

## 16. 21C 不動産컨설팅의 새로운 VISION(3)

資料提供 : 한국감정평가업협회

이 자료는 한국감정평가업협회가 지난 9월 23일~24일 양일간 서울교육문화회관에서 “21세기부동산컨설팅의 새로운 비전”이라는 주제로 개최한 제1회 국제부동산컨설팅세미나 자료로 본 회보에는 미국, 일본, 한국, 호주, 싱가포르 등 5개국의 부동산컨설팅 현황과 전망을 5회에 걸쳐 게재한다. 〈편집자주〉

## 한국부동산컨설팅의 현실적 과제와 21C를 향한 전망

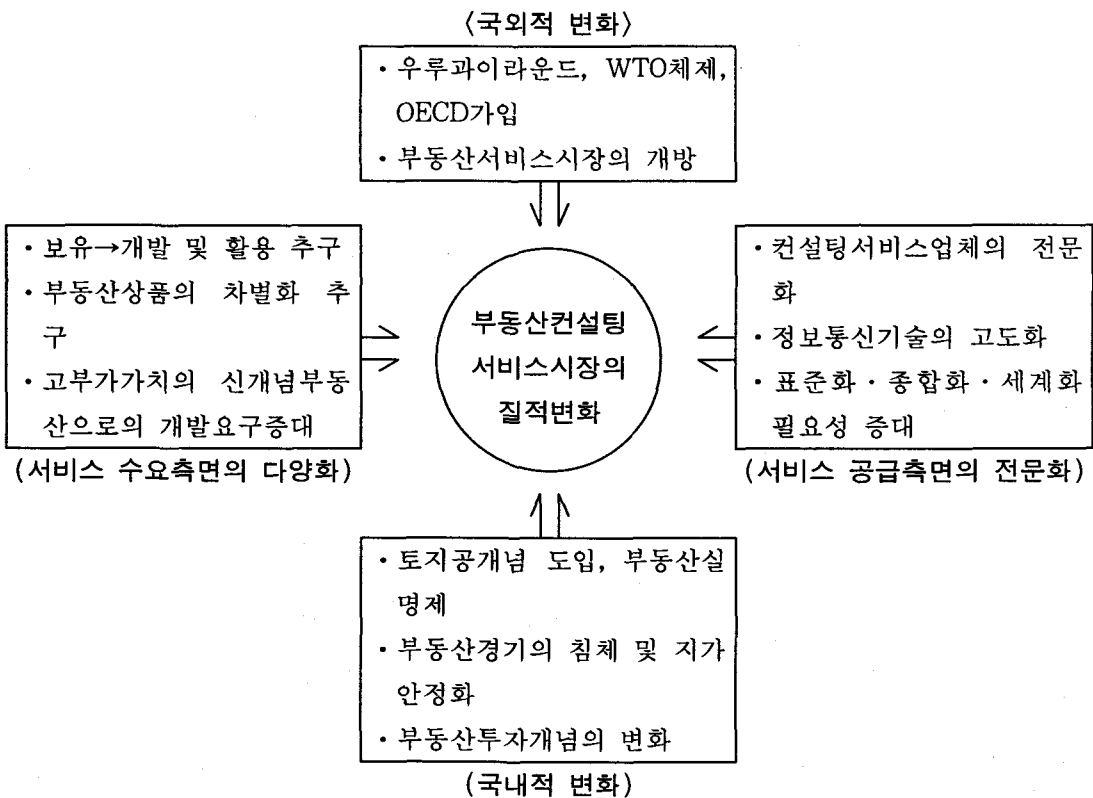
발표자 : 김 기 완(한국)

### I. 부동산시장환경의 대전환

80년대 말에서 90년대초에 걸쳐서 우리나라 부동산시장에 많은 변화가 있었다. 국내적으로는 전 국토가 개발에 따른 투기열풍에 시달리고 있었기 때문에 정부는 토지의 공개념이라는 추상적이고 포괄적인 개념속에서 여러가지 규제입법을 제정 및 강화했다. 토지거래허가 및 신고제, 개발이익환수에 관한 법령, 택지소유상한에 관한 법령, 토지초과이득세 및 양도소득세, 상속세 등 각종 토지세제의 과표를 개별공시지가의 과표로 현실화하였거나 점진적으로 현실화하겠다는 노력이었다. 여기에 더하여 93. 8. 12.에는 금융실명제가

실시되었는데 금융자산의 실제 소유자를 찾는 작업과 금융소득에 대하여 과세를 하겠다는 내용인데 실제 소유자를 찾는 작업은 거의 98%에 이르렀다고 하며 금융소득에 대한 과세는 조만간 실시를 기다리고 있다.

부동산실명제는 95. 7. 1.에 실시되어 1년의 실명전환의 유예기간을 준 후 96. 7. 1.에 전면실시되었다. 이것은 부동산소유의 타인명의 무효화, 명의신탁처벌, 실명전환, 과거불법처벌과 과거탈세 추징을 내용으로 하는 것이었다. 금융실명제나 부동산실명제는 모두 유동자산과 고정자산의 실제 소유주와 그 흐름을 파악하여 정당한 과세를 하여 탈세를 방지하겠다는 것이다.



〈그림 1〉 부동산시장환경의 변화와 부동산컨설팅시장의 질적변화

이러한 실정하에서 부동산의 소유주들은 부동산을 매각하거나 보유하는 것 두 가지가 다 부담이 되었다. 매각에는 양도소득세가 다르고 보유에는 외국에는 유례없는 토지초과

이득세등이 부과되기 때문이었다. 이러한 부담을 벗어나기 위한 방안으로 토지의 보유형 투자에서 개발형 투자로의 전환이 이루어지기 시작했다. 또 단기투자방법에서 중장기 투자로 전환하기 시작했다.

