



저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

碩士學位論文

商業用 不動產 投資 컨설팅
需要者 特性에 관한 研究

2011年



HANSUNG
UNIVERSITY

漢城大學校 不動產大學院

不動產開發 및 管理專攻

慶 國 顯

碩士學位論文
指導教授 白城浚

商業用 不動産 投資 컨설팅
需要者 特性에 관한 研究

A Study on Characteristics of Investment Consulting
Consumers for Commercial Real Estate

2010年 12月 日

漢城大學校 不動産大學院

不動産開發 및 管理專攻

慶 國 顯

碩士學位論文
指導教授 白城浚

商業用 不動産 投資 컨설팅
需要者 特性에 관한 研究

A Study on Characteristics of Investment Consulting
Consumers for Commercial Real Estate

위 論文을 不動産學 碩士學位 論文으로 提出함

2010年 12月 日

漢城大學校 不動産大學院

不動産開發 및 管理專攻

慶 國 顯

慶國顯의 不動産學 碩士學位論文을 認准함

2010年 12月 日

審査委員長 _____ (印)

審査委員 _____ (印)

審査委員 _____ (印)

국문초록

商業用 不動産 投資 컨설팅 需要者 特性에 관한 研究

漢城大學校 不動産大學院

不動産學科 慶 國 顯

指導教授 白 城 浚

사회 구조적 변화에 따라 부동산 투자는 자본소득에서 운영소득이 중심이 되는 투자 환경으로 변하고 있다. 자본 소득이 중심이 되는 환경에서의 부동산 투자 컨설팅은 주로 공급자 측인 개발 사업에서 진행이 되었다. 그러나 운영소득이 중심이 되면서 수요자인 일반 투자자들을 위한 1:1 투자 컨설팅의 필요성이 지식 정보화 사회의 발전과 더불어 부동산 업계에 중요하게 부각되고 있다. 더군다나 컨설팅은 지역 전문가로서 활동하는 중개업과는 다르게 부동산 상품에 대한 특정 전문가들이 참여하는 것이므로 컨설팅을 수행하는 컨설턴트들은 수요자들의 특성이 어떠한 것인지 알아야 컨설팅에 대한 접근을 할 수 있는 것이다. 이러한 관점에서 부동산 유통업으로 새롭게 다가 올 컨설팅업의 발전을 위하여 수요자들의 특성을 연구 조사하는 것은 매우 가치 있는 연구라고 볼 수 있다.

본 연구는 상업용 부동산 투자를 하고자 하는 투자자들을 대상으로 한 수요자 특성을 연구한 최초의 연구라는 점에서 또 다른 의미가 있다고 본다.

본 연구의 목적은 상업용 부동산 투자에 대한 수요자 특성에 대한 인식을 조사함으로써, 수요자들이 어떠한 시각으로 상가 투자를 바라보며, 의사 결정과정에서 나오는 어려움이 무엇인지 주어진 현상으로서 파악하여 보고자 하는 실증적 분석이다. 이는 향후 부동산 컨설팅 업계에 진출할 수

많은 부동산 전문가들에게 바람직한 비즈니스 접근 모델을 스스로 정립할 수 있게 해 줄 것이다.

실증분석을 위하여 설문조사를 하였으며, 설문 문항은 총 58개의 문항을 만들었으며, 일반 부동산 투자에 대한 의식을 파악하고자 26문항, 상가 투자에 대한 의식을 파악하고자 32문항을 질의하였다. 조사 연구에 사용된 설문지는 총 132건으로 일반인 63건, 전문가 31건, 예비 투자자 38건이다. 그리고 58문항을 22개 항목으로 분류하여 일반인, 전문가, 예비 투자자들 간의 비교 분석하였다.

수집된 자료는 SPSS/WIN ver 12.0프로그램을 사용하여 전산통계 처리하였으며, 빈도분석, 카이검정을 실행하였다. 유의수준 $p < 0.05$, $p < 0.01$, $p < 0.001$ 에서 검증하였다. 조사대상자의 일반적 특성을 측정하기 위해 응답수, 백분율(%)과 평균, 표준편차와 같은 기술통계방법을 실시하였다.

마지막으로, 각 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 살펴보기 위해 카이검정을 실시하였다.

컨설팅을 위한 수요자 특성 및 현상에 대한 결과를 요약하면 다음과 같다.

실제 상가투자를 하고자 하는 투자자들은 다음과 같은 일반적 특성을 현상으로 가지고 있다.

첫째. 경제적 여건을 갖추고 있는 중산층 이상이다.

둘째. 40대 이상부터 본격적으로 상가 투자에 관심을 갖는다.

셋째. 부동산 투자에 대한 경험과 지식은 부족하다.

넷째. 상가 투자는 일반 부동산 투자보다 좋은 물건을 찾기가 어렵다고 생각하고 있다.

다섯째. 상가 투자 검토 1순위는 수익률에 대한 타당성 검토이며, 최소한의 요구 수익률은 6%이다.

여섯째. 상가 투자 대상은 근린상가와 중심상업지가 투자성이 있다고 생각한다.

일곱째. 상가 투자 목적은 시세 차익이 아니라 운영 수익에 있다.

실제 상가 투자를 하는 투자자들은 의사 결정과정에 대하여 다음과 같은 현상을 가지고 있다.

첫째. 투자의 책임은 본인에게 있다고 생각한다.

둘째. 미래가치의 불안으로 인하여 적절한 투자 금액인지 판단을 어려워하고 있다.

셋째. 상권의 변동가능성에 의한 수익률 불확실성이 의사결정의 위험요인으로 보고 있다.

넷째. 투자성만 확보되면 위험을 감수할 의사는 있다.

다섯째. 신규 분양 물건을 투자 물건으로 더 많이 검토하고 있다.

여섯째. 전문가의 도움을 받아 의사결정을 하기 보다는 혼자서 결정하는 경우가 더 많다.

일곱째. 전문가에게 자문을 받아 의사 결정을 하고자 한다.

실제 상가 투자를 하는 투자자들은 투자 컨설팅 인지에 대하여 다음과 같은 현상을 가지고 있다.

첫째. 투자 컨설팅에 대해서 긍정적인 시각을 갖고 있다.

둘째. 부동산 전문가라는 사람들에 대한 신뢰가 별로 없다.

셋째. 특정분야에 대하여 전문적이고 실전 경험이 있어야 하며, 직업에 대한 책임감이 있는 사람을 전문가로 인정하고 있다.

넷째. 투자 컨설팅을 통한 의사 결정시 투자 손실에 대한 책임은 컨설팅업체도 일부 있다고 생각하고 있다.

다섯째. 컨설팅 수수료를 1%이상 지불할 의사가 있다.

향후 본 연구를 통하여 얻은 결과물인 실증적 연구 및 특성 분석에 대하여 항목별 및 세부적으로 더 깊이 있는 연구가 진행되어야 할 것이다.

목 차

제 1 장 서론	1
제 1 절 연구의 배경 및 목적	1
1. 연구의 배경	1
2. 연구의 목적	4
제 2 절 연구의 대상 범위 및 방법	5
1. 연구의 대상 범위	5
2. 연구의 방법	6
제 2 장 이론적 고찰	9
제 1 절 투자 시장 환경의 변화	9
1. 투기 시장에서 투자 시장으로 변화	9
2. 역동적 사회에 비역동적 사회로 변화	12
3. 부동산 투자 수요자들의 행동 요인	14
제 2 절 상업용 부동산 투자 이론	16
1. 리스크와 투자 타이밍의 관계	16
2. 상권과 임대료의 변화 관계	18
3. 상업용 부동산 수익률의 변화 요인	20
4. 창업시장과 투자 시장의 관계	22
제 3 절 투자 컨설팅에 대한 이론	24
1. 부동산 투자 컨설팅에 대한 의의	24
2. 투자 컨설팅 구성 내용	26
제 4 절 선행 연구 고찰	28
1. 선행 연구 고찰	28
2. 선행 연구와의 차별성	32
제 3 장 실증적 연구 분석	33

제 1 절 실증 연구의 개요	33
1. 조사 목적, 내용	33
2. 조사 응답자의 특성	34
3. 분석 방법	35
제 2 절 실증 연구의 구성	36
I 상가 투자자의 일반적 특성 요인 연구	36
1. 전체 수요자 대상 분석	36
2. 연령대별 분석	37
3. 소득에 따른 분석	38
4. 부동산 투자 상품에 대한 분석	39
5. 아파트 가격 거품에 대한 인식 분석	41
6. 부동산 투자 목적에 대한 분석	43
7. 부동산 보유 현황 및 자산에 대한 분석	45
8. 부동산에 대한 지적 수준에 대한 분석	47
9. 상가 투자에 대한 인식 분석	49
10. 상가 투자 목적에 대한 분석	54
11. 수익률에 대한 인식 분석	55
II 상가 투자자들의 의사 결정 과정의 특성 요인 연구	57
1. 부동산 구매 의사결정 과정에 대한 분석	57
2. 투자 위험 감수에 따른 투자 상가 종류 인지 분석 ..	60
3. 투자 물건 정보 취득 경로에 대한 분석	61
4. 투자 위험에 대한 투자자들의 인지 분석	63
5. 투자자들의 불안 요인 분석	65
III 상가 투자자들의 투자 컨설팅 인지 특성 요인 연구	68
1. 중개업에 대한 인식 분석	68
2. 컨설팅업에 대한 인식 분석	69
3. 컨설팅 수수료에 인식 분석	71
4. 부동산 전문가에 대한 인식 분석	73
5. 컨설턴트들의 책임에 대한 투자자들의 인식 분석	75

6. 컨설턴트들의 자격에 대한 투자자들의 인식 분석	76
-----------------------------------	----

제 4 장 결론	80
-------------------------	-----------

제 1 절 연구결과의 요약과 시사점	80
-----------------------------	----

1. 투자자들의 일반적 특성 분석	80
--------------------------	----

2. 투자자들의 의사 결정 과정에 대한 특성 분석	83
-----------------------------------	----

3. 투자자들의 투자 컨설팅 인지에 대한 특성 분석	86
------------------------------------	----

제 2 절 연구의 한계점 및 미래 연구방향	89
---------------------------------	----

【참고문헌】	90
---------------------	-----------

【부 록】 설문지	93
------------------------------	-----------

ABSTRACT	108
-----------------------	------------



【 표 목 차 】

[표 1] 투자 수익률(%) 추세	20
[표 2] 조사 응답자의 특성	35
[표 3] 투자의 책임은 본인에 있다고 생각 여부에 따른 응답자 구분의 차이	36
[표 4] 연령대에 따른 응답자 구분의 차이	37
[표 5] 연 총소득에 따른 응답자 구분의 차이	38
[표 6] 부동산 투자 상품에 대한 분석	40
[표 7] 아파트 가격 거품에 대한 인식 분석	42
[표 8] 부동산 투자 목적에 대한 인식 분석	44
[표 9] 부동산 보유 현황 및 자산에 대한 분석	46
[표 10] 부동산에 대한 지적 수준에 대한 분석	48
[표 11] 상가 투자에 대한 인식 분석 - 1	50
[표 12] 상가 투자에 대한 인식 분석 - 2	52
[표 13] 상가 투자에 대한 인식 분석 - 3	53
[표 14] 상가 투자 목적에 대한 분석	54
[표 15] 수익률에 대한 인식 분석	56
[표 16] 부동산 구매 의사 결정 과정에 대한 분석	59
[표 17] 투자 위험 감수에 따른 투자 상가 종류 인지 분석	60
[표 18] 투자 물건 정보 취득 경로에 대한 분석	62
[표 19] 투자 위험에 대한 투자자들의 인지 분석	64
[표 20] 투자자들의 불안 요인 분석 - 1	66
[표 21] 투자자들의 불안 요인 분석 - 2	67
[표 22] 중개업에 대한 인식 분석	68
[표 23] 컨설팅업에 대한 인식 분석	70
[표 24] 컨설팅 수수료에 대한 인식 분석	72
[표 25] 부동산 전문가에 대한 인식 분석	74

[표 26] 컨설턴트들의 책임에 대한 투자자들의 인식 분석	75
[표 27] 컨설턴트들의 자격에 대한 투자자들의 인식 분석 - 1	77
[표 28] 컨설턴트들의 자격에 대한 투자자들의 인식 분석 - 2	79

【 그림 목 차 】

[그림 1-1] 연구 흐름도	8
[그림 2-1] 매수자의 시장위험과 가치	17
[그림 2-2] 상가 임대료 결정 요인	19
[그림 2-3] 부동산 시장의 구조	22
[그림 3-1] 컨설팅 구성 내용에 대한 단계 흐름도	27
[그림 3-2] 투자시장과 창업시장의 분류	32



제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 배경 및 목적

1. 연구의 배경

현재 우리나라는 부동산 투자의 큰 흐름의 변화는 자본이득(capital gain)에서 운용수익(income gain)으로 변화하는 시대이다. 자본이득 즉 매매차익이 부동산 투자의 목적이었던 과거사회는 고도성장을 배경으로 국가 산업 성장의 축을 이루는 산업화, 도시화, 역동적 사회였다. 시대적으로 강하게 추진되었던 이러한 도시개발이라는 국가 개발 정책의 흐름에 따라 “부동산 불패 신화”가 국민들의 정서에 깊이 각인이 되었으며, 합리적이고 과학적인 부동산 투자가 아니라 단기기간의 매매차익을 보는 투기적인 성격의 부동산 투자가 이루어졌다. 즉 “매매차익을 얻는 것이 투자의 주된 목적이었고 운용 수익은 별다른 관심의 대상이 아니었다.”¹⁾ 따라서 이 시대의 부동산 투자라고 하면 아파트로 대변되는 주거용 부동산과 토지에 대한 투자가 중심이었다.

그러나 IMF의 국가적 금융위기를 지나면서 지식 서비스 산업 발전이 국가 경제의 축을 이루게 되었다. 서비스산업, 지식 정보화 사회의 변화와 더불어 고령화 사회로 진입하는 비 역동적 사회가 되었다. 사회의 변화와 더불어 운용 수익이 부동산 투자의 중심이 되면서 상업용 부동산이라고 할 수 있는 수익형 부동산에 대한 국민들의 관심이 늘어나고 있다. 부동산에 대한 법규나 정책에서 자유롭지 못한 일반 부동산과 자유로운 수익형 부동산에 대한 투자 접근은 본질적으로 다를 수밖에 없는 것이다. 그러나 대부분의 예비 투자자들은 수익형 부동산에 투자 하고자 하면서 지난 수십년 동안의 경험적 사고에서 벗어나지 못하고 있다. 따라서 산업사회에서

1) 민태욱(2010), 『부동산조세법』 서울 부연사 p265

처럼 단기간의 매매차익을 노리고 부동산 투자하는 투기적 투자 형태를 보여주고 있다.

고도성장 사회, 산업사회, 도시 개발 사회를 압축성장이라고 한다. 이러한 압축 성장 사회에서 늘 수요가 공급을 초과하였기 때문에 부동산 컨설팅이라고 하는 직업현상은 비교적 적은 땅에 대한 최유효 이용 내지 개발안에 한정된 자문인 경우가 많다.²⁾ 그래서 투자 컨설팅에 대한 많은 연구자료들이 있지만 이러한 연구 자료들은 주로 공급자 측면에서 연구된 자료들이다. 지금은 그 반대의 현상이 일어나고 있다. 이러한 경향은 “그냥 만들어서 판다.”가 아니라 “팔릴 수 있는 물건을 만들어 판다.”³⁾ 라는 것이다. 따라서 이제는 수요자 즉 부동산 상품을 구입하고자 하는 투자자들에게 전문적인 1:1 맞춤 투자 컨설팅이 필요하게 되었다. 이러한 중요성을 알고 은행의 프라이빗뱅킹(PB) 시스템이 있지만 이는 고액의 금융 자산가들로 한정되어 있으므로 실제 부동산 투자를 하는 대대수의 국민들과는 동떨어진 투자 컨설팅 시스템인 것이다.

과거의 매매차익이 중심이 되던 시대에는 늘 부동산의 가치가 상승하기 때문에 수요자 측면의 부동산 투자 컨설팅의 중요성은 그리 부각되기 어려웠다. 그러나 운영수익이 중심이 되는 부동산 투자 시장에, 특히 상업용 부동산 투자 시장에서는 개별적인 투자 물건에 따라 투자 타당성이 있는지 없는지에 대한 투자 컨설팅의 필요성이 더욱 더 중요시 될 수밖에 없다. 이제는 지역 부동산 전문가가 투자자들에게 필요한 것이 아니라 특정 부동산 상품에 대한 부동산 전문가들이 투자자들에게 필요하게 되었다. 따라서 전문적인 투자 컨설팅을 통하여 합리적인 투자 결정을 하는 것이 바람직한 부동산 유통시장의 한 축을 이루어 질 것으로 본다. 그럼에도 불구하고 부동산 업계에 종사하는 많은 컨설팅 업체 혹은 유통업의 한 축으로 이루고 있는 부동산 중개업소에는 컨설팅이 아닌 단순한 중개 업무를 비즈니스 모델로 할 뿐만 아니라, 특정 지역에서의 부동산 물건을 취급하는

2) 최남식(1999), 부동산 투자 상담업에 관한연구, 인하대학교 행정대학원 석사논문, p123

3) 이태교, 안정근 (2006), 『부동산마케팅』, 서울 법문사, p15

중개업이라고 하는 업무상의 한계로 인하여 이러한 투자자들의 니즈를 충족시켜 주지 못하고 있다.

부동산 컨설턴트들이 갖추어야 할 조건으로 업무에 대한 전문적인 지식과 풍부한 경험이라고 한다.⁴⁾ 그런데, 지식이라고 하는 것은 학업을 통하여 습득할 수 있지만, 경험이라고 하는 분야는 오랜 시간동안 특정 분야에서 수많은 투자자들과의 상담을 통하여서 습득된 직/간접적 경험이 있어야 하는 것이다. 그러나 현실적으로 수많은 부동산 전문가들이 개발공급측면에서의 경험을 갖추고 있지만, 투자 수요인 투자자들에 대한 컨설팅 경험은 극히 미약한 것이 현실이다. 투자 행위를 하는 주체는 투자자이다. 따라서 개별성이 강한 상업용 부동산의 특성과 함께 투자자의 투자 성향이나 목적들이 다 다르기 때문에 투자 컨설팅을 해주어야 하는 전문가들은 실제 투자에 대한 직/간접적인 경험이 없다면 의뢰인의 이익을 극대화하기 위하여 존재하는 컨설팅 본연의 목적을 이루기 힘들 것이다.

공급이 아닌 수요자측면의 투자자들에게 1:1 맞춤 투자 컨설팅에 많은 관심을 갖고 있는 본 연구자가 연구를 하게 된 배경은 이러한 관점에서 시작한 것이다. 정리하여 보면 “사회 구조적 변화에 따라 부동산 투자는 운영 수익이 중심이 되고 있기 때문에 공급자가 아닌 수요자 중심의 1:1 투자 컨설팅이 필요하게 되었다. 이러한 컨설팅의 필요성에 따라 부동산 중개업이라는 지역 전문가들보다는 상품 전문가로서 자리매김하는 부동산 컨설턴트들의 역할이 중요한 시대가 되었고, 부동산 컨설턴트들이 갖추어야 할 요건으로서 지식과 경험이 중요한데, 상업용 부동산에서 강하게 작용하는 개별성이라는 특성으로 인하여 경험이라고 하는 것은 일시적으로 갖출 수가 없다. 따라서 투자 컨설팅이라는 시장의 니즈에 부동산 전문가들이 제대로 다가서지 못하고 있다. 따라서 수요자들의 특성에 대한 현상 분석을 통하여 바람직한 투자 컨설팅 접근 방안을 정립할 필요가 있다.”라는 것이다.

4) 이창석 (2007), 『부동산 컨설팅』, 형설출판사, p7

2. 연구의 목적

본 연구는 상업용 부동산 투자에 대한 수요자 특성에 대한 인식을 조사함으로써, 수요자들이 어떠한 시각으로 상가 투자를 바라보며, 의사 결정 과정에서 나오는 어려움이 무엇인지 주어진 현상으로서 파악하여 보고자 하는 실증적 분석을 통한 연구이다.

연구 성격상 각 항목마다 깊이 있는 연구라기보다는 수요자 특성에 대한 전체적인 현상을 특성으로 분류 연구하여 부동산업에 종사하는 컨설턴트들이 컨설팅 접근 방안에 대한 전체적인 윤곽을 잡고, 기초자료를 제공하는데 그 의의가 있다고 볼 수 있다. 지금까지의 우리나라의 컨설팅업은 감정평가업이나 중개업의 부수업무로 이루어졌으며, 불합리한 시장 요건 하에서 기형적인 연명에 급급하여 왔었다.⁵⁾ 따라서 본 연구가 완성이 되면 공급자들을 위한 컨설팅이 아닌 수요자측면의 상업용 부동산 투자 컨설팅에 접근 방안에 대하여 수익형 부동산 전문 컨설턴트들이 접근 방안을 스스로 수립할 수 있을 것으로 보고 있다. 본 연구는 시대적 흐름에 따라서 반드시 연구되어야 할 주제이다. 왜냐하면 컨설팅 의뢰인들이 주어진 환경에 따라 의뢰 내용과 목적이 다를 것이며, 각각의 부동산 상품에 따라 투자 접근방법이 다를 수밖에 없기 때문이다. 따라서 본 연구는 부동산 유통업의 중심인 중개업과 더불어 새로이 유통업의 한 분야로 자리매김하고자 하는 공급이 아닌 수요중심의 투자자 컨설팅업에 대한 개념을 정리하는 초석이 될 것으로 본다. 따라서 본 연구는 부동산 시장에 참여하는 시장 참여자들에게 긍정적인 효과를 줄 것이라고 본다.

5) 최남식, 전계 논문, p99

제 2 절 연구의 대상 범위 및 방법

1. 연구의 대상 범위

본 연구는 부동산 컨설팅업이라는 전체 분야를 살펴보고자 하는 것이 아니다. 본 연구자는 공급자 측면이 아닌 수요자 측면, 즉 부동산 투자를 하고자 하는 투자자들에 대한 특성을 분석하여 보고자 하는 것이다. 운영 수익을 주목적으로 하는 수익형 부동산 상품도 다양하게 분류 정의되고 있다. 따라서 수익형 부동산 상품 모두에 대한 접근 방안을 연구하기에는 너무 광범위한 연구가 되므로 필자는 운영 수익이 중심이 되는 상업용 부동산 중에서 상가를 중심으로 하여 실제 예비 투자자들이 어떠한 특성을 가지고 있는지 부동산업에 종사하고 있는 부동산 전문가들과, 불특정 다수의 일반인들과 비교 분석하여 보고자 하는 것이다. 이러한 과정에서 컨설팅 접근을 하기 위한 투자 컨설팅 수요자 특성 분석을 추출해 내하고자 한다.

연구 방법은 상업용 부동산 투자 이론 및 환경, 그리고 선행 연구들에 대한 문헌적 연구 방법과 병행하여 설문조사를 통한 실증분석 방법을 실시하고자 하였다. 그러나 일반 부동산의 상품 공급자 측면의 컨설팅에 대한 연구는 쉽게 찾아 볼 수 있었으나 수요자 측면의 투자자 컨설팅에 대한 연구 자료는 찾기가 어려웠다. 또한 공급자 측면의 컨설팅 연구 자료도 부동산 상품의 특성에 따른 컨설팅 연구 자료가 아니라 지나치게 일반적인 부동산 컨설팅 이론에 치중된 연구들이 대부분이다. 더군다나 상업용 부동산의 특성과 관련된 연구 자료도 극히 제한적인 관계로 어려움이 있었다. 무엇보다도 큰 어려움은 실제로 다른 부동산 상품이 아닌 상가 투자를 하고자 하는 예비 투자자들을 직접 만나서 조사를 하는 것이었다. 그럼에도 불구하고 어렵게 38명의 실 투자자들을 1:1로 만나서 자료를 수집 할 수 있었고, 이들의 통계자료와 일반인, 그리고 부동산 전문가들과 비교 분석 할 수 있었다.

본 논문의 구성 체제는 총 4장으로 구성하고자 하며, 각 장의 연구범위와 내용은 다음과 같다.

제 1 장은 서론으로 본 연구의 목적을 제시하고자 하며 연구 범위와 방법을 밝히고자 한다.

제 2 장은 부동산 투자 시장 변화 요인, 상업용 부동산 특성, 컨설팅에 대한 이론적 배경 및 선행 연구 자료를 살펴보고자 한다.

제 3 장은 실증연구로 이루어 질 것이다. 58개 항목의 설문 조사 내용을 주어진 22개의 현상으로서 분석 정리할 것이다. 전체적인 분석과 함께 예비투자자, 일반인, 부동산업 종사자의 3분류로 각각의 현상들을 교차분석 및 비교분석할 것이다.

제 4 장은 결론 부분으로 연구 결과를 요약 정리하고자 한다. 실증적 분석을 통하여 투자자들의 특성을 현상으로서 결론으로 도출 할 것이다. 또한 연구자로서의 한계점과 향후 추가적으로 그리고 보다 심도 있게 연구 되어져야 할 과제를 제시하고자 한다.

2. 연구의 방법

선행 연구검토를 하고자 하였으나 특정 상품에 대한 공급측면이 아닌 상업용 부동산이라는 상품에 대한 수요 측면의 컨설팅 접근 방안에 관한 연구 사례를 거의 찾기가 어려웠다. 따라서 필자의 연구는 선행 연구들의 자료가 부족하기 때문에 설문 조사를 통한 실증분석 방법을 실시하고자 하였지만 이 또한 가장 중요한 실 투자자들을 찾아 조사한다는 것이 현실적으로 극복하기 어려운 상황이었다. 그럼에도 불구하고 유사한 선행 연구 자료를 살펴보고, 선행 연구에서 실시한 설문 조사 내용을 토대로 본 연구의 목적을 이루기 위한 질의 문항을 작성하였다. 설문 조사를 마친 132부의 설문지 결과 분석은 SPSS 통계패키지를 이용하여 교차분석과 빈도분

석을 통하여 연구를 진행 할 수 있었다.

설문지 문항은 총 58문항으로 구성되어있었으며, 58문항은 다시 22개의 질문 군으로 분류하였다. 주요 문항의 경우 응답자의 답변에 신뢰도를 높이기 위하여 질문의 표현을 달리하여 중복 질의 하였으며, 정반대의 응답의 경우와 불성실한 응답을 한 설문 13부는 정리과정에서 제하였다.

통계에 사용된 설문 조사는 총 132건으로 다음과 같이 구성되었다.

첫째. 예비 투자자로서 상가 투자를 실제로 하고자 투자 물건을 찾아다니는 예비 투자자들에게 직접 배포하여 1:1 면담 형식으로 설문지를 작성 회수한 것이 27건, 1:1 면담을 하지 못한 경우는 설문지를 메일로 접수 받아서 처리 한 것이 11건, 합 38명으로부터 설문지를 회수 하였다. 이러한 예비 투자자들은 투자 컨설팅 회사 혹은 중개업소, 기타 부동산 전문 컨설턴트들에게 실질적으로 상가 투자 컨설팅을 의뢰한 사람들로 100% 구성 하였다.

둘째. 부동산업을 직업으로 갖고 있는 부동산 전문가그룹이라고 할 수 있는 시행사, 분양 대행사, 중개업자, 부동산정보업체, 건설사 임직원들에게 직접 배포하여 설문지를 작성 회수 한 것이 31건을 회수 하였다.

셋째. 일반인에 대한 설문 조사는 비교적 안정적이고 연봉이 높은 의료계 종사자, 지하철 공사, 은행에 근무하는 임직원들을 중심으로 하여 불특정 다수에게 무작위로 조사 협조를 부탁하였으며 총 63건을 회수 하였다.

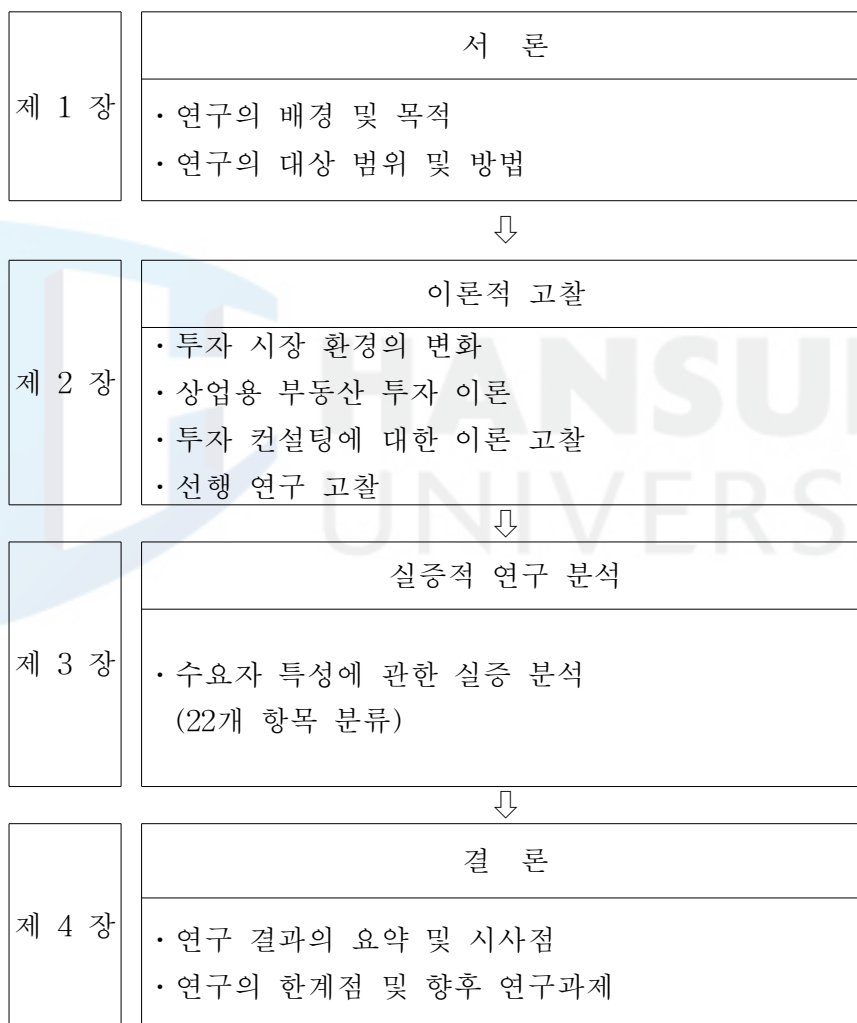
실증 연구 분석은 상가 투자를 실제로 하고자 하는 예비 투자자들의 현상을 우선적으로 분석하여 부동산업계 종사자, 일반인들과 어떠한 차이가 있는지 살펴보고자 한다. 22개의 주어진 항목별로 분류간의 차이를 있는 그대로 현상으로서 연구 분석하는 것이다.

