동산거래정보의 항목을 체계화할 때, 다른 정보와의 비교가 용이한 필수 항목을 선정해야 한다. 그래서 이 필수항목을 기재하지 않고서는 정보의 등록이나 제공이 불가능하게 만들어야 한다. 이와 같은 방식으로 부동산거래정보의 항목을 체계화하고, 내용을 표준화시켜야 부동산거래정보의 상호 비교가 기계적인 방식으로 가능하다. 부동산거래정보를 기계적인 방식으로 비교할 수 있어야 정보의 오류나 진위를 검증하는 일이 수월하게 된다. 구체적인 내용은 본 연구의 범위를 벗어나 다루지 않겠다.

<표 5-1> 부동산거래정보 항목의 체계화와 내용의 표준화 예시

대분류	중분류	소분류	표시할 내용
가격 정보	지가	표준공시지가	원으로 표시
		개별공시지가	원으로 표시
	거래	최당매매가	원으로 표시
		융자금	원으로 표시
지역 정보	인구 정보	인구 수	숫자로 표시
		세대 수	총 세대 숫자로 표시
		전출입 현황	세대 수 또는 인구 수 숫자로 표시
	경제 정보	국가경제의 영향	대·중·소 또는 강·중·약 등으로 표시
		중심 산업	산업별 종사자 수 숫자로 표시
		업종별 업체 수	산업 분류별로 기업체 수 숫자로 표시
	소득	평균소득	전체 평균소득 금액으로 표시
		소득계층별 비율	소득금액 계층별 인구수 숫자로 표시
	교통	철도·전철 망	노선, 역 등 지도에 표시
		간선 도로망	지도 이용해서 표시
		버스 노선망	지도를 이용해서 표시
	공공시설	문화시설 현황	공연장 위치 표시, 전체 공연장 숫자 표시
		레요시설 현황	화수공방피라장·공원 레슬시설 위치
		편의시설 현황	백화점 위치 표시
	도시계획	도시기본계획	시가화예정지역 지도에 표시
		도시관리계획	도시계획시설 설치계획 설명
		지구단위계획	주요 행위제한 및 규제 사항
	주택	주택보급률	%로 표시
		아파트 수	숫자로 표시
		단독주택 수	숫자로 표시

출처 : 이양직(외), 부동산정보의 이론과 실무, 형설출판사, 2000.

2. 허위정보의 근절

현대사회에서 모든 경제활동의 기본은 신용이다. 일반 소비자가 신뢰할 수 없는 사람은 지속할 수가 없다. 때문에 부동산거래정보업체가 소비자들로부터 신뢰를 얻지 못한다면, 업계의 존립기반이 사라질 수도 있다. 그런데 현재 부동산거래정보업체가 제공하는 정보, 특히 매물정보가 매우 부정확하고, 심지어 허위매물정보인 경우가 많다는 소비자의 문제제기가 많다. 이는 곧 부동산거래정보업체 자체의 신용을 떨어뜨리는 문제다. 이 문제를 해결하지 않는다면 부동산거래정보업은 지속적으로 발전하기가 어렵다.

이처럼 허위매물정보가 발생하는 원인은, 부동산거래정보업체에서 제공하는 매물정보를, 실질적으로 중개업자나 직거래를 원하는 소비자가 직접 등록하고 관리하는 구조이기 때문이다. 즉, 부동산거래정보업체의 사이트에서 제공하는 정보업에도, 해당 업체에서는 실질적으로 아무런 관리를 하지 않고 있는 것이다. 게다가 중개업자나 직거래 소비자는 정확한 매물정보를 제공하고 성실하게 관리할 이유가 없다. 이들은 부동산거래정보업체의 사이트를 홍보용 목적으로 이용하기 때문이다. 그래서 이미 거래된 매물정보가 삭제되지 않고 남아서 허위매물정보가 되기도 하고, 에초부터 허위매물정보를 등록하는 경우도 생기는 것이다.

이 문제는 뒷 절의 부동산거래정보 검증기관의 설립으로 다소 해결되겠지만 허위정보 근절을 위해 부동산거래정보업체에서 하여야 할 방안에 대해 알아보도록 하겠다. 첫째는, 실질적으로 매물정보를 등록하고 관리하는 중개업자의 도덕성과 성실성을 증대하는 방안이다. 둘째로는, 업체에서 보유한 인력을 동원하여 매물정보의 정확성과 허위성을 직접 확인해서 정정하는 방법이고, 셋째는 둘째 방안과 병행해서 업체가 자체적으로 부정확한 매물정보와 허위매물정보를 제거하는 구조를 갖추는 것이다.

