

碩士學位論文

국제화정보화를 위한 부동산중개업의
합리적 발전방향에 관한 연구

2003年

漢城大學校 不動產大學院

不動產評價專攻

俞俗植

碩士學位論文

指導教授 安正根

국제화정보화를 위한 부동산중개업의 합리적 발전방향에 관한 연구

A Study on the Rational Measures to Improve Real Estate
Brokerage for Globalization and Informatization

2003年 6月 日

漢城大學校 不動產大學院

不動產評價專攻

俞俗植

碩士學位論文

指導教授 安正根

국제화정보화를 위한 부동산중개업의 합리적 발전방향에 관한 연구

A Study on the Rational Measures to Improve Real Estate
Brokerage for Globalization and Informatization

2003年 6月 日

漢城大學校 不動產大學院

不動產評價專攻

俞俗植

俞俗植의 不動産學碩士學位論文을 認定함

2003年 6月 日

審査委員長 (印)

審査委員 (印)

審査委員 (印)

〈目 次〉

第 1 章 序 論	1
第 1 節 門題提起 및 研究目的	1
第 2 節 研究의 範圍 및 方法	3
1. 研究의 範圍	3
2. 研究의 方法	4
第2章 不動産仲介制度에 대한 理論的考察	5
第1節 不動産仲介의 概念과 契約類型	5
1. 不動産仲介의 概念	5
2. 不動産 仲介의 契約類型	6
第2節 不動産 仲介業制度	10
1. 國內 不動産仲介業制度	10
第3節 不動産仲介서비스업의 環境變化	12

第3章 國內不動產仲介業의 現況과 問題點 - - - - - 15

第1節 國內 不動產仲介業係의 國際化・情報化의 必要性 - 15

1. 不動產仲介業의 國際化의 必要性 - - - - - 15

2. 不動產仲介業의 情報化의 必要性 - - - - - 18

第2節 우리나라 不動產 仲介制度의 現況 - - - - - 23

1. 資格 및 登錄制度 - - - - - 23

2. 仲介業者 現況 - - - - - 25

3. 仲介業者의 業務範圍 - - - - - 26

4. 不動產去來情報網과 仲介契約 - - - - - 27

第3節 不動產仲介業의 問題點 - - - - - 31

1. 낮은 仲介서비스 水準 - - - - - 33

2. 消費者 權利救濟의 未洽 - - - - - 34

3. 業務領域 制限으로 인한 競爭力 低下 - - - - - 35

第4章 外國의 不動產仲介制度의 比較 - - - - - 38

第1節 各 國의 不動產 仲介制度 - - - - - 38

1. 美國 - - - - - 38

2. 英國 - - - - - 43

3. 日本 - - - - - 48

第2節 外國의 不動産仲介 主要分野 比較	53
1. 서비스 水準	53
2. 損害賠償制度	54
3. 業務領域	56
4. 仲介手数料	57

第5章 國際化, 情報化에 따른 國內

不動産仲介業界의 發展方案	59
---------------	----

第1節 政府의 情報인프라 擴充	60
------------------	----

第2節 不動産 프랜차이즈사업	62
1. 不動産業體의 영세성의 극복 방안	63
2. 전문성 제고의 方案	64
3. 加盟店 擴大에 관한 方案	64
4. 加盟店의 統制力 確保 方案	65

第3節 不動産去來情報網	67
--------------	----

第4節 仲介業의 制度改善	68
1. 仲介手数料 體系 改善	68
2. 仲介業者의 業務範圍 改善	69

3. 仲介業者의 教育・연수 강화-----	69
第5節 綜合不動産서비스의 提供 方案 -----	70
1. 不動産 서비스 關聯 業種의 綜合化-----	70
2. 良質의 不動産 서비스 提供-----	72
3. 不動産 關聯業體의 育成 -----	74
第6節 不動産 去來안전 및 透明性 提高方案-----	75
第 6 章 結 論-----	77
▷ 참고문헌 -----	80
▷ Abstract -----	83

第 1 章 序 論

제1절 問題提起 및 研究目的

근대적인 부동산중개는 1961년에 제정된 ‘소개영업법’에서 비롯된다. 그러나 경제성장과 사회변화에 따라 부동산 거래의 양상도 크게 변화하여 소개영업제로는 부동산 소개 업무를 규율하는 것이 미흡하게 되었다. 이에 따라 1983년 ‘부동산중개업법’이 제정되어, 중개업을 신고제에서 허가제로 전환하였고, 중개업의 전문화와 과학화를 위해 새로운 자격제도로써 공인중개사 제도를 도입하였다. ‘부동산중개업법’은 세 차례에 걸쳐 개정되어 오늘에 이르고 있다. 특히 규제개혁 차원에서 이루어진 1999년 3월의 3차 개정은 중개업을 허가제에서 등록제로 전환하였고, 중개업허가를 제한하였던 규제와 중개업허가를 5년마다 갱신하도록 하는 규정을 폐지하여, 중개업자에 대한 과도한 규제를 완화하고, 중개업자가 허가갱신기간을 놓치게 되면 허가효력의 상실로 중개업허가를 다시 받아야 하는 불편을 해소하였다.

그러나 이러한 부동산중개를 규율하는 법의 제정과 개정에도 불구하고 우리의 부동산중개업은 단순알선의 수준에서 낮은 경쟁력을 보이고 있으며, 소비자인 시민은 중개서비스의 낮은 수준에 대한 불만이 고조되어 있다. 아직까지 우리의 부동산시장은 거래와 가격형성은 물론이고, 평가, 금융, 관리 등의 분야가 전반적으로 전근대적인 방식에 의해 운영되고 있으며, 부동산에 대한 투자분석이나 개발전략의 모색 없이, 단지 부동산을 보유하는 것만으로도 이익을 창출할 수 있는 시장구조가 부동산서비스업의 발전을 가로막았고, 동시에 다른 분야보다 합리화 속도를 상대적으로 더디게 하고 있기 때문이다.

중개업자에 대한 업무영역의 제한 역시 부동산서비스시장 개방에 따른 국내업체의 경쟁력 제고에 걸림돌이 되고 있을 뿐만 아니라 부동산서비스 종합화에도

장애요인이 되고 있다. 최근 정부가 규제완화 차원에서 중개업자의 업무영역을 확대하기 위하여 법인의 겸업범위를 삭제하려고 하였으나, 이는 오히려 중개법인이 이전까지 유지해 왔던 ‘경매대상 부동산의 권리분석 및 취득알선업무’를 할 수 없도록 하는 결과를 초래하기 때문에 이를 철회한 바 있다. 이와 같은 현실에 비추어볼 때 업계의 경쟁력 제고 차원에서 부동산중개업의 영역에 대한 재검토는 불가결하다고 할 수 있다. 반면에, 중개사고가 발생하였을 때 사후적으로 손해배상제도를 두고 있으나, 여러 가지로 미흡하여 현실에 부합되지 못하고 있는 것도 문제로 지적되고 있다. 근년에 들어와 거래정보지, PC통신, 인터넷 등 다양한 부동산 거래매체가 등장함에 따라 사후적 권리구제보다 사전적 거래안전장치를 제도화하여야 한다는 주장이 힘을 얻고 있다. 따라서 중개업영역의 확대 못지 않게 거래안정을 위한 제도정비가 요구되고 있는 실정이다.

한편, 법정중개수수료는 1983년에 요율이 정해진 이후에 한번도 개정되지 않았다. 이에 따라 법정중개수수료는 이미 오래 전부터 부동산거래에서 지켜지지 않고, 업계가 임의적으로 소비자에게 요구하고 있어 중개수수료를 둘러싸고 업계와 소비자간에 분쟁이 일어나는 경우가 많다. 업계는 그 동안 비현실적인 중개수수료 체계를 시정해 달라는 요구를 제기하고 있지만, 시민단체는 소비자의 권익보호 차원에서 중개수수료 인상 이전에 서비스 수준이 향상되어야 한다는 입장이다. 따라서 수수료문제는 중개업자의 서비스수준과 결부하여 신중하게 검토하는 것이 바람직하다.

부동산중개제도 개선의 필요성은 외적 여건의 변화에 의해서도 제기되고 있다. 최근 진행되고 있는 산업구조조정이나, 시장개방에 따른 외국 부동산업체의 국내 진출, 다양한 부동산금융기법의 도입 등 부동산업을 둘러싼 환경변화는 부동산중개업에 있어서 어느 때 보다 경쟁력 제고가 요구되고 있다. 부동산중개업의 경쟁력 강화는 서비스수준의 향상, 거래의 투명성 및 신뢰성 확보, 전문성 제고 등을 통해 이룰 수 있으며, 소비자, 중개업자 및 중개업의 이익이 서로 조화되는 방향으로 구체화되어야 할 것이다.

따라서 부동산중개업은 산업 자체의 고도화와 여건변화에 부응할 수 있는 제도 개선의 필요성이 매우 높은 실정이다. 본 연구는 현행 부동산중개제도의 개선방안을 강구하여 부동산중개제도를 선진적으로 발전시키기 위한 틀의 제공을 목적으로 한다. 이를 통해 소비자 편익증대와 부동산중개업 발전이 조화롭게 달성될 수 있을 것이다.

第 2 節 研究의 範圍 및 方法

1. 研究의 範圍

본 연구는 국제화·정보화로 대변되는 산업구조 조정기에서 국내 부동산 중개업의 활성화 방안에 대한 연구이다. 세부적으로 들어가서

첫째, 미래에 기존 부동산중개업계에 큰 파장을 줄 수도 있는 각종 인터넷·PC통신 그리고 생활정보지를 이용한 부동산 직거래와 부동산 중개업의 영향관계와 이에 대한 대비책마련이다.

둘째, 부동산 중개업소의 영세성탈피를 위한 부동산 프랜차이즈업의 활성화방안에 대한 연구를 통해 실제 부동산중개업의 경영에 관한 자료로 활용할 수 있도록 하였다.

셋째, 각국의 사례들을 통하여 우리나라 부동산 중개제도의 합리적인 개선방안에 대해 살펴보는 계기를 마련하도록 하였다.

지금까지 발표된 여러 논문들이나 서적들이 단순히 교과서적인 발전대책에 불과하지 않았다. 본 논문은 현재 우리나라부동산중개제도의 현실을 감안하여 보다 구체적으로 합리적으로 기술되어 있다.

2. 研究의 方法

본 연구는 부동산시장의 불황속에서 국내 부동산 중개업의 합리적 개선방안에 관한 연구로 먼저부동산 중개제도에 대한 이론적 고찰을 통해 일반적인 개념을 도출한 후 국내부동산중개업의 현황 및 문제점을 파악하고 국제화·정보화를 위한 각국의 부동산중개제도에 대해 살펴보았다. 그리고 끝으로 제5장에서는 국제화·정보화에 따른 국내부동산 업계의 대응방안에 대하여 구체적이며 현실적으로 자세히 기술하였다. 본 연구는 주로 현재국내·외 논문이나 문헌을 토대로 작성되었다.

第2章 不動産仲介制度에 대한 理論的考察

第 1 節 不動産仲介의 概念과 契約類型

1. 不動産仲介의 概念

부동산중개라 함은 중개업자가 부동산 거래 당사자 사이에서 부동산 거래가 성립하도록 대리 또는 중개를 하는 것을 말한다.

실제로 현행 부동산 중개업법 제2조 1항에서 중개의 정의를 다음과 같이 내려놓고 있다.

“중개”라 함은 제3조의 규정에 의한 중개대상물에 대하여 거래당사자 간의 매매 · 교환 · 임대차 기타 권리의 득실 · 변경에 관한 행위를 알선하는 것을 말한다. 또한 동법 제2조 2항에서 중개업을 타인의 의뢰에 의하여 일정한 수수료를 받고 중개를 업으로 하는 것을 말한다고 규정하고 있다.

그러나 이러한 정의는 나라와 학자에 따라서 차이를 가지고 있다. Lindeman 은 부동산 중개업에 대해서 “ 부동산 자산을 위해서 매수자와 매도자(또는 地主와 토지 차용자)를 함께 연결하는 서비스를 제공하는 사업이라고 정의한다.¹⁾

그리고 일본에서는 부동산중개업을 “ 택지 · 건물의 매매 또는 교환, 임대차의 대리 또는 알선행위를 업으로 하는 것”으로 규정하고 있다.²⁾ 한편 영국의 중개업자법에서 부동산중개업이란 모든 형태의 부동산과 관련된 농업, 상업, 주거, 오락, 공공시설 등 특정목적에 위한 미개발토지에

1) Bruce Lindeman, Real Estate Brokerage Management, fourth Edition, 1998, p.9

2) 日本宅地建物去來業法, 第2條 2

대하여 다음에 열거하는 행위를 업으로 하는 것을 말한다.³⁾(중개업자법 제1조)

- ① 중개업자의 업무 수행과정에서 제공된 서비스
- ② 부동산에 관한 권리를 처분 또는 취득하려는 고객을 위해 제공된 서비스
- ③ 지불여부에 상관없이 상기 권리를 취득 또는 처분하려는 제3자를 소개할 의도를 가지고 제공된 서비스
- ④ 이밖에 경매에 의한 부동산 매도도 중개업의 영역에 포함된다.

이상의 내용을 정리하면, 부동산중개란 부동산 중개란 중개업자가 거래당사자(매도자와 매수자)사이에서 부동산거래가 성립되도록 중개·알선하는 행위를 말한다고 할 수 있다.⁴⁾

2. 부동산 중개의 계약유형

1) 부동산중개의뢰계약

부동산을 거래를 하고자 하는 사람은 중개업자에게 찾아가서 부동산 거래에 대한 의뢰를 하게된다. 이럴 경우에는 보통 구두나 문서로 계약을 하게되는데, 이를 부동산중개의뢰계약이라 한다.

부동산중개의뢰계약이란 부동산의 소유자를 대리하여 부동산중개업자가 물건의 매매 또는 임대를 행하는 권리를 말하지만, 우리 나라에서는 중개의뢰계약으로 표현하는 것이 용어의 해석상 타당하다고 본다.⁵⁾ 이것

3) 건설교통부, 외국의 부동산중개제도, 1998, pp.87~88

4) 이원준, 不動産學原論, 박영사, 서울, 1994, p.584

5) 이원준, 전거서 p.594

은 영어로 리스팅이라고 하는데, 일반적으로 매도자가 중개사에게 매물을 내놓는 행위를 의미한다. 또한 매물 그 자체를 의미하기도 하고, 때때로는 중개위임계약(listing contract)을 약칭하여 리스팅이라 하기도 한다.

2) 공개중개위임제

공개중개위임제 또는 공개중개제도는 매도자가 대상 부동산을 여러중개업자에게 내놓을 것을 말한다. 이 경우 중개수수료는 여러 중개업자중에서 물건을 가장 빨리 팔아준 사람에게 지불된다. 이것은 우리나라에서 흔히 볼 수 있는 중개위임제도이다. 따라서 부동산중개업자가 아무리 많은 노력과 비용을 들였다고 해도, 다른 부동산 중개업자가 먼저 계약을 체결하게 되면 아무 대가로 받을 수 없게 된다. 그래서 다른 부동산중개계약에 비해서 상대적으로 적은 노력을 기울이게 되는 경향이 있다. 또한 부동산중개업자 측면에서는 빠른 거래를 통한 수수료를 안정적으로 확보하기 위해 매매 가격을 해 정상가격보다 낮게 유도하는 경향이 있다.⁶⁾

3) 독점중개위임제

독점중개위임제는 공개중개위임제의 이러한 문제점을 해결하기 위해 고안된 것으로, 한 중개업자에게만 대상 부동산의 매도를 위임하는 것이다. 이방법은 중개업자에게 확실한 수수료를 보장한다. 따라서 부동산중개업자 입장에서는 부동산중개계약만 체결하면 수수료를 받을 수 있기 때문에 다른 부동산중개계약에 비해서 상대적으로 많은 노력을 기울이게 된다. 독점중개위임계약을 체결했을 경우 다른 부동산중개업자가 부동산중

6) 安正根 現代不動產學, 法文社, 서울, 1999 p.410

개를 해도 부동산중개계약이 유효한 한 독점중개위임계약을 체결한 중개인은 수수료를 받을 수 있다.

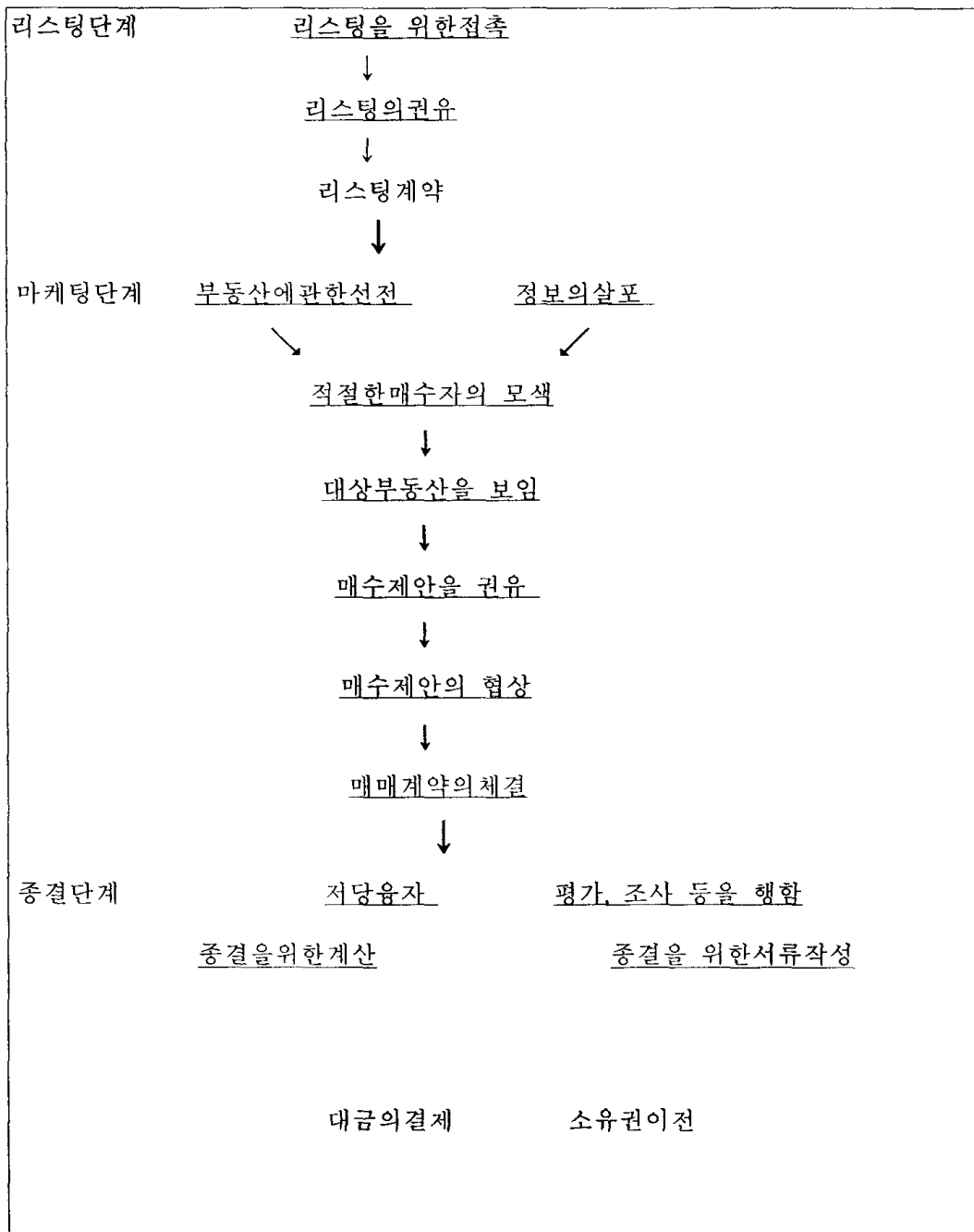
4) 공동중개위임제

공동중개위임제는 독점중개위임제의 변형 내지는 보완방법으로 부동산 단체·부동산거래센터, 기타 2인 이상의 업자가 공동으로 운영하는 부동산중개업무를 허용하는 것이다.⁷⁾ 즉 의뢰인이 특정 부동산중개업자에게 부동산중개의뢰계약을 맺었을 경우 특정 부동산중개업자가 그와 관계를 맺고 있는 다른 부동산중개업자와 함께 부동산중개를 할 수 있는 권리를 나누어 갖는 것을 말한다. 이때 부동산중개계약이 체결되면 수수료는 이미 체결된 계약에 의해서 나누어 갖게 된다. 이것은 매도자로 하여금 가능한 빨리, 최선의 가격으로 대상 부동산을 팔 수 있는 기회를 제공한다.

