

碩士學位論文

不動產市場 開放에 따른 韓國 不動產서비스業의 對應方案

A Study on Real Estate Service Business of Korea  
under Era of Market Opening

指導教授 文 元 錫



濟州大學校 經營大學院

國際通商學科

朴 完 熙

2004

不動産市場 開放에 따른 韓國 不動産서비스業의 對應方案  
A Study on Real Estate Service Business of Korea  
under Era of Market Opening

指導教授 文 元 錫

이 論文을 經營學 碩士學位論文으로 提出함.  
2004年 6月

濟州大學校 經營大學院 國制通商學科  
提出者 朴 完 熙

朴完熙의 經營學 碩士學位論文을 認准함.  
2004年 6月

審査委員長\_\_\_\_\_ 印

審 查 委 員\_\_\_\_\_ 印

審 查 委 員\_\_\_\_\_ 印

## 목 차

제1장 서론	-----1
제1절 연구 배경과 목적	-----1
제2절 연구 범위와 방법	-----2
제2장 부동산서비스업에 대한 이론적 고찰	-----4
제1절 부동산서비스업의 정의 및 분류	-----4
1. 부동산서비스업의 정의	-----4
2. 부동산서비스업의 분류	-----4
제2절 부동산 거래관련 서비스업	-----6
1. 부동산 거래 관련 서비스업의 필요성	-----6
2. 부동산 거래 관련 서비스 공급자	-----7
제3절 종합부동산서비스업	-----10
1. 종합부동산서비스업의 개념	-----10
2. 종합부동산 서비스업의 도입 필요성	-----11
제3장 부동산서비스업의 시장개방에 따른 사례분석	-----15
제1절 WTO의 출현과 부동산서비스업 시장개방	-----15
1. WTO와 부동산서비스시장	-----15
2. 부동산서비스업의 시장개방	-----16
제2절 외국부동산서비스업 관련 사례	-----21
1. 미국의 부동산서비스업	-----21
2. 일본의 부동산서비스업	-----31
3. 종합부동산서비스업의 사례	-----37

제3절 외국사례의 시사점	-----40
1. 정보화의 필요성	-----40
2. 서비스 제공의 다양화	-----40
제4장 한국부동산서비스업의 문제점 및 개선방안	-----42
제1절 한국 부동산서비스업의 현황	-----42
1. 부동산서비스업의 현황	-----42
2. 부동산서비스업의 제도	-----47
제2절 한국 부동산서비스업의 문제점	-----59
1. 제도적 측면	-----59
2. 업계 측면	-----64
제3절 한국 부동산서비스업의 개선방안	-----68
1. 제도·정책적 측면	-----68
2. 업계 측면	-----77
제5장 요약 및 결론	-----83
참고문헌	-----85
Abstract	-----88



## 표차순

- <표2-1> 한국표준산업분류 상의 부동산업의 분류
- <표2-2> 산업연관표 상의 부동산업의 분류
- <표2-3> 부동산 거래 관련 서비스 공급자 현황
- <표2-4> 부동산 거래의 단계별 서비스 공급자 참여 범위
- <표2-5> 부동산 거래 서비스 공급자의 업무내용
- <표2-6> 부동산 시장의 발달과정
- <표2-7> 한국에 진출한 다국적 부동산 서비스업체 현황
- <표3-1> 부동산시장 개방 내용
- <표3-2> IMF이후 국내 부동산 분야의 주요 규제 완화 내용
- <표3-3> 미국의 부동산컨설팅 업무 분야
- <표3-4> 부동산 중개의 주요 업무 내용 비교
- <표3-5> 한국과 일본의 감정평가제도 비교
- <표4-1> 부동산중개업자 현황
- <표4-2> 감정평가업자 현황
- <표4-3> 연도별 감정평가시장 규모 추이
- <표4-4> 국내 주요 부동산컨설팅업체 현황
- <표4-5> 한국에 진출한 외국 부동산컨설팅업체 현황
- <표4-6> 부동산신탁회사 현황
- <표4-7> 부동산중개업자 등록 기준
- <표4-8> 부동산중개업자의 업무영역 및 금지행위
- <표4-9> 부동산중개수수료
- <표4-10> 감정평가업자의 업무 영역
- <표4-11> 명의 신탁과 부동산신탁의 비교
- <표4-12> 부동산신탁의 주요 업무 내용
- <표4-13> 공인중개사 배출 현황

# 제1장 서 론

## 제1절 연구배경과 목적

한국의 부동산시장 개방은 UR협정에 따라 1996부터 빠르게 진행되었다. 1996.1.1부터 부동산중개업, 부동산감정평가업, 부동산관리업, 달리 분류되지 않은 부동산관련 서비스업(여기에서는 부동산컨설팅업, 부동산신탁업, 종합부동산 서비스업을 말함)의 개방에 이어 1998.4.1부터는 주거용·비주거용건물 임대업, 주거용·비주거용건물 분양공급업이 개방되었으며, 또한 외국인의 토지취득 및 절차에 관한 외국인 토지법이 개정되어 6월26일부터 외국인의 토지취득을 전면 허용했다. 이에 따라 외국 부동산기업의 자본과 경영전략, 경영기법 등이 도입되고, 부동산에 대한 인식은 투기를 통해 이익을 얻기보다는 개발과 관리가 투자의 핵심으로 전환되고 있다. 부동산서비스업 부분에서도 높은 수익과 수요자에게 다양한 서비스를 제공하기 위하여 치열한 경쟁이 가속화되고 있다. 1995년 세계 최대규모의 부동산 서비스업체인 콜리어스 자딘(Colliers Jardine)이 100% 외국투자법인으로 국내에 진출한 이래 1996년에는 미국의 중개 프랜차이즈업체인 ERA(Electronic Realty Associates)와 1997년에는 Century21 등 세계 유수의 종합부동산업체들이 진출하였으며, 이 밖에도 많은 업체들이 국내진출을 위하여 시장조사 및 투자 타당성을 검토하고 있다. 그밖에 부동산의 관리, 건물의 리모델링 등 새로운 분야의 전문부동산업체들이 속속 진출하거나 준비하고 있다. 이러한 외국인 업체의 국내 진출 현상은 1997년 11월 이후 거세게 불어닥친 국내 외환위기로 인한 IMF 구제금융 체제 하에서 외국자본을 유치하기 위한 수단으로 적극적인 개방과 규제완화 조치로 더욱 가속화되었다.

이러한 변화에 부응하기 위하여 최근 우리 정부는 부동산중개업법, 지가공시법, 외국인토지법 등 관련법을 현실에 맞게 개정하고 있으나 아직도 근본적인 대책 수립에는 미흡한 실정이다.

한국의 부동산서비스업은 다른 업종과는 달리 아주 작은 업무에 있어서도 많은 전문직업인이 참여하는 단일서비스 체제로 되어 있고,

투기억제 등 정부의 정책목표 달성을 위한 겸업제한을 비롯한 각종 규제를 받고 있어서 수요자 요구의 서비스가 이루어지지 못한 채 영세한 규모에 머물러 있는 실정이다.

또한 국내의 부동산 시장은 개방과 규제완화의 시대를 맞이하여 외국투자자들의 한국 부동산 투자가 활발해 질 것으로 예상되어 이들 외국인 투자자들을 위한 투자자문, 수익분석, 감정평가, 중개활동, 부동산 관리, 금융알선 등의 업무가 대폭 증가될 것으로 예측된다.

본 연구는 오늘날과 같은 개방·경쟁의 글로벌 시대에 있어서 현재와 같은 소규모의 부동산서비스업체로는 거대규모의 외국 종합부동산 서비스업체들과 경쟁에서 살아남기 어려우므로 세계적 종합부동산서비스업체들과 대등한 경쟁력을 확보하기 위해 한국의 부동산서비스업과 외국의 사례를 고찰하여 한국 부동산서비스업의 개선방안을 제시함에 있어서 그 개선방안의 일환으로 종합부동산서비스업의 도입방안을 제시하여 부동산서비스업의 선진화를 도모하는데 그 목적이 있다.

## 제2절 연구범위와 방법



현행 산업분류 체계상 부동산 관련 서비스업은 부동산중개업(70201), 부동산감정업(70202), 부동산관리업(70203), 달리 분류되지 않은 부동산 관련 서비스업(70209)으로 나누고 있다. 따라서 본 연구는 부동산 서비스업의 범위를 현행 표준산업분류표상 부동산 관련 서비스업을 중심으로 하였다.

본 연구에서는 부동산 시장의 개방과 더불어 국내에 진출한 외국 업체와의 경쟁에서 살아남기 위한 수단으로 외국의 사례와 한국의 부동산 서비스업의 현황과 문제점을 파악하여 그 개선방안을 제시함에 있어서 부동산서비스업과 관련된 기존의 발표논문과 간행물, 통계자료, 관련 법령 등 현행법제, 각종 정책보고서, 건설교통부의 공개자료, 인터넷을 통한 수집자료 등을 조사 분석하였다.

본 논문의 구성은 제2장에서는 부동산 서비스업에 대한 이론적 고찰로 부동산업의 분류, 부동산 거래 관련 서비스업의 역할, 부동산 시장 환경변화에 따른 국내 부동산 시장의 제도 변화 등에 대하여 고찰하였

고, 제3장에서는 부동산서비스업의 개방화에 따른 배경과 외국의 사례를 통한 시사점을 도출하였으며, 제4장에서는 한국의 부동산서비스업의 현황과 문제점을 찾아 그 해결방안을 제시하였다. 그리고 제5장은 결론으로 구성하였다.





## 제2장 부동산서비스업에 대한 이론적 고찰

### 제1절 부동산서비스업의 정의 및 분류

#### 1. 부동산서비스업의 정의

현재 “부동산서비스업”이란 용어는 명확하게 개념이 세워져 있지 않고 막연히 포괄적인 사용되고 있으며 국가와 시대에 따라서 다르게 정의된다.

광의의 부동산 서비스업 개념<sup>1)</sup>에는 부동산의 매매, 임대, 중개, 평가, 관리, 컨설팅, 법률, 보험, 세무, 회계, 광고 등의 부동산 관련 모든 서비스업을 포함한다. 협의의 부동산서비스업 개념에는 “한국표준산업분류표”에서와 같이 공급자가 직접 소유 또는 임차한 부동산을 소비자에게 제공하는 부동산 임대 및 공급업과 부동산 개발·이용·거래와 관련된 서비스를 제공하는 부동산 중개업, 부동산 감정평가업, 부동산관리업, 부동산 컨설팅, 부동산신탁업 등이 포함된다.

#### 2. 부동산서비스업의 분류

##### 1) 한국표준산업에 의한 분류

한국표준산업분류<sup>2)</sup>에 의하면 부동산업은 자기소유 또는 임차한 부동산의 임대, 구매, 판매에 관련되는 산업활동으로서, 직접 건설한 주

---

1) 남호룡, 우리나라 부동산서비스업의 선진화 방안에 대한 연구, 동국대학교 경영대학원, 1999, p.4.

2) 한국표준산업분류는 생산주체들이 수행하는 생산활동을 그 경제적 성질의 유사성에 따라 체계적으로 분류한 것으로 산업구조 파악은 물론 생산성, 경쟁력 등 경제분석을 위한 기본 틀을 제공하고 있다. 즉 일관성과 국제비교성을 갖는 통계를 생산할 수 있도록 산업분류체계를 표준화 한 것이다. 1963년 광공업편, 1964년 비제조업편의 한국표준산업분류가 제정되어 지금까지 6차에 걸쳐 전면 개정(1965, 1968, 1970, 1975, 1984, 1991)되고, 또 전면개정에 앞서 1998년 2월 18일 제7차 일부 개정이 있었다. 한국표준산업분류는 5단계계층적 구조를 갖고 있는데, 대분류, 중분류, 소분류, 세분류, 세세분류로 구성되며 4단위까지는 원칙적으로 UN분류를 따르고, 5단위는 국내 실정에 맞게 독자적으로 분류하고 있다.

거용 및 비거주용 건물의 임대활동과 토지, 묘지 및 기타 부동산의 개발, 분양, 임대활동 및 아파트식 호텔, 이동주택의 운영활동이 포함된다.

건물의 임대는 임대업으로 분류하여 부동산업에 포함하고 건설생산은 부동산업에서 제외했다. 부동산 서비스업은 토지 또는 토지와 공급된 건축물인 부동산에 개인적 전문지식과 능력을 바탕으로 서비스를 제공하여 최종 수요자에게 공급하는 부동산 관련 서비스를 제공하는 것이며,

<표2-1> 한국표준산업분류 상의 부동산업의 분류

70부동산업	701 부동산 임대 및 공급업	7011 부동산 임대업	70111 주거용건물임대업
			70112 비주거용건물임대업
			70119 달리 분류되지 않은 부동산 임대업
		7012 부동산 분양 공급업	70121 주거용건물 분양공급업
			70122 비주거용건물분양공급업
	70123 토지개발 공급업		
	702 부동산 관련 서비스업	7020 부동산 관련 서비스업	70201 부동산 중개업
			70202 부동산 감정업
			70203 부동산 관리업
			70209 달리 분류되지 않은 부동산 관련 서비스업

자료 : 통계청, 한국표준산업분류, 대한통계협회, 1991, pp.641-644.

<표2-2> 산업연관표상의 부동산업의 분류

부동산업	부동산 임대	주택소유 *
		부동산임대 * *
	부동산 관련 서비스업	부동산중개
		부동산감정
		부동산관리

\* 개인이 주거용 주택을 사용함으로써 발생하는 서비스이며 자기 소유의 주택이거나 임차 주택이거나를 불문하고 주거 부문에서 발생하는 주택 서비스를 말한다. 따라서 이 부문은 자기 소유의 주택에 대한 귀속임료와 임차주택에 대한 주택임료를 포함한다.(한국은행. 산업연관표작성보고서)

\* \* 부동산임대 부문은 비주거용건물의 임대와 부동산개발, 판매활동을 포괄한다.(한국은행. 산업연관표 작성보고서)

자료 : 정재중, 외국업체 진출에 대응한 부동산서비스업 육성 방안에 관한 연구, 건국대학교 국제대학원, p.8. 참조 본인 재구성

부동산업의 분류는 부동산업법이 없으므로 전문업법 내의 분류는 없고, 표준산업분류와 한국은행의 산업관련표 상에 의한 2가지 분류표준이 있다.

## 2) 기타 분류

부동산 관련산업의 분류방법은 부동산업의 전문화 진행과정 및 실물 경제분야에서 보는 시각에 따라 다양하다. 학자에 따라서는 부동산업을 부동산거래업(부동산서비스업, 부동산임대업)과 부동산공급업(주택부동산 공급업, 개발업, 비주거용 부동산 공급업, 기타)으로 분류하기도 하고<sup>3)</sup>, 또 부동산업을 부동산 개발업(택지조성 분양, 주거용 주택 분양, 비주거용 건물 분양, 전원개발분양, 준설매립분양, 레저개발분야, 기타)과 부동산 서비스업(부동산 임대업, 부동산 관리업, 부동산 중개, 부동산 상담, 부동산 이행 대행, 권리보증 기타)으로 분류하기도 한다.<sup>4)</sup>

## 제2절 부동산 거래 관련 서비스업

### 1. 부동산 거래 관련 서비스업의 필요성

지금까지 우리의 부동산 시장은 거래와 가격형성은 물론이고 평가, 금융, 관리 등의 분야가 전반적으로 전근대적인 방식에 의해 운영되고 있다. 즉, 부동산을 보유하고 있는 것만으로도 이익을 창출할 수 있는 시장구조를 형성해 왔다. 그러나 최근 진행되고 있는 산업구조조정이나 시장개방에 따른 외국 부동산업체의 국내진출, 다양한 금융기법의 도입<sup>5)</sup> 등은 부동산서비스업 환경에 커다란 변화를 가져왔다.

부동산 거래 시에는 통상 거래정보의 적합성, 거래당사자의 권리관계의 투명성, 거래가액의 적정성, 부동산에 대한 제반 분석과 활동도, 알선·중개의 실현성, 권리의 득실변경의 명확성을 확보하고, 납세의

3) 김영진, 부동산학법론, 법경학원, 1997, p.213.

4) 이태교·안정근, 부동산마케팅, 법문사, 1997, p.75.

5) 2000년 7월 29일부터 시행하고 있는 '에스크루(escrow)제도와 2001년 7월부터 도입된 부동산 투자신탁제도(Real Estate Investment Trusts ; REITs)를 들 수 있다.

의무를 다하기 위하여 고도의 전문가적인 서비스가 요구된다. 이와 같은 서비스의 요구는 단순히 거래성사만을 염두에 둔 것은 아니며, 거래 후에 뒤따를 수 있는 분쟁에 대비할 수 있어야 하기 때문이다.

논리적으로 볼 때 부동산 거래 시에는 거래정보의 적합성과 권리관계의 투명성 등은 중개업자에 의해 제공되고, 부동산의 분석과 활용의 지식은 중개업자나 부동산컨설팅업자에 의해 이루어진다. 그리고 거래당사자의 소유권 투명성에 기여하게 될 법률관계는 법무사·변호사에 의해 이루어지고, 조세관계는 세무사에 의해, 회계관계의 분석은 공인회계사에 의해 서비스가 제공되고 있다. 따라서 소비자는 중개업자 이외의 다른 자격자의 도움 없이는 부동산 거래를 할 수 없게된다.

## 2. 부동산 거래관련 서비스 공급자

공인중개사는 “일정한 수수료를 받고 토지, 건물, 기타 토지의 정착물, 입목, 광업재단·공장재단 등에 대해 거래당사자 간의 매매·교환·임대차 기타 권리의 득실·변경에 관한 행위의 알선·중개를 업으로 하는 자”를 말한다. 부동산중개업법 제2조, 제3조, 제16조 등에 근거하여 위의 행위가 성사된 경우에 계약서의 작성 및 계약서의 검인신청과 관련된 서비스를 제공한다.

법무사는 “타인의 위임에 의하여 법원과 검찰청에 제출하는 서류의 작성, 법원과 검찰청의 업무에 관한 서류작성, 등기, 기타 등록신청에 필요한 서류를 대신 제출하는 등 법률적 서비스를 국민에게 제공하는 자”이다. 부동산 거래와 관련해서 등기에 필요한 서류작성, 등기신청의 대리 및 계약서 검인신청에 관여하고 있다.

변호사는 “변호사법 제3조에 근거하여 당사자의 위임, 위탁 등에 의한 다양한 서비스를 하는 자”이다. 부동산거래와 관련해서는 소송에 관한 행위, 계약서 검인신청 등을 하게 된다. 변호사의 서비스 영역은 수요도 많고 다양하기 때문에 부동산관련 서비스에는 실질적으로 거의 참여하지 않고 있다.

세무사는 “세무사법 제2조, 제3조에 의거하여 납세자의 위임에 의하여 조세와 관련된 서비스를 하는 자”이다. 부동산 거래시 양도소득세 신고 및

정산에 관한 조세상담 또는 자문, 세무관서의 조사 또는 처분 등과 관련된 납세자의 의견진술 대리, 이와 관련된 업무 및 부대업무를 하고 있다.

공인회계사는 “공인회계사법 제2조에 따라 회계와 관련된 여러 서비스를 하는 자”이다. 타인의 위촉에 의하여 세무대리를 할 수 있어 부동산 거래시 세무와 관련된 서비스에 기여하고 있다.

앞에서 살펴본 바와 같이 부동산거래와 관련해서는 5개 영역의 공급자 즉, 영역별 전문가가 필요하다. 그러나 현실적으로 서비스 공급자들 가운데 부동산중개업자가 가장 많이 참여하고 있다.

<그림2-3> 부동산거래 단계별 서비스공급자 참여 범위6)

구분	중개	매매계약서 작성	검인신청	양도세신고	등기
중개업자	-----	----->	.....		
법무사		.....			----->
변호사		.....	.....		.....
세무사· 회계사				----->	

주: ----->는 실제 서비스 공급자,  
..... 는 제도적으로 허용되고 있으나 실제로는 거의 참여하지 않는 경우

<표2-4> 부동산 거래관련 서비스 공급자 현황

(2004. 4 월 현재 )

구분	중개업자	법무사	변호사	세무사	회계사
업소수	67,384	1,105	7,109	7,525	5,420

자료 : 관련협회 내부자료

6) 김유식, 종합부동산서비스업 도입 방안에 관한 연구, 경희대학교 행정대학원, 2001, p.11.

<표2-5 > 부동산거래 관련 서비스 공급자의 업무내용<sup>7)</sup>

구 분	근 거 법 률	영역별 직무내용
부동산 중개업자	-부동산중개업법 제2조, 제3조, 제16조 -부동산등기특별조치법에 따른 대법원규칙 제1조	-토지,건물, 기타 정착물 등에 대한 거래 당사자 간의 매매, 교환, 임대차 기타 권리의 득실·변경에 관한 알선 행위 -계약서 작성 -계약서 검인신청
법 무 사	-법무사법 제2조 -부동산등기특별조치법에 따른 대법원규칙 제1조	-법원, 검찰청에 제출하는 서류의 작성 -법원, 검찰청 업무에 관련된 서류의 작성 -등기, 기타 등록신청에 필요한 서류의 작성 -등기, 공탁사건 신청의 대리 -계약서 검인신청
변 호 사	-변호사법제3조 -부동산등기특별조치법에 따른 대법원규칙 제1조	-소송에 관한 행위 -행정처분의 청구에 관한 대리행위 -일반 법률사무 -계약서 검인신청
세 무 사	-세무사법제2조, 제3조	-조세에 관한 신고·청구 등의 대리 -세무관련서류 작성 -조세에 관한 상담 또는 자문 -세무관서의 조사 또는 처분등과 관련된 납세자의 의견진술 대리 -위 업무에 부수되는 업무
공인회계사	-공인회계사법 제2조	-회계에 관한 감사, 감정, 증명, 계산 또는 법인설립 등에 관한 회계 -세무대리 -위 사항의 부대업무 -세무관서의 조사 또는 처분 등과 관련된 납세자의 의견진술의 대리

7) 상계서, p.14

### 제3절 종합 부동산서비스업

#### 1. 종합부동산서비스업의 개념

종합부동산서비스업이란 하나의 부동산 관련 행위의 달성을 위해 개별적인 부동산서비스(예컨대 중개, 감정평가, 세무, 법무, 컨설팅, 금융 등)를 한 장소에서 일괄(one-stop)서비스로 제공받는 수요자 중심의 장소적 혹은 기능적으로 통합된 서비스를 의미한다고 할 수 있다.

종합부동산서비스업은 부동산 생산을 준비하는 기획단계와 부동산을 생산하는 설계, 인·허가, 시공, 감리 등의 생산단계, 그리고 생산된 부동산을 직접 또는 위탁관리 하는 단계, 마지막으로 이를 분양해 시장에서 유통·거래하는 단계로 나눌 수 있다.

이 가운데에서 생산단계는 건설업으로 분류되어 별도의 산업으로 전문화되어 있고, 나머지는 업종별로 제각기 형성되어 있다. 기획단계에서 부동산 수요가 발생하면 토지를 취득하고 개발계획을 수립하며, 재원조달을 위해 분양 등 판매방법과 금융을 기획한다. 이 과정에서 가장 좋은 개발대안과 분양방안을 모색하기 위해 컨설팅이 필요하다. 또한 신탁방식에 의해 개발사업을 추진할 경우에는 신탁업자에게 개발을 위탁하게 되고, 분양할 부동산은 건설회사와 분양공급업자와 분양계획에 따라 분양을 실시한다. 이 과정에서 광고 및 정보활용방안 등을 모색하게 된다. 또 토지를 취득할 때에는 가치를 평가하기 위해서 감정평가서비스가 필요하다.

즉, 기획단계에서는 컨설팅업, 부동산신탁업, 분양·판매업, 감정평가업 등의 서비스가 필요하며, 생산단계에서는 건축설계업, 엔지니어링, 일반 및 전문건설업, 감리 등의 서비스가 있어야 한다.

유통 및 거래단계에서는 분양 또는 임대할 부동산의 가격을 산정하고 거래할 부동산의 중개와 매매, 광고, 투자 등을 알선하며, 소요자금의 조달에 필요한 금융, 보험, 세금납부 등의 부문에 대한 알선과 정보제공이 필요하다. 즉, 부동산중개업, 분양공급업, 부동산신탁업 등이 관련된다. 또한 부동산에 대한 관리서비스도 필요하다.

종합부동산 서비스업은 부동산의 기획, 생산, 유통, 거래와 관련된 이



상의 각종 업종 가운데에서 건설부문을 제외한 업종을 묶어 한 업체가 종합적으로 일괄 서비스(one-stop servie)의 새로운 유형의 산업을 말한다<sup>8)</sup>

물론 하나의 종합부동산업체가 이 모든 업종의 서비스를 동시에 제공하기도 하지만 일부 업종만을 전문적으로 담당하면서 다른 업체 또는 업종과 업무 제휴를 통해서 서비스를 공급할 수도 있다. 이 때문에 종합부동산업은 부동산 서비스 시장을 공급자 위주에서 소비자 위주로 전환하는 계기를 마련하는 것이다. 그리고 자격 위주의 단일 업종의 서비스 구조를 한 장소에서 종합적으로 서비스를 제공하는 법인이 관련된 구조로 전환시켜 시너지 효과와 규모의 경제<sup>9)</sup> 그리고 범위의 경제<sup>10)</sup>를 동시에 이룰 수 있는 선진화된 형태로 발전시키게 되는 것이다.

