

부동산 디지털콘텐츠를 활용한 종합정보시스템 개발에 대한 연구

김상범*

1. 서론

부동산 관련 디지털 콘텐츠의 특징은 여러 가지로 설명될 수 있으나, 그중 중요한 것은 콘텐츠의 수가 무한정이라는 점, 반면에 콘텐츠의 형식이 일률적일 수 있다는 점, 마지막으로 콘텐츠를 제작하는 자가 일정하지 않다는 점을 들 수 있다. 첫 번째 특징인 콘텐츠의 무한성은 부동산 정보가 완벽하게 구축되는 것이 근본적으로 불가능하게 만드는 요인이 되고, 두 번째 특징인 콘텐츠의 일률성은 정보를 어느 정도 체계화시킬 수 있다는 점을 나타낸다. 마지막 특징인 콘텐츠 제작자의 무일관성은 같은 부동산을 두고서도 여러 제작자가 콘텐츠를 제작하여 정보화 할 수 있어 정보의 가치가 다른 콘텐츠에 비해 낮다는 것과 연결될 수 있다.

본 연구는 이러한 특성을 지닌 부동산 관련 디지털 콘텐츠를 제작하고, 가공하여, 부가가치를 향상시킴으로써 유효화가 가능한 부동산종합정보시스템을 개발하기 위한 기본 연구를 수행하기 위한 것이다. 본 논문은 2장에서 부동산종합정보시스템의 필요성을 언급하고, 3장에서 시스템의 개발을 위한 방향, 시스템 개요, 세부시스템 설계에 대해 설명하였으며, 4장에서는 시스템 구축단계에 대해서 분석하였다.

2. 부동산종합정보시스템의 필요성

2.1 부동산 정보공급자 측면

부동산종합정보시스템의 개발은 여러 분야에서 필요성이 대두되고 있다. 우선 지적할 수 있는 것은 하루가 다르게 쏟아지고 있는 부동산정보를 체계화하는 문제이다. 즉, 부동산정보는 온라인과 오프라인을 막론하여 매우 방대하여 이를 효과적으로 전달하고자 하는 노력은 부동산정보업계와 건설교통부 등과 같은 공공기관에서도 그 필요성이 꾸준히 제기되고 있다고 할 수 있다. 소위 말하는 매물정보는 전국단위로 말하자면 하루에도 수십만 건이 새로이 업데이트되고 있는 실정인데 반해, 이들 부동산정보를 한 곳에서 관리하여 제공하는 것은 거의 불가능에 가깝다고 할 수 있다. 설혹 그것이 가능하다고 할지라도 신뢰성 있는 데이터로 인정받기는 사실상 쉽지 않다.

또한, 기존의 부동산정보는 부동산 매물의 특성을 텍스트 위주로 서술하는 형식을 취하고 있는 것이 대부분이며, 매물의 취합을 고객이 직접 입력하는 것이 아니고, 부동산중개업체가 중간에 매물을 입력하는 방식을 취함으로써 같은 매물을 중복 입력하거나, 가격정보를 왜곡하여 입력함으로써 수요자 중심의 입력체계가 아닌, 중개인의 입장에서 매물이 정리되는 오류를 범하는 것이 비일비재하였다.

이와 같은 이유로 인해 부동산정보 그 자체에 대한 가치도 그다지 높게 평가되지 않아서, 인터넷 기반의 부동산정보는 거의 무료로 제공되는 것이 일반적이다. 이는 부동산정보 그 자체가 가공되지 않은 정보이어서 시중의 일반 중개업소에서 제공

*세종사이버대학교 부동산자산경영학과

되는 정보와 별반 차이가 없기 때문이다. 사실 부동산정보에 대한 유료화는 업계의 소망이기도 하다. 부동산정보화 분야에서 유료화로 성공을 거둔 것은 부동산 경매정보에 그치고 있다. 부동산경매 정보는 시장에서 쉽게 얻을 수 없는 감정평가에 대한 자료, 부동산과 관련하여 복잡한 각종 권리분석을 자동으로 계산하는 과정, GIS를 활용한 위치정보의 제공, 각종 현장사진의 제공 등으로 유료화를 성공적으로 달성한 것이다.