국제적으로는 「우루과이라운드」로 시작되어 96부동산서비스시장개방이라는 국제화의 물결이 변화를 불러 일으키고 있다. 대규모 개발과 첨단복합기능의 개발이라는 세계적 보편화현상을 가져오게 되었고, 외국인의 국내투자와 내국인의 해외부동산투자가 활성화되기 시작했고 해외정보의 수집과 선진제도의 이해, 도입의 필요성이 증가하기 시작했다.

위와 같은 한국적인 특수한 사유 이외에도 일반적인 사유로 부동산의 종합적인 서비스면, 서비스의 중립성과 객관성, task force팀과 같은 신속성, 정보의 종합판단 등의 문제에는 software의 비중이 점차 커지기 시작하고 있다.

국내적, 국외적 변화에 따른 부동산서비스를 감당하기 위하여 우리나라의 컨설턴트나 컨설팅업체가 대비해야 하는 현실적인 과제가 있다. 이러한 과제와 목전에 둔 21세기의 전망을 살펴본다.

## II. 현실적 과제

### 1. 서

우리나라에 있어서 부동산컨설팅은 이론이나 제도적인 뒷받침이 없이 시대적 필요에 의해 자생적으로 생긴 것이 대부분이다. 늦기 전에 제도화를 하여야 하며 제도화를 하기 위하여 컨설턴트와 컨설팅업의 표준화가 절실하다.

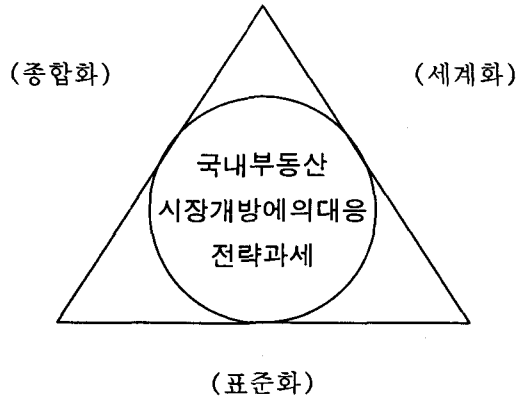
부동산서비스업은 복합성 및 다면성을 갖고 있어서 그 컨설팅은 종합적인 것을 전제로 하고 있다. 부동산컨설턴트의 자질, 컨설팅업의 적격성, 컨설팅의 내용도 궁극적으로 종합화를 지향해야 한다. 유기적으로 조정통제되지 않은 전문화는 오히려 의사결정을 방해할 수도 있다. 내과만의 진단보다, 종합진단이 필요한 것과 같다.

'96년에 이미 부동산서비스시장이 개방되었다. 세계화를 위한 법령도 많이 정비되었다.

외국인은 우리나라에서 컨설팅업을 할 수 있으나 우리나라 사람이 외국에서 컨설팅업을 할 수 있을 것인가가 의문이다.

감정, 중개 등 서비스업은 상호주의이긴 하나 국내자격시험을 합격해야 하므로 외국인

의 국내시장진출이 쉽지 않다. 그러나 컨설팅은 외국인에게 문호가 활짝 열려있다. 국내 시장에서 우위를 유지하기도 쉽지 않다. 세계화의 문제가 심각하다. 이외에도 정보화 등 여러가지 문제가 있겠으나 표준화, 종합화, 세계화의 3가지 문제로 요약해 본다.



〈그림 2〉 우리나라 부동산컨설팅의 현실적 과제

## 2. 표준화

### (1) 표준화의 의미

국어사전에는 표준화를 「관리의 능률증진을 꾀하기 위해 자재등의 종류 규격을 제한 통일하는 것」이라고 정의하고 있다. 컨설팅의 표준화는 컨설턴트와 컨설팅업의 표준화로 구분된다. 따라서 컨설턴트의 자질의 검증은 어떻게 규제되고 통일되는 것인가와 컨설팅업은 어떻게 합리화되고 통일되어 균용할거로 난립하고 있는 업계에 질서를 부여하는가에 귀착된다.

### (2) 표준화에 따른 오해와 이해

#### 가. 컨설턴트에 대한 오해

▶ 부동산 관련 자격만 하나있으면 컨설턴트의 자질이 있다는 것

이것은 변호사, 회계사, 세무사 중에서 부동산 관련 업무를 하면 자질이 있다는 것인데

어느 한 개의 기능자격만으로서서는 자질이 있다고 할 수 없다. 마치 변호사가 되려면 최소한 민법, 형법 등 6법에 관한 최소한도의 지식을 갖추고 사법시험을 합격해야 자격을 얻는 것이나, 의사가 공통적인 수련의 과정을 거쳐야 되는 것이나 같다. 이 과정을 거치지 않고, 전문변호사나 전문의가 될 수는 없다.

컨설턴트도 하나의 서비스업을 하기 위한 기본적인 지식과 경험을 가지고 있어야 한다. 이것없이 한 기능의 전문가라고 해서 부동산컨설턴트라고 할 수는 없다. 단세포 아메바와 다세포 유기체의 비유와 같다고 할 수 있다. 자격과 관련된 한정된 컨설팅을 하기 위해서는 부동산컨설턴트라는 별도의 자격이 필요하다. 컨설팅업을 할려면 다기능이 필요없다. 특히 사업타당성(feasibility study) 검토시 수익성분석을 위한 추정수지작성을 위한 관리회계, 장래예측, 미래가치의 현가화 등 재무분석력과 통계학, 도시계획학, 건축학, 법률, 세제, 금융에 대한 지식도 필요하다. 부동산에 관한 전문지식과 경력은 필요조건이나 충분조건은 아니다.