## 2. 종합부동산서비스업의 도입 필요성

부동산서비스업의 발전단계를 미국, 일본, 영국, 호주, 독일, 네델란드 등 선진국들의 시장활동의 경험을 토대로 1단계인 재래시장 단계, 2단계인 신시장 단계, 3단계인 전략적 시장 단계로 나누어 볼 수 있으며, 신시장 단계는 부동산 개발은 물론 각종 부동산 서비스업이 어떤 종합적 운영체제 아래에서 연계되어 소비자들에게 필요한 토털서비스(total service)를 제공하는 형태라고 한다. 따라서 이 단계는 부동산 서비스 업체가 종합서비스회사 형태를 띤 유형이 주도해 가는 특징을 지닌다.<sup>11)</sup>

종합부동산서비스업이 필요한 이유를 들면 다음과 같다.

첫째, 외국회사와의 경쟁에서 살아남기 위해서이다. 현재 한국에 진출해 있는 외국의 종합부동산 회사들은 전문업법에 의한 허가를 받지 아니하고도 지사나 법인형태로 자유로운 부동산 서비스업을 행하고 있

8) 조주현, 종합부동산서비스업의 발전방향, 「국토」 4월호, 1999, 국토연구원, p.26.

9) 규모의 경제(Economic of scope) : 생산규모가 증대함에 따라 생산비에 비해 생산량이 크게 증가함으로써 생기는 경제적 이익을 말한다.

10) 범위의 경제(Economic of scope) : 제품의 계열을 증가시킴으로써 특정한 생산활동에서 생기는 경제적 이익.

11) 이창석, 우리나라부동산업(부동산중개업 포함)의 발전방향, 대외개방대비 부동산중개제도 개선방안에 관한 연구, 대한부동산학회, 1995, pp40-41.



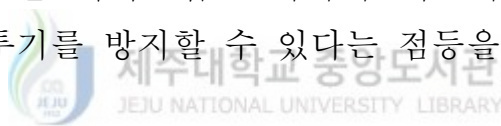
음에 비하여 한국의 중개업자나 감정평가업자들은 겸업금지 조항에 묶여 다양한 부동산 서비스의 수요에 부응하지 못하고 있다.

둘째, 부동산서비스기업의 대형화를 유도하기 위해서이다. 현재의 한국의 부동산 관련 기업들은 전문 분야별로 독립적이고 배타적이며 매우 영세하며 규모의 경제나 공신력을 갖지 못한 형편이다.

셋째, 부동산 관련 서비스업종이 매우 다양한 추세여서 이를 효과적으로 수용·발전시키기 위해서는 종합부동산서비스회사의 육성이 필요하다. 특히 부동산 증권화와 관련된 부동산 금융사업, 정보 통신망을 이용한 부동산 정보 제공 및 컨설팅 사업들은 새로운 업무영역으로 떠오르고 있으므로 이를 효과적으로 수용하기 위한 종합적인 사업의 육성이 필요하다.

넷째, 서비스의 종합화로 거래 및 정보비용을 절감함으로써 소비자들에게 편리함과 이익을 줄 수 있다는 점이다.

마지막으로, 부동산 서비스업도 하나의 비즈니스로 정착시킴으로써 불건전한 투자나 투기를 방지할 수 있다는 점등을 들 수 있다.<sup>12)</sup>



<표2-6> 부동산시장 발달과정

개 념	목 표	수 단	결 과
1단계 (재래시장)	부동산관련 서비스 제 공, 부동산개발	부동산중개, 부동산 임대	부동산 중개 및 임대 를 통한 수수료 수익
2단계 (신시장)	고객과 투자가를위한 종합부동산관련 서비스	부동산 관련 서비 스의 종합적 제공	종합부동산서비스 제 공 따른 수수료수익
3단계 (전략적 시장)	고객과 투자가들을 위 한 종합부동산관련 서 비스 및 부동산증권서 비스	전략적 종합부동산 사업화, 부동산투자, 은행, 부동산투자 관리	주식소유 및 투자가들 의 종합적 수익

자료 : 정재중, 외국업체 진출에 대응한 부동산서비스업 육성에 관한 연구, 건국대학교  
국제대학원, 2000, p.88. 재인용.

12) 조주현, 전게서, 1999, pp49-50.

<표2-7> 한국에 진출한 다국적 부동산 서비스업체 현황

업 체 명	업 체 현 황	비 고
ERA Korea	-업태 : 부동산중개프랜차이즈 -국적 : 미국 - 주요업무 : 부동산중개프랜차이즈	-진출 : 1996 -월회비 : 매출액의 약 6%
Century 21	-업태 : 부동산중개프랜차이즈 -국적 : 미국 -주요업무 : 부동산중개프랜차이즈	-진출 : 1997 -한국법인라이센스계약
Kearny Buck Korea	-업태 : 종합부동산 -국적 : 미국 -주요업무 · 성업공사부실자산감정.입찰 · 투자개발컨설팅 · 외국인투자유치	진출 : 1995년 John buck Korea로진출 1999년 모건스텐리에서 인수합병
Brooker Hillier Parker Korea	-업태 : 종합부동산 -국적 : 홍콩,영국 -주요업무 · 투자개발컨설팅 · 부동산중개 · 감정평가 · 외국인투자유치	-진출 : 1994년 미국계 론스타 펀드의 퇴로 성업공사 2조원어 치 담보부동산자산평가
Total Companies	-업태 : 부동산관리 -국적 : 미국 -주요업무 · 부동산관리 · 부동산중개·임대·건설업	-1999년 한국감정원과 업무협정 체결
Vigers Korea Co.,Ltd	-업태 ; 부동산컨설팅 -국적 : 홍콩 -주요업무 · 호텔, 업무용빌딩 매각 · 감정평가 · 사업타당성 분석	-진출 : 1998년 합작법 인 설립
C.BRichard Ellis	-업태 : 부동산중개·컨설팅 -국적 : 미국 -주요업무 · 상업용부동산 관리·분양·임대 · 부동산 금융	-1999년4월 삼성에버랜 드와 자산관리 계약 체결

Colliers Jardin	-업태 : 종합부동산 -국적 : 미국, 영국 -주요업무 · 부동산중개, 관리 · 감정평가 · 부동산개발 컨설팅 · 해외투자컨설팅	-진출 : 1997
Nomura Research Institute	-업태 : 부동산컨설팅 -국적 : 일본 -주요업무 · 부동산중개 · 투자개발컨설팅 · 기타 조사·연구	-진출 : 1995
C&W (Cushman & Wakefield)	-업태 : 부동산개발 -국적 : 미국 -주요업무 · 부동산개발·관리 · 휴렛패커드의 여의도 고려빌딩 매입 성사(약1,000억원)	-진출 : 1999년10월 록펠러재단이 80% 지분소유

자료 : 정재중, 외국업체 진출에 대응한 부동산 서비스업 육성방안에 관한 연구,  
 건국대학교 국제대학원 석사학위논문, 2000, pp.20-21.

## 제3장 부동산서비스업의 시장개방에 따른 사례분석

### 제1절 WTO의 출현과 부동산서비스업의 시장 개방화

#### 1. WTO와 부동산서비스시장

부동산서비스 시장의 개방은 1986년 9월부터 1994년 4월까지 7년 7개월 동안 진행된 UR협상에서 최초로 서비스분야가 정식과제로 채택되어 ‘서비스 교역에 관한 일반협정(General Agreement on Trade in Service ; GATS)’이 체결되었다. GATS는 협정본문, 분야별 부속서, 국가별 자유화 약속표(양허표) 등 세 부분으로 구성되어 있는데 먼저 제1부에서 서비스 교역 형태의 정의와 서비스협정의 적용대상 및 범위를 정하고 있는데 본 규정에서는 협정의 대상이 되는 서비스의 공급형태를 다음의 네 가지로 구분하고 있다.<sup>13)</sup>

가. 국가간 서비스 공급(cross border supply) : 외국 소재 은행에의 예금 가입, 위성을 통한 뉴스 공급 등(서비스 이동)

나. 해외소비(consumption abroad) : 해외관광, 해외유학, 환자의 해외 치료 등(소비자의 이동)

다. 상업적 주재(commercial presence) : 외국기업의 자회사, 합작투자회사, 지사 등의 설립(자본의 이동)

라. 자연인의 주재(presence of natural persons) : 서비스 공급인력의 현지 주재(노동의 이동)

제2부에서는 모든 서비스 분야에 예외 없이 적용되는 일반의무와 규율을 규정하고 제3부에서는 각국이 자국 양허표에 약속한 범위 내에서만 의무를 부담하는 시장접근 및 내국민 우대에 대한 구체적인 약속이 규정되어 있다. GATS에서는 시장접근에 대한 제한에 해당하는 양적 규제 유형을 서비스 공급자수 제한, 서비스 거래액이나 자산가액에 대한 제한, 서비스 영업 량이나 총산출 량에 대한 제한, 총고용 인력 제한, 서비스 공급 기업의 법적 형태나 합작투자 제한, 외국인 자본참여에 대한 제한 등 총 6가지로 열거하고 있다.

13) 경제기획원, UR협상에 따른 서비스시장 개방 영향 및 대책, 1994. p.6.

각 국은 양허표를 통하여 개방을 약속한 분야에 대해서 시장접근에 대한 제한 및 내국민 우대에 대한 제한에 해당하는 조치가 있는 경우에는 양허표 상에 이를 반듯이 유보해 두어야 한다. 일단 각 국 양허표가 작성 첨부되면 서비스협정의 일부가 되기 때문에 유보된 조치 이외의 제한조치를 하게 되면 국제협정상의 의무를 위반하는 결과가 된다.<sup>14)</sup> 협정 본문의 제4부는 제3부의 구체적 약속에 대한 양허협상 방식과 협상결과의 양허표의 수정절차 등 자유화 추진을 위한 운영규정이다. 서비스협정 발표 일로부터 5년 이내에 후속 협상을 시작하고, 자유화 과정에서 각국의 발전 수준을 적절히 고려할 것을 규정하고 있다.

제5부에서는 협정의 운영 및 기구에 관한 규정으로 분쟁해결 절차 등을 규정하고 있다. 그리고 제6부에서는 용어의 정의 등을 규정하고 있다.

이상과 같은 서비스협정에 따라 각 국은 서비스 분야의 자유화 계획표(양허표)를 작성 제출해야 하는데, 한국은 서비스업종의 분류표의 11개 분야 중 교육, 보건·사회, 문화·오락 등의 3개 분야를 제외한 사업서비스, 커뮤니케이션서비스, 건설, 유통, 금융, 운송 등 8개 분야에 걸쳐 78개 업종을 양허 하였다.<sup>15)</sup>

## 2. 부동산서비스시장의 개방

UR서비스 협정에 따라 1994년 6월 개정·고시된 ‘외국인 투자에 관한 규정’에 의거 1994년부터 외국법인의 업무용 토지취득이 허용되고, 1996년에는 부동산의 중개·감정평가·관리업과 기타 부동산서비스업이, 1998년에는 건물임대 및 분양공급업, 토지임대 및 개발 공급업의 시장이 개방되었다.<sup>16)</sup> 외국인의 국내토지 취득은 1998년 이후 전면

---

14) 한철수, 서비스산업 개방과 WTO, 다산출판사, 1994, pp.86-87.

15) 경제기획원, 전게서, 1994, p.6.

16) 남호룡, 전게서, 1999, p.10.

허용되었다.<sup>17)</sup>

이러한 부동산시장의 구체적 내용은 다음의 <표3-1>과 같다.

UR협정에 의한 국내 부동산 시장의 개방 일정은 다소 소극적이었으나 외환위기 이후 외국인의 투자유치 및 부동산시장의 활성화를 위하여 여러 가지 규제완화 조치들이 적극적으로 취해졌다. 그 주요 내용을 보면 <표3-2>과 같다.

부동산 시장의 개방은 외환위기 이후 외국자본의 국내유치를 통한 부동산 시장의 활성화를 위해 가속화되고 있으며, 국제적 수준의 규제 완화가 추진되고 있다.

최근 글로벌화의 추세에 따라 부동산서비스 시장도 개방화가 되어 있다. 부동산시장의 개방과 관련하여 현행법상 외국인들의 부동산 취득요건이 대폭 완화되자, 외국 부동산회사들의 진출이 더욱 가속화되고 있다. 외국인 개인이나 법인이 건물지분을 50%까지 확보해서 임대 사업을 할 수 있게 되었으며, 토지취득 규제도 대폭 완화되었다. 또한 외국인 투자비율이 50%가 되는 기업도 제조업의 경우 필요한 토지를 허가받지 않고 살 수 있게 되었다. 그 결과 미국, 일본, 영국, 싱가포르, 호주 등 세계적인 부동산 관련 회사들이 한국에 속속 진출하여 왕성한 활동을 벌이고 있으며, 국내 대형빌딩 매매시장이 외국 부동산 회사들에게 상당부분 장악되어 거래가 위축되는 등 외국인 대형 부동산회사의 파워가 현실화되고 있다. 부동산정보업체 ‘알투코리아’에 따르면, 1998년 이후 2001년 말까지 25개 대형빌딩이 외국계 자본에 넘어 갔으며 매각규모는 무려 2조7,246억원에 이르는 것으로 추정되었다.<sup>18)</sup>

한편, 2002년 3월말 현재 외국인이 보유하고 있는 토지는 18,094건 137,497m<sup>2</sup>(4538만평), 18조원 규모로 '97년 말 기준 분기별로 평균 665건, 5854천m<sup>2</sup>(1771천평)씩 지속적으로 증가추세에 있고, 금액기준으로 볼 때

---

17) 정부는 IMF 체제하의 경기침체에 대한 대책으로 외국인 투자유치를 위해, 외국인의 국내토지 취득을 극히 제한적으로 허용하고 있었던 종전의 “외국인의 토지취득 및 관리에 관한 법률”을, 법 명칭도 “외국인토지법”으로 변경하고 외국인의 부동산취득 제한을 폐지하였다. 1998. 5. 25. 법률 제5544호 외국인토지법은 외국인의 토지취득 및 관리에 관한 법률을 전면 개정한 것이다.

18) 손성태, DDA협상과 부동산서비스 시장개방에 대한 대응전략, 한국부동산정책학회, 2003, p.145.

국적별로는 유럽 2,213억원(39%), 미주 1,486억원(28%) 등이며 취득용도별로는 상업용지 3,549억원(66%), 주거용지 871억원(16%), 공장용지 729억원(14%)순이다.<sup>19)</sup>

사업초기 외국계 부동산회사들은 사업확장에 용이한 프랜차이즈 형태로 시장진출을 시작하였으나, 점차 직접투자에 의한 법인설립과 지점설치 등을 통한 전략을 구사하고 있으며 영업분야도 부동산 판매, 유통, 평가, 부동산 마케팅, 컨설팅, 부동산금융 알선 등 우리나라 국민들에게 어필할 수 있는 서비스를 개발하여 영업을 확장하고 있다.<sup>20)</sup>

<표3-1> 부동산시장의 개방 내용

구 분		시 기
관련서비스업	부동산중개업	96년 1월 1일
	부동산감정업	“
	부동산관리업	“
	달리분류되지 않은 부동산관련 서비스업	“
임대업	주거용건물임대업	‘98.1.1(외국인 50%이하에서 개방 확대)
	비주거용건물임대업	‘98. 1.1(외국인 50%이하에서 개방 확대, 단 외국정부가 자본금의 50%이상 출자한 법인이 외국인(법인)에게 임대하는 경우
	달리 분류되지 않은 부동산 임대업	개방시기 ‘97년 이후 논의
분양·공급	주거용 건물분양·공급업	‘98.1.1(외국인 50%이하에서 개방 확대)
	비주거용 건물 분양·공급업	“
	토지개발 공급업	개방시기 97년 이후 논의

자료 : 채미옥·권태형, “부동산서비스 산업의 개방에 따른 대응전략 연구”, 국토개발연구원, 1996, p.32.

19) 상계서, pp.145-146.

20) 상계서, p.146.

<표 3-2> IMF이후 국내 부동산 분야의 주요 규제 완화 내용

토 지 분 야	-토지거래 허가구역 전면 해제 전국토의 3.3%에 해당하는 토지거래 허가구역을 전 면 해제	98.4.20	국토이용관 리법 개정
	-토지거래 신고제 폐지 투기우려가 있는 지역에 토지거래신고구역을 지정 하여 일정규모 면적이상에 대해 신고 의무화하는 규정 폐지	99. 2.8	국토이용관 리법개정
	-유희지제도 폐지 토지에 대한 권리취득후 장기간 이용되지 않는 토 지에 대하여 유희지로 결정하여 이용·개발·처분 계획서 제출을 의무화한 규정 폐지	99.2.8	국토이용관 리법 개정
	-외국인의 토지취득제한 폐지 외국인 또는 외국법인이 국내부동산을 취득하기 위해서는 실수요 목적범위 내에서 사전에 허가를 받아야 하는 것을 사후 신고로 전환하고 취득목적 이나 용도·면적제한 폐지	'98.6.26	외국인토지 법 개정
	-택지소유 상한제도 폐지 서울, 부산 등 7대 광역시 내에서 개인이 200평 이상의 택지를 보유하거나 법인이 비업무용 택지를 보유할 경우 토지가액의 7-11%에 해당하는 부담금 을 부과하는 등의 제도 폐지	'98.9.19	택 지 소 유 상한에 관 한 법률 폐 지
	-개발부담금의 완화 택지개발사업, 산업단지개발사업, 관광단지개발사업 등 28개 사업추진으로 발생한 개발이익의 50%를 개 발부담금으로 부과하던 것을 2000년 이후부터 25% 로 인하	'98.9.19	개발이익환 수에 관한 법률 개정



구분	규제완화 내용	시행일	비 고
주택분야	-20배수 청약제(경쟁과열구역 지정제도) 폐지 경쟁과열구역에서 민영주택 공급시 청약자격을 20배수 범위내로 한정하는 제도를 폐지	99.5.8	주택공급에 관한 규칙 개정
	-민영주택의 1순위 자격제한의 폐지 1가구 1주택 이상인 경우에 민영주택 공급의 제1순위 자격 제외제도 폐지	99.5.8	주택공급에 관한 규칙 개정
	-민영주택의 무주택세대주 우선 공급 폐지 청약예금제도 실시 지역에서 공공택지에 건설된 민영주택 공급시 60제곱미터이하는 100%를, 60제곱미터 초과 85제곱미터 이하는 50%를 제1순위 자로서 35세 이상, 5년 이상 무주택세대주인 자에게 우선 공급하는 제도 폐지	99.5.8	주택공급에 관한 규칙 개정
	-민영주택의 재당첨제한 폐지 공공택지에 건설된 민영주택의 공급시 과거 2년 이내에 1회 이상 다른 주택의 당첨자는 입주대상에서 제외하는 규정의 폐지	99.5.8	주택공급에 관한 규칙 개정
	-주택의 전매행위 제한 폐지 · 국민주택 : 당첨일로부터 입주 개시일 이후 6월 · 민영주택 : 당첨일로부터 입주 개시일 이후 60일 동안 전매(양도, 증여 등의 권리의 변경) 제한 폐지	99.3.1	주택건설촉진법 개정
	-외국인 민영주택 청약허용 외국인은 세대주 요건 없이 1인당 1주택 청약 허용	99.12	주택공급에 관한 규칙 개정

자료 : 정재중, 외국업체 진출에 대응한 부동산 서비스업 육성방안에 관한 연구, 건국대학교 국제대학원 석사학위논문, 2000. pp.14-15.

## 제2절. 외국 부동산서비스업 사례

### 1. 미국 부동산서비스업의 사례

#### 1) 부동산중개업

##### (1) 자격제도 및 설립규제

미국의 부동산중개업자의 자격제도는 1971년 캘리포니아주에서 처음으로 실시되어 현재 대부분의 주에서 실시되고 있다. 특히 미국에서의 자격제도는 부동산판매원과 공인중개사로 이원화되어 대부분의 주가 공인중개사 자격 시험에 응시하기 전에 판매원으로서 일정기간 동안 업무활동의 경험을 쌓을 것을 요구하고 있다. 부동산판매원은 독립적으로 영업할 수 없고 공인중개사에 고용되어 업무를 수행한다.<sup>21)</sup>

미국의 경우 각 주마다 자격제도 및 설립규제가 조금씩 다르다. 중개관련 자격제도가 가장 먼저 실시된 캘리포니아주의 예로 살펴보면 개인사무소의 면허는 공인중개사 자격자에 한하여 발행되며, 합명회사의 경우는 모든 사원이 공인중개사 자격자여야 한다. 반면 주식회사의 경우는 회사 임원 중 1명 이상의 공인중개사만 포함되어 있으면 회사 설립이 가능하다.

##### (2) 중개업무 관련 주요 제도

미국의 부동산매매 과정에는 중개사 뿐만 아니라 변호사, 에스 크로(Escrow)회사, 권원(Title)보험회사, 금융회사, 주택검사회사 등 다양한 기관들이 각각 분업적인 역할을 수행하고 있다. 이는 등기제도가 없고 통일된 부동산법을 갖추고 있지 못한 것이 주요한 이유이기도 하지만, 선진화된 서비스를 제공하는 측면을 가지고 있다.<sup>22)</sup>

---

21) 김용창·이상현, 산업구조조정과 부동산서비스업 환경의 변화, 감정평가원, 1998, p.200.

22) 윤정일, 부동산중개업의 활성화 방안에 관한 연구, 한양대학교 행정대학원, 1998, pp.21-22

### 가) 에스크로 제도

에스크로는 부동산거래에서 발생할 수 있는 사고를 미연에 예방할 수 있는 제도적 장치이다. 에스크로는 쌍방 간의 계약에 의해서 설정되기도 하고 설정되지 않기도 하지만, 주에 따라서는 부동산거래에서는 반드시 에스크로를 설정할 것이 요구되기도 한다. 만약, 계약이나 법에 의해서 에스크로가 설정될 것이 요구되는 주에서는 매매계약이 체결되면 매수자는 계약금을 예치시키고, 매도자는 이러한 조건이 충족되게 되면 매수자에게 등기서류를 양도하라는 지시서와 함께 등기서류를 예치시킨다. 전문적인 에스크로사 외에도 은행이나 권원 보험회사 등도 에스크로 업자(Escrow agent)의 역할을 하기도 하는데 산하에 별도의 에스크로 부서를 두기도 한다. 에스크로업자는 제3자적인 입장에서 등기서류를 기록하고, 권원조사를 지시하고, 권원에 아무런 하자가 없을 경우에는 대금을 매도자에게 전달하는 역할을 한다. 매매계약과 같은 부동산계약이 체결되는 시기와 실제로 거래가 종결되는 시기 사이에는 상당한 시간적 간격이 있게 되므로 매수자의 입장에서는 에스크로를 설정하는 것이 바람직하다. 대부분의 계약에 있어서는 거래가 종결되기 전 적절한 시간까지 매도자가 권원요약서(title abstract)나 기타 자신의 권원을 증명할 수 있는 서류를 제출할 것이 요구된다.

에스크로를 설정함으로써 얻게되는 혜택을 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.<sup>23)</sup>

첫째, 에스크로를 설정함으로써 매수자는 권원상의 하자나 부담으로 발생하는 위험을 사전에 방지할 수 있다. 왜냐하면, 권원의 결함이 명확하게 제거되지 않는 한 매수자가 지불한 어떠한 대금도 매도자에게 넘어가지 않기 때문이다. 우리나라의 부동산 거래 관행은 매수자가 계약금과 중도금을 지불하더라도 잔금을 지불하지 않은 상태에서는 등기절차가 이루어지지 않기 때문에 그 동안에 매수자는 매우 불확실한 상태로 놓이게 된다. 악의의 매도자는 그 사이에 계약의 진행을 고의로

---

23) 김용성, 부동산중개시장 개방의 대응 방안에 관한 연구, 한양대학교 행정대학원, 1998, pp.31-32.

지연시키거나, 이중계약을 할 수도 있으며, 잠적할 수도 있다. 물론 그럴 경우 대응장치가 법적으로 마련되어 있지만 이것은 어디까지나 사후적 구제수단일 뿐이지 사전적 방지수단은 아닌 것이다.

둘째, 에스크로를 설정함으로써 권원 상의 하자나 부담을 제거할 수 있다. 이것이 치유 가능할 경우에는 에스크로 업자는 매수자가 예치한 계약금이나 매수대금의 일부를 사용하여 이것을 제거한다. 이 경우 매도자는 그 차액에 해당하는 금액만을 수령하게 되므로 권원의 결함은 결국 매도자의 비용으로 제거한 셈이 된다.

셋째, 에스크로의 설정은 또한 매매당사자가 계약을 체결한 후 권원이 이전되기 이전에 심정의 변화를 일으켜 계약을 이행하지 않는 것을 방지함으로써 상거래질서를 확립하는데 유용하게 쓰일 수 있다. 에스크로 업자는 계약서에 명시된 취소조건이 발생하지 않는 한 거래당사자와 에스크로업자 간에 사전 합의된 에스크로 지시서(Escrow instructions)에 따라 업무를 수행한다. 비록 그 중간에 계약당사자가 의사를 변경한다고 하더라도, 에스크로업자는 등기절차를 밟고 대금을 매도자에게 전달하고 등기증서를 매수자에게 송달한다. 에스크로는 일단 설정되면 취소될 수 없는 것이므로 거래에서 빠져나오고자 하는 일방의 요구를 에스크로 업자는 정당하게 거절할 수 있다.