우선, 중개업자의 도덕성과 성실성을 높이는 구체적인 방안은, 정

확한 매물정보를 제공하고 성실하게 관리하는 중개업자에게 일정한 금전적 이익을 제공하는 것이다. 중개업자가 정확한 매물정보를 제공하고 성실하게 관리하지 않거나 허위매물정보를 제공하는 이유는, 정확한 매물정보의 제공과 성실한 관리에 대하여 아무런 금전적 보상이 없기 때문이다. 정확한 매물정보를 제공하고 성실하게 관리하는 것은 사실 업체가 할 일이다. 따라서 이 일을 하는 것에 대해서 응분의 금전적 보상을 하는 것이 정대 원리에 부합한다. 뿐만 아니라 매물정보를 제공하는 행위는 부동산중개활동의 하나이고, 중요한 부동산거래정보를 제공하는 것이므로 이에 대하여 경제적 보상이 수반되는 것은 당연한 일이다.

둘째 방안은, 업체의 직원이 소비자 입장에서 사이트에 등록된 매물정보 등록자에게 일일이 전화해서 확인하는 것이다. 이 방안은 대단히 수공업적이고 지루한 방법이다. 반면에 매물정보의 정확성과 허위성 여부를 관철하는 효과 면에서는 정확도가 높다. 이 방법으로 확인된 허위매물은 업체에서 직접 제거하면 된다.

셋째는, 부동산거래정보시스템에 등록된 매물정보를, 일관적으로 최초등록일로부터 10일 내지 15일이 경과하면 자동으로 삭제되거나 사용자들에게 보이지 않게 하는 것이다. 중개업자의 경우 정기적으로 매물정보를 신규로 등록하거나 수정을 하여야 하므로 상대적으로 허위매물정보를 힘들게 등록하려는 시도가 줄어들 것이다. 또한, 이미 거래된 매물을 중개업자가 힘들여 삭제해야 하는 번거로움을 줄여주게 되므로 일정한 효과가 기대된다. 이 방안은 이용할 경우에 전과의 중개업자가 정기적으로 매물정보 등록을 반복해야 한다는 부담은 발생하지만, 그 정도는 중개업자의 사업을 원활히 하기 위해서도 필요한 일이다. 즉, 이런 반복적인 매물정보 등록을 통해서 중개업자는 오히려 보유한 매물정보에 대하여 더욱 자세히 숙지할 수 있게 되고, 자신의 중개업무 현황을 쉽게 인지할 수 있게 된다.

현재도 허위정보를 제거하려는 노력으로, 일부 업체에서는 사이트의 매물정보를 구체적으로 보여주는 화면에 허위매물신고를 하는 콘텐츠를 설치하고 있다. 그런데 이 정도로는 부족하다. 왜냐하면 소비자들의 경우, 자신이 알아본 매물정보가 허위일 때, 이를 신고하는 추가적

인 노력을 하기보다는 그 사이트를 이용하지 않는 방법을 선택하는 것이 수월하기 때문에, 그 효과가 떨어진다. 그렇다고 소비자가 허위매물로 신고만 하면 즉시 사이트에서 해당 매물정보가 삭제되도록 시스템을 만들면, 악의적인 사람의 행위로 인하여 피해를 보는 매물정보 제공자가 발생할 수도 있다.

여기에서 제시한 세 가지 방안도 부정확한 매물정보를 수정하고 허위매물정보를 제거하는데, 효과 면에서 일정한 한계와 문제점을 가지고 있으나, 가능한 선의의 피해자가 발생하지 않도록 하는 방안으로서는 적합하다. 뿐만 아니라 업계 공동의 노력이 지지부진한 현재적 수준에서, 업계가 자체적으로 문제를 해결하고 소비자의 신뢰를 획득하기에는 적합한 방안이라고 하겠다.