이러한 22개의 주어진 현상은 투자 목적을 이루기 위한 컨설팅 과정을 자연스럽게 수립하는 기초 자료가 된다. 따라서 투자 컨설팅 수요 특성에

관한 현상 분석은 필연적으로 투자 컨설팅 접근 방안을 자연스럽게 정립하게 하여 준다. 필자는 이러한 컨설팅 접근 방안을 위한 수요자 특성 분석 항목을 크게 3분류로 구분하여 결론에서 정리하고자 한다.

본 연구의 구성은 [그림 1-1] 연구 흐름도와 같다.

[그림 1-1] 연구 흐름도



제 2 장 이론적 고찰

제 1 절 투자 시장 환경의 변화

1. 투기 시장에서 투자 시장으로 변화

우리나라에서 부동산투기가 사회적 문제로 인식되기 시작한 것은 1960년대 후반이라 할 수 있다.⁶⁾ 1960년대의 경제 개발 5개년 계획으로 인하여 도시로의 인구이동이 시작되면서 전국토의 도시 개발이 이루어졌다. 1960년대 후반의 경부 고속도로의 개통을 통하여 농촌과 도시간의 인구 이동이 급격하게 늘어나면서 교통시설의 확보 및 도시 개발 이익에 대한 투자 심리로 인하여 땅에 대한 수요가 증가 하게 되었다. 또한 계속적인 도시로의 인구 유입으로 인하여 1970년대의 신축 아파트와 1980년의 신도시 개발은 아파트를 중심으로 한 주거 부분의 부동산 투기로 나타났다. 특히 특정 지역의 경우는 인구 집중으로 인하여 도시의 양적 팽창이 급속하게 진행이 되었다. 이러한 현상은 경제의 기본이 되는 공급과 수요에서 수요가 넘치는 시장구조를 가지고 왔다. 이러한 구조로 인하여 “부동산 불패 신화”가 전 국민들의 정서 속에 깊이 각인이 되었다고 본다.

부동산의 투자는 부동산을 소유하고 운영하는 활동을 일컫는다. 부동산의 취득, 운영, 처분을 부동산 투자의 3단계라고 한다. 이중에 운영의 단계가 없거나, 있다고 하더라도 거의 형식적인 투자 활동을 투기라고 한다.⁷⁾ 토지나 아파트로 대변되는 부동산 투자는 많은 부분이 부동산 투기를 이야기 하는 것이며, 아파트의 경우는 가격의 급상승으로 인하여 전세 보증금과 금융 자본(부채)을 이용하여 부동산에 투기적 자금이 몰렸다. 이러한 분위기는 자산 가격의 상승률이 매수 자금으로 조달한 차입금의 금리를 능가할 것이라는 예상⁸⁾ 때문에 가능하였으며, 이러한 금융권의 유동성 투

6) 이태교, 이용만, 백성준(2009), 『부동산정책론』, 서울 법문사, p360

7) 안정근 (2009), 『현대부동산학』, 서울 양현사, p17

8) 한배선 (2010), 『빛 경제학』, 청림 출판, p107

기적 자본 조달은 부동산 가격을 상승 시키는 효과를 가지고 왔다고 본다. 1950년~2005년에 이르는 동안 도시화률이 21.4%에서 88.4%로 4.1배 증가,⁹⁾ 전 국민의 90.8%인 45,182,606명이 도시에 거주¹⁰⁾ 할 정도로 우리나라는 급속한 도시화를 겪으면서 양적으로 큰 성장을 보였으나 질적인 측면에서는 많은 문제점을 가지고 있다. 지금은 도시 개발이 양적인 측면보다는 도시 재개발/재건축이라는 질적인 측면에 맞추어서 개발이 되고 있다고 본 연구자는 보고 있다. 이러한 추세는 최근에 뉴 어바니즘(New Urbanism)으로 확대 되고 있는 것이다. 토지의 지가 상승은 도로가 필수적이다. 사람이나 차량이 다니기 불편한 지역의 지가 상승은 기대 하기 어렵기 때문이다. 1970년대 40,000km에 불과하였던 도로는 2006년도에 100,000km를 넘었다.¹¹⁾ 이렇듯 도시 개발로 인한 도로의 건설과 교통시설의 확장은 자연스럽게 지가 상승을 당연히 가져 올 수밖에 없었다. 그러나 도시의 양적 팽창으로 인하여 전 국민의 90.8%가 도시에 살고 있는 현 시점에서는 지난 수십년간 지속된 “부동산 불패 신화”라는 부동산 투자 논리는 더 이상 존재하기 힘들며, 특정지역을 중심으로 가격 상승이 개별적으로 일어나고 있다. 이제는 부동산 투자에서 취득과 양도라는 투기적 관점보다는 보유/운용이라는 투자적 관점이 부각되고 있는 것이다.

부동산 가격이 상승하는 호황기에는 끊임없는 담보의 제공이 가능하다. 호황기에는 끊임없는 수요의 증가로 인하여 담보의 가치가 올라가기 때문에 추가적인 신용대출이 가능하다.¹²⁾ 그래서 부동산 투자는 레버리지 효과를 통하여 자본이득을 극대화 할 수가 있었다. 1970년대 중반 신축으로 공급되는 아파트를 중심으로 하여 주택 투기가 발생하여 대부분의 아파트 소유자들은 전매로 매입원가의 배 이상의 차익을 획득하였다.¹³⁾

그러나 건물이나 땅 혹은 집을 담보로 하는 신용 창출은 담보의 시장 가치를 기준으로 하고 있다는 점에서 인플레이션이나 버블 초래의 위험성을 갖고 있다.¹⁴⁾ 따라서 시장 가격이 하락하는 시점에서는 이러한 자본이득을

9) 대한국토,도시계획학회(2009), 『도시계획론』, 서울 보성각, p522

10) 국토 행양부, 『2009 도시계획현황통계』

11) 2007년 국토행양부 장관, 『국정 브리핑』

12) 한배선, 전계서 p103

13) 이태교, 이용만, 백성준, 전계서 p364

목표로 하는 레버리지 투자는 투자자들에게 감당하기 힘든 투자 위험으로 다가온다. 시장 가격의 변동성으로 인한 부동산 가격의 하락 현상이 발생하게 되면 눈앞에 있는 부동산 자본 이득을 보고 투자 하였던 불특정 다수의 실수요자들과 투자자들이 양도에 어려움을 겪게 되면서 금융 위험에 그대로 노출되어 버린다. 그 한 예로서 2000년대의 활황기에 미국에서는 실수요자들과 투자자들이 감당할 수 없는 수준까지 집값이 오를 것이라는 자신감을 가졌고, 주택 투기의 광풍이 있었다.¹⁴⁾ 그러나 서브프라임이라는 금융위기 속에서 부동산 가격의 하락에 자본이득을 보고 뛰어든 대다수는 1차적으로 심각한 경제적 위기를 겪을 수밖에 없다. 우리나라도 예외는 아니다. 2010년 2/4분기에 아파트 가격의 하락이 현재 부동산 시장 전체에 악 영향을 주고 있다. 신규 아파트로 이주 하고자 하였던 실수요자뿐만 아니라 투자자들도 감당하기 힘든 금융 이자로 인하여 투자 손실을 볼 수밖에 없는 것이다. 또한 분양가가 시세보다 떨어져 은행의 대출 심사도 까다로워지고 거래를 더욱 어렵게 하는 요인이 되고 있다¹⁶⁾. 계속적인 아파트 가격의 상승이 있었다면 실수요자뿐만 아니라 일반 부동산 투자자들도 별 어려움 없이 자본이득을 보았을 것이다. 이렇듯 부동산 투자는 이제 도시 개발 사회로 대변되는 산업사회의 시대처럼 “사놓으면 올라가는 시대”가 더 이상 아니라는 것을 알 수 있다. 이러한 투자 환경의 사회적 변화에서 부동산 시장을 움직이는 패러다임이 바뀌었다고 본 연구자는 보고 있다. 이는 부동산 시장에서 만성적인 초과 수요가 사라지고, 가격 하락과 거래 부진으로 인하여 수요자 위주의 시장이 형성되었기 때문이다. 결과적으로 부동산 시장은 자본이득 중심의 투기 패턴에서 운영 이득 위주의 투자를 위한 거래가 일어난다.¹⁷⁾고 하는 것이다.

14) 한배선, 전계서 p103

15) 상계서 p142

16) 한국경제매거진 (2010), 『하우스 푸어 ‘탈출구는 없나’』

17) 강교식, 신창득 (2004), 『부동산 시장인가? 정부인가?』, 부연사, p44

2. 역동적 사회에서 비역동적 사회로의 변화

UN의 기준¹⁸⁾에 따르면 65세 이상의 인구가 전체인구에 차지하는 비율이 4% 미만의 인구를 ‘젊은 인구’, 4% 이상 7% 미만의 인구를 ‘성숙한 인구’ 7% 이상의 인구를 ‘노년의 인구’로 정의하고 있다. 고령화 사회는 전체 인구 중 65세 이상 고령인구비율이 7%이상~14% 미만인 고령화 진행형의 사회를 의미하며, 고령사회는 14%이상~20%미만인 어느 정도 고령화가 완료된 사회, 그리고 초고령 사회는 고령인구 비율이 20% 이상으로 고령화가 더욱 진행 된 사회를 의미하고 있다.¹⁹⁾

2008년 기준 우리나라의 합계 출산율은 1.19명이다. 인구 현상 유지에 필요한 대체 출산율 2.1명에 크게 못 미칠 뿐만 아니라 OECD회원국 가운데 가장 낮은 수준이다. 이에 따라 인구 증가율도 급감해 2009년 현재 0.29% 정도에 불과하다. 게다가 2000년 이후 65세 이상 노령인구가 가파르게 늘어나 2009년에 12.9%에 이른 것으로 추정하고 있다. 이러한 속도는 2020년을 이후에는 노령화 속도가 일본을 능가할 정도로 가속화 될 것으로 예상된다.²⁰⁾

통계청이 발표한 ‘2010년 5월 청년·고령층 부가조사 결과’에 따르면 55세~79세인 고령층 인구는 948만 1,000명으로 15세 이상 인구 4,053만 3,000명의 23.4%에 육박하고 있는 것으로 나타났다. 2009년도 911만 1,000명에서 370만명이나 증가한 수치로 규모와 비중이 날로 증가하는 추세라고 통계청은 설명했다. 1955년~1963년 사이에 태어난 세대를 베이비부머 세대라고 하며 약 810만명으로 추산되고 있다. 현재 나이로는 48세~56세에 해당하고 있다. 한국 직장인의 평균정년은 57세 전후이며 실제 퇴직연령은 이보다 낮은 53세(통계청)에 머물고 있다. 이들은 기업 활동을 통한 경제 활동인구로 존재하기 보다는 비 기업 활동을 통한 사회 구성 요소가 될 가능성이 높다.

18) UN(1956), 『The aging of population and Its Economic and Social Implication, Population studies』 No. 26 pp7~9

19) 김태일 (2008), 『고령화 사회의 주거 공간학』, 보고사, p18

20) 선대인 (2009), 『위험한 경제학』, 더난 출판, p200

따라서 이들이 왕성한 사회 및 기업 활동을 통하여 경제 활동 인구로 있었던 1980년대~2010년까지는 비교적 역동적 사회로, 그리고 이들이 점차적으로 정년퇴직하면서 경제 활동을 하지 못하는 사회를 비역동적 사회²¹⁾라고 본 연구자는 보고 있다. 또한 인구통계학적 변화가 부동산과 증시 추세 결정에 한 몫하는 것을 넘어 수십년에 걸친 초장기 추세를 형성하는데 결정적인 변수가 되는 것이라면 현재의 40세 이후 인구 대부분이 인생을 끝낼 때까지 자산시장의 추세상승은 불가능하다는 결론이 내려진다.²²⁾ 주장도 있다. 결과적으로 비역동적 사회를 맞이하면서 부동산 시장에서의 자본적 수익은 더 이상 기대 하기 힘들다는 결론을 맺을 수 있는 것이다. 따라서 부동산의 큰 흐름이 하락으로 돌입했다는 사회 분위기 및 심리가 확산이 되면 먼저 처분하려는 매도세가 줄을 이을 것이며 이때는 부동산 가격 급락의 현상이 국내 전반에 나타나리라 본다. 베이비 부머 세대의 퇴직 후 자연스럽게 소득 부족 현상이 발생하게 된다. 베이비 부머 세대들의 주택을 구입하는 시기부터 가계대출이 급증하였으며, 대출 중 절반 이상이 주택 관련 대출이기 때문이다. 결국 이들의 퇴직 후 자산의 80%를 차지하는 부동산 관련 빚을 청산하지 않을 경우 노령 소비를 충당할 재원이 부족하게 되며, 이를 감내하기 위해 대량의 주택들이 매물화 되어 가격 하락을 초래 할 것²³⁾이라는 전망이 있다. 이러한 사회는 본격적인 비 역동적 사회로의 진입이라고 볼 수 있는 것이다.

21) 경국현 (2010), 『상가투자 성공원칙』, 이코북, p24

22) 아시아 경제(2010), 『"40년간 하락추세 온다』

23) 현대경제연구원(2005), 『인구고령화, 부동산 가격 하락한다』

3. 부동산 투자 수요자들의 행동 요인

부동산에 대한 투자 활동을 하고자 할 때에 투자자의 의사결정과정은 부동산 투자의 행동요인에 따라 많은 영향을 받을 수밖에 없으며, 그 요인을 살펴보면 다음과 같다.²⁴⁾

첫째, 부동산 투자자에게 영향을 미칠 수 있는 요인은 수익성이다. 수익을 극대화하기 위해서는 자산의 가치가 증가하여야 하는 것이다.

둘째, 부동산 투자에는 안정성이 필요하다.

셋째, 투자가는 미래시점에 형성되는 시장가격에 자산을 처분할 수 있을 때 투자 결정이 용이하다.

넷째, 산출의 확실성이다. 즉 수익성 부동산에 투자를 하는 경우에 있어서 그 부동산이 산출하는 수익이 취득 후에도 안전·확실하게 계속적이라면 투자자는 용이하게 이루어 질 것이다.

다섯째, 다른 대체 투자 분야에 대한 것보다 세금 부담이 경감되리라는 기대가 있는 경우에 유리한 투자 대상이 된다.

여섯째, 경영관리의 부담으로부터 투자자가 희망을 하든, 희망을 안하든 부담이 없어야 한다.

부동산 투자는 부의 극대화를 목표로 하고, 투자자들은 주기적인 소득, 양도로 인한 자본 이득, 세금 보호, 인플레이션에 대한 보호, 그리고 사회적 지위를 제공하는 때문에 실물투자인 부동산 투자를 선호하는 경우가 많다.

부동산 시장이 공급자 중심의 시장에서 수요자 중심의 시장으로 변화면서 많은 변화가 일어나고 있다. 이러한 부동산 시장의 변화는 부동산 시장의 환경 변화에 기인하고 있는 것으로 봐야 한다. 이러한 변화의 요인들은 부동산 정책, 경기변동, 물가 상승, 인구 변화, 경제·행정·사회적 요인들로 총체적 환경을 의미하고 있을 뿐만 아니라 투자의 개별조건, 금융 위험, 조세 혜택, 사업 위험 등을 포함하고 있는 것이다.

24) 양화석(2003), “부동산 투자자의 행동요인이 투자만족도와 재투자 의도에 미치는 영향분석”, 『대한부동산학회지』, 21권, pp.186~187

부동산에 투자 하는 투자자들은 투자 목적, 재산 현황, 가족 관계, 투자 성향, 주거 지역 등에 따라 다양한 성격을 가지고 있으므로 투자 행태에 있어서도 많은 차이가 발생할 수밖에 없다. 그러나 이러한 투자 행태에 차이가 발생함에도 불구하고 모든 투자자들에게 가장 기본이 되는 요소는 위험에 대한 투자자들의 인식과 행동이다. 위험은 불확실성에서 발생하는 것이다. 투자는 미래 시점의 수익을 보고 행위를 하는 것이기 때문에 미래 시점의 예견되는 현상들에 대해 지식의 부족으로 인하여 판단을 그르치는 일이 많을수록 불확실성은 높아지므로 위험과 불확실성은 동의어로 취급하는 경우가 있다.²⁵⁾

투자자들의 위험에 대한 태도에 따라 위험 혐오형, 위험 추구형, 위험 중립형으로 구분할 수 있다.²⁶⁾

위험 혐오형은 위험을 피하려는 인간행동으로 위험이 커지면 기대 수익률을 높게 얻고자 하는 유형을 말한다. 위험이 커지면 수익률이 증가하므로 총 효용은 증대하더라도 한계효용은 체감하는 특징이 있다. 이는 단위당 위험증가에 따른 한계수익률에 대한 효용이 작아진다는 의미이다.

위험 선호형은 위험을 선호하는 인간행동으로 위험이 커지더라도 보상의 대가 기회가 존재한다면 그 수익률이 적게 상승하더라도 기꺼이 위험을 감수하려는 유형을 말한다. 수익률 증가에 따른 한계효용이 체증하는 특징을 보인다.

위험 중립형은 위험의 크기에 관계없이 기대 수익률에만 의존하여 행동하는 유형을 말한다. 따라서 한계효용은 위험의 크기와는 관계없이 수익률만 정비례한다. 기대 수익률을 최대화함으로써 기대 효용은 극대화 될 수 있다.

25) 이창석, 김용민(1998) “부동산 사업의 투자분석”, 『강남대학교 논문집 32집』, p80

26) 강병기 외5 (2008), 「부동산 투자론」, 부연사, p130

제 2 절 상업용 부동산 투자 이론

1. 리스크와 투자 타이밍의 관계

우리나라 상가용 부동산은 다른 나라와 대비하여 가장 큰 차이점은 ‘분양’이라는 제도를 들 수 있다. 부동산 분양이란 분양 대상 건물 또는 토지 등 부동산을 제3인에게 구분 또는 분할하여 매도하거나 임대하는 등의 거래 행위를 의미하는 것으로 부동산 중개업자의 중개에 의한 부동산의 매매나 임대차와 같은 일반거래와 대비되는 개념이다.²⁷⁾ 따라서 상가 투자 물건을 분양 물건과 비분양 물건으로 구분할 수 있으며, 분양 물건은 대부분 개발회사가 공급하는 것으로 투자자가 첫 번째 소유자로서 소유권을 획득하는 것이다. 중개업소를 통해서 공급되는 상가는 상권이 형성되어 있고, 현재 임대료가 발생하고 있는 상태이며, 거의 대부분이 2차 혹은 3차 소유자로서 투자를 하는 것이다. 이러한 상가를 본 연구자는 신규 분양 물건(분양 상가)과 구별하기 위하여 기존 상가²⁸⁾라고 명칭하고 있다.

신규 분양 물건은 개발 회사가 공급하는 것이므로 부동산 개발에 따른 위험이 항상 존재 하게 된다. 이러한 위험은 개발업자가 통제 할 수 있는 것도 있지만 통제 할 수 없는 것도 있다. 아무리 타당성이 충분하다고 판단된 개발 사업이라고 할지라도 시간적 요소로 인하여 개발 기간 중에도 상황이 변할 수 있다는 점에 유의하여야 한다. 이는 개발업자에게 위험 요소이기도 하지만 신규 분양 상가에 투자한 투자자에게도 위험이 된다. 2개의 투자 대안이 있는데, 하나가 다른 하나보다 위험이 크다고 하면 투자자들은 대부분 위험이 작은 쪽을 선택 할 것이다. 따라서 신규 분양 상가와 일반 기존 상가와는 위험의 크기가 다르기 때문에 투자자가 요구 하는 수익률이 다를 수밖에 없는 것이다. 일반적으로 위험과 수익은 비례 관계를 가지고 있으며, 부담하는 위험이 크면 투자자가 요구하는 수익률도 커진다. 위험과 수익의 이와 같은 관계를 위험-수익의 상쇄관계라고 한다.²⁹⁾

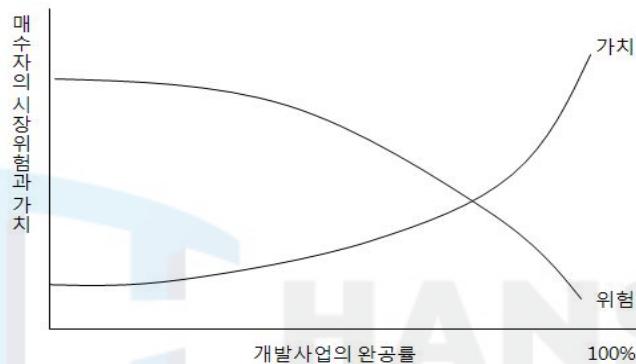
27) 하권찬 (2009), 『상업용 부동산 개발론』, 다산출판사, p7

28) 경국현, 전계서 p146

29) 안정근, 전계서 p247

개발업자들은 준공 전에 상가를 분양 받거나 임차할 임차인을 먼저 확보하고자 하는 노력을 한다. 이와 같이 선 분양 혹은 선 임대를 통하여 개발에 따르는 위험을 줄일 수 있기 때문이다. 그러나 반대로 투자자의 입장에서 사업이 완성되기 전에 투자 결정을 한다는 것이 자신들에게 위험을 증가시키는 행위라는 것을 알고 있다. 따라서 그들은 자신들이 부담하는 위험만큼 분양가격이나 임대료의 할인을 요구하게 된다. 그림 2-1은 매수자(투자자)의 시장위험과 개발사업의 가치가 개발기간에 따라 어떻게 달라지는가를 보여주고 있다. 이 그래프는 개발사업의 전형적인 경우를 표현하고 있는 것이다.³⁰⁾

[그림 2-1] 매수자의 시장위험과 가치



따라서 투자자의 입장에서는 개발사업의 완공 정도에 따라 시장의 위험이 다르고, 투자 할 물건의 가치가 다르기 때문에 위험에 대한 감수 여부에 따라 기대 할 수 있는 투자 수익률이 다를 수밖에 없다는 것이다. 개발사업이 100% 완공이 이루어지고, 임대가 맞추어진 상가에 투자 하는 것과 개발 사업 초기에 투자 하는 것과는 투자 금액에 있어서 차이가 있기 때문에 투자 수익이 본질적으로 다른 것이다. 따라서 투자 타이밍을 어느 시점에 하는가에 따라 감수하는 위험이 다르고 그에 따른 투자 수익이 다른 것이다. 즉 위험이 많으면 그에 따른 요구 수익률은 높을 수밖에 없다는 것이다.

30) 안정근, 전계서 p312

2. 상권과 임대료의 변화 관계

상권이란 한 점포가 고객을 흡수할 수 있는 범위로서 상업시설의 시장성 평가에서 상권분석은 매우 중요하다. 상권 분석의 목적은 판매예측을 위한 것이다. 상권분석은 일반적으로 시장의 실적에 따라 시장성을 평가함으로써 고객 흡수율에 따라 1차, 2차, 3차 상권으로 구분한다.³¹⁾ 투자자의 입장에서 안정적인 임대료를 확보하는 것에 관심이 많기 때문에 시장 임대료에 높은 관심을 가질 수밖에 없다. 부동산은 입지환경이 가격이나 임대료 수준 형성에 많은 영향을 끼친다. 이러한 측면에서 상권은 상가를 이용하는 배후지 인구와 유동인구 특성, 상권으로의 광역적 접근성, 상권 형성 기간과 공급규모 등이 상가 임대료 수준을 형성하는 기본 환경이 된다.³²⁾ 고 한다.

상권과 임대료의 관한 선행연구는 상당히 드문 실정이다. 여러 가지 이유가 있을 것으로 파악이 되나 본 연구자는 상권 자체의 변동 가능성이 크기 때문이라고 본다. 상권과 관련된 현대이론에서는 상점, 소비자, 거리의 3요소를 모두 고려하고 있다. 상점요소 측면에서는 가격, 품질, 매장면적, 지역독점, 상품의 구색, 분위기, 주차시설, 점원의 친밀도, 서비스의 질, 휴식공간, 제품의 다양성 및 편의성 등이 고려된다. 거리요소 측면에서는 통행시간, 쾌적성, 혼잡성 등을 고려한다. 마지막으로 소비자요소 측면에서는 소득, 자산, 학력, 기호, 자동차 소유여부, 맞벌이, 연령, 인종, 성별, 주택의 거주형태, 연령대, 직업 등이 고려된다.³³⁾ 이러한 수많은 요소들이 유기적으로 조합되어 임대료가 결정될 뿐만 아니라, 상권 자체가 주변의 개발 환경, 교통시설 등에 따라 생성 발전 소멸의 과정³⁴⁾을 가지고 있기 때문에 본 연구자는 상권과 임대료에 대한 연구가 어려울 수밖에 없다고 보는 것이다.

그나마 국내 연구 자료로서 이재우(2005)의 상업용 부동산 임대시장의 구

31) 하권찬, 전계서 p44

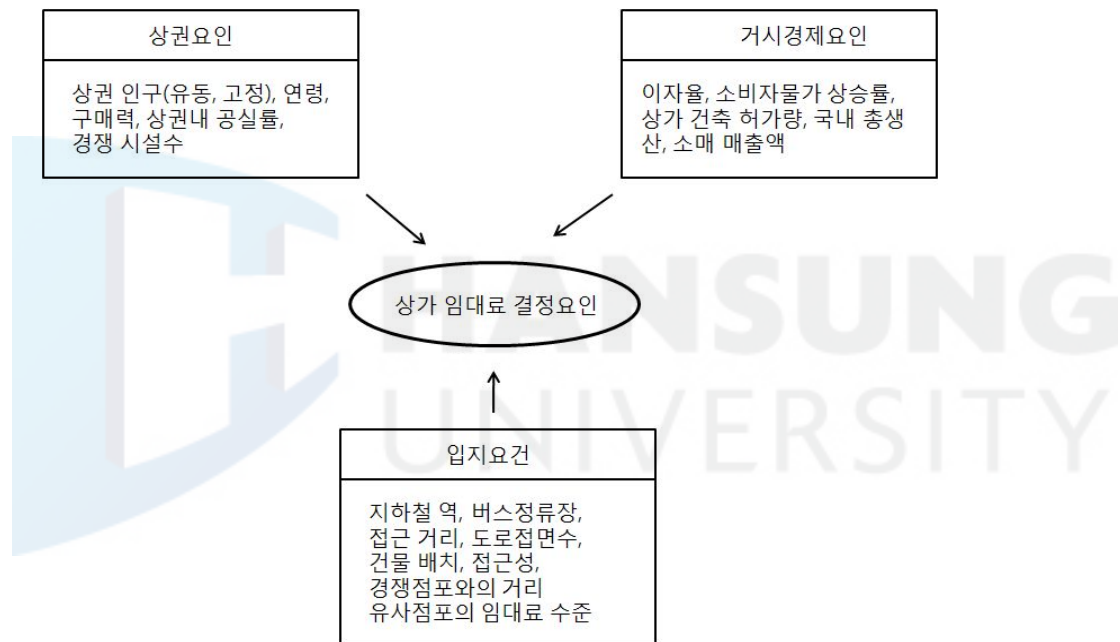
32) 이재우, “상업용 부동산 임대시장의 구조적 해석”, 한양대학교 박사논문, 2005년

33) 하권찬, 전계서 p45

34) 경국현 (2007), 『상가투자에 돈있다』, 이코북, p170

조적 해석에서 상권별 상가 임대료 결정 모형 실증분석을 하였다. 그의 연구에서도 임대료 결정요인의 상권별 차이를 보면 입주 층만이 모든 상권에서 동일한 방향성을 보이며 영향을 미치는 요소임을 확인 하였을 뿐이다. 상권의 접근성, 거리, 도로 접면 상태, 인접성, 건물 특성, 계약 면적, 빌딩 연령 등이 상권별로 상이하게 나타나고 있음을 확인하였다. 상권별 임대료 결정구조 분석 결과 상권별로 나타나는 임대료 결정요소는 상이할 뿐만 아니라 각 결정요소가 임대료 형성에 미치는 효과의 방향성과 정도에 있어서도 차이가 있다는 것을 파악하였을 뿐이다. 다음 그림은 상가 임대료에 대한 결정요인을 그림으로 나타 낸 것이다.³⁵⁾

[그림 2-2] 상가 임대료 결정요인



위 그림에 나온 항목 말고도 임대료의 결정요인으로 내적/외적으로 수많은 변수가 있을 것이다. 따라서 임대료 수준에 영향을 주는 세부 요소들은 각각의 지역적 특성에 따라 상이하며 개별적 분석을 할 수 밖에 없다는 결론을 내리게 된다.

