

부동산 구매자의 협상력 결정요인에 관한 연구

권호근* · 김동현**

A study of the determinant factors of Negotiation Power of Real estate buyer

Ho-Geun Kwon* · Dong Hyun Kim**

요약

본 연구는 주거용 부동산시장을 중심으로 부동산의 매매과정에서 구매자 입장에서 본 협상력의 결정요인들을 추출하고자 하였다.

구매자는 주택의 매수 이외에 임대 등 여러 대안을 가질수록, 매매과정에서 관련 정보가 많을수록 주택의 매매 가격협상에 있어서 유리하다. 그리고 협상과정에서 외부나 계약 당사자 간의 상황이 변경되었을 경우, 얼마나 유연하게 대처하는가의 정도와 상황변경에 따르는 비용이 적게 들수록 주택의 매매협상에서 유리하게 작용됨을 볼 수 있다.

ABSTRACT

This study focused on the residential real estate market, real estate for sale in the course of the bargaining power of buyers in terms of factors to be extracted was determined.

In addition to rental housing, including the number of buyers have several alternatives, the more related information, the buyers have advantage over the sellers in the course of the housing sale process. And if the external conditions and the situations between the parties have changed, how much flexibility to respond to changing and the less costs of to changing, the buyers have advantage over the sellers in the course of the housing sale process.

키워드

Real Estate Market, Real Estate for Sale, Determinant Factors of Negotiation
부동산거래, 부동산 협상력, 협상력의 결정 요인

1. 서론

부동산 매매의 절차는 일반 재화에 비해 다소 복잡하다. 그 이유는 부동산의 자연적 특성과 인문적 특성에서 유래한다. 부동산 중에서 토지는 소모나 마멸되지 않는 영속성이 있다.

그리고 건물도 그 수명이 일반 재화에 비해 장기간

이다. 이런 속성으로 인해 부동산은 매매 후 보유기간이 장기간이 될 수밖에 없다.

부동산은 일반 상품에 비해 그 가격이 고가이기 때문에 부동산 구입을 위해서는 거액의 구입자금이 필요하다. 이외에도 부동산은 공시방법이 동산과 상이하고 수요와 공급의 조절이 어려워 가격변동이 심하며, 매매에 따른 법적인 권리사항의 확인, 보유기간동안의

* 국제사이버대학교 부동산학과교수(khg1683@lycos.co.kr)

** 교신저자(corresponding author): 청암대학교 부동산학과 교수

접수일자 : 2013. 08. 22

심사(수정)일자 : 2013. 09. 23

게재확정일자 : 2013. 10. 23

물적 권리 등 매매에 따른 고려요소가 굉장히 복잡하다.

부동산의 매매는 부동산시장에서 일어난다. 시장이란 재화와 용역에 대한 수요와 공급에 의하여 가격이 형성되고 매매가 이루어지는 장소를 의미한다. 부동산 시장은 지리적 고정성을 수반하는 부동산을 거래하는 시장이라고 할 수 있다. 부동산시장의 유형을 부동산의 종류, 위치, 성격 등에 따라 분류하면 주거용 부동산시장, 상업용 부동산시장, 공업용 부동산시장, 농업용 부동산시장, 기타 특수 목적의 부동산시장으로 분류할 수 있다. 본 연구에서는 주로 주거용 부동산에 있어서 매매과정을 협상력이라는 개념을 이용하여 분석하고자 한다. 즉 매매단계마다 구매자의 관점에서 부동산 매매에 미치는 여러 요인들을 협상력 관점에서 분석하여 협상력에 미치는 요인들을 추출하고자 한다.

협상력(negotiation power)은 협상의 결과 또는 성과를 협상자가 원하는 방향으로 이끌 수 있는 힘이라고 협상연구자들은 말하고 있다. 최근까지 연구된 협상력의 개념은 다소 추상적이고 모호하나 그동안 필자가 이러한 협상력의 개념을 여러 사례연구를 통하여 구체화 시켜왔다. 이러한 연구 성과를 바탕으로 부동산 매매과정에서 부동산 구매자의 협상력에 미치는 결정요인들을 재해석 해보고자 한다.

본 논문은 아래와 같이 5개의 장으로 구성되어 있다. 우선 I 장은 서론으로서 본 연구의 배경과 목적 및 연구의 방법론에 대해 언급하였다.