3. 전문적인 부동산거래정보의 생산

부동산거래정보시스템이 발전하기 위해서 해결해야 할 중요한 문제가 바로 제공하는 부동산거래정보의 전문성을 확보하는 것이다. 제공하는 부동산거래정보의 전문성을 갖추는 방안은 두 가지가 있다. 하나는 말 그대로 부동산거래정보 내용의 질적 전문성을 확보하는 것이고, 다른 하나는 부동산거래정보시스템 이용에 차별화를 통해 전문성을 확보하는 것이다.

우선 부동산거래정보의 질적 전문성을 확보하는 방안이란, 전문적인 부동산활동에 필요한 정보의 항목과 내용을 생산·가공해서 제공해야 한다는 것이다. 앞에서도 말했듯이 현재는 거주할 주택을 매수하는 것도 전문적인 부동산투자활동이다. 그리고 부동산투자활동에서 가장 중요한 일은 투자 대상 부동산의 시장가격과 미래가치를 평가하는 것이다. 부동산의 미래가치를 평가하기 위해서는 해당 부동산 자체에 관한 정보만으로는 판단이 어렵다. 이와 관련하여 아파트 매물정보를 예로 들어 살펴보기로 한다. 투자의 관점에서 현재 인터넷에서 제공되는 아파트 매물정보에 부족한 내용들을 아래의 표로 제시한다.

<표 5-2> 아파트 투자 시 매물정보에 추가된 부동산정보

정보 분야	정보 항목	주요내용
(인근) 지역 정보	인구	* 지역 전체 및 인근지역의 인구수, 세대수, 연령별 인구수 * 최근 5년 사이의 인구 전출입 동향과 추세
	소득 수준	* 지역 전체 및 인근지역의 평균 소득수준과 계층별 비율 * 소득원의 종류
	지역 경제	* 국가경제가 지역에 미치는 영향 * 지역경제 기반과 지역 내 산업별 이동 동향 및 경기 동향 * 산업별 취업자 수
	교통망	* 간선도로망, 철도(전철)망, 버스 노선 망 * 향후 교통망의 변화에 관한 정보
	공공 시설	* 공공기관 현황 * 교육시설 현황(어린이집~대학) * 사회복지시설(예: 실버타운) * 문화시설 * 생활편의시설(예: 백화점) * 레요시설(예: 오페수직리장)
	도시 계획	* 지역 전체의 장단기 도시계획 * 인근지역의 용도지역지구 변경에 관한 정보 * 도시기반시설계획 * 인근지역 개발계획
	주택	* 단독주택과 아파트(공동주택) 비율의 현황과 동향 * 주택보급률 * 아파트 평형별 현황과 동향
국가 경제 정보	경기 동향	* 경제 전반의 동향 및 추세와 전망
	산업 동향	* 산업별 경기 동향 * 산업별 이동 상황
	개발 계획	* 간선도로 건설계획 * 신도시 개발계획 * 철도 및 전철 망 개발계획 * 산업단지 및 특수단지 개발계획
	부동산 정책	* 주택에 관한 조세정책 * 각종 규제정책(예: 주택거래신고지역, 개발제한구역 지정) * 주택의 공급에 관한 정책
	부동산 경기	* 부동산 시장의 동향과 추세 * 대 용도(주거, 상업, 공업)별 부동산 시장의 수급 동향

출처 : 김현웅, 인터넷 부동산정보업의 발전방안, 2006.

위 표에서 예시한 전문적 정보가, 어떻게 아파트에 대한 투자활동에 이용되는가를, 지역 및 인근지역[48]의 인구에 관한 정보를 예로 들어 살펴본다. 우선, 지역의 인구가 증명 또는 전입으로 증가하는 추세라면 해당 지역의 주택에 대한 수요가 늘어날 것이다. 이는 아파트 가격이 상승할 것이라는 관단의 근거가 된다. 반면에 지역인구는 증가하는데 인근지역의 인구는 감소하는 추세라면, 이는 해당 아파트에 대한 수요가 줄어든다는 정보다. 즉, 해당 아파트의 가격이 상승하기 어렵다는 관단의 근거가 된다.

한편, 같은 투자활동이라도 업무용 오피스텔에 투자하는 경우에는, 위 표에서 제시된 지역정보와 더불어 인근지역 오피스텔의 공실률과 수익률이 중요한 투자정보로 된다. 공실률은 임대용 오피스텔 투자의 수익을 가늠하는데 중요한 지표 중 하나로 공실률에 따라 수익률이 달라진다. 즉, 아무리 임대료 수준이 높다고 하더라도 공실률이 높으면 임대수익이 적게 되고, 공실률이 낮으면 수익률이 높아진다. 그리고 수익률이 아무리 높아도 급융비용과 투자에 소요되는 비용의 합계보다 적다면, 투자를 기피하게 된다.