#### ▶수익성에만 집착하는 것

컨설턴트는 전문성과 윤리성이 있어야 대고객 신뢰성과 공신력이 있는데, 이것이 없으면 지속적인 업종으로 존속하기 어렵다.

컨설턴트는 혼자서 일을 처리할 수 있는 모든 기능을 갖추어야 한다. 이상적인 방법이나 불가능하다. 최소한의 경력요건과 자질요건을 갖추어 오케스트라를 연주할 수 있으면 된다. 모든 악기를 구성원보다 더 잘다루어야 한다는 뜻이 아니며, 좋은 연주를 하기 위해서 자가의 악단원만을 사용하라는 것도 아니다. 외부의 연주자나 외부의 프리마돈나를 초빙할 수 있는 것이다.

#### ▶ 컨설턴트의 자질을 정관의 목적과 영업실적으로 판단할 수 있다는 것

미국의 CRE처럼 경력, 실적, 고객만족도 등을 개별적, 구체적으로 심사하지 않는한 컨설턴트의 자질을 검증하는 객관적인 척도를 마련하기가 쉽지 않다. 현재 상법상 부동산과 관계없는 사람도 자본금 5천만원만 있으면 컨설팅업을 목적사업으로 하는 주식회사를 만들 수 있다. 업체를 갖고 있다고 해서 어떻게 컨설턴트의 자질을 객관화할 수 있는가. 이러한 구체적 심사가 어려우면 차라리 국가나 협회자격시험으로 자격시험화하는 것이 타당하다.

#### ▶계속교육이 필요없다는 것

경험과 자질을 가지고 있는데 계속교육이 왜 필요한가의 의문이다. 컨설턴트는 부동산

의 문제에서 부동산업의 경영문제까지 확대되는 광역의 문제이므로 변화하는 환경과 법 제 및 기법 등에 관하여 매년 많은 시간의 교육이 필요하고, 적어도 일정한 기간마다 일정목표시간의 교육이수가 필요하다.

▶ 컨설턴트는 필요한 수요만큼 양산해야 한다는 것

비교적 소수정예화 해야 한다. 미국은 약 1,000명, 일본도 협회자격은 약 1,000명에 불과하다. 자격명칭도 없는 일본의 면허시험은 실패사례다. 우리나라에서는 10만명을 배출할 것인가?

▶ 컨설턴트는 시험을 거친 자격증발급이 필요없다는 것

자격증을 갖는 것이 꼭 필요한 것은 아니다. 객관적인 자질을 검증하기 위한 방안으로 경력이외에 구체적 실적심사, 교육시간이수 등을 생각할 수 있으나 우리나라에서는 컨설팅역사가 일천하여 현재 구체적 실적의 질적심사가 어려울 것으로 판단된다. 따라서 현재에 있어서는 시험을 거친 자격형태가 표준화의 첩경이라고 본다. 기술적인 문제는 생략한다.

▶ 사업타당성보고서의 서명은 컨설팅업체의 대표자나 직원 누구의 명의로도 가능하다는 것

컨설팅소재의 “꽃”은 투자(개발)에 따른 타당성검토라고 할 수 있다. 여기에는 작성책임자의 표시가 되어야 한다. 프로젝트를 수행한 사람과 프로젝트 수행의 책임자가 구체적으로 표시되어야 한다. 이 책임자가 부동산컨설턴트이어야 하지 않겠는가?

▶ 부동산 컨설팅의 근거가 실정법에 규정되어 있다는 것

엄격히 말하면 부동산중개업법 제9조 2의 2호 중개와 관련된 상담규정과, 지가공시법 제20조 5의 2호 감정평가와 관련된 상담 및 자문의 규정은 자체기능에 관련된 컨설팅이며 종합컨설팅은 이것보다는 광범위한 영역이므로 충분한 규정이 아니다.

#### 나. 컨설팅업에 대한 오해

▶ 업체속에 컨설팅에 필요한 부동산관련 기존자격자를 확보하면 된다는 것

이것은 오케스트라의 연주에 크라리넷 등의 악기연주자만 갖추고 있으면 된다는 오해다. 컨설턴트는 조정과 통제를 맡은 coordinator 내지 conductor 같은 역할을 해야한다.

▶ 한업체속에 컨설팅에 필요한 전기능을 보유하고 있어야 한다는 것

컨설팅업은 기본적으로 프로젝트가 있을 때 task force 같은 기능을 하는 것이다. proj-

ect에 따라서는 아무리 많은 인원을 갖고 있어도 충분하지 않고 외부의 협력을 구해야 할 때가 있다. 그리고 경영상으로도 고임금의 전문가집단을 상근으로 고용하는 것은 바람직하지 않다. 오히려 최소한 기본인원이 모체가 되고 신축성있는 조직운동을 해야 한다.

▶조직내에서 컨설팅기능을 수행하고 있으면 컨설팅업체라는 것

예를 들면 건설업체 및 부동산 개발업체도 당연히 컨설팅업체라는 것이다. 그러나 미국 CRE의 정의에서도 보는 바와 같이 컨설팅은 이해관계에 얽매이지 않는 관계없는 조언을 하는 것인데 건설업자나 개발업자가 대경쟁사나 이해관계자인 고객에게 중립성과 객관성을 유지할 수 있을지 의문이다. 또한 자문에 대한 수수료를 받도록 하고 있는데 자체개발을 위하여 자사내 컨설팅이 전제된다고 해서 컨설팅업을 한다고는 할 수 없다.