35) 이창석 (2010), 『부동산 설득심리』, 신광문화사, p231

3. 상업용 부동산 수익률 변화 요인

부동산 투자시장에 공신력이 있는 투자 정보를 제공하여 투자자들에게 합리적인 투자판단을 지원하고 상업용 부동산 시장의 건전한 발전을 유도하기 위하여, 그리고 상업용 부동산의 동향 파악 및 부동산 정책 수립을 위한 기초 자료로 활용하기 위하여 국토해양부에서는 분기별 매장용 빌딩의 투자 수익률, 공실률, 임대료 등을 조사 발표하고 있다. 2010년 7월에 발표한 투자 수익률에 대한 발표 자료는 아래 표1 과 같다.

[표 1] 투자 수익률(%) 추세

구분	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010,상반기
오피스	11.81	9.42	8.53	9.23	9.28	13.74	4.77	4.26
매장용	14.09	9.54	8.66	8.14	8.20	10.91	5.19	3.95

발표된 매장용 조사 대상은 서울 및 6대 광역시 소재한 72개 주요상권 3층 이상의 상업, 매장용 건물 7,304동 중 임대면적이 50%이상인 건물 1,000동을 조사하여 발표한 것이다. 이러한 전체 투자 수익률과 함께 조사 지역인 서울, 부산, 대구, 인천, 광주, 대전, 울산별 투자 수익률도 함께 발표하였고, 서울의 경우는 도심, 강남, 신촌, 영등포 및 기타지역으로 발표하였다. 국토해양부가 발표하는 투자 수익률은 소득(임대)수익률과 자본수익률을 합산 한 수익률이다.

문제는 이러한 투자 수익률 지표를 보고 투자를 하고자 하는 예비 투자자들이 투자 결정을 할 수 없다는 것이며, 특정 부동산에 대한 투자 컨설팅을 하는 컨설팅 업체 또한 이러한 지표는 참고자료로 사용 될 뿐이라는 것이다. 이유는 수익률에 영향을 주는 수많은 변수들이 복합 유기적으로 연결 상호 작용을 하기 때문이다. 부동산 시장의 특성 때문에 이러한 문제가 발생하는 것이다. 부동산의 특성에는 크게 수급조절의 어려움, 시장의 국지성, 시장의 불완정성, 법적 제한이 많음, 자금의 유용성과 밀접한 관계를 가짐, 거래의 은밀성 등을 들 수 있다.³⁶⁾ 특히 상가의 경우는 같은 건

물의 같은 층에 위치하였을 지라도 입차 업종의 계약 조건 등에 따라 매매 가격 및 임대료가 다르게 산정되고 있기 때문이다. 이러한 특징은 부동산의 특성 중 개별성으로 설명이 될 수 있다고 본 연구자는 보고 있다. 모든 부동산은 물리적인 개별성도 있지만 주어진 환경에 따른 개별성도 있다는 것이다. 이러한 개별성은 시간에 따라 점차적으로 차이가 날 수 밖에 없으며, 소유자나 임차인에 의해 부동산의 이용 상태나 유지 수준 등이 달라지기 때문이다.³⁷⁾ 특히 가격 환경이란 부분을 살펴보면 디벨로퍼들의 경쟁 입찰에 의하여 높은 가격으로 토지를 매입하는 경우에 신규 분양 상가의 분양 가격이 높을 수밖에 없다. 이러한 경우 높은 분양가에 적절한 수익이 가능한 업종이나 업태의 개발 부족으로 인하여 분양은 받지만 입점시킬 업종이나 업태가 없어 공실로 남은 위험에 빠지게 되는 것이다.³⁸⁾

상업용 부동산 투자 수익률과 관련하여 선행 연구 자료는 거의 없는 것으로 파악이 되고 있다. 일반 부동산 투자와 관련된 투자 이론은 수익률 분석 및 정의에 대한 내용들이며, 개별적인 투자 물건에 대한 접근 논리는 없는 것으로 파악이 되고 있다. 그나마 국내의 연구 자료로 이윤섭(2005)의 상업용 부동산의 수익률에 영향을 미치는 설명요인에 관한 연구가³⁹⁾ 있었다. 그는 연구에서 상업용 부동산의 내부요인과 외부요인으로 분류하여 임대료 및 수익률에 영향을 주는 변수에 대하여 검토를 하고자 하였다. 내부요인으로 입지 특성, 건물의 물리적 특성을 살폈으며, 외부요인으로 경제적 외부요인, 부동산 관련 외부요인, 법적 외부요인으로 분류하여 연구 하였다. 그러나 상업용 부동산의 수익률에 영향을 주는 외부 요인들은 사회적, 경제적 변화, 법적 환경의 변화에 따라 수시로 상이해 질 수 있음을 인정 하고 있다. 또한 임의로 선정한 외부 요인만의 연구 분석이므로 수익률에 영향을 미치는 제 요인들을 모두 고려하지 못한 한계점을 스스로 밝히고 있다.

36) 안정근, 전계서 p108

37) 안정근, 전계서 p44

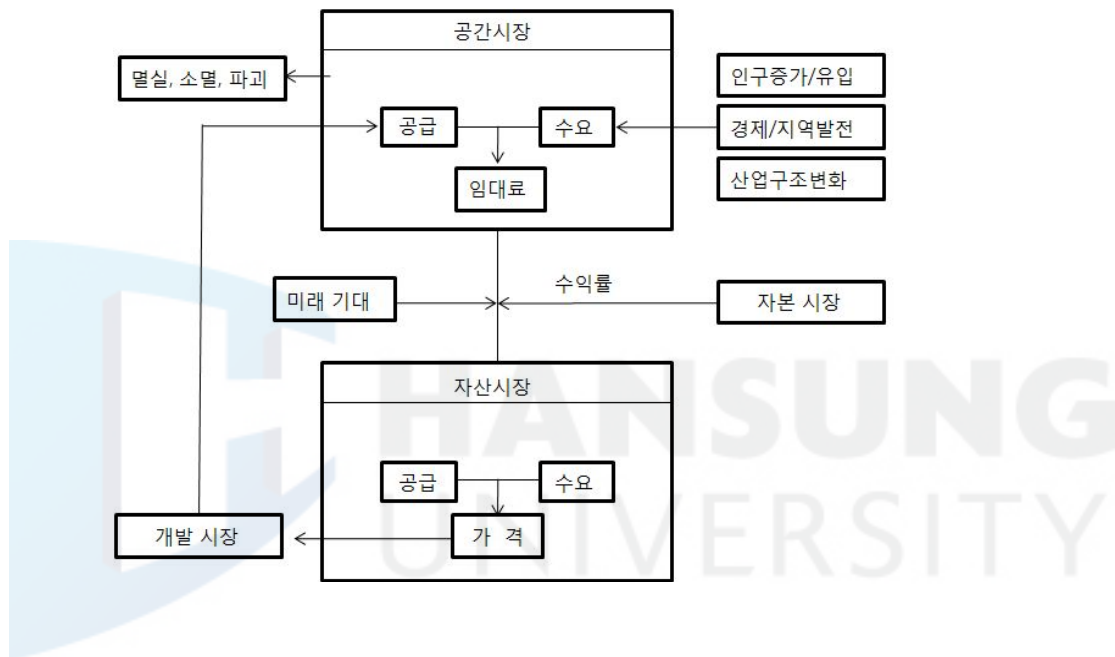
38) 하권찬, 전계서 p384

39) 이윤섭(2005), “상업용 부동산 수익률에 영향을 미치는 설명요인에 관한연구”, 경기대학교 석사 논문

4. 창업 시장과 투자 시장의 관계

부동산은 공간이라는 서비스를 제공하는 역할과 자산이란 역할로 구분되어 진다. 부동산이 가치를 갖고 있는 것은 자산의 일종으로 부의 축적 수단이 되기도 하고 투자의 대상이 되기도 하는 것이다. 부동산의 이러한 역할에 따라 부동산 시장은 공간 시장과 자산시장으로 구성되어 지는 것이다. 다음 그림은 부동산 시장의 구조⁴⁰⁾에 대한 그림이다.

[그림 2-3] 부동산 시장의 구조



공간 시장에서 수요자는 임차인일 수도 있고 해당 부동산의 소유주일 수도 있다. 자산시장에서의 수요자는 자본이득이나 임대료 수입을 위해 부동산을 매입하는 것이다. 이러한 기능에 따라 본 연구자는 공간 시장은 상가 투자에 있어서 창업(점포사업)시장으로, 자산 시장은 투자자 시장으로 구분하여 접근하여야 한다고 보고 있다.

40) 이태교, 이용만, 백성준, 전계서 p39

공간시장과 자산시장, 그리고 개발시장은 상호 영향을 주고 받을 수 밖에 없다. 공간 시장에서의 변화는 임대료를 변화 시키고, 이것은 자산 시장의 부동산 가격을 변화 시킨다⁴¹⁾고 한다.

공간 시장에 대한 선행 연구 자료로 이재우(2005)의 상업용 부동산 임대 시장의 구조적 해석이란 연구가 있었으며, 실증적 분석을 한 데이터는 다음과 같았다. 상가의 점포 업종에 따라 임대료 차이가 발생하며, 도소매 업종의 경우 타 업종에 비하여 29.4~30.1%의 높은 임대료가 형성되어 있다는 것이다. 이러한 현상은 동일한 공간과 장소에 대하여 각 용도가 반응하는 임대료는 특성에 따라 수준을 달리 한다는 것이다.⁴²⁾ 따라서 임대료에 반응하여 부동산 가격의 변하고, 이 변동 가능성이 투자자의 자본 수익률을 높일 수 있는 것이라면 임차인의 점포 사업 능력에 따라 부동산의 가치가 변동 가능성이 있음을 추측하여 볼 수 있을 것이다. 임차인의 경우는 임대료는 사업비용으로 처리되며, 임대인 경우는 임대 소득으로 처리된다. 상호간의 유기적 관계에서 상반된 입장을 가짐을 알 수 있는 것이다. 투자자는 자산시장에서 투자 수익을 올리기 위하여 임대료를 높게 책정하고자 할 것이며, 창업(점포사업자)는 사업 수익을 위하여 임대료를 낮게 책정하고자 할 것이다. 같은 부동산 물건일지라도 공간 시장과 자산 시장이라는 시장의 분류가 창업(점포사업)과 투자라는 관점의 차이에서 발생하는 것으로 해석이 가능하다고 본 연구자는 보고 있다.

41) 이태교, 이용만, 백성준, 전계서 p39

42) 이재우, 전계논문 2005년

제 3 절 투자 컨설팅에 대한 이론

1. 부동산 투자 컨설팅에 대한 의의

부동산 상담(real estate counseling)이란 부동산 문제에 대한 조언, 안내, 지원을 제공하는 것을 의미한다. 간단하게 이야기 하면 의뢰인의 청구에 의해 의뢰인이 요구하는 전문적인 서비스를 제공하는 것이다. 의뢰인의 요구는 매우 광범위하여 부동산에 관련된 모든 문제와 모든 측면에 걸칠 수 있다⁴³⁾고 한다. 미국의 Appraisal Institute에서는 부동산 컨설팅을 “부동산의 가치를 추계하는 일 외의 것으로 부동산 분야의 다양한 문제들에 대하여 정보, 자료 분석, 추천안이나 결론을 제공하는 행위나 그 과정”으로 정의 하고 있다. 이는 상담이란 용어를 보다 넓은 의미로 사용하여 부동산 상담이란 컨설팅이 확장된 것으로 구별하고 있는 것이다. 그러나 일반적으로 상담과 컨설팅이라는 용어는 서로 구별 되어 사용되고 있는 것 같지는 않다.⁴⁴⁾고 한다. 따라서 본 연구자는 부동산 컨설팅 혹은 상담이라고 하면 광의적으로 해석 가능할 뿐만 아니라, 부동산에 대한 모든 컨설팅을 의미하는 것이라면 특정 전문가 한사람에게 모든 것을 기대 하기는 불가능하다고 본다.

컨설팅을 제공하는 자를 컨설턴트라고 한다. 컨설턴트에 대한 정의는 “부동산컨설팅 분야에 관한 전문가로서 많은 지식과 경험을 토대로 객관적이고, 합리적인 입장에서 부동산의 취득, 투자, 이용, 개발, 관리, 처분, 경영 등에 관하여 부동산을 최적으로 활용할 수 있게 몇 가지의 대안을 제출하여 의뢰자가 선택할 수 있도록 조언, 제언, 자문 및 업경영에 참여하는 자를 말한다.”라고 정의 하고 있다.⁴⁵⁾

도시 개발이라는 산업사회, 고도 경제 성장의 지난 수십년간의 급속한 지가 및 주택 가격의 상승에서는 부동산 투자의 투자 수익은 타 투자 상품

43) 안정근 전게서 p536

44) 안정근 전게서 p542

45) 이창석, “각국별 부동산 컨설팅 제도에 관한 비교연구” 『부동산 학보, 제15집』, (서울 한국부동산학회 1998) p28 ; 이창석 “부동산 중개업과 컨설팅의 관계정립방안” (서울 국토연구원 1999) p20~25

보다 뛰어 났다. 그러나 이러한 자본 이득만을 노린 투기적 투자는 점차적으로 어려운 상황에 이르렀다. 결국 부동산의 보존, 이용, 개발 등의 부동산 활동에 더 많은 관심을 가질 수밖에 없다. 즉 투기적 가수요에 의한 개발에서 실수요를 대상으로 하는 토지의 최유효 이용이라는 변화가 일어났다. 따라서 부동산 투자 컨설팅이라고 하는 것은 결국 개발 컨설팅을 이야기 하는 것이 중심이었다고 본다.

최남식(1999)의 ‘부동산 투자 상담업에 관한 연구’의 실증 분석 자료에 보면 부동산 컨설팅 영역에 대한 조사에서 80.91%가 개발 컨설팅을 의미하는 것으로 조사 되었다. 이는 우리나라 부동산 컨설팅이 나대지의 개발 타당성 분석을 중심으로 발전하여 왔다는 것을 의미하는 것이다. 그러나 2000년대를 전후하여 IT의 발전과 더불어 수많은 부동산 정보제공업체들이 부동산 시장의 참여자로 뛰어 들었다. 정보 기술의 발달로 인하여 각 부동산 상품별 부동산 전문가들의 활동이 두드러졌고, 이들을 통하여 가수요자인 투자자들을 위하여 부동산 투자 상담 및 부동산 투자 교육이 온라인과 오프라인을 통하여 광범위하게 전파되었다. 이때부터 부동산의 실수요 및 투자 수요인 일반인을 상대로 한 투자 컨설팅의 개념이 시장에 본격적으로 자리 잡게 되었다고 본 연구자는 보고 있다.

상품 전문가라기보다는 지역 전문가인 부동산 중개업소에서 이러한 투자 컨설팅 수요를 충족시킬 수 있지만, 대부분의 부동산 중개업소가 영세하고, 전문성의 결여, 제도상의 문제점, 중개 서비스의 낙후, 부정적 이미지로 인하여 수요자들을 충족시키지 못하고 있음을 김대진(2007)의 ‘부동산 중개업의 문제점과 개선방안에 관한 연구’⁴⁶⁾에서 보여주고 있다. 앞으로 시대의 사회적 환경 변화에 따라 일반인을 상대로 한 투자 컨설팅에 대한 수요는 점차적으로 늘어 날 것이다. 물리적으로 볼 때에 동일한 부동산은 없다. 따라서 전문가는(컨설턴트)는 특정한 개별 부동산에 정통하지 않으면 안 되며, 그 특성을 정확하게 파악하고 있어야 한다.⁴⁷⁾고 한다. 따라서 특정 부동산에 대한 투자 컨설팅을 하기 위해서는 특정 상품에 대한 투자 이론과 실전 경험이 풍부하여야 함을 알 수 있다.

46) 김대진(2007), “부동산 중개업의 문제점과 개선방안에 관한 연구”, 한양대학교 석사논문

47) 이태교, 안정근, 전계서 p23

2. 투자 컨설팅 구성 내용

컨설팅의 수행 절차에 대해서 르윈(Lewin, 1947)은 그의 논문에서 해빙, 이동, 재동결이란 세단계를 거치면서 이루어진다고 보았다. 이 개념은 후에 샤인 (Schein,1961)에 의해서 더욱 발전되어 경영이론으로 흡수되어 '르윈.샤인 모형'이라고 부른다. 콜프.프로만(Kolb. Frohman, 1970)모형에서는 조사, 착수, 진단, 계획, 행동, 평가, 종료의 과정을 거치는 것으로 정의하였다.⁴⁸⁾ 한센(J.C. Hansen, 1977)은 “개인적으로나 집단적으로 어떤 상황에 있어서 건전한 의사 결정을 발전시키도록 도움을 받는 하나의 과정이다.”⁴⁹⁾ 라고 정의 하였고, 오시포(S.H. Osipow, 1980)는 “컨설팅이란 고객으로 하여금 어떤 문제를 해결하도록 돕거나 또는 그의 능력을 보다 효과적으로 활용하는 방법을 발견하도록 조력, 조언하거나 혹은 중요한 생의 결정을 하도록 돕는 목적으로 이루어지는 전문가와 고객 사이의 일대일의 상호작용이다.”⁵⁰⁾라고 정의 하였다.

우리나라에서는 1997년 한국능률협회에서 현상분석, 가설설정 및 검증, 해결방안 강구, 실행 계획 수립, 실행의 과정으로 컨설팅이 진행된다고 정의 하였다. 부동산 상담의 경우 문제의 진단, 자료의 수집과 분석, 해결대안의 추천, 문제 해결에 조력이란 과정을 거치는 것으로 정의 내리기도 한다.⁵¹⁾ 부동산 컨설팅에 대하여 미국 부동산상담자협회에서는 “부동산 컨설팅이란 컨설턴트가 부동산 의사 결정자에게 부동산에 관련되는 제반 문제에 대한 조언과 지도 및 자문을 제공하는 것을 말한다. 즉 소정의 자격을 갖춘 전문가가 직업윤리를 준수하여 일정한 보수를 받고 부동산 문제에 대한 조언, 지도, 자문 등의 용역을 의뢰인에게 제공하는 행위”라고 하고 있다.

이러한 컨설팅 및 부동산 컨설팅에 대한 정의에서 공통된 부분을 취합하

48) 조민호 설중웅 공저 (2009), 『컨설팅 프로세스』, 새로운 제안, p23~27

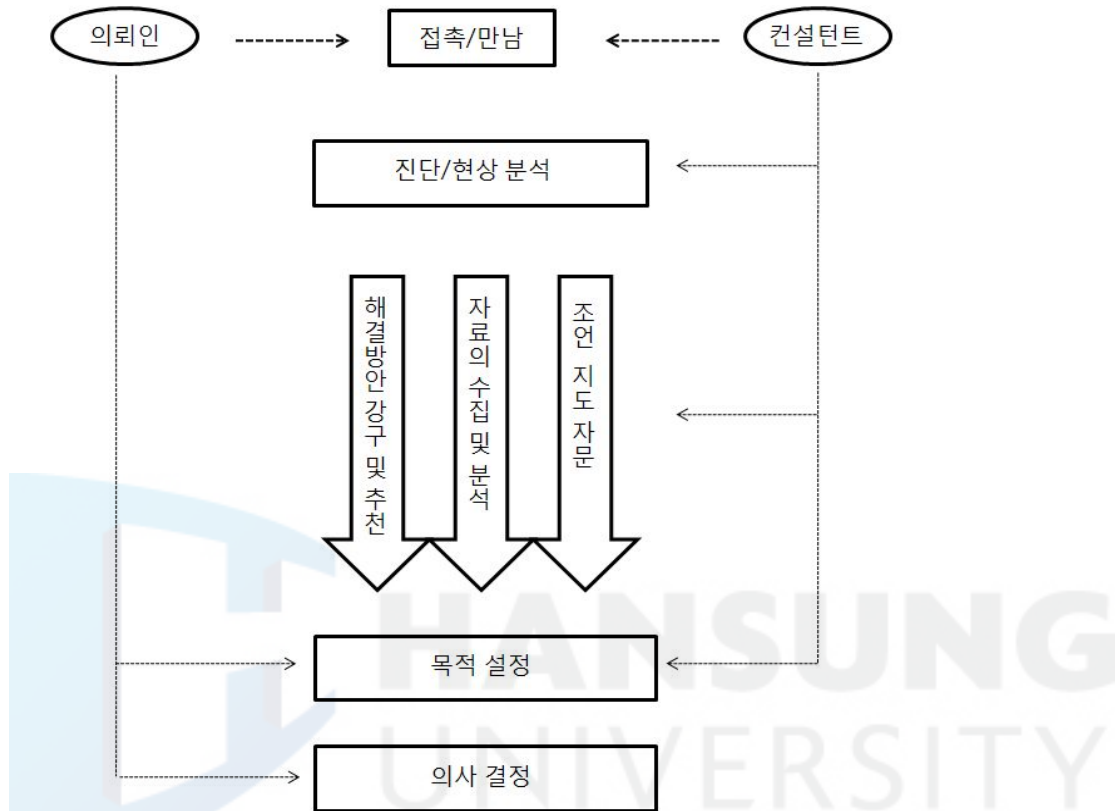
49) J. C. Hansen, R. R. & Warner. R. W., Counseling : Theory and Process 2nd ., (Boston : Allyn & Bacon, 1977) p15

50) S. H. Osipow, W. B. Walsh & DJ. Tosi, A Survey of Counseling Methods (Homewood, III : The Dorsey Press, 1980) p6

51) 안정근, 전게서 pp543~544

여 정리하여 보면 다음과 같은 컨설팅의 구성 단계로서 컨설팅 단계 흐름을 정리 할 수 있었다.

[그림 3-1] 컨설팅 구성 내용에 대한 단계 흐름도



이 그림을 보면 컨설턴트와 의뢰인이 서로 만나면서부터 컨설팅이 시작됨을 알 수 있다. 컨설턴트는 먼저 전문가의 입장에서 의뢰인의 주어진 환경을 진단/현상 분석하여 의뢰인과 함께 최적의 목적을 설정하여야 한다. 그리고 그 목적을 이루기 위하여 컨설턴트는 조언 지도 자문, 자료의 수집 및 분석, 해결방안 강구 및 추천의 업무를 통하여 의뢰인 스스로가 최적의 의사 결정을 할 수 있도록 도와주는 것이다.

제 4 절 선행 연구의 고찰

1. 선행 연구의 고찰

본 절에서는 부동산 투자 수요 특성 혹은 상업용 부동산인 상가와 관련된 논문 중에서 수요자(투자자)와 관련된 기존 연구의 자료를 살펴봄으로써 선행연구의 경향과 앞으로의 연구대상에 대하여 파악 할 수 있다. 또한 이러한 선행 연구를 통하여 본 연구의 기초 자료로 활용하고자 한다.

박동웅(2009)은 부동산 인터넷 마케팅 정보에 따른 투자 의사 결정요인에 관한 연구⁵²⁾에서 인터넷 부동산 정보서비스의 다양한 인프라의 발달에도 불구하고 일반 투자자들은 매물시세에 대한 불신, 정보의 신뢰성 결여라는 근본적 문제에 의하여 부동산 유통구조의 선진화가 필요하다고 보고 있다.

김나영(2009)는 타운하우스의 잠재 수요 특성에 관한 연구⁵³⁾에서 연구를 하게 된 배경을 공급의 방향이 수요 특성에 대한 세분화와 꾸준한 수요자들의 니즈의 파악을 통하여 실제적으로 수요자들이 원하는 타운하우스를 공급할 수 있도록 변화되어야 함을 밝히고 있다.

주용범(1999)는 주상복합건물의 공급 및 수요 특성에 관한 연구⁵⁴⁾에서 주상복합건물의 공급 및 수요의 다양화에 대한 구체적인 대응 마련을 위한 기초자료 제공을 목적으로 연구되었지만 수요특성에 대한 연구가 특정 지역으로 제한되어 전반적인 수요 특성이라고 주장할 수 없으므로 보완된 연구가 필요함을 강조하고 있다.

강금옥(2005)는 부동산시장의 환경요인에 대한 투자자 인식에 관한 연구⁵⁵⁾에서 연구를 하게 된 배경을 부동산시장 환경변화에 대한 개인 투자자들의 인식과 이에 대한 대응실태를 분석하고자 함이었으며, 연구 결과

52) 박동웅(2009), “부동산 인터넷 마케팅 정보에 따른 투자 의사 결정요인에 관한 연구”, 경희대학교 석사논문

53) 김나영(2009), “타운하우스의 잠재 수요 특성에 관한 연구”, 단국대학교 석사논문

54) 주용범(1999), “주상복합건물 공급 및 수요 특성에 관한 연구”, 경원대학교 석사논문

55) 강금옥(2005), “부동산시장의 환경요인에 대한 투자자 인식에 관한 연구”, 경기대학교 석사논문

부동산에 대한 재투자 의도에서 대부분의 응답자들이 주택보다는 상가와 토지를 선호하고 있음을 밝혔다. 그러나 투자자들의 부동산 투자 행동에 영향을 미치는 변수들이 많이 있으므로 인하여 연구의 한계점을 인정하고 있다.

김석희(2009)는 고급주택상품의 VIP마케팅 수요특성분석에 관한 연구⁵⁶⁾에서 VIP마케팅을 통하여 분양에 성공한 사례가 별로 없는 현실에서 VIP마케팅 전략을 수립하고 적용하는데 있어서 고급 주택의 수요층 특성을 분석하였다. 이러한 특성을 통하여 고급주택상품의 VIP마케팅을 실행함에 있어 상품화 및 효과적인 마케팅 기회에 참조하도록 하였다.

이은미(2010)의 상가부동산 가치 극대화를 위한 마케팅 전략 연구⁵⁷⁾는 상가 부동산의 가치를 높이기 위한 전략으로써 핵심임차시설과 테넌트와의 관계 및 부동산 가격과의 관계를 분석한 논문으로서 상가의 용도를 구분하여 각각의 면적을 산출하여 빈도분석과 상관분석을 하였다. 연구 자체는 핵심임차시설과 테넌트믹스, 부동산 가격을 연계하여 검토하였다는 점에서 의의가 있으나, 상가 부동산의 가치를 극대화하기 위한 전략이나 제안을 했다고 하기에는 부족함을 인정하고 있다.

박광수(2009)의 상업용 부동산 개발의 성공방안에 관한 연구⁵⁸⁾에서 국내의 상업용 부동산 개발사업은 부동산 시장에 대한 정부의 지속적인 규제 강화 정책과 내수경기의 약화 속에서 전반적인 침체상태에 있으며, 일부 사업장의 파산이나 운영관리 실패로 많은 수의 투자자들과 개발 참여자들의 피해가 발생되고 있으므로 이에 대한 현황을 모색하여 상업용 부동산 개발사업의 성공요인을 제시하고자 하는 연구였다. 연구 결과 성공방안의 하나로 부동산 개발이 공급자중심에서 소비자중심으로 변하고 있음으로 개발업자의 소비자의 상호작용을 중시하는 전략을 실행하여야 함을 이야기 하고 있다. 따라서 소비자에게 필요한 부동산 상품이 무엇인지를 조사하고, 판매를 위한 마케팅 전략을 수립하여 실행하여야 한다고 연구에서 밝히고 있다.

56) 김석희(2009), “고급주택상품의 VIP 마케팅 수요특성분석에 관한 연구”, 건국대학교 석사논문

57) 이은미(2010), “상가부동산의 가치극대화를 위한 마케팅 전략연구”, 건국대학교 석사논문

58) 박광수(2009), “상업용 부동산 개발의 성공방안에 관한 연구”, 한양대학교 석사논문

강현관(2008)의 상업용 건물의 층별 분양가 산정방법에 관한 연구⁵⁹⁾에서 상업용 건물의 분양에 관한 사항에 있어서 분양가에 대한 적정성 판단이 먼저 선행되어야 하는 이유는 분양가에 따라 수익률이 정해지며, 수익률이 바로 상업용 부동산 투자의 주된 목적이기 때문이다. 이러한 배경으로 층별 분양가에 대해서 합리적 분양가 산정에 대한 기준을 제시하고자 연구를 시작하였다. 연구의 목적을 가장 일반적인 상가 유형의 근린상가의 층별 분양가 차이의 원인을 분석하여 체계적이고 합리적인 분양가 산정에 대한 기준을 제시해 보고자 하는 것이었다. 그리고 분양 상가의 투자 수익률이 상가 투자의 가장 우선시 되는 부분임을 결론의 한 부분으로서 도출하였으며, 분양가격이 높음에도 1층 분양을 선호하는 이유에 있어서는 임대 수익성과 안정성을 우선으로 투자자들이 선택하고 있음을 밝히고 있다. 또한 분양 수요자들의 투자성향에 관한 연구가 더욱더 필요함을 공감하고 있었다.

김희균(2005)의 상가건물의 임대수익률과 투자 수익성간의 상관관계분석⁶⁰⁾에서 임대수익률과 투자수익성간의 비례관계가 성립되지 않음을 연구로서 보여주고 있으며, 이에 대한 원인으로 권역별, 상권별 입지조건, 차별성과 지가상승률의 차이로 파악하고 있으나 연구자 스스로가 연구 분석한 결과를 일반화하기에는 한계가 있음을 스스로 밝히고 있다.