5) 순가중개위임제

순가중개위임제란 매도자가 받아들일 수 있는 최소의 가격을 미리 정해놓고, 실제로 매매된 가격에서 미리 정한 가격이상은 중개업자가 수수료로 받는 부동산중개계약이다. 순가 중개 위임제의 문제점은 비양심적인 부동산중개업자가 부동산시장의 정보를 가지고 있지 않은 의뢰인과 계약을 체결할 때 나타날 수 있다. 부동산중개업자는 자신의 정보를 가지고서 실제 체결될 가격보다 낮은 가격으로 순가 중개계약을 체결하고, 부당 이익을 가질 수 있기 때문이다. 순가 중개 위임제는 우리나라를 포함한 대부분의 나라에서 오래 전부터 불법화되고 있다.

7) 安正根, 전계서 pp.410 - 413



〈그림2-1〉 부동산중개과정

출처 : 安正根 現代不動産學 p.416

第 2 節 不動産 仲介業制度

1. 國內 不動産仲介業制度

1) 不動産仲介業法の 制定

우리나라에서 부동산 유통이 현재적 의미에서 처음 규정한 것은 1961년 9월 23일 '紹介營業法'의 제정이었다. 그러나 1960~1970년대를 거치면서 부동산 투기의 성행을 억제하고자 부동산 유통의 적극적인 규제방안으로 1983년 '不動産仲介業法'을 제정하게 되었다. 그 뒤 여러 차례의 개정을 거쳤고 2000. 1.28 법률 제6236호의 개정안이 가장 최근의 개정안이 되었다.

2) 業務領域

국내 不動産중개업의 업무영역은 외국의 업무영역과 비교해서 매우 적다. 먼저 不動産중개의 개념에서 외국에서는 '代理'라는 개념을 사용하는데 비해서 국내는 단순히 '斡旋'의 개념으로만 한정하고 있는 실정이다.⁸⁾

또한 부동산중개대상물에 대해서도 토지, 건물 기타 토지의 정착물, 기타 대통령령이 정하는 재산권 및 물건이라고 한정하고, 시행령에서는 기타 대통령령이 정하는 재산권 및 물건을 입목에 관한 법률에 의한 입목, 광업재단저당법에 의한 광업재단, 공장 저당법에 의한 공장재단으로 정하였다.

8) 부동산중개업법 제2조 1항에서 중개의 개념을 다음과 같이 정의하고 있다.

"중개"라 함은 제3조의 규정에 의한 중개대상물에 대하여 거래당사자간의 매매 · 교환 · 임대차 기타 권리의 득실 · 변경에 관한 행위를 알선하는 것을 말한다.

업무의 범위에 있어서도 법인 및 공인중개사인 중개업자의 업무지역은 전국으로 하고, 중개인의 업무지역은 당해 부동산중개사무소가 소재 하는 특별시 · 광역시 · 도의 관할구역으로 하며, 그 관할 구역 안에 있는 부동산중개대상물에 한하여 부동산중개행위를 할 수 있다. 다만, 부동산중개인이 부동산거래정보망에 가입하고 이를 이용하여 부동산 중개하는 경우에는 당해 정보망에 공개된 관할 구역 외의 부동산중개대상물에 대하여도 이를 중개할 수 있게 하였다.

다만 法人에 한하여 업무범위를 확대했는데 법인인 부동산중개업자는 상업용 건축물 및 주택의 임대관리 등 부동산의 관리대행, 부동산의 이용 및 개발에 관한 상담, 부동산중개업자를 대상으로 한 부동산중개업의 경영기법 및 경영정보의 제공, 대통령령이 정하는 주택 및 상가의 분양대행, 경매 또는 공매대상 부동산에 대한 권리분석 및 취득의 알선 기타 부동산중개업에 부수되는 업무로서 대통령령이 정하는 업무를 할 수 있게 하였다.

3) 자격제도

국내에서 부동산중개업을 영위할 수 있는 자는 공인중개사 자격시험에 합격한 사람과 예전부터 부동산중개업을 영위해 오던 중개인인 부동산중개업자에 한한다.

공인중개사시험 자격으로는 공인중개사자격시험에 응시하고자 하는 자는 제1차 시험일이 속한 연도에 현재 20세 이상이어야 하며, 시험 합격기준은 제1차 시험에 있어서는 매 과목 100점을 만점으로 하여 매 과목 40점 이상, 전과목 평균 60점 이상 득점한 자중에서 제2차 시험에 있어서는 매 과목 100점을 만점으로 하여 매 과목 40점 이상, 전과목 평균 60점 이상 득점한 자를 합격자로 결정한다. 다만, 시험실시기관의 장이

공인중개사의 수급상 필요하다고 인정하여 시험위원회의 의결을 거쳐 미리 선발예정인원을 공고한 경우에는 매 과목 40점 이상인 자중에서 선발예정인원의 범위 안에서 전과목 총득점의 고득점자순으로 합격자를 결정할 수 있다.

4) 손해배상

부동산 중개 거래시 안전사고에 대비하기 위해서 중개업법에는 부동산 중개업자로 하여금 보증보험금·공제금 또는 공탁금중 의무적으로 1개에 들도록 하고 있다. 손해배상책임을 위한 보증금액은 법인인 부동산중개업자는 1억원 이상을 다만, 분사무소를 두는 경우에는 분사무소마다 5천만원 이상을 추가로 설정하도록 하였다. 또한 법인이 아닌 부동산중개업자는 5천만원 이상을 설정하도록 하였다. 또한 계약금 등의 예치·관리규정을 신설하여 중개업자가 거래당사자가 법 제19조의2제1항의 규정에 의하여 거래계약과 관련한 계약금·중도금을 그의 명의로 금융기관 등에 예치하는 경우 자기 소유의 예치금과 분리하여 관리될 수 있도록 하여야 하며, 예치된 계약금·중도금은 거래당사자의 동의 없이 인출하여서는 아니하는 방안도 신설하였다. 다만 거래계약과 관련한 계약금·중도금을 그의 명의로 금융기관 등에 예치는 유동성문제를 야기할 수 있어서 거래당사자간의 합의시에만 운영하도록 하였다.

第3節 不動産 仲介서비스業의 環境 變化

전통적으로 부동산은 시장에서 교환되는 다른 여타의 상품과는 달리 ‘움직일 수 없는’ 부동산의 특징을 갖는다. 시장에서의 매매가 이루어져도 실체는 움직이지 않고, 소유권 등 부동산에 대한 정보만 이동한다. 부동산 시장의

또 다른 특징은 부동산의 표준화가 불가능하다는 점이다. 또한 부동산에 대한 수요자는 부동산 구입시 자신이 원하는 부동산을 찾기 위한 탐색비용 (searching cost)이 다른 상품에 비해 높다. 이는 전통적으로 부동산시장에서의 거래는 부동산의 소재지 중심으로 이루어져 구매자의 현장답사가 필수적인데 기인하였다. 그러나 1990년대 중반 이후 부동산정보의 디지털화가 진행되면서, 숫자와 문자 중심의 정보로부터 사진과 음성정보까지를 포함한 멀티미디어 정보화가 가능해졌다. 3D기법을 활용하여 부동산 물건을 3차원 공간에 입체적으로 처리하는 기술이 가능해지면서, 부동산거래에서 보여 준 종래의 거래체제가 크게 변모해 가고 있다. 부동산거래가 인터넷을 이용한 가상공간의 시장에서 이루어지면서, 구매자의 거래비용이 크게 줄어든 전망이다. 이와 같은 정보화시대에 부동산의 가치는 지식과 정보의 영향을 크게 받는다. 디지털 또는 정보화 시대에는 지식과 정보가 높은 부가가치를 창출하기 때문이다. 정보화 사회에서도 토지와 자본의 중요성이 감소되는 것은 아니지만, 상대적인 중요성 면에서는 현저히 다른 모습을 보여준다. 첨단 지식과 정보가 창출해 내는 부가가치의 배분에서 토지를 중심으로 하는 부동산이 차지하는 상대적 가치는 디지털 사회가 진행될수록 저하될 것이다. 첨단지식과 정보의 활용을 통한 새로운 변신이 부동산 시장에서도 필요하게 된 것이다. 이러한 환경변화는 부동산시장의 패러다임을 공급중심에서 수요중심으로 바꿔놓았다. 공급중심의 부동산시장에서는 수익성 확보나 시장수요 창출에 수요자가 개입할 여지가 없었다. 그러나 수요중심의 부동산 시장에서는 수요자에 대한 시장정보가 직간접으로 부동산의 수익성과 사업타당성에 결정적인 영향을 미친다. 수요자의 기호를 포함한 시장정보가 중요한 역할을 하게 된다. 디지털 시대의 도래는 부동산 거래에도 크게 영향을 미치고 있다. 디지털시대가 되면서, 시장이 물리적인 공간으로부터 전자공간의 가상공간으로 확대되었다. 인터넷이라는 정보통신망을 통해 모든 정보를 장소와 시간의 제약 없이 제공할 수 있기에 전 세계를 대상으로 사업이 가능하다. 인터넷은

정보(이때 정보는 숫자와 문자뿐만 아니라 소리와 그림까지를 포함)에 시간성, 공간성, 편의성을 제공하여 정보의 가치를 창출하는 기본수단이 되고 있는데, 이는 모든 부동산 정보는 디지털 화되어 ‘필요한 때에, 필요한 장소에, 필요한 형태로’ 인터넷과 같은 정보통신망을 통해 실시간에 이동할 수 있기 때문이다.

이와 같은 정보화시대에 편승하여 최근 부동산정보서비스업체의 홈페이지 수가 급증하고 있다(표 3 참조). 이들은 주로 매물정보나 시세정보 등 부동산관련 정보를 제공하거나 중개업자 등 부동산유통업자를 대상으로 홈페이지 제작해 주거나 광고를 대행해주는 업무를 수행하고 있다.

인터넷과 정보화의 진전은 부동산 마케팅과 부동산 증권화 등의 분야에도 크게 영향을 미칠 것으로 보인다. 예컨대 최근 설립된 부동산 정보제공업체가 제공하는 부동산 디렉토리를 보면, 부동산관련 정보를 효과적으로 제공할 수 있도록 전문화된 검색방식을 채택하고 있다. 건설회사들도 인터넷 시대에 맞추어 홈페이지를 통한 홍보 및 분양정보 제공, 회원모집 등을 시도하는 경향이 있으며, 각 업체별로 고객데이터베이스를 구축하여 잠재고객의 예측하고 이를 토대로 다양한 소비자 욕구를 충족시키기 위한 전략을 수립하는 등 소비자 정보를 이용한 데이터베이스 마케팅을 추진하고 있다(조주현 1998).

第3章 國內不動産仲介業의 現況과 問題點

第1節 國內 不動産仲介業界의 國際化・情報化의 必要性

1. 부동산중개업의 국제화의 필요성

국제화와 개방화시대가 도래하면서, 많은 외국의 부동산 투자 혹은 관련 업체들이 국내에 진출하고 있고 외환위기 이후 외국자본의 국내유치를 위해 부동산 시장의 전면 개방 등 각종 규제가 대부분 철폐되면서 외국계 부동산 회사의 국내 진출이 본격화되었다. 세계경제가 하나의 흐름 속에서 함께 반응하고 움직이고 있으며, 이것은 세계경제에서 국제화 경향이 더욱 더 강화되고 있는 현상이다.

국제화현상이란 일차적으로 각국 자본의 활동영역이 더 이상 국경이라는 제한에 얽매이지 않고 국경 너머로 확대되는 등 기업의 활동공간이 지구적으로 확장됨을 일컫는다.⁹⁾

이러한 국제화는 경제, 문화, 정치, 공간생산 등 여러 차원으로 구성되어 있으며, 시간과 공간적으로도 차별적으로 발전하고 있다. 새로운 산업 환경에서는 네트워크공간, 지구적 중심지, 거래와 흐름의 공간, 정보공간, 지식 집약적 공간 등과 새로운 속성의 공간이 출현하고, 특히 부동산에 대한 수요구조도 다양하고 정교해지면서 부동산개발상품도 차별화가 되고 있다.

국제화는 기본적으로 ‘정보화’라 불리는 일련의 신기술혁신을 기초로

9) 임휘철, 세계화와 한국경제, 한국경제의 위기와 개혁과제, 풀빛, 서울, 1997, p.53

하고 있다고 보는 견해가 있다. 그러면서 세계시장에서의 경쟁이 보다 심화되는 양상이 나타난다. 선진자본을 위시한 각국자본의 활동공간이 지구적 규모로 확대됨에 따라 타국자본과 경쟁에서 각국 국내자본에게 주었던 국경이라는 보호 장치가 더 이상 유지될 수 없게 되기 때문이다. 또 다른 한편에서는 국제화를 신보수주의의 확산경로로 보기도 한다. 신보수주적 경향이란 장기적인 관점에서 보면 1950~1960년 사이에 자본주의에서 구축된 복지국가정책에 정면으로 맞서는 것으로 노동절약과 임금삭감, 복지지출의 삭감, 공기업의 민영화, 경제개방의 확대 및 자유화 등을 의미한다.

국제화로 시대에서는 자본흐름에 대한 장벽이 사라지게 되었다. 따라서 재무관리와 재원조달구조에 혁신적 변화를 가져와 부동산 투자와 개발활동 자체가 국제화되었다. 이와 관련해서 현 시대는 부동산 부문과 금융자본이 서로에 대해서 영향을 주고 다시 반응하는 밀접한 관계가 형성되고 있다. 금융자본이 진·출입의 제한 없이 전 세계를 상대로 자유롭게 움직이는데 반해서 아직까지 각국의 토지정책, 토지이용상황, 부동산관련 법률, 세금체계, 투자관행 등은 다양하기 때문에 부동산관련해서 다양한 서비스를 제공하는 회사의 등장이 필요하게 되었다. 따라서 부동산관련서비스업을 대행하는 상업부동산회사가 성장하게 되었고 이들의 활동영역은 생산네트워크의 세계화를 따라 전 세계적으로 넓어졌다.

또한 전 세계를 하나로 통합해서 움직이는 현대 금융자본의 특징으로 인해서 특정한 지역에서의 위험발생이 전 세계로 파급되는 효과는 매우 크다고 하겠다. 실제로 1980년대와 1990년대 초 주요 선진국의 부동산 시장경로가 일정한 충격과 그 충격이 퍼지는 전달경로를 공유했음을 알 수 있다. 또한 미국의 주가나 금리인상과 같은 경제지표가 다른 나라에 주는 영향은 대단히 크게 나타나고 있는 현실이다.

때문에 지구 전체적으로 보아서 부동산투자를 하는데 있어서 불확실성

은 매우 증가하고 있으며, 한·두 가지의 변수분석을 가지고 금융자본을 부동산부문에 참여시키기에는 너무나도 많은 종류의 다양한 변수가 기다리고 있다. 이러한 불확실성의 증가는 부동산부문에 있어서 정보화를 추진하는 계기가 되었다. 또한 빠른 정보통신기술의 발전은 부동산부문에 있어서 정보화추진을 가속화하고 있다. 현재 부동산서비스업은 정보통신기술의 발전을 토대로 업무형태의 변화와 활동범위의 전 지구적 확대를 꾀하고 있으며, 전 지구적인 차원에서 정보를 수집하여 이를 바탕으로 새로운 지식과 정보를 가공하여 제시하는 지식산업으로 변화되고 있는 것이다.

다음으로는 국제화의 영향으로 인해서 부동산 시장이 공급자 중심에서 수요자 중심을 이동하고 있다고 하겠다.

급속한 정보통신기술의 발달과, 자본의 자유로운 진·출입으로 인해서 지구는 새로운 생활양식과 생활공간에 대한 차별화가 생기게 되었다. 소비자가 원하는 부동산의 방식이 달라지고 형태도 다양해지는 등 과거의 부동산 수요와는 다른 새로운 형태들이 나타나기 시작했다. 이런 현상과 함께 해서 과거의 대량생산체제에 의한 획일적인 부동산개발은 이제 수요자에게서 외면을 당하고 있다. 현재 부동산 개발에 있어서 다양한 수요자의 요구를 파악하는 것이 매우 중요한 마케팅이 되고 있다. 이것은 산업전반에서 유연성이 높아지는 것과 맥락을 같이 하는 것이다. 부동산의 수요구조를 중시하는 것은 부동산이 하나의 문화적 실체임을 전제로 하는 것이다. 다시 말해 부동산을 둘러싸고 있는 경제, 사회, 기술, 조직적 복잡성의 증대로 부동산업은 단순한 공급중심의 분석보다는 수요변화에 신속하게 적응할 수 있는 분석과 대응방안을 연구해야하는 시점에 이른 것이다.¹⁰⁾

10) 김용창, 이상현, 산업구조 조정과 부동산서비스업 환경의 변화, 감정평가연구원, 1998, pp.29~31

2. 不動産仲介業의 情報化의 必要性

정보에 대한 개념의 정의는 일관적이지는 않다. 정보란 일반적으로 수용자에게 의미있는 형태로 처리되어 현재 또는 미래에 있을 의사결정이나 행동에 실제적이거나 지각된 가치를 주는 자료를 말한다.¹¹⁾ 이러한 정보 중에서 부동산 활동에 필요한 것은 부동산 정보이다.

부동산 정보란 특정 지식 중에서 부동산활동 내지 부동산 현상과 관계되는 것을 어떤 부동산 결정이나 부동산현상 등의 분석 등을 위해서 사전에 알고 있어야 하는 지식이다.¹²⁾

부동산 시장은 일반재화와는 달리 위치의 고정성, 부증성, 개별성 등과 같은 특성이 있다. 또한 일반인들은 개인의 소유인 부동산거래에 대한 정보를 기피하는 경향이 있다. 이러한 특성들로 인해서 일반 시장과 달리 부동산시장은 불완전시장의 요소가 많이 남아있다.

한편 부동산거래를 하는데 있어서 일반 재화보다 여러 가지 변수요인들이 많이 존재하고, 따라서 일반재화에 비해서 체계적인 분석이 어렵다. 그러나 부동산은 일반재화에 비해서 상대적으로 가치가 높다. 그렇기 때문에 부동산 거래활동을 하는데 있어서 정확한 판단근거가 되는 유효 적절한 정보의 필요성은 매우 높다고 하겠다.

1) 시간적, 공간적 제약의 극복

인터넷으로 대변되는 전자통신 기술의 발달은 현대인의 삶의 유형을 바꿔가고 있다. 시간적·공간적 거리의 제약에서 상당부분 자유로워지고 있으며, 전 지구를 하나의 생활범위로 만들고 있는 것이다.

11) 이창석, 부동산학보: 부동산활동에 있어서 정보관리와 그 활용방안, 1999, p.107

12) 김영진, 부동산학총론, 경영문화원, 1980, 서울, p.188

부동산 시장에서도 정보화의 물결은 커다란 영향을 미치고 있다. 먼저 부동산 시장은 부동산의 고정성과 개별적 특성으로 인해서 전통적으로 국지적인 시장을 형성하고 있었다. 또한 다른 재화의 거래와는 달리 상대적으로 복잡한 거래과정과 그에 따른 정보의 부재로 인해서 거래 당사자간의 직접거래보다는 중개업자와 각각의 분야에 맞는 전문가의 도움이 필요했었다.