▶컨설팅은 현재 사회적 위치가 미미한 상태에 있기 때문에 국가가 개입할 여지가 없다는 것

현재 비공식적이거나 100여개 이상의 업체가 활동하고 있다고 한다. 앞으로도 난립이 예상된다. 대소비자 보호측면에서 문제가 많이 생길 것이다. 국가도 피안의 불로 보지 말고 적극 참여해야 한다. 컨설턴트의 자질성문제와 업체의 적격성에 대한 기준을 제시하여야 한다.

▶컨설팅업의 업역은 국내시장에 한한다는 것

거의 전면 자유화된 해외 부동산 투자와 외국인의 국내투자 등에 컨설팅을 할 기회가 많아지고 있다. 현재 극소수의 업체에 불과하지만 국제협력이 이루어지고 있다.

▶컨설팅업은 전문화되어야 한다는 것

업체에 따라 특화된 전문화 품목이 있는 것이 이상적이다. 그러나 모든 컨설팅업에는 일반적인 최저요건의 자질이 요구되기 때문에 이것없이 전문화가 될 수는 없다. 컨설팅업은 미성숙단계의 분화, 통합과정과 성숙단계의 분화, 통합과정이 있다. 미성숙단계의 분화를 성숙단계의 분화로 착각해서는 안된다. 오히려 궁극적으로는 전문화의 재통합이 이루어져야 한다. 따라서 경매, 전원주택, 재개발, 재건축 등 전문컨설팅이라고 난립하고 있는 업체중에는 컨설팅업의 본질에서 오도되고 있는 것도 많다.

▶컨설팅업은 엔지니어링회사가 하여야 한다는 것

엔지니어링회사에게는 건축, 토목, 도시계획 등 기술적인 측면에서 여러가지 일을 하고 있으며 자체 기능내에 부동산컨설팅부문을 둘 수 있으나 컨설팅은 금융, 세금, 법률분석, 경제예측, 사업방법의 결정 및 투자수익성 분석 등 기능을 수행하고 있으므로 엔지니어링

회사 자체가 바로 컨설팅업체라고는 할 수 없다.

▶ 컨설팅업 수수료는 어느 종류건 관계없다는 것

미국CRE에서는 commission과 fee를 엄격하게 구분한다. 증개 등 행위로 받는 “수수료” 행위는 컨설팅으로 보지 않는다. 전문지식과 시간을 들여서 상담해 주고, 상담의 결과가 성공을 하던, 하지못하던 일정한 “보수”를 받는 것을 업으로 하는 것을 컨설팅업으로 보고 있다.

다. 컨설팅협회에 대한 오해

▶ 단일협회가 필요없다는 것

전문직 집단에 대해서 미국등 선진국에서는 membership제도로 되어있다. 이는 membership에 소속되어 있는가에 따라 업무수주와 용역료에도 많은 차이가 있다. 그러나 우리나라는 기초가 없기 때문에 선도하는 뜻으로 단일 협회가 바람직하다. 그러나 가입을 강제할 이유는 없고, 독자적인 임의단체의 설립도 예상할 수 있다.

▶ 부동산컨설팅협회는 회원이 많을수록 좋다는 것

협회의 성격이 업자의 협회건, 자격자의 협회건 막론하고 상대적소수가 되어야 한다. 부동산업자 부동산에 관련을 가진 업자등이 전부 회원이 된다면 차라리 그러한 협회에 소속되지 않는 것이 비교우위를 나타내는 것이 될 것이다. 1만여명 이상의 회원속에 포함되어 보편화되기 보다는 독자적인 개인이나 업체의 상호로 특화되는 것이 고객의 컨설팅 서비스기관 선택측면에서도 나올 것이다.

▶ 컨설팅협회는 주무관청의 허가를 반드시 받아야 한다는 것

민법상 사단법인을 설립할 때에는 정관작성, 주무관청의 허가 및 설립등기 등을 하여야 한다. 컨설팅협회도 주무관청의 허가를 받아야 한다. 그러나 반대해석으로 민법상 사단법인으로 하지않고, 법인격없는 업무협의단체로써 membership제도로 운영할 수 있을 것이다.

▶ 협회에 가입하지 않은 사람이나 업체는 컨설팅업이 전면 금지된다는 것

현행법상 단일 협회는 주동적이고 자율적으로 전문화, 윤리성과 책임성과 공신력을 제고해 나간다는 뜻이지 이 협회에 가입하지 않은 사람이나 업체에 부동산컨설팅이 금지된 것은 아니다. 다만, 궁극적으로 경쟁력을 잃게 된 것이다. 국가의 정책도 이러한 협회를 조장할 것이다.

▶ 업협회가 되어야 하느냐, 자격자 회의로 하느냐는 것



업협회로 하거나, 자격자협회로 하는나 하는 문제는, 우리나라만의 문제다. 우리나라에서는 현재 객관화된 자격심사제도가 없기 때문이다. 외국에서는 자격자협회로 되어있다. 업협회라고 하더라도 결국은 업체는 적정수의 컨설턴트를 조직내에 보유하지 않고서는 영업을 수행할 수 없을 것이므로 결국은 업체는 컨설팅을 업으로 할 것과 일정한 자격(또는)자의 2중 요건을 갖추어야 할 것이다.

