

주택구매예정가구의 모기지론에 대한 의식과 관련변인

A Study on the Consciousness of Mortgage Loan and Related Factors of Prospective Home-Buying Households

양세화*

Yang, Se-Hwa

박현정**

Park, Hyun-Jeong

Abstract

The study analyzed the consciousness of mortgage loan of the prospective home-buying households using self-administered questionnaire surveys. The sample of the survey was chosen by convenience sampling method to be 366 prospective home-buying households in Ulsan, with the households head's age being younger than 50. These are the results. First, approximately 80% of the respondents had plans to buy a house through self-support and loan. Second, the consciousness of mortgage loan was relatively low, but the willingness to use it was very high. Third, the need for mortgage loan was relatively high, especially the need for specialists to facilitate the information circulation. Lastly, the awareness and need for mortgage loan were significantly influenced by the family and housing characteristics of households including family life cycle stages, the structure of dwelling, tenure type and monthly household income. It is necessary to provide potential house buyers with appropriate education and information on housing financing, the change of interest rate, and the effects of various financing packages.

Keywords : Mortgage Loan, Consciousness of Mortgage Loan, Prospective Home-Buying Households

주 요 어 : 모기지론, 모기지론에 대한 의식, 주택구매예정가구

I. 서 론

주택을 소유한다는 것은 사회적으로 큰 의의를 갖는다. 주택소유는 단순히 물리적 공간의 소유를 획득하는 것은 물론 이를 통해 가족과 가족 구성원이 가지고 있는 주거에 대한 가치나 선호, 나아가 규범을 이루고 주거에 대한 만족도를 높이는데 기여한다. 뿐만 아니라 가족은 주택소유를 통해 사회경제적 지위를 획득하고 나아가 삶의 질 향상이라는 총체적인 목표를 달성하게 된다(Morris & Winter, 1978). 이러한 이유로 인해 주택소유는 가족이 형성되는 시점부터 이루어야하는 주요 목표의 하나가 되며 가족구성원들은 가지고 있는 모든 자원을 운용하여 주택 구입에 총력을 기울이게 된다.

가족의 재산목록 중 가장 큰 비중을 차지하는 주택은 그 구입에 있어 상당한 액수의 목돈이 동원된다. 이를 위해 대개의 사람들은 금융기관에서 주택구입 자금을 빌리거나 부모의 도움을 받게 되며 젊은 가구의 경우 특히 그러하다. 2005년도 주택금융수요실태조사 결과 주택구입 가구의 60%가 금융기관으로부터 대출을 받은 것으로 나타났으며, 앞으로 주택구입을 희망하는 가구 중에서 52%가

금융기관으로부터 대출을 받아 주택을 구입하고자 하는 것으로 조사되었다(국민은행, 2005).

최근까지 우리나라의 주택관련 대출은 3년 이하의 단기 대출 위주였기 때문에 대출금 상환에 따른 가계 부담이 매우 커졌다. 즉 제한적이고 단기적인 주택금융제도의 운영으로 인해 주택구입 자금을 필요로 하는 대부분의 가구에게 실질적인 도움을 주지 못하였다. 이에 비해 미국 등의 외국에서는 대부분 집값의 70~80%에 이르는 금액을 대출받은 뒤 연 6% 내외의 고정금리로 10~30년 동안 다달이 갚아나가고 있다(김용태, 2004; 이병관, 2003).

정부는 무주택 가구와 실수요자의 가계 부담을 줄이고 내 집 마련 기회를 확대하기 위해 2004년 3월 한국주택금융공사를 발족하여 외국과 같은 장기주택담보대출인 모기지론을 공급하기 시작하였다. 그러나 오래 전부터 이를 운영해 온 다른 나라에 비해 우리나라의 모기지론은 아직 주택금융에서 차지하는 비중이 그리 크지 않은 실정이다. 여기에는 국가경제나 주택시장 상황 같은 거시적 요인이 1차적인 원인이겠지만 모기지론의 수요 대상인 주택구매예정가구의 모기지론에 대한 인식정도와 주거 상황이나 가계재무 상황 등의 미시적 요인도 중대한 영향을 미칠 것이다.

이에 본 연구에서는 울산광역시에 거주하는 주택구매예정가구를 대상으로 하여 모기지론에 대한 의식을 분석하고자 한다. 현재까지 진행된 모기지론에 대한 연구는

*정회원(주저자, 교신저자), 울산대학교 주거환경학과 교수

**정회원, 울산대학교 주거환경학과 석사수료

이 논문은 2005년도 울산대학교 학술연구비의 지원을 받아 연구되었음

주택시장과의 관계라는 거시적 맥락에서 이루어지는 경향(김관영, 2004; 김용태, 2004 그 외 다수)이 현저하며 실수요자의 관점에서 모기지론을 다룬 연구는 드문 실정이다. 따라서 본 연구의 결과는 비록 그 대상이 특정 광역시 거주자에 제한된 것이긴 하나 모기지론 제도의 보완 및 확대방안을 모색함에 있어 유용한 정보로 활용될 수 있을 것이다.

본 연구의 구체적인 연구목적은 아래와 같다. 첫째, 주택구매예정가구의 주택구입자금 마련에 대한 인식을 조사한다. 둘째, 주택구매예정가구의 모기지론에 대한 인식과 관련 변인을 파악한다. 셋째, 모기지론에 대한 요구와 관련 변인을 규명한다. 마지막으로 수요자 관점에서 모기지론 제도가 나아갈 방향을 모색한다.

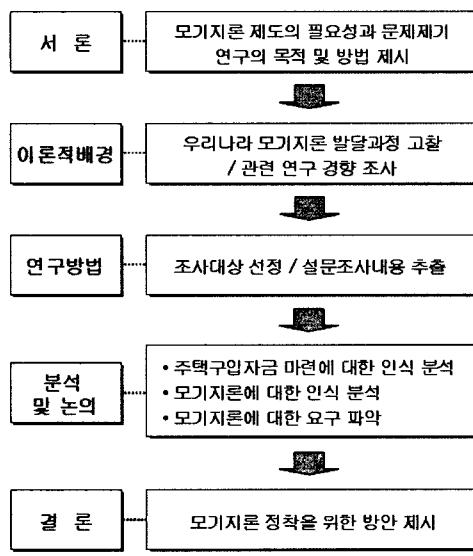


그림 1. 연구 흐름도

II. 이론적 배경

1. 모기지론 발달과정

모기지론(mortgage loan)이란 주택 구입 시 해당 주택을 담보로 제공하고 대출 원리금을 자신의 소득에 근거하여 장기에 걸쳐 상환해 나가는 주택담보대출상품의 일종이다. 즉 장기 계획에 의해 주택담보대출을 이용하게 하여 내 집 마련을 지원함으로써 신혼부부나 중산층에게 안정된 주거생활을 보장할 수 있게 한 것이다(한국주택금융공사 유동화기획부, 2004).