현재 부동산시장의 한 흐름을 형성하는 것은 부동산 금융이다. 지금까지의 부동산금융은 매수자가 단순히 부동산을 매수할 경우, 매수자가 가지고 있는 정보와 신용에 의해 각자 융통을 하는 것이 일반적이었다. 그러나, 부동산시장, 특히 부동산금융 시장은 금융 분야가 매수자를 찾아가는 서비스로 전환하고 있으며, 이를 웹상에 충분히 구현할 수 있게끔 기술도 발전하였다.

이와 같이 부동산정보의 공급자 측면에서도 막대한 양의 부동산정보의 분류 및 체계화, 부동산정보의 가공을 통한 정보의 유료화, 부동산 금융의 웹 구현 등 새로운 형태의 부동산종합정보시스템에 대한 필요성이 제기되고 있다.

2.2 부동산 정보수요자 측면

기존의 부동산정보는 여러 가지 면에서 부동산정보의 수요자에게 만족스럽지 못한 측면이 있다. 부동산정보가 각 지역별로 편편일률적이어서 지역별로 특화된 서비스가 없다. 예컨대, 개발예정지역 인근의 부동산시세정보는 그 자체만으로는 정보의 수요자에게 정확한 정보를 주기는 어려운 것이다. 즉 그 지역의 부동산 가격이 높게 형성된 이유, 최근에 가격이 급등한 이유, 향후 부동산 가격 등에 대한 전망 등을 고객이 알고 있지 않는 한 고객이 그러한 정보를 가지고 매도 또는 매수의 행동을 취하기는 근본적으로 어렵다는 것이다.

웹을 통해 부동산정보를 검색하는 수요자 입장에서는 부동산 매물의 등록이나 검색에서부터, 유통이나 거래 단계까지 전문가와 상담하거나, 중개를

원하거나, 금융의 방법 등에서 컨설팅을 원하는 등 다양한 윈스톱 서비스를 원하게 될 것이다. 이렇게 앉은 자리에서 정보를 최대한 얻고자 하는 수요자는 매물현장을 직접 방문하지 않고서도 주변상권, 교통, 학군, 관공서, 병원, 문화시설 등의 지역 환경 상황에 대한 상세정보를 제공받기 원할 것이다.

이러한 고객이 일정한 물건을 선택하였을 경우, 그 부동산이 과연 안전한 물건인지를 알고 싶어 할 것이고 즉 권리분석을 원할 것이며, 전세로 입주하기 원할 경우 전세로 계약하는 것이 안전한 계약인지를 알고 싶어 할 것이다. 그 부동산을 단순한 투자물건으로 생각한다면 일정한 조건하게 원하는 수익률을 거둘 수 있는 물건인지를 분석하고 싶을 것이다. 고객의 입장에서는 이와 같은 물건에 대한 정보를 앉은 자리에서 자동분석프로그램을 통해 분석하기를 원할 것이다. 이러한 자동분석프로그램으로 만족하지 못한다면, 수요자는 해당 부동산에 대해 가장 많은 지식을 가지고 있는 신뢰할 만한 중개업소나 전문가와 즉각적으로 상담할 수 있도록 하는 웹 콜 센터 (Web Call Center)에 의존하여 적절한 서비스를 받을 수 있다.

한 번의 검색으로 찾을 수 없는 물건이 있는 경우, 그 수요자는 일정한 시스템을 통해 적절한 매물이 올라올 경우 자동으로 알람을 해 주거나, 정보를 자동으로 제공받기를 원할 것이다.

마지막으로 부동산의 수요자 입장에서는 부동산정보 그 자체나, 부동산의 각종 분석 자료가 매우 신뢰성 있는 자료일 것을 요구할 것이다.