에스크로는 비단 매수자 뿐만 아니라 권원의 이전에 관계되는 모든 당사자, 예를 들면 매도자, 저당대출기관, 권원 보험회사 등의 권익을 보호하는 역할을 하며, 거래당사자가 직접 이 같은 일을 하는데 수반되는 비용과 노력을 경감시켜 거래비용을 줄이는 기능을 수행한다.<sup>24)</sup>

## 나) 권원 관련 회사

---

24) 부동산중개사가 하는 일과 권원회사나 에스크로 회사가 하는 일은 구별할 필요가 있다. 권원회사나 에스크로 회사는 엄격하게 제3자적 입장에서 법에 의해서 정해진 업무만을 수행할 따름이다. 그들은 매도자와 매수자와의 협상과정에 참여하지도 않으며 참여할 수도 없다. 그들은 거래과정에서 발생하는 여러 가지 문제에 대해서 조언할 수도 없으며 또한 이방면에 전문가도 아니다. 매도자를 위하여 대상 부동산을 선전하고, 적절한 매수자를 찾고, 금융기관으로부터 대부를 받을 때 이자율이나 대부의 종류 등에 대해서 조언하고, 부동산시장의 동향을 파악하고, 계약조건을 협의하는 등의 일은 중개사가 하는 고유의 업무영역이다. 「현대부동산학」(안정근.법문사, 1997), pp.426-428.

권원조사(investigation of title)는 권원의 연속과 하자를 조사하여 권원의 확실성을 확보하는 방법이다. 특정부동산을 매수하려고 하는 매수인은 매도인이 대상 부동산의 진정한 권리자인지, 매도인까지의 권원의 이전이 연속적으로 중단 없이 이어져 있는지, 권원에 하자가 없는지를 확인할 필요가 있고, 그렇지 못할 경우에는 매수인은 권원을 상실하게 되거나, 권원의 완전성을 침해받을 가능성이 있다. 이러한 권원상실 또는 권원침해의 위험성을 사전에 제거하기 위해 매수인은 변호사, 권원조사자, 권원 보험회사 등의 부동산권원 관계 전문가에게 자기가 취득하고자 하는 목적부동산에 관한 권원의 연속과 권원의 하자에 대한 조사를 의뢰하게 된다.<sup>25)</sup>

권원조사계약이 체결되는 과정은 먼저 부동산중개인이 중개에 의해서 매매계약이 체결되어 에스크로가 개설되면, 에스크로 에이전트가 매수인의 대리인으로서 권원보험회사와 권원조사계약을 체결하게 된다.<sup>26)</sup>

권원보험은 권원보험증서 발행 이전에 존재한 부동산 권원의 하자나, 우선 순위에 있는 우선특권, 부동산의 부담으로 인하여 그 부동산의 매수인이 완전한 권원을 취득할 수 없거나, 완전한 권원의 행사가 방해받음으로 인하여 입는 손해를 보험금으로 보전할 것을 약속하는 매수인과 권원보험회사 간의 손해보험계약이다.<sup>27)</sup>

권원보험은 현재 미국의 부동산거래에서 광범위하게 활용되고 있다.

### (3) 부동산거래정보망

미국에서의 부동산거래정보망(MLS ; Multiple Listing Service)은 1세기 전부터 시행되어 오던 부동산업자에 의한 정보교환 모임이 그 원형으로, 1960년대 후반에 현행의 형태로 정리되었다.<sup>28)</sup> MLS 규약등을 조정하는 조직으로는 전미부동산중개인협회인 NAR(National

25) 김상용, 미국부동산법론, 삼지원, 1986, p.103.

26) 상계서, p.109

27) 상계서, p.133.

28) 이창석, 부동산중개업의 시장개방에 따른 대응전략, 부동산서비스산업 개방에 따른 대응 전략세미나, 국토개발연구원, 1996.5, pp.28-29.

Association of Realtor)가 있으며, 미국 전역에 약 1,400개의 지방지부가 MLS를 운영하고 있다. 그런데, 지역별 운영과정에서 MLS는 다음과 같은 문제점들이 나타났다. 첫째, 지역 및 생활정보 등이 제공되지 않고, 둘째, 지부가 세분화되어 있기 때문에 소비자의 이주(주와 군을 넘나드는 이주 등)와 서로 맞지 않는 현상이 나타나고, 근본적으로는 협회규약에 부동산업자는 중복하여 몇 개의 MLS에 가입하게 되어 있어 회비지출 부담이 발생하게 되었다. 셋째, MLS이 기술혁신을 게을리하여 현재의 시스템에 만족하고 있는 사이에 벤처 기업이나 하이테크 산업이 부동산시장에 참여하여 정보를 소비자에게 직접 공개하는 사례가 나타나 소비자의 부동산업자에 대한 경시현상이 나타났다.

이러한 문제점을 해결하기 위하여 NAR은 새로운 기업체인 RIN(Realtor Information Network)을 창설하여 세분화된 MLS의 통합 및 운영과 동시에 멀티미디어에의 대응을 담당하게 했다. RIN은 1994년 3월에 NAR의 전액 출자에 의해 설립되었으며, 1996년부터 본격 운영되고 있다. RIN의 특징은 다음과 같다.<sup>29)</sup>

첫째, 미국의 전역 어디에서든지 단말기를 통해 24시간 사용이 가능하다. 둘째, 기존의 물건정보 이외에 미국 전역의 MLS와 접속하여 저당권 등에 관한 사항·인구통계·지도 및 환경 등 다양한 정보가 제공된다. 셋째, 전자메일기능 등이 있다. 넷째, 인터넷을 통해 미국뿐만 아니라 세계 모든 나라에서 사용할 수 있는 체제를 구축하였으며, 이에 따라 해외 부동산정보도 함께 제공하고 있다. 다섯째, 종래의 MLS에서는 수록된 정보를 중개업자만이 이용하였으나, RIN에 수록된 정보는 누구든지 이용할 수 있다. 여섯째, 장차 40여 개 국과 연계하는 세계망을 구축할 계획이다. 아울러 미국의 중개업자들은 NAR의 노력과는 별개의 인터넷을 통한 개별 정보 서비스를 제공하고 있으며, 점차 그 숫자가 늘어날 것으로 알려져 있다.

## 2) 부동산감정평가업

미국은 민간주도의 감정평가 체계로 형성되어 있다. 부동산감정평가사 자격제도를 살펴보면, 부동산평가협회는 AIREA(American

29) 김용창·이상현, 전게서, 1998, pp.203-204.



Institute of Estate Appraiser)와 SREA(Societ of Real Estate Appraisers)가 1990년도 통합되어 MAI(Member of Appraisal Institue), SRA(Senior Residential Appraiser) 두 종의 자격증을 부여하고 있고 민간협회에서 자율적으로 감정평가사를 양성하고 규제한다.<sup>30)</sup>

미국의 부동산감정평가업은 원가법(cost approach), 거래사례비교법(market comparison approach), 수익환원법<sup>31)</sup>(income approach)의 세 가지 방식으로 구분된다.

원가법은 비영리시설(병원, 학교, 교회 등), 거래사례비교법은 주택, 수익환원법은 영리시설(상업시설, 업무시설, 그 밖의 임대차 시설)에 각각 적용한다.

미국의 감정평가의 특징은<sup>32)</sup> 크게 다음 2가지로 요약할 수 있다.

첫째, 대도시를 중심으로 하는 상업·업무시설에 관하여는 수익환원법에 의한 부동산가치의 평가가 일반적이다. 뉴욕주의 경우 고정자산세 결정을 위하여 당국(State of Equalization and Assesment)은 부동산감정사에게 의뢰하여 평가하고, 뉴욕시내의 상업시설에 관하여는 대부분 수익환원법을 사용한다.

둘째, 토지와 건물을 구별하지 않고 일체로 평가한다. 당국의 고정자산 평가세 평가액 표시에도 농지, 임야는 별도로 하고, 당해 토지에 건물을 세운 경우 평가액은 통상 토지·건물을 구별하지 않고 부동산 전체액을 표시한다. 상업빌딩 등의 부동산거래의 경우에도 부동산 가격은 건물 단위 면적 당 단가 형태로 표시하고, 토지와 건물의 가격이 분리 명시되는 것은 거의 없다.

미국에서 수익환원법이 주로 사용되는 이유는 부동산 평가에서 당해 토지에 있어서 최고최선이용이 전제되기 때문이다. 또한 미국 주요도시의 중심부에서는 나대지의 직접매매가 드물고 재조달가격의 산출이 곤란하므로 도시중심부의 업무·상업시설의 부동산평가에 쓰기가 쉽지 않기 때문이다.<sup>33)</sup>

---

30) 최상수, 시장개방과 부동산서비스산업의 대응 방안에 관한 연구, 동국대학교 경영대학원, 1997, pp.76-78.

31) 적절한 수익률로 각각의 미래편익을 할인하거나 투자의 수익형태, 부동산 가치의 변화, 그리고 수익률을 명확하게 반영하는 종합이율을 개발, 미래편익을 현재가치로 전환시키는 방법.

32) 정우형, 부동산시장 개방의 구조적 한계, 한국감정평가업협회, (IX호, 1999.2월), p.240.

33) 상계서, pp.239-240.

### 3) 부동산관리업

미국의 부동산 관리제도에 있어서 부동산관리에 관한 전문성을 인정하는 자격증은 전문협회가 관장하고 있으며, 자격증도 부동산의 종류에 따라 상당히 세분되어 있다. 전문협회와 관장하는 자격제도를 살펴보면, 먼저 '부동산관리협회(IREM ; Institute of Real Estate Management)에서 주는 자격으로 '공인부동산관리사'(CPM ; Certified Property Managers)를 들 수 있다. CPM은 부동산관리 부문에서 최고의 권위가 인정되고 있는 자격인 만큼 취득과정 또한 쉬운 일이 아니다. CPM이 되기 위해서는 먼저 IREM의 후보 회원중에서 입회위원회의 추천을 거쳐 소정의 시험에 합격해야만 비로소 CPM자격이 주어진다. CPM은 복잡하고 전문적인 지식을 요하는 상업용부동산, 업무용건물 그리고 백화점 같은 종합상가(retail property)등을 주로 관리한다. 다음은 공인주택관리사(ARM ; Accredited Resident Manager)이다. 이는 CPM보다는 한 단계 낮은 수준의 자격증으로 IREM에서 실시하는 주택관리에 관한 교육과정을 성공적으로 이수하고 시험에 합격한 자에게 주어지며 주로 공동주택을 관리한다. IREM에서 주는 세 번째 자격증으로 '공인부동산관리회사'(AMO ; accredited Management organization)가 있다. 이는 개인에게 주는 것이 아니라 부동산관리 분야에서 오랫동안 적극적으로 활동하고 IREM에서 정한 부동산관리에 관한 윤리규정을 성실히 준수하고 있는 관리회사 중에서 지역별로 좋은 명성과 평판을 유지하고 있는 회사에 주어진다. 그리고 IREM과 함께 미국에서 가장 영향력 있는 협회로 '건물소유자 및 관리자협회'(BOMAI ; Building Owners and Managers Association International)가 있다.<sup>34)</sup> BOMAI에서는 주는 자격증으로는 '부동산관리사(RPA;Real Property Administrator)가 있다. 이들은 주로 업무용 건물(office building)의 관리를 전문적으로 하고 있다. 또한 '미국주택건설업자협회'(NAHB ; National Association of Home Builders)와 '미국아파트협회'(NAA ; National Association of Apartment) 등에서 주는

---

34) BOMAI는 1921년 전국적인 규모의 '건물소유자 및 관리자협회(Building Owners and Managers Association)로 탄생되어 BOMA로 불리다가 그후 BOMA의 지부가 캐나다, 영국, 호주, 남아공화국, 일본 등지에서 결성됨에 따라 그 명칭은 BOMA International 또는 BOMAI로 불리게 되었다.



‘공인아파트관리사’(CAM; Certified Apartment Manger), 공인아파트감독관(CAPS ; Certified Apartment Property Supervisor) 등이 있고 기술자 과정을 이수한 사람에게는 ‘공인아파트유지기사’(CAMT ; Certified Apartment Maintenance Technician)의 자격이 주어진다. 그리고 기타 자격증으로 국제쇼핑센터협회(ICSC ; International council of Shopping Centers)에서 주는 ‘공인쇼핑센터관리사’(CSM ; Certified Shopping center Manager)라는 자격증 등 각 전문협회별로 매우 세분화된 전문자격증 제도를 시행함으로써 풍부한 전문자격자를 배출하고 있다. 이들 협회들은 자격증 관련 교육제도 외에도 회원들의 자질향상과 권익신장을 위해 많은 노력을 기울이고 있으며 정기적인 교육 프로그램 외에도 수시로 특별프로그램을 운영하고 있으며, 많은 간행물을 발간하고 있다.

#### 4) 부동산컨설팅업

미국에는 부동산컨설팅에 대한 정부차원의 자격제도나 규제제도가 없고 각 종 단체에 의해 자율적으로 규제되고 있다. 그러나 부동산컨설팅 업무는 주로 부동산브로커 중에서 개발브로커나 상업브로커들이 주로 담당하고 있다. 미국의 부동산컨설팅업의 대표적인 단체는 1953년 설립되어 현재 1,000여명의 회원을 두고 있는 미국부동산카운셀러협회(ASREC ; American Societ of Real Estate Counselor)로 이 회원들에게는 부동산컨설턴트(CRE ; Counselor of Real Estate)의 자격을 두고 있다. 이 협회는 본부를 시카고에 두고 있으며 회원은 미국뿐만 아니라 캐나다, 영국, 호주, 스위스, 일본 등에도 있다.

CRE가 되기 위한 자격조건으로는 전미부동산중개업협회(NAR) 회원이어야 하며, 35세 이상으로 부동산 분야 10년 이상 경험자, 부동산학 석사학위 이상 취득자로서 중개업무나 상담활동에 3년 이상의 경험, 논문발표 실적 등을 기준으로 하고 있다.<sup>35)</sup>

CRE회원들은 부동산컨설팅의 업무준칙을 채택하여 업무의 발전을 도모하고, 정당하고 공평한 부동산 문제의 지도와 충고를 원하는 고객의 욕구에 부응할 수 있는 자격 있는 전문가라 인정되는 공인중개사

35) 건설교통부, 부동산중개제도의 개선 방안 연구, 1999.8, pp.216-217.

<3-3> 미국의 부동산컨설팅 업무 분야

구 분	업 무 내 용
투자 및 개발에 관한 부동산의 컨설팅	-부동산의 취득 계획·자문, 투자 분석 -기본건물의 대체 이용 계획, 부동산의 소득 평가 -부동산 개발 계획 및 최우효이용분석 -부동산의 포트폴리오 설계 및 심사 -부동산 매물의 경제성 평가 -부동산에 관한 타당성 조사
법규 및 제도에 관한 컨설팅	-도시계획 자문 및 법정의견 진술 -부동산과 관련된 이해관계의 조정·관리 -부동산 거래관계의 조정
부동산 재무 및 마케 팅에 관한 컨설팅	-부동산의 비용 대 수익분석 및 재무계획 -부동산의 간접교섭 및 마케팅의 자문 -부동산 시장조사 및 분석 -과세평가
부동산 예측 및 관리 에 관한 컨설팅	-부동산에 관한 예측, 용도선정조사 -도시계획의 영향평가 및 인근지역분석 -부동산의 위험요인 분석 -부동산의 입지조건 분석 -부동산의 원가 분석·처분계획·자산관리의 감사

자료 : 양귀만, 「부동산컨설팅요론」 사회행정문화원, 1997, p.101

만을 회원가입 대상으로 하고 있다.<sup>36)</sup> 따라서 이 협회의 회원이 되면 CRE라는 명칭을 사용할 수 있는 자격을 부여받고, 부동산개발(관리)회사, 회계회사, 감정평가회사, 투자은행, 보험회사, 정부기관, 중개회사, 학계 등에서 지식과 경험을 쌓은 사람으로 고객에게 신뢰를 받고 전문적인 조언을 할 수 있는 능력을 인정받게 된다.

미국의 부동산컨설팅 업무분야의 업무영역은 부동산 문제 전반에 걸친 다음의 컨설팅 업무를 수행하고 있다.<sup>37)</sup>

현재 미국의 부동산컨설팅업무의 수행 실태를 살펴보면, 개인활동은 카운슬러협회에서 주관하는 소정의 과정을 이수한 자격 소지자가 개인적으로 영업활동을 하면서 부동산컨설팅서비스를 제공하고 있다.

36) 민병오, 부동산컨설팅 연구, 부동산연구사, 1997, p.37.

37) 양귀만, 부동산컨설팅 요론, 사법행정연구원, 1997, p.101.

그러나 영리법인체로서 소정의 자격자를 고용하고 있는 상사법인들이 전문적으로 부동산문제에 대하여 적절한 보수를 받고 부동산 상담 및 자문을 제공하는 경우도 적지 않다.

## 5) 부동산신탁업

미국은 역사적으로 봉건적 과정 없이 곧 바로 광대한 국토와 무한한 자원에 의하여 자본주의적 생산이 전개되었기 때문에 신탁의 객체인 재산의 형태도 토지가 아닌 금전과 유가증권이 중심이 되었다. 미국의 영업신탁은 18세기 말경부터 은행에서 수탁한데 이어 19세기 초에는 일부의 보험회사가 신탁업무를 겸업하였으며, 1853년에는 신탁업을 전업으로 하는 미국신탁회사(The United State Trust Company)가 설립되었다. 미국의 영업신탁은 남북전쟁 이후 급속한 공업화로 대규모의 시설과 막대한 자본이 소요됨에 따라 본격적으로 발달하게 되었다. 미국의 신규사업은 철도·광산개발 등에 소요되는 자본을 사채를 발행하여 조달하였는데 신탁회사는 이러한 사채를 인수하여 일반투자자에게 매출하는 기능 즉, 사채발행회사에 자금을 일반투자자로부터 조달하는 기능을 함으로써 금융기관의 성격을 띠게 되었다.

특히 미국의 부동산신탁제도는 개인투자자가 증권형태로 자금을 투자하여 이 투자금액이 자금원으로 운용되는 mortgage제도가 발달되어 있다. 따라서 자금공급자가 은행 또는 금융기관인 우리나라와는 근본적인 차이가 있다.<sup>38)</sup>

미국의 부동산 담보제도는 일반적으로 mortgage이지만 mortgage 설정에 의하지 않고 신탁의 방법에 의해서 담보를 설정하는 것도 널리 활용되고 있는데 이를 담보신탁이라 한다. 즉, 담보신탁은 채무자인 위탁자가 채권자를 수익자로 하여 신탁목적물인 부동산을 수탁자에게 양도하고 채무자가 채무를 이행하지 않으면 수익자가 부동산을 매각하여 그 매매대금으로써 채권자인 수익자에게 변제하고 잔액이 있으면 채무자에게 반환하는 제도이다.

---

38) 한국법제연구원, 부동산신탁제도 활성화 방안, 1999.1, pp.54-55.

## 2. 일본 부동산서비스업의 사례

### 1) 부동산중개업

#### (1) 설립요건 및 자격제도

일본에서 부동산중개업에 대한 일반적인 규제는 택지건물거래업법을 통해서 이루어진다. 그런데 우리나라의 부동산중개업법과는 달리 택지건물거래업법에서는 부동산의 중개·대리에 관한 영업뿐만 아니라 부동산의 매매업(개발분양업)에 대한 규제도 포괄하고 있다. 즉, 동법에서는 택지건물거래업을 택지·건물의 매매·교환·임차를 대리하거나 중개하는 행위를 업으로 하는 것이라고 규정하고 있다.<sup>39)</sup>

택지건물거래업을 영위하기 위해서는 도도부현 지사의 면허가 필요하며 특히 2개 이상의 도도부현에 사무소를 설치하기 위해서는 건설성장관의 면허가 필요하다. 이 면허는 5년마다 갱신하여야 한다.

택지건물거래업자의 자격에 대해서는 법규상 특별한 제한은 없다. 단, 건설성장관 및 도도부현 지사는 최소한도의 범위 내에서 면허에 대한 조건을 부여할 수 있다.

한편, 택지건물거래업의 인적구성 요건으로는 택지건물거래주임자가 종사자의 1/5이상하도록 규정하고 있다.

택지건물거래주임자 자격시험은 도도부현 지사가 주관하는데, 시험 합격자 중 2년 이상의 실무경험이 있거나 건설성장관이 지정하는 교육 과정을 수료했을 경우에 한해 택지건물거래주임자로 등록이 가능하다.

#### (2) 중개의 유형

일본에서는 서면에 의해 중개계약을 작성하는데 그 형식은 일반중개계약<sup>40)</sup>과 전임중개계약<sup>41)</sup>으로 구분된다.<sup>42)</sup> 다른 택지건물거래업자에

39) 일본 택지건물거래업법 제2조의 2

40) 일반중개계약(Open listing) : 이 형태는 우리나라의 일반적인 일반 부동산중개계약형태와 동일한 것으로서, 해당 부동산에 대한 중개를 다수의 중개자에게 의뢰하고 가장 먼저 중개를 성사시킨 업자에게 중개 수수료 청구권을 갖게 하는 중개계약형태이다.

41) 전임중개계약(Exclusive agency listing) : 일반중개계약의 단점을 보완하기 위하여 도입한 계약형태로서 부동산에 대한 중개를 특정 중개업자에게 의뢰한 당사자는 다른 중개업자에게 동일한 물건에 대한 중개의뢰를 할 수 없다는 요지의 특약을 포함하는 계약형태이다.

계 중개의뢰를 금하는 전임중개계약의 유효기간은 3개월이며, 택지건물거래업자는 전임중개계약 후 의뢰물건의 주소, 규모, 형질, 매매예정가액 등의 중요사항을 지정유통기관에 등록하여야 한다. 단, 의뢰자에 대하여 당해 전임중개계약의 업무처리 상황을 2주일에 1회 이상 보고하여야 한다. 단, 의뢰자가 당해 택지건물거래업자가 탐색한 상대방 이외의 자와 매매 또는 교환의 계약을 체결하지 않을 것을 특약한 전속전임중개계약<sup>43)</sup>의 경우에는 1주일에 1회 이상 보고하도록 규정하고 있다. 현재 일본에서 중개계약중 전임중개계약의 비중이 42.6%, 전속전임중개계약이 15.7%에 이른다.<sup>44)</sup>

### (3) 부동산거래정보망

일본에서는 지난 1990년부터 REINSE(Real Estate Information Network System)라고 불리는 부동산거래정보망을 운영해 오고 있다. REINSE는 건설성장관에 의하여 전국 37개 권역별(수도권, 근기관, 중부권, 그 밖의 각현)로 1개씩 지정된 지정유통기구에 의해 운영된다. 지정유통기구의 성격은 과거에는 법률에 특별한 규정이 없었기 때문에 수도권의 지정유통기구 이외에는 법인이 아닌 임의단체로 되어 있었으나, 1995년 5월 법 개정으로 인해 민법상의 공익법인에 한해 지정유통기구가 될 수 있도록 규정하였다.<sup>45)</sup>

지정유통기구는 거래대상부동산의 등록 및 정보제공업무 이외에 관련 통계의 작성 및 기타 부동산 유통의 원활화를 위한 업무를 담당하고 있다. 부동산 관련 데이터, 거래가격, 수급상황 등의 부동산 시장의 동향을 신속히 파악하여 국민들에게 정확한 자료를 제시해 줌으로써 거래의 공정성과 투명성을 확보하고 합리적인 부동산가격형성을 촉진한다는 관점에서 REINSE의 데이터는 매월 공표되고 있다.<sup>46)</sup>

---

42) 일본 택지건물거래업법 제34조의 2

43) 전속전임중개계약(Exclusive right to sell listing) : 이 계약은 판매에 독점권을 부여해주는 계약형태로 독점중개계약이라고도 한다. 판매를 의뢰한 매각의뢰자가 자신이 판매하더라도 수수료를 지급해야 한다. 이 형태는 1988년 5월 법개정으로 1991년 5월부터 시행되고 있다.

44) 김용성, 전게서, 1999, pp.41-42.

45) 일본 택지건물거래업법 제59조

이와 같이 일본의 부동산거래정보망은 민간기업의 자율경쟁에 의해 운영되고 있는 우리나라의 거래정보망과는 달리 운영주체의 지정 및 자료의 이용 등에서 공공적 성격이 강조되고 있다.

1995년 5월에는 택지건물거래업법의 개정으로 과거 전속전임중개계약에 한해 지정유통기구에 대한 등록을 의무화했던 것을, 전임중개계약의 경우에도 의뢰물건의 등록을 의무화하였다. 이로써 지정유통기구에 대한 등록이 의무화된 중개계약의 비중이 크게 늘어나 지정유통기구의 이용이 보다 확대될 것으로 전망된다.

<표3-4> 부동산 중개의 주요 업무내용 비교

구분	한 국	미 국	일 본
서비스 수준	중개계약서 작성 (보통 구두계약)	-중개계약서 작성 -계약내용의 서면화 -자금조달등 용자 알선	좌동
손해 배상제도	-공제회 또는 보증보험 가입	-에스크로 제도 운용	-계약금지정금융기관 예치제도 운용 -소비자를 위한 보험제도 발달 -움브즈만 제도 운용
업무 영역	-개인: 중개대상물의 알선·중개 -법인: 중개대상물의 알선·중개, 주택·상가분양, 부동산관리대행, 공경매대상 부동산의 권리분석 및 취득알선	-부동산 알선·중개·매매·교환, 대리, 위탁계약대리, 임대료수납 -부동산 임대, 관리, 개발, 컨설팅 -부동산 금융 대출서비스	-부동산알선·중개, 매매, 교환, 위탁계약대리 -부동산임대, 관리, 개발컨설팅
수수료 수준	-거래가액의 0.2-0.9%	-중개인과 의뢰인간의 협의에 의하여 결정 (주택매매의 경우5-7%)	-건설성 고시에 의한 3단계 구분요율체계 ※사실상 단일수수료체계(매매가의3%+6만엔)

자료 : 김유식, 부동산서비스업 도입방안에 관한 연구, 경희대학교 행정대학원, 2001, p.31 및 부동산중개업법 관련규정 참고 본인 재구성.