박순환(2009)의 상가건물분양에 따른 수분양자의 상가선택요인에 관한 연구⁶¹⁾에서 합리적인 의사 결정을 할 수 있도록 방향을 제시하고, 공급자에게도 소비자의 선택기준을 고려한 개발을 함으로써 사업 실패의 위험을 사전에 줄일 수 있는 방안을 모색하고자 수분양자가 분양상가를 선택할 때 선택기준이 무엇인지 연구하고자 하였다. 실증분석에서 상가 건물의 선택 요인으로 연구가 진행되어서 전체 층수, 개발 컨셉, 입지 특성, 유통 특성 등이 중요한 요인으로 선택되면서 주로 물리적 특성으로 제한된 연구가 진행되었다. 연구자도 연구과정에서 수분양자의 특성을 반영하지 못한

59) 강현관(2008), “상업용 건물의 층별 분양가 산정 방법에 관한 연구”, 경희대학교 석사논문

60) 김희균(2005), “상가건물의 임대수익률과 투자수익성간의 상관관계분석”, 중앙대학교 석사논문

61) 박순환(2009), “상가건물분양에 따른 수분양자의 상가선택 요인에 관한 연구”, 명지대학교 석사논문

점을 연구의 한계점으로 제시하고 있다.

김원석(2006)의 부동산 투자정보의 신뢰성이 투자결정에 미치는 영향에 관한 연구⁶²⁾에서 부동산 시장의 주도권이 전반적으로 공급자에서 수요자에게 넘어가는 현실을 인식하고 투자에 대한 올바른 정보와 신뢰를 제공하여 부동산업의 투자력 촉진을 위한 전략을 제시하고자 한 연구하였다. 결론적으로 투자 정보에 대한 신뢰성이 투자의 주요 결정요인으로 작용함으로 마케터들은 상품의 정보 신뢰성이 높은 것으로 투자자들에게 의사결정을 유도해야 함을 연구에서 밝히고 있다. 또한 투자를 하는 주체는 사람이기 때문에 투자자들의 심리적 상태를 파악하는 것, 다양한 성향과 마인드 분석이 투자결정 요인의 변수로 작용될 수 있음을 언급하고 있다.

이상의 논문을 살펴보면 많은 논문들이 공급자 중심에서 수요자 중심의 변화를 감지하고 있으며, 그 중심에서 연구의 흐름을 잡은 것을 알 수 있다. 그러나 실질적인 수요자 특성에 대한 연구의 필요성을 대다수의 연구들이 제기 하고 있는 것으로 보아서 수요자 특성에 대한 연구 사례는 없는 것으로 추측하며, 실제 투자자들을 상대로 이루어진 조사가 없었던 것으로 파악된다. 그러한 선행 연구가 없는 것은 실 투자자들을 만나기가 현실적으로 어렵기 때문인 것으로 파악된다. 그나마 수요자 특성에 대한 연구로 주용범(1999)의 주상복합건물의 공급 및 수요 특성에 관한 연구, 김나영(2009)의 타운하우스의 잠재 수요 특성에 관한 연구, 김석희(2009)의 고급주택상품의 VIP마케팅 수요특성분석에 관한 연구, 박순환(2009)의 상가건물분양에 따른 수분양자의 상가선택요인에 관한 연구가 있었지만 본 연구대상과 다를 뿐만 아니라 공급자측면에서의 마케팅 전략 수립, 상품 개발, 그리고 부동산 상품의 물리적 특성 등이 중심이 되어 살펴본 연구로 보여 진다. 따라서 상업용 부동산에 대한 수요자 특성에 대한 연구를 하기 위해서는 실제 투자자들의 어떠한 특성을 가지고 있는지 알아야 하는 것이다. 이들의 특성을 파악하고자 불특정 다수보다는 실제로 상가투자를 하고자 하는 투자자들을 중심으로 설문조사가 이루어져야 연구의 목적을 이

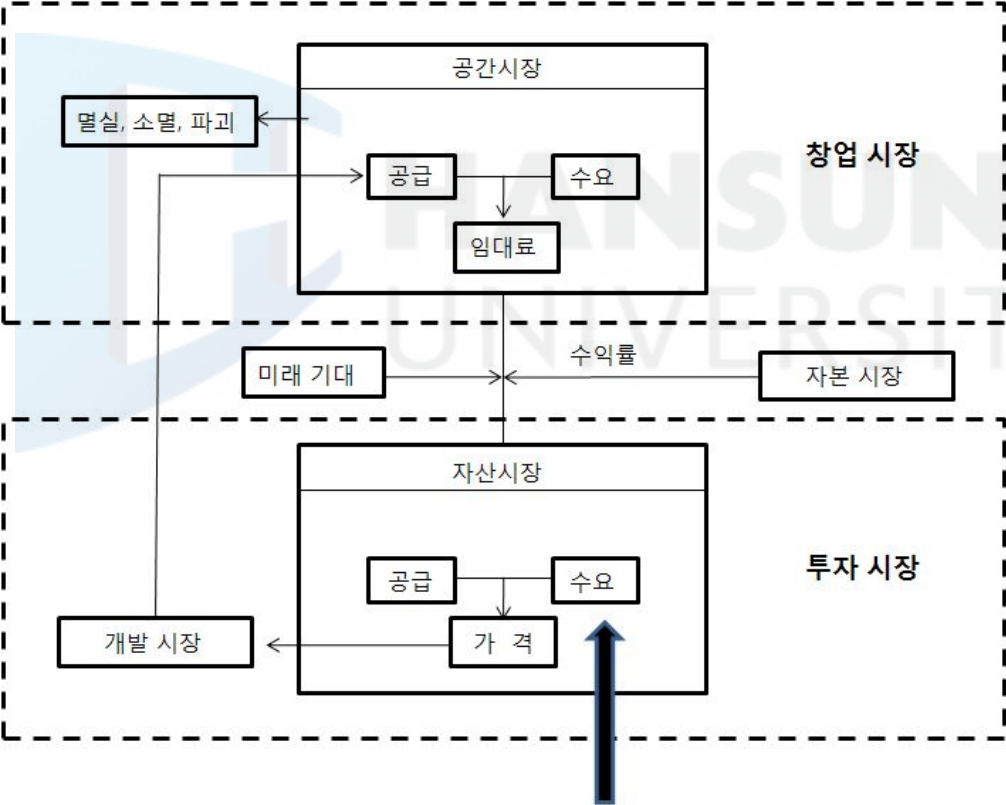
62) 김원석(2006), “부동산 투자정보의 신뢰성이 투자결정에 미치는 영향에 관한 연구”, 동아대학교 석사논문

를 수 있을 것이다. 또한 비교 분석차원에서 불특정의 다수의 일반인, 그리고 부동산업에 종사하는 전문가들과 병행하여 그 차이를 살펴보는 것 자체가 연구의 성과 및 신뢰도를 더 높일 수 있을 것으로 판단된다.

2. 선행 연구와의 차별성

선행 연구들은 부동산 시장에서의 공급자 관점에서 수요자 특성을 살펴본 연구들이 주를 이루고 있다. 그러나 선행 연구자들이 수요자 측면에서의 특성 연구들에 대한 필요성을 제기 하고 있으므로 본 연구는 그림3-2에서 보이는 것처럼 상가와 관련된 시장에서 창업시장이 아닌 투자 시장이란 관점에서 수요자들의 특성을 연구 하고자 한다.

[그림 3-2] 투자 시장과 창업시장의 분류



제 3 장 실증적 연구 분석

제 1 절 실증 연구의 개요

1. 조사 목적, 내용

본 연구의 조사 목적은 실제로 상가투자를 하고자 하는 예비 투자자들이 투자를 결정하기까지 어떠한 내적/외적 환경에서 의사결정을 이루는지 그 특성을 알고자 함이다. 또한 이들의 의사 결정과정이 일반인들 및 부동산 전문가들과 어떠한 사고(思考)의 차이가 있는지 분석하여 봄으로써 컨설팅 수요자들에 대한 특성을 일반적 현상으로 밝혀 보고자 하는 것이 본 조사의 목적이라고 할 수 있다.

이러한 목적을 달성하기 위하여 본 조사는 선행연구 자료들의 설문지들을 종합 분석하여 본 연구의 목적을 이룰 수 있도록 기초 토대를 구성하였으며, 총 58개의 문항을 만들었고, 일반 부동산 투자에 대한 의식을 파악하고자 26문항, 상가 투자에 대한 의식을 파악하고자 32문항을 질의하였다. 또한 58개의 문항을 첫째 상가 투자자의 일반적 특성 요인 분석 문항, 둘째 상가 투자자들의 의사 결정 과정의 특성 요인 분석 문항, 셋째 상가 투자자들의 투자컨설팅 인지 특성 요인 분석 문항으로 크게 3분류로 나누었고 이를 다시 조사 응답자의 특성 외 22개의 특성 형태별로 다시 분류하였다.

첫째 상가투자자의 일반적 특성 요인 분석 문항(총 30문항)

조사 응답자의 특성 (3문항)

전체 수요자 대상 분석 (1문항)

연령대별 분석 (1문항)

소득에 따른 분석 (1문항)

부동산 투자 상품에 대한 인식 분석 (3문항)

아파트 가격 거품에 대한 인식 분석 (2문항)

부동산 투자 목적에 대한 분석 (2문항)

부동산 보유 현황 및 자산에 대한 분석 (3문항)

부동산에 대한 지식 수준에 대한 분석 (3문항)

상가 투자에 대한 인식 분석 (7문항)

상가 투자 목적에 대한 인식 분석 (2문항)

수익률에 대한 인식 분석 (2문항)

둘째 상가 투자자들의 의사 결정 과정의 특성 요인 분석 문항(총 11문항)

부동산 구매 의사 결정 과정에 대한 분석 (4문항)

투자 위험 감수에 따른 투자 상가 종류 인지 분석 (1문항)

투자 물건 정보 취득 경로에 대한 분석 (2문항)

투자 위험에 대한 투자자들의 인지 분석 (2문항)

투자자들의 불안 요인 분석 (2문항)

셋째 상가투자자들의 투자컨설팅 인지 특성 요인 분석 문항(총 17문항)

중개업에 대한 인식 분석 (2문항)

컨설팅업에 대한 인식 분석 (3문항)

컨설팅 수수료에 대한 인식 분석 (3문항)

부동산 전문가에 대한 인식 분석 (3문항)

컨설턴트들의 책임에 대한 투자자들의 인식 분석 (1문항)

컨설턴트들의 자격에 대한 투자자들의 인식 분석 (5문항)

2. 조사 응답자의 특성

조사 응답자의 특성을 알아보기 위하여 빈도분석을 실시한 결과는 [표2]와 같다. 조사대상자는 총 132명이며, 부동산 투자경험은 전혀 없다(49.2%), 아파트(29.5%), 토지(6.8%), 상가(7.6%), 기타(6.8%)로 나타났고, 거주 지역은 서울(53.8%), 서울 수도권 도시(26.5%), 경기도(18.2%), 기타 도시(1.5%)로 나타났고, 직업은 사업(6.1%), 점포 사업자(1.5%), 주부(6.8%), 직장인(80.3%), 퇴직자(0.8%), 기타(4.5%)로 나타났으며, 응답자 구분에 따라 일반인(47.7%), 전문가(23.5%), 예비 투자자(28.8%)로 나타났고,

연령대에 따라 20대(9.1%), 30대(28.0%), 40대(38.6%), 50대(23.5%), 60대 이상(0.8%)로 나타났다.

[표 2] 조사 응답자의 특성

항목	세부항목	응답 수	백분율	항목 백분율	누적 백분율
부동산 투자경험	전혀 없다	65	49.2	49.2	49.2
	아파트	39	29.5	29.5	78.8
	토지	9	6.8	6.8	85.6
	상가	10	7.6	7.6	93.2
	기타	9	6.8	6.8	100.0
거주 지역	서울	71	53.8	53.8	53.8
	서울 수도권 도시	35	26.5	26.5	80.3
	경기도	24	18.2	18.2	98.5
	기타 도시	2	1.5	1.5	100.0
직업	사업	8	6.1	6.1	6.1
	점포 사업자	2	1.5	1.5	7.6
	주부	9	6.8	6.8	14.4
	직장인	106	80.3	80.3	94.7
	퇴직자	1	0.8	0.8	95.5
	기타	6	4.5	4.5	100.0
응답자 구분	일반인	63	47.7	47.7	47.7
	전문가	31	23.5	23.5	71.2
	예비 투자자	38	28.8	28.8	100.0
연령대	20대	12	9.1	9.1	9.1
	30대	37	28.0	28.0	37.1
	40대	51	38.6	38.6	75.8
	50대	31	23.5	23.5	99.2
	60대 이상	1	0.8	0.8	100.0

3. 분석방법

수집된 자료는 SPSS/WIN ver 12.0프로그램을 사용하여 전산통계 처리하였으며, 빈도분석, 카이검정을 실행하였다. 유의수준 $p < 0.05$, $p < 0.01$, $p < 0.001$ 에서 검증하였다.

조사대상자의 일반적 특성을 측정하기 위해 응답수, 백분율(%)과 평균, 표준편차와 같은 기술통계방법을 실시하였다.

마지막으로, 각 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 살펴보기 위해 카이검정을 실시하였다.

제 2 절 실증 연구의 구성

I 상가 투자자의 일반적 특성요인 연구

1. 전체수요자 대상 분석

투자의 책임은 본인에 있다고 생각 여부에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표3]와 같다. 분석결과 투자의 책임은 본인에 있다고 생각 여부에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 투자의 책임은 본인이 있다고 생각하는 응답자는 일반인(38.2%), 전문가(29.2%), 예비투자자(32.9%)로 나타났고, 조금 그렇다는 일반인(53.3%), 전문가(16.7%), 예비투자자(30.0%)로 나타났고, 모르겠다는 모두 일반인(100.0%)로 나타났다.

[표 3] 투자의 책임은 본인에 있다고 생각 여부에 따른 응답자 구분의 차이

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
투자의 책임은 본인에게 있다고 생각	그렇다	34(38.2)	26(29.2)	29(32.6)	value=18.426 df=6 P=0.005** (Fisher's P=0.007)
	조금 그렇다	16(53.3)	5(16.7)	9(30.0)	
	모르겠다	9(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	조금 아니다	4(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

투자의 책임 본인에게 있다는 의견에 전문가와 예비 투자자들은 100% 투자 책임은 본인에게 귀결하는 답을 하였다는 것에 주목할 필요가 있으며, 일반인의 경우는 일반인의 그룹만 보았을 때 약 20.6%가 타인에게 책임을 전가하고 있다. 따라서 투자라는 행위에 대해서 일반인, 전문가, 예비 투자자들 모두가 본인의 책임아래에서 이루어지고 있다는 것을 인식하고 있는 것이다.

2. 연령대별 분석

연령대에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표4]와 같다. 분석결과 연령대에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 20대는 일반인(83.3%), 전문가(8.3%), 예비 투자자(8.3%)로 나타났고, 30대는 일반인(45.9%), 전문가(37.8%), 예비 투자자(16.2%)로 나타났고, 40대는 일반인(45.1%), 전문가(19.6%), 예비 투자자(35.3%)로 나타났고, 50대는 일반인(41.9%), 전문가(19.4%), 예비 투자자(38.7%)로 나타났고, 60대 이상은 예비 투자자(100.0%)로 나타났다.

[표 4] 연령대에 따른 응답자 구분의 차이

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
연령대	20대	10(83.3)	1(8.3)	1(8.3)	value=16.533 df=8 P=0.035* (Fisher's P=0.034)
	30대	17(45.9)	14(37.8)	6(16.2)	
	40대	23(45.1)	10(19.6)	18(35.3)	
	50대	13(41.9)	6(19.4)	12(38.7)	
	60대 이상	0(0.0)	0(0.0)	1(100.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$ *** $p < 0.001$

실제로 투자하는 예비 투자자들만 따로 살펴보았을 경우 40대 이상이 총 38명중의 31명으로서 81.6%이다. 즉 상업용 부동산에 실제로 관심을 가지고 투자를 검토하는 나이는 40대 이상부터임을 알 수 있다.

3. 소득에 따른 분석

연 총소득에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표5]와 같다. 분석결과 연령대에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 5천 만원 이하는 일반인(74.2%), 전문가(12.9%), 예비 투자자(12.9%)로 나타났고, 5천만원-8천만원은 일반인(47.2%), 전문가(26.4%), 예비 투자자(26.4%)로 나타났고, 8천만원-1억3천만원은 일반인(32.4%), 전문가(27.0%), 예비 투자자(40.5%)로 나타났고, 1억3천만원-1억8천만원은 일반인(0.0%), 전문가(33.3%), 예비 투자자(66.7%)로 나타났고, 1억8천 이상은 일반인(60.0%), 전문가(20.0%), 예비 투자자(20.0%)로 나타났다.

[표 5]. 연 총소득에 따른 응답자 구분의 차이

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
연 총소득	5천 만원 이하	23(74.2)	4(12.9)	4(12.9)	value=19.252 df=8 P=0.014* (Fisher's P=0.006)
	5천만원-8천 만원	25(47.2)	14(26.4)	14(26.4)	
	8천만원-1억3 천만원	12(32.4)	10(27.0)	15(40.5)	
	1억3천만원-1 억8천만원	0(0.0)	2(33.3)	4(66.7)	
	1억8천 이상	3(60.0)	1(20.0)	1(20.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

한국노동연구원에서 2008년도 3월 발표 자료⁶³⁾에 의하면 대졸이상 10년 차 평균 월 임금이 2,880,000원이었음을 감안하여 보면, 연8천만원 이상의 가구 소득을 창출하고 있는 실제 예비 투자자들이 52.6%이며, 전체 조사 응답자들에서도 40.5%에 이른다는 것은 실제 상가 투자를 검토하고 있는 투자자들의 경제적 여건은 중산층 이상임을 예측 할 수 있다.

63) 2008년 노동부 보도 자료, 『2007 임금구조 실태 분석』

4. 부동산 투자 상품에 대한 분석

부동산 투자 상품에 대한 문항 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표6]와 같다. 분석결과 향후 부동산 투자 상품, 초 고령화 사회가 되면 부동산 투자 상품에 적합한 것, 현재 재테크 혹은 자산의 포트폴리오를 구성 하고자는 상품에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 향후 부동산 투자 상품에서는 재개발/재건축은 일반인(26.3%), 전문가(47.4%), 예비투자자(26.3%)로 나타났고, 수도권(신도시) 아파트는 일반인(76.5%), 전문가(17.6%), 예비투자자(5.9%)로 나타났고, 상가는 일반인(30.0%), 전문가(20.0%), 예비투자자(50.0%)로 나타났고, 토지는 일반인(77.4%), 전문가(16.1%), 예비투자자(6.5%)로 나타났고, 기타는 일반인(60.0%), 전문가(40.0%), 예비투자자(0.0%)로 나타났다. 초 고령화 사회가 되면 부동산 투자 상품에 적합한 것에서는 재개발/재건축은 일반인(55.6%), 전문가(11.1%), 예비투자자(33.3%)로 나타났고, 수도권(신도시) 아파트는 일반인(72.7%), 전문가(9.1%), 예비투자자(18.2%)로 나타났고, 상가는 일반인(28.2%), 전문가(26.8%), 예비투자자(45.1%)로 나타났고, 토지는 일반인(91.7%), 전문가(8.3%), 예비투자자(0.0%)로 나타났고, 기타는 일반인(47.1%), 전문가(47.1%), 예비투자자(5.9%)로 나타났다. 현재 재테크 혹은 자산의 포트폴리오를 구성 하고자는 상품에서는 금융상품은 일반인(69.2%), 전문가(19.2%), 예비투자자(11.5%)로 나타났고, 주식은 일반인(68.4%), 전문가(21.1%), 예비투자자(10.5%)로 나타났고, 채권은 일반인(66.7%), 전문가(0.0%), 예비투자자(33.3%)로 나타났고, 부동산은 일반인(31.6%), 전문가(28.9%), 예비투자자(39.5%)로 나타났고, 기타는 일반인(80.0%), 전문가(0.0%), 예비투자자(20.0%)로 나타났다.

[표 6] 부동산 투자 상품에 대한 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
향후 부동산 투자 상품	재개발/재건축	5(26.3)	9(47.4)	5(26.3)	value=40.398 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	수도권(신도시) 아파트	13(76.5)	3(17.6)	1(5.9)	
	상가	18(30.0)	12(20.0)	30(50.0)	
	토지	24(77.4)	5(16.1)	2(6.5)	
	기타	3(60.0)	2(40.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
초 고령화 사회가 되면 부동산 투자 상품에 적합한 것	재개발/재건축	5(55.6)	1(11.1)	3(33.3)	value=42.248 df=8 P=0.000** (Fisher's P=0.000)
	수도권(신도시) 아파트	8(72.7)	1(9.1)	2(18.2)	
	상가	20(28.2)	19(26.8)	32(45.1)	
	토지	22(91.7)	2(8.3)	0(0.0)	
	기타	8(47.1)	8(47.1)	1(5.9)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
현재 재테크 혹은 자산의 포트폴리오를 구성하고자 하는 상품	금융상품	18(69.2)	5(19.2)	3(11.5)	value=21.795 df=8 P=0.005** (Fisher's P=0.003)
	주식	13(68.4)	4(21.1)	2(10.5)	
	채권	4(66.7)	0(0.0)	2(33.3)	
	부동산	24(31.6)	22(28.9)	30(39.5)	
	기타	4(80.0)	0(0.0)	1(20.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

각 그룹별로 향후 부동산 투자 상품 중 상가에 대한 선호도를 보면 일반인 (28.6%), 전문가 (38.7%), 예비 투자자 (78.9%)이며, 고령화 사회에서의 투자 상품으로 상가를 선택한 비율은 일반인 (31.7%), 전문가 (61.3%), 예비 투자자 (84.2%)로 나타났다. 또한 투자 포트폴리오차원에서 부동산 상품에 대한 선호는 일반인 (38%), 전문가 (70.9%), 예비 투자자 (78.9%)로 나타났다. 따라서 위의 통계자료를 보면 상가투자를 실제로 하고자 하는 예비 투자자들은 현재 뿐만 아니라 미래시점에서도 상가 투자를 선호하고 있음을 알 수 있다.

5. 아파트 가격 거품에 대한 인식 분석

아파트 가격 거품에 대한 문항에 따른 응답자 구간의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표7]와 같다. 분석결과 아파트가격에 부동산 거품의 정도, 아파트가격에 가격 거품의 정도에 따른 응답자 구간의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 아파트가격에 부동산 거품의 정도에서는 많이 있는 편이다는 일반인(75.7%), 전문가(7.5%), 예비투자자(17.0%)로 나타났고, 있는 편이다는 일반인(28.4%), 전문가(35.1%), 예비투자자(36.5%)로 나타났고, 없다는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비투자자(0.0%)로 나타났고, 없는 편이다는 일반인(25.0%), 전문가(25.0%), 예비투자자(50.0%)로 나타났다. 아파트가격에 가격거품의 정도에서는 80% 이상은 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비투자자(0.0%)로 나타났고, 60%-80%는 일반인(97.1%), 전문가(0.0%), 예비투자자(8.3%)로 나타났고, 40%-60%는 일반인(73.7%), 전문가(5.3%), 예비투자자(21.1%)로 나타났고, 20%-40%는 일반인(33.3%), 전문가(27.1%), 예비투자자(39.6%)로 나타났고, 20% 이하는 일반인(21.9%), 전문가(46.9%), 예비투자자(31.3%)로 나타났다.

아파트 가격에 대한 거품에 인지도 조사는 일반인, 전문가, 예비 투자자 모두 거품이 있다는 해석이 가능하며, 그 가격의 거품 정도에 대해서는 다소 차이가 있다. 각 그룹별로 40% 이하의 거품 가격이 있다고 보는 비율은 일반인 (36.5%), 전문가 (93.0%), 예비 투자자 (76.3%)로 나타났다. 60% 이상의 거품으로 보는 현상은 일반인 그룹에서 두드러지게 나타나는 것으로 보아 아파트 가격에 대한 거품이 국민들 정서에 깊이 각인이 되어 있음을 알 수 있다. 20%~40%의 거품이 있을 것으로 보는 비율은 일반인 (25.4%), 전문가 (43.3%), 예비투자자 (50.0%)이다. 전문가들은 아파트 가격의 거품을 20% 이하로 보는 비율이 50%이지만 예비 투자자들은 20%~40%의 가격 거품이 있다고 보는 사람들이 50%이다. 따라서 대체적으로 우리나라 아파트 가격에 대한 거품이 존재 하고 있다고 보는 것이 공통된 견해를 알 수 있다. 그러나 그 거품의 정도에 대해서는 각각의 견해가

다르다는 것을 알 수 있다. 예비 투자자들 그룹만 놓고 보았을 때 94.7%가 아파트 가격에 거품이 있다고 판단하고 있음에 주목할 필요가 있다. 따라서 실제로 상가 투자를 검토하고 있는 예비 투자자들은 아파트가 투자 대상의 상품이 더 이상 아님을 알 수 있다.

[표 7]. 아파트 가격 거품에 대한 인식 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
아파트가 가격에 부동산 거품의 정도	많이 있다	40(75.5)	4(7.5)	9(17.0)	value=30.609 df=6 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	있는 편이다	21(28.4)	26(35.1)	27(36.5)	
	없다	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	없는 편이다	1(25.0)	1(25.0)	2(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
아파트가 가격에 가격 거품의 정 도	80%이상	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	value=38.551 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	60%-80%	11(91.7)	0(0.0)	1(8.3)	
	40%-60%	28(73.7)	2(5.3)	8(21.1)	
	20%-40%	16(33.3)	13(27.1)	19(39.6)	
	20%이하	7(21.9)	15(46.9)	10(31.3)	
	계	63(48.1)	30(22.9)	38(29.0)	131(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

6. 부동산 투자 목적에 대한 분석

부동산 투자 목적에 대한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표8]와 같다. 분석결과 부동산을 구입하는 주된 목적, 부동산 투자는 자본 수익(시세 차익)에서 운영 수익이 중심이 되는 사회에 대한 동감정도에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 부동산을 구입하는 주된 목적에서는 시세 차익은 일반인(41.5%), 전문가(37.7%), 예비투자자(20.8%)로 나타났고, 운영 수익은 일반인(23.3%), 전문가(6.7%), 예비투자자(70.0%)로 나타났고, 자산 포트폴리오(위험 회피)는 일반인(50.0%), 전문가(38.9%), 예비투자자(11.1%)로 나타났고, 배우자 혹은 자녀들에게 재산을 양도하기 위하여(상속)는 일반인(50.0%), 전문가(0.0%), 예비투자자(50.0%)로 나타났고, 주거용(거주)이 매입하였을 뿐, 다른 것은 생각해 본적이 없다는 일반인(82.8%), 전문가(6.9%), 예비투자자(10.3%)로 나타났다. 부동산 투자는 자본 수익(시세 차익)에서 운영 수익이 중심이 되는 사회에 대한 동감정도에서는 전적으로 동감한다는 일반인(31.4%), 전문가(34.3%), 예비투자자(34.3%)로 나타났고, 동감하는 편이라는 일반인(42.5%), 전문가(24.7%), 예비투자자(32.9%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(90.0%), 전문가(0.0%), 예비투자자(10.0%)로 나타났고, 동감 안하는 편이라는 일반인(75.0%), 전문가(25.0%), 예비투자자(0.0%)로 나타났다.

또한 부동산을 구입하는 주된 목적 중에서 운영수익이 차지하는 비율을 각각의 그룹별로 살펴보면 일반인 (11.1%), 전문가 (6.45%), 예비 투자자(55.2%)로 나타났다. 그러므로 통계자료를 통하여 살펴보면 예비투자자를 제외한 다른 그룹에서는 여전히 시세 차익이 부동산 투자의 주된 목적임을 알 수가 있다.

그러나 향후 부동산 투자는 자본 수익(시세 차익)에서 운영 수익이 중심이 되는 사회에 대한 질문에서 각 그룹별로 살펴보면 일반인(66.67%), 전문가(96.7%), 예비 투자자(94.7%)이다. 또한 비교 분석의 자료를 살펴보면 미래 시점의 부동산 투자는 시세 차익보다는 운영 수익이 중심이 되는 사

회라는 것에 일반인과 전문가 그룹도 동조하고 있음을 알 수 있다. 따라서 향후 부동산 투자는 자본 수익에서 운영수익으로 변할 것에 거의 대부분이 동의하고 있음을 알 수 있다. 결국 상가 투자를 하는 주된 목적은 시세 차익보다는 운영수익이 더 가까움을 알 수 있다.