3. 부동산종합정보시스템의 개발

3.1 개발방향

부동산종합정보시스템 개발의 방향은 부동산과 관련된 유통업자나 거래에 있어서의 공급자와 수요자 등 다양한 형태의 부동산정보화에 대한 client에게 고품질의 부동산 정보 및 콘텐츠 등을 윈스톱으로 제공할 수 있는 종합정보서비스 시스

템을 개발하여 이를 온라인상으로 구현하는 것을 목표로 한다. 본 연구에서의 부동산종합정보시스템은 GIS를 활용한 지리정보, 사진과 동영상을 활용한 매물정보, 권리분석을 전문으로 하는 부동산과 관련된 각종 권리분석정보, 부동산 검색 시 그 자리에서 전문가와 해당부동산에 대한 상담을 시도할 수 있는 웹 콜 센터 (Web Call Center) 기능, 부동산 매매 시 발생할 수 있는 각종 금융거래관련 정보를 하나로 엮어 고객이 부동산 거래 시 발생할 수 있는 니즈(needs)를 한 곳에 해결할 수 있는 시스템을 말하는 것이다.

3.2 시스템 개요

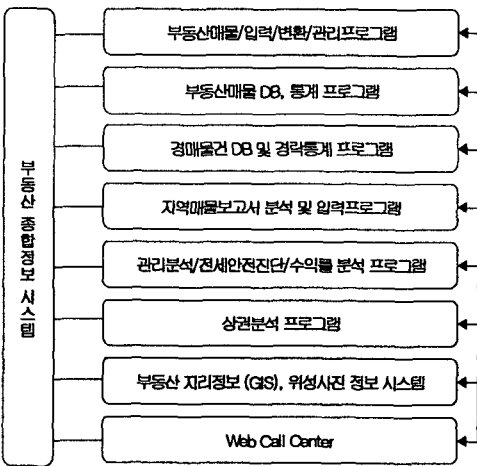


그림 1 부동산종합정보시스템 개발개요

3.3 세부시스템 설계

(1) 부동산매물 입력/변환/관리 프로그램 : 부동산 매물에 대한 초기 정보를 정보제공자가 입력하는 프로그램이다. 이 프로그램을 통해 입력된 정보는 자동으로 변환되어 웹상에 입력된 정보를 제공해주는 역할을 한다. 정보의 종류에는 법원 경매정보, 아파트단지 정보, 부동산 매물정보, 일반 건물 또는 상가에 대한 정보들을 들 수 있다. 또한 정보

를 총괄적으로 관리하는 관리자가 정보를 일정부분까지 가공하는 것이 이 프로그램을 통해 가능하도록 한다.

(2) 부동산매물 DB 및 통계 프로그램 : 입력된 정보를 저장하는 공간이다. 부동산 매물은 통계적으로 가공될 때, 그 가치가 크게 증가될 수 있다. 통계정보에는 일반부동산 매물의 경우 지역별 또는 물건별 시세, 시세의 변동 등이 통계 프로그램에 의해 제공될 수 있다.

(3) 경매물건 DB 및 경락통계 프로그램 : 법원경매정보의 경우에는 지역별과 물건별로 최저경매가, 낙찰가, 낙찰가율, 기존의 낙찰물건에 대한 정보, 법원 입찰시의 경쟁률 등이 통계프로그램으로서 가공될 수 있다.

(4) 지역매물보고서 분석 및 입력프로그램 : 매물 보고서는 가공된 정보로서 유료화의 시발점이라고 할 수 있다. 해당 지역매물의 전문가는 해당지역에서 영업을 영위하는 공인중개사가 그 역할을 수행할 수 있다. 매물보고서를 작성하는 공인중개사에게는 일정부분 인센티브를 제공하고, 그 매물보고서는 유료화하여 정보를 제공하는 업체와 수익을 공유할 수 있다. 왜곡된 보고서를 작성하는 전문가는 일정한 패널티를 가해 양질의 보고서를 작성하는 전문가와 차별되게 해야 한다. 뿐만 아니라, 매물보고서는 입력하는 자 마다 형식이 다를 경우, 일정수준이 유지되는 보고서가 작성될 수 없으므로, 이 프로그램을 이용하여 작성하는 보고서를 위한 입력프로그램을 별도로 만들어야 한다. 해당지역의 전문가가 작성하는 매물보고서에 대해서는 클릭숫자를 공개하여, 이 정보를 이용하는 자의 관심도를 간접적으로 반영하는 것이 바람직하다.