인터넷의 발달로 대변되는 정보통신의 발달로 부동산수요자들은 시간적·공간적 거리의 제약을 어느 정도 극복할 수 있게 되었다. 컴퓨터통신을 통해서 직접 원하는 지역에 가지 않고서도 어느 정도 정보를 얻을 수 있게 되었다.

실제 미국에서 개인적으로 부동산을 사거나 팔려고 하는 수요자의 70% 이상은 대개 첫 단계로 부동산 웹사이트를 이용하고 원하는 대상을 선택하고, 그 다음에 부동산 중개업자를 통해 실제 거래를 하게 된다고 한다.¹³⁾ 또한 중개업자의 입장에서든 이제는 특정 지역에서만 영업을 하는 것이 아니라 인터넷을 통해서 영업지역을 확대할 수 있게 된 것이다. 중개업자의 영업범위의 지리적 한계를 극복하게 함으로써 결국 전국을 대상으로 영업할 수 있게 되며, 과거 독점적인 지위에서 벗어나 상호경쟁 하도록 유도하는 경향이 있다.

2) 不動産 수요패턴의 변화

정보통신의 발달로 인해서 산업구조의 변화와 더불어 사람들의 부동산 수요에도 많은 변화가 생기고 있다.

인터넷 사용으로 시공간의 제약이 축소되면서 근무형태와 주거형태가

13) 류호상, 부동산시장의 전자상거래 전망과 과제, 토지연구, 2000, 제11권 제1호, p.70

바뀌게 되고, 이것이 부동산시장에 상당한 변화를 가져다주었다. 과거에는 부동산의 가치를 결정하는 주 요인이 교통의 편리였었다. 그러나 재택근무가 일반화되면서 출퇴근의 필요성이 줄어들기 때문에 교통여건이 주거결정에 그다지 중요한 요건이 되지 않고 있다. 이밖에 생활편의 시설인 은행, 공공기관, 우체국 등에 있어서도 통신기술의 발달로 상당수 업무가 인터넷상에서 이루어지게 되었다. 따라서 이들 시설이 주거지 주변에 있느냐의 여부가 과거에 비해서 주거결정에 많은 영향을 끼치지 않게 되고 있다.¹⁴⁾

또한 정보통신의 발달로 인해서 사람들의 문화수준과 라이프사이클의 변화가 나타나게 되었다. 이로 인해서 과거의 획일적이고 표준적인 건물보다는 다양하고, 개성있는 건물로의 부동산 수요가 이동하고 있는 것이다.

3) 규모의 양극화

정보통신의 발달은 부동산업계를 규모에 있어서 양극화하게 만드는 경향이 있다. 예를 들어보면 최근 미국 부동산시장에서 가장 급격하게 변화하고 있는 것은 정보화의 추세이다. 이러한 정보화는 두 가지 상반된 흐름을 동시에 갖고 있다. 하나는 지구화를 가능하게 하여 대형 종합 부동산회사들이 전 세계에 흩어져 있는 지점들과 신속하게 정보를 주고받으며 막강한 정보력으로 시장을 넓혀가고 있는 것이고, 다른 한편으로는 정보통신기술의 발달로 인터넷을 통한 부동산정보를 수집할 수 있기 때문에 더 많은 부동산에이전트들이 사무실보다 집에서 근무하고 있어서 부동산 사업단위가 소규모화되는 추세인 것이다.¹⁵⁾ 따라서 부동산관련업

14) 이용만, 뉴밀레니엄 시대의 부동산시장 전망, 토지연구, 2000, 제11권 제1호, p.9

15) 김용창, 이상현, 전계서, pp.187~188

계는 몇 개의 대규모 기업과 틈새시장에서 활동하는 많은 소규모 업체로 나뉠 것으로 보인다.

4) 직거래의 등장

인터넷의 발달로 인해서 빠른 성장세를 보이고 있는 분야가 바로 전자상거래이다. 전자상거래는 초기에는 소비자를 상대로 한 인터넷 쇼핑물이 대부분이었지만, 지금에 와서는 기업간 거래(B2B)의 상당량이 전자상거래로 거래되고 있으며, 앞으로 더욱 큰 증가세를 보일 것으로 기대된다. 부동산 분야에서도 전자상거래의 영향이 미치고 있다. 전자상거래는 사전에 부동산과 관련된 시장정보가 체계적으로 정리되어 공급자와 수요자에게 제시됨으로써 지리적, 시간적인 한계를 극복하도록 해준다. 특히 부동산 중개에 있어서 거래당사자를 별 정보비용 없이 만나게 해주고, 직접 거래를 가능하게 해주고 있다.

예를 들어 미국에 있는 오너스닷컴(owners.com)이라는 인터넷 사이트가 좋은 모델이다. 부동산 직거래 사이트로 주택을 사고 파는 사람들에게 매각에 필요한 경비계산, 신문 등에 낼 광고문안을 작성하는 소프트웨어, 부동산 판매의 스텝식 매뉴얼, 메뉴검색, 학군 및 지역정보, 주택대출알선, 매입 희망조건에 해당하는 매물 e-mailing서비스 등과 같은 다양한 서비스를 제공하고 있다. 최근에는 2000년 10월 10일부로 homebytes.com와 합병을 하여 그 규모를 더욱더 늘려가고 있는 실정이다.¹⁶⁾

16) <http://www.owners.com>

5) 不動産 프랜차이즈업의 발달

부동산서비스업은 정보통신기술의 발전을 토대로 업무형태의 변화와 활동범위의 전 지구적 확대를 꾀하고 있으며, 전 지구적인 차원에서 정보를 수집하여 이를 바탕으로 새로운 지식과 정보를 가동하여 제시하는 지식산업으로 변화되고 있다. 따라서 부동산관련 산업의 성공은 정보통신 기술의 실물공간구조와 그 소비형태, 신속한 정보와 자료수집 여부에 달려있다. 또한 부동산업계에 있어서 정보화의 영향으로 규모의 양극화가 나타나고 있는 실정이다. 적은 규모의 부동산 사업체가 전 지구를 대상으로 하는 사업체에 대항하기 위해서 나온 것이 부동산 관련 프랜차이즈업인 것이다.

미국에서는 1960년대부터 부동산유통업의 프랜차이즈체인 방식을 통해 근대화를 꾀하고 있다. 이것은 본부가 가맹업자에 대해서 업무촉진지원과 여러 가지 도구, 방식을 제공하고, 가맹업자는 체인업자에게 회비와 영업이익의 일부를 납입하는 일반적인 방식이다.

프랜차이즈체인이 많은 것은 중소기업이 대기업의 큰 신용력, 물건수집능력에 대항하여 결성된 것이다. 프랜차이즈체인의 수도 증가하고, 전미에 널리 알려져 있다. 현재 부동산프랜차이즈는 시장이 전 세계적으로 확대되고 있는데, 이는 컴퓨터기술이 지리적 거리가 유발하는 의사소통 격차를 없애주었기 때문이다. 또한 부동산업에서 높은 수준의 서비스를 전 세계의 부동산실무종사자와 소비자에게 제공하는 이점이 있다.¹⁷⁾

실제 부동산 중개업계에 있어서도 많은 부동산 중개인들이 전국적 혹은 지역의 우수한 부동산조직과 체인망 계약을 맺어서 지명도를 높은 상호를 이용하고 그 대가로 수수료를 지불하기도 한다.

17) 김용창, 이상현, 전계서, pp203~204

第2節 우리나라 不動産 仲介制度의 現況

1. 資格 및 登録制度

중개업은 타인의 의뢰에 의하여 일정한 수수료를 받고 중개를 업으로 하는 것을 말한다. 부동산중개업법 제2조 1호에 의하면 중개라는 것은 부동산 등의 중개대상물에 대하여 거래당사자간의 매매·교환·임대차·기타 권리의 득실·변경에 관한 행위를 조정하는 것이라고 규정되어 있다.¹⁸⁾

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

부동산중개업을 하기 위해서는 중개사무소(법인의 경우 주된 사무소)를 개설하고자 하는 지역을 관할하는 시장·군수·구청장에게 중개사무소를 개설등록을 하여야 한다. 중개사무소 개설은 종래에는 부동산거래질서 확립을 위해 허가제로 운용하여 왔으나, 1997년 7월부터 중개업의 자율적 성장과 규제완화 차원에서 등록제로 전환하였다. 또한 부동산중개업법에 따르면 중개업자의 서비스수준을 향상시키기 위하여 중개계약을 서면으로 체결하도록 하고 중개대상물에 대한 확인·설명제도를 보완하는 한편, 중개법인의 겸업제한, 중개인의 업무범위차별 등 불합리한 규제를 완화하여 중개업자의 경쟁력을 제고할 수 있도록 하고 있다.

18) www.moleg.go.kr

〈표 3-1〉 우리나라 연도별 부동산 중개업자 현황

(단위: 개소, %)

	중개법인		공인중개사		중개인		총계
1990	311	0.6	13,310	23.4	42,690	76.0	56,131
1995	321	0.8	14,125	33.8	27,348	65.4	41,794
1996	220	0.5	16,091	39.4	24,502	60.1	40,813
1997	202	0.5	18,251	44.1	22,971	55.4	41,424
2000	617	1.3	26,452	57.7	18,776	41.0	45,845
2001	656	1.3	31,458	63.3	17,566	35.4	49,680
2002	598	1.2	39,098	69	16,876	29.8	56,632
2003	603	1.0	45,837	72.7	16,597	26.3	63,037

자료: 건설교통부, 전국부동산중개인 협회, 2003년 5월1일 기준

<표3-2>부동산중개업자의 등록기준

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

자료: 건설교통부, 전국부동산중개인 협회

2. 중개업자 현황

부동산중개업은 공인중개사와 중개인만이 할 수 있다. 공인중개사란 부동산중개업법에 의한 공인중개사자격을 취득한 자를 말하며, 중개업의 전문화와 과학화를 위해 1983년에 도입되었다. 따라서 공인중개사가 되기 위해서는 자격취득을 위한 필기시험에 합격하여야 하고, 중개업을 하고자 할 때에는 중개사무소의 개설등록을 하여야 한다. 반면에 중개인이란 중개법인이나 공인중개사가 아닌 자로서 중개업을 영위하는 자를 말하며, 1983년 이전의 소개영업법에 의해 영업신고를 하고 중개영업을 계속하고

있는 중개업자와 1990년 중개인으로 영업허가를 받아 현재 영업을 영위하고 있는 중개업자가 이에 해당한다. 이와는 달리 중개법인은 자본금 5,000만원 이상의 상법상의 회사로서 중개업만을 영위할 목적으로 설립된 회사를 말한다.

2003년 4월 30일 기준 전국부동산중개업협회에 가입하여 중개업에 종사하고 있는 업소 수는 법인이 603개, 공인중개사 45,837개, 중개인이 16,597개로 총 63,037개소에 이르고 있다. 공인중개사와 중개인을 구분하면, 공인중개사가 2000년을 넘어서면서 중개인의 자연 감소와 국가시험에 의한 지속적인 공인중개사의 선발로 공인중개사 제도가 정착되어 가고 있다.

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

법인은 1991년 이후 큰 폭으로 감소하다가 1999년부터 증가하여 현재까지 안정세를 보이고 있다. 그러나 전체적으로는 아직도 개인적으로 중개업을 영위하는 업소가 절대 다수를 이루고 있어 우리의 부동산중개서비스업 분야가 영세함을 알 수 있다.

3. 중개업자의 업무범위

부동산중개업무는 공인중개사, 중개인 그리고 중개법인만이 할 수 있으므로, 비록 다른 법령에서 직접 제한규정을 두지 않고 있다 하더라도, 중개업무는 다른 자격자가 할 수 없는 것으로 해석된다. 다른 전문업법에서도 중개업자의 겸업을 간접적으로 제한하는 경우도 있다. 예를 들어 법무사법은 공인중

개사와 행정사를 법무사의 사무원으로 고용할 수 없다고 명시하고 있는 것이 그러하다.

부동산중개업법은 중개를 “중개대상물에 대하여 거래당사자간의 매매·교환·임대차 기타 권리의 득실·변경에 관한 행위를 알선하는 것”으로 규정하고 있으며, 중개업을 “타인의 의뢰에 의하여 일정한 수수료를 받고 중개를 업으로 하는 것”으로 정의하고 있다. 종래에는 중개법인은 원칙적으로 중개업 외의 다른 영업을 하지 못하도록 겸업을 제한하던 것을, 2000년 1월 법개정을 통해 본업인 중개업무 이외에 상업용 건축물 및 주택의 임대관리 등 부동산의 관리대행, 부동산 이용 및 개발에 관한 지도 및 상담, 중개업자를 대상으로 한 중개업의 경영기법 및 경영정보의 제공, 대통령이 정하는 주택 및 상가의 분양 대행, 기타 중개업에 부수되는 업무 등을 겸업할 수 있도록 하였다.

이에 따라 다른 법률에 저촉되지 않는다면, 위에 규정한 업무 이외에 다른 영업도 겸업할 수 있게 되어 중개업이 종합부동산 서비스업으로 발전할 수 있는 기반을 마련했다고 할 수 있으나, 관련 부동산서비스를 종합적으로 제공하는데 아직 미흡하다고 할 수 있다.

4. 不動産去來情報網과 仲介契約

1) 不動産去來情報網

부동산거래정보망은 그동안 매도자와 매수자를 단순 연결하는 알선·중개 형태의 중개제도 하에서는 그다지 익숙하지 않은 제도이다. 그러나 1993년 부동산중개업법을 개정하면서 부동산거래정보망의 지정과 이용이 제도화되었다. 부동산거래정보망은 매물정보를 컴퓨터를 활용한 정보네트워크에 올

려 다수의 중개업자가 동시에 중개할 수 있도록 하기 위한 것으로, 정부는 중개업자 상호간에 부동산매매 등에 관한 정보의 공개와 유통촉진, 투명한 거래질서를 확립하기 위한 제도이다. 현행법상 부동산거래정보사업자로 건설교통부장관의 지정을 받기 위해서는 부가통신사업자로 정보통신부장관에 등록한 업체여야 하며 전국 2천 500인 이상, 10개 이상의 시도에서 각 50인 이상의 중개업자를 회원으로 확보해야 한다.¹⁹⁾

2) 거래계약의 유형

중개는 일반적으로 구두에 의한 일반중개계약(open listing)에 의거하고 있다. 이는 의뢰인이 다수의 중개업소를 방문하여 매도 또는 매수의 의사를 표시하고, 중개업자는 다른 중개업자와 경쟁적으로 중개를 행하는 방식이다. 따라서 이는 우리나라의 전형적인 중개계약 형태이며, 그동안 관행으로 행해져 온 방식이다.

이를 개선하기 위해 1993년 부동산 중개업법을 개정하면서 전속중개계약제도(exclusive agency listing)를 도입하였다. 중개의뢰인은 중개대상물의 중개를 의뢰함에 있어서 특정한 중개업자를 정하여 그 중개업자에 한하여 당해 중개대상물을 중개하도록 하는 계약, 소위 '전속중개계약'을 체결할 수 있도록 하였다. 전속중개계약은 표준계약서를 사용하여 체결하며, 계약을 체결한 경우에는 부동산거래정보망에 당해 중개대상물에 관한 정보를 공개하거나 일간신문에 1회 이상 광고하여 공개하여야 한다. 전속중개계약의 유효기간은 3개월을 원칙으로 하고, 표준계약서상 당사자간에 다른 약정이 있는 경우에는 그에 의한다. 따라서 이 기간동안 중개업자는 최선을 다하여 전속중개계약을 이행하기 위하여 노력하게 된다. 중개대상물의 확인 설명은 부동산 중개업뿐만 아니라 부동산 유통구조에 대한 신뢰도를 높임으로써 부

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

동산 산업이 객관적이고 과학적인 지식에 근거한 산업이 될 수 있는 전제조건이라고 할 수 있다.

그러나 전속중개계약은 아직 활성화되지 못하고 있다. 전속중개계약이 활발하지 못한 이유는 무엇보다도 기존의 부동산중개업자들의 중개관행이 소비자들에게 신뢰를 주고 있지 못하는 데서 찾을 수 있다. 그리고 중개업자는 부동산 거래가격에 대한 적정성과 가격정보에 대한 신뢰도 제고를 위한 노력이 부족하며, 투명하고 정확한 중개대상물의 확인·설명 및 정보전달 여건이 성숙되지 않은 점등에 기인하는 것으로 볼 수 있다.

5) 중개수수료 체계

수수료는 부동산중개서비스의 대가로서, 중개업자는 거래 성립시 중개 업무에 관하여 중개의뢰인으로부터 소정의 수수료를 받는다. 그러나 중개업자의 고의 또는 과실로 인하여 중개의뢰인간의 거래행위가 무효·취소 또는 해제된 경우에는 수수료를 받을 수 없다. 그리고 중개업자는 중개대상물의 권리관계 등의 확인에 소요되는 실비도 받을 수 있다.

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

하고 있다. 예를 들어, 서울시의 「서울특별시부동산중개수수료및실비의기준과한도등에관한조례」는 <표3-3>에서 보는 바와 같이 거래가액별로 수수료 비율과 한도액을 정하고 있다.

<표3-3> 부동산 중개수수료 비율체계

구분	중개수수료율		
	거래가액	요율상한(%)	한도액(천원)
매매 · 교환	5천만원미만	0.6	250
	5천만원이상 2억원미만	0.5	800
	2억원이상 6억원미만	0.4	한도액 없음
	6억원이상 거래가액과 일반주택을 제외한 중개대상물	법정중개수수료 0.2%~0.9% 내에서 중개의뢰인과 중개업자간의 상호계약에 따라 결정	
임대 차등	5천만원미만	0.5	200
	5천만원이상 1억원미만	0.4	300
	1억원이상 3억원미만	0.3	한도액 없음
	3억원이상 임대가액과 -일반주택을 제외한 중개대상물	법정중개수수료 0.2%~0.8% 내에서 중개의뢰인과 중개업자간의 상호계약에 따라 결정	

자료 : <http://www.goodlaw.org>, 2003년 5월1일 기준

6) 손해배상제도

중개업자가 중개행위를 함에 있어서 고의 또는 과실로 인하여 거래당사자에게 재산상의 손해를 발생하게 한 때에는 손해를 배상할 책임이 있다. 마찬가지로 중개업자가 자기의 중개사무소를 다른 사람의 중개행위 장소로 제공함으로써 거래당사자에게 재산상의 손해를 발생하게 한 때에는 손해를 배상할 책임이 있다. 부동산중개업의 건전한 지도·육성 및 부동산 중개업자의 공

신력제고와 부동산중개업법 제19조 규정에 의한 중개업자의 손해배상 책임보장으로 공정한 부동산 거래질서 확립을 위해 법인 및 개인중개업자는 보증보험 또는 부동산중개업협회의 공제에 가입하거나 사무소 소재지를 관할하는 공탁기관에 공탁하도록 하고 있다. 현재 활동중인 중개업자는 협회가 주관하는 공제회에 가입하고 있어, 보증보험에의 가입이나 공탁은 거의 행해지지 않고 있다.

<표3-4>부동산중개협회 공제료

구 분	공제기간	공제금액	납입공제료	특별할인 공제료
개 인	1년	50,000,000	250,000	237,500 (225,000)
	2년	50,000,000	475,000	450,000 (425,000)
	3년	50,000,000	675,000	637,500 (600,000)
	5년	50,000,000	1,000,000	937,500 (875,000)
법 인	1년	100,000,000	500,000	475,000 (450,000)
	2년	100,000,000	950,000	900,000 (850,000)
	3년	100,000,000	1,350,000	1,275,000 (1,200,000)
	5년	100,000,000	2,000,000	1,875,000 (1,750,000)

※.()는 장기가입 할인율(무사고) 5% 추가적용

자료 <http://www.nareb.or.kr>

第3節 不動産仲介業의 問題點

현재 우리나라에서 일반적으로 행해지고 있는 중개계약제도는 '일반중개 계약제도(Open Listing System)'로서 이는 의뢰인이 불특정 다수의 중개업자에게 거래 물건을 의뢰함으로써 중개업자간의 경쟁적인 중개를 유도하는 것이다. 이 경우 중개업자가 중개의뢰인에게 거래상대방을 소개

하였으나 중개업자를 배제하고 거래당사자가 직접 거래하는 경우가 많이 발생하고 있다. 그러나, 이 경우 중개업자의 보수청구권에 대해서는 규정이 없어 많은 피해를 보고 있으며, 이러한 비현실적인 보수체계에서는 중개업자가 이에 대한 소송 자체를 포기하는 경우가 많았다.