II 장에서는 협상력에 관한 개념과 구성요소에 관한 기존의 연구결과와 방향에 관한 기본 사항을 검토하였다.

III 장에서는 부동산 구매절차와 내용에 대해 살펴 보았다.

IV 장에서는 부동산 구매절차별 구매자 관점에서 협상력의 결정 요인들을 추출하고자 하였다.

마지막으로 V 장에서는 지금까지 논의된 연구결과를 요약하고 이에 따른 시사점 및 향후 연구과제에 대해 언급하였다.

II. 부동산 구매절차별 내용

2.1 부동산 매매의 의의

부동산 매매는 부동산을 대상으로 매도인과 매수인이 그 법적 권리와 이용권을 사고파는 행위라고 할 수 있다.

부동산 매매는 대개 거래준비단계, 거래계약의 체결단계, 거래계약의 이행단계 등 3단계로 구성된다. 거래준비단계는 사실상 거래계약의 체결을 위한 준비, 즉 해당 부동산에 대한 분석과 거래 상대방에 대한 탐색, 협의 등의 절차를 의미한다. 거래계약의 체결단계는 계약서를 작성하고 서명과 날인을 함으로써 후일의 분쟁에 대비하는 단계이다. 거래계약의 이행단계는 거래계약의 체결 이후부터 시행되는 중도금 또는 잔금의 지급부터 해당 부동산을 인도하는 단계까지를 의미한다.

2.2 부동산 매매의 절차

부동산 매매의 절차는 매도인과 매수인으로 나누어 살펴볼 수 있다. 우선 매도인의 부동산 매매절차를 살펴보자. 부동산 매도인의 경우 상기에서 제시한 단계별로 매매절차를 나누면 다음과 같다.

첫째, 거래의 준비단계에는 매각계획의 수립, 거래가격의 결정, 중개의 의뢰 또는 매각홍보 등으로 나누어진다. 매각계획의 수립은 해당 부동산의 매각 시기나 방법 등 부동산매각에 필요한 기본적인 사항을 수립하는 단계이다. 그리고 매각 가격의 결정은 가격에 영향을 미치는 여러 요인을 참조하여 매도인이 희망하는 가격을 결정하는 단계이다. 마지막으로 해당 부동산을 원하는 시기에 원하는 가격으로 매도하기 위해 부동산 매도를 중개 의뢰하거나 매수인을 유치하기 위한 홍보활동을 전개하는 단계이다.

둘째, 거래계약의 체결단계는 가격 및 거래조건의 합의, 매각결정, 거래계약 체결 및 계약금 수령 등으로 나누어진다. 가격 및 거래조건의 합의는 매도인이 여러 매수인들과 해당 부동산에 대한 매매가격 및 대금의 지급방법 그리고 기타 거래조건 등을 협의하는 단계이다. 이 단계에서 본 논문이 의도하는 협상력 결정에 있어서 결정요인 분석이 중요하게 된다. 이 단계를 지나면 매수인을 확정하고 매매가격 및 거래조건을 확정한다. 매매가격 및 거래조건이 확정되면 협의된 대로 계약서를 작성하고 매도인은 매수인으로부터 계약금을 수령한다.

셋째, 거래계약의 이행단계는 권리이전에 필요한 서류와 해당 부동산을 매수인에게 인도하는 단계와 매도인이 매도 후 여러 행정적 처리가 있게 된다. 매도인은 매수인으로부터 중도금과 잔금을 지급받고 부동산 소유권 이전에 필요한 권리관계 서류를 매수인에게 교부한다. 그리고 해당 부동산의 실질적 인도가 이루어진다. 마지막으로 매도인은 매도 후 양도소득세 납부, 공과금 등의 처리나 기타 행정적 처리를 함으로써 매도절차가 완결된다.

부동산 매수인의 매도절차는 매도인과 반대로 이루어지며 세부내용을 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 거래의 준비단계에는 매수계획의 수립, 부동산 탐색, 부동산 분석 단계로 구분된다. 매수계획의 수립은 매수자의 자금사정, 매수 희망지역, 원하는 부동산의 종류 및 매수 시기 등을 수립하는 단계이다.