관례시설이나 아파트 등을 개발해서 분양하는 경우에는 인근지역과 그 도시지역의 초기분양률이 중요한 지표가 된다. 즉, 초기분양률에 따라 사업의 성패가 좌우되는 것이다. 초기분양률이 높으면 그 사업의 성공가능성이 커지고, 초기분양률이 낮으면 실패할 가능성이 커진다. 뿐만 아니라 초기분양률을 포함하여 각종 건축물의 분양률에 관한 정보는 민간이 자율적으로 수요와 공급을 조정하는 지표로서도 대단히 중요하다. 또 이 분양률에 관한 정보는 정부에서 부동산정책을 수립하는데도 중요한 정보가 된다.

이상에서 설명한 것처럼, 전문성이 있는 부동산거래정보는 각종 부동산활동에 대단히 중요하다. 그리고 이에 필요한 전문적인 정보는, 현재의 부동산정보업 수준에서도 약간의 노력만 기울인다면 충분히 만

48) 여기서 지역은 일반적으로 시·군·구 등 지방자치단체 권역을 의미하고, 인근지역은 해당 부동산을 중심으로 반경 1~3km 범위에서 지형·지세나 간선도로, 하천 등으로 구분되는 구역을 뜻함.

들어낼 수 있는 정보들이다.

다음으로, 부동산거래정보업체의 전문성을 확보하기 위한 또 하나의 방안인, 부동산거래정보업체 사이의 차별화를 통한 전문성 확보는 지금 즉시 수행할 수 있는 방안이다. 부동산활동은 많은 전문분야로 구분할 수 있다. 부동산활동이 전문적인 영역으로 구분된다는 것은 부동산거래정보업체들이 차별화할 수 있는 기초가 된다. 예를 들자면, 부동산마케팅 분야 안에서도 상업용 건물(소위 '상가건물')의 마케팅 활동을 할 때와 아파트라는 주거용 건물의 마케팅 활동을 할 때는 주안점을 두는 부동산거래정보의 내용이 다르다. 상가건물의 마케팅에서는 건물 앞과 인근지역의 유동인구에 관한 정보와 업종별 업체의 분포에 관한 정보가 집중되는 상업지역으로 발전할 가능성에 관한 정보가 중요하고, 아파트 마케팅에서는 단지 자체 및 인근지역의 쾌적성과 생활 편리성에 관한 정보와 인근지역 및 지역의 장단기적인 발전성에 관한 정보가 중요하다. 이러한 정보들이 해당 부동산의 미래가치를 관단하는데 중요한 정보이기 때문이다.

부동산투자활동에서도, 아파트에 투자할 때와 오피스텔에 투자할 때도 중요하게 생각하는 관심정보의 내용에 차이가 있다. 즉, 아파트에 투자할 때는 미래가치와 현재의 사용가치를 관단하는데 필요한 정보가 중요시 되고, 오피스텔의 경우에는 현재 및 미래의 투자규혁 대비 수익률에 관한 정보가 중요시 된다. 물론 오피스텔에 대한 투자도 미래가치를 중심으로 투자하는 경우도 있으나, 현재의 일반적 부동산환상에서 그렇다는 것이다. 이처럼 전문적인 부동산활동에 따라 중요하게 고려되는 부동산거래정보가 다르다는 것은, 부동산거래정보업체 사이의 차별화를 현실화시킬 수 있는 준비가 이미 갖춰졌다는 것이다.

부동산거래정보업체 사이트를 방문해보면, 대동소이한 가운데서도 각 업체마다 몇부분 내용을 제공하는 분야가 있다. 즉, 부동산거래정보업체마다 특정한 분야에 대해서 장점과 경쟁력을 가졌다는 것이다. 예를 들자면 '부동산114'는 오피스텔에 관하여 수익성분석에 관한 정보까지 제공하고 있으며, '부동산뱅크'는 아파트 시세에 관하여 상대적으로 장기간 동안 축적한 시세정보를 가지고 있다.