### (3) 표준화에 대한 대책

원칙적으로는 컨설턴트는 ① 상당기간의 부동산분야의 경력요건 ② 컨설턴트의 자질인 종합기능의 경력심사, ③ 시험합격(국가 또는 협회) 또는 구체적 실적심사(양이 아닌 질) ④ 매기 일정시간의 계속교육 등을 충족해야 하고, 컨설팅업체는 ① 이상적으로는 단일협회의 가입 ② 협회가 자질이 있다고 정하는 컨설턴트의 수의 확보 등이 필요할 것이다.

컨설턴트 및 컨설팅업의 자질과 적격성에 관해서는 국내외 학자들의 좋은 논의가 있었고 앞으로도 있을 것이므로 여기에서는 생략하겠다.

## 3. 종합화

### (1) 부동산컨설팅서비스의 종합화의 의미

컨설팅서비스업의 기능중에는 취득과 처분, 권리조정, 자산운영, 개발과 재개발, 전문가의 증언, 재무계획, 용자와 공동사업, 투자분석, 토지의 합병과 분할, 리스계약, 입지와 재입지분석, 경영카운셀링, 부동산경영의 조언, 부동산평가, 각종분석(부지분석, 경제분석, 가능성분석, 시장분석) 등 다양하다. 이 다양한 서비스를 one-stop(또는 one-touch) system으로 종합화하는 것이다. 종전에는 중개와 감정평가와 같은 단편적인 서비스를 중심으로 부동산서비스업이 발전하여 왔으나, 서비스의 수요가 다양화되고 복잡화함으로써 단일기능의 서비스로서의 고객의 수요에 대처할 수도 없고 비능률적인 것이 되었다. 그동안 부동산서비스업내용 중 거의 대부분을 건설업자가 수행하고 있었으나, 향후에는 부동산컨설팅 및 개발업자등 부동산업자 주도로 전환되어야 한다.

### (2) 현황

#### ① 긍정적인 측면

### ▶ 토지활용개념으로의 이행

국가의 토지공개념정책에 기여한다. 토지소유에서 오는 양도차익(capital gain)을 선호하던 전통적 투자의식에서 토지활용에서 오는 소득차익(income gain)을 선호하는 활용개념으로 국민의식이 변화하고 있다. 이것은 궁극적으로 좁은 국토의 최유효이용에 직결된다.

### ▶ 필요성 인식의 확산

부동산컨설팅에 대한 인식이 점차 확산되고 있다. 정부, 지방자치단체와 기타공공단체 등, 기업체 및 개인으로부터 요구가 점차 늘고 있다. 그 대상도 부지의 최유효활용, 수익성분석, 입지선정과 부동산업체에 대한 경영진단 및 해외부동산에 대한 자문등 영역이 계속 확대되고 있다. 향후 부동산컨설팅업이 한개의 업역으로서 발전할 수 있는 여러가지 조짐을 주고 있다. 가끔 국내지면에 시장규모가 수천억이 된다는 보도도 있지만 믿을 수 없는 추정에 불과하며, 아직은 유아기에 있다.

### ▶ 국내행사의 활성화

국내적으로는 한국감정원과 한국부동산신탁(주)가 공동주관한 연례 컨설팅세미나가 있었다. 토지개발공사와 매일경제신문이 공동개최하고 있는 부동산경진대회도 있었다. 부동산 분석학회, 국제 부동산 학회 등의 활동도 있었다.

### ▶ 컨설팅업협회 결성을 위한 노력

1995년 한국감정업협회에서는 감정평가사를 주축으로 하는 한국카운셀러협회가 구성되었으며 한국감정원을 중심으로 약20여개의 컨설팅업을 하는 업체가 한국컨설팅업협회를 구성하였다. 현재도 통합단일협회의 노력이 진행중에 있다.

## ② 부정적인 측면

### ▶ 정보의 비공개사회, 계량화, 분석기법의 낙후

선진국과 달리 정보가 공개화되어 있지 않아 계량화와 분석이 어렵다. feasibility study의 분석기법이 낙후되어 있다. 통계학 등이 원용되지 않는다.

### ▶ 윤리성 및 책임성제고를 위한 장치결여

단일부동산서비스업인 감정평가사, 중개사에게도 엄격한 윤리규정과 법령에 의한 책임이 있다. 부동산컨설팅업은 종합적인 서비스를 담당하며 투자자의사결정에 관여하는 경우가 많기 때문에 더욱 큰 윤리성과 책임성이 제고되어야 신뢰성이 있고 업무를 의뢰받을 수

있다. 그럼에도 이에 대한 제도적 장치가 전혀없다.

▶ 컨설턴트와 컨설팅업 기반조성 노력의 부족

컨설팅업은 적격요건을 가진 전문가가 필요하다. 또한 이 제도를 육성하기 위한 자율적인 협회의 기능과 제도육성을 위한 지도관청의 의지가 필요하다. 한국카운셀러협회와 한국컨설팅업협회는 단일화노력을 계속하고 있다. 이러한 와중에서 중개업자들에 의한 협회 설립의 시도가 강력히 추진되고 있다.

▶ 일부 재벌기업들의 불신

95년중에 두드러진 현상은 국내 재벌그룹등이 컨설팅용역을 외국의 이름있는 업체에 맡기는 일이 급증했다. 공장부지의 이전이나 폐쇄에 따른 부지활용에 관한 사업타당성용역(feasibility study)을 외국의 우수한 업체인 E&Y Kenneth Leventhal, John Buck Company, B.H.P 등에게 수억원의 비싼 용역대가를 치르면서 맡기고 있다. 이러한 업체들은 국내사정이 어둡기 때문에 다시 국내파트너를 찾아서 같이 일을 하면서 훨씬 낮은 가격의 재용역을 주는 사례가 증가하고 있다.