46) 김용성, 전계서, 1999, p.47.



## 2) 부동산감정평가업

일본의 감정평가사 제도는 감정평가사와 감정평가사보로 이원화되어 있고 시험제도는 1차, 2차, 3차로 나누어 실시된다. 1차 시험은 일반적인 학력에 대한 평가로 전문대졸 이상의 학력자에 대해서는 면제해 준다. 2차 시험 합격자 중 2년 이상의 실무경력이 있는 자에 한해 부동산감정사보 자격을 획득하게 되며, 부동산감정사보로서 1년 이상의 실무수습 후 3차시험 응시자격이 주어진다. 마지막으로 3차 시험에 합격 시 비로소 부동산감정사 자격이 부여된다. 우리나라의 자격제도에 비해서 실무경력이 보다 중시되는 것을 알 수 있다.

감정평가업을 영위하고자 하는 자는 도도부현에 등록하여야 하며, 특히 2개 이상의 도도부현에 사무소를 둘 경우에는 국토청에 등록해야 한다. 등록은 3년마다 갱신되어야 한다. 회사형태에 대한 특별한 법률상의 규제는 없으며, 부동산평가사가 아닌 자도 감정평가업을 영위할 수 있다. 단, 부동산감정사가 아닌 부동산감정업자는 사무소마다 전임의 부동산감정사를 1인 이상 두어야 한다.

## 3) 부동산컨설팅업

일본의 부동산컨설팅은 지난 1970년대부터 일본의 사회 정세가 공업화 사회에서 급격히 정보화 사회로 전환하기 시작하면서 부각되었다. 일본은 1969년부터 부동산컨설팅의 업무수행을 시작하였으며, 1971년에는 일본부동산연구소에 ‘부동산컨설팅과’를 설치·운영하였다. 그리고 1971년 ‘일본감정사협회’ 내에 부동산컨설팅 위원회 및 부동산컨설팅 자격 심사위원회를 설치한 바가 있으며, 1980년에는 시가지 재개발과 관련된 공공용 부동산컨설팅의 업무가 개시됨에 따라 신탁은행 내에 부동산 전담 부서를 설치하였다.<sup>47)</sup>

또한 1989년에는 ‘부동산감정평가협회’의 주도로 부동산컨설팅 자격 제도를 마련하여 1,166여명에게 부동산컨설팅 자격을 부여하였다. 이렇듯 일본은 종래의 단순한 감정평가 뿐만 아니라 감정사의 업무범위

47) 민병오, 전계서, 1997, p.38.

<표3-5> 한국과 일본의 감정평가제도 비교48)

구 분	한 국	일 본
자격명칭	감정평가사	부동산감정사
업자형태	-법인 -합동사무소 -개인사무소	-자유
업계현황	-한국감정원 -30개 법인 -183개 개인사무소	-(재)일본부동산연구소 -부동산감정사(등록만으로 조직형태 자유)
업무영역	구분 없음, 다만 표준지 조사·평가업무는 제한 있음	구분 없음
업자별주요업무	-한국감정원 : 공공성, 수익성 -민간법인및 평가사 : 수익성 위주	-(재)일본부동산연구소:불특정 다수인을 위한 공익 위주 -민간부동산감정사:수익성위주
규 모	-한국감정원 : 총773명(감정사211여명) -30개 법인 : 감정사1670명 -개인사무소 : 183개소 194명	-(재)일본부동산연구소 : 1개 (전체 605명중 감정사 265명) -민간 부동산감정사무소 : 2,894개소(사무소당감정사 평균1.4명)
일본평가업계 추이	-감정평가업의 설립 및 업무영역은 완전한 자유활동 보장하나 -공공성 확보를 위하여 (재)일본부동산연구소를 공익법인으로 유지하고 있음. -일본 정부는 1996년 9월 국가경쟁력 강화를 위해 ‘공익법인의 설립허가 및 지도감독 기준’을 제정하여 공인법인의 민영화 작업을 추진 -그러나 (재)일본부동산연구소는 버블의 붕괴와 자산디플레 현상으로 혼돈 상태에 빠진 부동산업계의 질서유지와 감정평가의 확보를 위해 재단법인 형태로 유지되고 있음.	

를 대폭 확대하면서 새로운 부동산분야의 변모에 대응하고 있다. 일본의 컨설턴트 자격제도는 크게 다음의 세 가지 유형으로 구분할 수 있다.

첫째, 부동산카운셀러는 사단법인 부동산감정협회에서 주관하여 협

48) 김유식, 전계서, 2001, p.42.



회내 지역별 지부에서 감정평가사 자격 소지자로 7년 이상 감정평가 업무 종사나 3년 이상 컨설팅업무의 실무경험이 있는 자를 대상으로 선발된 감정평가사에게 자격을 부여하는 제도이다.

둘째, 부동산컨설팅 기능 인정은 건설성이 주관하는 제도로 공익법인인 “부동산유통근대화센터”에서 자격시험을 실시하고 건설대신이 인정하는 형식을 취하고 있으며, 7년 이상의 실무경험이 있는 자를 대상으로 하고 있다.

셋째, 보상컨설팅트는 건설성이 주관하고 일본보상컨설팅트협회가 실시하는 제도로 토지조사, 토지평가, 영업보상, 특수보상 등 7개 부문에서 보상업무 7년 이상의 경험이 있는 자를 대상으로 하고 있다.

현재 일본의 부동산컨설팅트에 대한 업무대행의 절차 및 보수관계는 거의 미국과 유사한 것으로 알려지고 있다. 그리고 업무담당의 형태로는 개인적인 부동산컨설팅트, 부동산전문회사의 부동산컨설팅부서, 신탁은행의 부동산개발과 관련 부서 및 건축설계회사 등의 자문용역부서 등이 상당히 많다고 알려지고 있다.<sup>49)</sup>

#### 4) 부동산신탁업



일본은 1900년에 최초의 신탁관련 법률 즉, 일본흥업은행법이 제정되고 이 법에 의해 1902년 일본흥업은행이 설립되면서 신탁업무가 시작되었다. 1905년에 미국의 영업신탁제도가 상당히 매력적인 채용조달 방안이 될 수 있다고 판단한 일본은 담보부사채신탁법을 제정하여 회사의 산업시설 일체를 담보로 하여 신탁회사가 회사채를 일괄로 발행할 수 있도록 하였다. 1906년 신탁을 전업으로 하는 동경신탁주식회사가 설립되었다. 타인의 재산을 운용하여 얻는 수익을 원 소유자에게 다시 배당하여 준다는 재산관리제도가 상당히 편리하다는 것이 점차 인식되어 재산의 관리·운용을 대신해 주는 신탁회사가 다수 설립되었다. 그러나 이러한 신탁회사를 규제하는 법률이 없었기 때문에 위탁자에게 손해를 주거나 주식회사가 도산하는 등 사회문제가 대두되었다. 이어 1922년에 신탁법과 신탁업법을 제정하여 신탁업무와 신탁회사에 관한 규제의 틀을 마련하게 되었으나 토지신탁은 1969년 도시재개발사업과 관련하여 비로소 최초로 검토되었다. 1986년 민간부문의 토지신탁

49) 상계서, pp.51-51

탁을 촉진한다는 차원에서 주택공급, 도시재개발사업 등 공공사업분야에서도 토지신탁을 활용할 수 있도록 국·공유지의 토지신탁이 이루어졌고 공공기관에서도 토지신탁을 활용하기에 이르렀다.<sup>50)</sup>

### 3. 종합부동산서비스업의 사례

#### 1) Century 21

Century 21은 1971년에 설립되어 현재 미국의 뉴저지주 파시파니에 본사를 둔 Cendent 그룹의 계열사로서 미국은 물론 캐나다, 일본, 중남미, 유럽, 동남아시아, 호주, 뉴질랜드, 한국 등 81개국에 진출하여 전세계에 1만여개 이상의 가맹점과 약 12만 명의 부동산 전문가가 활동하고 있는 세계 최대의 부동산 중개 및 컨설팅 회사이다.

이 회사의 서비스 항목은 부동산 관련 정보제공, 경영관리기법에 대한 컨설팅 제공, 마케팅 교육, 광고대행, 부동산 거래 정보망 사업, 주택금융 제공, 보험서비스 제공, 계약사고 보증 공제, 주택하자보증 제공 등으로 종합적인 서비스를 제공한다<sup>51)</sup>.

특히 Century 21은 America Online(AOL)상에 자체 네트워크를 보유하고 있으며, 가맹점간의 물건·정보교류 및 소개 등을 할 수 있는 인터넷 운용 체제를 보유하고 있다. 그 외에도 캐나다와 미국의 매수, 매도자를 중개인과 직접 연결해 주는 네트워크, 원하는 물건에 대한 정보를 직접 찾을 수 있는 웹사이트(www. Century21.com), 위성 방송을 이용한 교육·정보 네트워크(Century 21 Television), 가맹점들의 효과적인 경영 및 시간관리, 매물관리를 위한 소프트웨어 등의 첨단기술을 이용하고 있다.<sup>52)</sup>

또한 Century 21은 고급주택의 매도·매수를 전문으로 하는 Century 21 Fine Home & Easters, 휴양지 콘도나 주말별장 등의 매도·매수 전문 Century 21 Recreational Properties, 상업용 부동산의 매도·매수 및 전문적인 컨설팅을 제공하는 Century 21 Commercial Investment

50) 천영, 토지신탁법리에 관한 연구, 전주대학교 대학원, 1993, pp.138-145.

51) 박신영, 부동산중개프랜차이즈의 발전 방안에 관한 연구, 건국대학교 행정대학원, 2001, p.72

52) 김영준, 부동산프랜차이즈업을 통한 중개업의 발전 방안에 관한 연구, 동국대학교 경영대학원, 1999, pp.50-52.

Network 등을 통해 특수 목적 부동산을 포함한 부동산 전 영역에 대하여 전문적인 중개 및 컨설팅 서비스를 제공하고 있다.

Century 21은 기타 AT&T, ADT Security System, AVIS, SONY 등 세계적인 회사들과 업무제휴를 통해 고객들에게 주택관련 상품에 할인 혜택 및 One-Stop Shopping Service를 제공하고 있다.

## 2) ERA(Electronic Realty Associates)

ERA는 주로 주거용 부동산 중개의 선두주자로서 현재 미국내 2,600개 등 24개국에 4,000여 개의 가맹점에서 28,000여명의 중개자가 ERA Net-work를 형성하고 있으며, 모든 가맹점은 독립적인 업체이다. 1973년에는 매수자보호제도( The ERA Buyer Protection Plan)를 실시함으로써 보장 서비스 분야의 개척자가 되었고, 1998년 새로운 매도자 보장제도(Sellers Security Plan)로서 'ERA주택매수제도'("We Will Sell Your House, Or ERA Will Buy it!")는 매도인이 의뢰한 주택이 180일 이내에 팔리지 않을 경우에 ERA가 직접 매입해 주는 제도를 마련해 하자 보장의 영역을 넓혀 갔다.

1995년에는 중개보조원의 경력을 쌓기 위한 기초로서, ERA영업기법 실습을 발표하였고, 이어 탐견 아카데미, ERA Relocation 전문가 훈련, 성공하는 중개업자의 7가지 습관 등을 포함한 교육 시스템을 가동 중이다. 또한 최근에는 자체 위성을 통한 TV를 통하여 거래를 하는 등 첨단 장비를 이용한 Technology 영업을 특별히 강조하고 있다.

또한 주택 구입 후 전기, 냉·난방, 상·하수도 설비 그리고 내부 배관 설비 및 기타 정착물에 하자가 발생했을 때 사전 계약된 보험회사를 통하여 그 하자를 보장하는 "주택하자보장서비스"를 실시하고 있다.<sup>53)</sup>

그 외에 ERA는 다양한 부가서비스를 제공하고 있는데 그 예를 들면, 무인경비시스템, 가스 및 난방유의 공급, 주택하자 보장, 권원보험 및 Escrow서비스, 트럭렌탈, 항공포장, 모기지 서비스에서 이사에 따른 일시적 거주 목적의 주택 대여, 귀금속 및 주요문서의 안전관리보관, 잔디깎기 및 세설장비 대여에 이르기까지 다양하다.

---

53) 정재종, 외국업체 진출에 대응한 부동산서비스업의 육성 방안에 관한 연구, 건국대학교 국제대학원, 2000, pp.28-29.

### 3) New America Network(NAN)

NAN은 미국과 캐나다를 비롯한 전 세계에 210개의 지점을 가지고 있으며 3,000여명의 부동산 전문가가 고용되어 일하고 있는 종합부동산 회사이다.

NAN 각 지점들은 on-line으로 연결되어 정보를 상호 교환하는 시스템(REAL Tranc)을 구축하고 있다. NAN이 기업과 관련하여 제공하고 있는 부동산 서비스를 살펴보면, 재정 및 투자서비스, 관리서비스, 전략적 정보제공 서비스, 컨설팅 서비스 등이 있다. 중개서비스에는 임차인 대표업무(tenant representation), 리스, 리스전대차(subleasing), 그리고 자신들이 개발한 마케팅프로그램(Accelerated Marketing Program)을 활용한 부동산 중개/거래가 포함된다.

재정 및 투자서비스는 모기지중개, 투자기획프로젝트 판매, 리스 금융 등이 있다.<sup>54)</sup>

관리서비스에는 자산관리, 시설관리, 친절관리 등이 포함된다.

전략적 정보 제공서비스에는 데이터베이스 시스템, 인구통계, 사업 및 시장데이터, GIS등이 포함된다.

컨설팅 영역에는 리스 감사, 리모델링, 포트폴리오 최적화, 환경평가 및 복구 등에 관한 것이 포함된다.

NAN의 특징은 정보통신기술의 발달을 기초로 광범위한 영역의 업무를 추진하고 있다는 점이고 매우 특화된 틈새시장을 개발하여 전문적인 서비스를 제공하고 있다는 점이다. 다른 종합부동산회사와 차별적으로 NAN이 장악하고 있는 틈새시장은 레스토랑/연회업, 친절관리, 고령자 주거, 토지, 생명공학기술, 정보통신 분야이다. 이러한 서비스에는 외견상으로 부동산과 관련이 없어 보이는 친절관리나 생명공학도 포함되어 있다. 즉, 이들이 제공하는 서비스는 단순히 토지를 거래하고 처분하는 것에 그치는 것이 아니라 전문화된 지식을 판매하여 부동산의 부가가치를 높이는 지식산업의 성격을 지니고 있는 것이다. 그리고 자신들의 know-how를 패키지로 만들어 자신들의 지점들에서는 동일하고 표준화된 서비스를 이용할 수 있게 만들어 놓은 점도 NAN이 갖는 특성이라 하겠다.<sup>55)</sup>

---

54) 이상중, 정보사회의 부동산서비스업에 관한 연구, 동의대학교 행정대학원, 2000, pp.28-29.

### 제3절 외국 사례의 시사점

앞에서 살펴 본 바와 같이 부동산 관련 서비스업은 다양한 분야의 전문지식을 갖춘 집단으로 구성되어있다. 또한 서비스 이용자에게 안전하고, 신속하고 신뢰성 있는 서비스를 제공하기 위한 제도를 마련하여 시행하고 있다.

이제 글로벌화 시대에 대비하여, 세계에 진출할 수 있는 전문적 능력을 배양하고, 폭넓게 세계를 바라볼 수 있는 눈과 능력을 갖추 대외 경쟁력을 확보할 수 있는 방안을 찾는다면 외국의 사례가 시사하는 점은 크다.

#### 1. 정보화의 필요성

정보화가 미치는 영향이 대단히 혁신적인 것을 알 수 있다. Century 21, ERA, NAN의 경우 이 회사들이 모두 최고급의 부동산 서비스를 제공해 줄 수 있는 것은 정보화의 힘이라 할 수 있다. 일본 부동산 시장의 고질적인 문제였던 불투명성과 폐쇄성도 부동산 정보화를 통해 해결하려는 노력을 하고 있다. 이러한 정보화를 통해서 각 국들은 글로벌화 되어 있는 부동산시장에서 경쟁력을 획득하고 있다.

사례에서는 구체적으로 제시하지는 않았지만 정보화와 글로벌화라는 경향은 부동산시장이 표준화된 기준에 의해서 움직이는 것을 전제로 하고 있으며 다른 나라에 이 기준을 강요할 수도 있음을 암시한다.<sup>55)</sup>

다시 말해서 부동산시장이 디지털화되고 있다는 것을 의미한다. 이것은 부동산기준을 선점하는 쪽에서 그것을 강요할 경우 강요당하는 부동산 시장은 그 기준에 맞춰 개편될 수밖에 없음을 의미하고 이것은 시장 장악에서 이들이 유리한 고지를 점령한다는 것을 의미한다.

#### 2. 서비스 제공의 다양화

---

55) 상계서, p.29.

56) 이상중, 전계서, 2000, pp.32-33.

다양한 부동산 수요에 대한 광범위하고도 전문적인 대응을 하고 있다는 것이다. 미국의 종합부동산회사의 경우 이들이 취급하고 있는 서비스는 기존의 고정관념으로 보기에 부동산서비스로 간주하기 어려운 것도 포함하고 있다. 그리고 제공되는 서비스의 수준은 상당히 전문적이고 세부적이다. 이들의 부동산서비스의 외연을 확대하면서도 전문성을 잃지 않음으로써 지식산업으로 자리 메김하는 것을 알 수 있다. 외국의 종합부동산회사들이 부동산중개사, 감정평가사, 부동산컨설턴트, 부동산(주택)관리사, 변호사, 회계사, 투자전문가, 부동산분석가 등 부동산 분야별 전문가 진용을 갖추고 국제적인 종합서비스를 제공하고 있다는 점은 매우 중요하다.

지금까지 우리나라의 부동산서비스와 관련된 업종은 대부분 개별법에 근거하여 영업하고 있으며, 전문업법은 해당업종의 영업활동을 보호하기 위해 업무의 영역을 설정하고, 겸업을 금지하거나 제한적으로 허용하고 있을 뿐이다. 이러한 현실은 업종별로 엷힌 이해관계를 개별법의 개정을 통해 해결하고자 하였으나 업종별 이기주의로 인해 부동산서비스의 종합화에 이르지 못하여 우리나라 부동산산업 전반에 걸쳐 낙후성의 결과를 가져왔다.



## 제4장 한국 부동산서비스업의 문제점 및 개선 방안

### 제1절 한국의 부동산서비스업의 현황

한국의 부동산서비스업은 전문업법에 의하여 각 전문분야의 영업에 관한 허가·인가 또는 신고, 업무범위, 자격 등에 대하여 규정을 하고 있으며 또한 이 법에 의하여 업무영역의 보호와 규제를 받고 있다. 이러한 규제와 보호는 오늘날의 개방화시대에 있어 업계 이기주의 등에 의하여 업종 상호 간의 진입을 어렵게 만들고 있으며, 그 결과 제한된 서비스제공으로 인해 외국의 대형 종합부동산서비스업체와의 경쟁에서 우위를 확보하지 못하고 있다. 각 업종에 대한 현황 및 현행 제도를 살펴보겠다.

#### 1. 부동산서비스업의 현황

##### 1) 부동산중개업

2003년 12월 현재 부동산중개업에 종사하고 있는 업소의 수는 법인이 540개소, 공인중개사 51,354, 중개인 15,490개로 총 67,384개소에 이르고 있다. 공인중개사와 중개인을 구분하면 전체 중개업소 중 공인중개사의 비율이 공인중개사제도 도입 당시인 85년에는 9%, 91년에는 28%였으나 99년부터는 54.3%, 2000년 57.7%, 2003년 76.2%를 차지하고 있다.

대부분이 개인사무소 형태가 99%를 차지하고 있으며, 영세한 규모로 부동산시장의 개방과 더불어 앞으로 외국업체와의 경쟁의 우위를 점할 수 있는 대형화·전문화의 노력이 필요하다.

##### 2) 부동산감정평가업

2004년 4월 현재 한국의 감정평가업계는 한국감정원과 30개의 감정평가법인, 183개의 개인사무소로 구성되어 있다. 한국감정원에는 211명의 자격자가, 감정평가법인에는 1,670명, 개인사무소에 194명의 자격자

가 각각 활동하고 있어 한국감정원과 평가법인에 자격자의 약 88%이상이 소속되어 있다. 따라서 한국의 업계는 자격자의 수 측면과 업무

<표4-1> 부동산중개업 현황

연도별	총 계	법 인	개 인			
			공인중개사		중 개 인	
2003	67,384	540	51,354	76.2%	15,490	23.8%
2002	58,920	584	41,663	71.0%	16,673	29%
2001	49,680	656	31,458	63.3%	17,566	36.7%
2000	45,845	617	26,452	57.7%	18,776	42.3%
1999	44,428	418	24,131	54.3%	19,879	45.7%
1998	40,083	180	18,617	46.4%	21,286	53.6%
1997	41,424	202	18,251	44.1%	22,971	55.9%
1996	40,813	220	16,091	39.4%	24,502	60.6%
1995	41,189	293	14,373	34.9%	26,523	65.1%
1994	42,865	356	13,797	32.2%	28,712	67.8%
1993	45,439	348	13,055	28.7%	32,036	71.3%
1992	49,735	473	14,108	28.4%	35,154	71.6%
1991	55,379	482	15,584	28.1%	39,313	71.9%
1990	56,131	311	13,130	22.4%	42,690	77.6%
1989	55,409	160	10,667	19.3%	44,582	80.7%
1988	52,866	71	9,006	17.0%	43,789	83.0%
1987	53,131	36	6,803	12.8%	46,292	87.2%
1986	50,068	31	5,988	12.0%	44,049	88.0%
1985	45,923	29	4,173	9.0%	41,721	91.0%

자료 : 건설교통부

<표4-2> 감정평가업 현황

형 태	요 건	업체수	업 무 범 위
한국감정원	감정평가사 100인 이상	1(211)	모든 업무 공통수행 가능 · 제한없음 · 다만, 표준지 조사, 평가업무는 감정평가사 50인 이상인 법인에서만 가능
감정평가법인	감정평가사 10인 이상	30(1,670)	
개인평가사사무소	-	183(194)	

자료 : 한국감정평가협회, 2004, 4월 내부자료



량에서 보나 한국감정원과 감정평가법인이 주축이 되어 이끌어 가고 있다고 해도 과언이 아니다. 지금까지의 감정평가사의 자격증취득자는 2,142명으로 97%가 관련업무에 종사하고 있어 30%수준의 공인중개사와는 대조를 보이고 있다.

<표4-3> 년도별 감정평가 시장규모 추이

(단위 : 억원)

91년	92년	93년	94년	95년	96년	97년	98년
898	1,068	1140	1221	1,450	1,815	2,225	2,912

자료 : 김유식, 종합부동산서비스업 도입방안에 관한 연구, 경희대학교 행정대학원, 2001, p.32. 재인용

3) 부동산관리업

현재 부동산 관리업자는 공동주택관리 관계 법령에 의해 설립되는 주택관리업체와 시설물안전관리에 관한 특별조치법에 의해 설립되는 시설물 유지관리업, 민법에 의한 자유계약으로 수주하는 대기업 계열의 빌딩관리업체인 빌딩 경영업 등으로 크게 구분할 수 있다. 부동산관리 중 30세대 이상 또는 엘리베이터가 있는 공동주택의 관리는 주택관리사를 의무적으로 고용하고 있다.

4) 부동산컨설팅업

한국의 부동산컨설팅업은 아직 제도적으로는 확립되지 않았으나 민간주도에 의하여 그 영역이 확대되고 있다. 연혁을 살펴보면, 국내 최초의 부동산컨설팅업체로 1988년 6월에 설립된 대한부동산컨설팅주식회사로 보고 있다. 1989년 12월 한국감정원이 정관을 변경하여 “부동산에 관한 상담 및 용역공급업무”를 취급할 수 있도록 했으며, 1992년 2월에는 한국감정평가업협회가 정관을 개정하여 감정평가업체로 하여금 부동산컨설팅업무를 할 수 있도록 했다. 그 후 비공인단체로서 1995년 2월 한국감정평가업협회의 회원(15개 감정평가법인)을 중심으로 “한국부동산카운셀러협회”가 발족되었고 1993년 3월 한국감정원을 중심으로

22개 부동산건설팅업체가 모여 “한국부동산건설팅협회”를 발족시켜 부동산건설팅업계는 2원화 체계로 나가게 되었다. 그 두 단체는 2년여 동안 관련협회의 2원화와 그에 따른 업무중복으로 인해 갈등이 나타나기 시작했고 이를 주시해 온 건설교통부가 통합을 제시하여 오랜 논의 끝에 1997년 2월 12일에 “한국부동산건설팅협회”가 창립되어 비로소 부동산건설팅업계는 독자적인 체계를 갖추게 되었다.

1980년 후반부터 시작한 부동산건설팅업은 현재 한국부동산건설팅협회의 회원사 42개 업체를 비롯 약 150개 정도 업체가 되지만 아직까지는 영세성으로 인하여 대부분의 업체가 겸업의 형태를 하고 있고 일부업체를 제외하고는 그 규모가 작다. 또 시장규모에 관한 정확한 데이터는 집계된 것이 없는 현실이다.