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

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

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

또한 리츠 제도 도입, 인터넷 확산 등으로 전문인력 수요가 늘고 있지만 현행 제도로는 이를 수용하기 힘들다. 중개업소에서 고용하고 있는

중개보조원을 관리, 통제하는 제도적 수단이 없어 중개사고 가능성이 상존하고 있는 것도 문제점으로 지적된다.

1. 낮은 중개서비스 수준

부동산중개업무는 소비자가 만족할만한 중개서비스가 제공되지 못하고 있는 것이 가장 큰 문제점으로 지적되고 있다. 이는 부동산중개서비스가 전근대적인 거래관행에 의해 제공되고 있음에 기인한다. 중개업자는 의뢰인이 찾아오면 적당히 구두로 물건에 대해 설명하고, 계약만 성사시키면 그만이라는 식의 영업행위가 만연되어 있다. 그리고 제도적으로도 중개서비스 수준을 제고할 만한 장치가 되어 있지 않다. 그것은 중개서비스가 단순 알선·중개에 한정되고, 제공되는 서비스 내용이 서면화되어 있지 않기 때문이다.

부동산매매의 과정은 의뢰에서부터 물건조사, 중개·알선, 매매계약서 작성, 검인신청, 양도세 신고, 등기까지 여러 단계를 거치도록 되어 있다. 그러나 중개업자가 제공하는 서비스는 중개와 매매계약서 작성에 불과하여 소비자의 불만으로 이어지고 있다.

중개서비스에 대한 불만은 여러 가지가 있으나, 중개대상물의 정확한 정보 제공과 이에 대한 설명의 부족을 꼽을 수 있다. 중개가 완성되고 거래계약서를 작성하는 때에 중개업자는 중개대상물에 대한 주요 사항들에 대해 서면으로 작성·날인하여 거래당사자 쌍방에게 교부하게 되어 있다. 지난 법 개정시 확인·설명서제도가 강화되었다. 이제 중개대상물의 확인·설명은 부동산물건에 대한 기본적인 사항과 권리관계뿐만 아니라 중개대상물의 내부환경 및 주변환경 등에 대한 구체적이고 사실적인 확인이 이루어지도록 규정되어 있다. 그러나 실제로는 잘 지켜지지 않고 있는 것으로 보인다. 이는 중개서비스 수준 저하를 초래하는 가장 큰 원인이라고 할 수 있다.

2. 消費者 權利救濟의 未洽

먼저 불충분한 사후적 피해구제 장치를 문제점으로 들 수 있다. 중개업자는 거래사고시 발생한 손해를 배상할 책임이 있다. 이를 위해 중개업자는 보증보험이나 공제에 가입 또는 공탁하고 있으나, 그 금액이 적어 손해배상이 미흡한 실정이다. 1998년 중개업법 개정으로 손해배상 설정액이 개인인 중개업자의 경우 2천만원에서 5천만원 이상으로, 법인인 중개업자의 경우 5천만원에서 1억원 이상으로 인상되었다. 그러나 이 역시 거래가액에 비해 부족할 뿐만 아니라 소비자에게 전가될 소지가 크다는 점에서 한계가 있다. 또한 중개업자는 중개가 완성된 때에 거래당사자에게 보증금액, 보증보험회사·공제사업을 행하는 자·공탁기관 및 그 소재지, 보증기간을 설명하고, 관계 증서사본을 교부하여야 한다. 그러나 손해배상책임에 대한 설명은 물론 관계 증서사본을 교부하는 경우가 드물다. 이는 중개업자의 소비자에 대한 소극적인 피해구제 자세를 보여주는 단면이라 할 수 있다.

그 다음 문제점은 사전적 거래안전장치의 결여에 있다. 중개업자가 중개행위를 함에 있어서 고의 또는 과실로 인하여 거래당사자에게 재산상의 손해를 입혔을 때 피해자에게 배상책임을 지는 것은 타당하다. 그러나 이와 같은 사후적인 피해구제 보다 피해발생을 예방할 수 있는 사전적인 제도적 장치가 요구된다. 그렇지만 아직 우리는 피해사고의 사전방지를 위한 제도가 마련되어 있지 않다. 부동산 거래사고를 미연에 방지하게 되면 소비자의 권리를 보호하는 것은 물론 중개업자의 신뢰도를 높이는데도 이바지할 수 있을 것이다. 부동산중개 사고 건수가 지속적으로 증가하고 있는 것을 보더라도 사전적 거래안전장치가 필요함을 알 수 있다. 또한 최근 PC통신, 인터넷 등을 통한 부동산거래가 증가하고 있는 추세여서 사전적인 거래안전장치는 한층 요구되고 있다.

3. 業務領域 制限으로 인한 競爭力 低下

부동산거래 관련서비스는 독립적으로 이루어지는 것이 아니라 구조적으로 연계되어 있다. 부동산서비스는 나선형(spring-curve service)체계를 이루고 있어 소비자의 편익을 위해서는 원스톱 서비스(one-stop service)체계가 구축되는 것이 바람직하다. 그러나 중개업자의 영역이 제한되어 소비자는 전문자격별로 별도의 서비스를 받아야 한다. 이는 소비자에게 번거로움과 시간낭비를 초래하는 원인이 되고 있다. 따라서 중개법인의 겸업금지는 종합부동산서비스체계의 구축에도 장애요인이 되고 있다고 할 수 있다.

소비자는 부동산을 거래할 때 일반적으로 거래정보의 적합성, 거래당사자의 권리관계의 투명성, 거래가액의 적정성, 부동산에 대한 제반분석과 활용도, 알선·중개의 실현성, 권리의 득실변경의 명확성을 확보하고, 납세의무를 다하기 위하여 전문지식과 경험을 가진 자로부터 도움을 받아야 한다. 이들은 통상 부동산서비스업으로 일컬어지고 있으며, 소비자에게 거래정보의 제공에서부터 거래가 종료될 때까지 일련의 과정에서 서비스를 제공하고 있다. 이들 과정에서 제공되는 서비스는 전문자격을 가진 자에 의해 제공되고 있다.

부동산서비스를 제공하는 전문자격에는 여러 가지가 있다. 예를 들어 거래정보의 적합성과 권리관계의 투명성 등은 중개업자에 의해 제공되고, 부동산의 분석과 활용의 지식은 중개업자나 부동산컨설팅업자에 의해 이루어진다. 그리고 소유권이전 등기를 비롯하여 법률관계는 법무사나 변호사에 의해 이루어지고, 조세관계는 세무사에 의해, 회계 관계의 분석은 공인회계사에 의해 서비스가 제공되고 있다. 이들 자격자는 제각기 전문업법에 의해 중개와 관련하는 서비스를 제공하고 있다. 따라서 일반적으로 소비자는 중개업자 이외에 다른 자격자의 도움 없이는 부동산거래를 할 수 없게 되어 있다 해도 과언이 아니다.

이와 같이 부동산거래와 관련하는 서비스는 전문업법에 의한 자격자별로 이루어진다. 따라서 외형적으로는 중개업자와 다른 전문업자간에 업무영역 제한의 문제가 나타나고, 내적으로는 원스톱 서비스 등을 통한 서비스수준의 제고를 가로막는 장애요인으로 되고 있다. 이로 말미암아 소비자는 시간의 과다투자, 전문자격자 고용에 따른 비용의 지급문제가 발생한다. 따라서 부동산서비스가 보다 신속하고 일괄하여 제공하기 위해서는 종합부동산회사를 육성하던지, 수평적인 협조체계 구축을 통한 관련서비스의 종합화가 필요하다.

참고로 미국의 부동산회사는 우리나라보다 부동산관련 서비스의 여러 분야에서 사업 활동이 가능하며, 부동산회사의 경영진들이 결정한 사업영역을 자신들의 서비스 범위로 정하고 있다.

<표3-5> 각국의 부동산관련 서비스 범위

부동산관련 서비스 범위	한국	미국
부동산 알선·중개	○	○
부동산 매매·교환		○
위탁계약대리		○
임대료 수납	○	○
부동산 금융대부 서비스		○
약속어음의 매매교환		○
국공유지 매입 및 임차 서비스		○
부동산 임대	○	○
부동산 관리	○	○
부동산 개발		○
부동산 컨설팅	○	○
부동산 감정평가		○
부동산 분양	○	○
프랜차이즈	○	○

자료 : Hillier Parker, Experience and Innovation, Hillier Parker Publication Ltd., 1997

일례로 미국 캘리포니아주의 경우 부동산 중개업 자격을 취득한 자가 다른 분야, 예를 들어 감정평가, 컨설팅, 부동산관리 등의 분야로 진출하려는 자격을 원할 때, 자격취득에 필요한 교육이 미국 리얼티 협회(NAR : National Association of REALTORS)에 의해 제공되며, 일정한 자격취득 후 그들이 희망하는 조직에 회원으로 가입한 후 전문가로 활동하게 된다 (McKenzie 1991). 일본의 경우도 택지건물거래업법 제2조 제2호에서 ‘택지건물거래업’이란 택지 또는 건물의 매매, 교환, 임대차의 대리, 중개를 업으로 행하는 것으로 정의하고 있다. 따라서 토지취득 후 부동산관련 서비스를 종합적으로 제공한 후, 부동산을 매매하는 것이 제도적으로 마련되어 있다.

第4章 外國의 不動産仲介制度의 比較

第1節 各 國의 不動産 仲介制度

1. 美國

미국의 경우 부동산중개서비스와 관련 법으로는 면허법과 대리법이 있다. 면허법에서는 중개인과 판매인의 자격요건, 면허시험, 교부, 위반 등을 정하고 있으나, 면허는 면허를 교부한 주에서만 유효하다. 대리법은 중개인의 대리인으로서의 법적 지위를 인정하고 있고, 대리의 기능, 대리인과 의뢰인의 의무, 대리의 고지, 쌍방거래시의 문제점 등을 정하고 있다. 또한 미국의 주 및 지방에서는 부동산 거래에 영향을 미치는 다양한 법을 제정하고 있다. 대부분의 주에서는 토지이용규칙, 매매표지판 사용규칙 등을 지방차원에서 제정하고 있다. 연방차원의 공평한 주거, 인종차별 금지, 신용대부, 토지매도 등에 관한 법들도 부동산중개업무에 영향을 미치고 있다. 이외에도 부동산중개업무에 영향을 주는 법으로는 일반계약법을 들 수 있다. 계약법은 계약요건, 강박, 착오, 사기, 계약의 이행과 위반 등에 관한 내용을 정하고 있다.

1) 면허취득에 관한 규정

미국에서 부동산중개업을 하기 위해서는 면허를 받아야 한다. 면허가 필요한 사람은 중개인과 판매원이다. 판매원은 업무수행에 있어서 중개인의 감독을 받아야 하며, 중개인은 면허를 받은 판매원들이 영업을 하면서 행한 행위에 대하여 법적으로 책임을 부담한다.

부동산중개면허를 취득하고자 하는 자는 몇 가지의 자격요건을 갖추어야 한다.

모든 주에서는 고등학교 교육수준에 상응하는 최소한의 일반적인 교육과 최소한의 연령을 요건으로 하고 있다. 대부분의 주에서 부동산중개인 또는 부동산판매원에게 규정된 수준의 교육과정 이수를 요구하고 있다. 그리고 대다수의 주에서는 면허를 받은 부동산판매원으로서 일정한 시간동안 중개 업무에 종사하지 않으면 부동산중개인 시험을 치를 수 없도록 하고 있다.

부동산면허는 그 면허를 교부한 주 내에서만 유효하다. 그러므로 1개 이상의 주에서 영업을 하려고 하는 자는 그가 영업하려고 하는 주에서 면허를 취득하여야만 한다.

2) 중개업자에 관한 규정

중개인은 독립적으로 영업할 수 있도록 면허받은 자이다. 중개인은 일반적으로 자신의 영업행위에 대하여 법률적으로 책임을 진다. 이러한 책임은 중개인이 고용하고 있는 판매원에 의한 영업행위까지 확대된다. 대부분의 주에서는 중개회사가 1개 이상의 사무실을 가지고 있을 경우, 면허를 받은 중개인이 각 지점의 책임자일 것을 요구한다.

부동산판매원은 부동산중개인에게 허용된 대부분의 업무를 수행할 수 있다. 일반적으로, 그는 중개인의 감독이 없으면 거래를 완결할 수 없다. 판매원에 대한 면허는 중개인이 보관하며, 판매원은 그 중개인의 피고용인 또는 대리인으로 간주된다. 중개인의 이름으로 행하는 판매인의 모든 행위는 중개인이 책임을 부담한다.

3) 계약금 등의 보관에 관한 규정

면허법은 중개인이 받은 보증금 등을 어떻게 취급할 것인지에 대하여 규정하고 있다. 보통 중개인은 이 돈을 입금할 최소한 1개 이상의 은행계좌를 가지고 있어야 하는데, 이것을 신탁계정 또는 보관계정이라고 한다. 중개인은 이러한 계정에 관해 누구로부터 무슨 이유에서 지급받았는지, 무슨 이유로 누구에게 지급하였는지를

정확하게 기록하여 보관하여야 한다. 신탁계정에 있는 돈은 중개인이 파산하거나 불리한 재판을 받았을 경우에도 집행대상이 되지 아니한다. 따라서 중개인은 자신의 돈을 신탁계정에 넣을 수 없으며, 신탁 받은 돈을 신탁계정 이외의 다른 곳에 보관할 수 없다.

4) 중개업자의 법적 지위 및 의무에 관한 규정

일반적으로 부동산중개에 있어서 의뢰인은 대개 부동산 소유자가 된다. 중개인의 주기능은 의뢰인을 대신하여 다른 제3자(장래의 매수인 또는 임차인)와 거래하는 것이다. 부동산중개인은 특별대리인으로서 그 권한은 매우 한정되어 있다. 중개인은 의뢰인을 위하여 매수 또는 매도를 권유하지만, 일단 청약이 이루어지면 계약체결은 의뢰인이 한다. 대리인은 의뢰인의 피용자이므로 자신에게 이익이 되지 않더라도 최대한 의뢰인의 이익을 위하여 행동하여야 한다. 미국의 많은 주에서는 면허를 소지한 중개인들이 어느 당사자를 대리하는지 장래 고객에게 고지할 것을 요구하고 있다. 대리법은 부동산면허업자에게 거래에 있어서 어느 당사자를 대리하는지 고지할 것을 요구하고 있다. 의뢰인 역시 대리인에 대하여 책임을 부담한다. 그는 대리인이 제공한 서비스에 대하여 대가를 지불하여야 하고, 그를 위하여 대리인이 부담한 비용에 대하여 보상을 하여야 한다. 그러나 대체로 광고, 표지, 부동산 전시 등에 소요되는 비용은 의뢰인이 지불하는 수수료에서 지불된다. 의뢰인은 대리인에게 그의 의무의 내용에 대하여 충분히 이해시켜야 하고 의무이행에 영향을 미칠 수 있는 모든 사항에 대하여 알려야 한다.

미국에서는 매수인과 매도인을 동시에 대리하는 쌍방대리를 부동산중개업에서 흔히 볼 수 있다. 대부분의 주에서 쌍방대리는 합법적이지만, 그것은 좋은 해결방법이 아니다. 쌍방대리에 있어서 고지를 보면, 쌍방대리인이 할 수 없는 사항들이 많이 있다. 그들 중의 많은 것이 의뢰인에게 유용한 서비스 및 조언들이며, 단독대리에 있어서 대리인의 주요한 의무들이다. 이로 인해 쌍방대리는 어느 일방에게도

적절한 대리를 할 수 없는 경우가 많다.

5) 중개계약의 유형

중개계약은 다양한 유형이 존재하는데 수수료가 지불되는 방식, 수수료를 누구에게 지불해야 하는가에 대한 방식과 그 중개 고용인이 수수료 지불에 대해 책임을 지는 정도에 따라 나누어진다.

공개중개제(open listing)는 대리인이 구매인을 실제로 발견할 때만 대리인에게 거래 당사자가 보수를 지불할 것에 동의하는 중개계약 유형을 말한다. 이러한 중개계약은 독점적인 것이 아니다. 즉 소유하고 있는 부동산을 처분하고자 하는 사람은 여러 중개인을 대상으로 공개적으로 중개계약을 체결할 수 있다. 그 이유는 그 채무 관계가 단지 계약이 이행되어질 때만 성립되기 때문이다. 중개인들은 일반적으로 공개중개위임제에 협력하지 않는 경향이 있다. 이는 구매인을 최종적으로 발견한 한 사람의 중개인만이 중개수수료를 받을 수 있기 때문이다.

독점대리권중개계약(exclusive agency listing)은 거래 당사자가 다른 중개인을 고용하지 않는다는 것에 동의하는 중개계약 유형이다. 단지 한 명의 중개인만이 고용되기 때문에 중개계약은 독점적인 성격을 띤다. 만약 다른 중개인이 거래를 성사시킨다면 그 중개수수료는 계약을 체결한 중개인에게 지불될 것이다. 이때 그 중개인은 거래시 협력한 다른 중개인에게 일정부분의 몫을 지불하면 된다. 독점대리중개계약을 체결했다 하더라도 의뢰인이 중개인의 도움 없이 구매자를 발견했다면, 중개수수료를 지불할 의무가 없다.

독점매도권중개계약(exclusive right to sell listing)은 누가 구매인을 발견하던지 간에, 중개인에게 중개수수료를 거래 당사자가 지불할 것을 보증하는 중개계약이다. 사실상 이 중개는 거래가 성사되면, 중개인이 합의된 중개수수료를 획득하는 것을 의미한다. 심지어 소유주가 중개인의 도움 없이 스스로 구매인을 발견한다 할지라도, 중개수수료는 지급해야 한다. 독점판매중개계약의 장점은 다른 두 가지

경우와 다르게 판매자가 판매과정에 참여하지 않도록 한다는 점이다. 판매자가 판매과정에 개입하지 않을 때, 판매자는 판매자에게 더 나은 전망을 제공할 수 있기 때문이다. 순가중개계약(net listing)은 거래 당사자가 판매가격의 몫을 특정한 순익으로 한정하는데 동의하는 것이다. 만약 판매가격이 그 순익을 초과한다면, 중개인은 그 댁가로 초과분을 전부 갖게 된다. 많은 주에서 순가중개계약은 불법이다. 순가중개계약의 가장 큰 문제는 대리인이 고용인의 이익을 위해서라기보다 그 자신의 이익을 위해 강력하게 행동할 유혹을 받을 수 있다는 점이다.

6) 중개수수료

미국의 경우 의뢰인과 중개인과의 수수료 약정은 협상의 문제이며, 면허법은 부동산중개인의 수수료에 대한 특정한 비율을 규정하지 않고 있다. 그러나 처음부터 협상에 맡긴 것은 아니다. 1960년대 후반까지는 지역 중개회사들이 단일 중개수수료율을 정하여 운용하는 경향이 있었다. 그러나 그러한 정책은 공정거래를 방해한다는 이유로 법무부 산하 반독점국에 의해 불법적인 행위로 간주되어 금지되었다. 그때부터 중개수수료가 중개인과 의뢰인간 협상의 대상이 되기 시작했던 것이다.