(3) 대책

① 국가정책의 결정

- 부동산종합서비스업의 지향의지
- 자질의 표준화-경력, 실적심사 또는 국가시험

② 업계의 자율적인 노력

- 주도적 협회의 결성
- 자질의 표준화-경력, 실적심사 또는 협회시험, 계속적 교육
- 윤리성과 신뢰성제고

③ 부동산컨설턴트의 자질향상을 위한 노력

④ ①, ②와 ③에 대한 결단과 실천

4. 세계화

(1) 세계화의 의의

93년 하반기에 확정된 쌀수입개방을 효시로 시작된 개방화의 물결은 부동산시장에도

적지않은 변수를 주고 있다. 특히 UR의 「서비스교역에 관한 일반적인 협정」이 체결되어 우리나라는 95년부터 회계, 세무를 비롯한 78개의 업종에 대해서 자유화약속(양허)을 했다. 이 중에는 경영컨설팅, 시장조사, 사업관리 등 부동산서비스업과 간접적으로 관련된 업종도 있다. 이 조치는 한마디로 GATT 모든 회원국에게 자유화약속(양허)업종에 대해서는 내국인(최혜국)대우 허용을 하는 것이 그 내용이다.

그러나 5년마다 재협상이 이루어지는데 부동산업은 96년에 이미 부동산서비스시장이 개방되었다. 이러한 서비스개방은 ▲ 서비스의 이동(컨설팅서비스를 외국업자가 한국내에서, 한국업자가 외국에서 하게된다) ▲ 소비자의 이동(우리나라 컨설팅업자가 외국인에게 국내컨설팅을 외국부동산컨설팅업자가 해외부동산을 우리나라사람에게 컨설팅하게 된다) ▲ 자본의 이동(외국부동산 컨설팅업체가 국내지사를 만들고, 국내컨설팅회사가 해외지사를 만든다) ▲ 노동의 이동(외국컨설팅자격자의 국내거주와 국내컨설팅자격자의 해외거주가 이루어진다) 외관적으로는 협상국간에 기회가 고르게 주어지니까 그럴듯하게 보일런지 모르겠다. 그러나 그동안 국가의 과보호속에 폐쇄정책을 쓰고 있던 중진국과 후진국은 선진국과의 경쟁에서 불리할 것은 불을 보는 것처럼 명백하다.

## (2) 현황

### ① 긍정적인 영향

첫째, 국제화의 노력이 이루어지고 있다. 1993년 11월 한국감정평가업협회가 국내에서는 미국부동산카운셀러협회(Real Estate Counsellors)와 교육 및 정보교환 등을 위한 협약을 체결했다. 95년 중화인민 공화국과 격년제 상호교류계 약속에 방문이 이루어지고 있다. 국제부동산연맹(FIABCI)에서 개최한 부동산 관련 국제대회도 있었다. 한국능률협회가 주관하는 서울국제컨설팅박람회도 있었다. 1996년 4월 21일부터 4월 25일까지 사이에 환태평양 10개국 PPC(PPC 감정사 및 카운셀러)회의에 한국감정원 및 감정평가업협회산하 약 100여명의 감정평가사가 참석했다. 업체들을 통한 외국과의 협력관계도 활발하게 이루어지고 있다.

둘째, 컨설팅업계의 전반적인 수준이 향상되고 있다. 외국의 종합서비스업체 및 국내업체 상호간 경쟁에서 우위를 유지하여야 하기 때문이다.

셋째, 난립하고 있는 업체의 합리화가 이루어지고 있다.

넷째, 국제협력관계가 증진되고 있다. 국내인의 해외부동산투자 및 개발, 외국인의 국내

부동산투자 및 개발 등에 외국업체와의 협력이 증가되고 있다. 내외경제신문 장용동기자에 의하면 외국부동산 관련 서비스업체로서 국내진출을 계획하고 있는 업체는 존스 랭우튼(JWL)의 18개 업체이며 이중 콜리어스자딘(Colliers Jardin) 및 John Buck Company는 이미 서울에 사무소를 차리고 있다고 한다.

다섯째, 난립중에도 현재 일부 업체들은 전문화의 길을 밟고 있다. 이것은 일반적으로 전문업이 미분화(비전문화) 분화(전문화) 전문화의 재통합의 과정을 밟는 과정과 동일하게 전개될 것이다. 이것은 마치 50년대의 면단위의 시골의원이 만병통치를 하던 것에서 내과, 외과, 신경과 등으로 분화되고 다시 종합병원으로 발전하는 과정과 같다.

미국 CRE는 현재 21C 전략계획(Strategic Plan)을 세우고 전문화단계에서 재통합의 과정을 밟고 있다. 그러나 우리는 겨우 이보다 전단계인 미분화에서 분화의 과정단계로 진입하고 있다.

## ② 부정적인 측면

첫째, 세계적인 다국적의 부동산종합서비스업체에 의한 국내시장잠식이 예상된다. 부동산서비스시장 중 중개나 감정평가 등은 상호주의에 의하더라도 각자 상대국의 자격시험을 통과하여야 하기 때문에 초기 시장잠식은 어려울 것이나 컨설팅분야는 바로 상륙이 가능하므로 제일 먼저 잠식이 예상된다.