이처럼 각 부동산거래정보업체가 가지는 장점을 중심으로, 전문적인 영역의 정보를 제공하는 방향으로 사이트 사이의 차별화를 꾀해야 한다. 그리고 사이트의 구성을 전문적인 부동산거래정보 제공분야를 중심으로 재편해야 한다. 현재 일부 업체에서 극히 미미한 수준에서 차별화 시도를 하고 있는데, 업계 전반으로 확대하고 그 진행속도를 높여야 한다. 부동산거래정보 사이트들이 서로 차별화되고 전문화되면, 소비자들은 더욱 신뢰를 갖고 해당 사이트를 방문하게 될 것이고, 이는 결국 각 회사에 도움이 될 것이다.

4. 차별화된 부동산거래정보의 유료화

부동산거래정보시스템을 통해서 제공하는 정보로 수익을 창출하기 위해서는, 제공하는 부동산거래정보의 내용이 질적으로 전문성을 갖춰야 하고, 이렇게 전문적인 부동산거래정보를 유료로 제공해면 된다. 이미 인터넷에서도 부동산문제에 관한 전문가와의 상담, 즉 구체적인 사안에 대한 권원질은 대부분 유료로 이루어지고 있으며, 시세에 대한 판단에 도움이 되는 과거 시세에 대한 데이터베이스도 유료로 제공하고 있다. 이는 전문성을 갖춘 부동산거래정보의 제공을 통하여 수익을 창출할 수 있는 기반이 이미 갖춰져 있다는 것이다. 문제는 어떻게 전문성 있는 부동산거래정보를 생산하고 가공해서 제공할 것인지에 달려있다. 이에 대해서는 앞에서 충분히 설명되었다.

전문적인 부동산활동에 활용할 수 있도록 생산되고 가공된 정보라면, 소비자들도 충분히 그에 대한 경제적 대가를 지불할 것이다. 우리나라의 부동산산업이 하루가 다르게 전문화되고 과학적이고 합리적인 부동산활동이 일반 소비자들에게도 보편화되는 현실은 전문성을 갖춘 부동산거래정보의 유료제공 사업의 발전을 보장할 기반이라고 하겠다. 특정 정보를 유료로 제공하고 있는 현실은, 전문적인 부동산거래정보의 유료화 가능성을 입증하고 있다.

물론, 유료 제공이 가능한 전문적인 부동산거래정보의 내용을 어

느 부분까지로 할 것인지, 전문적인 부동산거래정보는 어떻게 표준화하고 체계화할 것인지 등 몇 가지 문제에 대한 구체적인 준비는 필요하다. 부동산시장이 발전할수록, 부동산 산업이 발달할수록, 전문적인 부동산거래정보의 필요성은 더욱 증대되고, 그 수요도 증가하게 된다. 따라서 부동산거래정보업체가 제공하는 부동산거래정보의 전문성 확보는 시급한 일이다. 무엇보다도 전문성을 갖춘 부동산거래정보의 제공사업은 곧 바로 유료화할 수 있는 사업이고, 이는 곧 부동산거래정보업체가 지속적으로 발전할 수 있는 기반이다.

여기서는 유료 정보제공의 방법에 대하여 간단히 알아보기로 한다. 전문성 있는 부동산거래정보를 유료화의 방법으로는 두 가지가 있다. 하나는 유료회원가입을 받아서 모든 유료정보를 이용하게 하는 방식이고 다른 하나는 건별로 일정한 요금을 부과하는 방식이다. 초기에는 일정한 연회비를 받고 모든 유료정보를 제공하는 방식이 좋을 것이라 생각되고, 향후에 건별로 요금을 부과하는 방식으로 전환하는 것이 유료화를 정착시키는데 더 좋을 것이다. 이에 관해서는 좀 더 구체적인 별도의 연구가 필요하다.

제 6 장 결 론

이상의 연구를 통해서 우리 나라의 발전된 IT기술은 부동산부문에도 큰 영향을 주어, 인터넷을 통해 부동산관련 정보를 얻고 있는 수요자를 크게 증가시키고 있다. 이러한 상황에서 현재 운영 중인 부동산거래정보시스템이 제도적·관리적 측면에서 몇 가지 문제를 안고 있음을 확인하였다. 이와 같은 문제를 개선하여 최적의 부동산거래정보시스템을 도출 및 정착하기 위해 다음과 같은 방안을 제시하고자 한다.