미국의 부동산시장에서 주택을 판매할 경우 중개수수료율은 6~7% 정도이다. 그러나 주택가격이 매우 높은 지역의 시장에서는 중개수수료율이 5~6%로 조금 낮은 경향을 보이기도 한다. 수수료는 중개계약을 체결하고 판매하는 난이도에 따라 어느 정도 조정될 수 있다. 매우 비싼 주택에 대한 중개수수료율은 정상비율보다 상당히 낮게 협상될 수 있다. 왜냐하면 그 중개수수료의 가격은 상당히 높을 것이기 때문이다.²⁰⁾

20) 예를 들어 4% 중개수수료로 \$400,000에 판매된 주택은 \$16,000을 수수료로 지급해야 한다. \$80,000에 팔린 주택에 대해 같은 중개수수료를 지급 받기 위해서는 중개수수료가 7%인 대상물을 3번 판매해야 한다. 또한 만약 호화주택이 \$80,000짜리 주택을 파는 것보다 3배가 어렵다면, 그때 4%의 중개수수료는 타당한 것이다.

7%의 판매수수료를 받는 중개회사들이 7-5-3 중개수수료 방식을 적용하는 경우가 있다. 이러한 현상은 독점판매권 중개계약을 체결할 경우 발생한다. 이 방식은 주택을 누가 파느냐에 따라 중개수수료가 달라진다. 만약 협력관계를 맺은 다른 중개회사가 판매를 한다면 중개수수료는 정상적인 7%이다. 만약 같은 회사 안에서 판매된다면 중개수수료는 5%가 되고 의뢰인이 직접 판매를 한다면 3%가 된다.

최근에는 균일 중개수수료를 받는 경우도 발견된다. 일반적으로 이러한 회사들은 마당에 표지판을 설치하고, 그 재산을 광고하며, 협상과정과 종료시에 판매자에게 제한된 조언을 해주는 것과 같은 그런 제한된 서비스를 제공한다. 이러한 유형의 수수료는 매우 다양하나 일반적으로 약 \$1,000과 \$5,000 정도이며 제공된 서비스의 양과 지역에 따라 다르게 나타나고 있다.

2. 영국

영국²¹⁾의 경우 부동산중개서비스와 관련법으로는 주거용 부동산중개행위 실무에 관한 규정과 부동산허위표시법이 있다. 전자는 중개업자의 의무, 중개계약방식, 수수료 지급에 관한 규정, 판매표지 등을 정하고 있고, 후자는 부동산서비스 전달 과정에서 허위진술행위를 금지하는 규정으로서 구체적인 처벌규정을 명시하고 있다.

1) 주거용 부동산중개행위 실무에 관한 규정

주거용 부동산중개행위 실무에 관한 규정(이하 실무규정이라 함)의 목적은 주거용 부동산의 중개서비스 수준을 제고하는데 있다. 또한 부동산중개제도에 대한 음

21) RICS, 1998, *Manual of Estate Agency: Law & Practice*, RICS를 요약·정리한 것임.

브즈만의 목적으로도 이용된다. 이 규정은 영국내에서 주거용 부동산을 거래하는 개인 또는 단체가 제공하는 부동산중개행위나 중개 관련행위에 적용된다. 그러므로 중개인은 이 실무규정을 숙지하고 이에 맞추어 행동해야 한다.

중개인은 고객의 인종, 신념, 성별, 국적에 관계없이 평등하게 서비스를 제공하여야 한다. 그는 언제나 법의 테두리 안에서 고객의 최대 이익을 위하여 행동하여야 하며, 이해충돌을 일으킬 수 있는 상황을 고객에게 즉시 서면으로 통지하여야 한다. 중개업자는 부동산의 거래과정에서 고객으로부터 얻은 정보를 고객의 허가 없이 누설하거나, 오용할 수 없도록 되어 있다.

중개인은 부동산 거래시 고객을 대신하여 행동할 수 있다는 내용의 서면 확인서를 고객에게 교부하여야 한다. 중개인은 수수료, 비용, 직무조건에 관한 내용을 상세하게 고객에게 서면으로 통지하여야 하며 고객의 허락없이 타 중개인에게 부동산판매에 대한 수임지시를 할 수 없다. 고객이 중개인과 계약을 종료하고자 할 경우에도 서면 확인서를 받아두어야 한다. 독점중개계약의 경우, 다른 중개업자가 고객에게 구매자를 소개한 경우에도 중개계약을 체결한 중개인에게 수수료를 지급하여야 한다는 사실이 고객에게 통지되어야 한다. 고객이 중개계약을 철회하는 경우, 고객이 수임료 이상의 수수료를 지불하게 될 수 있는 상황에 대하여 조언하여야 한다. 고객이 이전에 다른 중개인에게 동일 부동산에 대한 독점(혹은 연합독점) 중개권이나 독점판매권을 부여한 후 다른 중개업자와 중개계약을 체결하면, 고객은 수수료를 이중으로 지급하게 될 수 있다는 내용의 통지서를 교부하여야 한다.

고객의 돈은 별도로 고객명의로 은행구좌에 보관되어야 한다. 중개업자는 고객을 대신해서 보관하고 있는 모든 돈에 대해서 즉시 설명할 수 있어야 한다. 중개업자는 계약서 교환 이전에 위약금 반환 요구가 있을 경우, 발생한 이자와 함께 반환하여야 한다. 이때 중개업자는 고객의 허가 없이 어떠한 비용도 공제할 수 없다.

2) 부동산허위표시법(1991년)

부동산중개 또는 개발사업을 수행하는 과정에서 부동산에 관한 허위 또는 유인성의 진술을 하는 행위를 금지하기 위하여 부동산허위표시법(이하 허위법이라 함)이 제정되었다. 허위표시법에서 "허위"라 함은 구체적인 결과를 초래하는 허위를 의미한다. 즉, 부동산중개업이나 부동산 개발사업상 구체적 문제에 관하여 오해를 불러일으키는 진술을 뜻한다. 어떠한 진술이 허위가 아니라고 하더라도, 합리적인 사람이 특정 진술 또는 이의 결여로부터 허위 사실을 추론할 수 있는 유인성 진술을 하였다면, 이는 허위법상 허위가 된다. 표시의 평가에 있어서 합리성은 중요한 척도이며, 합리성 여부에 대한 판단기준은 또 다른 부동산중개업자의 판단이 아니라 일반인의 판단이다.

허위법은 부동산중개에 관한 모든 사무에 적용된다. 허위법은 부동산 중개인, 부동산을 판매하는 사무변호사와 사업상 판매를 목적으로 부동산을 제공하는 부동산 개발업자에게 적용되나, 일반 매도인에게는 적용되지 않는다. 허위법은 토지개발에 관련이 있는 사업을 수행하는 과정에서 행해졌거나, 토지에 관련된 권리의 처분 또는 취득과 관련하여 권리의 이전, 양도, 서류, 계약, 기타의 서면작성 및 이에 부대되는 서비스가 행해질 때 적용된다.

부동산중개, 개발 또는 기타 양도서비스를 제공함에 있어서 소정 사항에 관하여 허위 또는 유인성의 진술이 행하여진 경우에는 허위법에서 규정한 위반의 죄가 성립한다. 허위표시의 위반은 피고용인에 의한 경우에도 성립하며, 그 피고용인은 고용주와 독립하여 처벌될 수 있다.

3) 부동산중개업의 범위와 중개인의 의무

영국에서는 중개인의 업무 수행과정에서 제공된 서비스, 부동산에 관한 권리를 처분 또는 취득하려는 고객을 위해 제공된 서비스, 부동산에 관한 권리를 취득 또

는 처분하려는 제3자를 소개할 의도를 가지고 제공된 서비스, 경매에 의한 부동산 매도 등이 부동산중개업의 업무영역에 포함된다. 부동산에 관한 권리의 처분은 자유보유권의 양도뿐만 아니라, 임대차의 양도 또는 설정까지를 의미한다. 부동산중개업자는 면허가 아닌 허가에 의해 중개업을 할 수 있다. 중개업을 하고자 하는 자는 허가를 득하면 되므로 별도의 자격시험이 없다. 중개업법에서는 중개업무와 관련하여 중개업자가 지켜야 하는 몇 가지 원칙을 정하고 있다. 정직·정확성, 중개계약 및 비용지불 책임에 관한 용어의 명확성, 거래의 투명성, 차별대우 철폐, 매수제의에 관하여 고객에게 설명할 법적 의무, 고객 자금을 본인의 자금과 분리하여 관리하는 것 등이 그것이다.

부동산중개인은 찾아오는 고객에게 중개계약 체결 이전에 중개계약의 종류, 중개수수료에 대한 정보를 제공하여야 한다. 모든 정보는 부동산중개업자와 고객 사이에 상담이 시작되었을 때 서면으로 제공되어야 한다. 만일 중개업자와 고객 사이에 계약내용의 변동이 있으면 반드시 고객의 동의를 얻은 후에 변동사항을 서면으로 작성하여야 한다. 계약내용의 변동은 마케팅비용에 있어서 예산의 증가를 초래한다.

4) 중개계약의 유형

중개인이 단독대리권중개(sole agency listing) 계약을 체결한 경우, 고객은 자신이 동의한 다른 비용에 추가하여 중개수수료를 지불할 책임이 있다. 매수인을 소개하였거나, 계약을 체결하는 경우에도 마찬가지이다.

독점판매중개(sole selling rights listing) 계약이 체결되었다면, 고객은 중개업자에게 다음 경우에도 합의된 요금을 지불하여야 한다. 첫째, 중개업자가 독점판매권을 가지는 기간 내에 부동산 매도계약이 체결되었다면, 다른 중개업자나 매도인 자신이 구매자를 발견하더라도 고객은 중개업자에게 수수료를 지불하여야 한다. 둘째, 독점판매기간이 경과된 후에도 중개업자가 독점판매기간 동안에 거래협의를

가졌던 사람 또는 매도자에게 소개하였던 구매자와 계약을 체결하는 경우에도 수수료를 지불해야 한다.

다중대리권중개 계약이란 고객이 독립적인 여러 중개업자들과 중개계약을 체결한 형태를 말하며, 이때 수수료는 독점중개계약의 경우에 비하여 더 높게 책정될 수 있다.

5) 중개수수료

중개수수료는 거래부동산의 판매가격에 대한 일정한 비율로 산출된다. 판매가격에는 판매대상에 포함시키기로 한 카펫, 커튼, 그 외 다른 비품과 가재도구들의 가격도 포함된다. 중개수수료는 미국의 경우와 같이 중개인과 의뢰인간 협상에 의해 정해지며, 통상적으로 거래가격의 1~2%를 의뢰인으로부터 받고 있다.

중개수수료는 판매가 완료되면 지불된다. 매수인이 계약을 체결하였으나 매수를 완료하지 못하였을 경우에는, 계약이행이 모두 이루어진 날로부터 7일 이내에 매도인의 사무변호사가 보관하고 있는 예치금으로부터 지불된다. 만일 잠재적 매수인이 계약조건에 동의하여 그 계약을 체결하려고 함에도 불구하고, 매도인이 매도를 거절하여 계약 체결이 불가능할 경우, 매도인은 수수료를 지불할 의무가 있다. 중개인이 매도인을 위하여 마케팅 목적으로 비용을 지출할 수 있고 그 비용들은 매매 여부와 상관없이 수수료에 추가하여 지불되어야 한다.

6) 보증금

모든 계약보증금 또는 가계약보증금은 부동산중개업무에 종사하는 개인 또는 회사의 이름으로 지불되어야 한다. 다른 목적에서 수령한 고객의 돈을 동일한 계좌에 혼합할 수 없다. 계약보증금은 전부 또는 부분적으로 부동산에 관한 권리취득의 대가로서 구매자에 의하여 지불된 돈을 말한다. 가계약보증금은 부동산에 관한 권리취득을 분명하게 하기 위한 표시로 부동산권리를 취득하거나, 이에 관한

집행 가능한 계약을 체결할 때 제기되는 책임을 이행하기 위해 지불된 돈을 말한다. 그러나 가계약보증금은 스코틀랜드에서는 적용되지 않는다. 지정된 금융기관으로는 बैंक 오브 잉글랜드, 1979년 은행법이 정의하는 범위내의 인정된 은행 또는 금융기관, 은행 업무를 제공하는 우체국 경우, 1969년 신탁예금은행법이 정의하는 범위내의 신탁예금은행, 1959년 주택구입 및 주택법 제1조의 목적에 의하여 지정된 조합 등이 있다.

3. 日本

1) 일본 택지건물거래업 및 거래주임자

택지건물거래업이란 택지 또는 건물의 매매 또는 교환, 매매·교환 또는 대차(貸借)의 대리 또는 중개를 업으로 하는 것을 말한다. 건설대신 또는 도도부현지사의 면허를 받아 택지건물거래업을 하는 자를 ‘택지건물거래업자’라 한다.

택지건물거래업법은 면허제도와 함께 거래업자에게 택지건물거래에 관한 전문가로서의 역할을 충분히 발휘하도록 하기 위해 사무소마다 일정 수 이상의 거래주임자를 두도록 하고 있다. 거래주임자가 되기 위해서는 택지건물거래주임자 자격 시험에 합격한 뒤, 도도부현지사로부터 택지건물거래주임자증을 교부를 받아야 한다. 택지건물거래업에 종사하는 자 중에는 거래주임자 이외에 종업원이 있으며, 종업원의 숫자가 압도적으로 많다. 종업원들은 실제 부동산거래의 과정에서 큰 역할을 수행하고 있다. 예를 들어 중요사항의 설명을 거래주임자가 행하기 이전에 이들이 현지안내등을 하고, 물건등에 관한 설명을 해주는 역할을 수행한다.²²⁾

22) 不動産取引研究會, 1998, 宅地建物取引의 知識, 住宅新報社를 정리·요약한 것임.

2) 면허제도

택지건물거래업의 면허에는 건설대신 면허와 도도부현지사 면허의 2종류가 있다. 둘 이상의 도도부현 구역내에 사무소를 두어 거래업을 하는 자는 건설대신의 면허를 받아야 한다. 하나의 도도부현 구역내에서만 사무소를 두고 거래업을 하는 자는 도도부현지사의 면허를 받아야 한다.

일본의 면허 유효기간은 1996년 4월 1일 이후의 신청부터는 5년이지만, 그 후에도 계속하여 거래업을 하고자 하는 자는 다시 면허를 갱신하여야 한다. 면허가 갱신되기까지는 종전의 면허가 효력을 갖는다. 면허의 갱신신청은 면허 유효기간 만료일의 90일전부터 30일전까지 하여야 한다. 건설대신 면허의 신청은 일본의 주된 사무소의 소재지 도도부 현지사를 경유하여 건설대신에게 신청한다. 도도부 현지사 면허의 신청은 직접 도도부 현지사에게 신청한다.

3) 영업보증금 및 변제업무제도

택지건물거래업자에게 영업보증금을 공탁하게 함으로써 그 업무의 적정한 운영을 도모함과 동시에 택지건물거래업자의 신용을 증대시키고, 의뢰자가 택지건물거래업자와의 거래에서 만일 손해를 받더라도 영업보증금으로 변제하게 함으로써 의뢰자를 보호하는데 영업보증금제도의 목적이 있다. 새로이 택지건물거래업을 영위하려고 하는 때, 사무소를 증설한 때 등에 영업보증금의 공탁이 필요하다. 공탁액은 주된 사무소의 경우 1,000만엔, 기타의 사무소는 1개소마다 500만엔이다.

변제업무제도란 택지건물거래업협회가 그 사원으로부터 변제업무보증금 분담금의 납부를 받고, 그 납부액에 상당하는 변제업무보증금을 공탁소에 공탁하며, 그 사원과 택지건물거래업에 관한 거래를 한 자가 그 거래로 인해 받은 손해를 변제업무보증금에서 변제하는 제도이다. 납부액은 주된 사무소는 60만엔, 그 밖의 사무소는 1개소당 30만엔이다.

영업보증금제도와 변제업무제도는 다 같이 택지건물거래업자와 거래를 하여 손해를 받은 자를 보전하기 위한 제도이다. 그러나 영업보증금제도는 개개의 택지건물거래업자가 스스로 영업보증금을 공탁소에 공탁하고, 택지건물거래업자와 거래를 하여 손해를 받은 자에게 공탁한 영업보증금에서 보상하는 제도이다(개인보증의 원칙). 이에 비해 택지건물거래업보증협회가 수행하는 변제업무제도는 협회회원인 거래업자로부터 변제업무보증금 분담금을 납부 받은 후에 납부액에 상당하는 변제업무보증금을 공탁하고, 그 회원인 택지건물거래업자와 거래를 하여 손해를 받은 자에게 보증협회가 공탁한 변제업무보증금에서 보상하는 제도이다(단체보증의 원칙). 택지건물거래업자는 이 두 제도중 어느 하나를 선택하여 가입할 수 있다. 1998년 3월말 현재 택지건물거래업자 141,547명중 약 10%가 영업보증금제도를 이용하고 있고, 약 90%가 택지건물거래업보증협회의 변제업무제도를 이용하고 있다.

4) 중개계약의 유형

일반중개계약이란 의뢰한 택지건물거래업자 이외도 중복적으로 중개·대리를 의뢰하는 것을 허용하는 중개계약을 말한다. 이에선 의뢰한 택지건물거래업자를 명시할 의무가 있는 일반중개계약과 명시할 의무가 없는 일반중개계약이 있다.

전임중개계약이란 의뢰한 택지건물거래업자 이외는 중복하여 중개·대리를 의뢰하는 것을 금지하는 중개계약을 말한다.

전속전임중개계약이란 의뢰한 택지건물거래업자가 탐색한 상대방 이외의 자와 매매·교환의 계약을 체결할 수 없는 뜻의 특약을 포함한 전임중개계약을 말한다. 따라서 전속전임중개계약을 체결한 의뢰자는 스스로 매매·교환의 상대방을 찾아 그 자와 계약할 수 없다.

5) 업무의 규제

택지건물거래업자는 택지 또는 건물의 매매 또는 교환의 중개계약을 체결한 때는 지체 없이 다음 사항을 서면으로 작성하고, 거래업자가 기명·날인하여 의뢰자에게 교부하여야 한다. 거래부동산을 특정하기 위한 표시, 부동산가액 또는 평가액, 중개계약의 유형, 중개계약의 유효기간 및 해제에 관한 사항, 보수에 관한 사항 등이 이에 해당한다. 또한 거래주임자는 상대방 등에 대해 거래대상 물건에 대한 중요사항을 설명하여야 하는데, 소유자 성명, 법적 제한, 부담, 시설상황, 계약금 등, 계약해제, 손해배상 등에 관한 사항이 포함된다.

6) 보수액의 제한

택지건물거래업자가 택지건물의 매매, 교환 또는 임대차의 대리·중개에 관하여 받을 수 있는 보수액은 건설대신이 정하는 바에 의한다. 택지건물거래업자는 이액을 넘어 보수를 받아서는 안된다. 매매·교환·중개의 경우, 중개수수료는 3단계로 구분되어 있다. 200만엔 이하는 5/100, 200만엔 초과 400만엔 이하는 4/100, 400만엔 초과하는 경우에는 3/100의 요율을 적용하고 있다. 그러나 실제는 부동산 가격의 상승으로 대부분의 거래가가 400만엔을 초과함에 따라 3% + 6만엔 방식이 통용되고 있다. 매매·교환·대리의 경우에는 위의 계산방법에 의해 산출한 금액의 2배 이내이다. 단, 매매·교환의 상대방으로부터 보수를 받는 경우, 그 보수액은 대리의 의뢰자로부터 받는 보수액의 합계액이 매매·교환 중개의 계산방법에 의해 산출한 액의 2배를 넘을 수 없다. 임대차 중개의 경우에는 의뢰자의 쌍방으로부터 받을 수 있는 보수액의 합계액은 1개월분 이하이다. 이 경우에 거주용건물의 임대차 중개이면 의뢰자의 일방에 대해 차임의 1개월분 이하이다. 단, 의뢰자의 특별 승낙이 있으면 별도이다. 임대차 대리의 경우에는 차임의 1개월분 이하이다. 단, 임대차의 상대방으로부터 보수를 받는 경우에는 그 보수액과 대리의 의뢰자로부터

터 받는 보수액의 합계액이 차임의 1개월분을 넘을 수 없다.