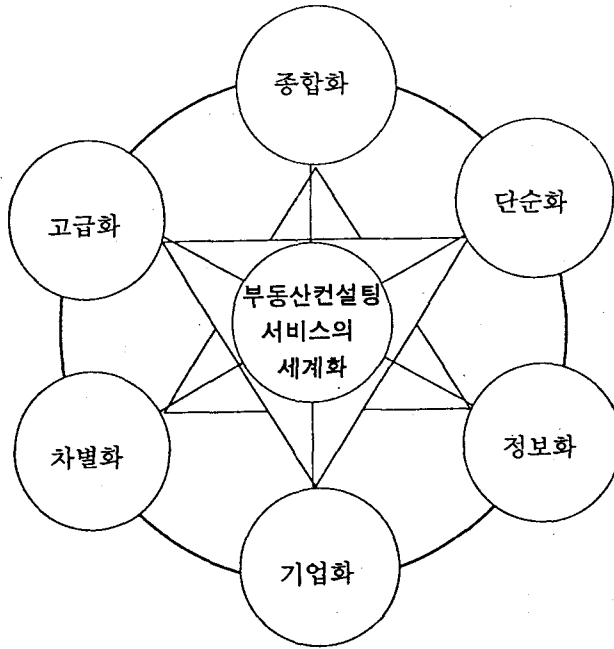
둘째, 국내 우수기업들의 외국컨설팅업체 선호경향이 두드러질 것이다.

셋째, 외국업체는 현지법인, 국내지사 등의 형태로 진출하여 국내 초기에 국내 우수인력을 다수 흡수할 것이 예상된다.

## (3) 대책

첫째, 국제화, 세계화의 노력이다. 국제화, 세계화라는 것은 가장 특징적으로 국가간에 국경이 없는(borderless) 지구촌화(glocalization)되는 것이며 상호평등주의에 입각한 무한경쟁시대의 시작을 의미하는 것이므로 이러한 단일시장에서 부동산서비스업을 영위한다고 할 때 적용할 수 있는 능력을 갖추어야 한다. 외국어, 외국제도, 외국관습에 익숙하여야 한다. 외국자격과 면허도 구비하여야 한다. 국제화는 선택의 문제가 아닌 당위의 문제다. 정부내에서도 지가공시법과 중개업법을 조속 개정하여 감정평가사업과 중개겸업을 금지하는 등의 불필요한 규제를 완화하여 컨설팅업을 포함한 부동산종합서비스업에 있어서

는 각각의 적법요건만 갖추면 종합서비스업으로서 겸업할 수 있게 규제를 완화하여야 한다.



(그림 3) 21C 우리나라부동산컨설팅서비스의 세계화 전략

둘째, 서비스의 종합화다. 지금까지는 부동산업 중에서 중개, 감정평가, 개발 등 단일기능이 전문화되어 발전하여 왔으나 앞으로는 외국부동산종합업체와의 경쟁이 계상되므로, 세계화를 위해서도 종합화가 필요하다. 컨설팅서비스도 전문화만 가지고는 충분하지 않다. 고객편의 위주의 종합병원, 백화점같이 다양한 수요를 일괄공정으로 처리하는 콘베어 시스템이 되지 않으면 안된다. 이것은 분화된 전문인력의 재통합기능을 의미한다.

셋째, 서비스질의 고급화다. 동일한 기존업종의 제품이라도 고객의 다양한 욕구와 고도의 문제점을 해소시켜 주기 위하여는 끊임없이 제품의 질을 전문화, 다양화, 고급화시키지 않으면 안된다.

넷째, 계량화, 단순화다. 과정은 복잡하나 결정을 용이하게하기 위한 단순화된 정보를 제공하기 위하여는 통계학 등 부동산학주변 인접과학의 원용이 필요하다. NPV, IRR 등 불확정한 미래가치를 투자시점에서 비교가능하게 현재가치화하는 수익성기법의 활용과 향상이 보편화되어야 한다.

다섯째, 기업적인 경영체제의 구축이다. 주식회사의 원리인 소유와 경영의 분리가 구축되어야 한다. 이러한 분화가 빠를수록 업체의 발전을 가져오리라고 생각된다.

여섯째, 신제품의 개발이다. 고객의 수요가 다양해지는 사회에 있어서 동일한 한가지의 상품만을 고집한다는 것은 위험하기 그지없다 새로운 상품으로 새시장을 개척하는 일에 혼신의 창의력을 발휘해야 할 것이다. 외국의 부동산서비스업체가 국내에 상륙하면 외국 금융기관과 제휴하여 용자액, 용자기간에 있어서 국내금융기관과는 비교가 되지않는 파격적인 용자와 소비자를 연결시키면서 관련있는 분야의 국내시장을 잠식하리라고 보는 견해가 많다. 이러한 과정에서 외국업체와 각분야의 업체간에 경쟁을 일어나리라고 보인다. 따라서 전략적 상품이나 전문화부분을 특화하여야 한다.

일곱째, 정보의 축적과 활용이다. data bank의 구축과 컴퓨터 네트워크의 설치가 필요하다. 정보는 신속, 정확과 유용성(가치성)이 3대원칙인데 컴퓨터의 발달로 노력에 따라서는 선진국에 못지않게 이 3요소의 접근을 쉽게 하는 정보의 혁명이 가능할 것이다.