(5) 권리분석/전세안전진단/수익률 분석 프로그램 : 권리분석 프로그램은 해당부동산위에 설정되거나 주장되어질 수 있는 각종 권리관계를 분석하는 프로그램이다. 각종 권리관계라 함은 해당 부동산위에 존재하는 압류나 가압류, 가등기, 가처분, 저당, 근저당, 전세권, 예고등기 등을 말하는 것이며, 이들 권리는 부동산의 매매 특히 매수자에게 심대한

영향을 미치는 것으로서 이의 분석은 부동산에 대한 일반인의 접근을 보다 용이하게 하는 역할을 하게 된다.

권리분석의 한 분야로서, 전세안전진단 프로그램은 위에서 설명한 부동산위에 존재하는 제반 권리관계를 전세를 들어가는 세입자 측면에서 분석하는 프로그램이다. 부동산 정보를 얻고자하는 수요의 50% 이상이 전세수요이고 보면, 전세안전진단 프로그램도 그 유용성이 상당할 것으로 예상된다.

수익률분석 프로그램은 부동산투자기업에서 활용되는 각종 변수, 예를 들어 할인률, 매입가와 예상매도가, 부동산을 매입한 후 해당 부동산에서 발생하는 임대료나 주차료와 같은 제반 수입, 그리고 대출금액 및 대출이자 등을 감안하여 해당 부동산에 투자하였을 경우에 일정기간의 수익률을 계산하여 주는 프로그램이다.

(6) 상권분석 프로그램 : 상권분석은 해당 부동산의 일정 반경 내에 소재하고 있는 상가, 유동인구나 거주 인구, 공공건물, 주요 도로의 형상을 파악하는 프로그램이다. 이 프로그램을 활용하는 정보의 수요자는 상가건물을 매매하거나 임차하려는 자이다. 위 상권 분석 외에도 카드사와 연계가 가능하다면, 해당 상권에서 발생하는 매출정보를 활용할 수도 있으며 이렇게 된다면, 매우 강력한 정보를 제공할 수 있으며, 고가의 정보로 부동산정보 시장에서 유통될 수도 있을 것이다.

(7) 부동산지리정보(GIS) 및 위성지리정보 프로그램 : 일반적인 부동산지리정보(GIS)와 위성정보는 사실 지리정보를 나타내는 점에서는 동일한 프로그램이다. 그러나, 양자는 그림2와 그림3에서 보는 바와 같이 위성지리정보의 경우 실제 건물의 모양과 위치를 보여줄 수 있다는 점에서 일반적인 부동산지리정보의 수요자와 차별적인 요소가 있다. 부동산매물의 위치를 파악하기 위한 정보의 수요자라면 그림2와 같은 정도로 충분하다. 그러나, 해당 지역의 상권을 중시하는 수요자라면 그림3과 같은 정도의 정보를 요구하게 될 것이다.

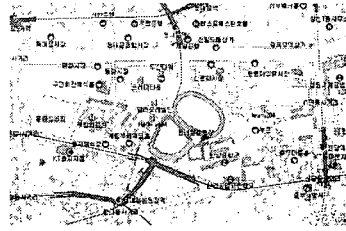


그림 2 일반적인 지리정보

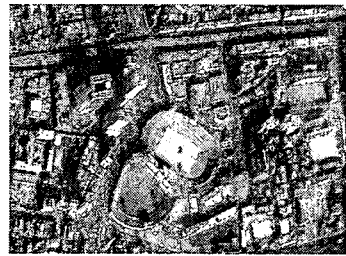


그림 3 위성지리정보

(8) Web Call Center : Web Call Center는 정보의 수요자가 웹상에서 바로 해당물건에 대한 정보를 해당물건에 대한 전문가로부터 제공받을 수 있게 하는 그 목적이 있다. 이 센터를 통해 정보의 수요자가 이용할 수 있는 방향은 web to web, web to phone, phone to phone이 모두 가능하도록 하여 정보의 수요자나 공급자가 가지고 있는 컴퓨터 사양에 따라 다양하게 지원이 되도록 해야 한다.