한편 OECD가입 및 WTO체제의 도래로 국내 부동산 관련 서비스시장이 완전히 개방됨에 따라 최근 외국업체들의 진출이 부쩍 늘고 있다. 이들 외국계 부동산건설팅업체들은 1990년 초반 국내에 상륙한 이래 처음에는 국내에서 활동하고 있는 외국기업으로부터 용역업무를 주로 수주해 처리했으나 국내외 기업의 상호진출시 공장부지 선정, 토지개발, 시장조사 등 부동산 관련 업무대행서비스 뿐만 아니라 사무실 임대차, 사업타당성 분석, 도심재개발 등 그 영역을 확대하고 있다. 특히 IMF체제 이후 외국투자자들을 상대로 활발한 활동을 벌이고 있다. 국내의 부동산건설팅업계 시장은 아직 초보적 단계로 작고 경쟁력이 약하므로 경험과 자료를 축적하고 있는 국제적인 명성을 가진 외국업체의 시장 점유율이 높아질 것이다.<sup>57)</sup>

<표4-4> 국내 주요 부동산건설팅업체 현황<sup>58)</sup>

유 형	업 체 명
감정평가업	한국감정원, 경일감정평가법인 등 18개사
부동산신탁업	한국부동산신탁, 코레스신탁(구, 대한부동산신탁) 등 4개사
부동산건설팅업	가나건설팅, 글로벌랜드에엔티 등 30개사

자 료 : 한국부동산건설팅협회, 2000. 10. 31현재

57) 이춘섭, 한국부동산건설팅업의 현황과 제도적 발전 방향, 부동산연구사, 1996, p.87.

58) 김유식, 전계서, 2001, p.46

<표4-5> 한국에 진출한 외국 부동산건설탕회사 현황<sup>59)</sup>

구분	업 체 명
영국	CB Richard Ellis, BHP
미국	21st Century, JBC, ERA, Total Co.
홍콩	퀵리어스 자딘
일본	노무라

5) 부동산신탁업

부동산신탁회사는 신탁업법에 의하여 재정경제부의 인가를 받아 설립되며, 현재 다음 6개의 부동산신탁회사가 영업 중에 있다. 그러나 <표4-6>에서 보는 바와 같이 IMF이후 경제위기에 따른 자금난과 내부적인 부실로 경영에 많은 어려움을 겪고 있다. 특히 건설경기의 침체로 인하여 자금조달의 어려움으로 사업시행 중이던 공사도 대부분 중단되었거나 시행이 불가능한 곳이 많은 실정이다. 특히 한국의 부동산신탁은 담보신탁과 토지신탁이 주를 이루고 있고, 토지신탁의 경우도 임대형보다 분양의 토지신탁이 많은 것이 특징이라 할 수 있다.<sup>60)</sup>

<표4-6> 부동산신탁회사 현황<sup>61)</sup>

(단위 : 억원, 명)

구 분	설립일	납입자본금	총인원	'99년 실적
코레스신탁 (구,대한부동산신탁)	'91. 5.15	1,771	120	△886
한국부동산신탁	'91. 5.15	1,056	155	△275
한국토지신탁	'96. 5. 2	1,800	177	54
주은부동산신탁	'96. 12.3	100	79	17
대한토지신탁 (구,주택공제부동산신탁)	'97. 12. 8	100	55	12
생보부동산신탁	'98. 12. 8	100	59	19

자료 : 2000년 기준

59) 최수영, 부동산건설탕업 관리의 제도화에 관한 연구, 동국대학교 행정대학원, 2001, p.63.

60) 김유식, 전개서, 2001, p.53.

61) 상계서, p.56.

## 2. 부동산서비스업의 제도

### 1) 부동산중개업

부동산의 유통은 부동산이 부동산업자 또는 일반권리자로부터 고객에 이르는 경로인데, 일반상품의 유통과는 달리 상품자체의 이동 없이 권리관계의 이전을 통해 유통과정이 완결된다. 부동산의 유통은 부동산공급자가 부동산 중개업자를 거쳐 고객에 부동산을 공급하는 간접유통과 부동산 공급자가 중간 경로를 거치지 않고 바로 고객에게 공급하는 직접유통으로 나뉜다<sup>62)</sup>

부동산중개업이라 함은 “타인의 의뢰에 의하여 일정한 수수료를 받고 중개를 업으로 하는 것”을 말한다. 부동산중개업은 등록을 한 공인중개사와 중개인이 할 수 있다. 공인중개사는 중개업의 전문화와 과학화를 위해 1983년 도입된 제도로, 공인중개사가 되기 위해서는 자격증 취득을 위한 시험에 합격하여야 한다.

반면에 중개인은 1983년 이전에 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 중개사무소 개설을 등록하여야 한다. 중개사무소의 개설은 종래에는 부동산 거래질서 확립을 위해 허가제로 운영하여 왔으나, 1999년 7월부터 중개업의 자율적 성장과 규제완화 차원에서 등록제로 전환하였다.

부동산 중개업무는 공인중개사, 중개인, 중개법인 만이 할 수 있다. 따라서 중개업무는 전문업종으로 다른 법령에서 제한 규정을 두고 있지 않다 하더라도 원칙적으로 다른 자격자가 할 수 없는 것으로 보아야 할 것이다.

부동산중개업은 중개를 “중개대상물에 대하여 거래 당사자간의 매매, 교환, 임대차, 기타 권리의 득실·변경에 관한 행위를 알선하는 것<sup>63)</sup>으로 정의하고 있다.

---

62) 최용규외 2인, 부동산유통론, 삼영사, 1996, pp.26-27.

63) 부동산중개업법 제2조

<표4-7> 부동산중개업자의 등록 기준

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

자료 : 부동산중개업법 제11조 관련 법규 본인 발췌

개인 중개업자의 업무 범위는 부동산중개업법 제9조에 의하여 본업인 중개업 이외에 상업용 건축물 및 주택의 임대관리 등 부동산의 관리 대행, 부동산 이용 및 개발에 관한 지도, 상담, 중개업자를 대상으로 한 중개업의 경영기법 및 경영정보의 제공, 기타 중개업에 부수되는 업무 등을 겸업할 수 없다. 반면에 법인인 중개업자는 부동산중개업법 제9조 2에 의하여 개인인 중개업자의 업무범위 이외에 주택 및 상가의 분양 대행, 경매 또는 공매대상 부동산에 대한 권리분석 및 취득알선, 중개의뢰인의 의뢰에 따른 도배, 이사업체의 소개 등 주거이전에 부수되는 용역의 알선업무를 겸업할 수 있다.

또한 업무지역의 범위는 중개업자의 자격증 유무에 따라 이원화 되어 있다. 즉, 법인 및 공인중개사인 중개업자의 업무지역은 전국으로 하고 있는 반면, 중개인의 업무지역은 당해 중개사무소가 소재 하는 특별시, 광역시, 도의 관할 구역으로 하고 있다.

부동산중개업자는 수수료 수입을 위해 영업행위를 하는바, 부동산

<표4-8> 부동산중개업자의 업무영역 및 금지 행위

구 분	업무영역	금지행위
법 인	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업무지역 : 전국</li> <li>- 다음업종 이외 겸업 금지                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· 부동산 관리대행</li> <li>· 부동산의 이용, 개발 상담</li> <li>· 중개업자에 대한 경영정보제공</li> <li>· 주택 및 상가분양 대행(주택 건설촉진법의 적용을 받지 않거나 미분양 된 것)</li> <li>· 경매, 공매대상 부동산의 권리 분석 및 취득 알선</li> <li>· 주거이전에 부수되는 용역알선</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 중개대상물의 매매를 업으로 하는 행위</li> <li>- 부동산의 분양·임대 등과 관련 있는 증서 등의 매매·교환 등을 중개하거나 그 매매를 업으로 하는 행위</li> <li>- 소유권 보전등기, 이전 등기를 하지 않은 부동산이나 법령의 규정에 의하여 전매 등 권리의 변동이 제한된 부동산의 매매를 중개하는 등 부동산투기를 조장하는 행위</li> </ul>
공인중개사	- 업무지역 : 전국	
중개인	- 업무지역 : 당해 사무소가 소재하는 특별시·광역시·도·단 정보망을 통해 이루어지는 경우 전국	

자료 : 부동산중개업법 제9조 및 제9조의 2 본인 요약

중개수수료는 그 동안 중개업에 관련된 일 중에서 가장 논란이 많았던 부분이다. 즉, 법정 요율과 실제 수수료율이 달라 중개업자와 의뢰인간에 다툼이 계속되고, 중개업자도 몇몇하지 못하였으며, 일반 국민들도 좋은 중개업자를 만나지 못하면 심한 바가지를 쓰는 경우가 발생하곤 한다.

중개업자는 거래 성립 시 중개업무에 관하여 중개의뢰인으로부터 소정의 수수료를 받는다(부동산중개업법 제20조 제1항). 그리고 중개업자는 중개대상물의 권리관계 등의 확인에 소요되는 실비도 받을 수 있다(동조 제2항). 제1항 및 제2항에 의한 수수료 및 실비의 한도 등에 관하여 필요한 사항은 건설부령이 정하는 범위 내에서 특별시, 광역시 또는 도의 조례로 정하도록 되어 있다(동조 제3항). 따라서 중개수수료는 중개인 쌍방으로부터 각각 받되, 그 일방으로부터 받을 수 있는 한도는 매매·교환의 경우에는 거래 가액에 따라 0.2% - 0.9% 이내로 하고, 임대차 등의 경우에는 거래 가액에 따라 0.2% - 0.8% 이내로 하도록 하고 있다. 또한 실비의 한도는 중개대상물의 권리관계 등의 확



인에 소요되는 비용으로 하되, 중개업자가 영수증 등을 첨부하여 매도·임대 기타 권리를 이전하고자 하는 중개의뢰인에게 청구할 수 있도록 하고 있다.

<표4-9> 부동산중개수수료(제주도의 경우)

① 일반주택의 경우			
구 분	거래가액	요 율	한도액(천원)
매매·교환	5천만원 미만	0.6% 이내	250
	5천만-2억원 미만	0.5%	800
	2억 - 6억	0.4%	-
임대차 등	5천만원 미만	0.5%	200
	5천만 - 1억 미만	0.4%	300
	1억 - 3억 미만	0.3%	-

주) 주택이 있는 경우 주택에 준함

② 일반주택을 제외한 중개 대상물과 매매가 6억원, 임대가 3억원 이상의 고급주택의 경우 : 중개수수료의 한도(매매 0.2 - 0.9%, 임대차 0.2-0.8%) 내에서 중개의뢰인과 중개업자간의 상호 계약에 의함

주) 시행일 : 2000. 11. 14

자료 : 제주도 부동산중개수수료 및 실비의 기준한도 등에 관한 조례 제2조

## 2) 부동산감정평가업

감정(appraisal)이란 부동산의 법률, 경제, 기술의 세 가지 측면에서 각각 또는 함께 처리되는 사실관계에 대한 가치판단을 말한다. 평가(valuation)란 특정 부동산에 대한 소유권 기타 이익의 경제가치를 평가하는 과정이자 행동을 말한다. 우리나라에서는 「지가공시 및 토지 등의 평가에 관한 법률」(이하 : 공시지가법)제2조 4호에서 감정과 평가를 구분하지 않고 감정평가라는 하나의 용어로 규정하고 있다.<sup>64)</sup> 감정평가의 대상에는 부동산, 동산, 기타 재산이 있다. 부동산에는 토지, 건물, 등기된 입목, 과수원, 공장, 광산 등이 포함되며, 동산에는 일반동산(상품, 원재료, 반제품, 제품, 생산품 및 기타 재산)과 유가증권(상장 및 비상장 주식, 채권)이 있다. 기타 재산에는 저작권, 공업소유권,

64) 백영준외 2인, 최신감정평가론, 부연사, 1993, pp.11-12.



어업권, 기타 물권에 준하는 권리, 광업재단, 공장재단, 임목, 기타 관계 법령에 의하여 등기 또는 등록하는 재산(자동차, 중기, 선박, 항공기 등) 등으로 그 대상이 광범위하다.<sup>65)</sup> 한국에 현재와 같은 감정평가제도가 본격적으로 도입된 것은 1989년 제정된 ‘지가공시 및 토지 등의 평가에 관한 법률’에 의하여 종전에 국토이용관리법에 의하여 기준지가 등의 업무를 수행하던 토지평가사와 ‘감정평가에 관한 법률’에 의하여 금융기관 등의 담보평가를 수행하던 공인감정사 제도를 통합하면서부터 법적·제도적인 측면뿐만 아니라 감정평가시장의 규모 면에 있어서도 <표4-3>과 같이 괄목할 만한 발전을 이룩하였다.

현재는 자격자의 숫자만도 약 2,142명 정도로 감정평가시장도 양적인 성장을 거듭하여 왔다. 그러나 평가시장을 주도해 온 것은 보상평가 등과 같은 공적인 평가부문과 담보, 경매 등의 일반적인 평가영역에 머물러 있는 실정이다. 따라서 한국 감정평가업계의 전문성은 자격자로서의 전문가의 의미일 뿐 유가증권이나 권리 등의 평가와 같은 분야에 있어서 진정한 전문가의 의미까지는 이르지 못하고 있는 것이 사실이다.<sup>66)</sup> 앞에서 언급하였듯이 한국의 감정평가제도의 법률적 근거는 “국토이용관리법”에 의한 1972년의 토지평가사제도와 “(구)감정평가에 관한 법률”에 의한 1973년의 공인감정사제도에서 찾을 수 있는데 1989년에 “지가공시 및 토지 등의 평가에 관한 법률”이 지정되어 감정평가사제도로 일원화 되어 있으며<sup>67)</sup> 감정평가업자는 공적평가와 사적평가 업무를 독점적으로 수행할 수 있도록 하고 있다. 종전에 감정평가업을 독점적으로 할 수 있도록 하면서 토지 등의 매매업 및 중개업 또는 그 대리업을 영위할 수 없도록 겸업제한을 두고 있었으나 직접 매매업을 제외하고는 겸업을 할 수 있도록 완화하였다. 또한 종전에는 감정평가법인은 감정평가사인 사원으로 구성하도록 하여 감정평가사가 아닌 자를 감정평가법인의 대표로 둘 수 없도록 하였으나 특례규정을 두어 감

---

65) 상계서, p.13.

66) 정병운, 감정평가제도의 발전방향, 감정평가연구원, 감정평가논문집(제 X 집, 2000), p.400.

67) 한동민, 감정평가제도 개선에 대한 접근, 감정평가업협회, 감정평가논문집(제 IX 호, 1999.2), p.290.

정평가사가 아닌자를 대표로 들 수 있도록 하였다. 한국은 일단 자격을 공인 받으면 평가경력이나 전문분야에 관계없이 다양한 감정평가 분야를 수행할 수 있는 것이 특징이다.

<표4-10> 감정평가업자의 업무영역

(○ : 허용, △ : 일부허용, × : 금지)

구 분	한국감정원	민간법인	합동사무소	개인사무소
표준지조사·평가	○	△	×	×
공시지가조사·평가	○	○	○	×
공공용지의 보상평가	○	○	○	○
국공유지의 취득·처분평가	○	○	○	○
재산재평가	○	○	○	○
금융기관 담보평가	○	○	○	○
연체대출금 관련 경매 평가	○	○	○	○
일반경매 및 소송평가	○	○	○	○
일반거래	○	○	○	○
공익법인의 자산평가	○	○	○	○
평가관련 컨설팅	○	○	○	○
징발에 대한 보상 평가	○	○	○	○

자료 : 남호룡, 우리나라 부동산서비스시장의 선진화 방안에 관한 연구, 동국대학교 경영대학원, 1999, p.38

### 3) 부동산관리업

부동산관리(Real estate management, property management)란 소유자의 목적을 달성하기 위하여, 부동산을 운영하고 유지하는 과정을 말

한다.<sup>68)</sup> 소유자의 목적이야 다양하겠지만 일반적으로 부동산관리는 시설관리(facility management)단계, 재산관리(property management)단계, 그리고 자산관리(asset management)단계로 나눌 수 있다.<sup>69)</sup>

첫번째 시설관리의 단계로 주목적은 부동산의 사용환경을 쾌적하게 편리하도록 유지 내지는 발전시키는 것이라 하겠다. 이를 위하여 부동산 특히, 건물의 경우 설비, 기계운영, 예방적 차원의 유지 및 보수, 에너지 관리, 보안, 가구나 집기 등의 관리에 대한 운영으로 시설사용자나 사용과 관련한 타부문의 요구에 단순히 대응하는 정도의 소극적이고 기술적인 측면을 중시하는 단계라 하겠다.

두 번째로 재산관리 단계는 부동산관리에 경영의 개념이 도입된 단계로 재산관리의 주목적은 수익의 극대화에 있다. 즉, 있는 그대로의 부동산자산을 증식시키고 효율화를 통하여 자산의 가치를 상승시키는 것이다. 주요업무는 수지분석, 시장분석, 마케팅, 공간배치, 임대료 책정, 임차자 유치 및 임대차 관리, 보험 및 세금, 재무보고 그리고 부동산의 유지관리 등이다.

세 번째 단계로 자산관리 단계는 부동산자산을 portfolio 관점에서 관리하는 자산-채무종합관리이다. 이는 주로 부동산 자산을 다양하게 다량으로 보유하고 있는 일반기업들이나 다수의 부동산을 운영해야 하는 특수법인들에 해당되는 경우이다. 자산관리의 궁극적인 목적은 자산 소유자의 부(wealth)나 기업의 가치를 극대화하기 위하여 부동산의 가치를 증진시키는 것이다. 이를 위하여 다양한 방법을 모색하는 적극적인 관리수행인데, 일반적인 관리업무 이외에 필요공간의 기획, 부지 및 지역조사, 금융문제의 해결을 위한 자본시장 활용, 보유부동산의 재활용 방안, 거래에 있어서의 다양한 협상방안의 모색 등이 이 분야의 업무들이라 하겠다.

현재 부동산 관리업자는 공동주택관리 관계 법령에 의해 설립되는 주택관리업체와 시설물안전관리에 관한 특별조치법에 의해 설립되는 시설물 유지관리업, 민법에 의한 자유계약으로 수주하는 대기업계열의

---

68) 안정근, 현대부동산학, 법문사, 1997, p.439.

69) 김영곤, 환경변화에 따른 부동산 자산관리의 기능과 과제, 부동산리서치 1999년 여름호, 한국감정원, p.45.

빌딩관리업체인 빌딩 경영업 등으로 크게 구분할 수 있다. 부동산관리 중 공동주택의 관리는 주택관리사를 의무적으로 고용하고 있는 주택관리업체로 등록된 업체가 하며, 기타 건물과 토지관리는 자유업에 속한다.

#### 4) 부동산컨설팅업

부동산컨설팅업은 부동산서비스업 중에서 최첨단의 업종이라 할 수 있으며 고객에게 부동산에 관한 고도의 기술과 정보를 제공하는 부동산 전문활동 분야의 하나이다. 토지와 주택, 아파트, 빌딩 등의 부동산에 대한 전문지식과 경험을 바탕으로 한 부동산컨설턴트가 직무윤리를 준수하면서 일정한 보수를 받고 의뢰인에게 부동산문제에 대한 상담과 지도 및 조언을 제공하는 것이다.<sup>70)</sup> 즉, 부동산컨설턴트가 부동산 의사결정권자에게 부동산에 관련되는 제반사항에 대한 조언 및 자문을 제공하는 것을 말한다. 부동산컨설팅의 목적은 부동산 최유효이용의 판단에 있으므로 의뢰인이 일반 토지소유자의 지식으로는 부족하여 전문가의 조언이 필요하게 된다.

부동산컨설팅(Real Estate Consulting)은 업무의 영역구분이 불분명하고 범위가 광범위하기 때문에 단일 개념으로는 정의하기는 어렵다. 따라서 부동산 관련 업무내용들에 따라서 몇 가지 범주로 구분하여 살펴보기로 한다.

광의의 부동산컨설팅 개념은 부동산개발기획, 법무, 회계, 세무, 금융, 설계, 시공, 엔지니어링, 인테리어, 매매, 관리 등 부동산과 관련된 다양한 문제에 대해 지식과 경험을 갖추고 있는 전문가가 의뢰자에게 조언과 자문 및 해결방안을 제공하는 활동과정이라 정의할 수 있다.<sup>71)</sup>

협의의 부동산컨설팅은 광의의 부동산컨설팅 개념 중 법무, 회계, 세무, 설계, 시공, 엔지니어링, 인테리어 등 부동산업 이외의 전문업 분야에서 해당업무에 대한 조언과 자문을 제공하는 것을 제외한 부동산개발기획, 부동산매매·관리 등의 분야에서 조언과 자문을 제공하는 것이다.<sup>72)</sup>

---

70) 이원준, 부동산학원론, 박영사, 1994, pp.725-726.

71) 건설교통부, 부동산중개제도의 개선 방안 연구, 1999.8, p.206.

72) 상계서, pp.206-207.

최협의를 개념은 고객이 원하는 방향으로 해당부동산을 효율적으로 이용할 수 있는 방안에 관련되는 제반문제에 대해서만 객관적이고 합리적인 자문, 조언 등을 해주고 그 대가로 일정 보수를 수령하는 서비스 활동으로 볼 수 있다.<sup>73)</sup>

이상과 같은 용어를 종합해 볼 때 부동산컨설팅은 “부동산서비스의 한 전문분야만을 담당하는 중개, 임대, 관리 또는 감정평가와는 대조적으로 여러 개의 부동산 전문 분야가 결합되어 고객의 부동산과 관련한 의사결정에 중요한 영향을 미칠 수 있는 자문과 안내를 제공하는 종합 부동산서비스활동 과정”이라고 개념화 할 수 있다. 그러나 아직까지 한국은 부동산컨설팅에 대한 어떠한 제도적 장치가 마련되어 있지 않다.

#### 5) 부동산신탁업

신탁이란 자신의 재산을 믿을 수 있는 제3자에게 맡기고 관리하는 것을 말한다.<sup>74)</sup> 신탁에 대하여 재산증식이나 투자와 관련하여 이해하는 경향이 있으나 신탁의 본래기능은 재산증식이나 투자방편에 한정하는 것이 아니고 널리 재산관리를 위한 제도로 발달하여 왔다.<sup>75)</sup> 즉, 여러 가지 사정과 이유로 자기재산을 남에게 맡겨서 관리해야 할 때 이를 이용함으로써 효과를 얻을 수 있는 제도가 신탁제도이다.

부동산신탁이란 신탁의 목적물이 부동산(토지 및 그 정착물)인 신탁이다. 구체적으로 토지 및 주택, 상가, 빌딩 등의 부동산을 유효하게 활용하여 수익을 얻을 목적으로 부동산 소유자가 부동산을 부동산신탁회사에 신탁하면 부동산신탁회사는 신탁목적에 따라 소요자금의 조달, 빌딩의 건설, 임대·분양 등을 행하고 그 성과를 배당함으로써 부동산 소유자인 위탁자 즉, 수익자에게 교부하는 것<sup>76)</sup>을 말한다.

---

73) 상계서, 207.

74) 신탁법제1조에 의하면 신탁설정자(위탁자)와 신탁을 인수하는 자(수탁자)가 서로 갖는 특별한 믿음을 바탕으로 하여 위탁자가 특정한 재산권을 수탁자에게 이전하거나 그밖에 처분하여 수탁자에게 특정한 자(수익자)를 위하여 또는 특정한 목적을 위하여 그 재산권을 관리·처분시키는 법률관계를 말한다.

75) 이학배, 부동산신탁업의 발전방안에 관한 연구, 건국대학교, 2001, p.5.

신탁은 자신의 재산을 제3자에게 맡기는 것으로 명의신탁과는 다르다. 형식적인 면에서 보면 신탁이란 측면에서는 같지만 신탁의 목적 자체가 다르며, 명의신탁은 판례에 의하여 인정되어 온 것으로, 신탁법의 신탁과는 전혀 다른 개념이다. 명의신탁은 주로 재산의 은닉, 도피, 탈세 등의 목적으로 제3자 명의로 관리하는 것을 말한다.<sup>76)</sup>

부동산신탁업무는 크게 고유업무와 부수업무로 구분하며, 고유업무는 관리신탁, 처분신탁, 담보신탁, 토지신탁으로 분류하고, 부수업무는 부동산컨설팅, 대리사무, 부동산중개 등이 해당된다.

부동산신탁제도는 사유재산이 인정되는 사회에서 부득이한 사정으로 자기 재산을 타인에게 의뢰하여 관리·보전하는 목적으로 출발하였다. 그러나 이후 자본주의 경제의 발달과 더불어 사유재산의 형태가 과거의 부동산(토지) 중심에서 금전 중심으로 변화함에 따라 부동산신탁제도도 종전의 단순한 관리수단에서부터 재산을 증식하는 목적으로 발전하게 되었다. 신탁제도의 발전은 재산증식에 있어서 전문적인 지식 및 경험이 풍부한 신탁회사를 이용하는 것이 유리하며, 부동산신탁의 경우에도 근래에 들어 토지보유에 따른 과세부담의 증가와 개발이익에 대한 기대상승으로 전문적인 신탁회사에 의뢰하여 재산을 관리함으로써 보다 효율적인 재산관리 및 증식이 가능하다고 인정된 데에 기인한 것이다.