우리나라의 모기지론은 금융기관이 자체개발하여 판매하는 대출상품과 한국주택금융공사가 유동화를 목적으로 개발하여 공사와 업무제휴 협약을 체결한 금융기관을 통해 판매하는 공사 모기지론으로 구분된다. 모기지론은 다음과 같은 주택금융제도의 변화와 발달과정을 거쳐 우리나라에 도입되었다.

우리나라의 주택금융은 한국전쟁 이후 주택재건 사업을 위한 주택정책과 함께 시작되었다(김영곤 외, 2002). 1960

년대에 대한주택공사와 한국주택은행이 설립되고 ‘공영주택법’, ‘주택자금운용법’ 등이 제정되면서 주택금융체제를 위한 기틀이 마련되고 법 체계가 정비되었다(대한주택공사, 2002). 1970년대의 급격한 산업화와 고도성장은 인구의 도시집중을 유발하여 주택공급 부족이 사회적인 문제로 대두되었다. 이에 정부는 ‘주택건설촉진법’을 제정하여 주택시장에 적극적으로 개입하기 시작하였고, 주택시장의 불안정이 계속되자 ‘주택공급에 관한 규칙’을 제정하는 등 부동산 투기 억제를 위한 제도적인 기틀을 마련하였다(한국주택금융공사 조사부, 2004).

1980년대에도 고도의 경제성장은 지속되었고 주택수요 역시 꾸준히 증가하였지만 각종 부동산 투기억제 대책의 영향으로 민간부문의 주택건설이 부진하여 주택가격은 급등하였다. 이에 정부는 1987년 ‘주거안정법’을 제정하고 주택보증기금을 설치하여 주택자금의 원활한 유통이 이루어지도록 하였으며(이인태, 2005), 같은 해 5월 ‘근로자의 주거안정과 목돈마련 지원에 관한 법률’이 제정되어 이 자금에 의해 일반 은행들도 장기주택자금대출을 취급하게 되었다(임기홍, 2005).

주택공급과 부동산 투기억제 정책을 병행하는 정부의 주택금융 정책은 1990년대 후반까지 공공기관인 한국주택은행의 독점 아래 시행되었다. 1990년대 초반에는 국민주택기금이 설립되고 장기주택마련저축이 도입되었다(김진문, 2004). 후반으로 가면서 주택금융 취급기관의 다각화를 모색하였으며 1997년에 한국주택은행이 민영화되면서 주택금융시장이 정부중심에서 시장중심 체제로 전환하게 된다.

1997년 외환위기 이후 정부는 주택금융시장을 보다 건전한 장기주택금융시장 중심으로 발전시키기 위해 주택대출채권을 유동화 하여 주택저당증권(MBS; mortgage backed securities)을 발행하는 한국주택금융공사를 2004년 3월 설립하고 모기지론을 도입하였다(한국개발연구원, 2004). 설립 초기에 9개 금융기관을 통해 판매된 한국주택금융공사의 모기지론은 2006년 6월 보금자리론으로 그 명칭을 변경하였으며 분양주택을 구입하는 가구를 위한 중도금 연계 상품을 추가하여 현재 22개 은행에서 판매되고 있다. 한편 2004년 한국주택금융공사의 모기지론 상품을 대행 판매하지 않은 은행들은 같은 해 4월부터 자체 모기지론 상품을 개발하여 판매하고 있으며, 이들 상품은 한국주택금융공사의 모기지론 상품보다 담보비율이 낮은 대신 금리와 상환 방식이 다양하기 때문에 주택구매예정가구의 선택 폭이 넓어지게 되었다(한국경제신문, 2004).

2. 관련 연구 경향

국내의 모기지론 관련 연구는 비교적 활발한 편이다. 비록 도입기간은 짧지만 준비 기간이던 2000년대 들어서면서 주택경제나 정책 차원에서 연구가 지속적으로 이루어졌다. 최근에 발표된 모기지론에 관한 연구들은 크게 세 가지 유형으로 분류가 가능하다. 모기지론 도입이 우리나라 주택시장에 미치는 영향을 규명한 연구(김관영, 2004;

김용태, 2004; 홍지영, 2003)와 주택저당채권(MBS) 제도를 다룬 연구(배용덕, 2005; 임갑순, 2005; 이현숙, 2004) 그리고 모기지론을 포함한 주택담보대출에 관한 연구(정송, 2005; 김진문, 2004; 고성수, 2004; 임진자, 2005; 임기홍, 2005) 등이 그것이다.

모기지론 도입이 우리나라 주택시장에 미치는 영향에 관한 연구를 살펴보면 김관영(2004)은 장기주택금융 시장의 발달이 금융시장 전반은 물론 나아가 주택시장의 안정에도 기여할 것이라고 보았다. 또한 김용태(2004)도 모기지론이 활성화되는 데는 다소 시간이 걸릴 것이나 앞으로 우리나라 주택금융에 있어 모기지론이 중심적인 역할을 수행하게 될 것으로 예측하였다. 한편 홍지영(2003)은 모기지론이 중·저소득층의 주택구입에 도움을 줄 수 있는지를 살펴보고 이에 대한 긍정적인 결론을 내렸다.

주택저당채권에 관한 연구에서 배용덕(2005)은 주택저당채권 유동화 제도가 주택금융시장의 활성화와 주택공급의 확대 그리고 주택가격의 안정에 기여할 것이라고 보았다. 또한 임갑순(2005)과 이현숙(2004)은 우리나라 주택저당채권 제도가 성공적으로 도입되고 자리 잡기 위해서는 선진국의 모기지론 제도와의 비교가 필요하며 이를 토대로 우리나라 주택저당채권 제도의 문제점을 파악하고 나아가 활성화 방안을 논의할 필요가 있음을 제안하였다.

한편 모기지론을 포함한 주택담보대출에 관한 연구에서는 주택담보대출에 대한 공급자와 수요자 간의 의식차이를 분석하거나(정송, 2005) 장기주택담보대출의 문제점과 개선방안을 제시한 연구(김진문, 2004)가 있다. 이 밖에 고성수(2004)와 임진자(2005), 임기홍(2005)은 금융환경변화에 따른 모기지론의 정착을 위해 다양한 방법을 제안하였다.

III. 연구방법

1. 조사대상

본 연구는 자기기입식 설문지를 이용한 설문조사를 통해 수행되었다. 조사대상은 현재 울산광역시 거주자로서, 앞으로 주택 구입이 예상되는 가장의 연령이 40대 이하인 가구를 편의표집(convenience sampling)에 의해 추출하였다. 우리나라 남자의 평균 결혼연령은 30.9세(통계청, 2005)이며, 결혼 후 내 집 마련에 소요되는 기간은 평균 7.7년(한국주택금융공사, 2005)이다. 또한 2004년도에 실시된 울산광역시 주거문화실태조사 결과에 따르면 임대가구의 경우 결혼 후 10년 이내에 주택을 구입하겠다는 응답이 가장 높았고, 자가 주택을 소유한 가구도 과반수이상이 앞으로 6년 이내에 주택을 다시 구입하려는 계획을 가지고 있었다(울산광역시, 2004). 이 같은 통계자료에 근거를 두고 본 연구에서는 가장의 연령이 40대 이하인 가구의 가장과 주부로 조사대상의 범위를 제한하였다.