[표 8] 부동산 투자 목적에 대한 인식 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
부동산을 구입하는 주된 목적	시세 차익	22(41.5)	20(37.7)	11(20.8)	value=50.111 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	운영 수익	7(23.3)	2(6.7)	21(70.0)	
	자산의 포트폴리오(위험 회피)	9(50.0)	7(38.9)	2(11.1)	
	배우자 혹은 자녀들에게 재산을 양도하기 위하여(상속)	1(50.0)	0(0.0)	1(50.0)	
	주거용(거주)이 매입하였을 뿐, 다른 것은 생각해 본적이 없다	24(82.8)	2(6.9)	3(10.3)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
부동산 투자는 자본 수익(시세 차익)에서 운영 수익이 중심이 되는 사회에 대한 동감정도	전적으로 동감한다	11(31.4)	12(34.3)	12(34.3)	value=21.361 df=6 P=0.002** (Fisher's P=0.001)
	동감하는 편이다	31(42.5)	18(24.7)	24(32.9)	
	모르겠다	18(90.0)	0(0.0)	2(10.0)	
	동감 안하는 편이다	3(75.0)	1(25.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

7. 부동산 보유 현황 및 자산에 대한 분석

부동산 보유 현황 및 자산에 대한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표9]와 같다. 분석결과 부동산 자산 규모, 부동산 포함 자산정도에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 부동산 자산 규모에서는 5억 이하는 일반인(64.8%), 전문가(21.1%), 예비 투자자(14.1%)로 나타났고, 6억-10억은 일반인(21.3%), 전문가(31.9%), 예비 투자자(46.8%)로 나타났고, 10억-15억은 일반인(55.6%), 전문가(11.1%), 예비 투자자(33.3%)로 나타났고, 16억-20억은 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 20억 이상은 일반인(0.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(100.0%)로 나타났다. 부동산 포함 자산정도에서는 5억 이하는 일반인(68.8%), 전문가(23.4%), 예비 투자자(7.8%)로 나타났고, 5억-10억은 일반인(26.5%), 전문가(23.5%), 예비 투자자(50.0%)로 나타났고, 10억-15억은 일반인(28.0%), 전문가(24.0%), 예비 투자자(48.0%)로 나타났고, 16억-20억은 일반인(33.3%), 전문가(33.3%), 예비 투자자(33.3%)로 나타났고, 20억 이상은 일반인(33.3%), 전문가(16.7%), 예비 투자자(50.0%)로 나타났다.

부동산 자산 규모가 6억원 이상인 비율을 각 그룹별로 살펴보면 일반인(30%), 전문가(51.6%), 예비 투자자(73.7%)이다. 부동산을 포함한 자산 규모가 10억원 이상인 비율을 그룹별로 살펴보면 일반인(15.9%), 전문가(25.8%), 예비 투자자(42.1%)이다. 따라서 상가투자를 하고자 하는 실제 예비 투자자들은 일반인들에 비하여 부동산 보유 및 자산의 규모가 더 크다는 것을 알 수가 있다. 결국 상가 투자는 주거용 부동산 및 자산의 규모가 어느 정도 확보 된 사람들이 준비하고 있음을 알 수 있다. 그 외, 가족들이 거주하는 주택의 시세에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

[표 9] 부동산 보유 현황 및 자산에 대한 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
부동산 자산 규모	5억 이하	46(64.8)	15(21.1)	10(14.1)	value=33.823 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	6억-10억	10(21.3)	15(31.9)	22(46.8)	
	10억-15억	5(55.6)	1(11.1)	3(33.3)	
	16억-20억	2(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	20억 이상	0(0.0)	0(0.0)	3(100.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
가족들이 거주하는 주택의 시세	5억 이하	47(58.8)	15(18.8)	18(22.5)	value=13.968 df=8 P=0.083 (Fisher's P=0.023)
	5억-8억	10(25.6)	13(33.3)	16(41.0)	
	8억-10억	3(50.0)	1(16.7)	2(33.3)	
	10억-15억	2(66.7)	1(33.3)	0(0.0)	
	15억 이상	1(25.0)	1(25.0)	2(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
부동산 포함 자산정도	5억 이하	44(68.8)	15(23.4)	5(7.8)	value=31.080 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	5억-10억	9(26.5)	8(23.5)	17(50.0)	
	10억-15억	7(28.0)	6(24.0)	12(48.0)	
	15억-20억	1(33.3)	1(33.3)	1(33.3)	
	20억 이상	2(33.3)	1(16.7)	3(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

8. 부동산에 대한 지적 수준에 대한 분석

부동산에 대한 지적수준에 대한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표10]와 같다. 분석결과 부동산 투자 관련하여 세미나, 설명회, 교육 참석경험, 세미나, 설명회, 교육 등에 참여 만족도, 부동산 혹은 부동산 투자에 대한 지식의 정도에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 부동산 투자 관련하여 세미나, 설명회, 교육 참석경험에서는 전혀 없다는 일반인(70.1%), 전문가(6.5%), 예비 투자자(23.4%)로 나타났고, 2회 정도는 일반인(20.0%), 전문가(40.0%), 예비 투자자(40.0%)로 나타났고, 3회-5회는 일반인(18.8%), 전문가(62.5%), 예비 투자자(18.8%)로 나타났고, 6회-9회는 일반인(0.0%), 전문가(100.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 10회 이상은 일반인(11.1%), 전문가(11.1%), 예비 투자자(77.8%)로 나타났다. 세미나, 설명회, 교육 등에 참여 만족도에서는 매우 불만은 일반인(0.0%), 전문가(100.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 보통은 일반인(17.4%), 전문가(54.3%), 예비 투자자(28.3%)로 나타났고, 만족은 일반인(0.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(100.0%)로 나타났고, 매우 만족은 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다. 부동산 혹은 부동산 투자에 대한 지식의 정도에서는 전혀 없다는 일반인(94.4%), 전문가(2.8%), 예비 투자자(2.8%)로 나타났고, 조금 있다는 일반인(48.3%), 전문가(13.8%), 예비 투자자(37.9%)로 나타났고, 중간 이다는 일반인(24.3%), 전문가(16.2%), 예비 투자자(59.5%)로 나타났고, 조금 많다는 일반인(20.0%), 전문가(64.0%), 예비 투자자(16.0%)로 나타났고, 아주 많다는 일반인(20.0%), 전문가(80.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다.

그룹별로 세미나, 설명회, 교육 등에 3회 이상 참석 여부는 일반인(5.88%), 전문가(51.6%), 예비 투자자(26.3%)로 나타났으며, 참여 만족도에 대한 그룹별 통계는 일반인(1.58%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(48%)로 나타났다. 부동산에 대한 지식의 정도에서 중간 이하는 일반인(90.0%), 전문가(35.4%), 예비 투자자(89.4%)로 그룹별 조사 되었다.

[표 10] 부동산에 대한 지적 수준에 대한 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
부동산 투자 관련하여 세미나, 설명회, 교육 참석경험	전혀 없다	54(70.1)	5(6.5)	18(23.4)	value=67.022 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	2회 정도	5(20.0)	10(40.0)	10(40.0)	
	3회-5회	3(18.8)	10(62.5)	3(18.8)	
	6회-9회	0(0.0)	5(100.0)	0(0.0)	
	10회 이상	1(11.1)	1(11.1)	7(77.8)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
세미나, 설명회, 교육 등에 참여 만족도	매우 불만	0(0.0)	1(100.0)	0(0.0)	value=27.222 df=6 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	보통	8(17.4)	25(54.3)	13(28.3)	
	만족	0(0.0)	0(0.0)	12(100.0)	
	매우 만족	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	9(15.0)	26(43.3)	25(41.7)	60(100.0)
부동산 혹은 부동산 투자에 대한 지식의 정도	전혀 없다	34(94.4)	1(2.8)	1(2.8)	value=82.634 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	조금 있다	14(48.3)	4(13.8)	11(37.9)	
	중간이다	9(24.3)	6(16.2)	22(59.5)	
	조금 많다	5(20.0)	16(64.0)	4(16.0)	
	아주 많다	1(20.0)	4(80.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

이와 같은 자료에서 전문가들을 제외하고는 부동산에 대한 지식이 상당히 부족함을 알 수 있으며, 이를 극복하고자 세미나 및 교육 등에 참석하고 있으나 그 횟수가 절대적으로 부족할 뿐만 아니라 그 만족도에서도 대부분이 실망하고 있음을 알 수 있다. 그러나 개별적으로 실제 예비 투자자들 그룹만 살펴보았을 때 세미나, 설명회, 교육 등에 만족도가 48.0%에 이르고 있음을 주의 깊게 살펴 볼 필요가 있다. 즉 실제로 투자하고자 하는 경우에 있어서는 이러한 부동산 투자 교육 등이 투자자들에게 도움이 되고 있음을 알 수 있다.

9. 상가 투자에 대한 인식 분석

상가 투자에 대한 인식에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표11], [표12], [표13]와 같다. [표11]의 분석결과 상가 투자 시 가장 먼저 검토하여야 할 것, 수익형 부동산의 투자성 검토에서 가장 먼저 검토하여야 할 것, 상가 투자 시 상권 조사는 반드시 하여야 한다고 생각에 대한 신뢰도에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 상가 투자 시 가장 먼저 검토 하여야 할 것에서는 상권은 일반인(54.5%), 전문가(25.0%), 예비 투자자(20.5%)로 나타났고, 매입 가격은 일반인(71.4%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(28.6%)로 나타났고, 수익률은 일반인(27.8%), 전문가(31.5%), 예비 투자자(40.7%)로 나타났고, 환경 분석(호재 요인)은 일반인(71.4%), 전문가(7.1%), 예비 투자자(21.4%)로 나타났고, 위험 분석은 일반인(69.2%), 전문가(15.4%), 예비 투자자(15.4%)로 나타났다. 수익형 부동산의 투자성 검토에서 가장 먼저 검토하여야 할 것에서는 환경 분석은 일반인(75.0%), 전문가(8.3%), 예비 투자자(16.7%)로 나타났고, 위험률 분석은 일반인(75.0%), 전문가(12.5%), 예비 투자자(12.5%)로 나타났고, 시장 분석은 일반인(47.4%), 전문가(23.7%), 예비 투자자(28.9%)로 나타났고, 수익률 분석은 일반인(27.3%), 전문가(32.7%), 예비 투자자(40.0%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다. 상가 투자 시 상권 조사는 반드시 하여야 한다고 생각에서는 반드시 해야만 한다는 일반인(46.7%), 전문가(22.9%), 예비 투자자(30.5%)로 나타났고, 반드시 할 필요는 없다는 일반인(23.1%), 전문가(46.2%), 예비 투자자(30.8%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(90.9%), 전문가(9.1%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 안할 수도 있다는 일반인(50.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(50.0%)로 나타났다.

그룹별로 상가 투자시 가장 우선 검토하여야 할 항목으로 일반인(38.1%)은 상권, 전문가(54.8%)는 수익률, 예비투자자(57.9%)들은 수익률로 나타났다. 또한 전체 응답자의 비교 분석을 통하여 보면 예비 투자자들의 경우

가 타 분류보다 수익률에 더 민감하게 반응하며, 더 중요시 하고 있음을 알 수가 있다. 예비 투자자 그룹은 실제 투자를 검토하는 실투자자의 입장이기 때문에 수익률 검토가 투자 타당성 검토에서 1순위가 되고 있는 것으로 볼 수 있다.

[표 11] 상가 투자에 대한 인식 분석 - 1

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
상가 투자 시 가장 먼저 검토 하여야 할 것	상권	24(54.5)	11(25.0)	9(20.5)	value=18.591 df=8 P=0.017* (Fisher's P=0.014)
	매입 가격	5(71.4)	0(0.0)	2(28.6)	
	수익률	15(27.8)	17(31.5)	22(40.7)	
	환경 분석(호 재요인)	10(71.4)	1(7.1)	3(21.4)	
	위험분석	9(69.2)	2(15.4)	2(15.4)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
수익형 부동산의 투자성 검토에서 가장 먼저 검토하여야 할 것	환경 분석	9(75.0)	1(8.3)	2(16.7)	value=23.352 df=8 P=0.003** (Fisher's P=0.003)
	위험률 분석	18(75.0)	3(12.5)	3(12.5)	
	시장 분석	18(47.4)	9(23.7)	11(28.9)	
	수익률 분석	15(27.3)	18(32.7)	22(40.0)	
	모르겠다	3(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
상가 투자 시 상권 조사는 반드시 하여야 한다고 생각	반드시 해야 만 한다	49(46.7)	24(22.9)	32(30.5)	value=13.855 df=6 P=0.031* (Fisher's P=0.017)
	반드시 할 필 요는 없다	3(23.1)	6(46.2)	4(30.8)	
	모르겠다	10(90.9)	1(9.1)	0(0.0)	
	안할 수도 있 다	1(50.0)	0(0.0)	1(50.0)	
	계	63(48.1)	31(23.7)	37(28.2)	131(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

[표12]의 분석결과 상가 투자가 일반 부동산 투자보다 어렵다고 생각, 상가 투자가 어렵다면 왜 어렵다고 생각, 부동산 투자 중에서 앞으로 상가 투자는 전망에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 상가 투자가 일반 부동산 투자보다 어렵다고 생각에서는 아주 어렵다는 일반인(26.5%), 전문가(23.5%), 예비 투자자(50.0%)로 나타났고, 어렵다는 일반인(48.1%), 전문가(26.6%), 예비 투자자(25.3%)로 나타났고, 그거 그렇다는 일반인(83.3%), 전문가(11.1%), 예비 투자자(5.6%)로 나타났고, 쉽다는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다. 상가 투자가 어렵다면 왜 어렵다고 생각에서는 상가에 대한 물건 정보를 알기 어렵다는 일반인(34.4%), 전문가(40.6%), 예비 투자자(25.0%)로 나타났고, 상담할 만한 전문가가 없다는 일반인(66.7%), 전문가(16.7%), 예비 투자자(16.7%)로 나타났고, 경기에 민감해서 안정적인 수익 보장이 안 된다는 일반인(73.5%), 전문가(14.7%), 예비 투자자(11.8%)로 나타났고, 좋은 물건을 찾기가 어렵다는 일반인(39.1%), 전문가(19.6%), 예비 투자자(41.3%)로 나타났고, 투자 위험이 너무 높아서 어렵다는 일반인(35.7%), 전문가(21.4%), 예비 투자자(42.9%)로 나타났다. 부동산 투자 중에서 앞으로 상가 투자는 전망에서는 전망이 아주 좋다는 일반인(7.1%), 전문가(35.7%), 예비 투자자(57.1%)로 나타났고, 좋은 편이라는 일반인(34.9%), 전문가(28.6%), 예비 투자자(36.5%)로 나타났고, 그거 그렇다는 일반인(70.8%), 전문가(16.7%), 예비 투자자(12.5%)로 나타났고, 나쁜 편이라는 일반인(80.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(20.0%)로 나타났고, 아주 나쁜 편이라는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다.

통계자료를 통하여 상가 투자가 대체적으로 일반 부동산 투자보다 어렵다고 인식하고 있는 것으로 조사 결과 알 수 있으며, 어려운 이유의 첫 번째로 일반인(39.7%)은 경기에 민감하여 수익 보장이 어렵기 때문으로 들었으며, 전문가(41.9%)는 물건 정보를 알기 어렵다는 것으로, 예비 투자자(30.1%)는 좋은 물건을 찾기 어렵기 때문인 것으로 나타났다.

[표 12] 상가 투자에 대한 인식 분석 - 2

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
상가 투자가 일반 부동산 투자보다 어렵다고 생각	아주 어렵다	9(26.5)	8(23.5)	17(50.0)	value=19.614 df=6 P=0.003** (Fisher's P=0.001)
	어렵다	38(48.1)	21(26.6)	20(25.3)	
	그저 그렇다	15(83.3)	2(11.1)	1(5.6)	
	쉽다	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	
상가 투자가 어렵다면 왜 어렵다고 생각	상가에 대한 물건 정보 를 알기 어 렵다	11(34.4)	13(40.6)	8(25.0)	value=20.443 df=8 P=0.009** (Fisher's P=0.008)
	상담할 만한 전문가가 없 다	4(66.7)	1(16.7)	1(16.7)	
	경기에 민감 해서 안정 적인 수익 보장이 안 된다	25(73.5)	5(14.7)	4(11.8)	
	좋은 물건을 찾기가 어 렵다	18(39.1)	9(19.6)	19(41.3)	
	투자 위험이 너무 높아 서 어렵다	5(35.7)	3(21.4)	6(42.9)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	
부동산 투자 중에서 앞으로 상가 투자는 전망	전망이 아주 좋다	1(7.1)	5(35.7)	8(57.1)	value=29.129 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	좋은 편이다	22(34.9)	18(28.6)	23(36.5)	
	그저 그렇다	34(70.8)	8(16.7)	6(12.5)	
	나쁜 편이다	4(80.0)	0(0.0)	1(20.0)	
	아주 나쁜 편이다	2(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

[표13]의 분석결과 향후 투자 상가의 종류에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 근린상가는 일반인(19.3%), 전문가(45.2%), 예비 투자자(35.5%)로 나타났고, 중심상업지 상가는 일반인(35.4%), 전문가(18.8%), 예비 투자자(45.8%)로 나타났고, 주상복합 상가는 일반인(85.7%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(14.3%)로 나타났고, 근린상업지 상가는 일반인(60.0%), 전문가(40.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 쇼핑몰, 테마상가, 민자역사 등은 일반인(87.5%), 전문가(12.5%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 파생상가는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 아파트형 공장상가는 일반인(0.0%), 전문가(100.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(71.4%), 전문가(7.1%), 예비 투자자(21.4%)로 나타났다. 예비 투자자 그룹만으로 보았을 때 근린상가와 중심상업지 상가에 집중되고 있음을 알 수 있다. 따라서 상가 투자를 한다고 하면 근린상가와 중심 상업지 상가를 대부분이 선호하고 있음을 알 수 있다.

[표 13] 상가 투자에 대한 인식 분석 - 3

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
향후 투자 상가의 종류	근린상가	6(19.4)	14(45.2)	11(35.5)	value=52.501 df=14 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	중심상업지 상가	17(35.4)	9(18.8)	22(45.8)	
	주상복합 상가	12(85.7)	0(0.0)	2(14.3)	
	근린상업지 상가	6(60.0)	4(40.0)	0(0.0)	
	쇼핑몰, 테마상 가, 민자역사 등	7(87.5)	1(12.5)	0(0.0)	
	파생 상가	5(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	아파트형 공장 상가	0(0.0)	2(100.0)	0(0.0)	
	모르겠다	10(71.4)	1(7.1)	3(21.4)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

10. 상가 투자 목적에 대한 분석

상가 투자 목적에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표14]와 같다. 분석결과 상가 투자를 하고자 하는 주된 목적, 상가 투자 시 중점을 두는 수익에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다. 그러나 그룹 내에서 일반인(69.8%), 전문가(58.0%), 예비 투자자(57.9%)들이 상가투자의 주된 목적으로 안정적인 임대 수익을 답한 것을 보면 상가 투자의 주목적은 시세 차익이 아니라 안정적인 임대수익임을 알 수가 있다.

[표 14]. 상가 투자 목적에 대한 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
상가 투자를 하고자 하는 주된 목적	안정적인 임대 수익이 필요	44(52.4)	18(21.4)	22(26.2)	value=11.774 df=6 P=0.067 (Fisher's P=0.036)
	창업을 대비	0(0.0)	5(55.6)	4(44.4)	
	투자 자산의 포트폴리오 차 원	16(51.6)	7(22.6)	8(25.8)	
	시세 차익	3(37.5)	1(12.5)	4(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
상가 투자 시 중점을 두는 수익	임대 수익	32(50.8)	17(27.0)	14(22.2)	value=29.129 df=8 P=0.057 (Fisher's P=0.073)
	매도 수익	5(41.7)	2(16.7)	5(41.7)	
	운영 수익과 매 도 수익 둘 다	19(39.6)	10(20.8)	19(39.6)	
	좋아야 한다				
	둘 중의 어느 하나만 잘 되도	1(33.3)	2(66.7)	0(0.0)	
	좋다				
	생각 안 해보았 다	6(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

11. 수익률에 대한 인식 분석

수익률에 대한 인식에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표15]와 같다. 분석결과 상가 투자 시에 희망 투자 운영 수익률, 수익률에 대한 지식수준에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 상가 투자 시에 희망 투자 운영 수익률에서는 6% 이하는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 6%-7%는 일반인(53.6%), 전문가(28.6%), 예비 투자자(17.9%)로 나타났고, 7%-8%는 일반인(36.5%), 전문가(36.5%), 예비 투자자(26.9%)로 나타났고, 8%-9%는 일반인(30.8%), 전문가(11.5%), 예비 투자자(57.7%)로 나타났고, 9% 이상은 일반인(76.2%), 전문가(4.8%), 예비 투자자(19.0%)로 나타났다. 수익률에 대한 지식 수준에서는 다 알고 있다는 일반인(15.0%), 전문가(45.0%), 예비 투자자(40.0%)로 나타났고, 조금 알고 있다는 일반인(36.4%), 전문가(26.0%), 예비 투자자(37.7%)로 나타났고, 전혀 모르고 있는 일반인(91.4%), 전문가(5.7%), 예비 투자자(2.9%)로 나타났다.

각각의 그룹 내에서 6%이상의 투자 운영 수익률을 요구하는 통계를 보면 일반인(92.0%), 전문가(100%), 예비 투자자(100%)로 나타났다. 또한 투자 수익률에 대한 지식수준에서 일반인을 제외한 전문가, 예비 투자자들은 거의 대부분이 알고 있음을 알 수 있다.

따라서 투자자들의 요구 수익률은 최소한 6%에 근접하고 있음을 조사 결과 알 수가 있다. 특히 6% 이하의 요구 수익률은 전문가와 예비 투자자들 그룹에서는 한명도 없었다는 것에 관심을 가질 필요가 있다.

[표 15] 수익률에 대한 인식 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
상가 투자 시에 희망 투자 운영 수익률	6%이하	5(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	value=30.430 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	6%-7%	15(53.6)	8(28.6)	5(17.9)	
	7%-8%	19(36.5)	19(36.5)	14(26.9)	
	8%-9%	8(30.8)	3(11.5)	15(57.7)	
	9%이상	16(76.2)	1(4.8)	4(19.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	
수익률에 대한 지식수준	다 알고 있다	3(15.0)	9(45.0)	8(40.0)	value=40.583 df=4 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	조금 알고 있 다	28(36.4)	20(26.0)	29(37.7)	
	전혀 모르고 있다	32(91.4)	2(5.7)	1(2.9)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001



HANSUNG
UNIVERSITY

II 상가 투자자들의 의사 결정 과정의 특성 요인 연구

1. 부동산 구매 의사결정 과정에 대한 분석

부동산에 대한 지식수준에 대한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표16]와 같다. 분석결과 부동산 구매 혹은 투자 의사 결정시 도움을 받는 사람, 어렵다고 생각하는 부분의 해결방법, 상가투자 의사 결정하는데 자문을 받거나 상담을 받는 사람, 투자의 책임은 본인에게 있다고 생각에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 부동산 구매 혹은 투자 의사 결정시 도움을 받는 사람에서는 전혀 없다. 나 혼자 결정은 일반인(43.6%), 전문가(25.5%), 예비 투자자(30.9%)로 나타났고, 중개업자는 일반인(56.5%), 전문가(13.0%), 예비 투자자(30.4%)로 나타났고, 가족이나 친지는 일반인(50.0%), 전문가(11.5%), 예비 투자자(38.5%)로 나타났고, 친구들이나 지인을 통하여는 일반인(60.0%), 전문가(10.0%), 예비 투자자(30.0%)로 나타났고, 부동산 전문가는 일반인(38.9%), 전문가(55.6%), 예비 투자자(5.6%)로 나타났다. 어렵다고 생각하는 부분의 해결방법에서는 중개업소에서 상담한다는 일반인(90.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(10.0%)로 나타났고, 투자 컨설팅 전문가와 상담한다는 일반인(33.8%), 전문가(23.9%), 예비 투자자(42.3%)로 나타났고, 혼자서 발품 팔아 정보를 취득하고 분석한다는 일반인(60.0%), 전문가(30.0%), 예비 투자자(10.0%)로 나타났고, 지인을 통해 해결한다는 일반인(50.0%), 전문가(35.7%), 예비 투자자(14.3%)로 나타났고, 느낌으로 할 수 밖에 없다는 일반인(71.4%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(28.6%)로 나타났다. 상가투자 의사 결정하는데 자문을 받거나 상담을 받는 사람에서는 중개업소는 일반인(35.0%), 전문가(20.0%), 예비 투자자(45.0%)로 나타났고, 온라인 정보 제공 업체는 일반인(62.5%), 전문가(29.2%), 예비 투자자(8.3%)로 나타났고, 부동산 투자 컨설팅 업체는 일반인(40.3%), 전문가(23.6%), 예비 투자자(36.1%)로 나타났고, 언론에 자주 등장하는 전문가는 일반인(33.3%), 전문가(33.3%), 예비 투자자(33.3%)로

나타났고, 기타는 일반인(84.6%), 전문가(15.4%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다.

투자의 책임은 본인이 있다고 생각하는 응답자는 일반인(38.2%), 전문가(29.2%), 예비투자자(32.9%)로 나타났고, 조금 그렇다는 일반인(53.3%), 전문가(16.7%), 예비투자자(30.0%)로 나타났고, 모르겠다는와 조금 아니다는 모두 일반인(100.0%)로 나타났다.

부동산 구매 혹은 투자 의사 결정시 도움을 받는 사람에 대한 항목에서 부동산 전문가 및 중개업자를 제외한 혼자 결정, 가족이나 친지, 지인을 통하는 경우를 그룹별로 살펴보면 일반인(68.2%), 전문가(58.0%), 예비투자자(78.9%)로 나타났다. 의사 결정과정에서의 어려움을 해결 할 수 있는 방안으로 전문가와 상담하겠다는 비율을 그룹별로 보면 일반인(38.0%), 전문가(54.8%), 예비투자자(78.9%)로 나타났다.

따라서 투자 의사 결정 과정에서 많은 사람들이 전문가들의 도움 없이 개인의 독단적인 의사 결정이거나 아니면 주위의 비전문가들의 조언을 통하여 의사 결정하고 있음을 알 수 있다. 투자에 대한 책임이 본인에게 있다는 조사 결과가 있음에도 불구하고 비전문가들과의 조율을 통하여 투자 의사 결정이 이루어지고 있는 것이 조사를 통하여 알 수 있다. 그 외, 중개업자들에 대한 생각에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

[표 16] 부동산 구매 의사결정 과정에 대한 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
부동산 구매 혹은 투자 의사 결정시 도움을 받는 사람	전혀 없다. 나 혼자 결정	24(43.6)	14(25.5)	17(30.9)	value=16.933 df=8 P=0.031* (Fisher's P=0.041)
	중개업자	13(56.5)	3(13.0)	7(30.4)	
	가족이나 친지	13(50.0)	3(11.5)	10(38.5)	
	친구들이나 지인 을 통하여	6(60.0)	1(10.0)	3(30.0)	
	부동산 전문가	7(38.9)	10(55.6)	1(5.6)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
어렵다고 생각하는 부분의 해결방법	중개업소에서 상담한다	9(90.0)	0(0.0)	1(10.0)	value=24.246 df=8 P=0.002** (Fisher's P=0.001)
	투자 컨설팅 전 문가와 상담한다	24(33.8)	17(23.9)	30(42.3)	
	혼자서 발품 팔 아 정보를 취득 하고 분석 한다	18(60.0)	9(30.0)	3(10.0)	
	지인을 통해 해 결한다	7(50.0)	5(35.7)	2(14.3)	
	느낌으로 할 수 밖에 없다	5(71.4)	0(0.0)	2(28.6)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
상가투자 의사 결정하는데 자문을 받거나 상담을 받는 사람	중개업소	7(35.0)	4(20.0)	9(45.0)	value=17.790 df=8 P=0.023* (Fisher's P=0.007)
	온라인 정보 제 공 업체	15(62.5)	7(29.2)	2(8.3)	
	부동산 투자 컨 설팅 업체	29(40.3)	17(23.6)	26(36.1)	
	언론에 자주 등 장하는 전문가	1(33.3)	1(33.3)	1(33.3)	
	기타	11(84.6)	2(15.4)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
투자의 책임은 본인에게 있다고 생각	그렇다	34(38.2)	26(29.2)	29(32.6)	value=18.426 df=6 P=0.005** (Fisher's P=0.007)
	조금 그렇다	16(53.3)	5(16.7)	9(30.0)	
	모르겠다	9(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	조금 아니다	4(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

2. 투자 위험 감수에 따른 투자 상가 종류 인지 분석

투자 위험 감수에 따른 투자 상가 종류 인지에 관한 문항에 따른 응답자 구分的 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표17]와 같다. 분석결과 상가투자시점에 따른 응답자 구分的 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

[표 17] 투자 위험 감수에 따른 투자 상가 종류 인지 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
상가투자 시점	신규 분양 물 건	20(41.7)	8(16.7)	20(41.7)	value=30.430 df=8 P=0.094 (Fisher's P=0.100)
	기존 상가	15(42.9)	12(34.3)	8(22.9)	
	경매 상가	5(35.7)	4(28.6)	5(35.7)	
	아무거나 상 관없다	5(55.6)	3(33.3)	1(11.1)	
	물건보다도 지역을 우선 적으로 검토 할 것이다	18(69.2)	4(15.4)	4(15.4)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

그러나 그룹 내에서 상가 종류에 대한 인지분석을 보면 신규 분양 물건을 검토하는 비율은 일반인(31.7%), 전문가(25.8%), 예비 투자자(52.6%)으로 나타났고, 기존 상가를 검토하는 비율은 일반인(23.8%), 전문가(38.7%), 예비 투자자(21.0%)로 나타났다. 따라서 상가 투자를 검토한다고 하면 신규 분양 물건이나 기존 상가에서 검토하는 것이 일반적임을 알 수 있으며, 특히 실제로 투자하고자 물건을 검토하는 예비 투자자들의 경우는 신규 분양물건을 2.5배 더 검토하고 있음을 알 수 있다.