첫째, 전속중개계약제도가 정착 및 확대 실시되어야 한다. 그래야만 중개업자들이 안심하고 자신의 물건을 온라인상에 공개할 것이기 때문이다. 일반중개계약제도는 부동산거래질서를 혼탁하게 만드는 한 요인이므로 사장되도록 만들어야 한다. 이는 부동산정보업의 발전만을 위한 방안이 아니라, 부동산시장의 투명성과 공정성을 증진시키는 방안으로서, 부동산업계 전체의 발전과 나아가 정부의 부동산정책을 효과적으로 추진하기 위해서도 필요하다.

둘째, "부동산정보업의 육성 및 부동산정보의 관리에 관한 법률"을 제정하여야 한다. 이 법의 취지와 목적은 반드시 부동산정보업의 발전을 촉진하기 위한 것이어야 한다. 그리고 이 법에 부동산정보검증구조에 관한 내용을 담아야 하고, 나아가 민간과 정부가 협력해서 부동산거래정보를 생산·가공해서 유통시키는 방안에 관한 내용도 담아야 한다. 이러한 제도의 개선이 우선은 부동산정보업에 좋은 영향을 미치는 것은 물론, 궁극적으로 부동산시장을 투명하고 공정하게 육지하는데 중요한 역할을 하게 된다. 부동산정보업의 발전은 정부가 부동산정책을 수립하는데도 도움이 되는 일이다. 따라서 부동산정보업에 관한 법과 제도의 개선은 정부가 적극 나서야 할 사안이라고 하겠다.

셋째, 정부에서 제공하는 부동산통합정보시스템과 연동되어야 한다. 건교부와 한국토지공사의 부동산관련 시스템들과 연동하여, 한 시스템에서 부동산공급자는 매물정보를 등록하고, 부동산수요자는 등록된 매물을 검색하여 중개업자를 통해 거래를 하고, 중개업자는 거래내역을

신고하고, 온라인으로 등기신청을 함으로써 모든 업무를 ONE-STOP으로 처리한다.

넷째, 부동산거래정보 검증기관을 설립하여야 한다. 부동산거래정보 검증기관은 부동산정보업계 공동의 신뢰를 받는 대표기관과 다른 전문 부동산업계의 대표기관 및 정부의 관계기관이 공동으로 구축하고 운영해야 한다. 특히 업계의 대표기관은 부동산정보를 이용하여 영리를 추구하는 것이 배제된 기관이어야 한다. 또한, 부동산거래정보 검증기관을 구축하기 위해서는 우선적으로 부동산거래정보의 항목을 체계화시키고 내용을 표준화시켜야 한다는 점도 분명히 하였다. 즉, 부동산거래정보를 비교 가능하도록 만들어야 한다는 것이다. 한편, 현재의 수준에서 정보를 수집하는 과정에서 중개업자에게 일정한 경제적 보상을 제공하고, 그에 걸맞게 도덕성과 성실성, 그리고 책임성을 강화하는 방안도 필요하다는 점을 제시하였다.

다섯째, 허위정보 및 부정확한 정보를 근절하여야 한다. 이를 위해서는 정확한 매물정보를 제공하고 성실하게 관리하는 중개업자에게 일정한 경제적 보상을 함으로써 그 도덕성과 성실성 그리고 책임성을 증진하는 방법이 있다. 현재 수준에서 업체의 자체 역량으로 매물정보를 입력이 확인하는 방법과 매물등록원로부터 일정기간 기준으로 모든 매물정보를 일률적으로 삭제하는 방법도 있다.

여섯째, 전문적이고 체대로 된 부동산정보를 생산·가공해서 제공하여야 한다. 전문적인 부동산정보를 생산·가공하기 위해서는 **첫째,** 부동산거래정보 내용의 질적 전문성을 확보하는 것이고, **둘째,** 부동산거래정보업체들 사이에 차별화를 통한 전문성을 확보하는 것이다.

마지막으로 부동산거래정보를 유료화해야 한다. 부동산거래정보시스템으로부터 제공받은 정보도 수익을 창출하기 위해서는 그만큼 가치있는 부동산정보를 생산·가공해서, 유료회원들만을 대상으로 제공하여야 한다. 또는 각 정보마다 일정한 비용을 받고 제공하는 방법도 있다.