예비조사는 2006년 9월 16일부터 17일까지 실시하였고 설문지를 수정 보완한 후 2006년 9월 25일부터 10월 11일까지 본조사가 이루어졌다. 총 435부의 설문지를 배포

하였으며 1주일 후 회수하였다. 배포 설문지 중 402부를 회수하였으며(회수율 92.4%), 회수된 설문지 중 내용이 부실한 36부를 제외한 366부를 최종 분석에 사용하였다.

2. 설문구성

조사도구인 설문지는 정송(2005)의 '주택담보대출에 대한 공급자와 수요자 간의 의식 차이 분석에 관한 연구'와 임진자(2005)의 '주택금융공사 모기지론/역모기지론 개선방안에 관한 연구', 그리고 안홍찬의 '모기지론 이용실태 조사결과(2004)'와 한국주택금융공사의 '가계주택금융 수요조사(2005)'를 기초로 하여 연구자가 본 연구의 목적에 맞게 개발하였다. 설문지는 조사대상가구의 일반특성, 주택금융 이용경험, 주택구입자금 마련에 관한 인식, 모기지론에 대한 인식과 요구에 관한 내용으로 구성되었으며 구체적인 내용은 <표 1>과 같다. 모기지론에 대한 인식과 요구는 리커트 척도('전혀 그렇지 않다' 1점-'매우 그렇다' 5점)를 이용하여 측정하였다. 리커트 척도 문항에 대한 신뢰도는 Cronbach's alpha(a)를 산출하여 측정하였다. 산출 결과 모기지론에 대한 인식 문항 8개의 신뢰도 계수는 .795, 요구 문항 5개의 신뢰도 계수는 .611로 나타나 문항들 간의 내적 일관성이 있음을 알 수 있다.

표 1. 설문구성

구분		구성요소
조사대상자 특성	사회인구 학적특성	성별, 연령, 학력, 직업, 가족수, 만자녀 연령, 월평균소득
	주택이용 현황	주거유형, 소유형태, 주거면적
주택금융 이용경험		대출경험, 대출횟수, 금융기관 선택경로, 대출상품, 대출금액, 대출기간, 상환방식 대출만족도
주택구입자금 마련에 대한 인식		주택구입자금 마련방법, 금리변화, 대출관련 정보 수집경로
모기지론에 대한 인식		모기지론 이용 시 고려사항 모기지론에 대한 인식
모기지론에 대한 요구		대출금리, 대출비율, 대출기간, 상환방식, 월상환액, 모기지론 개선사항 모기지론에 대한 요구

3. 자료분석

자료분석을 위해 SPSS Base 12.0을 이용하였으며 빈도, 백분율, 평균, 표준편차 등의 기술통계와 일원분산분석과 다중비교검증을 통해 이루어졌다.

IV. 분석결과 및 논의

1. 조사대상가구의 일반적 특성

조사대상가구의 일반적 특성을 파악하기 위해 가장의 연령, 가족수, 가족생활주기 등의 인구학적 특성과 학력, 직업, 소득 등의 사회경제적 특성, 그리고 주거특성인 주거유형, 주거면적, 소유형태 등을 조사하였다<표 2>. 가

장의 연령은 30대가 56.4%, 40대가 40.6%의 분포를 보였고, 가족수는 4명 57.7%, 2-3명 31.4%, 5명 이상 10.9%의 순으로 나타났다. 맏자녀의 나이에 따른 가족생활주기는 초등교육기(32.8%)와 미취학아동기(31.7%)가 전체의 약 64%를 차지하였다. 가장의 학력에서는 전체 가구의 70.1%가 전문대출 이상에 속하였으며 직업은 사무관리직

(41.2%), 생산직(24.8%)의 순이었다. 조사대상가구의 절반이상이 월 소득 400만원 미만이라고 답하였으며 71.9%가 아파트에 거주하였다. 전체 가구의 89%가 현재 35평 미만의 주택에 거주하고 있었으며 자가에 거주하는 비율은 61.1%였다.

2. 주택구입자금 마련에 대한 인식

모기지론에 대한 인식 분석에 앞서 주택구입자금 마련에 대한 조사대상가구의 인식을 알아보기 위하여 희망하는 주택구입자금 마련방법과 대출금리 변화에 대한 예측, 대출정보를 위한 선호 수집경로를 조사하였다. 향후 주택구입에 필요한 자금 마련에 있어 ‘순수 자기자금’만으로 주택구입을 하겠다는 가구의 비율은 조사대상가구의 13.4%에 불과하였다. 전체 가구의 69.7%는 ‘자기자금 + 대출(용자)상품’을 희망하였으며, ‘자기자금 + 친·인척도움 + 대출(용자)상품’ 11.2%의 순으로 나타나 약 80%에 달하는 가구가 대출을 이용한 주택구입자금 마련을 계획하는 것으로 나타났다<그림 2>. 대출 금리에 대해서는 조사대상가구의 과반수(52.3%)가 앞으로 오를 것으로 전망하고 있었다. 24.9%는 잘 모르겠다고 응답하였으며 떨어질 것으로 예상하는 가구의 비율은 11.8%에 불과하였다<그림 3>.

대출관련 정보를 위한 선호 수집 경로에 대한 조사대상가구의 응답 결과는 <표 3>과 같다. 선호 정도에 따라 1순위부터 3순위까지 순위별로 하나씩 선택하게 하였으며 은행 창구 직원의 소개(36.4%)가 1순위에서 가장 선호하는 정보 취득 경로인 것으로 조사되었다. 다음으로 TV나 신문의 광고(15.4%), 은행에 비치된 자료(12.6%)의 순으로 나타났다. 2순위에서는 은행에 비치된 자료(28.7%)나 TV 또는 신문의 보도/기사내용(14.9%), 그리고 인터넷 광고 또는 홈페이지(13.7%) 등이 선호되었다. 3순위에서는

표 2. 조사대상가구의 일반사항		n = 366 ¹⁾
항 목	구 分	비 도(%)
가장의 연령	20대	11(3.0)
	30대	204(56.4)
	40대	147(40.6)
	계	362(100.0)
가족수	2-3명	115(31.4)
	4명	211(57.7)
	5명 이상	40(10.9)
	계	366(100.0)
가족 생활 주기	신혼기	38(10.4)
	미취학아동기	116(31.7)
	초등교육기	120(32.8)
	중·고등교육기	54(14.8)
	성년기	38(10.4)
	계	366(100.0)
가장의 학력	고졸 이하	107(29.9)
	전문대출	74(20.7)
	대출 이상	177(49.4)
	계	358(100.0)
가장의 직업	판매서비스직	18(5.0)
	생산직	89(24.8)
	사무관리직	148(41.2)
	전문직	45(12.5)
	자영업	45(12.5)
	기타	14(3.9)
	계	359(100.0)
월소득	300만원 미만	120(32.8)
	300-400만원 미만	132(36.1)
	400-500만원 미만	66(18.0)
	500만원 이상	48(13.1)
	계	366(100.0)
주거 유형	아파트	263(72.0)
	단독주택	41(11.2)
	연립/빌라	21(5.8)
	다세대/다가구주택	8(2.2)
	주택	21(5.8)
	상가주택	11(3.0)
	계	365(100.0)
주거 면적	25평 미만	122(33.3)
	25-35평 미만	204(55.7)
	35-45평 미만	25(6.8)
	45평 이상	15(4.2)
	계	366(100.0)
주택 소유 형태	자가	220(61.1)
	전·월세	109(30.3)
	기타	31(8.6)
	계	360(100.0)