이러한 관점에서 본다면 한국의 부동산신탁제도 도입은 위탁자와 수탁자의 이익을 위한 효율적 재산관리 및 증식수단이라는 본래의 기능과 역할보다는 부동산투기 억제라는 정책목적에 주안점을 두고 도입되었다고 볼 수 있다. 도입과정을 살펴보면, 1990년 4월 13일 정부가 이른바 '4·13부동산투기억제대책'에서 부동산신탁제도의 도입을 발표하고, 1991년 2월 부동산신탁제도 도입을 확정하여 1991년 5월에 성업공사(현, 자산관리공사)와 한국감정원에 대하여 각각 자회사 형태로 대한부동산신탁회사(현, 코레스신탁)와 한국부동산신탁회사의 설립을 허용함으로써 비로소 실시되기에 이르렀다.<sup>78)</sup> 그러나 당시 부동산신탁회

76) 송명주, 토지신탁의 개요와 업무구조, 은행정보 4월호, 1999, p.21.

77) 장현욱, 부동산신탁에 관한 연구, 연세대학교, 1997, p.147.

78) 한국법제연구원, 부동산신탁제도 활성화 방안, 1999, pp.32-36.



사의 업무는 관리 및 처분신탁과 부수업무인 컨설팅·중개·대리업무에 한정하였으며, 토지신탁은 1992년 11월에, 담보신탁은 1993년 12월에, 국유토지신탁은 1994년 3월에 허용되었다. 1996년 7월부터는 30만평 미만의 지방공단을 조성하는 경우 중앙정부, 지방자치단체, 정부투자기관 등의 공단개발사업시행자가 부동산신탁회사에 사업 시행권을 맡길 수 있게 되었다. 1998년에는 은행에 부동산신탁 상품의 도입을 허용하였다.

<표4-11> 명의신탁과 부동산신탁의 비교<sup>79)</sup>

구 분	명의신탁	부동산신탁
목 적	투기, 탈세, 재산은닉 또는 도피가 일반적임	부동산의 효율적 이용·개발·관리·처분·담보대출 목적
법적근거	판례에 의해 인정	신탁법, 신탁업법
실제소유자	등기부상의 소유자가 아닌 드러나지 않은 사람	부동산의 소유자인 위탁자
실제소유자표시	없음	등기부상 위탁자로 나타남
부동산의 활용주체	드러나지 않은 실제 소유자	수탁자인 부동산신탁회사
수탁자의 지위	등기부사의 명의대여자로서 아무런 권한이 없음	신탁계약에서 정한대로 적극적인 관리자의 책임과 권한이 부여됨
이익의 귀속주체	드러나지 않은 실제 소유자	수익자
정책적 배려	부동산실명제와 더불어 금지	부동산거래의 정상화와 토지의 효율적 이용에 기여하므로 적극적 지원

79) 이동진, 부동산신탁업의 활성화 방안에 관한 연구, 단국대학교 산업대학원, 2001, p.8.



<표4-12> 부동산신탁회사의 주요업무 내용<sup>80)</sup>

구 분	취급업무	업 무 내 용
신탁업무	토지신탁	고객이 신탁한 토지(신탁재산)에 건축물을 건축하거나 택지조성 등의 사업을 시행한후 이를 분양하거나 임대하여 그 수익을 위탁자에게 돌려주는 업무
	관리신탁	임대차관리, 시설의 유지관리, 소유권의 법률·세무관리, 고수익관리 등 일체의 부동산관리업무
	처분신탁	처분방법이나 절차에 어려움이 있는 부동산, 매수자가 제한되어 있는 부동산 등 중개행위로 처분하기에는 안정성, 신뢰성이 요구되는 부동산을 신탁회사가 공신력을 바탕으로 처분하여 주는 업무
	담보신탁	소유자가 자신의 채무이행을 보장하기 위하여 소유권을 신탁회사에 이전하고 신탁회사는 채권자를 위하여 일정기간 신탁 부동산을 관리하다가 채무가 불이행되면 신탁부동산을 환가하여 채권자에게 변제한 후 잔액이 있으면 소유자에게 반환하여 주는 업무
부수업무	대리사무	고객을 대신하여 취득·처분에 따른 인허가·조사·분석 자문 등 모든 사무를 처리하여 주는 업무
	컨설팅	부동산의 개발, 관리, 매매, 임대차, 법률, 세무 등과 같은 제반문제를 폭넓은 지식과 경험을 갖고 있는 부동산전문가들이 가장 합리적으로 지도 및 조언을 제공하여 주는 업무
	중개	공신력을 바탕으로 공공기관등의 대형 부동산을 매매, 교환, 임대차, 기타 권리의 취득·변경·처분에 관한 행위를 알선하는 업무

80) 김유식, 전계서, 2001, p.53.

## 제2절 한국 부동산서비스업의 문제점

앞 절에서 한국 부동산서비스업의 현황을 살펴본 바와 같이 부동산컨설팅업을 제외하고는 모두 전문업법을 근거로 하여 영업이 이루어지고 있다. 이러한 전문업법은 관련업종을 보호하는 동시에 또한 업무영역 제한 등에 의하여 발전의 한계를 주고 있으며, 이로 인하여 여러가지 문제점이 파생되고 있다.

### 1. 제도적 측면

#### 1) 부동산중개업

첫째, 이원적 자격제도이다. 과거 부동산중개업은 「소개영업법」에 의한 신고절차에 의해 자유로운 영업이 가능하였다. 그러나 부동산거래사고가 빈번히 발생하고 또 부동산의 권리관계도 사법상의 제한 및 공법상의 각종 제한으로 말미암아 점차 복잡해짐에 따라 중개업자의 전문적 자질이 사회적으로 크게 요구되었다. 이에 따라 1983년도부터 「부동산중개업」의 제정을 통해 공인중개사 제도를 도입하고 자격시험에 합격한 자에 한하여 신규등록을 허용함으로써 중개업의 전문화를 지향하고 있다. 그러나 당시 중개업을 영위하고 있던 기존 중개업자들의 지위에 관한 대안이 없이 기득권을 인정함에 따라 법 제정 20년이 경과한 2004년도까지 공인중개사 자격을 취득하지 아니하고 중개업을 영위하는 중개인이 전체 중개업자 중 24%를 차지하고 있다. 전문 자격제도를 통하여 중개업의 전문화를 지향하기 위한 제도로 실시된 공인중개사 제도가 기존의 소개영업법에 의해 신고만으로 중개업을 영위하던 중개인과 공존케 함으로써 시행초기부터 절대적 우위를 점하고 기존 시장을 장악하고 있던 전근대적인 영업형태로 동화될 수밖에 없었다.<sup>81)</sup> 또한 다음의 표에서처럼 부동산중개업법의 제정으로 배출된 공인중개사는 현재까지 173,7147명에 이르고 있으나 이중 2003년 현재 공인중개사에 의한 중개업소는 51,354개에 불과하여 취업 공인중개사를 감안하더라도 개업율이 30%이하로, 유사부분인 감정평가업의 경우 자격증

81) 정재중, 전계서, 2000, p.44.

취득자 2,142명 중 2,075명이 개업 또는 법인 종사자로 97%의 높은 참여율을 보이고 있어 부동산중개업 분야에서 전문자격사 제도는 사실상 그 기능을 다하지 못하고 있다고 볼 수 있다. 부동산중개업이 이처럼 전문 자격제도를 도입한 지 20년이 된 지금까지도 전문분야로서의 소비자에게 인식되지 못하고 있음은 중개인과 공인중개사 간의 이원적 형태에서 출발한 것이 주요 원인이 되고 있다.<sup>82)</sup>

<표4-13> 공인중개사배출현황

자격시험	시행일	응시인원	합격인원	합격율(%)
제1회	'85.9.22	157,923	60,227	38.2
제2회	'86.1.2	26,127	3,018	16.6
제3회	'87. 11.29	19,166	943	4.9
제4회	'88. 12.18	25,964	5,507	21.2
제5회	'90. 4.1	30,660	3,524	11.5
제6회	'91. 11. 10	91,440	1,798	2.0
제7회	93. 11. 14	28,114	2,090	7.4
제8회	'95. 11. 12	72,940	1,102	1.5
제9회	'97. 11. 2	120,485	3,469	2.9
제10회	'99.4. 25	130,116	14,779	11.4
제11회	00. 9.24	129,608	14,582	11.2
제12회	01.9.16	132,996	15,461	11.6
제13회	02.10.20	265,995	19,169	11.2
제14회	03.9.21	261,153	28,045	10.7
합계			173,714	

자료 : 건설교통부자료

둘째, 부동산중개업자의 부가적 수수료를 인정하지 않기 때문이다. 부동산중개업자는 수입의 원천을 수수료에 의존하고 있어 이에 관해서는 매우 민감하다. 1993년 12월 27일 개정·공포되어 1994년 4월1일부터 시행되고 있는 부동산중개업은 중개수수료 및 실비 범위등에 관하

82) 상계서, p.44.

여 필요한 사항은 건설교통부령이 정하는 범위 내에서 특별시·광역시·도의 조례로 정하도록 하였다.<sup>83)</sup>

<표4-9>의 중개수수료는 2000년 11월에 개정된 수수료율 체계인데, 중개업자의 다양한 부가 서비스에 대한 수수료를 전혀 인정하지 않고 있다. 부동산중개업법 제20조(중개수수료 등) ①항에 의하면 ‘중개업자는 중개업무에 관하여 중개의뢰인으로부터 소정의 수수료를 받는다.’라고 규정하고 있는 바 여기서 중개업무가 어디에서 어디까지인지를 살펴볼 필요가 있다. 「중개」라 함은 ‘부동산중개업법 제3조의 규정에 의한 중개대상물에 대하여 거래당사자 간의 매매·교환·임대차 기타 권리의 득실·변경에 관한 행위를 알선하는 것을 말한다.’라고 동 법 제2조(정의)에서 정의하고 있다. 그런데 「알선」이란 용어의 정의는 내리지 않고 있으나 동 법 시행령 제22조(중개대상물의 확인·설명)에 의하면 「---- 중개업자가 확인·설명하여야 할 사항은 다음과 같다. 다만, 중개업자가 그 중개대상물에 대하여 필요한 자료를 전시하고 그에 관한 정보 및 조언을 제공하는 등 거래의 알선만을 하는 경우에는‘----생략---」라고 표현하고 있어서 「알선」이라 함은 거래계약서의 작성 이전까지의 행위로 볼 수 있을 것이다. 또한 동 법 제17조(중개대상물의 확인·설명) ②항에서 ‘중개업자는 중개가 완성되어 거래계약서를 작성하는 때에는 ---생략----’라고 표현하고 있어서 거래계약서의 작성을 중개(알선)의 완성으로 보고 있다. 그러나 거래계약서의 작성(중개의 완성)이후에도 중도금 및 잔금일의 조정 등 계약내용의 변경에 관한 업무, 중도금 수수에 관한 업무, 금융알선 등의 업무, 잔금 수수 및 권리이전에 관한 업무, 거래조건의 이행업무 (권리하자의 제거, 설정관계의 해지 등을 위한 금융기관에 관한 업무)에서 입주 후 하자처리에 관한 업무까지 미국의 경우 권원회사(Title company)<sup>84)</sup> 와Escrow 업체<sup>85)</sup>에

83) 부동산중개업법 제20조(중개수수료 등)③항

84) 미국 등지에서 등기의 공신력을 보완하는 장치로 활용되고 있는 제도로써 부동산 매매 계약이 체결되면, 매도자는 권원요약서를 매수자에게 넘겨준다. 매수자는 매도자로부터 권원요약서를 받았다는 사실 자체로서는 아무런 보호책이 되지 못하기 때문에 매수자는 이것을 다시 전문적인 지식과 능력을 갖춘 사람에게 감정을 의뢰한다. 이런 일을 변호사나 권원회사(Title company)가 맡아서 하게 된다.(안정근, 현대부동산학, 법문사, 1997, pp.422-423.

85) 부동산 거래 시에 발생할 수 있는 사고를 미연에 방지할 수 있는 제도로 미국 등지에서

의하여 처리될 업무까지도 대부분이 중개업자들에 의하여 수행되고 있음에도 불구하고 이러한 부가적인 서비스에 대한 보수규정이 전혀 없을 뿐만 아니라, 부동산중개업법 제15조(금지행위) 2호에서 ‘제20조 제3항의 규정에 의한 수수료 또는 실비를 초과하여 금품을 받거나 그 외의 사례, 증여 기타 어떠한 명목으로라도 금품을 하는 행위를 하여서는 아니 된다.’라고 규정하여 이를 위반 시 1년 이하의 징역 또는 1천만원 이하의 벌금형의 무거운 벌칙조항을 두고 있다.

## 2) 부동산감정평가업

한국의 감정평가사는 국가에서 선발 인원을 미리 공고해 놓고 시험을 통해 선발하는데 일정한 경력 요건이나 학력·전공 등에 관한 제한이 없어 감정평가사 자격시험에 합격하기만 하면 감정평가사는 모든 감정평가 분야를 평가경력이나 전문분야에 관계없이 수행할 수 있다. 그러므로 한국의 감정평가사는 시장경쟁에서 살아남을 수 있는 개별적인 경쟁력이 아니라 국가가 지정한 법률에 의하여 자격자간의 제한 경쟁시장과 업무의 전문성을 보장받는다고 볼 수 있다.

## 3) 부동산관리업

공동주택관리사를 제외하고는 어떠한 특별한 자격제도를 두고 있지 않다. 부동산관리자(real estate manager)란 수수료를 받고 소유자의 이익을 극대화시킬 수 있도록 부동산을 관리하는 부동산전문가를 말한다. 부동산의 규모가 작을 경우에는, 소유자가 부동산의 일부를 점유하면서 직접 대상 부동산을 관리할 수 있다. 그러나 규모가 클 경우에는 전문적인 부동산관리자를 고용하여 대상 부동산을 관리하는 것이 일반적이다. 부동산 관리자는 개인일 수도 있으며, 관리회사일 수도 있다. 현재 우리나라는 이런 전문관리자나 관리회사에 대하여 특별히 자격을

---

활용하고 있는 제도로서 부동산 매매계약을 체결하고 실제로 거래가 종료되는 시점까지 발생할 수 있는 하자 등을 조사하고 제거하는 등 특정한 조건이 완벽하게 충족되었을 때 매도인에게 대금을 전달하고 매수인은 등기증서를 받게 되는데 이러한 업무를 대행하는 회사를 말한다.

두고 있지 않다. 다만 주택건설촉진법에 공동주택관리에 관한 규정을 두어 주택관리사(보)제도가 시행되고 있을 뿐이다.<sup>86)</sup>

#### 4) 부동산컨설팅업

아직까지는 제도적으로 정립된 업종은 아니다. 부동산컨설팅은 부동산의 기획부터 유통까지의 일련의 과정을 종합적으로 자문해 주는 전문영역으로서 전문분야에 대한 know-how와 풍부한 경험이 요구되고 있다. 따라서 적격요건을 갖춘 전문가가 필요하다. 그러나 한국의 경우에는 아직 초보적인 단계로서 부동산컨설팅업에 대한 제도적, 법률적 근거가 없기 때문에 단일 부동산서비스업의 종사자들이 부동산컨설팅업을 창업하고 있는 실정이다. 따라서 과학적이고 다양한 부동산컨설팅 서비스를 기대하기가 곤란한 것이 현실이다. 이렇듯 전문가자격제도의 규정 미비는 컨설팅과 관련한 각종 자격증을 남발하는 것을 막을 수가 없어 자격증에 대한 공신력을 저하시키고, 컨설턴트의 자격을 갖춘 전문인력의 부족사태를 초래하고 있다.

현재 부동산컨설팅업에는 법인이나 개인도 많이 있다. 한국감정평가사협회, 부동산중개업협회, 부동산신탁회사 등을 포함하여 기타 업자들이 부동산컨설팅업무를 실제로 시행하고 있다. 이렇듯 부동산컨설팅업을 할 수 있는 감정평가, 신탁, 건설업, 용역 등 부동산 서비스 관련 종사자들이 별도로 부동산컨설팅회사를 설립하고 겸업하는 업체가 있어 업무영역 구분에 상당한 어려움이 따를 것으로 예상된다.

부동산컨설팅업은 소비자와 신뢰를 바탕으로 고액의 경제재를 취급하는 고도의 전문업종이다. 그러나 제도 미비로 인하여 적절한 자격을 갖추지 못한 업체가 난립하고, 정보가 공개되어 있지 않아 계량화와 분석이 어렵다.

부동산중개업 등에서는 업무수행으로 인한 사고 발생시 공제나 보증보험과 같은 형태로 소비자 피해보상대책이 마련되어 있으나 부동산컨설팅업은 별도의 손해보상책임에 관한 제도가 없어 소비자가 손해를 입더라도 보호받을 수 있는 대책이 없다.

---

86) 주택건설촉진법 제38조(공동주택의 관리) 및 제39조의 3(주택관리사 등의 자격)



## 5) 부동산신탁업

업무의 중요성이 증대되고 있음에도 불구하고 신탁에 관한 일반법인 신탁업법에 의거하여 규율되고 있다. 또한 현행 신탁업법은 신탁업에 관하여 포괄적으로 규정할 뿐 부동산신탁에 관하여는 자세히 규정하고 있지 않다. 더욱이 현행 신탁업법은 금전신탁 위주로 되어 있어 부동산신탁제도에 그대로 적용하기에 어려움이 많다. 또한 지금까지 신탁업법상 부동산신탁회사에 대한 특별한 인가요건이 없음에도 불구하고 정부투자 기관이나 출자기관의 자회사 형태로만 인가하고 있어 부동산신탁업의 발전을 저해하고 있다.<sup>87)</sup>

## 2. 업계측면

### 1) 부동산중개업

부동산중개업자들이 책임감을 가지고 업무를 할 수 있게 하는 전속중개계약제도의 유명무실하다는 것이다. 대부분의 선진국에서는 절대다수를 차지하고 있는 전속중개제도(exclusive agency listing)는 중개의뢰인이 중개대상물의 중개를 의뢰함에 있어서 특정한 중개업자를 정하여 그 중개업자에 한하여 당해 중개대상물을 중개하도록 하는 제도이다. 한국도 1993년 12월 27일에 개정·공포된 부동산중개업법에 전속중개제도를 체결할 수 있게 하고<sup>88)</sup> 전속중개계약을 할 때에는 표준계약서를 작성하고 부동산거래정보망을 등을 통하여 정보를 공개하도록 하여 부동산거래정보망을 활성화하고 전속중개제도를 정착화할 수 있는 기틀을 마련하였다. 그러나 현재까지는 관행적으로 이루어지고 있는 대부분의 중개계약제도는 의뢰인이 불특정 다수의 중개업자에게 경쟁적으로 중개를 의뢰하는 일반중개계약이다.<sup>89)</sup> 지금까지 전속중개계약이 널리 이용되고 있지 못하는 원인은

---

87) 김원희, 종합부동산서비스업의 육성방안에 관한 연구, 경희대학교 행정대학원, p.62.

88) 부동산중개업법 제6조의 3(전속중개계약)①항

89) 최용규외2인, 전계서, 1996, p.143.



첫째 중개업소가 차별화 된 서비스를 제공하지 못하고 있다는 점이다. 중개업소는 다양한 서비스를 제공하는데 따른 추가의 수익을 기대할 수 없기 때문에 다양한 서비스를 제공할 준비에 인색하고 이를 의뢰인의 입장에서 볼 때에는 모두 다 비슷한 서비스를 제공하고 있는데 특별히 특정한 중개업소를 지정하여 계약을 체결해야 할 번거로움이나 구속되는 부담감을 가질 필요가 없었다.

둘째는 전통적으로 매도자 시장을 형성하고 있는 한국 부동산 시장의 여건이다. 전속중개계약은 매수의뢰인이나 매도의뢰인 모두 이용할 수 있겠으나 구조상 주로 매도의뢰인과의 계약에서 이루어질텐데 매도자 위주 시장에서 아무 곳이나 의뢰하여도 팔리는데 굳이 특정한 업소를 이용해야 할 이유가 없을 것이다.

이러한 원인들로 인하여 전속중개계약제도는 유명무실해지고, 우선 거래계약의 체결만을 위하여 과다경쟁을 하기 때문에 중개의뢰인에게 전문가로서의 신뢰를 얻지 못하고 있다.

## 2) 부동산감정평가업



부동산감정평가업의 경우 정보인프라 구축 미흡하다. 부동산평가 관련 정보는 부동산의 거래 사례나 소득과 비용자료, 공시지가 및 평가 선례, 부동산의 등기와 지적에 관한 사항 등 직접적인 기초자료 외에도 인구이동, 지역의 개발계획, 지역의 특성 등 다른 실물자산의 변화추이 등도 포함하여야 자료가 다양하다. 그러나 현재로서는 평가선례조차 교환되지 않는 상태로 업자마다 개별적으로 관리하고 있어 업무의 투명성과 통일성 측면에서 평가관련 정보를 공유하는 시스템의 구축등 체계적인 관리가 시급하다. 또한 평가의 세부기준이 미비하고 평가보고서에 대한 정보공유가 불가능하므로 주관적인 견해가 개입될 소지가 있어 동일 물건에 각각 다른 결과가 제시되는 경우가 많다. 따라서 상이한 결과에 대하여 합리적으로 조정하는 장치가 없기 때문에 불균형한 결과에 대한 분쟁을 야기하는 경우가 있게 되어 국가정책에 신뢰를 떨어뜨리는 요인으로 작용하고 있다.

### 3) 부동산관리업

한국은 아직까지 시설관리수준의 초보단계이다. 한국의 부동산관리 수준은 아파트 등의 공동주택 관리나 빌딩 등의 시설유지 관리 등의 수준에 머물러 있다. 건물관리에 있어서도 자가보유 빌딩이 많은 대기업 계열의 빌딩관리기업을 중심으로 주로 설비, 경비, 청소 등의 초보적인 수준을 넘지 못하고 있는 실정이다. 부동산시장의 환경변화에 따라 부동산 관리 분야에서도 새로운 개념의 전문화된 관리모델을 필요로 하고 있다. 과거 전통적으로 수요에 비해 공급이 부족한 공급자 위주의 시장에서 고품질의 관리 서비스를 기대하기는 어려웠다. 그러나 부동산 시장의 극심한 불황 하에서 공실율의 급상승과 보증금 반환의 문제와 임차료의 장기 연체, 부동산 금융과 거래방법의 낙후, 저당증권 유통화에 따른 투자자의 보호와 관련된 관리의 문제 등은 우리가 지금까지 생각하고 수행해 왔던 부동산 관리 업무와 서비스 분야에서 새로운 시각과 다양하고 과학적인 방법을 요구하고 있다. 또한 부동산 시장의 전면개방이 되면서 외국인들의 순수투자 및 최종사용자(End User)로서 국내 부동산에 투자가 늘어나는 상황에서 이러한 요구는 더욱 커질 것으로 보인다.

### 4) 부동산컨설팅

부동산컨설팅에 대한 수요가 증가하고 있으나 우리의 컨설팅업계는 규모 면에서도 한국감정원이나 부동산신탁과 같이 비교적 큰 회사를 제외하고는 대부분이 영세하고, 전문적인 컨설팅기법이나 관련정보가 축적되지 못하여 선진 컨설팅기법과 막대한 자본으로 진입하고 있는 외국의 부동산컨설팅업체와 비교할 때 서비스 수준, 전문성, 자본보유 능력, 업무의 다양성 등 모든 면에서 경쟁이 될 수 없는 것이 오늘의 현실이다. 결국 현재와 같이 부동산컨설팅 서비스 제공의 주체를 단일 서비스업에 기초한 부동산중개업이나 감정평가업을 확대한다고 해서

규모의 영세성과 대외경쟁력의 강화를 해결하지 못할 것이다.

또한 단일 부동산서비스업인 감정평가사, 부동산중개사에게도 엄격한 윤리규정과 법령에 의한 책임이 있다. 그러나 부동산컨설팅업은 종합적인 서비스업무를 담당하며 투자자의 결정에 관여하는 경우가 많기 때문에 더욱 큰 윤리성과 책임성이 제고되어야 신뢰성이 있고 업무를 의뢰 받을 수 있다. 그럼에도 이에 대한 제도적 장치가 전혀 없다.

## 5) 부동산신탁업

부동산신탁시장은 환경적 요인에 따라 경영이 악화되기 쉽다.

<표4-12>에서 보는 바와 같이 부동산신탁회사는 1991년 5월에 영업을 시작한 이래 지속적인 성장을 거듭하여 왔으나 1997년 말 IMF사태가 발생하면서 선발 부동산신탁회사를 중심으로 경영상태가 급격히 악화되었다. IMF사태로 대출상환연장의 어려움, 고금리에 따른 금융비용부담 증가, 부동산경기 침체로 인한 분양 및 임대료의 어려움으로 부실이 촉발되었다. 따라서 경제가 조만간 호전되지 않을 경우 이미 많은 사업을 확대해 놓은 선발 부동산신탁회사들은 특단의 조치가 없는 한 자의적 경영정상화를 기대하기 어렵게 되었다. 이는 결국 부동산신탁회사를 믿고 부동산투자에 참여하였던 투자자들에게 막대한 손실을 입혔음은 물론 향후 한국 부동산신탁회사의 진로를 결정하는 중요한 고비가 되고 있다.

일부 부동산신탁회사가 심각한 경영난을 겪고 있는 원인으로서는

첫째, 사업규모에 비하여 자기자본 규모가 작아서 외부차입의 의존이 불가피한 실정으로 과도한 사업확장으로 인하여 시장여건이 악화될 경우 자생력을 잃게 되었다.

둘째, 차입의존도가 높으면서도 재원이 다양하게 분산되어 있지 않아 자금조달에 애로가 있으며, 자금조달의 만기 불일치<sup>90)</sup>로 인한 유동성 및 금리 위험으로 만성적인 자금부족과 고비용에 노출되고 있다.