### III. 21C의 전망과 부동산건설팅

#### 1. 사회 및 경제구조적 추세

- ① 고령화
- ② 정보화
- ③ 환경의 중시
- ④ 국제화
- ⑤ 부동산활용의 중시
- ⑥ Stock의 경제화
- ⑦ Life style의 변화

#### 2. 세계부동산의 일반적 발전방향

- ① 다양화
- ② 선별화

- ③ 증권화(유동화)
- ④ Soft화
- ⑤ 정보화
- ⑥ 국제화
- ⑦ relocation
- ⑧ redevelopment
- ⑨ 공간의 확장(공중, 지하 및 waterfront)

### 3. 우리나라 부동산의 전망

- ① 투자의 선진화(capital gain→income gain)
- ② 과점 부동산의 재분배
- ③ 좁은 국토의 효율적 활용
- ④ 국공유지의 활용
- ⑤ 재개발, 재건축
- ⑥ 지방화
- ⑦ 개방화, 국제화
- ⑧ 자본자유화
- ⑨ 통일의 특수

### 4. 발전방향

- 1. 소유선호 → 활용선호
- 2. 소극적 규제위주 → 민간부문의 자발적 참여유도
- 3. 단독투자 → 공동투자
- 4. 투기 → 투자
- 5. 소유와 경영통합 → 소유와 경영분리
- 6. 단일부동산거래 → 소액증권화
- 7. 부동산의 고정성 → 유동성



8. 간접금융조달 → 직접금융조달
9. 사유권보호 우위차원 → 사회정책적 차원
10. 국내부동산 → 해외부동산
11. 현행부동산정책 → 선진화정책
12. 단일부동산업 →종합부동산업

## 5. 주체별 수요

21C의 수요로 개인, 기업, 국가등에서 아래와 같은 이유로 컨설팅에 대한 수요가 폭증될 것이다.

### 1) 개인

- ① 토지종합세등 조세부과의 과중
- ② 주거공간의 변화(패션, 쾌적성 등)
- ③ 효용증가를 위한 노력
- ④ 레저용 부동산에의 욕구
- ⑤ silver연령의 증가
- ⑥ 재건축, 재개발
- ⑦ 탈도시 경향

### 2) 기업

- ① 공장이전
- ② 도심재개발
- ③ 본사기능의 분산
- ④ 빌딩의 soft화(intelligent, buildig)
- ⑤ 보험회사의 보험수혜자에 대한 복지사업의 노력
- ⑥ 비업무용 부동산의 처분

### 3) 비영리재단

- ① 수익사업의 개발

- ② Know-How 부족에 따른 외부용역의 증가
- ③ 자사회관의 건립, 복지시설의 증가

#### 4) 지방자치단체

- ① 세입증가(자립도 증가)
- ② 국공유지의 관리 및 활용
- ③ 국제화

#### 5) 국가

- ① 미활용 국공유지의 관리 및 활용
- ② 일선관서의 재건축
- ③ 외국제도의 수용(직접금융과의 연계)
  - ㉞ REITS, Partnership 등
  - ㉟ 부동산의 증권화 문제
- ④ 다양한 수요에 따른 국토활용의 재검토(국제화, 세계경제bloc화 및 남북통일)
- ⑤ 환경과의 조화
- ⑥ 국제화
- ⑦ 남북통일

### 6. 지속적 성장가능성

Alvin Toffler는 「권력의 이동중」에 지식을 타생산요소와는 달리 대체할 수 없는 최고급의 궁극적인 권력으로 주장하고 미래에 있어 산업은 다양성, 급변성 및 복잡성을 극복하기 위한 보다 차원높고, 정교한 통합형태의 도약이 있어야 한다고 했다. 그리고 그 대책은 지식의 통합성, 동시성, 연속성이 요망된다고 했다. 이것은 궁극적으로 의사결정의 단순화(Simplification)의 전제가 된다. 뿐만 아니라 한국과학기술원의 “2천년대를 향한 국가장기발전구상”에는 컨설팅업을 정보산업과 함께 21C의 유망업종으로 예측하고 있다.

부동산컨설팅은 정보화를 내포로 하고, 컨설팅을 외연으로 한다. 집적된 정보화없이 훌륭한 컨설팅을 할 수 없으므로 장래발전이 약속되는 2가지의 큰 흐름(megatrend)속에 있다. 더구나 21C 우리나라는 정치, 경제, 사회 등 여러분야에 있어서 선진화와 통일에

따른 급변기를 맞게 된다. 이러한 급변기속에서 부동산활용에 있어 최소투자로 최대의 수익을 얻고자 하는 경제주체의 이윤추구동기와 의사결정에 따른 현재의 부정확성과 미래의 불확실성(uncertainty) 및 위험성(risk-taking)이 계속되는한 부동산컨설팅업은 계속 성장할 것이다.

#### IV. 맺음말(내실화 및 대외경쟁력 강화)

21C에 있어서 한국의 부동산컨설팅은 부동산컨설턴트나 부동산컨설팅업체 모두에게 밝은 전망을 약속하고 있다. 그러나 국내의 부동산컨설팅업계는 현실적 과제를 극복하지 않는 한 치열한 국내외의 경쟁속에서 당분간 적자생존의 과정을 밟을 것이다. 따라서 모든 업계는 이러한 변화에 대처하여 영리성에 앞서 윤리성, 공익성과 전문성의 지향으로 시대의 변화에 상응하여 적극적인 변신을 하는 것만이 발전할 수 있는 유일한 길이라고 확신한다. 국내적으로는 내실을 기하고 외국과 경쟁에 대비하기 위해서 방어할 수 있는 역량을 미리 비축하여야 한다.

부동산컨설팅업의 표준화, 종합화와 국제화는 구두선(lip service)이 아니고 역량과 실천이기 때문이다.