¹⁾무응답 제외로 변수별 사례수와 일치하지 않음

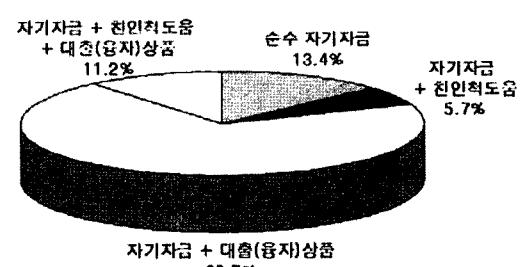


그림 2. 희망하는 주택구입자금 마련방법

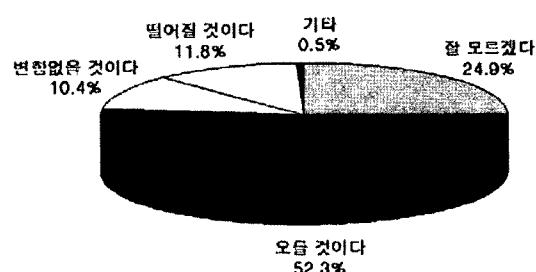


그림 3. 대출금리 변화에 대한 예측

TV나 신문의 광고(17.6%), 직장동료 또는 친구의 소개(16.4%), 은행 창구 직원의 소개(12.8%) 등이 선호 경로로 나타났다. 이러한 결과는 주택구매에 나선 가구들이 주택자금 마련에 필요한 대출정보를 수집함에 있어 은행 직원이나 은행에 비치된 자료 또는 TV나 신문 같은 언론매체의 정보를 신뢰하고 있음을 시사한다.

표 3. 대출관련 정보 선호 수집경로 n = 366¹⁾

구 분	1순위	2순위	3순위
	빈도(%)	빈도(%)	빈도(%)
은행 창구 직원의 소개	130(36.4)	44(12.9)	43(12.8)
은행에 비치된 자료	45(12.6)	98(28.7)	37(11.0)
TV나 신문의 광고	15(4.2)	26(7.6)	59(16.5)
TV나 신문의 보도/기사내용	55(15.4)	51(14.9)	35(10.4)
인터넷 광고 또는 홈페이지	40(11.2)	47(13.7)	38(11.3)
직장동료 또는 친구의 소개	22(6.2)	37(10.8)	55(15.5)
형제 또는 가족의 소개	40(11.2)	29(8.5)	38(11.3)
부동산중개소나 대출모집인의 소개	6(1.7)	7(2.0)	26(7.7)
기타	4(1.1)	3(0.9)	5(1.5)
계	357(100.0)	342(100.0)	336(100.0)

¹⁾무응답 제외로 변수별 사례수와 일치하지 않음

3. 모기지론에 대한 인식

조사대상가구의 모기지론에 대한 인식은 모기지론에 대한 전반적인 인식 경향, 모기지론 인식정도에 영향을 미치는 관련 변인, 그리고 모기지론 이용 시 고려사항을 중심으로 분석하였다.

모기지론에 대한 전반적인 인식 경향의 분포는 <그림 4>와 같다. 문항 별 평균값은 최저 2.39부터 최고 3.51의 분포를 보였으며 8개 문항에 대한 응답의 전체 평균값은 2.98로 4점 이상을 인식정도가 높은 것으로 보았을 때 조사대상 가구의 모기지론에 대한 인식은 그다지 높지 않은음을 알 수 있다.

전체 문항 중 ‘모기지론에 대해 들어 보았다’는 가장

높은 평균값(3.51)을 보였으며 전체 가구의 약 68.6%가 이에 대해 긍정적으로 답하였다. 다음으로는 ‘모기지론이 일반화되면 내 집 마련이 쉬워질 것이다(3.37)’, ‘앞으로 모기지론을 이용해 볼 생각이 있다(3.30)’의 순으로 높은 평균값을 보였다.

그러나 문항 ‘모기지론을 인터넷에서 계약하면 금리가 할인된다는 사실을 알고 있다’는 전체 중 가장 낮은 평균값(2.39)을 보였으며, 한국주택금융공사의 모기지론과 시중은행의 모기지론의 차이(2.66)나 모기지론 대출 시에 제공되는 소득공제 혜택(2.87) 등에 대해서는 비교적 낮은 점수를 보였다. 또한 주택담보대출에 대한 인식(2.68)도 낮은 것으로 나타났으며 문항 ‘5년 이하의 단기주택담보대출을 받고 있다면 모기지론으로 바꾸는 것이 더 이익이 된다(3.02)’에 대해서는 28.8%만이 긍정적인 인식을 하고 있는 것으로 나타났다.

조사대상가구들은 모기지론에 대한 인식정도가 높은 편은 아니었으며 모기지론이 주택자금 마련에 도움이 될 것이라는 원론적인 차원의 인식 수준을 보였다. 또한 주택 담보대출과의 차이점이나 모기지론의 종류, 모기지론 이용 시의 혜택 같은 보다 실질적인 차원에 대해서는 아직 인식 수준이 낮음을 알 수 있다. 그럼에도 불구하고 앞으로 모기지론을 이용해보고자 하는 의향이나 모기지론을 통한 내 집 마련에 대해서는 긍정적으로 생각하고 있어 앞으로 모기지론의 이용 확대를 짐작할 수 있다.

모기지론에 대한 인식정도에 영향을 미치는 변인을 규명하기 위하여 조사대상가구의 일반적 특성을 독립변인으로 하고 모기지론에 대한 인식을 물은 8개 문항의 전체 평균값을 종속변인으로 하여 일원분산분석과 다중비교검증을 실시하였다. 분석결과는 <표 4>와 같으며 모기지론에 대한 인식정도는 가족생활주기, 월소득, 주거유형, 주택소유형태에 따라 통계적으로 유의적인 차이가 있는 것으로 나타났다.