7) 지정유통기구 · 지정보증기관 · 지정보관기관

지정유통기구는 부동산물건의 유통을 신속하고 원활하게 행하기 위해 수많은 업자가 가입하여 만든 부동산 정보교류 네트워크를 위한 조직이다. 1988년 택건업법 개정에 의해 도입된 지정유통기구는 1990년부터 전국 37권역에서 회원업자를 온라인으로 연결하여 물건의 등록·검색을 행하고 있다. 이들 37개 지정유통기구는 1995년 법 개정에 의해 1995년 4월에 4기구로 통합되고, 다시 4기구는 공익법인으로서 재조직되어 현재 전국에서 약 10만의 업자가 가입하고 있다. 이는 택지건물거래업자의 약 7할 이상에 해당한다. 지정유통기구에 의한 부동산정보의 교환은 「부동산유통 표준정보시스템」(REINS : Real Estate Information Network System)을 통하여 행해지고 있고, 레인즈라 불려지고 있다. 1986년 설계된 레인즈는 이후 제도개정과 기술혁신에 의해 1992년 4월에는 버전Ⅲ가 제작되어 현재 이용되고 있다.

지정보증기관이란 건설대신의 지정을 받아 계약보증금등 보증사업을 하는 자를 말한다. 지정보증기관은 계약보증금등 보증사업을 하려고 하는 자의 신청에 의해 건설대신이 지정한다. 이때, 지정신청자는 자본금이 5,000만엔 이상인 주식회사이어야 한다. 지정보증기관은 택지건물거래업자와의 사이에 보증위탁계약을 체결하고, 택지건물거래업자의 계약보증금등 반환채무를 연대하여 보증하는 업무를 행한다. 지정보증기관은 원칙적으로 계약보증금등 보증사업 이외의 사업을 영위할 수 없다. 지정보관기관이란 건설대신의 지정을 받아 계약보증금등 보관사업을 하는 자를 말한다. 지정보관기관은 계약보증금 보관사업을 영위하려고 하는 자의 신청에 의해 건설대신이 지정한다. 지정보관기관의 지정기준 및 겸업제한은 지정보증기관과 동일하다. 지정보관기관은 택지건물거래업자와의 사이에 계약보증금등 위탁계약을 체결하고, 택지건물거래업자를 대리하여 계약보증금등을 수령하며, 택지건물거래업자가 수령한 계약보증금등에 상당하는 금액을 보관하는 업무를 행한다.

第2節 外國의 不動産仲介 主要分野 比較

1. 서비스 水準

어느 나라를 막론하고 매매과정이 비슷하다. 예컨대 주택구입 절차를 보면, 물건 접수 → 중개계약의 체결 → 물건안내 및 상담 → 물건의 선정 → 가격교섭 · 매매계약서 작성 → 매매절차의 완료 → 날인증서의 교부 및 등록 과정을 거치고 있다. 대개 물건선정 단계에서 중개업자의 조력을 받는데, 신문광고를 보거나 공동중개시스템(multiple listing system : MLS)을 취급하는 중개업자에게 문의하며 실제 물건을 선택함에 있어서 가장 중요한 요인은 주택의 스타일(내부구조 및 부대시설)과 가격이다. 구미나 일본에서는 중개대상물이 주택인 경우 주택내부시설, 기초공사, 건물, 구조 및 지하, 지붕, 대지 및 배수구, 경계, 상수, 하수, 건축, 설계 등에 대한 자세한 정보를 체크리스트를 통해 의뢰인인 고객에게 제공한다.²³⁾ 중개업자는 자금조달에도 크게 도움을 주는 경우가 많다. 매수인이 (주택을) 매수할 의사가 있으면, 보통 10,000달러의 계약증거금을 에스크로우 회사나 중개업자의 구좌에 송금한다. 판매가격의 교섭이 이루어지고 가격이 결정되면 거래당사자는 서명을 하고 매도인 측의 변호사가 매매계약서를 작성한다. 대개의 경우 매수인측도 변호사에게 상담을 의뢰하는데, 이때 계약이 공정한지, 우발적인 손실을 야기할만한 내용이 있는지²⁴⁾를 확인하는 것이 보통이다. 매매계약이 체결되면, 매수인은 판매가격

23) 구미 선진국과 일본에서는 우리와 달리 부동산 중개행위를 하나의 서비스로 인식하고 있다. 이들 국가에 있어서 주된 관심사는 어떻게 하면 고객이 원하는 부동산서비스를 안전하고 정확하게 제공할 수 있는가에 있다. 이는 부동산중개서비스 수준을 가늠하는 핵심적인 요소이며, 중개업자와 고객간의 신뢰를 구축하는데도 필수 불가결한 요소라 할 수 있다. 그러므로 여기에서는 미국 · 영국 · 일본의 부동산중개업무의 흐름을 중심으로 중개업자가 제공하는 중개서비스 수준을 개략적으로 살펴보고자 한다.

24) 여기에는 매수인의 자금조달능력, 환개미에 의한 피해, 전기 · 수도 · 가스 등의 상태점검, 도시계획이나 법규의 변경 여부, 독성물질 존재여부 등이 포함된다.

의 10%에 해당하는 금액을 계약금으로 지불하고, 우발손실사항의 결과가 만족스러우면 저당권을 설정하여 필요한 자금을 조달하는 과정을 거친다. 이때 매수인은 매입가격에 상응하는 은행보증수표, 권원 및 화재보험증서 등을 은행이나 저당회사에 제출하여야 하며, 매도인은 매매계약서에서 권원의 양도 등에 관한 사항을 보증하여야 매매절차가 완료된다. 모든 부동산거래는 매매거래가 행해진 지역의 지방자치단체에 기록되고 공시되며, 부동산에 대한 실체의 날인증서(deed)는 전액이 지불될 때까지 은행이나 저당회사에서 보관한다.

주택을 매각할 경우에는 그 지역 중개인에게 의뢰하는 것이 일반적이며, 매도인은 몇 개의 중개회사에 견적을 받아 좋은 조건의 중개업자를 선정하여 중개계약을 체결한다. 중개계약에는 매도인이 복수의 중개업소와 중개계약을 체결하는 공개중개계약(open listing; general agency; 一般媒介契約), 하나의 중개업소와 중개계약을 체결하는 독점대리권중개계약(exclusive agency listing; sole agency), 매도인이 판매과정에 관여치 않는다는 조건하에 하나의 중개업소에 일임하는 형태의 독점판매중개계약(exclusive right-to-sell listing; sole selling rights; 專屬專任媒介契約)이 있다. 미국·영국·일본 세 나라 모두 유사한 중개계약 형태를 가지고 있다. 중개업자는 그 물건을 MLS에 등록하고 지역 내 다른 중개업자에게 이를 알리며, 판매를 위한 광고도 한다. 구입희망자는 구입신청을 하고 가계약의 절차를 밟으며, 그 후의 절차는 주택구입절차와 동일하다.

이처럼 이들 세 나라는 중개계약서의 작성, 계약내용의 서면화, 구체적이고 정확한 체크리스트제도를 공통적으로 운용하고 있다. 고객을 위해 충분하고 정확한 정보를 제공하고 있는 것이다.

2. 損害賠償制度

미국은 부동산의 거래사고를 방지하고 안전하고 정확한 거래를 위해 금융기관에 계약금을 예치하거나, 에스크로우 회사(escrow company)에 부동산에 관련된

모든 문제를 확인하고 검증하여 정확한 거래가 되도록 중간역할을 하는 에스크로우 제도가 발달하였다. 중개업자가 중개회사 명의로 에스크로우계정(escrow account)을 설치하여 계약금 등을 관리하는 방식은 Virginia, Washington DC, Maryland 등 미국 동부에서 흔히 쓰이고 있다. 에스크로우란 독립적인 에스크로우 회사나 변호사, 부동산브로커, 보험회사, 권원회사(title company) 등이 제3자의 중립적인 입장에서 매수인으로부터 대금 수령, 매도인으로부터 양도증서를 수령하는 일, 당해 물건에 대한 권원조사를 의뢰하는 일, 금융기관에서 융자받는 일 등과 같은 사무수속 서비스를 제공하는 것을 말한다. 이러한 에스크로우 업무를 미국 북가주 지방(Northern California)에서는 권원회사가 주로 맡지만, 남가주 지방(Southern California)에서는 권원회사 이외에 독립적인 에스크로우 회사에서도 이 업무를 주로 수행하고 있다. 캘리포니아 주의 경우, 독립적인 에스크로우 회사는 에스크로우 법에 따라 인·허가를 받고 주법인국의 철저한 감독하에 운영되고 있다. 에스크로우 업무를 처리하는 데 소요되는 시간은 업체의 규모에 등에 따라 다르지만, 부동산은 대개 4~8주가 소요된다.

영국의 경우 거래사고를 방지하기 위해 계약금(contract deposits)을 법이 정하는 금융기관(은행, 우체국 등)에 중개회사 또는 중개인의 명의로 독립된 구좌를 열어 예치하도록 하고 있고, 매수인이나 매도자 보호를 위한 보험제도가 발달되어 있다. 부동산 거래과정에서 중개는 중개업자가 맡고, 계약서 작성 및 등기, 금융문제는 소송대리인(solicitor)이 맡고 있어, 소송대리인의 역할이 큰 것으로 확인되었으며, 이러한 시스템은 거래사고 예방에 크게 기여하고 있는 것으로 판단된다. 또한 소비자의 불만을 다루기 위해 공정하고 독립적인 옴부즈만(Ombudsman for Estate Agents : OEA)제도를 도입·시행하고 있는데, 불만이 있는 매도인과 매수인은 무료로 이용할 수 있다.

일본²⁵⁾은 거래 안전을 위한 조치로서 소비자 보호를 위한 보증 제도를 중개업협

25) 1998년 말 현재 일본의 중개사수는 70여만명에 이르고 있으며, 협회도 복수로 존재하고 있어 하나의 협회체제로 운영되고 있는 우리와는 차이가 있다. 예를 들어 전일본부동산협회에는 1998년 현재 약 11만여명이 회원으로 가입하고 있다.

회(全國宅地建物取引業協會連合會)산하에 보증협회(全國宅地建物取引業保證協會)를 두고 보증업무, 계약금 보증 및 보관사업 등을 수행하고 있다. 중개업자가 업무를 시작하려면 1000만엔을 법무국에 공탁하거나, 전택련 산하의 보증협회에 공제 가입비로 60만엔을 내도록 한다.

보증협회의 주요업무는 변제, 계약금 보증, 계약금 등의 보관, 회원연수, 고충해결 업무 등이다. 현재 115,000명이 보증협회에 가입하고 있으며, 1000만엔까지 보상이 가능하다. 권리관계나 물권에 하자가 있는 경우 매수인이 사실을 알게 된 날로부터 1년 이내 손해배상 청구가 가능하며, 매도인에게는 인도일로 부터 2년간 하자담보책임을 진다.

이처럼 소비자 피해보상제도는 나라에 따라 약간의 차이가 있다. 일본은 사후적인 피해보상에 치중하고 있는 반면, 미국과 영국은 부동산거래사고를 미연에 방지할 수 있도록 하는 제도를 두고 있다. 일본은 보증협회 중심으로 보증, 변제, 계약금의 보관등 다양한 기능을 수행하고 있다. 미국은 부동산 거래에 관련된 모든 문제를 당사자를 대신하여 검토해주는 에스크로우제도가 발달하여 거래사고 예방에 기여하고 있다. 영국은 계약금 등을 금융기관에 예치하고 소송대리인(solicitor)이 제반 법률적인 검토는 물론 금융문제까지 처리해주고 있어 거래사고가 거의 없는 실정이다.

3. 業務領域

부동산업이 발달한 미국·영국·일본에서는 부동산서비스업이 분화되어 있고, 중개업자의 업무영역 또한 우리 나라에 비해 상대적으로 넓은 편이다. 미국의 경우 중개업자는 부동산 거래과정에서 에스크로우회사·권원(title)회사·금융기관·주택검사회사 등 다양한 전문기관들의 협조를 받아 중개서비스를 제공하기 때문에 업무영역이 넓으며, 중개업자가 경매를 제외한 거의 모든 부동산 관련 서비스를 제공하고 있다.

영국의 경우 부동산업은 개발업무, 개발의 모든 단계에서 조언을 제공하는 중개·대리업무, 임대기능까지 포함한 관리업을 의미한다. 따라서 부동산업자는 개발업자를 위해 토지를 찾아 주는 일, 토지소유자와 개발업자사이의 거래를 대행하는 일, 건설비·임대료에 대해 개발업자에게 조언하는 일, 프로젝트의 재정적 실현성에 대해 조언하는 일, 용자 대행, 부동산관리, 부동산경매 등 폭넓은 업무를 수행하고 있다.

일본은 개발에 관한 업무, 대리·중개에 관한 업무, 임대에 관한 업무, 관리에 관한 업무를 중개업의 주요 내용으로 하고 있다. 따라서 중개업자가 중개 및 위탁계약대리는 물론, 경매와 금융서비스 등을 제외한 부동산 개발·분양·매매·교환행위도 할 수 있도록 하고 있다.

한 나라의 중개업자 업무영역은 그 나라 부동산서비스업의 분화와도 관련이 깊다. 미국의 중개업자는 부동산 거래과정에서 변호사·에스크로우회사·권원회사·금융기관·주택검사회사 등 다양한 전문기관들의 협조를 받아 중개서비스를 제공하기 때문에 업무영역이 넓다. 영국과 일본은 부동산 개발·매매 등 개발업과 중개업이 상호 밀접하게 결합되어 있어 미국에 비해 부동산서비스업이 덜 분화되어 있다. 영국은 중개서비스 전달 과정에서 소송대리인의 역할이 큰데 비해 일본은 중개업자의 역할이 크다는 점에서 양국간 차이를 보인다.

4. 仲介手數料

중개서비스 제공의 대가로 받는 수수료는 나라마다 다르다. 각국의 수수료 수준은 그 나라 고유의 중개관행, 중개시장 구조, 중개서비스의 범위와 수준, 소득수준 등을 반영하고 있기 때문이다. 미국과 영국은 중개인과 의뢰인간의 협의에 의해 자율적으로 수수료가 결정되는 국가이나, 일본은 정부에서 수수료율을 정하고 그 한도를 넘지 못하도록 하고 있다. 미국에서는 법이나 정부에서 정하지 않고, 의뢰인과 중개인의 협의에 의해 중개수수료가 정해진다. 주거용 부동산의 경우, 의뢰인

인 매도인으로부터 5~7%(평균 6%)의 수수료를 받고 있으며, 다른 중개인이 매수인을 소개한 경우 이를 나누어 갖는다. 예컨대, 워싱턴디시(Washington DC) 코네티컷街(Connecticut Avenue)에 있는 주택을 \$370,000에 팔았을 경우, 의뢰인인 매도인이 내는 수수료는 $\$370,000 \times 6\% = \$22,200$ (세금 \$149는 별도로 내야 함)이 된다. 이때 B라는 중개회사가 매수인을 찾아주었다면, 원래 중개계약을 맺은 A라는 중개회사는 받은 수수료를 B와 \$11,100씩 나누어 가진다.

영국도 미국과 마찬가지로 의뢰인과 중개인간의 협상에 의해 중개수수료가 정해지고 있으나 할인이 가능하다. 임대인 경우에는 수수료에 관리비까지 청구하는 것이 일반적이다. 주택매매의 경우 중개인은 매도인으로부터 1~2%(평균 1.5%)의 수수료를 받는다. 일례로 영국 잉글랜드 북동부지방의 폰트랜드에 위치한 £195,000짜리 주택을 팔았을 경우, 의뢰인인 매도인은 매매가격의 1.5%에 해당하는 £2,925 + 세금(VAT)을 수수료로 중개인에게 지불하여야 한다.

그러나 일본의 경우에는 1970년 이후 거래가액에 따라 200만엔과 400만엔을 기준으로 3단계로 구분된 요율체계를 채택하고 있다. 이후 부동산가액의 상승으로 인해 기존의 요율체계를 적용하기 보다는 사실상 단일수수료율 체계라 할 수 있는 $[(\text{매매가} \times 3\%) + 6\text{만}\text{¥}]$ 을 적용하고 있다. 예컨대, 동경도 세타가야쿠(世田谷區)에 있는 방 4개짜리 주택을 ¥7,000만엔에 거래하였을 경우, 중개인은 거래가의 3% + 6만엔에 해당하는 216만엔을 거래당사자 쌍방으로부터 수수료로 받고 있다.

그러나 수수료 분담방식에도 나라마다 차이가 있다. 미국과 영국은 의뢰인으로부터 받는 반면, 일본은 거래쌍방(매도인과 매수인)으로부터 받고 있다. 이러한 차이는 중개서비스에 대한 인식의 차이에서 비롯된 것으로 보인다. 즉 미국과 영국은 중개서비스를 특정 의뢰인을 위한 행위로 인식하기 때문에 의뢰인으로부터 수수료를 받고 있다. 그러나 일본은 중개행위를 순수한 대리로 인식하지 않고 있어 거래당사자 양쪽으로부터 수수료를 받고 있다. 단, 일본의 경우에도 매매(교환) 및 임대차의 대리인 경우에는 의뢰인 일방으로부터 받는 경우가 많은데, 이 경우에는 정부에서 정한 고시액의 2배를 초과하여 수수료를 받을 수 없다.

第 5 章 國際化, 情報化에 따른 國內 不動産仲介業界의 發展方案

최근 부동산 시장의 환경변화를 주도하는 것이 두가지가 있는데 하나는 부동산 시장의 대외 개방에 따른 국제적 규범의 적용과 경쟁논리 강화라는 외부적 요인과 다른 하나는 정보사회의 도래에 발맞춘 부동산 정보화라는 내부적 필요 및 시대적 흐름이다.²⁶⁾ 전자를 국제화라고 하고, 후자를 정보화라고 할 수 있다.

시장개방과 규제완화가 국제화를 대표라고 한다면, 인터넷을 통한 정보통신의 발달은 정보화의 상징이라고 할 수 있다. 특히 이러한 인터넷 혁명속에서 부동산업계도 변화의 중심이 인터넷 부동산 정보업체에 의해서 이뤄질지 아니면 기존의 중개업소에 의해서 이루어질지는 인터넷에 부합하는 새로운 비즈니스 모델을 누가 구축하느냐에 달려있다.

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

만일 자본력과 조직력을 갖춘 외국의 중개업자가 국내에 본격적으로 진

26) 노태욱, 부동산리서치: 부동산 산업의 정보 인프라 구축 현황과 과제, 1999, 가을호, p.23

출하는 경우 우리의 중개서비스시장은 이들에게 잠식당할 수밖에 없다. 뿐만 아니라 외국의 중개업자는 단순 중개알선 이외에 금융서비스에 이르기까지 종합서비스를 제공함으로써 많은 노하우를 축적하고 있는 상황에서 현행의 '부동산중개업법'은 이들과 경쟁하여 우리의 중개시장을 지키기에는 너무나 미흡하다. 따라서 부동산중개업의 국제화정보화를 위해서는 정부의 정보인프라확충과 프랜차이즈업과 거래정보망의 활성화, 그리고 전반적인 중개제도개선과 종합부동산서비스업으로의 체계전환이 필요하다. 각 내용을 살펴보면 다음과 같다.

第1節 政府의 情報인프라 擴充

우리의 부동산정보화계획은 행정의 생산성 및 투명성제고와 대국민서비스 개선이라는 전자정부구현의 기본목표 안에서 추진되고 있다. 즉 정부는 부동산관련 기관간 정보공동활용체계구축을 통한 정보의 중복 및 불일치제거, 고객 지향적 원스톱·논스톱 민원행정서비스실현, 행정의 능률성 향상 및 행정개혁촉진 등을 기본목표로 부동산 정보화를 추진하여 왔다.²⁷⁾ 그러나 부동산정보화를 추진하는데 있어서 가장 큰 애로점은 부동산관련 업무가 서로 유기적인 관계를 맺고 있음에도 불구하고 담당 기관이 서로 틀리고, 각각의 기관별로 개별적인 정보화 추진으로 인해서 정보화의 효율이 떨어진다는 것이다.