3. 투자 물건 정보 취득 경로에 대한 분석

투자 물건 정보 취득 경로에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표18]와 같다. 분석결과 현재 상가 투자에 대한 물건 정보 획득방법, 부동산 투자 관련 동호회나 카페에 대한 생각에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 현재 상가 투자에 대한 물건 정보 획득방법에서는 신문의 광고 등 언론매체는 일반인(69.6%), 전문가(17.4%), 예비 투자자(13.0%)로 나타났고, 인터넷 정보제공업체 사이트는 일반인(22.7%), 전문가(31.8%), 예비 투자자(45.5%)로 나타났고, 중개업소는 일반인(59.1%), 전문가(22.7%), 예비 투자자(18.2%)로 나타났고, 투자 컨설팅 업체에게 의뢰는 일반인(37.5%), 전문가(18.8%), 예비 투자자(43.8%)로 나타났고, 기타는 일반인(66.7%), 전문가(18.5%), 예비 투자자(14.8%)로 나타났다. 부동산 투자 관련 동호회나 카페에 대한 생각에서는 아주 좋은 현상이라는 일반인(22.7%), 전문가(36.4%), 예비 투자자(40.9%)로 나타났고, 비교적 좋다는 일반인(43.0%), 전문가(26.6%), 예비 투자자(30.4%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(81.0%), 전문가(9.5%), 예비 투자자(9.5%)로 나타났고, 비교적 없는 것이 좋다는 일반인(75.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(25.0%)로 나타났고, 부정적으로 보기 때문에 없어야 한다는 일반인(50.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(50.0%)로 나타났다.

위 통계자료를 통하여 보면 일반인들의 경우는 신문의 광고나 언론매체를 통하여 투자 물건에 대한 정보를 취득하는 것이 높으나, 전문가들이나 예비 투자자들의 경우는 인터넷 부동산 정보업체를 통하여 정보를 취득하는 경우가 더 많음을 알 수 있다. 특히 예비 투자자 그룹만 보았을 경우 52.6%가 정보업체를 통하여 정보를 취득하는 것으로 보아서 인터넷의 활용이 높음을 알 수 있다. 더군다나 예비 투자자의 경우 투자 컨설팅 업체에 의뢰하겠다는 비율이 18%에 달하며, 이는 일반인 9.5%에 비하여 월등하게 높은 비율이다.

[표 18] 투자 물건 정보 취득 경로에 대한 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
현재 상가 투자에 대한 물건 정보 획득방법	신문의 광고 등 언론매체	16(69.6)	4(17.4)	3(13.0)	value=23.303 df=8 P=0.003** (Fisher's P=0.003)
	인터넷의 정 보제공업체 사이트	10(22.7)	14(31.8)	20(45.5)	
	중개업소	13(59.1)	5(22.7)	4(18.2)	
	투자 컨설팅 업체에게 의 뢰	6(37.5)	3(18.8)	7(43.8)	
	기타	18(66.7)	5(18.5)	4(14.8)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
부동산 투자 관련 동호회나 카페에 대한 생각	아주 좋은 현 상이다	5(22.7)	8(36.4)	9(40.9)	value=19.571 df=8 P=0.012* (Fisher's P=0.005)
	비교적 좋다	34(43.0)	21(26.6)	24(30.4)	
	모르겠다	17(81.0)	2(9.5)	2(9.5)	
	비교적 없는 것이 좋다	6(75.0)	0(0.0)	2(25.0)	
	부정적으로 보기 때문에 없어야 한다	1(50.0)	0(0.0)	1(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

인터넷의 투자 동호회나 카페에 대한 전체적으로 긍정적인 생각을 가지고 있다. 그룹별 내에서 보면 일반인(61.9%), 전문가(93.5%), 예비 투자자(86.8%)로 인터넷에 대한 부동산 모임에 긍정적인 생각이 높은 것을 알 수 있다. 지식 정보화 사회에서의 인터넷 발달이 부동산 유통업의 한 축을 담당하고 있다는 것을 본 통계를 통하여 알 수가 있다.

4. 투자 위험에 대한 투자자들의 인지 분석

투자 위험에 대한 투자자들의 인지에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표19]와 같다. 분석결과 위험을 감수하고 투자할 의향에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 위험을 감수하고 투자할 의향에서는 적극적으로 할 것이라는 일반인(24.0%), 전문가(36.0%), 예비 투자자(40.0%)로 나타났고, 할 가능성이 조금 있다는 일반인(42.0%), 전문가(27.5%), 예비 투자자(30.4%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(78.9%), 전문가(10.5%), 예비 투자자(10.5%)로 나타났고, 하기 어려울 것 같다는 일반인(70.6%), 전문가(5.9%), 예비 투자자(23.5%)로 나타났고, 절대 못 할 것이라는 일반인(50.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(50.0%)로 나타났다.

위험을 감수하고도 투자를 하겠다는 비율이 예비 투자자들에게서 높게 나타났다. 특히 예비 투자자 그룹만 보았을 때 81.6%가 투자를 하겠다는 것으로 보아서 수익률이 좋다면 투자위험을 감수할 의도가 있음을 알 수 있다.

그 외, 상가투자의 위험을 높게 만드는 주된 원인에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다. 그러나 각각의 그룹 내에서 살펴보면 가장 높은 원인으로 상권의 변동 가능성으로 일반인(38.0%), 전문가(61.3%), 예비 투자자(55.2%)로 나타났다. 또한 일반인(33.0%), 예비 투자자(26.3%)는 수익률의 불확실성을 위험 요인으로 선택하였다. 따라서 전체적으로는 상권의 변동 가능성으로 인한 수익률의 불확실성이 상가 투자의 위험요인임을 알 수가 있다.

[표 19] 투자 위험에 대한 투자자들의 인지 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
상가투자자의 위험을 높게 만드는 주된 원인	환경 요인의 불확실성	15(53.6)	8(28.6)	5(17.9)	value=10.418 df=8 P=0.237 (Fisher's P=0.161)
	상권의 변동 가능성	24(37.5)	19(29.7)	21(32.8)	
	수익률의 불 확실성	21(60.0)	4(11.4)	10(28.6)	
	매입 가격의 불확실성	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	물건 정보의 불확실성	2(50.0)	0(0.0)	2(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
위험을 감수하고 투자할 의향	적극적으로 할 것이다	6(24.0)	9(36.0)	10(40.0)	value=19.217 df=8 P=0.014* (Fisher's P=0.008)
	할 가능성이 조금 있다	29(42.0)	19(27.5)	21(30.4)	
	모르겠다	15(78.9)	2(10.5)	2(10.5)	
	하기 어려울 것 같다	12(70.6)	1(5.9)	4(23.5)	
	절대 못 할 것이다	1(50.0)	0(0.0)	1(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

5. 투자자들의 불안 요인 분석

투자자들의 불안 요인에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 다중응답 교차분석, 카이 검정을 실시한 결과 [표20], [표21]와 같다.

부동산에 투자 하면서 제일 우려가 되는 것에 대한 문항은 다중응답으로써 다중응답 교차분석을 실시한 결과는 [표20]와 같다. 분석결과 미래 가치의 하락에 대한 우려는 일반인(42.1%), 전문가(27.6%), 예비 투자자(30.3%)로 나타났고, 적정한 가격인지 아닌지 알 수 없다는 즉 거품가격에 대한 우려는 일반인(47.4%), 전문가(19.7%), 예비 투자자(32.9%)로 나타났고, 부동산 정책(환경)이나 흐름(시장분석)을 알 수 없다는 우려는 일반인(37.1%), 전문가(34.3%), 예비 투자자(28.6%)로 나타났고, 부동산 업자들의 꼬임에 빠진 것이 아닌가하는 우려는 일반인(64.7%), 전문가(5.9%), 예비 투자자(29.4%)로 나타났고, 객관적이고 이성적인 매매 의사 결정인지 아닌지에 대한 우려는 일반인(38.5%), 전문가(23.1%), 예비 투자자(38.5%)로 나타났고, 법률적으로 하자가 있는 것인지 아닌지에 대한 우려는 일반인(66.7%), 전문가(22.2%), 예비 투자자(11.1%)로 나타났고, 현금 조달 방법(cash flow)에 대한 우려는 일반인(64.7%), 전문가(17.6%), 예비 투자자(17.6%)로 나타났고, 부동산의 매매 시의 위험요인을 알 수 없다는 우려는 일반인(55.6%), 전문가(11.1%), 예비 투자자(33.3%)로 나타났고, 의사결정 과정이 본인의 독단으로 한 것 같다는 우려는 일반인(50.0%), 전문가(50.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다.

위 통계 자료를 통하여 투자자들이 부동산 투자하면서 우려가 되는 요인으로는 미래가치에 불확실성과 적정한 가격에 대한 타당성 여부임을 알 수가 있다.

[표 20] 투자자들의 불안 요인 분석 - 1

		일반인	전문가	예비 투자자	계
부동산 에 투자 하면서 제일 우려가 되는 것	미래 가치의 하락에 대한 우려	32(42.1)	21(27.6)	23(30.3)	76
	적정한 가격인지 아닌지 알 수 없다는 즉 거품가격에 대한 우려	36(47.4)	15(19.7)	25(32.9)	76
	부동산 정책(환경)이나 호 름(시장분석)을 알 수 없 는 우려	13(37.1)	12(34.3)	10(28.6)	35
	부동산 업자들의 꼬임에 빠 진 것이 아닌가하는 우려	11(64.7)	1(5.9)	5(29.4)	17
	객관적이고 이성적인 매매 의사 결정인지 아닌지에 대 한 우려	5(38.5)	3(23.1)	5(38.5)	13
	법률적으로 하자가 있는 것인지 아닌지에 대한 우려	12(66.7)	4(22.2)	2(11.1)	18
	현금 조달 방법(cash flow)에 대한 우려	11(64.7)	3(17.6)	3(17.6)	17
	부동산의 매매 시의 위험 요인을 알 수 없다는 우려	5(55.6)	1(11.1)	3(33.3)	9
	의사결정 과정이 본인의 독 단으로 한 것 같다는 우려	1(50.0)	1(50.0)	0(0.0)	2
	계	63	31	38	132

* 퍼센트 및 합계는 응답자수를 기준으로 합니다.

부동산 투자선택의 우려를 해결 할 수 있는 적합 한 사람에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표21]와 같다. 분석결과 부동산 투자선택의 우려를 해결 할 수 있는 적합 한 사람에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 부모나 친한 지인들은 일반인(66.7%), 전문가(23.8%), 예비 투자자

(9.5%)로 나타났고, 중개업소는 일반인(81.8%), 전문가(9.1%), 예비 투자자(9.1%)로 나타났고, 부동산 투자 컨설팅 전문회사는 일반인(30.8%), 전문가(32.3%), 예비 투자자(36.9%)로 나타났고, 혼자 공부하면서 해결은 일반인(58.3%), 전문가(12.5%), 예비 투자자(29.2%)로 나타났고, 신문이나 TV에 등장하는 부동산 전문인은 일반인(75.0%), 전문가(12.5%), 예비 투자자(12.5%)로 나타났고, 부동산 전문학원의 재테크 강사는 일반인(0.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(100.0%)로 나타났다. 따라서 이러한 부동산 투자의 어려움을 극복할 수 있는 방안으로는 투자 컨설팅 전문 업체에 자문을 구하는 것으로 극복하고자 하는 것이 일반적인 인식임을 알 수가 있다.

[표 21] 투자자들의 불안 요인 분석 - 2

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
부동산 투자선택의 우려를 해결할 수 있는 적합한 사람	부모나 친한 지인들	14(66.7)	5(23.8)	2(9.5)	value=28.599 df=10 P=0.001** (Fisher's P=0.001)
	중개업소	9(81.8)	1(9.1)	1(9.1)	
	부동산 투자 컨설팅 전문회사	20(30.8)	21(32.3)	24(36.9)	
	혼자 공부하면서 해결	14(58.3)	3(12.5)	7(29.2)	
	신문이나 TV에 등장하는 부동산 전문인	6(75.0)	1(12.5)	1(12.5)	
	부동산 전문학원의 재테크 강사	0(0.0)	0(0.0)	3(100.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

III 상가 투자자들의 투자 컨설팅 인지 특성 요인 연구

1. 중개업에 대한 인식 분석

중개업에 대한 인식에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표22]와 같다. 분석결과 부동산 컨설팅 사업에 대한 생각, 공인 중개사 자격증이 있다면 훗날에 공인 중개업 가능성에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

[표 22] 중개업에 대한 인식 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
중개업자들에 대한 생각	부정적이다	10(62.5)	0(0.0)	6(37.5)	value=12.867 df=8 P=0.116 (Fisher's P=0.064)
	다소 부정적이다	24(55.8)	9(20.9)	10(23.3)	
	그저 그렇다	27(42.2)	18(28.1)	19(29.7)	
	다소 긍정적이다	2(25.0)	4(50.0)	2(25.0)	
	긍정적이다	0(0.0)	0(0.0)	1(100.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	
공인 중개사 자격증이 있다면 훗날에 공인 중개업 가능성	아주 쉽게 할 수 있다	2(66.7)	1(33.3)	0(0.0)	value=14.016 df=8 P=0.081 (Fisher's P=0.062)
	쉽게 할 수 있 을 것이다	10(41.7)	10(41.7)	4(16.7)	
	모르겠다	23(60.5)	6(15.8)	9(23.7)	
	어려울 것이다	22(38.6)	14(24.6)	21(36.8)	
	도저히 하기 힘들 것이다	6(60.0)	0(0.0)	4(40.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

그러나 중개업에 대한 부정적인 시각에 대한 그룹별 통계는 일반인(53.9%), 전문가(29.0%), 예비투자자(42%)로 나타났다. 반면 긍정적인 생각은 일반인(3.2%), 전문가(12.9%), 예비투자자(7.89%)로 나타났다. 즉 중개업에 대한 긍정적인 생각보다는 부정적인 시각이 전체적으로 더 많이 쌓여 있음을 알 수 있다.

2. 컨설팅업에 대한 인식 분석

컨설팅업에 대한 인식에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표23]와 같다. 분석결과 부동산 컨설팅 사업에 대한 생각, 부동산 투자 컨설팅 사업의 국내 필요성, 투자 컨설팅 창업에 대한 생각에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 부동산 컨설팅 사업에 대한 생각에서는 부정적이라는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 다소 부정적이라는 일반인(68.4%), 전문가(21.1%), 예비 투자자(10.5%)로 나타났고, 그저 그렇다는 일반인(62.5%), 전문가(7.5%), 예비 투자자(30.0%)로 나타났고, 다소 긍정적이라는 일반인(24.1%), 전문가(37.9%), 예비 투자자(37.9%)로 나타났고, 긍정적이라는 일반인(0.0%), 전문가(50.0%), 예비 투자자(50.0%)로 나타났다. 부동산 투자 컨설팅 사업의 국내 필요성에서는 전혀 필요 없다는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 없는 것 보다는 좋다는 일반인(83.3%), 전문가(8.3%), 예비 투자자(8.3%)로 나타났고, 그저 그렇다는 일반인(95.2%), 전문가(4.8%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 있는 것이 좋다는 일반인(25.8%), 전문가(28.8%), 예비 투자자(45.5%)로 나타났고, 반드시 있어야 한다는 일반인(11.8%), 전문가(52.9%), 예비 투자자(35.3%)로 나타났다. 투자 컨설팅 창업에 대한 생각에서는 지식만 있으면 아주 쉽게 할 수 있을 것이라는 일반인(60.0%), 전문가(20.0%), 예비 투자자(20.0%)로 나타났고, 쉬울 것이라는 일반인(50.0%), 전문가(50.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(64.7%), 전문가(8.8%), 예비 투자자(26.5%)로 나타났고, 어려울 것이라는 일반인(37.8%), 전문가(25.7%), 예비 투자자(36.5%)로 나타났고, 무지하게 어려울 것이라는 일반인(57.1%), 전문가(28.6%), 예비 투자자(14.3%)로 나타났다.

그룹별로 컨설팅업에 대한 긍정적인 생각을 통계를 통해서 보면 일반인(22.2%), 전문가(77.4%), 예비투자자(63.1%)로 나타났다. 컨설팅 사업에 대한 필요성도 일반인(30.1%), 전문가(90.0%), 예비투자자(94.7%)로 나타났다

다. 따라서 실제 투자자들의 입장에서는 중개업보다는 컨설팅을 더 선호하고 있음을 알 수가 있다.

[표 23] 컨설팅업에 대한 인식 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
부동산 컨설팅 사업에 대한 생각	부정적이다	11(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	value=39.535 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	다소 부정적이다	13(68.4)	4(21.1)	2(10.5)	
	그저 그렇다	25(62.5)	3(7.5)	12(30.0)	
	다소 긍정적이다	14(24.1)	22(37.9)	22(37.9)	
	긍정적이다	0(0.0)	2(50.0)	2(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
부동산 투자 컨설팅 사업의 국내 필요성	전혀 필요 없다	4(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	value=60.673 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	없는 것 보다는 좋다	20(83.3)	2(8.3)	2(8.3)	
	그저 그렇다	20(95.2)	1(4.8)	0(0.0)	
	있는 것이 좋다	17(25.8)	19(28.8)	30(45.5)	
	반드시 있어야 한다	2(11.8)	9(52.9)	6(35.3)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
투자 컨설팅 창업에 대한 생각	지식만 있으면 아주 쉽게 할 수 있을 것이다	3(60.0)	1(20.0)	1(20.0)	value=16.516 df=8 P=0.036* (Fisher's P=0.014)
	쉬울 것이다	6(50.0)	6(50.0)	0(0.0)	
	모르겠다	22(64.7)	3(8.8)	9(26.5)	
	어려울 것이다	28(37.8)	19(25.7)	27(36.5)	
	무지하게 어려울 것이다	4(57.1)	2(28.6)	1(14.3)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

3. 컨설팅 수수료에 대한 인식 분석

컨설팅 수수료에 대한 인식에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표24]와 같다. 분석결과 투자 컨설팅의 수수료 수준, 상가 투자 컨설팅 수수료 지불수준, 투자 컨설팅 의향에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 투자컨설팅의 수수료 수준에서는 1%이하는 일반인(90.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(10.0%)로 나타났고, 1%-1.5%는 일반인(41.5%), 전문가(22.0%), 예비 투자자(36.6%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(66.7%), 전문가(11.1%), 예비 투자자(22.2%)로 나타났고, 1.5%-2%는 일반인(19.0%), 전문가(45.2%), 예비 투자자(35.7%)로 나타났고, 2% 이상은 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다. 상가 투자 컨설팅 수수료 지불수준에서는 1% 이하는 일반인(66.7%), 전문가(10.0%), 예비 투자자(23.3%)로 나타났고, 1%-2%는 일반인(23.7%), 전문가(35.6%), 예비 투자자(40.7%)로 나타났고, 1%-3%는 일반인(66.7%), 전문가(26.7%), 예비 투자자(6.7%)로 나타났고, 3% 이상은 일반인(77.8%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(22.2%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(63.2%), 전문가(15.8%), 예비 투자자(21.1%)로 나타났다. 투자 컨설팅 의향에서는 적극적으로 도움을 받을 것이라는 일반인(25.0%), 전문가(22.2%), 예비 투자자(52.8%)로 나타났고, 받을 수도 있다는 일반인(43.3%), 전문가(32.8%), 예비 투자자(23.9%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(84.2%), 전문가(5.3%), 예비 투자자(10.5%)로 나타났고, 받지 않을 것 같다는 일반인(88.9%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(11.1%)로 나타났고, 받을 생각 전혀 없다는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다. 따라서 중개 수수료보다는 더 많은 컨설팅 수수료가 발생하더라도 많은 투자자들이 기꺼이 컨설팅 수수료를 지불할 의사가 있음을 알 수 있다. 특히 예비 투자자들의 그룹에서는 92%가 컨설팅 수수료를 지불하고 컨설팅을 의뢰할 의사가 있다는 것에 주목할 필요가 있다.

[표 24] 컨설팅 수수료에 대한 인식 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
투자 컨설팅의 수수료 수준	1%이하	18(90.0)	0(0.0)	2(10.0)	value=38.667 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	1%-1.5%	17(41.5)	9(22.0)	15(36.6)	
	모르겠다	18(66.7)	3(11.1)	6(22.2)	
	1.5%-2%	8(19.0)	19(45.2)	15(35.7)	
	2%이상	2(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
상가 투자 컨설팅 수수료 지불수준	1%이하	20(66.7)	3(10.0)	7(23.3)	value=28.103 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	1%-2%	14(23.7)	21(35.6)	24(40.7)	
	2%-3%	10(66.7)	4(26.7)	1(6.7)	
	3%이상	7(77.8)	0(0.0)	2(22.2)	
	모르겠다	12(63.2)	3(15.8)	4(21.1)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
투자 컨설팅 의향	적극적으로 도 움을 받을 것 이다	9(25.0)	8(22.2)	19(52.8)	value=31.016 df=8 P=0.000*** (Fisher's P=0.000)
	받을 수도 있 다	29(43.3)	22(32.8)	16(23.9)	
	모르겠다	16(84.2)	1(5.3)	2(10.5)	
	받지 않을 것 같다	8(88.9)	0(0.0)	1(11.1)	
	받을 생각 전 혀 없다	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

4. 부동산 전문가에 대한 인식 분석

부동산 전문가에 대한 인식에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표25]와 같다. 분석결과 투자 설명회에서 언론에 등장하는 명강사가 투가 가치가 있다고 하는 신뢰정도, 부동산업을 직업으로 하고 있는 분들에 대한 신뢰도에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 투자 설명회에서 언론에 등장하는 명강사가 투가 가치가 있다고 하는 신뢰정도에서는 100% 신뢰한다는 일반인(33.3%), 전문가(33.3%), 예비 투자자(33.3%)로 나타났고, 신뢰하는 편이라는 일반인(51.4%), 전문가(22.9%), 예비 투자자(25.7%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(80.6%), 전문가(3.2%), 예비 투자자(16.1%)로 나타났고, 신뢰하기 어렵다는 일반인(28.8%), 전문가(35.6%), 예비 투자자(35.6%)로 나타났고, 절대 신뢰 할 수 없다는 일반인(50.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(50.0%)로 나타났다. 부동산업을 직업으로 하고 있는 분들에 대한 신뢰도에서는 100% 신뢰한다는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났고, 신뢰하는 편이라는 일반인(41.0%), 전문가(46.2%), 예비 투자자(12.8%)로 나타났고, 모르겠다는 일반인(52.5%), 전문가(20.0%), 예비 투자자(27.5%)로 나타났고, 신뢰하기 어렵다는 일반인(47.1%), 전문가(9.8%), 예비 투자자(43.1%)로 나타났고, 절대 신뢰 할 수 없다는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다.

그룹별로 언론에 등장하는 전문가들에 대한 신뢰도에서 부정적인 평가는 일반인(30.0%), 전문가(66.7%), 예비투자자(60.5%)로 나타났다. 부동산업을 하는 사람들에 대한 부정적인 평가는 일반인(39.7%), 전문가(16.1%), 예비 투자자(57.9%)로 나타났다. 특정분야의 부동산 전문가들에 대한 부정적인 평가는 일반인(30.1%), 전문가(16.1%), 예비투자자(31.6%)로 나타났다. 전체적으로 신뢰보다는 신뢰하기 어렵다는 것이 일반적인 사실이다. 이는 그동안의 부동산업에 종사하는 사람들과의 만남에서 나온 경험적 인식에서 발생한 것임을 의미 있게 받아 들여야 할 것이다.

[표 25] 부동산 전문가에 대한 인식 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
투자 설명회에서 언론에 등장하는 명강사가 투자 가치가 있다고 하는 신뢰 정도	100%신뢰 한다	1(33.3)	1(33.3)	1(33.3)	value=25.302 df=8 P=0.001** (Fisher's P=0.000)
	신뢰하는 편 이다	18(51.4)	8(22.9)	9(25.7)	
	모르겠다	25(80.6)	1(3.2)	5(16.1)	
	신뢰하기 어 렵다	17(28.8)	21(35.6)	21(35.6)	
	절대 신뢰 할 수 없다	2(50.0)	0(0.0)	2(50.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
부동산업을 직업으로 하고 있는 분들에 대한 신뢰도	100%신뢰 한다	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	value=22.683 df=8 P=0.004** (Fisher's P=0.001)
	신뢰하는 편 이다	16(41.0)	18(46.2)	5(12.8)	
	모르겠다	21(52.5)	8(20.0)	11(27.5)	
	신뢰하기 어 렵다	24(47.1)	5(9.8)	22(43.1)	
	절대 신뢰 할 수 없다	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
특정분야의 부동산 전문가(건설 턴트)라고 하는 사람들에 대한 신뢰도	100%신뢰 한다	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	value=11.955 df=8 P=0.153 (Fisher's P=0.095)
	신뢰하는 편 이다	18(41.9)	17(39.5)	8(18.6)	
	모르겠다	25(48.1)	9(17.3)	18(34.6)	
	신뢰하기 어 렵다	18(51.4)	5(14.3)	12(34.3)	
	절대 신뢰 할 수 없다	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

5. 컨설턴트들의 책임에 대한 투자자들의 인식 분석

컨설턴트들의 책임에 대한 투자자들의 인식에 관한 문항에 따른 응답자 구분의 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표26]와 같다. 분석결과 컨설팅 후 투자의 손실이 예상된다면 컨설팅 업체의 책임여부에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

[표 26] 컨설턴트들의 책임에 대한 투자자들의 인식 분석

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
컨설팅 후 투자의 손실이 예상된다면 컨설팅 업체의 책임여부	전적으로 있다	8(42.1)	7(36.8)	4(21.1)	value=13.159 df=8 P=0.106 (Fisher's P=0.078)
	있는 편이다	41(45.6)	20(22.2)	29(32.2)	
	모르겠다	10(76.9)	0(0.0)	3(23.1)	
	없는 편이다	4(44.4)	4(44.4)	1(11.1)	
	전적으로 없다	0(0.0)	0(0.0)	1(100.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* $p<0.05$ ** $p<0.01$ *** $p<0.001$

그러나 일반인, 전문가, 예비 투자자들의 비교 분석에서는 유의미한 차이가 없지만 각 그룹별로 컨설팅업체의 책임여부에 대해서 책임이 있다고 보는 관점이 일반인(77.7%), 전문가(87.1%), 예비 투자자(86.8%)로 나타났다. 따라서 컨설팅 업체들이 업무에 대한 사회적 책임감을 가지고 사업을 운영하여야 한다는 것을 알 수 있다.

6. 컨설턴트들의 자격에 대한 투자자들의 인식 분석

컨설턴트들의 자격에 대한 투자자들의 인식에 관한 문항에 따른 응답자 구分的 차이를 알아보기 위해 카이 검정을 실시한 결과 [표27], [표28]와 같다. [표27]의 분석결과 투자 의사 결정을 컨설팅해 주는 컨설턴트 전문가에 대한 생각, 부동산 전문가에게 컨설팅의뢰를 한다면 만나고 싶은 전문가에 따른 응답자 구分的 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다.

그러나 각 그룹별로 전문가들에 대한 생각을 살펴보면 일반인(63.5%), 전문가(64.5%), 예비 투자자(63.2%)로 나타났다. 그룹에 관계없이 특정분야에 대한 전문 경험이 많은 사람을 전문가로 인식하고 있음을 알 수 있다. 두 번째로 높은 비율로는 직업에 대한 책임감과 자부심이 있는 사람을 전문가로 인식하고 있는데 그룹별로 살펴보면 일반인(20.6%), 전문가(29.0%), 예비 투자자(28.9%)로 나타났다. 컨설팅 의뢰를 하고 싶어 하는 전문가에 대한 비율도 그룹별로 살펴보면 일반인(52.3%), 전문가(74.2%), 예비 투자자(76.3%)로 나타났다. 따라서 특정분야에 전문적인 경험을 가지고 직업에 대한 책임감이 높은 사람을 부동산 전문가로서 인정하고 있다는 것을 알 수가 있다.

[표 27] 컨설턴트들의 자격에 대한 투자자들의 인식 분석 - 1

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계 량
투자 의사 결정을 컨설팅해 주는 컨설턴트 전문가에 대한 생각	직업에 대한 책임감과 자부심이 있는 사람	13(39.4)	9(27.3)	11(33.3)	value=4.893 df=8 P=0.769 (Fisher's P=0.845)
	특정분야에 대한 전문 지식(이론)이 경험보다 많은 사람	6(60.0)	1(10.0)	3(30.0)	
	특정분야에 대한 전문 경험이 이론보다 많은 사람	40(47.6)	20(23.8)	24(28.6)	
	특정분야에 대외적(언론 .TV 등)으로 알려진 사 람	3(75.0)	1(25.0)	0(0.0)	
	중개업을 오랜 기간 한 사람	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
부동산 전문가에 게 컨설팅의 뢰를 한다면 만나고 싶은 전문가	컨설팅 수수료가 적은 전문가	1(50.0)	1(50.0)	0(0.0)	value=11.94 8 df=10 P=0.289 (Fisher's P=0.356)
	지식 이론이 해박한 전 문가	4(57.1)	1(14.3)	2(28.6)	
	투자할 물건 정보를 많 이 갖고 있는 전문가	20(60.6)	6(18.2)	7(21.2)	
	언론이나 TV등으로 유 명한 전문가	3(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	중개업소 공인 중개사	2(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	실전 경험이 많은 전문 가	33(38.8)	23(27.1)	29(34.1)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

[표28]의 분석결과 투자 컨설팅을 의뢰한다면 가장 큰 이유에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 투자 컨설팅을 의뢰한다면 가장 큰 이유에서는 지식이나 경험이 부족해서는 일반인(57.4%), 전문가(11.5%), 예비 투자자(31.1%)로 나타났고, 투자물건 정보가 없어서는 일반인(34.8%), 전문가(21.7%), 예비 투자자(43.5%)로 나타났고, 자신의 의사 결정에 대한 검증을 받기 위해서는 일반인(38.9%), 전문가(47.2%), 예비 투자자(13.9%)로 나타났고, 위험을 회피하기 위해서는 일반인(40.0%), 전문가(20.0%), 예비 투자자(40.0%)로 나타났고, 전문가에게 맡기는 것이 간편하므로는 일반인(100.0%), 전문가(0.0%), 예비 투자자(0.0%)로 나타났다. 지식이나 경험이 부족하기 때문에 컨설팅을 의뢰하는 경우에 있어서 각각의 입장에 따라 다르게 나타나고 있다. 전문가들은 지식이나 경험이 어느 정도 갖추어져 있기 때문에 자신의 의사 결정에 대한 검증을 받는 차원에서 컨설팅을 의뢰하지만 예비 투자자의 경우는 지식이나 경험의 부족과 투자 물건에 대한 정보 획득 차원에서 컨설팅을 의뢰하고 있음을 알 수 있다.