신혼기와 미취학아동기 가구는 중고등교육기 가구에 비

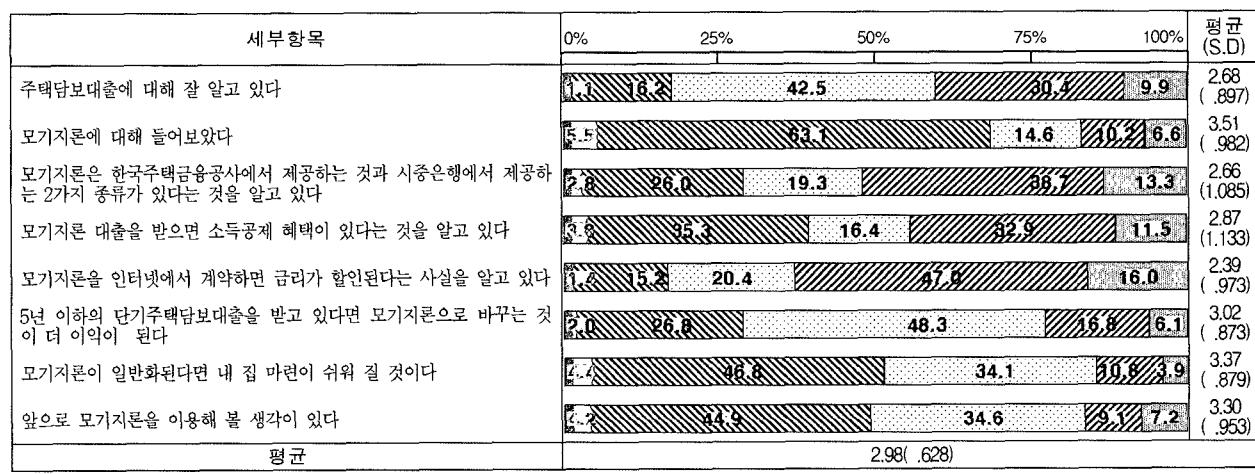


그림 4. 조사대상가구의 모기지론에 대한 인식 경향

해 모기지론에 대한 인식이 상대적으로 높은 것으로 나타났다. 이는 자가 점유율과 밀접한 관련이 있는 것으로 신혼기나 미취학아동기의 젊은 가구일 경우 아직 자가에 거주할 확률이 낮기 때문에 향후 주택구입을 위해 모기지론에 대한 관심이 더욱 높은 것으로 해석할 수 있다.

표 4. 조사대상가구의 일반적 특성에 따른 모기지론 인식정도의 일원분산분석
n = 366¹⁾

변수	구분	빈도	평균(S.D.)	F비	Duncan's ²⁾
가족 생활 주기	중고등교육기	54	2.79(.753)	3.304*	a
	초등교육기	120	2.91(.647)		ab
	성년기	38	2.93(.611)		ab
	신혼기	38	3.13(.587)		b
	미취학아동기	116	3.10(.533)		b
월소득	300만원 미만	120	2.80(.675)	5.262**	a
	300~400만원 미만	132	3.02(.618)		b
	400~500만원 미만	66	3.15(.492)		b
	500만원 이상	48	3.03(.622)		b
주거 유형	기타주택 ³⁾	41	2.73(.666)	2.671*	a
	단독주택	41	2.95(.586)		ab
	아파트	263	3.01(.621)		ab
	연립/빌라	21	3.11(.657)		b
주택 소유 형태	기타 ⁴⁾	31	2.72(.750)	4.226*	a
	자가	220	2.96(.629)		b
	전·월세	109	3.08(.575)		b

1)무응답 제외로 변수별 사례수와 일치하지 않음

2)같은 문자로 표시된 집단 간에는 차이가 없음

3)다세대/다가구주택, 사택, 상가주택

4)사택, 부모 집 거주

*p < .05 **p < .01 ***p < .001

가구의 월평균 소득과 관련해서는 가장 낮은 소득 수준으로 분류된 월평균 300만원 미만의 가구일 경우 다른 소득 집단의 가구들에 비해 모기지론에 대한 인식이 낮았으며, 소득이 증가 할수록 모기지론에 대한 인식이 높아지는 경향을 보였다. 이는 소득이 낮을수록 모기지론 상황에 따른 월 분담금이 가계에 재정적 부담이 될 수 있기 때문으로 볼 수 있다. 따라서 소득이 낮은 계층의 가계 재무 상황을 감안한 모기지론 상품의 개발이 필요하며 이와 함께 모기지론 이용 시 요구되는 자격요건에 대해서도 검토가 필요하다.

현재 다세대/다가구 주택이나 사택, 또는 상가주택에 거주하고 있는 가구는 아파트나 단독주택, 연립/빌라 등에 거주하는 가구에 비해 모기지론에 대한 인식정도가 상대적으로 낮은 것으로 나타났다. 이는 다세대/다가구 주택이나 상가주택 등은 흔히 아파트나 연립/빌라 등에 비해 대출이 까다로운 것으로 알려진 탓도 있지만 이보다는 이들 가구의 경우 현재 주거에 관한 계획이 아직 없는 경우가 많아 나타난 결과로 볼 수 있다.

주택소유형태에 따라서는 현재 사택이나 부모 집에 거주하고 있는 가구가 모기지론에 대해 가장 낮은 인식수준을 보인 반면 자가에 거주하거나 전·월세 가구의 경

우 모기지론에 대한 인식이 상대적으로 높은 것으로 나타났다. 이는 현재 사택이나 부모 집에 거주하고 있는 경우 주거 본연의 문제보다는 직장이나 가족 상황 같은 다른 제약들로 인해 주거관련 계획이 다소 불확실하여 현실적으로 모기지론에 대해 관심을 가지지 못하는 측면이 있을 것으로 보인다. 반면 자가나 전·월세 가구의 경우는 더 나은 주거로의 이사나 내 집 마련 등에 대한 욕구가 보다 현실화 되어 있는 상황에서 평소 모기지론에 대한 관심이 높고 인식정도도 높을 것으로 해석할 수 있다.

모기지론 이용 시 고려사항에 대한 조사대상가구의 응답 결과는 <표 5>와 같다. 대출이자는 전체 조사대상가구의 3분의 2에 달하는 75.8%가 1순위로 고려하는 사항이라고 답하였다. 2순위에서는 대출기간(30.6%)과 대출금 상환방식(23.4%)이, 그리고 3순위에서는 대출금액(29.6%)과 대출기간(21.3%)이 높은 빈도를 보였다. 요약하면 주택구매를 예정하고 있는 가구는 모기지론 상품을 선택함에 있어 대출이자를 가장 중요하게 고려하고 있었으며, 그 다음 대출기간과 대출금액을 중요한 사항으로 생각하고 있었다. 반면 준비해야하는 서류의 복잡성이나 설정비용과 같은 초기 수수료 등은 모기지론 이용에 있어 부수적인 것으로서 크게 고려하고 있지 않음을 알 수 있다.