27) 박성득, 전자정부구현과 부동산 정보화, 토지연구, 1999, 제10권 제3호, p.4

<표5-1> 부동산관련 대상기관 업무²⁸⁾

기관명	업무명	업무설명	정보	정보시스템	관련법·제도
행정자치부	토지대장 건축물대장 지적도면관리	부동산공부관 련 정보를 관리	토지대장정보 건축물대장정 보 지적도면정보	지적전산시스템 국토정보센터 건축물관리대장 시스템	지적법 건축법
건설교통부	건축행정관 리 공시지가 토지거래 산업입지정 보관리	부동산이용관 련 정보를 관리	건축행정관리 공시지가 토지거래 산업입지정보	건축물행정관리 시스템 토지관리종합전 산시스템 산업입지전산 시스템	건축법 국토이용관 리법 지가동시 및 평가에 관한 법률 외국인토지 법 산업입지전 산
대법원	부동산등기 업무	토지 및 건축물의 소유권관리	부동산등기정 보	부동산등기시스 템	부동산등기 법 부동산등기 특별조치법 부동산실권 리자명의등 기법

자료: 류영달, 토지연구, 1999, 제10권 제3호, p.23

이를 시정하기 위해서 정부는 2002년까지의 정보화촉진기본계획으로 사
이버 코리아 21을 수립(1999.3.31)하고 정부 행정업무와 대 국민 서비스
에 기초가 되는 주민, 부동산, 자동차 데이터베이스를 국가 기본데이터베

28) 류영달, 정부의 부동산정보화 정책의 추진방향, 토지연구, 1999, 제10권 제3호,
p.23

이므로 지정하여 공동활용하고 주민등록 초본, 부동산 등기부등본, 자동차 등록등본 등 국민의 서류제출을 단계적으로 폐지하도록 하였다. 국가 기본DB의 공동 활용은 정부 행정업무의 생산성향상과 대 국민 서비스의 질적 개선에 매우 효과적인 사업이라고 판단된다.

건설 교통부는 지리정보체계 구축사업을 보다 종합적·체계적으로 추진하기 위해 95년부터 시작하여 2000년에 완료되는 1단계 국가 지리 정보체계 구축계획의 후속으로 2단계 사업기본계획(2001~2005)의 수립을 적극 추진하기로 하였다. 관계부처가 참여하는 실무 작업팀을 구성하여 시안을 마련한 후 각계각층의 토론과 조정을 거쳐 2001년부터 시행토록 할 계획이다.²⁹⁾

第2節 不動産 프랜차이즈사업

프랜차이즈 시스템은 본부(franchisor)가 개발한 제품, 서비스, 상표, 경영 노하우, 경영 지도, 지도 등을 하나로 묶어 상품화하고, 이를 가맹점(franchisee)에게 판매하고 유지 관리하는 체제라고 할 수 있다.³⁰⁾

선진국에서는 부동산 유통의 근대화를 위해서 부동산 프랜차이즈사업이 활성화되고 있다.

不動産 仲介프랜차이즈업이 갖는 상표권이나 선진화된 경영기법 등이 갖춰지지 않은 상태에서 加盟店 확보에만 주력하는 것은 바람직하지 못하다는 것이 업계의 共通된 지적이다. 즉, 公信力을 갖고 다양한 서비스를 제공해줌으로써 일반 중개사무소와의 差別性을 띄울 수 있는 仲介프랜차이즈가 필요한 것이다.

29) 상계서, p.26

30) 신원경, 프랜차이즈 가맹점의 매출 성과 결정 요인, 경북대학교 경영대학원 석사 학위논문, 1997, p.10

중개업계의 시장개방 이래 세계 굴지의 부동산업체들이 본격적인 진출을 하고 있다. 이에 대해 우리나라의 不動産 仲介業은 지역적 담합에 의한 情報의 閉鎖性, 규모의 零細性에서 여전히 벗어나지 못하고 있는 실정이다.

이러한 현실을 극복하기 위해서는 加盟店과 本社가 상호보완적인 관계로 서로의 수익창출을 도모하고 本社와 加盟店간에, 지역과 지역간에 유기적인 활동을 꾀함으로서 경쟁력을 기르는 것이 중요하다.

1. 不動産業體의 零細性の 克復 方案

부동산 중개업 경영규모의 영세성으로 인해 서비스 시장의 개방에 따라 진출한 외국 부동산업체와의 경쟁에서 열세를 면치 못할 것이며, 외국 업체에 의한 종속현상 발생을 초래할 우려도 예상된다.

프랜차이즈 시스템은 소규모 자본가의 創意와 自發性を 유지하면서 일반대중에게 믿을 수 있는 서비스를 제공하는 데 있다. 프랜차이즈 사업방식은 동일자본하의 유사한 효과를 가지고, 동일한 이미지 및 동일자본의 기업체와 같은 수준의 경제효과를 가져올 수 있고 소자본과 단기간 내에 시장의 개척이 가능하다는 특징을 가지고 있으므로 자본력이 강한 외국계 부동산회사와의 경쟁이 필수적 요건이라고 할 수 있다.

그리고 부동산중개업의 자본력부족이나 영세성, 기업이미지의 하락 등을 극복하기 위하여 부동산써브나 유니에셋등 일정규모의 자본금과 信賴度를 가진 대기업의 지속적인 진출이 고려되어야 할 것이다.

2. 전문성 제고의 방안

市場環境의 變化 및 政府政策의 變化등으로 인한 부동산업자들의 교육이 필요한 경우 체인본부에서는 교육을 희망하는 업자만을 대상으로 교육 강좌를 하는 것이 일반적인 형태인데 현 부동산업소의 零細性으로 인하여 장기간 현업에서 분리 교육받는 경우 업무의 공백이 생겨나는 등의 애로사항이 많다.

이러한 문제점을 해결하기 위한 가장 이상적인 방안은 稅務, 法律, 컨설팅, 分讓權, 實務, 去來 情報網 이용방안에 전문적 지식을 지닌 전문인을 각 체인점으로 파견하는 것이다.

해결 방법으로는 ①본점에서 일괄적 직원모집광고를 한 후 이를 각 加盟店에 소개하는 방법 과 ②본점에서 소속된 전문 인력을 加盟店에 파견근무를 하게 하는 방법 등이 있다. ②번의 경우가 보다 전문적인 인력지원이 가능하며 각 지점에서 원하는 문제해결을 보다 빠른 시일내에 해결할 수 있을 것이다 나아가 프랜차이즈업이 가지는 부정적 효과인 가맹점의 안일하고 受動的 경영사고의 개혁, 본부지도하에 統制力강화, 각체인점간의 표준된 경영방식에 크게 일조할 것으로 기대된다.

3. 加盟店 擴大에 관한 方案

1) 系列社의 設立

부동산 프랜차이즈업은 프랜차이즈업이 가지는 일정지역에 대한 영업권확보라는 特性上으로 인한 가맹점의 地理的 制限으로 인하여 확보 가능한 加盟店數에 制限이 있다. 이러한 이유로 인하여 신

생프랜차이즈업체의 시장진입·성장이 가능하다.

미국에서 이러한 缺點을 보완하기 위한 방안으로 쓰인 것이 系列社의 설립으로 대표적인 사례는 ERA와 센추리21로 하나의 母企業인 센단트그룹(Cendant Group) 그룹의 계열사이다.

이러한 계열사를 설립함으로써 타 업체의 시장진입을 막는 效果를 거둘 수 있으며, 자매회사간에 원활한 情報交流를 통하여 보다 빠른 거래로 加盟店 및 의뢰고객을 만족시킬 수 있는 效果를 거둘 수 있는 장점이 있다.

2) 複數地域프랜차이즈의 導入

우리나라의 경우 부동산프랜차이즈본부의 本社는 서울에 소재하고 있어 地域性이 강한 부동산시장에서 본점이 소재하지 않는 지역에서 加盟店를 확보하기에 상당한 어려움이 있으면 이로 인하여 각 본부가 가지고 있는 加盟店의 90%정도가 서울에 소재하고 있다.

이처럼 서울지역에 편중된 프랜차이즈사업으로 인하여 先進國의 프랜차이즈에서 運營되고 있는 고객소개시스템이나 전근자주택알선센터의 운영이 이루어지지 않고 있다.

전국을 대상으로 한 사업의 확대를 위해서는 복수지역프랜차이즈 제도를 도입 전략적 사업 확대를 꾀하는 방안이 요구된다.

4. 加盟店의 統制力 確保 方案

不動産프랜차이즈 사업의 통제력이 약한 이유는 우선, 加盟店과 本店사이에 재와나 원료 같은 물질적 공급이 이루어지지 않고, 선택적인 무형의 서비스가 지원되기 때문이다.

도한 운영방식이 로열티를 지불한 후 독립채산제로 운영되기 때문이기도하다 한편, 자체 거래정보망의 미흡으로 고객관리 시스템의 미흡등도 그 이유가 될 수 있다. 加盟店에 대한 통제력을 확보하기 위해서는 어떠한 방법이 있는지 보면 다음과 같다.

1) 本社와 加盟店간의 원-원전략 사업실시

本社의 신뢰도나 자본력을 바탕으로 주도하는 각종 사업에 加盟店이 참여하는 것이다. 즉, 本社의 不動産합동개발사업이나 투자사업에 加盟店이 참여함으로써 서로에게 수익을 가져다주는 것이다. 구체적으로 살펴보면 不動産 간접투자 상품이 리츠의 발행이 가능해질 경우, 각 仲介業所는 투자대상물건의 확보나 상품 판매에 일익을 담당하고 本社는 전반적인 사업을 집행함으로써 이익을 창출하게 되는 것이다. 이러한 수익 창출은 가맹업소의 정보 제공을 유인하고 관리를 수월하게 하기 때문에 효과적인 방법이라고 할 수 있다.

2) 本社의 지속적인 관리와 의사소통

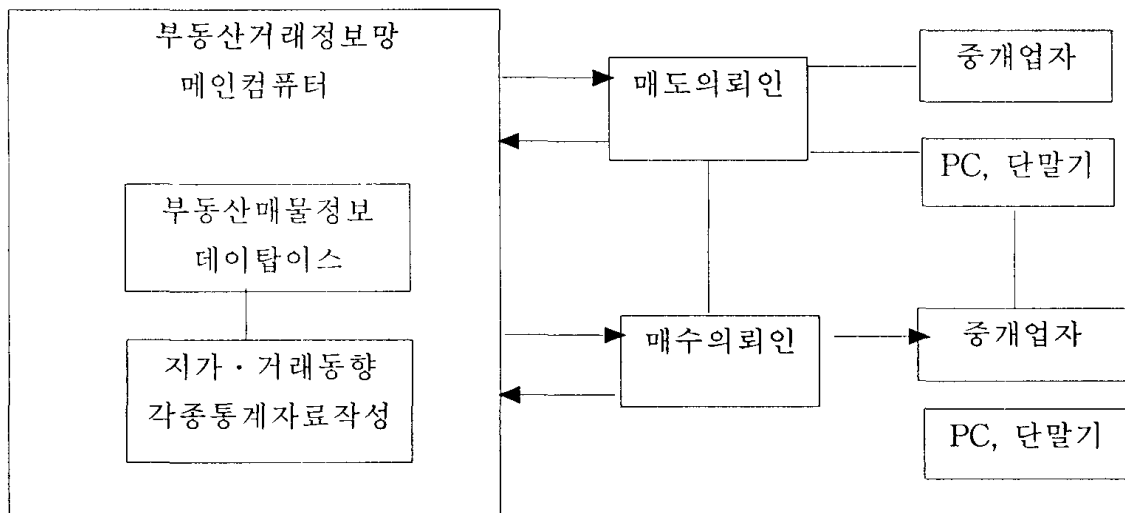
本社와 加盟店간에 지속적인 매물 정보 교환 및 관리와 本社의 실질적인 業務지원은 결속력을 강화시킨다. 수익과 직결되는 물건에 대한 정보나 자료제공 加盟店의 관심을 유도하고, 綜合的인 보험제도나, 다양한 부가서비스는 本社에 대한 加盟店의 충성도를 높이는 효과를 보이게 된다.

第3節 不動産去來 情報網

부동산 거래정보망이란 중개업자 상호간에 중개대상물에 대한 정보를 교환하는 체계를 말한다. 1994년 부동산거래정보망 지정제를 도입하여 이를 건설교통부가 주관하고 있다.³¹⁾

국내 중개업자 상호간에 부동산 매매등에 관한 정보의 공개와 유통을 촉진하고 공정한 부동산거래질서를 확립하기 위하여 부동산거래정보망을 설치하고 운영하고 있다. 그리고 1998년 부동산중개업협회, 한국감정원, 아시아나 항공등이 부동산거래정보망을 운영하고 있다.

〈그림5-1〉 거래정보망과 부동산거래³²⁾



31) 중개업법 제16조의5 (부동산거래정보망의 지정 및 이용)건설교통부장관은 중개업자 상호간에 부동산매매등에 관한 정보의 공개와 유통을 촉진하고 공정한 부동산거래질서를 확립하기 위하여 부동산거래정보망을 설치·운영할 자를 지정할 수 있다

32) 이창석, 부동산활동에 있어서 정보관리와 그 활용방안, 부동산학보16, 한국부동산학회, 1999, p.118

第4節 仲介業의 制度改善

1. 중개수수료 체계 개선

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

외국의 경우에도 보수액에 대한 상한선은 정하고 있으나 원칙적으로 그 범위 내에서 거래업자와 고객이 자율적으로 보수를 약정하도록 하고 있다. 미국은 중개업자가 부동산 거래를 완성시켜 주기까지는 관계서류가 무려 30여가지 이상 첨부되는 등 최선의 서비스를 제공하고 그에 대한 보수는 거래가액의 6%선에서 이루어지고 있다. 일본의 경우도 중개보수는 거래 가액의 3~5%(쌍방간)선에서 결정되고 있다. 이제 우리도 대외 개방에 따른 대외경쟁력 강화와 중개서비스 향상을 위해 부동산중개수수료 체계를 중개업자가 지고 있는 책임에 부응하는 적절한 수준으로 조정하여야 한다. 현 중개수수료에 대한 관행적 실태와 종합적인 현실상황을 감안해 볼 때 거래가액의 1%선에서 그 기준을 정하고 이 범위 내에서 중개업자와 의뢰인간의 의견을 충분히 반영해 자율적으로 결정하도록 하

는 것이 바람직할 것으로 보인다. 이렇게 자율적으로 수수료를 결정하게 될 경우 소비자 입장에서는 같은 값이면 양질의 중개서비스를 제공하는 중개업자를 찾게 될 것이고, 더불어 중개업자간 상호 서비스 경쟁력 제고에도 큰 효과가 있을 것이다.

2. 중개업자의 업무범위 개선

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

3. 중개업자의 교육·연수 강화

‘부동산중개업법’의 개정으로 년 1회 이상의 일반교육과 3년마다 실시하는 1회의 연수교육제도를 폐지함에 따라 중개업자는 등록을 신청하기 전 1년 이내에 사전 교육만 받으면 되도록 하였다³³⁾. 재교육은 전문성

33) 중개업법 제29조 제2항 내지 제4항.

제고와 소비자에 대한 신뢰확보에 중요한 요소이므로 일반교육과 연수교육이 없어짐에 따라 대책의 일환으로 프로그램의 충실화가 필요하다. 미국의 경우와 같이 대학의 부동산학 교육기관과 산학협동을 체결하도록 하고, 의무교육을 실시하게 하는 등의 추가적인 보완조치가 필요하다. 또한, 부동산중개업도 정보처리기술을 활용하지 않으면 안될 것이다. 따라서, 정보화 시대의 수요에 부응하기 위해서는 정보관리 능력이 필수적으로 요구되므로 이에 대한 교육도 강화되어야 할 것이다.

第5節 綜合不動産서비스의 提供 方案

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

즉, 현재 공급되고 있는 부동산관련 서비스업의 문제점을 개선하여 경쟁력을 높이고, 이를 선진화하기 위해 종합부동산서비스업의 도입이 필요한 것이다.

1. 不動産 서비스 관련 業種의 綜合化

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

여기에는 부동산업, 임대업, 사업 서비스업, 기타 서비스업이 포함된다. 부동산업은 부동산 임대 및 공급업과 부동산관련 서비스업으로 분류되며, 전자는 다시 부동산 임대업과 부동산 분양·공급업으로, 후자는 부동산 중개업, 부동산 감정업, 부동산 관리업과 부동산 소유권조사 및 부동산관련 기타 서비스를 제공하는 기타 부동산관련 서비스업으로 나누어진

다.

그리고 기타 서비스업은 법무·회계·세무·시장조사 및 사업경영자문 서비스업과 건축·엔지니어링 및 기타 기술 서비스업으로 구분하고 있다. 이와 같은 부동산관련 서비스를 전문업법으로 구체화하여 사업자 자격, 업체 설립, 영업활동 범위 등을 설정한 업종이 있고, 그렇지 않은 업종이 있다. 전문업법에 의해 사업활동이 보장되는 업종은 부동산 중개업, 감정평가업, 부동산 관리업, 법무·회계·세무·건축·엔지니어링 등이 있다. 신탁업 법에 의한 부동산 신탁업과 변호사법에 의한 변호사 업무도 전문업법에 의한 부동산 관련 서비스업에 포함된다.

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

이와 같은 업종은 부동산 신탁업, 컨설팅업처럼 여러 업종이 하나의 산업기반을 공유하는 경우도 있지만, 대부분의 업종은 단일 서비스만 제공한다. 이는 부동산 서비스 관련 업종이 자격제 위주로 형성되어 있기 때문이다.

즉, 우리나라의 부동산 서비스 산업구조는 서비스의 대상인 소비자가 아니라, 서비스를 제공하는 공급자 위주로 관련 산업의 틀이 짜여져 자격과 업종이 분화되지 않은 전근대적 형태인 것이다. 이러한 산업구조로는 시장개방과 함께 새롭게 나타나고 있는 기업합병과 인수허용, 자산담보부증권 발행, 부동산 투자신탁·부동산시장 조사·부동산정보 제공 등과 같은 새로운 서비스에 탄력적으로 대응하기 어렵다.

국내에 진출한 외국의 부동산관련 종합서비스업체가 부동산관련 서비스업 또는 사업경영자문 서비스업으로 등록하고, 부동산 서비스를 제공하는 이유가 이 때문이다. 따라서 시장변화에 탄력적으로 대응하기 위해서는 부동산 서비스 관련 업종을 종합화할 수 있도록 산업구조를 재편하는

일이 무엇보다 시급한 실정이다.

2. 良質의 不動産 서비스 提供

부동산관련 서비스는 매우 다양하며, 서로 밀접히 연결되어 하나의 순환과정을 형성한다. 그런데 우리나라의 부동산 산업구조는 관련 업종이 제각기 분리되어 있어 서비스의 수요와 공급이 잘 연계되지 않고 있다. 그만큼 많은 불편과 비용, 시간이 소요되고 점차 높아지는 소비자의 서비스 욕구를 만족시킬 수 없는 낙후된 특성을 갖고 있다.

부동산 서비스 가운데에서 일반 국민들과 가장 밀접히 관련된 거래의 경우 국토연구원에서 조사한 바에 따르면, 모두 5단계 30과정으로 구성되어 있다. 이 과정들은 하나의 과정을 거쳐야 다음 과정으로 나갈 수 있다. 그런데 각 과정을 맡는 업종들이 전문성과 자율성, 독립성을 유지한다는 이유로 겸업을 금지하고 있어 서비스 수요자들은 각 업종별로 찾아다니면서 서비스를 받아야 한다.