4. 시스템 구축단계

본 연구에서의 부동산종합정보시스템을 구축하는 것은 온라인에서 뿐만 아니라, 오프라인에서도 다양한 네트워크와 시스템을 개발해야 한다. 우선 부동산 매물 센터를 구축하여 부동산 매물에 대한 정보를 획득해야 한다. 이는 (주)R114나 스피트뱅크와 같은 기존 부동산정보제공업체와의 제휴를 통해 일정부분 해결할 수도 있다. 부동산매정보

의 경우 원천 DB의 경우에는 (주)디지털태인이나 GGI라는 정보제공업체와 제휴로서 가능하다. 때문에 확보되면, 다음 단계로서는 권리분석 프로그램, 전세안전진단 프로그램, 수익률 분석 프로그램을 개발해야 한다. 권리분석 프로그램이나 전세안전진단 프로그램은 법률상의 권리분석 로직을 이용할 경우 5-6개월 내에 개발이 가능하다. 수익률 분석 프로그램은 1개월 내에 개발이 가능할 것으로 추정된다. 이상의 단계는 단독으로 구축이 가능하나, 지리정보나 상권분석 프로그램은 이러한 정보를 가진 업체로부터 정보를 제공받아야 가능하다. Web Call Center의 경우, 오프라인에서 존재하는 지역별 전문가를 프랜차이즈나 사이버중개업소라는 것을 이용하여 모집한 후, 이들로 하여금 콜에 대한 대응, 각종 부동산 분석 자료를 제공하도록 구축할 수 있다.

5. 결론 및 기대효과

기존의 부동산정보제공업체는 부동산정보를 단순하게 증개하여 제공하는데 그치고 있어 그 정보를 이용하는 자가 유료로 정보를 이용하는 데에는 한계가 있었다. 부동산 정보 중에서도 부동산경매 정보는 유료화에 성공한 대표적인 사례로 들 수 있는데, 그 요인은 정보의 가공이나 부가가치에 있다. 본 연구에서는 기존의 부동산정보를 가공하여 정보의 수요자가 보다 쉽게 활용할 수 있고, 기꺼이 지갑을 열 수 있는 방안을 모색해 보았다. 기존의 부동산업체가 웹상에서의 광고에서 그 수익의 원천을 삼고 있는 반면에 본 연구는 웹상에서 제공되는 정보를 수요하려는 수요자에게 일정부분 과금할 수 있는 방법에 대해 제시하고자 한 것이다.

본 연구에 의한 시스템개발은 콜 센터 운영을 위한 전문가의 모집, 상권 분석 시에 필요한 매출 데이터 확보 측면에서 쉽지 않은 일이나 이들 데이터가 현실적으로 존재하고 있는 데이터인 점을 감안한다면 전혀 불가능하다고는 할 수 없을 것이

다. 이 시스템이 개발된다면, 부동산정보의 수요자는 한 곳에서 부동산정보에 대한 모든 것을 확보할 수 있어, 부동산 정보를 위해 발품을 파는 일이 대폭 절감될 수 있을 것이다. 또한 부동산 정보가 전문가의 분석에 의해 수요자에게 전달된다는 점에서 부동산 시장의 전문화 내지는 선진화에 기여할 수 있을 것으로 판단된다.

참고 문헌

- [1] Cox, B. and Koelzer, W. "부동산 인터넷 마케팅", 부연사
- [2] 건설교통부, "부동산거래관리시스템 구축현황", 2005. 7
- [3] 한국토지공사, "부동산 정보사업 e-Biz 추진전략 수립", 2004. 8



김 상 범

1988 서울대학교 법과대학

1992 Arizona State Univ. 경영대학 경제학박사

1992~1999 한국국방연구원 선임연구원

1999-2003 (주)부동산태인, 디지털태인 상무이사

2004 공공정책학회 편집이사

2004~ 현재 세종사이버대학교 부동산경영대학 교수

관심분야: 부동산정보, 부동산금융

E-mail: dan@cybersejong.ac.kr