표 5. 모기지론 이용 시 고려사항
n = 366¹⁾

구분	1순위	2순위	3순위
	빈도(%)	빈도(%)	빈도(%)
대출이자(금리)	276(75.8)	45(12.4)	24(6.6)
대출기간	13(3.6)	111(30.6)	77(21.3)
대출금액(대출한도)	32(8.8)	69(19.0)	107(29.6)
대출금 상환방식	25(6.9)	85(23.4)	63(17.4)
준비서류의 복잡성 정도	1(0.3)	13(3.6)	21(5.8)
소득공제 여부	4(1.1)	17(4.7)	34(9.4)
대출자격 요건	12(3.3)	14(3.9)	21(5.8)
설정비용 등 초기수수료	1(0.3)	9(2.5)	13(3.6)
기타	-	-	2(0.6)
계	364(100.0)	363(100.0)	366(100.0)

1)무응답 제외로 변수별 사례수와 일치하지 않음

4. 모기지론에 대한 요구

모기지론에 대한 요구는 모기지론 이용에 관련된 제반 측면에 대한 요구정도, 모기지론 요구정도에 영향을 미치는 관련 변인, 모기지론 이용 시 요구사항, 그리고 모기지론의 개선방안을 중심으로 조사하였다.

모기지론 이용과 관련된 5개 문항에 대한 조사대상가구의 요구정도의 분포는 <그림 5>와 같다. 전체 5개 문항의 평균값은 3.60으로 모기지론에 대한 요구는 비교적 높았다. 특히 주택구입시 주택담보대출에 대한 정보를 한 곳에서 비교해 볼 수 있는 전문기관에 대한 요구(4.10)와 주택담보대출상품에 대한 조언을 해 줄 수 있는 전문가에 대한 요구(4.09)는 높은 평균 점수를 보였으며 특히 전문기관의 필요성에 대해서는 조사대상가구의 86.8%가 그

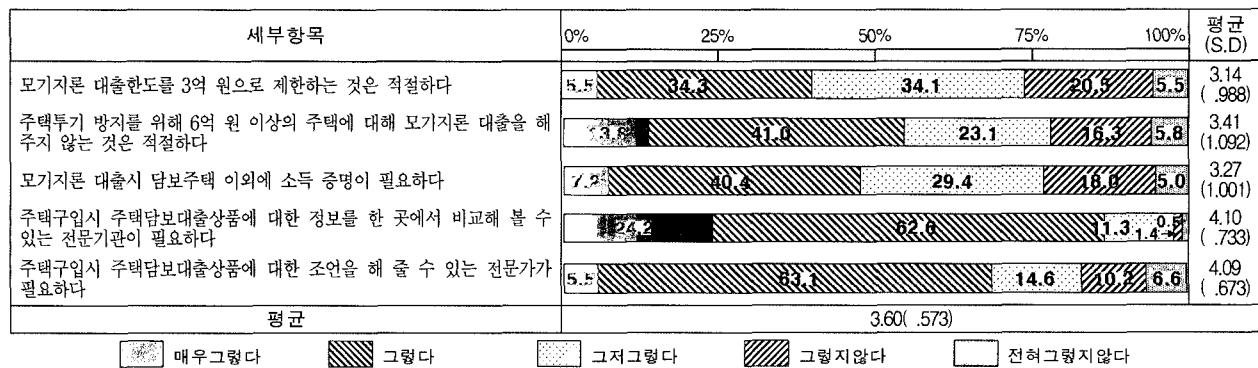


그림 5. 조사대상가구의 모기지론에 대한 요구정도

령게 생각한다고 답하였다. 이는 모기지론의 활성화를 위해 모기지론을 담당하는 전문기관이나 상담 전문가의 필요성을 제기한 김관영(2004)과 김진문(2004)의 연구 결과와도 일치한다. 한편 모기지론의 대출한도를 3억 원으로 제한하는 것에 대해서는 조사대상가구의 약 40%가, 또 투기방지를 위해 6억 원 이상 주택에 대해 모기지론 대출을 해주지 않는 것에 대해서는 조사대상가구의 54.8%가 긍정적으로 생각하는 것으로 나타났다.

모기지론에 대한 요구정도에 영향을 미치는 변인을 파악하기 위하여 조사대상가구의 일반적 특성에 따른 요구정도의 전체 평균값의 차이를 일원분산분석과 다중비교검증을 통해 검증하였다<표 6>. 분석에 사용된 9개 일반특성 변인 중 모기지론에 대한 요구정도에 유의적인 영향을 미치는 변인은 가장의 직업과 가족생활주기, 주거유형인 것으로 나타났다.

가장이 자영업에 종사하는 가구일 경우 전문직이나 사무관리직, 생산직에 종사하는 가장을 둔 가구에 비해 모기지론에 대한 요구가 상대적으로 낮은 것으로 나타났다.

표 6. 조사대상가구의 일반적 특성에 따른 모기지론 요구정도의 일원분산분석
n = 366¹⁾

변수	구분	빈도	평균(S.D)	F비	Duncan's ²⁾
가장의 직업	자영업	45	3.28(.611)	4.894**	a
	판매서비스직	18	3.48(.566)		ab
	전문직	45	3.55(.689)		b
	사무관리직	148	3.67(.530)		b
	생산직	89	3.68(.521)		b
가족 생활 주기	중고등교육기	54	3.43(.673)	2.852*	a
	초등교육기	120	3.56(.621)		ab
	신혼기	38	3.60(.540)		ab
	성년기	38	3.66(.503)		b
	미취학아동기	116	3.72(.475)		b
주거 유형	기타주택	41	3.40(.639)	3.189*	a
	연립/빌라	21	3.54(.425)		ab
	아파트	263	3.61(.570)		ab
	단독주택	41	3.78(.538)		b

¹⁾무응답 제외로 변수별 사례수와 일치하지 않음²⁾같은 문자로 표시된 집단 간에는 차이가 없음

*p < .05 **p < .01 ***p < .001

가족생활주기에 따른 모기지론 요구정도는 중고등교육기에 속한 가구와 성년기 및 미취학아동기 가구 사이에 통계적으로 유의적인 차이가 나타났다. 중고등교육기에 속한 가구의 모기지론에 대한 요구정도가 다른 집단에 비해 낮게 나타난 것은 이들 가구의 경우 다른 생활주기 단계에 있는 가구에 비해 이미 자가 주택을 보유하고 있는 비율이 높기 때문에 모기지론에 대한 요구가 낮다고 볼 수 있다. 한편 미취학아동기 가구의 경우는 자가 소유에 대한 요구가 크기 때문에 이를 위해 모기지론에 대한 관심과 요구가 높게 나타난 것으로 해석할 수 있다.

주거유형에 있어서는 아파트와 단독주택에 거주하는 가구가 다른 유형의 주거에 사는 가구에 비해 상대적으로 모기지론에 대한 요구가 높게 나타났으며, 반면 상가주택에 거주하는 가구의 경우 모기지론에 대한 요구가 가장 낮은 것으로 나타났다. 일반적으로 아파트와 단독주택이 다른 유형의 주거에 비해 담보대출이 비교적 용이하고, 대출 시 대출비율이 높은 담보물로 알려져 있기 때문에 이 같은 주택에 거주하는 가구일수록 모기지론에 대한 평소 관심이나 요구가 많을 수 있기 때문에 나타난 결과로 볼 수 있을 것이다.