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

이 과정에서 공인중개사는 실제 거래가격으로 당사자간의 매매계약을 체결하지만, 법무사가 매매계약서에 대한 검인과 등기를 신청할 때에는 거래가액을 낮추어 매매계약서를 다시 작성한다. 또한 규모가 큰 상업업무용 부동산이나 공장 등의 부동산을 거래할 경우에는 중개업무 이외에 부동산 가액의 평가와 금융 알선, 회계, 세무, 등기 및 등록, 인·허가, 보험 등의 절차를 거치기 위해 감정평가사, 회계사, 세무사, 변호사, 법무사 등의 도움을 필요로 한다. 그러나 이러한 업종이 제각기 떨어져 영업을 하고 있다.

미국의 경우 에스크로우업이 이러한 업무를 대행한다. 또한 부동산 정보를 체계적으로 수집·분석하여 수요자에게 공급하는 서비스체계가 없어 서비스 수요자는 필요한 절차와 서류, 서비스 항목조차 제대로 파악하기가 쉽지 않다. 실제로 부동산 거래에 있어서 수요자가 느끼는 불편은 우리나라 부동산 서비스의 수준을 가늠하게 한다.

우선 중개업자는 중개할 부동산에 대한 권리관계 등 법적, 물리적 하자 와 건물의 유지관리 상태 등을 매수자에게 제대로 설명하지 않는다. 이 때문에 매도자와 매수자간의 분쟁이 자주 발생한다. 부동산 매도인은 매수자가 대금을 제 때 납부하여 거래를 확실히 이행할 수 있는지 여부에 대한 담보가 없다. 거래가 완전히 이행될 때까지 불안한 것이다. 그럼에도 불구하고, 중개수수료는 정해진 요금보다 훨씬 많이 받는다. 매매계약서와 등기신청은 법무사에게 의뢰하여야 한다. 이 때 매도인과 매수인은 법무사를 직접 찾아가서 취득과세를 낮추기 위해 매매계약서를 다시 작성한다. 불필요한 서비스와 비용을 지급한다. 매매금액을 거짓으로 적기 때문에 공문서에 대한 신뢰마저 훼손된다. 그밖에 취득세액 산출, 양도소득세 신고, 등기, 주택자금 융자, 국민주택채권 매입 및 처분, 이사, 보험 등도 거의 모두 전문 업체의 서비스가 필요하지만, 이에 대한 정보, 절차, 서식, 비용 등을 믿고 맡길만한 서비스 제공업체가 없다. 거래당사자간에 분쟁이 발생하였거나, 서비스 과정에서 소비자와 서비스공급업자 사이에 분쟁이 발생하였을 경우 이를 조정하거나 손실보상 또는 손해배상에 대한 책임도 가리기 어려운 실정이다. 이러한 문제를 해소하여 양질의 서비스를 제공하기 위해서는 신용을 담보할 정도의 큰 회사로 부동산 서비스를 종합화할 필요가 있다.

3. 不動産 關聯業體의 育成

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

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

즉, 개별 전문법이 소비자보호 보다는 전문자격자와 이들의 영업만 보호하도록 제도화되어 있다. 이 때문에 자본과 경영, 전문지식과 경영이 분리되지 않고 있다. 현재 중개업은 중개사 또는 중개인만 할 수 있다. 중개사는 부동산 매매업과 직거래가 금지되어 있고, 분양을 대행할 수 있는 주택과 상가도 주택건설촉진법상의 사업계획 승인대상이 아닌 20호 미만의 주택과 1만㎡ 미만의 대지면적으로 제한하고 있다. 중개법인의 분사무소도 시·도별로 1개소만 설치할 수 있고, 중개보조원은 중개업소별로 10인 이내로 제한하고 있다. 법무사법은 법무사가 공인중개사를 채용할 수 없어 이중의 매매계약서를 작성하면서 별도의 사무소를 거치도록 제도화되어 있다.

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

第6節 不動産 去來安全 및 透明性 提高方案

부동산거래사고에 대한 대비책으로 사후적인 보상만이 있는 것은 아니다. 소비자를 보호하기 위해서는 거래사고를 미연에 방지할 수 있는 사전적인 안전장치가 필요하다. 특히 최근에는 부동산 거래사고 건수가 지속적으로 증가하고 있어 문제가 되고 있다. 거래정보지, PC통신, 인터넷 등 다양한 매체를 통해 수요자와 공급자간의 부동산 거래가 늘고 있어 거래안전이 요구되고 있다. 그 어느 때보다 사전적 거래안전장치가 필요한 시점이다. 따라서 소비자 피해를 예방하고 유통거래의 투명화를 정착시키기 위하여 선진국에서 활용하고 있는 에스크로우제도의 도입을 검토할 필요가 있다. 사전적 거래안전장치로서 에스크로우제도 도입은 국내 투자가는 물론 외국인 투자가를 위해서도 반드시 필요하다.

에스크로우는 중립적인 제3자 또는 기관이 쌍방대리인의 자격으로 매매에 관련된 보증금이나 계약서 등 관련서류 일체를 계약조건이 종료될 때까지 보관하는 것을 의미한다(Reilly 1993). 따라서 에스크로우는 매도인 매수인 양측을 보호하고 부동산 거래와 관련되는 금융인, 변호사, 중개인, 거래 당사자 간 발생하는 모든 업무를 제3자의 입장에서 공정하게 수행한다는 점에서 부동산 유통의 안전성과 유통과정의 투명성을 제고시키는 제도적 장치이다. 고가 매물일수록 그 필요성이 요구되는 정책수단이다. 또한 신속하고 안전하게 부동산 매매계약을 체결하기 위해 필요한 제도이다. 에스크로우는 회사가 이 업무를 일괄하여 처리하기 때문에 안전하고 신속하지만, 미국의 경우 통상 거래가액의 0.1~0.2%의 수수료를 추가로 지불하고 있다(이성근 2000). 에스크로우 회사는 주로 권원조사³⁴⁾를 수행한 후, 매수

34) 매수인이 부동산을 구입할 때, 매도인의 부동산 소유권 전반에 걸쳐 어떤 결함이 있는지를 조사하는 것을 말한다. 일반적으로 권원보증보험회사는 이와 같은 권원조사를 철저하게 한 후 권원보증보험증권을 발행한다.

인을 권원보험³⁵⁾에 가입시킨다. 그리고 부동산 매매와 관련하여 비용이 발생할 경우, 이를 거래당사자들간 공평하게 배분하는 것도 에스크로우 회사가 맡은 업무중의 하나이다. 그러므로 에스크로우 제도를 도입할 경우 종합 서비스(one-stop service)의 제공이 가능하게 되며, 현재 문제가 되고 있는 검인계약서제도의 문제점도 보완할 수 있게 된다. 예컨대, 법인형태의 에스크로우 회사가 권원분석 및 보험, 금융알선, 등기 등의 업무를 일괄해서 처리하게 되면 종합서비스체계의 구축이 가능하게 된다. 또한 에스크로우 제도를 도입하면, 인터넷을 통한 부동산 직거래와 부동산금융의 다양화 등의 여건변화에도 효율적인 대처가 가능하다. 거래안전을 위해 거래관계자 이외의 제3자 입장에서 거래관련수속 및 대금지급 등을 처리해줄 수 있기 때문이다. 에스크로우 제도가 도입되면 안전하고 부동산거래가 가능해지나 소비자의 부담이 증가할 우려가 있을 수 있다. 에스크로우 비용을 최소화하기 위해서는 적어도 초기에는 공공부문에 에스크로우 신탁공사와 같은 기관을 설립하여 이 업무를 담당하게 할 필요가 있다.

35) 권원보험이란 부동산 매입시에 대금을 지불하고 얻게되는 권리에 대한 일종의 보증수단이다. 이는 매입하고자 하는 부동산의 소유권과 등기된 서류상의 내용이 같다는 것을 인정해주는 역할을 한다. 그러므로 권원보험은 부동산의 결함에 대한 보장책으로서 부동산 거래시 가입하는 보험제도라 할 수 있다.

第 6 章 結 論

이상으로 부동산중개업의 이론적 고찰과 현황과 문제점 그리고 외국중개업의 사례 비교와 마지막으로 국제화정보화에 따른 합리적 개선방안에 관하여 살펴보았다. 위에서 논의되지 않은 몇 가지사항에 대하여 정리하면 다음과 같다.

정보는 ‘필요한 사람에게, 필요한 때에, 필요한 장소에, 필요한 형태로 제공’할 때에 부가가치를 창출한다. 또한 신속하고 정확하게 관련서비스를 제공해야 한다. 최근 부동산 정보의 디지털화는 시간성 조건(필요한 때에)과 공간성 조건(필요한 장소에) 그리고 편의성 조건(필요한 형태)을 충족시켜 부가가치의 창출을 가능하게 해주고 있다. 인터넷을 활용하여 기술적으로 부가가치 창출의 조건 중 시간성 조건과 공간성 조건은 어느 정도 충족시킬 수 있다. 인터넷만으로 시간성과 공간성 조건이 충족되는 것은 아니다. 특히 부동산 정보는 지역적 속성을 갖기 때문에, 정보수집 과정에서 네트워킹을 도모해야 한다. 구체적으로 말하면, 각 지역별로 특화되어 있는 중개업자들이 하나의 네트워크를 형성하여 정보를 공유하는 체계를 만들어야 한다. 정보가 부가가치를 창출하는 또 다른 조건의 하나는 이용자가 원하는 내용과 형태의 정보를 제공하는 일이다. 이용자가 원하는 형태의 정보제공은 인터넷과 결합한 멀티미디어 수단을 활용하여 어느 정도 기술적으로 해결할 수 있다. 그러나 이용자가 원하는 내용의 정보제공은 준비에 시간이 필요하고, 이용자가 원하는 내용의 정보를 정확히 파악하기 위한 노력이 필요하게 된다. 부동산 시장이 다변화되고 부동산시장의 고객이 다양화되면서, 이용자가 원하는 정보내용을 미리 파악하고 이것을 사전에 준비하는 일이 대단히 어렵게 되었다. 이 편의성 조건의 충족을 통한 부가가치 창출을 위해서는 잠재적 이용자를 포함한 모

든 이용자의 정보요구사항에 대한 조사를 체계적, 지속적으로 실시하여야 한다. 또한 시간성, 공간성 그리고 편의성을 갖춘 정보라도 정보의 정확성이 훼손되면 정보의 가치는 현저히 저하된다. 부동산 정보관리에서도 정보의 정확성 확보가 부가가치 창출의 기본이 된다. 부동산 정보가 정확성을 확보하기 위해서는 정보공개와 정보실명제가 동시에 보장되어야 한다. 정보공개는 부동산정보수집의 전 과정에 대하여 투명성과 논리성이 확보되어야 한다는 것을 의미한다. 정보실명제는 부동산 정보의 수집, 해석, 저장 및 검색시 책임자를 명확히 하여 정보수집에서의 고의적인 오류 가능성에 대해서 검증할 수 있는 장치를 마련해야 한다는 것을 의미한다. 정부가 관리하는 정보 이외의 정보, 즉 부동산중개서비스업을 하는 사람이 제공하는 정보에 있어서도 이들이 제공하는 정보의 정확성 확보가 부가가치 창출에서 중요한 역할을 한다. 이 때문에 부동산 중개업자의 정보의 정확성을 보장해 주는 회사가 출현할 것이고, 이 추세는 부동산 중개서비스업의 브랜드와, 체인화를 촉진할 것이다. 부동산 거래사고에 대비한 보험가입 등도 정보의 정확성을 확보해 주는 제도적 장치가 될 것이다. 마지막으로 업무영역의 다변화와 전문화를 통한 고부가가치 창출을 들 수 있다. 가치 있는 부동산 정보의 창출을 위해서는 전문성을 전제로 특화를 해야 한다. 위치선정에서부터 사업개시에 이르기까지 전반적인 서비스를 제공할 필요성도 제기된다. 이렇게 되면 부동산유통업은 단순한 정보제공이라는 성격을 벗어나서 부가가치가 높은 서비스를 제공하는 서비스업의 성격을 갖게 될 것이다. 특히 디지털 시대의 부동산 정보서비스업에서는 관련법규의 해설 및 허가, 신고 등을 대행해 주는 등 통합서비스제공체제로 이행할 수 있게 된다. 업무영역의 다변화와 관련하여, 현행의 불합리한 부동산유통관련 법규정을 개정하여야 한다는 주장에 대해서는 정부가 적극적으로 귀를 기울여야 한다. 한 예로, 현행 국·공유재산의 처리방식은 국유재산법에 근거하여 공시지가를 기준으로 한 감정평가

를 받아 매각함으로써 실제 시장가격보다 훨씬 낮은 가격에 매각하고 있다. 이때 전문성 있는 종합부동산회사를 활용할 경우, 보다 실효성 있는 처분이 가능할 것이다. 이처럼 디지털시대의 부가가치 창출에 저해가 되는 법규는 개정되어야 한다. 중개업이 발달한 선진국가에서는 부동산거래의 중개를 의뢰하는 경우 중개계약(listing contract)의 체결이 일반화되어 있다. 이는 중개업자가 의뢰인을 대신하여 소정의 중개서비스를 제공한다는 약속을 서면으로 하는 것을 의미한다. 이러한 중개계약의 서면화는 중개서비스 수준을 담보하는데 크게 기여하고 있음은 물론이다.

이와 같은 중개계약서의 작성 의무화는 검인계약서와 함께 등기요건화함으로써 탈세 및 탈법을 방지할 수 있으며, 계약서에 중개수수료를 명시함으로써 이를 둘러싼 분쟁을 해소하는데도 크게 기여할 것으로 보인다. 또한 현재 이름뿐인 전속중개계약이 활성화될 것으로 예상된다. 한마디로 중개계약 체결 의무화는 구두중심의 중개관행을 서면중심으로 전환함으로써 중개업자의 책임과 의무를 명확히 하고, 최선을 다해 서비스를 제공하도록 유도하는 효과가 있을 수 있을 것이다. 이 제도가 도입되면 부동산유통·거래제도의 수준을 한 단계 끌어올리는 데 크게 기여할 것으로 보인다. 장기적 시각으로 보면 부동산유통 및 거래에 관한 법을 제정하는 것 또한 필요할 것이다. 이는 현재의 제도적 장치를 통해서는 부동산관련 서비스의 종합화가 사실상 곤란하기 때문이다. 또한 단순히 중개업법 제9조의 2나 지가공시법 제27조의 겸업금지조항을 폐지한다고 해서 종합부동산 서비스업이 육성되는 것은 아니다. 따라서 우선 부동산관련 서비스업종간의 통합기반이 조성되면, 장기적으로 종합부동산 서비스업 영역의 설정을 위한 법 제정을 추진해야 할 것이다.

참고문헌

1. 국내문헌

- ▷ 이원준, 不動産學原論, 박영사, 서울, 1994
- ▷ 安正根 現代不動産學, 法文社, 서울, 1999
- ▷ 임휘철, 세계화와 한국경제, 한국경제의 위기와 개혁과제, 풀빛, 서울, 1997,
- ▷ 김용창, 이상현, 산업구조 조정과 부동산서비스업 환경의 변화, 감정평가연구원, 1998,
- ▷ 이창석, 부동산학보: 부동산활동에 있어서 정보관리와 그 활용방안, 1999,
- ▷ 김영진, 부동산학총론, 경영문화원, 1980, 서울,
- ▷ 류호상, 부동산시장의 전자상거래 전망과 과제, 토지연구, 2000, 제11권 제1호,
- ▷ 이용만, 뉴밀레니엄 시대의 부동산시장 전망, 토지연구, 2000, 제11권 제1호,
- ▷ 노태욱, 부동산리서치: 부동산 산업의 정보 인프라 구축 현황과 과제, 1999, 가을호,
- ▷ 박성득, 전자정부구현과 부동산 정보화, 토지연구, 1999, 제10권 제3호,
- ▷ 류영달, 정부의 부동산정보화 정책의 추진방향, 토지연구, 1999, 제10권 제3호,
- ▷ 신원경, 프랜차이즈 가맹점의 매출 성과 결정 요인, 경북대학교 경영대학원 석사학위논문, 1997,

- ▷ 김규태, 류시건, 현대 경영학원론, 지구문화사, 서울, 1997
- ▷ 김재덕, 부동산경영원론, 박영사, 서울, 1991
- ▷ 안광호, 임병훈, 마케팅조사원론, 법문사, 서울, 1998
- ▷ 이창석, 강해규, 임이택, 부동산중개론, 형설출판사, 서울, 1997,
- ▷ 채서일, 마케팅조사론, 학현사, 서울, 1996
- ▷ 건설교통부, 부동산 중개제도의 개선방안 연구, 1998
- ▷ 건설교통부, 외국의 부동산중개제도, 1998
- ▷ 권순주, 한국의 부동산 중개제도의 개선방안 연구 경원대 행정대학원, 1993
- ▷ 김갑열, 부동산시장의 정보체계구축과 발전방향, 토지연구, 1999,
제10권

2. 외국문헌

- ▷ Bruce Lindeman, Real Estate Brokerage Management, fourth Edition, 1998
- ▷ Lindeman, J.B, 1998, *Real Estate Brokerage Management(4th ed.)*,

Prentice Hall.

▷ RICS, 1998, *Manual of Estate Agency: Law & Practice*, RICS

3. 인터넷URL

▷ <http://www.moct.go.kr>

▷ <http://www.owners.com>

▷ <http://www.metro.seoul.kr>

▷ <http://www.woorijip.com>

Abstract

A Study on the Rational Measures to Improve Real Estate Brokerage for Globalization and Informatization

Yoo Yong-shik

Majoring in Real Estate Evaluation

Graduate School of Real Estate of Hansung University

This study set out to search for rational directions to improve real estate brokerage keeping abreast with the globalization and informatization age.

Korea started its modern practice of real estate brokerage when the Brokerage Law was established in 1961. As the economy grew and the society changed, real estate brokerage also changed in many of its aspects, which made the current brokerage system even more insufficient to control general affairs involved in real estate brokerage. Thus in 1983 the Real Estate Brokerage Law was enacted. Despite this institutional change, however, Korea's real estate brokerage has remained poor in its competitiveness, not being able to expand its scope from the old brokerage practice. As for customers, their

dissatisfaction for the services provided by real estate brokers has already hit the ceiling. It's the truth that Korea's real estate market is run based on the pre-modern styles not only in terms of transactions and price formation but also in terms of evaluation, finance, and management. The market structure has actually made it possible to create profits just by possessing some real estate without putting efforts in making an investment analysis in real estate or searching for development strategies. It is this market structure that has blocked real estate brokerage from making forward for the better and has hindered the rate of rationalization in the sector. It's the most urgent to improve the external and internal conditions in order to improve the current system of real estate brokerage.

Responding to these trends, the study focused on three major parts in making suggestions.

First, it's necessary to understand the influential relationships between real estate brokerage and direct transactions based on the use of the Internet and living information publications, as well as to prepare for the countermeasures.

Second, researches should be conducted on the ways to activate

the franchise practices in real estate brokerage in order for real estate brokers to overcome the poor qualities out of date. The results will be used as the data to help manage real estate brokerage.

Third, the cases of other countries deserve consideration and investigation in the efforts to come up with the rational ways to improve the system of real estate brokerage.

So far the published articles and books didn't go further than suggesting development measures that would be found in a typical textbook. This study attempted to approach the matter in a more concrete and rational way, considering the reality of Korea's system of real estate brokerage. The changes to the surrounding environment such as industrial restructuring, advancement of foreign real estate brokers into the nation due to the opening of the market, and introduction of various real estate finance techniques have demanded the real estate brokerage sector should heighten its competitive edge. This is the time when the sector is more required to increase its competitiveness than ever. There should be many ways to do that including improving the service level, acquiring the transparency in transactions, earning reliability, and increasing

expertise. In the process toward the higher competitiveness, a harmony should be pursued among the benefits of consumers, brokers, and the real estate brokerage sector. The real estate brokerage sector cannot waste any more time in advancing its practices and improving the related systems to respond to changes of conditions. Providing improvement measures for the current real estate brokerage, the study results are expected to serve as a framework used to develop Korea's real estate brokerage to a highly advanced level, to increase the consumer convenience, and contribute to developing the system in a harmonious way.