그 외 투자 컨설팅 분야에서 컨설턴트의 요건, 컨설팅 사업에 대한 허가제도의 필요성에 따른 응답자 구분의 차이는 통계적으로 유의미한 차이가 없는 것으로 나타났다. 그러나 그룹별 내에서 살펴보면 부동산 컨설턴트 요건으로 전문 분야에 대한 실전 경험을 선택한 비율이 일반인(57.1%), 전문가(54.8%), 예비 투자자(68.4%)로 나타났다. 따라서 컨설팅을 의뢰할 때의 상담자인 컨설턴트의 자격 요건으로 거의 모든 사람들이 실전 경험이 있을 것을 요구 하고 있는 것이다. 또한 컨설팅 사업에 대한 허가제도의 필요성에 대해서도 각각의 그룹 내에서 일반인(74.6%), 전문가(96.7%), 예비 투자자(91.9%)가 긍정적으로 보고 있다. 따라서 무분별하게 난립하고 있는 컨설팅 업체들에 대한 일반인들의 시각이 부정적임을 알 수 있다.

[표 28] 컨설턴트들의 자격에 대한 투자자들의 인식 분석 - 2

		일반인	전문가	예비 투자자	검정통계량
투자 컨설팅을 의뢰한다면 가장 큰 이유	지식이나 경험 이 부족해서	35(57.4)	7(11.5)	19(31.1)	value=22.422 df=8 P=0.004** (Fisher's P=0.003)
	투자 물건 정보 가 없어서	8(34.8)	5(21.7)	10(43.5)	
	자신의 의사 결 정에 대한 검증 을 받기 위해서	14(38.9)	17(47.2)	5(13.9)	
	위험을 회피하 기 위해서	4(40.0)	2(20.0)	4(40.0)	
	전문가에게 말 기는 것이 맘 편하므로	2(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
투자 컨설팅 분야에서 컨설턴트의 요건	업무에 대한 사 회적 책임감	14(42.4)	10(30.3)	9(27.3)	value=5.120 df=8 P=0.745 (Fisher's P=0.756)
	뚜렷한 직업의식	2(50.0)	1(25.0)	1(25.0)	
	전문 분야에 대 한 실전 경험	36(45.6)	17(21.5)	26(32.9)	
	고도의 전문 지식	10(66.7)	3(20.0)	2(13.3)	
	부동산에 대한 공증된 자격증 이나 학위	1(100.0)	0(0.0)	0(0.0)	
	계	63(47.7)	31(23.5)	38(28.8)	132(100.0)
컨설팅 사업에 대한 허가제도의 필요성	반드시 필요하다	20(42.6)	14(29.8)	13(27.7)	value=9.831 df=6 P=0.132 (Fisher's P=0.128)
	다소 필요할 것 이다	27(42.2)	16(25.0)	21(32.8)	
	모르겠다	10(76.9)	0(0.0)	3(23.1)	
	그다지 필요 없 을 것이다	6(75.0)	1(12.5)	1(12.5)	
	계	63(48.1)	31(23.7)	37(28.2)	131(100.0)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

제 4 장 결론

제 1 절 연구 결과의 요약과 시사점

본 연구의 목적은 상업용 부동산의 공급자가 아닌 수요자 중심의 투자 컨설팅이 요구 되는 시대적 변화, 상업용 부동산의 특성과 그 컨설팅의 접근 논리를 이론적으로 고찰하여 보고 실증적 분석을 통하여 컨설팅 수요자들의 특성을 살펴보고자 하는 것이었다. 이러한 목적을 바탕으로 실증연구를 수행한 결과 다음과 같은 상업용 부동산 투자 컨설팅 수요자들의 특성을 주어진 현상으로서 연구 결과를 얻을 수 있었다.

1. 투자자들의 일반적 특성 분석

첫째 경제적 여건을 갖추고 있는 중산층 이상이다. 설문조사를 응한 실제 예비 투자자들은 5천만원 이상의 소득을 보면 전체 응답자의 89.5%였고, 연 소득이 8천만원 이상 고액 소득을 올리는 비율도 52.6% 였다. 6억원 이상의 부동산 보유 자산도 일반인 (11.1%), 전문가 (51.6%) 그룹에 비하여 예비 투자자들 (73.7%) 이었으며, 부동산을 포함한 자산의 규모가 10억원 이상도 일반인 (15.8%), 전문가 (25.8%), 예비 투자자 (42.1%)로 나타났다. 따라서 상가 투자를 준비하고 있는 예비 투자자들은 중산층 이상임을 알수가 있었다.

둘째 40대 이상부터 본격적으로 상가 투자에 관심을 갖는다. 실제로 상가 투자를 검토하고 있는 예비 투자들의 경우 1:1 면담을 통하여 조사가 이루어진 관계로 그 분포도가 의미가 있다고 볼 수 있으며 조사 대상자 중에서 40대 이상이 81.6%였다.

셋째 상가 투자에 대한 경험과 지식은 부족하다. 부동산 투자에 대한 경

험은 전체 응답자의 49.2%가 전혀 없는 것으로 나타났다. 투자 경험이 있는 사람들도 전체 응답자 중에서 29.5%가 아파트에 대한 경험이 있을 뿐이고 상가 투자에 대한 경험은 7.6%에 불과 하였다. 이러한 이유로 인하여 실제 투자를 하고자 하는 예비 투자자들은 부동산 투자 관련한 세미나, 교육, 아카데미 등에 참석하고 있으나 참석 횟수가 절대적으로 부족할 뿐만 아니라 대부분이 만족하지 못하고 있는 것으로 나타났다. 부동산 투자에 대한 지식의 정도를 묻는 문항에서 지식이 많다고 답한 비율은 일반인 (9.2%), 전문가 (64.5%), 예비 투자자 (10.5%)로 나타났다.

넷째 상가 투자는 일반 부동산 투자보다 좋은 물건을 찾기가 어렵다고 생각하고 있다. 향후 부동산 투자 상품에서 상가에 투자 하겠다는 비율은 전체 응답자 중에서 일반인 (30.0%), 전문가 (20.0%), 예비 투자자 (50%) 들로 나타났고, 이를 예비 투자자 그룹만 단독으로 보았을 때 78.9%로 나타났다. 또한 고령화 사회에서의 투자 상품으로는 전체 응답자 중에서 상가가 좋다고 한 비율은 일반인 (28.2%), 전문가 (26.8%), 예비 투자자 (45.1%)로 나타났다. 즉 상가 투자에 대하여 긍정적으로 보고 있는 것을 알 수 있다. 그럼에도 불구하고 상가 투자가 어렵다고 답한 비율은 각각의 그룹별로 보았을 때 일반인 (74.6%), 전문가 (93.5%), 예비 투자자 (97.3%)로 나타났다. 어려운 이유로 좋은 물건을 찾기가 어렵다고 답한 비율은 전체 응답자 중에서 일반인 (39.1%), 전문가 (19.6%), 예비 투자자 (41.3%)로 나타났고, 이를 예비 투자자 그룹만 살펴보았을 때 50%로 나타났다.

다섯째 상가 투자 검토 1순위는 수익률에 대한 타당성 검토이며, 최소한의 운영 요구 수익률은 6%이상이다. 상가 투자를 할 경우에 있어서 가장 먼저 검토하여야 할 것으로 수익률을 선택한 비율은 전체 응답자 중에서 일반인 (27.8%), 전문가 (31.5%), 예비 투자자 (40.7%)로 나타났다. 이를 각각의 그룹에서 살펴보면 일반인 (23.8%), 전문가 (54.8%), 예비 투자자 (57.9%)로 나타났다. 그리고 투자자가 희망하는 운영 수익률은 6% 이상이

각각의 그룹 내에서 일반인(92.0%), 전문가(100%), 예비 투자자(100%)로 나타났다.

여섯째 상가 투자 대상은 근린상가와 중심상업지를 우선적으로 검토할 생각이다. 상가 투자를 할 경우 투자 대상 상가의 종류에 대한 응답으로 전체 응답자 중에서 근린상가를 선택한 비율은 일반인(19.4%), 전문가(45.2%), 예비 투자자(35.5%)로 나타났고, 중심상업지 상가를 선택한 비율은 일반인(35.4%), 전문가(28.8%), 예비 투자자(45.8%)로 나타났다. 따라서 근린상가와 중심상업지를 선택한 비율을 각각의 그룹별로 살펴보았을 때는 일반인(36.5%), 전문가(74.2%), 예비 투자자(86.8%)로 나타났다.

일곱째 상가 투자 목적은 시세 차익이 아니라 운영 수익에 있다고 생각하고 있다. 상가 투자를 하는 주된 목적에 대한 응답으로 임대 수익을 선택한 비율은 전체 응답자 중에서 일반인(52.4%), 전문가(21.4%), 예비 투자자(26.2%)로 나타났다. 이를 각각의 그룹 내에서 살펴보면 일반인(69.8%), 전문가(58.1%), 예비 투자자(57.9%)로 나타났다. 상가 투자 시 중점을 두는 수익을 임대 수익으로 답한 비율을 각각의 그룹별로 살펴보았을 때 일반인(50.7%), 전문가(54.8%), 예비 투자자(36.8%)로 나타났다. 그리고 시세 차익으로 답한 비율을 각각의 그룹별로 살펴보았을 때 일반인(7.9%), 전문가(6.46%), 예비 투자자(13.1%)로 나타났다. 임대 수익과 시세 차익 다 좋아야 한다고 답한 비율이 의외로 높았는데 일반인(30.1%), 전문가(32.3%), 예비 투자자(50%)로 나타났다. 또한 부동산 투자가 자본 수익에서 운영 수익으로 이동하는 것에 다들 동감 하였으며 일반인(66.7%), 전문가(96.7%), 예비 투자자(94.7%)로 나타났다.

2. 투자자들의 의사 결정 과정에 대한 특성 분석

첫째 투자의 책임은 본인에게 있다고 생각한다. 투자의 책임은 본인에게 있다고 생각하는 응답자는 일반인(38.2%), 전문가(29.2%), 예비투자자(32.9%)로 나타났고, 조금 그렇다는 일반인(53.3%), 전문가(16.7%), 예비투자자(30.0%)로 나타났고, 모르겠다는와 조금 아니라는 모두 일반인(100.0%)로 나타났다.

둘째 미래가치의 불안으로 인하여 적절한 투자 금액인지 판단을 어려워하고 있다. 부동산 투자 하면서 제일 우려가 되는 원인을 묻는 질문에 복수 응답을 하도록 하였으며, 이에 대한 응답으로 전체 응답 중 미래가치의 하락에 대한 우려와 적절한 가격인지 아닌지 알수없다는 우려가 가장 많았다. 미래가치의 하락에 대한 우려는 일반인(42.1%), 전문가(27.6%), 예비투자자(30.3%)이며, 적절한 가격인지 아닌지 알수없다는 우려는 일반인(47.4%), 전문가(19.7%), 예비투자자(32.9%)로 나타났다.

셋째 상권의 변동가능성에 의한 수익률 불확실성이 의사결정의 위험요인으로 보고 있다. 상가투자의 위험을 높게 만드는 원인으로 상권의 변동 가능성을 답한 비율이 일반인(37.5%), 전문가(29.7%), 예비투자자(32.8%)로 나타났다. 환경 요인의 불확실성을 답한 비율은 일반인(53.6%), 전문가(28.6%), 예비투자자(17.9%)로 나타났고, 수익률의 불확실성은 일반인(60.0%), 전문가(11.4%), 예비투자자(28.6%)로 나타났다. 전문가 그룹은 수익률보다도 환경 요인의 불확실성을 답한 것이 수익률보다 더 높게 나타난 것은 부동산 현업에 종사하는 전문가 입장에서 답하였기 때문으로 판단되고, 일반인 예비 투자자들의 입장에서는 수익률에 더 민감하게 반응하고 있음을 알 수 있다.

넷째 투자성만 확보되면 위험을 감수할 의사는 있다. 위험이 있음에도 불구하고 위험을 감수 하고 투자 할 수 있는지에 대하여 적극적으로 할 것

이다.라고 답한 비율은 일반인(24.0%), 전문가(36.0%), 예비투자자(40.0%)로 나타났고, 할 가능성이 조금 있다고 답한 비율은 일반인(42.0%), 전문가(27.5%), 예비투자자(30.4%)로 나타났다. 이를 각각의 그룹별로 살펴보면 일반인(55.5%), 전문가(90%), 예비투자자(81.6%)로 나타났다.

다섯째 신규 분양 물건을 투자 물건으로 더 많이 검토하고 있다. 상가 투자를 검토하면서 위험이 큰 신규 분양 물건에 투자 하고자 하는 비율이 일반인(41.7%), 전문가(16.7%), 예비투자자(41.7%)로 나타났고, 기존 상가에 투자 하겠다는 비율은 일반인(42.9%), 전문가(34.3%), 예비투자자(22.9%)로 나타났다. 이를 각각의 그룹 내에서 살펴보면 신규 분양 물건은 일반인(31.7%), 전문가(25.8%), 예비투자자(52.6%) 이고, 기존 상가는 일반인(23.8%), 전문가(38.7%), 예비투자자(21.0%)로 나타났다. 전문가 그룹에서는 신규 분양 물건보다도 기존 상가를 선택하는 것이 개발 사업의 위험을 알고 있는 당사자들의 입장인 것으로 판단되어 진다. 그러나 실제 예비투자자들은 기존상가보다는 신규 분양 물건을 더 선호하고 있음을 알 수 있다.

여섯째 전문가의 도움을 받아 의사 결정을 하기 보다는 혼자서 결정하는 경우가 더 많다. 부동산을 구매 하거나 혹은 투자 의사 결정시 부동산 전문가 통하여 해 본 경험이 일반인(38.9%), 전문가(55.6%), 예비투자자(5.6%)로 나타났고, 중개업자를 통한 경우는 일반인(56.5%), 전문가(13.0%), 예비투자자(30.4%)로 나타났다. 중개업자와 전문가를 만나서 도움을 받은 경우를 통합하여 각 그룹별로 살펴보면 일반인(31.7%), 전문가(41.9%), 예비투자자(21%)로 나타났다. 반대로 혼자 결정을 한 경우를 전체 그룹에서 살펴보면 일반인(43.6%), 전문가(25.5%), 예비투자자(30.9%)이며, 이를 그룹별 내에서 살펴 보면 일반인(38.1%), 전문가(45.2%), 예비투자자(44.7%)로 나타났다.

일곱째 전문가에게 자문을 받아 의사 결정을 하고자 한다. 투자에 대한

의사 결정의 어려움을 극복하고자 자문을 받거나 상담을 받을 경우에 누구에게 상담을 받을지에 대한 질문에 일반인(40.3%), 전문가(23.6%), 예비투자자(36.1%)가 부동산 투자 컨설팅 업체를 첫 번째로 선택하였으며 중개업소, 온라인 정보제공 업체, 언론에 등장하는 전문가 등을 통하여 자문을 받고 싶어 하는 것으로 나타났다.



3. 투자자들의 투자 컨설팅 인지에 대한 특성 분석

첫째 투자 컨설팅에 대해서 긍정적인 시각을 갖고 있다. 투자 컨설팅 사업에 대하여 일반인(24.1%), 전문가(37.9%), 예비투자자(37.9%)가 긍정적으로 바라보고 있으며, 아주 긍정적인 시각도 전문가와 예비 투자자들 사이에서 가지고 있는 것으로 통계에서 보여주고 있다. 이를 그룹별로 살펴보면 일반인(22.2%), 전문가(77.4%), 예비투자자(63.2%)로 나타나고 있다. 일반인의 경우 타 그룹보다 낮은 이유는 상가 투자에 대하여 직접적인 검토를 하고 있지 않기 때문으로 판단되어지며, 예비 투자자들보다 전문가 그룹이 더 높게 나타나는 것은 부동산 현업에서 종사하는 직업인으로 컨설팅 사업을 더 긍정적으로 보고 있다고 판단되어 진다.

둘째 부동산 전문가라는 사람들에 대한 신뢰가 별로 없다. 일반적으로 부동산을 직업으로 갖고 있는 분들에 대하여 신뢰하기 어렵다가 일반인(47.1%), 전문가(9.8%), 예비투자자(43.1%)로 나타났고, 모르겠다고 답한 비율도 일반인(52.5%), 전문가(20.0%), 예비투자자(27.5%)로 나타났다. 전문가들이 일반인이나 예비투자자들보다 적은 것은 본인들에 대한 평가라고 볼 수 있기 때문인 것으로 판단되어진다. 투자 설명회 혹은 세미나를 하는 강사나 언론에 등장하는 전문가들에 대하여 신뢰하기 어렵다고 답한 비율이 일반인(28.8%), 전문가(35.6%), 예비투자자(35.6%)로 나타났다. 신뢰하는 편이다라고 답한 비율은 일반인(51.4%), 전문가(22.9%), 예비투자자(25.7%)로 나타났고, 이를 각 그룹별로 살펴보면 신뢰하기 어렵다는 비율은 일반인(30.2%), 전문가(67.7%), 예비투자자(60.5%)로 나타나고 있음을 알 수 있다.

셋째 특정분야에 대하여 전문적이고 실전 경험이 있어야 하며, 직업에 대한 책임감이 있는 사람을 전문가로 인정하고 있다. 어떠한 사람들이 전문가로서 컨설턴트가 될 수 있는지에 대한 질의에 일반인(47.6%), 전문가(23.8%), 예비투자자(28.6%)가 특정 분야에 대한 전문 경험이 많은 사람을

첫 번째로 선택하였으며, 이를 각 그룹별 내에서 살펴보면 일반인(63.5%), 전문가(64.5%), 예비투자자(63.2%)로 나타났다. 두 번째로 선택한 항목은 직업에 대한 책임감과 자부심이 있는 사람을 전문가로 보고 있는데 전체 응답자 중에서 일반인(39.4%), 전문가(27.3%), 예비투자자(33.3%)로 답하였고, 이를 각 그룹별 내에서 살펴보면 일반인(20.6%), 전문가(20.9%), 예비투자자(28.9%)로 나타났다. 따라서 투자자들은 지식이나 이론보다도 특정 분야에 전문적인 경험을 갖추고 있는 직업에 대한 책임감이 있는 사람을 전문가로서 인정하고 있음을 알 수 있다. 또한 실제로 컨설팅을 의뢰한다면 어떠한 컨설턴트를 만나고 싶은지에 대한 질의에 일반인(38.8%), 전문가(27.1%), 예비투자자(34.1%)가 실전 경험이 많은 전문가를 선택하였으며, 이를 각각의 그룹 내에서 살펴보면 일반인(52.4%), 전문가(74.2%), 예비투자자(76.3%)로 나타났다.

넷째 투자 컨설팅을 통한 의사 결정시 투자 손실에 대한 책임은 컨설팅 업체도 일부 있다고 생각하고 있다. 컨설팅의뢰를 통하여 투자 의사 결정하였을 시, 투자 손실이 발생 하였을 경우 컨설팅 업체의 책임에 대한 여부 질의에 있는 편으로 보는 비율이 전체 응답자 중에서 일반인(45.6%), 전문가(22.2%), 예비투자자(32.2%)로 나타났고, 전적으로 있다고 보는 비율은 일반인(42.1%), 전문가(36.8%), 예비투자자(21.1%)로 나타났다. 이를 각각의 그룹별로 투자 손실에 대한 책임이 컨설팅업체에게도 있다고 보는 비율은 일반인(77.7%), 전문가(87.1%), 예비투자자(86.7%)로 나타났다. 따라서 부동산 투자 컨설팅 업체들은 업무에 대하여 사회적 책임감을 가지고 컨설팅을 해야 한다는 것을 알 수 있다.

다섯째 컨설팅 수수료를 1%이상 지불할 의사가 있다. 투자 컨설팅을 받을 의향이 있는 지에 대한 질의에 받을 수 있다고 보는 비율이 각각의 그룹 내에서 일반인(60.3%), 전문가(96.8%), 예비투자자(92.0%)로 나타났고, 이러한 컨설팅의 수수료는 1%이상을 지불 하겠다는 비율은 일반인(58.8%), 전문가(90.0%), 예비투자자(78.9%)로 나타났다. 전체적으로 보았

을 때는 상가투자 컨설팅 지불 수준을 묻는 질의에 1%~2% 수준이 일반인(23.7%), 전문가(35.6%), 예비투자자(40.7%)로 나타난 것으로 보아 실제로 상가 투자를 검토하고 있는 예비 투자자들의 지불 의사가 더 많은 것으로 알 수 있다.

본 연구 결과에 대한 시사점은 다음과 같다.

첫째, 상가 투자를 하고자 하는 투자자들은 시세 차익이 아니라 안정적인 임대 수익에 더 초점을 맞추고 있다는 것이다. 따라서 상업용 부동산 상품의 공급측면에서의 부동산 상품 개발은 임대 수익이 안정적으로 이루어질 수 있는 시장 가격으로 공급을 하여야 할 것이다. 미래 가치에 대한 수익을 공급자가 확보함으로써 수요자들이 투자에 대한 당위성을 찾지 못한다면 상업용 부동산 또한 미분양으로 사업리스크가 커질 수밖에 없다.

둘째, 상가 투자를 하고자 하는 투자자들은 상권의 변동성에 의한 수익률의 불확실성을 위험요인으로 보고 있다. 따라서 지구 개발이나 도시 계획을 수립할 때에 적절한 규모의 상업지역을 할당하여야 할 것이다.

셋째, 상가 투자자들은 실전 경험과 이론을 겸비한 책임감이 있는 사람을 부동산 전문가로 인정하고 있다는 것이다. 따라서 부동산업에 종사하는 컨설턴트들은 부동산 학문에 대한 지식 습득은 물론 실전 경험을 갖추도록 하여야 할 것이다. 그러나 지적 능력에 대한 검증 시스템은 있지만 실전 경험에 대하여 객관적으로 평가 할 수 있는 시스템이 부동산 업계에 없다는 것이다. 부동산 업계의 발전과 신뢰를 구축하기 위해서는 부동산 상품 전문가로 활동하는 컨설턴트들에 대한 더 높은 검증 시스템을 구축 할 필요가 있다.

제 2 절 연구의 한계점 및 미래 연구 방향

본 연구는 투자 컨설팅을 필요로 하는 실제 투자자들에 대한 수요자 특성이 어떠한 것인지 분석하여 보고자 하는 것으로 연구하는 과정에서 연구자의 생각과는 다르게 연구를 하는 과정에서 현실적으로 몇 가지 어려운 한계와 제한을 느낌으로서 연구 결과에 대한 아쉬움이 있다.

첫째 상업용 부동산의 투자 수요자들을 위한 투자 컨설팅에 대한 선행 연구 자료가 거의 없었다는 것이다. 그동안의 투자 컨설팅은 자본 이득이 중심이 되는 사회였기 때문에 공급자 중심의 개발 컨설팅이 되었기 때문으로 판단되나 앞으로는 본 연구를 시발점으로 하여 수요자 중심의 투자 컨설팅 연구가 많이 진행되기 바란다.

둘째 실제로 투자를 하고자 하는 예비 투자자들을 만나기 어려웠고, 그들과의 1:1 면담을 통하여 설문 조사를 하는데 속마음을 정확히 파악하기 어려웠다. 불특정 다수의 의견이나 전문가들의 의견은 본 연구의 비교 분석을 위한 참고이기 때문에 그 중요도는 예비 투자자들의 설문지와는 별도로 관리 할 수밖에 없었다. 또한 38명의 예비 투자자들만의 의견으로 일반적인 컨설팅 수요자 특성으로 현상 분석을 하였다는 것이 연구자로서 느끼는 한계였다. 따라서 향후 본 연구를 통하여 얻은 결과물인 실증적 연구 항목 및 특성 분석에 대하여 향후 세부적으로 더 깊이 있는 연구가 진행되어야 할 것이며, 이러한 세부 항목들에 대한 연구는 부동산 컨설팅업의 발전과 시장의 확대를 위하여 의미 있는 연구가 될 것으로 판단되어진다.

VI 참고 문헌

단행본

- 강병기 외 4명 (2008). 『부동산 투자론』. 서울 부연사
- 강교식 외 1인 (2004). 『부동산시장인가 정부인가』. 서울 부연사
- 경국현 (2007) 『상가투자에 돈있다』. 서울 이코북
- 경국현 (2010) 『상가투자성공원칙』. 서울 이코북
- 김태일 (2008). 『고령화사회의 주거공간학』. 서울 보고사
- 대한국토도시계획학회 (2009). 『도시계획론』. 서울 보성각
- 민태욱 (2010). 『부동산조세법』. 서울 부연사
- 선대인 (2009). 『위험한 경제학』. 서울 더난 출판
- 이태교 외 1인 (2006). 『부동산마케팅』. 파주 법문사
- 이창석 (2007). 『부동산 컨설팅』. 서울 형설출판사
- 이래영 (2008). 『부동산 투자론』. 서울 삼영사
- 안정근 (2009). 『현대부동산학』. 서울 양현사
- 이용만 외 2인 (2009). 『부동산정책론』. 파주 법문사
- 이창석 (2010). 『부동산 설득심리』. 서울 신광문화사
- 조민호외 (2009). 『컨설팅 프로세스』. 서울 새로운제안
- 하권찬 (2009). 『상업용부동산개발론』. 서울 다산출판
- 한배선 (2010). 『빛 경제학』. 서울 청림출판

Adrienne Schmitz & Deborah L. Brett 『부동산 시장 분석론』

논문

- 강현관 (2008). “상업용 건물의 층별 분양가 산정 방법에 관한 연구”.
경희대학교 석사논문

- 강금옥 (2005). “부동산 시장의 환경요인에 대한 투자자 인식에 관한 연구”, 경기대학교 석사논문
- 김석희 (2009). “고급주택상품의 VIP 마케팅 수요특성분석에 관한 연구”, 건국대학교 석사논문
- 김나영 (2009). “타운하우스의 잠재수요 특성에 관한 연구”, 단국대학교 석사논문
- 김대진 (2007). “부동산 중개업의 문제점과 개선방안에 관한 연구”, 한양대학교 석사논문
- 김윤철 (2007). “최유효이용을 전제로 한 상업용 부동산의 적정가격 산정에 관한 연구”, 건국대학교 석사 논문
- 김원석 (2006). “부동산 투자정보의 신뢰성이 투자결정에 미치는 영향에 관한 연구”, 동아대학교 석사 논문
- 김희균 (2005). “상가건물의 임대수익률과 투자 수익성간의 상관관계 분석”, 중앙대학교 석사논문
- 김창현 (2003). “상가용 부동산 마케팅전략 관한 연구-테마상가 마케팅사례를 중심으로”, 건국대학교 석사논문
- 박광수 (2009). “상업용 부동산 개발의 성공방안에 관한 연구”, 한양대학교 석사논문
- 박순환 (2009). “상가건물분양에 따른 수분양자의 상가 선택요인에 관한 연구”, 명지대학교 석사논문
- 박동웅 (2009). “부동산 인터넷 마케팅 정보에 따른 투자의사 결정요인에 관한 연구”, 경희대학교 석사논문
- 양화석 (2003). “부동산 투자자의 행동요인이 투자만족도와 재투자 의도에 미치는 영향분석”, 『대한부동산학회지 21권』, pp.186~187
- 이은미 (2010). “상가부동산의 가치극대화를 위한 마케팅 전략 연구”, 건국대학교 석사논문
- 이운섭 (2005). “상업용 부동산의 수익률에 영향을 미치는 설명요인에 관한 연구”, 경기대학교 석사논문
- 이재우 (2005). “상업용 부동산 임대시장의 구조적 해석” 한양대학교 박사 논문

- 이창석 (1998). “각국별 부동산 컨설팅 제도에 관한 비교 연구”. 『부동산 학보 제15집』. “서울 한국 부동산학회”
- 이창석 (1999). “부동산 중개업과 컨설팅의 관계정립방안”. 서울국토연구원
- 이창석, 김용민(1998) “부동산 사업의 투자분석”, 『강남대학교 논문집, 32집』, p80
- 주용범 (1999). “주상복합건물 공급 및 수요 특성에 관한 연구”, 단국대학교 석사논문
- 최남식 (1999). “부동산 투자 상담업에 관한 연구”. 인하대학교 석사논문
- 하권찬 (2008). “상가용부동산의 분양률과 입점률 영향요인 분석”. 건국대학교 박사논문

기타

현대 경제 연구원 「인구 고령화, 부동산 가격 하락한다」. 2005

- UN(1956), 『The aging of population and Its Economic and Social Implication, Population studies』 No. 26 pp7~9
- Hansen, R, R. J. C. & Warner. R. W., 『Counseling Theory and Process 2nd .,』 (Boston : Allyn & Bacon, 1977) p15
- Osipow. S. H. Walsh. W. B. & Tosi DJ. 『A Survey of Counseling Methods』 (Homewood, III : The Dorsey Press, 1980) p6

인터넷 사이트

- 국토해양부 (<http://www.mltm.go.kr/>)
- 통계청 (<http://www.kostat.go.kr/>)
- 고용노동통계 (<http://laborstat.molab.go.kr/>)
- 한국경제 (<http://www.hankyung.com/>)
- 아시아경제 (<http://www.asiae.co.kr/>)

【부 록】 설문지

안녕하십니까?