모기지론 이용과 관련한 구체적인 요구사항은 대출금리, 주택가격 대비 대출비율, 대출기간, 상환방식, 월 소득 대비 월상환액을 중심으로 살펴보았으며, 그 분포는 <표 7>과 같다. 대출금리의 경우 전체 조사대상가구의 66.0%가 고정금리를 더 선호하였고, 변동금리는 32.1%의 가구가 선택하였다. 한편 기타금리는 고정금리와 변동금리를 합한 혼합금리를 의미하는 것으로 전체 가구의 1.9%가 이를 선호한다고 답하였다. 주택가격 대비 대출비율(LTV)은 주택구입가격의 40%미만(32.5%), 40-50% 미만(21.2%), 60-70% 미만(17.9%), 50-60% 미만(17.4%)의 순으로 나타났다. 이는 주택구매예정가구가 부채 비율이 높은 것을 선호하지 않는다는 응행실무자들의 의견과 일치하는 것으로, 전체 가구의 약 60% 정도가 주택구입가격의 50% 미만의 금액을 대출받고자 하였다. 대출기간은 20년이 33.8%로 가장 많았으며, 10년(32.4%), 15년(20.1%), 30년(8.0%), 25년(3.3%)의 순으로 나타나 전체 응답가구의 약 85%가 20년 이하를 선호하고 있음을 알 수 있다.

표 7. 조사대상가구의 모기지론 이용 시 요구사항 n = 366¹⁾

구분		빈도(%)
대출금리	고정금리	241(66.0)
	변동금리	117(32.1)
	기타	7(1.9)
	계	365(100.0)
주택가격대비 대출비율	40% 미만	118(32.5)
	40-50% 미만	77(21.2)
	50-60% 미만	63(17.4)
	60-70% 미만	65(17.9)
	70-80% 미만	25(6.9)
	80% 이상	15(4.1)
	계	363(100.0)
대출기간	10년	118(32.4)
	15년	73(20.1)
	20년	123(33.8)
	25년	12(3.3)
	30년	29(8.0)
	기타	9(2.5)
	계	364(100.0)
상환방식	만기일시상환방식	35(9.6)
	원금균등분할상환방식	149(40.9)
	원리금균등분할상환방식	67(18.4)
	거치식원금균등분할상환방식	96(26.4)
	잘 모르겠다	13(3.6)
	기타	4(1.1)
	계	364(100.0)
월소득대비 월상환액비율	10% 미만	81(22.2)
	10-20% 미만	165(45.2)
	20-30% 미만	90(24.7)
	30-40% 미만	24(6.6)
	40% 이상	4(1.1)
	기타	1(0.3)
	계	365(100.0)

¹⁾무응답 제외로 변수별 사례수와 일치하지 않음

모기지론 대출금의 상환방식으로는 원금균등분할상환방식(40.9%)을 가장 많이 요구하였으며, 다음으로 거치식원금균등분할상환방식(26.4%), 원리금균등분할상환방식(18.4%), 만기일시상환방식(9.6%)의 순으로 나타났다. 상환방식을 잘 모르겠다고 응답한 가구는 3.6%였으며, 1.1%는 자기가 갚고 싶을 때 원금이든 이자든 갚기를 원한다고 응답하였다. 월 상환액으로는 조사대상가구의 45.2%가 월 소득 대비 10-20% 미만이 가장 적당하다고 하였으며, 20-30% 미만(24.7%), 10% 미만(22.2%) 순의 비율을 보였다. 월 소득의 30% 이상이 적당하다고 응답한 가구는 7.7%에 불과하였으며, 전체 조사대상가구의 약 70%는 월 소득의 20% 미만이 월상환액으로 적당하다고 답하였다.

모기지론 개선방안에 대한 조사대상가구의 의견은 <표 8>과 같다. 모기지론 상품의 금리인하는 전체 조사대상가구의 62.2%가 가장 우선적으로 개선되어야하는 사항으로

여기고 있었으며, 다음으로 다양한 모기지론 상품의 개발(11.3%), 적극적인 광고 및 홍보활동(9.9%)의 순이었다. 2순위에서는 다양한 모기지론 상품개발(34.2%)과 소득공제 등의 모기지론 이용자에 대한 혜택 강화(24.4%)를, 그리고 3순위에서는 소득공제 등 이용자에 대한 혜택강화(24.9%)와 다양한 모기지론 상품의 개발(18.9%), 주택대출상품에 대한 조언을 해줄 수 있는 전문가 육성(18.6%) 등이 개선되어야 할 중요 사항이라고 답하였다. 요약하면 조사대상가구들은 모기지론의 금리 인하를 가장 우선적으로 개선되어야 할 사항이라고 여기고 있었으며, 아울러 모기지론 상품의 다양성과 모기지론 이용 시 소득공제와 같은 혜택이 주어지기를 희망하고 있음을 알 수 있다.

표 8. 조사대상가구의 모기지론 개선방안 우선순위 n = 366¹⁾

구분	1순위	2순위	3순위
	빈도(%)	빈도(%)	빈도(%)
모기지론 상품의 금리인하	225(62.2)	40(11.2)	36(10.2)
다양한 모기지론 상품개발	41(11.3)	122(34.2)	67(18.9)
적극적인 광고 및 홍보활동	36(9.9)	41(11.5)	45(12.7)
소득공제 등 이용자에 대한 혜택강화	26(7.2)	87(24.4)	88(24.9)
금리를 비롯하여 대출상품을 효과적으로 이해하기 위한 적절한 교육실시	23(6.4)	39(10.9)	50(14.1)
주택대출상품에 대한 조언을 해줄 수 있는 전문가 육성	9(2.5)	28(7.8)	66(18.6)
기타	2(0.6)	-	2(0.6)
계	362(100.0)	357(100.0)	354(100.0)

¹⁾무응답 제외로 변수별 사례수와 일치하지 않음

V. 결론 및 제언

본 연구는 울산광역시에 거주하는 주택구매예정가구를 대상으로 모기지론에 대한 인식과 요구를 조사하였다. 분석결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 모기지론에 대한 인식 분석에 앞서 주택구입자금 마련에 대한 기본 견해를 조사한 결과 전체 조사대상가구의 약 80%에 육박하는 가구가 자기 자금과 대출상품을 이용하여 주택구입에 필요한 자금계획을 세우고 있는 것으로 나타났다. 앞으로의 대출 금리 변화에 대해서는 오를 것으로 전망하는 가구가 과반수를 약간 넘었으며 떨어질 것으로 예상하는 가구는 겨우 10%에 불과하였다. 주택담보대출에 관련된 정보의 수집은 주로 은행의 창구 직원이나 은행에 배치된 자료, TV나 신문의 광고를 통해 이루어지는 것으로 조사되었다.

둘째, 조사에 참여한 주택구매예정가구의 모기지론에 대한 전반적인 인식정도는 그리 높지 않은 것으로 나타났다. 모기지론에 대해 들어보기는 했고 모기지론이 주택자금 마련에 도움을 줄 것이라는 정도의 인식 수준은 갖추고 있었지만 주택담보대출과의 차이점이나 모기지론의 종

류와 이용 시의 혜택 같은 세부적인 내용에 대해서는 잘 모르고 있었다. 그러나 앞으로 모기지론을 이용해 볼 의향은 높은 것으로 나타나 모기지론에 대한 교육과 홍보가 필요함을 시사한다.