---

90) 자금조달을 단기 차입한 후 단기 연장하는 방식으로 하고 있으나, 토지신탁사업 자금 운용기간은 일반적으로 2-3년 소요임.

### 제3절 한국 부동산서비스업의 개선방안

#### 1. 제도·정책적 측면

한국은 1960년대 경제개발을 계획할 때부터 이른바 불균형 전략을 사용하였다. 처음부터 제조업, 수출업 및 대기업 위주의 성장정책으로 국가의 모든 자원을 이들 성장촉진 산업분야에 최우선 공급한 것이다. 부동산산업이 국가 경제에서 차지하는 비용과 중요성에도 불구하고 이른바 비생산적 산업으로 분류되어 차등대우를 받았다. 그 중에서도 특히 만성적인 자금의 부족상태에서 부동산산업 분야는 자금의 지원을 받을 수 없었을 뿐만 아니라 경제개발 과정에서 지가 급등과 이에 따른 투기의 억제와 부동산 분야의 최우선 정책이었던 만큼 규제일변도의 제도와 정책을 가질 수밖에 없었다.

이제 세계경제는 마야흐로 UR와 WTO체제로 들어서면서 거의 모든 분야에 개방의 물결이 밀려오고, 국가 간의 경쟁은 피할 수 없게 되었다. 국가 간의 경쟁에서 살아남기 위해서는 기업경쟁력 확보에 우선한 정책을 추진함으로써 자국산업의 대외경쟁력 제고를 위한 노력을 게을리 해서는 아니 된다.

이제는 부동산서비스업이 고도의 지식기반산업으로 자리 메김하고 있다. 특히 IMF의 구제금융 체제 하에서 부동산 분야의 침체는 부동산 부문만의 문제가 아니라 전 산업에 영향을 미칠 수밖에 없다는 사실을 볼 때 부동산서비스업의 발전은 필연적이다. 이를 위하여 그동안 영리위주의 소극적 경쟁체제에 안주해 왔던 부동산 서비스업계에 있어서는 새로운 기술과 평가기법, 의식개혁과 조직체계의 개편 등이 심각하게 요구된다.

#### 1) 법적·제도적 측면에서의 규제완화

법적·제도적 측면에서 보면, 부동산서비스업자 및 유사업자 사이의 각종 진입과 퇴출 등에 대한 규제를 보다 완화시킬 필요가 있다.

국내의 종합부동산 서비스회사들은 전문업법이 없는 상태에서 자생하고 있으며, 기존의 부동산중개업계, 감정평가업계 등은 아직도 전문업법이 갖고 전문업법에서 한정하고 있는 항목에 묶여 종합부동산 서

비스를 제공하지 못하고 있는 실정이다.

고객들은 부동산평가·관리·중개·상담·분양·세무 등 종합부동산 서비스를 원하고 있으며 외국의 종합부동산회사들은 이러한 일련의 업무를 종합적으로 수행하고 있기 때문에 부동산 서비스업내의 업종별 겸업금지나 규모제한 규정을 완화하여 종합부동산서비스업으로 전환하는 데의 장애요인을 제거하고, 각 전문업법에서 요구하는 자격요건을 갖추었을 경우 타업종과 겸업할 수 있는 길을 열어놓음으로써 부동산 서비스의 종합화를 유도하여야 한다.

### (1) 부동산중개업

경영의 영세성을 탈피하기 위해서는 중개업무 이외에도 부동산 서비스를 제공할 수 있는 영역 확대가 필요하다. 예컨대, 부동산 매매, 교환, 금융, 국공유지의 처분대행, 부동산 임대, 경매의 대행, 부동산관리, 컨설팅에 관한 업무를 행할 수 있도록 허용하고, 그 용역 제공에 대하여 별도의 보수를 지급 받을 수 있도록 하여야 한다.

또한 중개업자의 업무영역을 확대할 경우 ‘부동산중개업’은 단순 중개알선을 탈피하여 ‘부동산거래업’으로의 전환이 요구되며, 알선중개의 댓가로서 ‘수수료’라는 용어를 사용하고 있으나, 이는 서비스 댓가로서 ‘보수’라는 용어로의 전환이 필요하다.<sup>91)</sup>

현행법상 중개업의 설립요건이나 업무영역 등에 관한 규제조치는 자율적인 시장경쟁을 저해함으로써 궁극적으로 서비스개선에 부정적인 작용을 하고 있다. 특히 UR협정의 체결과 OECD가입으로 시장진입에 대한 제한적인 규제조치들에 대한 재검토는 단순히 대외정책 차원에서 시장개방의 확대를 위해서 필요한 것이 아니라 우리 부동산업계의 대외경쟁력을 제고시키고 궁극적으로 소비자들의 편익을 확대하기 위하여 검토되어야 하는 것이다.

현재의 제도 하에서 중개업체는 부동산컨설팅이나 임대관리 등 일부의 업종에 한해 제한적 범위 내에서만 겸업이 가능하다. 그러나 앞에서 검토해 본 외국의 경우와 같이 종합부동산서비스 산업이라는 관점에서 볼 때, 겸업금지 조항은 현실적인 적합성이 결여되어 있으므로

---

91) 남호룡, 전게서, 1999, p.63.

중개업체의 업무영역을 다양화시킬 수 있도록 완화하여야 한다. 또한 공인중개사사무소와 법인의 분사무소 설치에 대한 제한규정을 폐지하여 중개업체의 대형화를 유도하고, 중개법인의 인적구성요건 중 공인중개사의 비율(임원은 공인중개사 또는 중개인이어야 하며, 그 중 공인중개사가 1/2이상)을 완화하여 업무영역을 다각화시킬 수 있도록 해야 한다. 중개업체의 대형화와 업무영역의 다양화는 국내업체의 영세성을 극복하고 대외경쟁력을 확보하는데 결정적인 요소이기 때문이다.

부동산 거래질서의 확립을 위해 중개업의 영업행위에 대해서는 규제조항을 두고 있으나, 전문업법의 규제를 받지 않고 있는 분양대행, 부동산 매매, 부동산건설팅업체에 대해서는 오히려 법적 규제가 없는 실정이다. 이에 따라 일부 비중개업체들의 무질서한 거래행위로 인해 소비자들에게 피해를 주는 사례가 발생하고 있다. 분양업무의 경우는 중개의 범위에 포함시켜 중개업체에서 담당하게 하는 한편, 중개업자가 매매, 임대를 대행할 경우에는 거래관계자에게 대리에 의한 거래임을 명시하도록 규정하여 거래의 투명성이 이루어지도록 하여야 한다.<sup>92)</sup>



## (2) 부동산감정평가업

유사업자 사이에 각종 진입과 퇴출 등에 대한 규제를 완화시킬 필요가 있다. 고객들은 부동산 평가·관리·중개·상담·분양·세무 등 종합부동산 서비스를 원하고 있으며 외국의 종합부동산서비스 회사들은 이러한 일련의 업무를 종합적(Total-service)으로 수행하고 있기 때문에 이에 대응하기 위한 체제로 조속히 개편되어야 한다.

또한 감정평가사 시험도 정보화 시대에 걸맞고 국제적 기준에 적합하게 전문지식과 실무경험을 측정할 수 있는 자격시험이 되도록 근본적으로 개선할 필요가 있다. 미국의 경우 국가나 주 정부는 자격시험에는 관여하지 않으나, 협회주관으로 전문성, 평가경력이나 교육이수 내용에 따라 자격의 내용이 세분화되어 있다. 현행 감정평가 영업범위에 대한 규제는 조직형태에 따라 평가자격과 평가액을 차등화하고 있는데, 이러한 조직형태별 규제보다는 평가경력과 전문영역별로 평가분

92) 최동삼, 부동산서비스 산업의 전문화 및 대형화 육성에 관한 연구, 명지대학교 증권보험대학원, 2000, p.54.



야를 차별화 시키는 것이 중요하다. 감정평가업무는 전문성 있는 감정평가사에 의해서 이루어지는 것이므로 조직 중심보다는 평가사 경험이나 전문적인 자질에 따라 평가결과가 결정된다. 따라서 시장에서의 평가서비스의 전문성과 공신력 등 경쟁력을 특화하고 이에 따라 분야별로 업무와 자격을 실질적으로 세분화 할 필요가 있다.

### (3) 부동산컨설팅업

현재 한국에는 아직 법적·제도적 근거가 없어 누구든지 원하기만 하고, 언제든지 회사창립 절차만 거치면 영업을 가능하며, 자격제나 영업허가, 협회 등에 대하여 직접적인 규율이 없다. 다만, 부동산중개업과 감정평가업 관련 법률에 컨설팅 관련 일부의 규정이 있을 뿐이다. 부동산중개업을 영위하기 위해서는 공인중개사 자격증을 취득해야 하는 등 제도권 범위 내에서 영업행위를 하여야 하는데 부동산컨설팅업은 부동산중개업소보다 더 많은 업무를 취득하고, 전문성을 요하는 분야임에도 아무런 제약을 받지 않고 법망을 피해갈 수 있는 모순으로 제도화된 부동산중개업의 기존 시장질서를 문란 시키는 행태로 까지 작용하기에 이르렀다. 뿐만 아니라 이런 허점을 악용해 무자격 부동산컨설팅업자들이 난립하고 있어 업계발전에도 장애의 우려가 있다.

부동산컨설팅이란 보통 수십 억에 이르는 재산의 활용을 다루는 것이다. 따라서 전문성이 떨어지는 잘못된 컨설팅이 일반 고객에게 끼치는 손해가 얼마나 될지 간과할 수 없다. 본질적으로 컨설팅 내지 상담이란 아는 사람이 모르는 사람에게 대가를 받고 아는 것을 가르쳐 주는 것이다. 그런데 고객이 물어보는 문제에 대해서 특히 아는 바가 없는데도 컨설팅을 하고 있다면 컨설팅업은 장기적으로 쇠퇴할 수밖에 없다. 이와 같은 문제를 해결하기 위해서는 결국 국내 컨설팅의 수준을 높이는 것이 중요하다. 즉 많은 전문 인력을 양성하는 것이다. 이를 위하여 부동산컨설팅업 제도의 도입과 지속적인 교육훈련이 필연적이 될 것이다.

### (4) 부동산신탁업

부동산신탁회사는 그 전문성과 공신력을 바탕으로 경영의 합리화와 개개의 신탁사업의 효율화를 통하여 위탁자와 수익자의 이익을 최대한



보장하고 그 권리를 보호하여야 한다(법 제1조). 부동산신탁은 신탁 기간이 장기간인 까닭에 당사자가 예측하지 못한 사정 등이 발생할 수도 있다. 따라서 위탁자나 수익자는 신탁회사의 전문성과 공신력을 믿고 의지하는 비전문가라는 점에서 이들의 보호를 위한 법령상의 제한 내지 규제가 필요하다. IMF체제 이후 부동산신탁회사들이 건설경기 침체 및 자금난으로 위탁자나 수익자에게 많은 손실을 끼쳐 신뢰도가 추락한 것은 사실이나 그 동안의 업무수행을 통하여 상당한 전문성을 제고시켜 왔기 때문에 불필요한 규제나 과도한 제한은 완화할 필요가 있다.

부동산신탁회사는 토지신탁과 관련 사업비의 조달방법이 금융기관을 포함한 기타 기관으로부터 차입, 위탁자 및 수익자의 자금, 당해 신탁 사업으로부터 발생한 수익금으로 제한되어 있으므로 자체 자금조달 기능이 없어 경영이 악화될 소지가 많으며, 또한 차입금이 제2금융권의 단기자금에 의존하고 있어 장기사업 운용에 어려움을 겪고 있다. 따라서 자금조달의 활성화를 위하여 Project Financing제도의 활용<sup>93)</sup>, 신탁부동산에 기초한 ABS발행<sup>94)</sup>, 소액투자형토지신탁제도<sup>95)</sup>, 부동산투자신탁(REITs)제도<sup>96)</sup>의 적극적인 활용 등을 검토해볼 필요가 있다.

93) 넓은 의미로는 특정 프로젝트의 소요자금을 조달하기 위한 일체의 금융방식을 뜻하지만, 좁은 의미로는 당해 프로젝트의 사업성과 자산, 사업주의 신용만을 보고 자금을 지원하는 금융기법을 말하며, 1994년 민자유치 제도로 국내에 도입되었다.

94) 자산유동화(Asset-Backed Securitization)는 각 종 대출채권이나 매출채권, 부동산 기타 다양한 형태의 자산을 증권형태로 전환하여 자금을 조달하는 방식으로 금융의 증권화(Securization)를 가속화시킨 대표적인 사례라 할 수 있다. 즉, 고정된 유·무형자산을 담보로 유동화증권(Asset Backed Securitization)을 발행하여 자금의 흐름을 원활히 하는 것으로 사실상 자산을 현금으로 바꾸는 것을 말한다. 1998. 9. 16일 시행된 「자산유동화에 관한 법률」 제2조 제1호(자산유동화의 정의)에는 자산유동화의 개념을 “유동전문회사가 자산보유자로부터 유동자산을 양도받아 이를 기초로 유동화증권을 발행하고, 당해 유동자산의 관리·운용·처분에 의한 수익으로 유동화증권의 원리금 또는 배당금을 지급하는 일련의 행위”라고 규정하고 있음.(이현아, “부동산 개발사업에서 부동산 유동화제도의 활용방안, 충북대학교대학원, 2002. p.26)

95) 부동산신탁회사가 특정한 토지를 대상으로 해당토지의 취득에 필요한 비용을 소액의 구좌로 분할하고 불특정 다수의 투자자에게 매각하여 소액투자자들이 해당 토지를 취득하거나 개발할 수 있도록 하여 토지 공개념 정착 및 소액투자자들의 부동산투자 기회를 확대하고 부동산 개기발이익을 균점할 수 있도록 하는 제도이다.

96) 주식이나 채권을 발행하여 다수의 투자자로부터 모은 자금을 부동산 및 부동산관련 유가증권 등에 투자하여 얻은 수익을 투자자들에게 배분하는 부동산에 대한 간접투자제도를 의미한다.(김영곤, “도입배경 및 필요성, 현행법률 개정시 한계, 도입방향”, 부동산투자회사제도 도입을 위한 공청회, 2000, p.10)

또한 개별사업이 부실화되는 경우 손실확대를 차단하기 위해서는 부실화된 사업에 이른 바 워크아웃 프로세스가 가능할 수 있어야 한다. 해당사업의 부실화 시점에서 해당사업의 계속가치가 큰 경우 관련된 이해 당사자들의 손실분담에 의해 사업을 계속할 수 있도록 하고 청산가치가 큰 경우에는 신속한 정리절차를 진행할 수 있어야 한다. 그러나 현행 신탁업법 체계 하에서는 개별사업별로 워크아웃을 원활히 추진하기 어렵다. 이는 사업비 조달을 위한 자금의 차입, 시공사 선정 등 개별사업과 관련된 계약명의를 개별사업이 아니라 신탁회사 명의로 되어있는 구조에 기인하는 바가 크다.<sup>97)</sup> 현행 신탁업법에서는 개별 신탁사업이 법적 주체로서 인정받지 못하기 때문에 개별사업과 관련 이해당사자가 모두 신탁회사와 계약을 체결하고 있어 개별사업으로부터 채권을 보전 받지 못하는 경우 신탁회사에 대해 채권보전 조치를 취할 수 있으며, 신탁회사 전체의 영업 및 여타 신탁사업에 대한 영향력을 담보로 이해조정에 응하지 않는 경향이 있다. 이는 청산가치가 계속가치보다 큰 개별사업이 있다고 하더라도 신탁회사 전체가 부실화되어 채무상환 능력이 없다는 것이 분명해지지 않는 한 개별사업과 관련된 정리절차를 원활히 진행할 수 없다는 것을 의미하므로 이러한 문제점을 제도적으로 해결할 수 있는 손실확대 차단장치가 마련되어야 할 것이다.

## 2) 개방화에 대비한 경쟁기반 구축

앞으로 부동산의 활용은 현재보다 더욱 고도화, 복잡화, 다양화될 것이다. 이에 발맞추어 새로운 기법의 개발로 외국기업들의 국내진출에 대응함은 물론 해외 부동산시장으로 진출하는 등 보다 적극적인 방법이 모색되어야 할 것이다.

정부기관, 중개업, 감정평가업 등의 부동산 서비스 유관분야끼리 서로 공유하고 활용할 수 있는 종합적인 부동산 정보체계를 구축방안도

---

97) 현행 신탁업법 체계하에서 개별사업의 청산가치가 계속가치보다 큰 경우에 신탁회사가 취할 수 있는 조치는 해당신탁을 해지하고 관련된 이해당사자와 정산을 추진하는 것이며, 이러한 해지·정산절차가 원활히 이루어지기 위해서는 이해조정의 기반이 해당되는 개별사업이어야 한다.

검토하여야 한다.<sup>98)</sup>

외국의 선진 서비스를 적극적으로 도입하고 개선하는 것은 궁극적으로 민간업자 스스로의 자율경쟁을 통해서 이루어지는 것이지만, 정책적으로 선진적인 서비스의 도입을 장려할 수 있도록 제도적 지원방안이 마련되어야 할 것이다. 또한 업계 스스로도 자율경쟁을 통하여 선진 각국의 서비스에 대한 연구 검토를 통하여 급변하는 부동산시장 환경에 다양한 서비스를 지속적으로 개발하여 부동산서비스의 수준을 향상시키고 소비자의 편익을 증대시킨다면 경쟁력 유지가 가능할 것이다.

### 3) 기술력 향상과 지식정보화를 통한 경쟁력 향상

부동산서비스 관련 전문인에 대한 연수와 교육강화로 전문성을 제고하고 인적 자본에의 투자를 확대하여 지식과 기술력을 겸비한 전문가를 육성하는 한편 부동산 평가·컨설팅 기법의 향상과 연구기능의 강화를 통한 업무의 고도화 기반을 마련함으로써 선진화 시대에 대비하는 경쟁체제를 구축하여야 한다. 또한 부동산 관련 가격·임료·수익·원가 등 제반자료에 대한 정보인프라를 조속히 구축하여 업체간 공유할 수 있도록 기반구축은 물론 일반인에게도 공개함으로써 감정평가에 대한 대국민 인식을 제고시킬 필요가 있다. 이 밖에도 ‘소유와 투기’에서 ‘이용과 투자’로의 부동산에 대한 광범위한 인식전환이 필요하다.

### 4) 종합부동산서비스업종의 도입의 필요성

국토연구원의 연구에 의하면 부동산의 거래과정은 5단계 30과정을 거쳐 종결된다.<sup>99)</sup> 그리고 이러한 서비스는 한 장소에서 제공되는 경우는 드물고 개별 전문가를 거칠 때마다 수수료가 붙어서 비용적 측면에서도 부담이 되고 시간적으로도 큰 손실이 아닐 수 없다. 또한 소비자의 입장에서 부동산과 부동산을 생산, 유통 거래하는 과정은 법적 절차가 복잡하기 때문에 거래사고 등 분쟁의 소지가 많다. 또한 정확한

---

98) 남호룡, 전계서, 1999, p.59.

99) 김원희, 전계서, 1998, p.38.

시장 정보를 항상 유지해야 제값으로 건축비용을 산출하고, 부동산가격을 감정평가 할 수 있으며 거래도 성사시킬 수 있다. 컨설팅이나 중개, 투자관리, 감정평가 등을 위해서는 부동산 관련 법제와 세제, 금융 및 투자시장 동향, 보증보험, 신탁개발, 분양공급방법 등에 대해서도 구체적이고 정확한 내용을 항상 파악해야 부동산을 매개로 한 각종 위험사고를 줄일 수 있다. 그러나 부동산 서비스를 받기 위한 업종이 모두 분산되어 있어 서로 연계되거나 연속적으로 순환되는 부동산 서비스시간적, 공간적으로 끊어지는 경우가 많다.<sup>100)</sup> 관련정보를 종합적, 체계적으로 제공할 수도 없어 부동산 서비스가 매우 불투명하고 사고 위험이 높지만 이에 대한 제도적 보완 장치도 미흡한 실정이다. 특히 신규로 발생하는 컨설팅, 부동산 정보 제공 및 광고, 마케팅 교육, 부동산 관리 및 임대, 부동산 경영, 금융알선, 계약 및 하자 등 각종 사고에 대비한 소비자 보증보험 서비스가 매우 미흡하다. 부동산투자신탁 및 자산담보증권 등에 대한 투자상담과 전문지식 및 기술의 축적도 어렵다. 이러한 문제점을 해결하고 양질의 부동산서비스를 제고하기 위해서는 기존 영업의 틀을 유지하면서 종합적으로 부동산서비스를 제공할 수 있는 종합부동산서비스업을 도입하는 것이 바람직하다. 즉 서비스를 한 자리에서 종합적으로 제공할 수 있는 업종을 제도화하여 범위의 경제성과 규모의 경제성을 살리는 한편, 서비스의 질을 높여 부가가치를 창출하고 서비스 수요자의 편의와 경제적 이익을 도모하여야 할 것이다.

또한 우리나라의 부동산시장 관련 정책적 배려가 재래식 시장 형태에 머물고 있지만 이미 사회적 수요가 형성된 종합부동산 관련 서비스 공급경향을 감안할 때 부동산 관련 서비스가 종합적으로 이루어지는 신시장 형태를 정착시킬 수 있는 종합부동산사업자 육성이 정책적으로 유도되어야 한다고 본다.<sup>101)</sup>

##### 5) 종합적인 부동산업 관련법 제정

부동산 서비스와 관련된 업종은 대부분 개별법에 근거하여 영업하

100) 박헌주, 종합부동산서비스업 도입 필요성과 과제, 부동산경제신문, 821호, 1999.9.15.

101) 오진모·김원희, 부동산산업의 과제 및 발전방향, 국토정보3월호, 1993, p.49.

고 있다. 전문업법은 해당업종의 영업활동을 보호하기 위해 업무영역을 설정하고, 겸업을 금지하거나 제한적으로 허용하고 있다. 이것이 부동산 서비스업의 발전에 걸림돌이 되고 있다. 또한 부동산 서비스를 종합화하지 못한 가장 큰 이유의 하나는 업종별로 얽힌 이해관계를 개별법의 개정을 통해 해소하고자 하였기 때문이다. 외환위기 이후 급격히 바뀌고 있는 부동산시장과 자본·금융시장의 변화를 기존의 개별법으로는 따라가기 어렵다.

따라서 소비자에게 신뢰성 있는 양질의 서비스를 제공하고 부동산 서비스업이 성장하고 전문화되기 위해서는 종합부동산업법(가칭)을 제정하여야 할 것이다.<sup>102)</sup> 이 법은 기존 법제에서 개별적으로 제한하고 있는 행위제한 또는 여건변화로 새로 나타나 기존 법제에서 수용하지 못하고 있는 서비스를 포괄적으로 수용하는 종합부동산업의 신설과 설립요건, 자본·경영과 전문자격의 분리를 통한 종합부동산서비스업의 대형화, 전문화 및 관련정보 체계의 구축을 유도하기 위한 지원방안 그리고 소비자 보호를 위한 보증보험제도의 도입 등이 포괄적으로 규정되어야 할 것이다.

아울러 종합부동산서비스회사가 경쟁력을 갖출 때까지 한시적으로 조세 및 금융지원정책을 강구할 필요가 있다. 물론 개방경쟁시대에 종합화의 수요가 충분하다면 아무런 지원이 없이도 부동산서비스업의 종합화가 실현될 것이다. 그러나 이제까지의 한국의 업무관행이나 행정관행으로 보아서 이러한 자연스러운 현상은 기대하기 어려울 것이다. 왜냐하면, 하나의 회사가 사회적 신용을 쌓는 일은 하루아침에 이루어지는 것이 아니고 상당한 시간의 경험과 know-how를 축적해야만 가능하기 때문이다.

또한, 표준산업분류의 개선이 요구된다. 현재 산업분류코드 7020의 부동산관련 서비스업을 부동산관련 전문서비스업으로 바꾸고, 7030을 신설하여 부동산관련 종합서비스업으로 함으로써 부동산산업 종합화의 근거를 마련할 필요가 있다. 아울러 부동산전문서비스업에서도 그 분류를 세분화하여 중개, 감정평가, 컨설팅, 신탁, 관리, 부동산금융, 부동산 정보 제공 등으로 해 둘 필요가 있다. 사실 제도적 분류기준은 그러한 사업이 발전할 기반이 된 경우가 많았기 때문이다.

---

102) 박헌주, 전계신문, 1999,9.15.



## 2. 업계 측면

### 1) 부동산서비스업의 업종별 개선방안

#### (1) 부동산중개업

첫째, 중개서비스 수준을 향상시키기 위해서는 중개활동을 시작하기 전에 의뢰인과 중개업자간에 부동산의 매매 또는 임대를 위임하는 중개계약의 체결을 의무화하는 방안이 필요하다. 또한 신속한 거래를 위하여 매물을 공유하는 부동산 거래정보망의 정착이 필요한데, 이를 위한 선결 조건으로 전속중개계약이 확대되어야 하는데 아직까지는 이 제도가 정착되지 않고 있다. 그 이유는 매물정보의 도용을 우려하여 중개업자들이 정보의 공개를 주저하는 한편, 소비자들은 중개업체의 서비스 수준을 신뢰하지 못하고 있기 때문이다. 따라서 전속계약의 활성화를 위해서는 중개업체들의 다양한 서비스개선 노력이 수반되어야 하고, 전속중개계약의 수수료에 대한 규제를 보다 탄력적으로 적용하여 업체간의 서비스 경쟁이 촉진될 수 있도록 해야 한다.