바쁘신 중에도 설문에 응해 주시어서 진심으로 감사를 드립니다. 본 설문지는 투자 컨설팅 사업이 부동산 중개업과 별도로 향후 부동산 유통업으로 자리 잡을 수 있는지에 대한 연구를 하고자 작성된 설문지입니다. 연구 제목은 “**상업용부동산 투자컨설팅 수요자 특성에 관한 연구**”입니다.

귀하께서 응답하여 주신 내용은 익명과 비밀이 보장되며, 연구용 자료로만 사용되어 질 것입니다. 성의껏 작성하여 주시면 본 연구는 국내의 “투자 컨설팅”의 시장에 대한 전망과 바람직한 비즈니스 모델을 제시할 수 있으며, 많은 국내외의 이용자들에게 유용한 자료가 될 것이라 사료됩니다.

감사합니다.

2010년 월

한성대학교 부동산 대학원 부동산 개발 및 관리 전공

지도 교수 : 백성준

연구자 : 경국현

1. 귀하의 연령대는? ()

1. 20대 2. 30대 3. 40대 4. 50대 5. 60대 이상

2. 그동안 거주 목적(주거용)이 아닌 투자 상품(재테크)으로 부동산에 투자한 경험이 있습니까? ()

1. 전혀 없다 2. 아파트 3. 토지 4. 상가 5. 기타

3. 거주 목적으로 구입한 부동산이 자연스럽게 가격 상승하였고, 빈번한

이사를 통하여 점차적으로 부동산 자산을 이루었다면 현재 어느 정도의 부동산 자산을 가지고 있는지요? ()

1. 5억 이하 2. 6억~10억 3. 10억~15억 4. 16억~20억 5. 20억 이상

4. 앞으로 여유자금에 있어서 부동산에 투자한다면 어떠한 부동산 상품에 투자 하고자 하는지요? ()

1. 재개발/재건축 2. 수도권(신도시) 아파트 3. 상가 4. 토지 5. 기타

5. 우리나라 주거용 부동산의 대표는 아파트입니다. 아파트가격에 부동산 거품이 있다고 보시는 지요? ()

1. 많이 있다 2. 있는 편이다 3. 없다 4. 없는 편이다 5. 아주 없다.

6. 일본은 거품이 붕괴되면서 약 90%정도 가격 폭락이 있었고 현재 약 50%~60%선까지 회복이 되었습니다. 2008년도 서브프라임 사태로 서울의 특정지역의 아파트 가격이 일시적으로 약 40%정도 급락한 적이 있습니다. 우리나라 아파트 가격에 거품이 있다고 한다면 어느 정도의 가격 거품이 있다고 보시는 지요? ()

1. 80%이상 2. 60%~80% 3. 40%~60% 4. 20%~40% 5. 20%이하

7. 현재 귀하의 가족들이 거주하는 주택의 시세는 어느 정도 입니까? ()

1. 5억 이하 2. 5억~8억 3. 8억~10억 4. 10억~15억 5. 15억 이상

8. 동산, 부동산 포함하여 귀하의 자산은 어느 정도입니까? ()

1. 5억 이하 2. 5억~10억 3. 10억~15억 4. 15억~20억 5. 20억 이상

9. 귀 가족 구성원들의 연 총소득(근로소득, 금융소득, 자산소득 모두 포함) 합계는 어느 정도입니까? ()

1. 5천만원 이하
2. 5천만원~8천만원
3. 8천만원~1억3천만원
4. 1억3천만원~1억8천만원
5. 1억8천 이상

10. 부동산 투자 관련하여 세미나, 설명회, 교육 등에 현재 오늘을 기준으로 참석하여 보신 경험이 있습니까? ()

1. 전혀 없다 2. 2회 정도 3. 3회~5회 4. 6회~9회 5. 10회 이상

11. 10번항의 질문에서 참석하여 보신적이 있으신 분들중에서 세미나, 설명회, 교육 등에 참여하여서 만족도는 어느 정도였습니까? ()

1. 매우 불만 2. 불만 3. 보통 4. 만족 5. 매우 만족

12. 부동산 구매 혹은 투자 의사 결정시 도움을 누구로부터 받았는지요? ()

1. 전혀 없다. 나 혼자 결정
2. 중개업자
3. 가족이나 친지
4. 친구들이나 지인을 통하여
5. 부동산 전문가

13. 부동산 혹은 부동산 투자에 대한 귀하의 지식은 어느 정도라고 스스로 생각하십니까? ()

1. 전혀 없다 (부동산에 대한 지식이 전혀 없다고 본다)
2. 조금 있다 (부동산 관련 실용서적 5권 정도는 읽어보았다)
3. 중간이다 (부동산 관련 뉴스는 늘 관심을 가지고 꼼꼼하게 보는 편이다)
4. 조금 많다 (중개사 공부를 한번 해 본 적이 있는 정도)
5. 아주 많다 (부동산 현황 및 뉴스에 대한 정보 분석이 가능하다)

14. 일반인들이 부동산과 관련하여 제일 많이 접할 수 있는 사람들이 중개업자입니다. 중개업자들에 대한 귀하의 평소 생각은 어떠신지요? ()

1. 부정적이다 (신뢰할 수 없다. 사기꾼이 생각난다.)
2. 다소 부정적이다
3. 그저 그렇다
4. 다소 긍정적이다
5. 긍정적이다(투자 상담을 믿고 할 수 있는 부동산 전문가이다)

15. 부동산 컨설팅은 중개업과 본질적으로 다른 분야지만 현실적으로는 각 분야를 명확하게 분리하기가 애매모호한 경우가 많습니다. 귀하는 컨설팅 사업을 어떻게 생각 하십니까? ()

1. 부정적이다. (중개업보다 더 나쁠 것이다)
2. 다소 부정적이다. (중개업과 별반 차이가 없을 것이다)
3. 그저 그렇다. (잘 모르겠다)
4. 다소 긍정적이다. (중개업보다는 보다 전문적인 상담이 가능하다)
5. 긍정적이다. (최고 전문가들이 컨설팅을 함으로 신뢰할 수 있다)

16. 투자 컨설팅은 의뢰인의 투자 결정을 위하여 지식과 경험을 갖춘 전문가가 비전문가인 의뢰인의 의사결정을 위하여 조언 및 상담을 하여 주는 것입니다. 이러한 부동산 투자 컨설팅 사업이 국내에 필요하다고 생각 하시는지요? ()

1. 전혀 필요 없다. (중개업으로도 충분하다)
2. 없는 것 보다는 좋다. (중개업의 부족한 부분을 보완하여 줄 것이다)
3. 그저 그렇다. (잘 모르겠다)
4. 있는 것이 좋다 (투자 컨설팅 전문가들이 필요 할 때가 있다)
5. 반드시 있어야 한다(의뢰인을 위하여 투자 전문 컨설팅이 필요하다)

17. 통계청 발표에 의하면 2020년을 전후하여 부동산의 주 수요층인 40대 50대 인구들의 절대 수치가 줄어 들 예정입니다. 또한 국내의 출산율은 세계 최고의 저 출산국으로 앞으로 초 고령화 사회에 대한 우려가 걱정되고 있습니다. 초 고령화 사회가 되면 부동산 투자 상품에 적합한 것은 무엇이라고 생각하시는지요? ()

1. 재개발/재건축
2. 수도권(신도시) 아파트
3. 상가
4. 토지
5. 기타

18. 현재 귀하는 귀하의 연령대에서 재테크 혹은 자산의 포트폴리오를 구성 하고자 한다면 어느 상품을 우선적으로 검토(투자)하시겠는지요? ()

1. 금융상품
2. 주식
3. 채권
4. 부동산
5. 기타

19. 컨설팅 수수료는 일반 중개업 수수료(약 0.9%)보다 더 높게 책정되고 있는 것이 현실입니다. 귀하는 귀하가 의사결정을 위하여 투자 컨설팅을 하는 전문가들에게 투자 컨설팅을 통하여 도움을 받았다면 어느 정도의 수수료를 지불할 수 있는지요? ()

1. 1%이하 (중개업보다 적어야 한다)
2. 1%~1.5% (중개업하고 비슷하게 주어야 한다)
3. 모르겠다.
4. 1.5%~2% (중개업보다는 더 주어야 한다)
5. 2%이상 (투자 의사 결정을 컨설팅 한 것이므로 많이 주어야 한다)

20. 부동산은 특성상 살면서 빈번하게 사고파는 행위를 하기가 어렵습니다. 또한 금액 자체가 고액입니다. 즉 평생 한번도 부동산을 소유 못하는 사람이 있을 정도로 간헐적인 매매형태와 고액의 자금이 소요됩니다. 따라서 자칫 잘못된 판단은 개인이 이루어 놓은 자산을 한순간에 잃어버리는 경우가 발생합니다. 귀하가 부동산에 투자 하면서 제일 우려가 되는 것은 어떤 종류의 것인지요? 가장 큰 요인 2가지를 선택하여 주시기 바랍니다. () ()

1. 미래 가치의 하락에 대한 우려
2. 적정한 가격인지 아닌지 알 수 없다는 즉 거품가격에 대한 우려
3. 부동산 정책(환경)이나 흐름(시장분석)을 알 수 없다는 우려
4. 부동산 업자들의 꼬임에 빠진 것이 아닌가하는 우려
5. 객관적이고 이성적인 매매 의사 결정인지 아닌지에 대한 우려
6. 법률적으로 하자가 있는 것인지 아닌지에 대한 우려
7. 현금 조달 방법(cash flow)에 대한 우려
8. 부동산의 매매 시의 위험요인을 알 수 없다는 우려
9. 의사결정 과정이 본인의 독단으로 한 것 같다는 우려

21. 21번 항에서 선택한 귀하의 우려를 해결 할 수 있는 사람으로 적합 한 사람은 누구신가요? ()

1. 부모나 친한 지인들
2. 중개업소
3. 부동산 투자 컨설팅 전문회사
4. 혼자 공부하면서 해결

5. 신문이나 TV에 등장하는 부동산 전문인
6. 부동산 전문학원의 재테크 강사

22. 귀하는 신문지면이나 TV에 등장하는 부동산 전문가들이 특정지역에 투가 가치가 있다고 하면, 혹은 투자 설명회에서 언론에 등장하는 명강사가 투가 가치가 있다고 하면 신뢰할 수 있는지요? ()

1. 100%신뢰 한다.
2. 신뢰하는 편이다.
3. 모르겠다.
4. 신뢰하기 어렵다.
5. 절대 신뢰 할 수 없다.

23. 투자 의사 결정을 컨설팅해 주는 컨설턴트는 어떤 사람이 전문가라고 생각하시는지 귀하가 생각하는 전문가는 어떤 분인지요? ()

1. 직업에 대한 책임감과 자부심이 있는 사람
2. 특정분야에 대한 전문 지식(이론)이 경험보다 많은 사람
3. 특정분야에 대한 전문 경험이 이론보다 많은 사람
4. 특정분야에 대외적(언론 .TV 등)으로 알려진 사람
5. 중개업을 오랜 기간 한 사람

24. 귀하가 부동산을 구입하는 주된 목적은 무엇인가요? ()

1. 시세 차익
2. 운영 수익
3. 자산의 포트폴리오(위험 회피)
4. 배우자 혹은 자녀들에게 재산을 양도하기 위하여(상속)
5. 주거용(거주)이 매입하였을 뿐, 다른 것은 생각해 본적이 없다.

25. 귀하가 부동산 투자를 하기 위해서는 특정 정보를 전문가에게 얻어야 하며, 그 정보를 취득하고 상담하고 분석하는 과정에서 전문가의 컨설팅이 필요합니다. 그렇다면 귀하가 부동산 전문가에게 컨설팅의뢰를 한다면 어떤 전문가를 만나고 싶은지요? ()

1. 컨설팅 수수료가 적은 전문가

2. 지식 이론이 해박한 전문가
3. 투자할 물건 정보를 많이 갖고 있는 전문가
4. 언론이나 TV등으로 유명한 전문가
5. 중개업소 공인 중개사
6. 실전 경험이 많은 전문가

26. 많은 사람들이 공인중개사 공부를 하고 있습니다. 많은 사람들이 쉽게 창업을 할 수 있다고 생각하고 있습니다. 귀하는 공인 중개사 자격증이 있다면 훗날에 공인 중개업을 할 수 있다고 생각하는지요? ()

1. 아주 쉽게 할 수 있다
2. 쉽게 할 수 있을 것이다.
3. 모르겠다
4. 어려울 것이다
5. 도저히 하기 힘들 것이다

<여기서부터는 상가 투자와 관련된 조사가 중심이 됩니다.>

27. 귀하가 현재 거주하는 지역은 어디인가요? ()

1. 서울 2. 서울 수도권 도시 3. 경기도 4. 기타 도시 5. 기타지역

28. 귀하는 상가 투자 시 가장 먼저 검토 하여야 할 것이 무엇이라고 생각하시고 있는지요? ()

1. 상권 2. 매입 가격 3. 수익률 4. 환경 분석(호재요인) 5. 위험분석

29. 상가 투자를 하고자 하는 귀하의 입장에서 주된 목적은 무엇인가요?
()

1. 노후 생활이 염려되어 안정적인 임대 수익이 필요함
2. 실적이 염려스러워 미래시점의 유사시에 창업을 대비하고 있기 때문에
3. 자산이 아파트(다주택자)에 집중되어 있으므로 일정부분 매매하고 상가에 투자하는 목적, 즉 부동산 투자 자산의 포트폴리오 차원에서
4. 시세 차익을 보기 위해서

5. 현재 창업을 준비하는데 임대료가 아까워서 직접 상가를 구매하고
자 함

30. 서울의 상가 투자 운영 수익률은 보통 6% 내외입니다. 물론 지역별로 더 낮은 곳도, 더 높은 수익률이 나오는 상가들도 있습니다. 귀하는 상가 투자 시에 어느 정도 임대료 수익률(요구 수익률)이 나오면 투자 할 수 있는지요? ()

1. 6%이하
2. 6%~7%
3. 7%~8%
4. 8%~9%
5. 9%이상

31. 상가는 일반 부동산과 다르게 수익형 부동산으로 구분되고 있습니다. 수익형 부동산의 투자성 검토에서 가장 먼저 검토하여야 할 것이 무엇이라고 생각하시는지요? ()

1. 환경 분석
2. 위험률 분석
3. 시장 분석
4. 수익률 분석
5. 모르겠다.

32. 상가투자는 수익이 크게 두 가지로 나누어집니다. 매월 발생하는 임대료를 통한 임대 수익과 매도 시에 발생하는 처분 수익입니다. 귀하는 어느 쪽에 더 중점을 두고 상가 투자를 생각하고 계시는 지요? ()

1. 임대 수익
2. 매도 수익
3. 운영 수익과 매도 수익 둘 다 좋아야 한다.
4. 둘 중의 어느 하나만 잘 되도 좋다.
5. 생각 안 해보았다

33. 귀하는 상가 투자 시 상권 조사는 반드시 하여야 한다고 생각 하시나요 ?

()

1. 반드시 해야만 한다.
2. 반드시 할 필요는 없다.
3. 모르겠다.
4. 안할 수도 있다.
5. 할 필요가 전혀 없다.

34. 상가 투자가 일반 부동산 투자보다 어렵다고 생각하시는지요? ()

1. 아주 어렵다.
2. 어렵다
3. 그저 그렇다
4. 쉽다
5. 아주 쉽다.

35. 상가 투자가 어렵다면 왜 어렵다고 생각 하시는 지요? ()

1. 상가에 대한 물건 정보를 알기 어렵다.
2. 상담할 만한 전문가가 없다.
3. 경기에 민감해서 안정적인 수익 보장이 안 된다
4. 좋은 물건을 찾기가 어렵다
5. 투자 위험이 너무 높아서 어렵다.

36. 귀하가 어렵다고 생각하는 그 부분을 어떻게 해결이 가능하다고 생각 하시는지요? ()

1. 중개업소에서 상담한다.
2. 투자 컨설팅 전문가와 상담한다.
3. 혼자서 발품 팔아 정보를 취득하고 분석 한다
4. 지인을 통해 해결한다.
5. 느낌으로 할 수 밖에 없다

37. 상가투자는 투자 타이밍이 중요합니다. 또한 그 투자시기에 맞추어서 감수해야 할 위험도 다르고, 투자 수익도 다릅니다. 귀하는 어느 시점에

상가투자를 하시고자 하는지요? ()

1. 신규 분양 물건(상가 개발 위험이 높지만 수익을 높일 수 있다)
2. 기존 상가(중개업소의 소개 물건으로 수익은 낮지만 위험이 적다)
3. 경매 상가(위험이 높지만 수익을 높일 자신이 있다)
4. 아무거나 상관없다
5. 물건보다도 지역을 우선적으로 검토 할 것이다.

38. 위험이라고 하는 것은 미래의 불확실성 때문에 발생하는 것입니다. 부동산 투자 중에서 상가투자는 위험이 높습니다. 그러한 위험을 높게 만드는 주된 원인은 무엇이라고 생각하시는지요? ()

1. 환경 요인의 불확실성
2. 상권의 변동 가능성
3. 수익률의 불확실성
4. 매입 가격의 불확실성
5. 물건 정보의 불확실성

39. 상가 투자를 하고자 하면서 귀하는 현재 상가 투자에 대한 물건 정보를 어디서 얻는지요? ()

1. 신문의 광고 등 언론매체
2. 인터넷의 정보제공업체 사이트
3. 중개업소
4. 투자 컨설팅 업체에게 의뢰
5. 기타

40. 인터넷에는 각종 동호회가 있습니다. 특히 부동산 투자 관련 동호회나 카페도 많이 있습니다. 이러한 카페에 대하여 귀하의 생각은 어떠한지요? ()

1. 아주 좋은 현상이다(정보를 얻는데 도움이 반드시 된다)
2. 비교적 좋다(취사선택하여 활동하면 도움이 된다)
3. 모르겠다.
4. 비교적 없는 것이 좋다(운영자의 영업 전략일 뿐이다)
5. 부정적으로 보기 때문에 없어야 한다(사기를 당할 확률이 높다)

41. 상가투자를 의사 결정하는데 있어서 귀하가 자문을 받거나 상담을 하고자 한다면 누구에게 하시겠는지요? ()

1. 중개업소,
2. 온라인 정보 제공 업체(예/ 스피드뱅크, 상가뉴스레이다 등)
3. 부동산 투자 컨설팅 업체
4. 언론에 자주 등장하는 전문가
5. 기타

42. 상가 투자를 결정하는데 결정적인 도움을 주었거나 상담을 하였다면 어느 정도의 컨설팅 수수료를 지불 하실 수 있는지요? ()

1. 1%이하
2. 1%~2%
3. 2%~3%
4. 3%이상
5. 모르겠다

43. 귀하의 투자 결정을 하기 위하여 선행되어야 할 환경 분석, 시장 분석, 가치 분석, 위험 분석 등을 전문가의 도움으로 해결 할 수 있다면 중개업 수수료보다 더 많은 수수료가 발생한다 치더라도 받을 의향이 있는지요? ()

1. 적극적으로 도움을 받을 것이다
2. 받을 수도 있다
3. 모르겠다.
4. 받지 않을 것 같다
5. 받을 생각 전혀 없다

44. 전문 컨설팅 업체의 컨설팅이란 도움을 받아서 특정 상가에 투자하기로 귀하가 의사 결정하였습시다만 손실이 예상된다면 귀하는 투자 컨설팅 업체에 책임이 있다고 생각 하시는지요? ()

1. 전적으로 있다
- 2. 있는 편이다
3. 모르겠다
4. 없는 편이다.

5. 전적으로 없다

45. 투자 행위는 고위험 고수익(high risk high return)이라고 합니다. 현재는 불안하여 보여도 미래 가치가 뛰어나다면 귀하는 위험을 감수하고 투자 할 마음이 있는지요? ()

1. 적극적으로 할 것이다
2. 할 가능성이 조금 있다
3. 모르겠다
4. 하기 어려울 것 같다
5. 절대 못 할 것이다

46. 수익률에 대한 정의는 몇 가지로 나눌 수 있으며 크게 임대수익률(운영소득), 처분 수익률(자본소득), 투자 수익률, 기대 수익률, 요구 수익률 등으로 구분이 가능합니다. 귀하는 수익률에 대한 개념을 이해하고 있으며 수익률 계산을 하실 줄 아는지요? ()

1. 다 알고 있다.
2. 조금 알고 있다.
3. 전혀 모르고 있다.

47. 투자 컨설팅 전문 회사에 투자에 대한 모든 자문을 귀하가 받는다면 혹은 컨설팅을 의뢰한다면 가장 큰 이유는 무엇일 것이라고 생각하시는지요? ()

1. 지식이나 경험이 부족해서
2. 투자 물건 정보가 없어서
3. 자신의 의사 결정에 대한 검증을 받기 위해서
4. 위험을 회피하기 위해서
5. 전문가에게 맡기는 것이 맘 편하므로

48. 손실을 보아도 혹은 이익을 얻어도 모든 것은 투자자 본인의 이익과 손실입니다. 따라서 투자행위는 본인의 책임 하에 이루어지는 것이라고 합니다. 귀하도 투자를 하였을 경우 책임은 투자자 본인에게 있다고 생각하시는지요? ()

1. 그렇다
2. 조금 그렇다
3. 모르겠다
4. 조금 아니다
5. 아니다

49. 귀하는 상가 투자를 하고자 한다면 어느 정도의 금액으로 상가 투자하실 계획인지요? ()

1. 2억이하
2. 2억~4억 정도
3. 4억~6억정도
4. 6억~8억정도
5. 8억이상

50. 귀하는 부동산업을 직업으로 하고 있는 분들을 평소에 신뢰하는 편인지요?

1. 100%신뢰 한다. ()
2. 신뢰하는 편이다.
3. 모르겠다.
4. 신뢰하기 어렵다.
5. 절대 신뢰 할 수 없다.

51. 대외적으로 알려진 특정분야의 부동산 전문가(컨설턴트)라고 하는 사람들에 대하여 귀하는 신뢰하는 편인지요? ()

1. 100%신뢰 한다.
2. 신뢰하는 편이다.
3. 모르겠다.
4. 신뢰하기 어렵다.
5. 절대 신뢰 할 수 없다.

52. 도시 개발 종료, 고도성장 종료, 고령화 사회 등으로 인하여 앞으로의 부동산 투자는 자본 수익(시체 차익)에서 운영 수익이 중심이 되는 사회가 된다고 합니다. 이러한 의견에 귀하는 동감하는 편인지요? ()

1. 전적으로 동감한다
2. 동감하는 편이다
3. 모르겠다
4. 동감 안하는 편이다
5. 전적으로 동감 안한다.

53. 부동산 투자 중에서 앞으로 상가 투자는 전망이 있다고 생각 하시는지요?

()

1. 전망이 아주 좋다
2. 좋은 편이다
3. 그저 그렇다
4. 나쁜 편이다
5. 아주 나쁜 편이다

54. 상가의 종류는 다양합니다. 귀하는 상가투자를 하고자 한다면 어떠한 상가에 투자하고자 하는지요? ()

1. 근린상가
2. 중심상업지 상가
3. 주상복합 상가
4. 근린상업지 상가
5. 쇼핑몰, 테마상가, 민자역사 등
6. 파생 상가(놀이공원, 극장, 등의 부대시설 상가)
7. 아파트형 공장 상가
8. 모르겠다

55. 공인 중개사 자격증을 취득하였던지 혹은 부동산에 대한 지식이 풍부하다고 하여서 투자 컨설팅 사업을 쉽게 할 수 있다고 생각하시는지요?
()

1. 지식만 있으면 아주 쉽게 할 수 있을 것이다
2. 쉬울 것이다.
3. 모르겠다
4. 어려울 것이다

5. 무지하게 어려울 것이다.

56. 투자 컨설팅이란 분야에서 컨설팅을 하는 컨설턴트들은 어떠한 것을 갖추어야 한다고 생각하시는지요? ()

1. 업무에 대한 사회적 책임감
2. 뚜렷한 직업의식
3. 전문 분야에 대한 실전 경험
4. 고도의 전문 지식
5. 부동산에 대한 공증된 자격증이나 학위

57. 공인 중개사라는 국가에서 발급하는 자격증이 있습니다만 현재 국내의 컨설팅 분야에서는 그런 제도가 없습니다. 따라서 컨설팅 수수료가 많이 발생 할지라도 컨설턴트들의 자질과 지식을 객관적으로 검증할 수 있는 법적인 제도 혹은 컨설팅 사업에 대한 허가제도가 필요하다고 생각 하시는지요? ()

1. 반드시 필요하다
2. 다소 필요할 것이다
3. 모르겠다
4. 그다지 필요 없을 것이다
5. 필요가 전혀 없다

58. 귀하의 직업은 무엇인지요? ()

1. 사업 2. 점포 사업자 3. 주부 4. 직장인 5. 퇴직자 6. 기타

설문에 응해주시어서 진심으로 감사를 드립니다. 좋은 연구로 보답하겠습니다.

ABSTRACT

A Study on Characteristics of Investment Consulting Consumers for Commercial Real Estate

Kyung Kook-hyun

**Major in Real Estate Development
and Management**

Graduate School of Real Estate

Hansung University

Investments in real estate have been changed into the investing environments around the operating income from the capital gains according to changes in the social structure. The investment consulting in real estate has been done for the development projects mainly from the perspective of suppliers under environments around the capital gains. However, the needs of 1:1 investment consulting for general investors as consumers have been highlighted as an important element in the real estate business in addition to the development of information society, while the operating income is being a central element. Moreover, the approach to the consulting can be done when consultants carrying out the consulting can identify what characteristics of consumers are, because the consulting involves the participation of specific professionals for products in real estate unlike those in the brokerage business with activities as local professionals. From these respects, the research and investigation on characteristics of consumers can be seen as studies with high values for the advancement in the consulting business, which is expected to have a new approach to the

distribution business in real estate.

This study also seems to have another significance as it is the first research on characteristics of consumers for investors who want to make investment in commercial real estate.

This study aims at empirical analyses with investigations on perceptions for characteristics of consumers for investments in commercial real estate to identify from what perspective consumers consider their investments to commercial buildings and what difficulties come from the decision-making process under the given events. This enables enormous real estate professionals, who would enter the real estate consulting business in the future, to establish business approach models as they desire.

A questionnaire survey was done for empirical analyses, of which 58 questions in the questionnaire were made, including 26 questions to identify perceptions on investments to real estate in general and 32 questions to identify perceptions on investments to commercial buildings. Total 132 questionnaires were used in the research and investigation, including 63 questionnaires for the general public, 31 questionnaires for professionals and 38 questionnaires for provisional investors. In addition, those 58 questions were classified into 22 items for the comparison and analysis among the general public, professionals and provisional investors.

The collected data were processed for the computerized statistics using SPSS/WIN Ver 12.0 program and the frequency analysis and chi-test were done. Verification was done at the significance level of

$p < 0.05$, $p < 0.01$ and $p < 0.001$.

In order to measure general characteristics for the survey subjects, statistical techniques such as the number of respondents, percentage (%), average and standard deviation were carried out.

Finally, chi-test was done to identify any difference in the division of respondents depending on each question.

The results for characteristics and events of consumers for the consulting can be summarized as follows.

Investors who want to make investments to commercial buildings in reality have the following general characteristics as their events.

First, they belong to the middle stratum or higher with economic conditions.

Second, they are mainly interested in investments to commercial buildings when they become 40s or older.

Third, they are lacking of experience and knowledge on investments to real estate.

Fourth, they think that it is difficult for them to find out better investments to commercial buildings than those in the general investments in real estate.

Fifth, the first priority in reviewing investments to commercial buildings is feasibility studies and their minimum rate of return is 6%.

Sixth, they think that the neighboring commercial buildings and central commercial areas have the feasibility of investments for their investing objects in commercial buildings

Seventh, their purpose of investments to commercial buildings lies not in the differential gains from the market values but in the operating income.

Investors with the actual investments to commercial buildings have the following events for their decision-making process.

First, they think that they are responsible for their investments.

Second, they feel difficult in deciding whether they are making the proper amount of investments due to the uncertainty in the future value.

Third, they regard the uncertainty in the rate of return from the volatility in the commercial areas as a risk factor in their decision making.

Fourth, they are willing to take risks if their feasibility of investment can be secured.

Fifth, they are reviewing more of newly sold items as their investment items.

Sixth, they are more likely to make a decision alone rather than to make up their mind under helps from any professional.

Seventh, they want to make a decision under advices from professionals.

Investors with the actual investments to commercial buildings have the following events for their perceptions on the investment consulting.

First, they have positive thoughts on the investment consulting.

Second, they have little trust to those people called professionals in real estate.

Third, they recognize experts as those people taking responsibilities for their professions as well as with the specialized and actual experience in the specific area.

Fourth, they think that the consulting company should take partial responsibilities for the lost of investment in the decision-making through the investment consulting.

Fifth, they are willing to pay 1% or more of consulting commissions.

It is necessary to have more in-depth studies by item and in detail for the empirical research and characteristic analysis as outcomes through this study in the future.