셋째, 모기지론에 대한 인식정도는 조사대상가구의 가족생활주기나 월소득, 주거유형, 주택소유형태에 따라 차이가 있는 것으로 분석되었다. 아직 자가 주택을 소유하지 못한 젊은 가구나 모기지론 상환에 따른 가계 부담을 견뎌낼 수 있는 가구, 주거유형이나 주택소유형태 등을 포함하는 현 주거상황이 향후 주거관련 계획을 세울 수 있을 정도로 안정적인 가구가 그렇지 않은 가구에 비해 모기지론에 대한 인식이 높았다.

넷째, 모기지론에 대한 요구는 비교적 높게 나타났으며, 특히 주택 구입 시 대출에 관한 정보를 한 곳에서 비교해 볼 수 있는 전문기관이나 대출관련 상담을 도와줄 전문가에 대한 요구가 높게 나타났다. 이는 모기지론의 활성화를 위해 모기지론을 담당하는 전문기관이나 상담 전문가의 필요성을 제기한 김관영(2004)과 김진문(2004)의 연구와도 일치하는 결과이다. 조사대상가구들은 앞으로의 모기지론 이용에 있어 주택가격의 40% 미만을, 고정금리로, 20년간 대출받기를 희망하고 있었다. 또한 원금균등 분할상환방식을 가장 선호하였고 월상환액은 월 소득의 10-20% 미만이 가장 적당하다고 답하였다. 모기지론 개선을 위한 방안으로는 금리인하와 다양한 모기지론 상품의 개발, 소득공제 등의 이용자에 대한 혜택 강화가 필요하다고 응답하였다. 한편 모기지론에 대한 요구정도는 가정의 직업과 가족생활주기, 주거유형에 따라 유의적인 차이가 있었다.

본 연구의 결과를 토대로 앞으로 수요자 측면에서 모기지론 제도가 나아갈 방향에 대해 다음과 같이 제언하고자 한다.

첫째, 주택구매예정가구의 모기지론 선택을 돋기 위해 선진국의 모기지 브로커와 같은 전문가의 도입과 육성이 필요하다. 이들을 통해 수요 가구는 모기지론을 포함하는 주택담보대출과 부동산 금융 등에 대한 정보를 제공받고 이를 토대로 적절한 의사결정을 내릴 수 있을 것이다.

둘째, 현재 모기지론 이용 시 제공되고 있는 소득공제 혜택을 대출기간과 연계하여 세액공제로 그 범위를 확대시키는데 대한 고려가 필요하다. 대출기간이 늘어남에 따라 소득공제와 함께 세액공제 혜택의 범위가 확대된다면 주택구매예정가구의 모기지론 이용이 활성화 될 수 있을 것이다.

셋째, 처음 주택을 마련하는 경우와 주거의 규모 확대나 질적 향상을 위한 경우 등 가구의 제반 상황과 주거 관련 계획에 따라 주택자금의 규모나 조건 등이 달라질 수 있을 것이다. 일률적인 규제나 조건이 아닌 수요자 측면의 다양한 상황에 대한 검토를 통해 모기지론 이용을 권장할 수 있는 보다 현실적이고 효율적인 방안이 모색되어야 할 것이다. 아울러 채무상환능력이 부족한 저소득

층을 위한 주택자금 대출 방안에 대해서도 관심이 필요하다.

마지막으로, 주택구매예정가구를 대상으로 다양한 주택 금융 상품에 대한 교육과 홍보가 효과적으로 이루어질 필요가 있다. 모기지론을 선택하기 전에 주택담보대출 일반에 관한 설명이나 모기지론의 장점을 인지할 수 있는 교육과 홍보가 이루어질 수 있다면 모기지론의 정착과 활성화에 도움이 될 것이다.

참 고 문 헌

1. 국민은행(2005), 2005년도 주택금융수요실태조사.
2. 고성수(2004), 모기지 시장의 원활한 정착을 위한 제언. 주택금융월보, 2, 2-5.
3. 김관영(2004), 모기지론도입이후 주택금융시장의 전망과 과제. 디지털경제연구, 9, 109-131.
4. 김영곤, 안상인, 오준석, 이창석, 정상철(2002), 부동산금융론. 서울: 형설출판사
5. 김용태(2004), 모기지론 도입의 효과와 전망. 주택도시, 81, 75-83.
6. 김진문(2004), 장기주택담보대출제도의 문제점 및 개선방안에 관한 연구. 경기대학교 서비스경영전문대학원 석사학위논문.
7. 배용덕(2005), 주택저당채권유동화제도가 시장에 미치는 영향 및 활성화과제에 관한 연구: 모기지론을 중심으로. 중앙대학교 산업경영대학원 석사학위논문.
8. 안홍찬(2004), 모기지론 이용실태 조사 결과. 주택금융월보, 4, 37-57.
9. 이병관(2003), 미국 모기지시장의 특징 및 최근 동향. 주간 국제금융동향, 12, 36, 24-33.
10. 이인태(2005), 우리나라 모기지 및 역모기지 도입실태 및 활성화 방안. 고려대학교 정책대학원 석사학위논문.
11. 이현숙(2004), 주택저당대출채권 유동화 제도에 관한 연구: 해외 현황 및 최근 국내 발행 사례를 통한 활성화 방안 연구. 고려대학교 경영대학원 석사학위논문.
12. 임갑순(2005), 주택 저당채권(MBS)제도의 활성화 방안에 관한 고찰. 중앙대학교 산업경영대학원 석사학위논문.
13. 임기홍(2005), 금융환경의 변화에 따른 모기지론의 정착화 방안에 관한 연구. 경희대학교 행정대학원 석사학위논문.
14. 임진자(2005), 주택금융공사 모기지론/역모기지론 개선방안에 관한 연구: 주택금융공사 상품을 중심으로. 한남대학교 사회문화과학대학원 석사학위논문.
15. 정송(2005), 주택담보대출에 대한 공급자와 수요자 간의 의식차이 분석에 관한 연구. 단국대학교 경영대학원 석사학위논문.
16. 한국개발연구원(2004), 주택시장분석과 정책과제연구.
17. 한국주택금융공사(2005), 가계주택금융 수요조사.
18. 한국주택금융공사 유동화기획부(2004), 유동화제도. 주택금융월보, 1, 8-17.
19. 한국주택금융공사 조사부(2004), 최근 우리나라 주택시장의 변화와 주택금융제도의 발전. 주택금융월보, 2, 22-43.
20. 홍지영(2003), 장기주택저당채권시장 도입에 관한 연구: 주거복지증을 중심으로. 건국대학교 대학원 석사학위논문.
21. Morris, E. W. & Winter, M. (1978), Housing, Family, and Society. New York: John Wiley & Sons.
22. 한국경제신문 2004. 04. 01.
23. 통계청 www.nso.go.kr

(接受: 2007. 3. 12)