이러한 제도 및 시스템의 개선이 부동산거래정보업에 좋은 영향을 미치는 것은 물론, 궁극적으로 정부의 부동산정책을 수립하는데도 도움이 될 것이다. 정부에서도 부동산거래정보업에 관한 법과 제도의 개선

에 적극 나서야 할 때이고, 이러한 노력으로 부동산산업이 한 단계 도약할 수 있는 근거을 마련하였으면 한다.

이 연구는 그러한 목적에서 수행된 것이며, 그 해결책을 제시한 것이다. 그리고 관련 법률 및 부동산거래정보의 항목을 체계화·표준화시키는 문제와 정부에서 구축한 시스템과의 통합에 대해서는 충분히 설명되지 못한 점이 있으나, 이 연구가 앞으로 부동산거래정보시스템이 발전해 가는데, 나아가 부동산산업이 발전하는데 작은 도움이 된다면 더 없는 영광이 될 것이다.

참고문헌

1. 단행본

김부원(외), (전략경영시대의 CEO)부동산중개업, 형설출판사, 2003

김현수·차현영·안경근 공저, 부동산학개론, 법문사, 2000

안문석, 정보체계론[제5판], 학현사, 2004

안경근, 부동산학개론[제3판], 법문사, 2005

이창석(외), 부동산정보의 이론과 실무, 형설출판사, 2000

이태교·안경근 공저, 부동산마케팅, 법문사, 1997

이태교, 토지정책론, 법문사, 2006

2. 학위논문

김연웅, 인터넷 부동산정보업의 발전방안, 아주대학교 공공정책대학원, 2006

백광구, 부동산거래 정보망 제도에 관한 연구, 건국대학교 행정대학원, 1996

손원식, 인터넷 부동산정보제공 업체들의 마케팅전략에 관한 연구, 건국대학교 대학원, 2004

안재금, 부동산전자상거래의 응용에 관한 연구, 건국대학교 행정대학원, 2001

이건국, 효율적인 부동산거래를 위한 인터넷 웹사이트 구축방안연구, 건국대학교 국제대학원, 2000

최인섭, 인터넷 부동산 서비스 품질이 마케팅 성과에 미치는 영향에 관한 연구, 건국대학교 대학원, 2006

3. 기타

구동회·양승철, "부동산서비스업발전방안 연구", 한국감정평가연구원, 2002

김원희, "종합부동산 서비스업 육성방향에 관한 연구", 국토연구원, 1998

류해웅, "부동산중개제도의 개선방안 연구", 건설교통부, 1999

박 철·박성규 공저, "부동산가격의 변동요인 분석과 전망 연구", 한국감정평가연구원, 2002.

유경기(외), 「전자정부구현정책연수보고서」, 대한민국 정책연수단, 1998

이상영, 국토연구 제10권 제3호, 한국토지공사, 1999

이창석, "부동산중개업의 시장개방에 따른 대응전략", 국토개발연구원, 1996

장경희, "서울시 주택정보망 구축방안", 서울시정개발연구원, 2001

최인섭(외), "부동산서비스와 거래의 선진화 방안", 건설교통부 한국건설기술연구원, 2001

-----, 「부동산용어대사전」, 한국감정평가협회, 한국부동산연구원, 2006

, "2005년 하반기 정보화실태조사 요약보고서", 한국정보진흥원, 2007

Federal Trade Commission Staff Reports, "The Residential Real Estate Brokerage Industry", (Los Angels : Regional Office Staff Report, December 1983),

4. 인터넷 웹사이트

http://www.korean.go.kr/ 국립국어원

http://www.idckorea.com/ Idc Korea

http://secondlife.com/ Secondlife

http://rtms.moct.go.kr/home.do 건설교통부 부동산거래관리시스템

http://www.koreis.co.kr/ 한국토지공사 부동산종합정보시스템

http://www.piaso.com/ 피아소

http://www.kapanet.co.kr/ 한국감정평가협회

http://www.kria.or.kr/ 한국부동산정보협회

http://www.neonet.co.kr/ 부동산뱅크

http://www.serve.co.kr/ 부동산써브

http://www.rtou.com/index.jsp 부동산투유

http://www.uniasset.com/ 유니에셋

http://www.joinsland.com/ 조인스랜드

http://www.re-first.com/ 부동산퍼스트

http://www.r114.co.kr/ 부동산114

http://www.mkland.co.kr/ MK랜드

http://www.drapt.com/ 닥터아파트

http://www.speedbank.co.kr/ 스피드뱅크

http://www.dongaplus.com/ 부동산플러스

http://www.dongaplus.com/ 탠커뮤니티

http://www.ret.co.kr/ 부동산테크

http://www.newstar.co.kr/ 뉴스타부동산

http://r79.com/index.asp/ 부동산친구

http://www.re4u.co.kr/ 부동산레이다

http://www.koreanbrokers.com/ The Korean Real Estate Brokers Association of U.S.A