둘째, 거래의 불확실성을 줄이기 위하여 에스크로와 권원보험의 제도의 조기 정착 방안이 강구되어야 할 것이다. 에스크로 제도를 도입할 경우 종합서비스(one-stop service)제공이 가능하다. 즉 한 에스크로회사가 권원분석, 금융알선, 세무, 등기 등을 일괄하여 처리함으로써 종합서비스 체계의 구축이 가능하다. 셋째, 부동산시장의 폐쇄성을 불식시키고 투명성을 확보할 수 있도록 부동산거래정보망의 정비가 필요하다. 외국의 경우 정보거래망 사업의 공익적 성격이 강조되고 있다. 일본은 37개 권역별 1개소의 지정유통기구 지정되며 기구의 성격은 민법상 비영리사단법인이다. 또 관련 데이터를 매월 공표하여 공공 및 민간이 활용할 수 있도록 하고 있다. 미국은 전미부동산업자협회의 1400여 지방지부에서 부동산거래정보망을 운영하고 있다. 미국과 일본은 최근 각 지역정보망의 종합운동을 시도하고 있다. 반면 한국은 94년부터 민간자율경쟁체제로 운영하고 있으나, 수록정보 내용과 형식이 각기 다르고 기관별로 전국을 대상으로 하여 정보조사가 중복이 되어 있으며 정보내용이 부실한 문제가 있다. 따라서 매물정보에 대해서는 업체가 표준화를 이루도록 유도하여 서로 공유할 수 있는 방안을 검토하

여야 하며, 또한 미국의 경우처럼 지역에 관한 정보도 포함시켜야 한다. 부동산거래정보망 사업자의 지정조건으로 전국적으로 회원확보를 의무화한 규정을 완화하여 각 지역별 거래정보망 사업자도 표준화된 매물정보를 제공할 경우 부동산정보망 사업자로 지정 받을 수 있도록 한다. 장기적으로는 거래정보를 공적통신망에 연결하여 활용하는 방식의 검토도 필요하다.

## (2) 부동산감정평가업

평가정보인프라의 구축필요하다. 정보인프라 구축의 목표는 부동산정보의 투명성 확보 및 이를 통한 평가의 신뢰성 향상, 정보인프라 자체의 부가가치 창출에 있다. 감정평가업자별로 개별적으로 정보체계를 구축하는 경우, 정보의 양과 질, 다른 분야와의 정보교류, 정보관리의 시너지효과 등에서 효과가 적을 것으로 여겨진다. 따라서 전체적인 공동활용시스템을 설계하고 이를 활용하여 개별적인 정보체계를 구축하는 것이 효율적인 접근으로 판단된다. 이를 위해서는 정보의 표준화, 수집자료의 범위와 관리방법의 결정 및 비용부담, 공동전산관리망에 관한 문제를 합리적으로 해결할 필요가 있다. 각 부동산서비스업자나 업계의 경영상의 핵심 노하우는 시장에서의 경쟁력을 중시하여 개별적으로 관리하되, 이외의 자료는 적극적으로 공유하는 것이 평가업계 공동의 시너지효과를 낼 것으로 판단된다. 신뢰할 수 있는 자료를 체계적으로 수집하여 투명하게 관리할 수 있는가의 여부가 관건이다. 평가정보망의 내용과 질적 수준은 감정평가 결과의 타당성과 직결되는 문제로서, 정보관리 시스템을 이용한 기초적인 평가정보체계가 구축되어 감정평가의 선진화를 도모하여야 한다. 특히 감정평가법과 관련하여 현재의 거래사례비교법(sales comparison) 위주의 방식에서 수익환원법으로 전환되기 위해서는<sup>103)</sup> 부동산의 이용가치에 입각한 적절한 평가정보시스템의 확립과 아울러 이용가치와 관련되는 부동산정보시스템의 확립이 무엇보다도 시급한 과제이다.

---

103) 거래사례비교법은 최근의 유사매매사례를 분석하여 대상부동산의 시장가치를 도출하는 평가기법의 일종으로 흔히 시장접근법(Market approach)으로 불리고 있다. 이 기법은 거래가 빈번하여 충분한 매매사례가 있을 경우에 모든 종류의 부동산에 적용할 수 있다는 장점이 있다. 이에 반해 수익환원법(yield capitalization method)은 여러 해의 현금수지를 현재가치로 환원하여 대상 부동산의 시장가치를 구하는 방법인 소득접근법의 일종이다.



우리의 경우 대한상공회의소가 매년 발간하는 「서울지역의 임대료 동향 조사 보고」, 「서울지역 주요 업무용 건물 임대 정보」 등이 있으나, 대부분 사무용 건물에 편향되어 있는 실정이다. 다양한 부동산 형태별로 기초적인 데이터베이스를 구축하기 위해서는 공시지가 조사 시에 감정평가사를 활용하여 국토정보조사 차원으로 평가정보망을 구축하는 방안이 검토되어야 한다. 미국의 감정평가협회 산하에 부동산 정보센터가 있어서 평가사는 이를 통해 필요한 정보를 제공받고 있으며, 종합부동산 서비스회사인 CBRE(CB Richard Ellis)도 광범위한 전세계적인 네트워크를 통해 수집한 부동산 데이터베이스를 기초로 계량 분석을 이용해 평가업무를 수행하고 있다.<sup>104)</sup>

또한 부동산 시장 및 평가기법의 연구개발 투자를 확대해야 한다. 일반 경제지표와 부동산지표의 상관성, 토지와 건물의 분리가치에 대한 부동산 법률상의 문제, 수익방식 적용을 위한 부동산의 구조와 특성 등에 관한 연구의 강화로 평가업무의 고도화 기반을 마련하여야 한다. 또한, 감정평가사의 품질개선과 질적 향상을 통하여 고객의 요구에 부응할 수 있는 서비스를 제공하기 위해서도 연구개발에 대한 투자가 확대되어야 한다. 이와 더불어 감정평가관련 전문인에 대한 연수와 교육의 강화로 전문성을 높여야 한다. 21C 지식정보화 시대에 선진 전문 지식을 배양하기 위하여 외국 전문기관과의 연구·연수교류를 통하여 인적역량을 강화시킬 필요가 있다.

### (3) 부동산관리업

전문인력 육성이 시급하다. 한국의 부동산의 관리는 아파트 등의 공동주택관리나 빌딩 등의 시설유지 관리 등의 수준에 머물러 있다. 이러한 단계에서 벗어나 종합적인 자산관리의 단계로의 전환을 위해서는 관련 전문가의 육성이 필수적이라 할 수 있다. 특히 최근 인텔리전트 빌딩 등이 많이 건축되고 있는데 이러한 변화에 대처하기 위하여 대학 등에 부동산관리 학과의 신설이나 또는 관련협회, 단체 등에서 상설교육제도를 마련하여 선진기법을 가르칠 수 있도록 하여야 한다. 그리고 미국처럼 분야별 전문자격제도를 도입하는 방안도 검토하는 것

---

104) 최동삼, 전계서, 2000, p.59.

이 바람직하다.

#### (4) 부동산컨설팅업

경영의 합리화와 종합정보망 구축이 필요하다. 부동산컨설팅업은 전형적인 종합부동산 서비스업이라 할 수 있다. 부동산 위주의 법률적 요인, 경제적 요인, 기술적 요인의 상호 인과관계를 객관적으로 분석하여 합리적으로 의사결정을 유도하는 것이 부동산컨설팅의 본질적인 기능이라 할 수 있으므로 관련분야의 타당성 분석, 적부판단이 부동산컨설팅의 중요 요소가 된다. 따라서 부동산관련 전문업종인 건축업, 세무업, 회계사업, 변호사업 등과의 유기적인 공조체제의 구축이 요구된다. 또한 과학적인 부동산컨설팅을 지원하기 위한 전산통계분석 시스템 및 종합정보망의 구축과 함께 합리적인 서비스 가격의 결정, 상담 또는 보고서 제출 등 수요자의 요구에 따른 구체적인 부동산컨설팅 기법이 요구된다. 현재의 부동산컨설팅 기법은 계량적인 분석, 금융적 기법에 있어서 매우 낙후되어 있고 시장조사기법 또한 소비자의 의향조사 수준에 머무는 수준이다.

외국진출의 전진업종으로 가능성이 가장 큰 분야가 부동산컨설팅이다. 시장개방에 따른 해외기업의 국내시장 진입이 가장 활발한 것이 부동산컨설팅인 것처럼 국내 부동산서비스업 중에서 외국에 진출하기 가장 용이한 분야도 부동산컨설팅이다. 부동산 서비스 시장의 개방에 따른 컨설팅부문의 대응전략으로는 경쟁력 있는 분야를 활용하여 국내 시장을 지키는 한편, 외국기업과 비교해서 크게 뒤떨어지는 부분에 대해서는 업무제휴를 통하여 외국의 선진기법을 배우는 계기로 활용하여야 한다. 앞으로 부동산 서비스 산업은 소극적인 국내시장 방어자세에서 외국시장 진출로 그 사업방향을 전환할 필요가 있기 때문이다.

#### (5) 부동산신탁업

부동산금융 제도가 선진화되고 활성화된 미국과 호주의 경우 부동산투자신탁이 부동산 사업의 자금조달 기법으로 정착하였다. 한국의 경우 부동산산업 및 시장이 여타 부문에 비해 매우 낙후된 현실을 감안할 때 부동산 관련 자산을 운영할 수 있는 전문적인 기관 및 인력이 절대적 부족한 실정이다. 따라서 부동산투자신탁 상품의 운용 및 관리

에 있어서 부동산의 관리, 처분, 개발 또는 투자 등 부동산 관련 사업의 경험 및 지식축적이 상대적으로 더욱 절실히 요구되고 있다.

부동산간접투자 관련 인프라의 확충도 필요하다. 각종 부동산에 대한 공신력 있는 조사·유통기능, 부동산의 내재 가치 등 부동산투자의 수익성에 대해 투명하고 객관적인 정보를 제공할 수 있는 평가 및 신용보완기능, 관련회사에 대한 감시·감독기능 등 간접투자 관련 기반을 확충해야 하겠다.

## 2) 자본·경영과 전문자격의 분리를 통한 대형화·전문화

선진국의 부동산서비스업은 1980년대에 들어서 자본·금융산업의 발전 및 정보화와 함께 세계시장을 겨냥하는 다국적기업으로 성장하고 있다. 부동산 서비스회사가 대규모화, 전문화 할 수 있었던 배경은 경영과 전문자격을 분리하고, 회사설립을 자유롭게 허용한 데서 볼 수 있다. 국제경쟁력을 갖출 수 있기 위해서는 자본을 시장에서 쉽게 조달할 수 있도록 주식회사 형태의 법인설립을 지원할 필요가 있으며, 회사의 등록요건으로 일정 수의 감정사와 중개사 등 관련분야의 전문가를 고용토록 해야 할 것이다. 그리고 소비자에게 양질의 서비스를 제공하고, 경쟁력을 갖추기 위해서는 서비스 제공과정에서 발생하는 손실과 손해, 그리고 이해당사자간의 분쟁에 대비하여 충분한 규모의 보증보험에 가입하도록 의무화 할 필요가 있다.

## 3) 부동산 정보의 체계적 수집·분석·관리

부동산 서비스를 종합적으로 제공하기 위해서는 관련정보를 항상 유지·관리하여야 한다. 관련정보를 종합적, 체계적으로 제공할 수 있어야 부동산서비스의 정확성과 투명성을 확보하고, 위험성을 최소화 할 수 있기 때문이다. 여기에는 관련 법제는 물론이고 개발계획 등 부동산 개발정보, 시장정보 등이 포함되어야 한다. 특히 부동산정보는 컨설팅, 개발타당성 분석, 분양·공급, 부동산 관련 증권의 발행, 중개 및 투자, 마케팅 교육, 금융알선 등의 서비스를 제공하는데 있어서 매우

중요하다. 종합부동산서비스업은 부동산뿐만 아니라 금융시장의 동향에 대한 정보도 수집·분석해야 한다. 주식시장, 외환시장, 채권시장, 금융시장과 부동산시장정보를 통합하여 관리하는 체계의 구축도 필요하다.



## 제5장 요약 및 결론

앞에서 한국의 부동산서비스업이 가지고 있는 문제점과 외국의 부동산서비스업에 대하여 고찰하고 각 분야의 개선 방안과 또한 개선 방안의 일환으로 종합부동산서비스업의 도입방안에 대하여 살펴 보았다.

종합부동산서비스제도는 미국, 일본 등의 선진국에서는 이미 활용하고 있는 제도로 운영방법에는 다소 차이가 있으나 나라마다 각기 자기들의 실정에 맞도록 제도를 운영하고 있다. 반면에 한국의 부동산서비스업계는 부문별로 재래시장단계의 서비스 제공에 머물고 있는 실정으로 부동산서비스업 시장의 개방과 더불어 외국의 종합부동산서비스 업체들이 국내에 진출하고 있는 이상 이들과의 경쟁에서 살아남기 위해서는 국제화에 부응하는 변화가 필요한 시점이다.

따라서 한국 부동산서비스업은 부동산서비스업 시장의 개방화와 더불어 새로운 변화의 물결에 능동적으로 대처하기 위한 제언은 다음과 같다.

첫째, 국제화에 대비한 전문가의 양성이다. 자본 및 서비스시장의 개방화에 따라 국제경쟁력을 높이기 위한 전문화된 능력과 경험을 갖춘 전문가를 양성하여 외국자본을 적극 유치함은 물론 해외시장에서 기업무영역을 확대해 나가야 하겠다. 또한 분야별 전문자격자를 에이전트로 활용할 수 있는 고도의 전문가를 양성하여 우리실정에 적합한 종합부동산서비스를 제공할 수 있도록 제도적인 기반을 구축해야 할 것이다.

둘째, 시장경쟁을 제한하는 불필요한 규제제도의 개선을 통해 서비스의 선진화를 위한 자율적인 경쟁과 부동산서비스의 종합화를 유도한다. 즉, 부동산서비스 산업 내의 업종별 겸업제한이나 규모제한 규정을 완화하여 종합부동산 서비스업으로 전환하는 데의 장애요인을 제거해야 하겠다. 겸업제한을 완화하는 방법으로는 각 전문업법에서 요구하는 자격요건을 갖추었을 경우 타업종과 겸업할 수 있는 방법도 있을 것이다.

셋째, 규제완화 방안과 함께 소비자보호를 위한 규제강화 방안도 검토되어야 한다. 부동산 공개념과 부동산실명제의 영향으로 수요가

급속히 증대하고 있는 부동산컨설팅의 경우 소비자를 보호하는 최소한의 제도적 안전장치를 마련할 필요가 있다. 특히 부동산컨설팅업은 외국인업체의 진입이 용이한 분야이므로 국내시장과 소비자를 보호하는 측면에서 자격제도로 운용하는 방안의 검토가 필요하다.

넷째, 부동산 정보 인프라의 구축이 시급하다. 부동산시장의 완전개방과 정보통신 분야의 발달로 모든 분야에서 국제적인 기준이 요구되고 있다는 점에서 정보 인프라의 구축은 정부가 중심이 되어 시급히 해결해야 할 것이다. 즉, 한국 부동산서비스업의 시장구조는 중개업과 감정평가업으로 이원화된 구조로 되어 있어 종합정보체제 구축을 위한 토대 마련이 필요하다. 정부기관, 중개업, 감정평가업 등의 부동산서비스업 유관분야끼리 서로 공유할 수 있는 종합적인 부동산정보체제를 구축할 수 있는 방안이 검토되어야 한다.

다섯째, 부동산과 관련된 개별법 형태의 체제를 개선하여 종합부동산법 제정이 필요하다. 종래의 개별법 형태는 시장의 다원화와 전문화를 통한 종합화에 적절하게 대응하는데 한계가 있고, 또한 소비자의 욕구가 다양화되고 고급화되면서 제공되는 서비스 수준도 한층 높아야 할 것이다.

이상에서 제시한 사항들은 부동산시장 개방에 따른 한국 부동산서비스업의 대외경쟁력 확보를 위한 기본 요소이며, 우리의 부동산서비스업계를 한 단계 업그레이드하기 위하여 반드시 해결해야 할 사항이다. 이러한 요소를 기본으로 해서 정부와 업계가 힘을 합쳐 노력하면 시장 개방이라는 험난한 시대의 흐름에 대처해 나갈 수 있을 것이다.

## 參考文獻

### 1. 단행본

- 강인수의5인, 국제통상론, 박영사, 2001.
- 김상용, 미국부동산법론, 삼지원, 1986.
- 김영진, 부동산학법론, 법경학원, 1997.
- 김용창·이상현, 산업구조조정과 부동산서비스업의 환경변화, 감정평가원,1998
- 민병오, 부동산컨설팅연구, 부동산연구사, 1997.
- 백영준외2, 최신감정평가론, 부원사, 1993.
- 안정근, 부동산평가이론, 법문사, 1997.
- 안정근, 현대부동산학, 법문사, 1997.
- 오진모, 부동산컨설팅, 사법 행정문화원, 2001.
- 이원준, 부동산학원론, 박영사, 1994.
- 이창석외2, 부동산중개론, 형설출판사, 1995.
- 이창석, 부동산컨설팅, 형설출판사, 1999.
- 이춘섭, 한국부동산 컨설팅의 현황과 제도적 발전 방향, 부동산연구사, 1996.
- 이태교외1인 부동산마케팅, 법문사, 1997.
- 최용규외2, 부동산유통론, 삼영사, 1996.
- 한철수, 서비스산업개방과 WTO, 다산출판사, 1994.

### 2. 논 문

- 김영곤, 환경변화에 따른 부동산 자산관리의 기능과 과제, 부동산리서치, 1999년 여름호 한국감정원.
- 김성호, 부동산투자회사제 등의 발전에 관한 연구, 건국대학교 산업경영대학원 석사학위논문, 2001.
- 김용성, 부동산중개시장 개방의 대응방안에 관한 연구, 한양대학교 행정대학원, 1999.
- 김용창, 부동산 서비스 및 중개제도의 문제점과 정착방향, 국토, 1999.4



- 김용창 · 이상현, 산업구조조정과 부동산서비스업 환경의 변화, 1998,  
 김원희, 종합서비스업 육성 방향에 관한 연구, 국토개발연구원, 1998. 6.  
 김유식, 종합부동산 서비스업 도입 방안에 관한 연구, 경희대학교  
 행정대학원 석사학위논문, 2001.
- 김현수, REITs의 활성화 방안에 관한 연구, 경남대학교 경영대학원, 1997.  
 나광채, 부동산중개프랜차이즈 제도의 활성화 방안에 관한연구,  
 건국대학교 부동산대학원 석사학위논문, 2003.
- 나영훈, 부동산개발 사업의 신자금조달기법에 관한 연구, 성균관대학교  
 경영대학원, 2001.
- 남호룡, 우리나라 부동산서비스업의 선진화 방안에 관한 연구,  
 건국대학교 행정대학원, 1997.
- 박준형, 부동산증권화의 정착방안에 관한 연구, 중앙대학교 대학원, 2001.  
 박현주, 종합부동산서비스 산업의 도입 필요성과 과제, 부동산리서치  
 ,1999 여름호, 한국감정원.
- 손성태, DDA 협상과 부동산서비스 시장개방에 대한 대응전략,  
 (사)한국부동산정책학회, 2003.
- 송명주, 토지신탁의 개요와 업무구조, 은행정보 4월호, 1990.
- 심의섭, 부동산 서비스 산업의 전문화 및 대형화 육성에 관한 연구,  
 명지대학교 증권보험대학원 석사학위논문, 2000.
- 윤정일, 부동산중개업의 활성화 방안에 관한 연구, 한양대학교  
 행정대학원, 1999.
- 이동진, 부동산신탁업 활성화 방안에 관한 연구, 건국대학교  
 산업경제대학원 석사학위논문, 2001.
- 이상중, 정보사회의 부동산서비스업에 관한 연구, 동의대학교 행정대학원,  
 2000.
- 이창석, 부동산중개업의 시장개방에 따른 대응전략, 부동산서비스  
 세미나 발표자료, 국토개발연구원, 1996. 5.28
- 이창석, 부동산중개업과 컨설팅의 관계정립방안, 국토, 1999.4.
- 이철호, 부동산거래활동 보호제도에 관한 연구, 건국대학교  
 행정대학원, 2003.
- 이춘섭, 한국부동산 컨설팅의 현황과 제도적 발전 방향, 부동산연구사,  
 1996.
- 이학배, 부동산신탁업 발전방안에 관한 연구, 건국대학교, 2001.
- 이현아, 부동산개발사업에서 부동산유동화 제도의 활성화방안, 충북대학교,

2002.

- 장준호, 프로젝트파이낸싱 기법에 관한 연구, 건국대학교 국제대학원 석사학위논문, 2000.
- 장현옥, 부동산신탁에 관한 연구, 연세대학교, 1997.
- 정병윤, 감정평가제도의 발전방향, 감정평가연구원, 감정평가논문집제10호, 2000.
- 정우형, 부동산시장 개방의 구조적 한계, 한국감정평가업협회, 1999.
- 정을용, 대형부동산중개시장의 현황 및 발전방안에 관한 연구, 건국대학교 행정대학원 석사학위논문, 2001.
- 정재중, 외국업체 진출에 대응한 부동산서비스업 육성방안에 관한 연구, 건국대학교 국제대학원, 2000.
- 정태식, 외국인들의 국내부동산 투자활동에 관한 연구, 건국대학교 부동산대학원, 2003.
- 조주현, 종합부동산서비스업의 발전방향, 국토, 1999.4.
- 천 영, 토지신탁법리에 관한 연구, 전주대학교 대학원, 1993.
- 채미옥·권태형, 부동산서비스 산업의 개방에 따른 대응전략연구, 국토개발연구원, 1996. 12.
- 최수영, 부동산건설업 관리의 제도화에 관한 연구, 건국대학교 행정대학원 석사학위논문, 2001.
- 한국법제원, 부동산신탁제도 활성화 방안, 1991.
- 한동민, 감정평가제도 개선에 대한 접근, 감정평가업협회, 1999.
- 최상수, 시장개방과 부동산서비스 산업의 대응에 관한 연구, 동국대학교 경영대학원, 1997.

### 3. 기타 자료

- 경제기획원, UR협상 타결에 따른 서비스시장 개방영향 및 대책, 1994.

### 4. web site

- 건설교통부 홈페이지 <http://www.moct.go.kr>.
- 대한변협 홈페이지 <http://www.koreanbar.or.kr>.
- 전국부동산중개업홈페이지 <http://www.nareb.co.kr>.
- 한국감정평가업협회 홈페이지 <http://www.kapanet.co.kr>.
- 한국감정원 홈페이지 <http://www.kab.co.kr>.
- 한국공인회개사회 홈페이지 <http://www.kicpa.or.kr>.

## ABSTRACT

### A Study on Real Estate Service Business of Korea under Era of Market Opening

Wan-hee Park

Department of International Commerce

Graduate School of Business Administration

JeJu National University

The real estate market of Korea has opened to foreigners by 3 steps since Jan.1.1996. As a result, domestic real estate market faces fierce competition with its major foreign rivals.

Moreover, the local real estate business is under tight regulations, for instance, limiting of running a side job. As a result, local real estate market has been unable to meet the consumers demand.

From this point of view, it is necessary for Korea to introduce a Total Real Estate Business Service into Korean market so that the market can actively responds to foreign competitors' strategies in such a globalized and competitive world.

This study points out the present state and problem in every specialized real estate business not only in Korea but also in foreign markets and focuses on necessity of integration of real estate business service after recognizing of the above problems. This study , therefore, aims to contribute to advancement of real estate business in Korea by presenting several methods of introducing to total real estate business system into the Korean market.

Consequently, the study introduces following methods as devices to establish Korean style total real estate transaction service by examining and reviewing the present legal systems and public policies in relation to real estate business including the latest amendments of those systems and policies.

The methods of introducing the system are as follows :

First, it is important to establish a total real estate business service in correlation with the existing various real estate services in Korea real estate market and utilize experts who have special licenses are agents in the business area in order to provide quick and valuable information to the consumer.

Second, in the prospective of function, it is urgent to provide a total service to the consumers. However, the current situation does not allow it due to space limits and restrictions.

Therefore, its more realistic to set up a real estate transaction services center by utilizing experienced and know-how possessed institution such as KAMCO or to lay out a scheme for seeking close cooperation from specialists in this field by providing incentives.

Third, free competition and the synthesis of the real estate service should be induced for the sake of achieving an advanced real estate by means of lifting undesirable restrictions which put a limit on market competition. Obstacles should be alleviated in shifting to the comprehensive real estate industry. And measures for taking up a real estate job and another job at the same time should be taken into consideration in case qualification requirements are met.

Forth, measures for strengthening customer-oriented restrictions in additions to the appeasement of restrictions. The institutionalization of real estate counseling can be cited as an example. I think it necessary to work out a safe institutional device aiming at protecting customers in the area of real estate counseling who demand is on the rapid rise due to the influence of the real estate real name system and public concept of real estate. With the view of protecting the domestic market and customers of Korean real estate industry, the qualification system should be operated in such areas as real estate counseling which foreign companies find it easy to enter.

Fifth, if Korea starts to operate registration system required for

those who want to work in the real estate market, resulting in the production of professional agency group and the accumulation of their know-how bringing the enlarged real estate market, it will be possible to discuss the inauguration of the basic real estate law in the near future.

By doing so, the domestic real estate business can not only provide higher quality service to the consumers but achieve competitive edge in the world real estate market.