http://www.realtor.com/ National Association of Realtors

http://www.sfkoutori.or.jp 일본 수도권부동산공정거래협의회

http://www.fdj.com/ 不動産情報パノラマ

http://www.fudousan.or.jp/ 不動産ジャパン

http://www.mls.ca/ The Canadian Real Estate Association.

ABSTRACT

A Study on Problem and Improvement of Real Estate Trade Information System

Kim, Gi-Ho
Major in Real Estate
Development and Management
Graduate School of Real Estate
Hansung University

This study analyzes the real estate trade information system for facing information of real estate market and paradigm of new real estate market, and these system have some problems as the result. To show and settle down the best real estate trade information system, the problems like following must be solved.

First, exclusive agency listing has to be settled down and started widely. And then real estate agents will open their real estate on on-line. The normal listing system must be disappeared because it is the reason of unclear real estate trade rule. This is also the plan for development of real estate information business, the plan for increasing the clarity and fairness of real estate market, so it is needed for development of the whole real estate business area and also for the effect propulsion of the national real estate policy.

Second, the law about upbringing of real estate information business and management of real estate information has to be established. The purport and the purpose of this law must be for helping real estate information business. And this law has to contain the contents about real estate information proving structure and the contents about the plan that produced & processed and circulates the real estate trade information of the government and people together. This improvement of system effects real estate business nicely and takes an important role to continue the real estate market clarity and fairly. The development of real estate information business is helpful for government to establish the real estate policy. According the improvement of the law and the system of the real estate information business is the first private plan that the government has to launch aggressively.

Third, the united real estate information system produced by the government has to be geared. Every services is done in one-stop. The real estate producer registers the estate information in one system after gearing with the real estate system of the MOCT(Ministry of Construction & Transportation) and Korea Land Corp., real estate buyer, and trades with real estate agent and explores the registered estate, real estate agent states the trade contents and applies registration one-stop.

Fourth, the real estate trade information proving organ has to be constructed and managed. The real estate trade information proving organ has to manage with the representative organization which has trust by all real estate information business. Especially the representative organization has to be the organization which doesn't pursuit the profit by using real estate information. And also, first of all items of the real estate trade information has to be systemized and standardized the contents to construct the real estate trade information proving organ. That means the real estate trade information has to be made to be possibly compared. And the other side, this suggested the reward to real estate agent in process collecting information at present level and the necessity of plan forcing responsibility. Beside internet real estate trade information company has to launch the professional real estate market reacher business and use the real estate agent as reacher.

Fifth, falsehood information and uncertain information have to be exterminated. For this there is the way that improves the morality, sincerity and responsibility by reward financially to the real estate agent who manages sincerely and supplies the certain estate information.

Sixth, the real estate information which is produced & processed professional and right has to be suggested. To produce & process the professional real estate information, there are two ways. One is using the real estate information which is produced in the government and each organization. The other is internet real estate information company produces and processes through the direct market reaches.

Last the real estate trade information has to be paid. To make a profit by the information produced & processed by the real estate trade information system, it has to produced to the members who pays or it can be produced by taking the cost in each information.

The improvement of these institution and system effects in good ways to the real estate trade information business and takes an important role to clarity and maintain the real estate market. The development of the real estate trade information business is helpful for the government to establish the real estate policy. Therefore the improvement of the law and institution about real estate trade information business is the private plan which the government has to launch aggressively. In this point the real estate trade information system is the plan which can level up.

This study is achieved in those purposes and said that if the professional and right real estate information has to be produced after produced & processed, geared with the system of the government, the real estate trade information system could be developed one-stop. This study has some missing points. It couldn't suggest the detail ways about systematization and standardization the real estate information item and paid the professional real estate information. But if this study can by a little helpful to development the real estate trade information system in the future and development of the real estate business, it could be a big honor.