둘째, 거래계약의 체결단계는 가격 및 거래조건 협의, 매수결정, 거래계약 체결 및 계약금 지급, 잔금 지급 및 권리이전에 필요한 서류의 이전 등으로 나누어진다. 구입결정이 이루어지고 나면 계약서를 작성하고 잔금을 매도인에게 지급함과 동시에 부동산 소유권 이전에 필요한 권리관계 서류를 인도받는다. 그리고 이 단계에서 매수인은 권리이전에 필요한 행정절차로 계약서를 검인받아야 한다.

셋째, 거래계약의 이행단계는 소유권 이전 및 해당 부동산의 점유인수, 취득세 납부 및 각종 행정처리가 있게 된다. 소유권 이전 및 점유인수 단계에서는 등기상 소유자의 명의를 변경하고 입주를 해야 한다. 이 단계가 이루어지면 매수인은 취득세 납부, 각종 공과금 정리 그리고 개인적인 행정절차를 마침으로써 모든 매수절차가 완결된다.

III. 협상력 개념 및 구성요소

3.1 협상력 개념

일반적으로 협상이론가들은 협상에서 상대방으로 하여금 자신이 바라는 대안 쪽으로 협상결과(negotiation results)를 유도하도록 만드는 "힘"을 협상력이라고 정의한다. 그러나 문제는 언제, 어떤 상황에서, 어떤 자원을, 어떻게 사용해야만 상대방으로 하여금 맨 처음 설정한 협상위치로부터 점점 자신이 의도하

는 방향으로 옮겨오게 하는 협상력인가에 대해서는 명확한 대안을 제시하지 못하고 있다. 더욱이 일반 협상이론에서는 협상력 개념과 결정요소를 국력이나 협상자의 위치 등 상당히 포괄적인 용어로 사용하고 있기 때문에 협상과정에 영향을 미치는 변수를 설명하는데 있어서도 혼선을 갖는다.

협상력의 개념에 관해 우선 하비브(William Mark Habeeb, 1988)의 연구[1]을 살펴보자.

협상력이 협상결과에 중요한 작용을 한다고 설명할 때, 왜 협상력이 중요한지를 설명해야 할 것이다. 협상자에게 있어 협상력이 중요한 이유는 협상력이 자신에게 유리한 협상이익을 확보하는 대안을 제공할 수 있다는 측면과 협상과정에 영향을 미치는 통제력을 확보시켜준다는 것에서 찾을 수 있다. 그런데 실제 수많은 협상사례에서 협상력은 국력과 반드시 비례적 관계에서 형성되지는 않고 있으며 더욱이 외면적인 협상력이 비슷하다고 해서 항상 동일한 협상결과를 보장하는 것도 아니었다.

협상자간 객관적 국력의 불균형적 상황에도 불구하고 협상자간 균형적 협상력을 이끌어낸 협상사례 분석의 경우, 단순한 국력에 비례한 협상자원의 분석만으로는 설득력을 확보할 수 없게 된다. 따라서 특정이슈와 관련된 힘의 균형 문제 즉, 이슈(issue)에 적합한 협상력을 누가, 언제, 어떻게 확보하여 운영하였는가에 대한 연구가 중요하다고 하겠다. 협상과정의 분석 및 힘의 균형성 문제를 연구한 하비브는 협상과정에서 협상자가 동원하는 이슈와 관련된 구조적인 힘(issue-specific structural power)과 행태적인 힘(behavioral power)을 중심으로 협상력 문제를 설명하고 있다. 특히, 하비브는 이슈와 관련된 구조적 힘의 요소 중 협상에 대한 필요를 반영하는 집중력과 협상자의 행태적 힘을 반영하는 협상전술의 중요성을 강조하고 있다.

하비브는 이슈와 관련된 협상자간 힘의 균형관계를 설명함으로써 두가지중요한 문제를 제기하였다. 우선, 협상자가 동원하는 협상력에 대한 인식의 전환문제를 제기하였다. 즉, 북·미협상과 같이 협상자간 힘의 불균형적 상황에도 불구하고 특정 이슈에서 대등한 협상력을 동원할 수 있었던 원인에 대한 분석 기틀을 제공하였던 것이다. 둘째, 협상단계와 협상력 요소간의 관계를 중심으로 한 사례분석의 필요성을 제시하

였다. 하비브는 특정 협상의 상황적 특수성에 대한 단순나열식 설명을 지양하고, 협상단계와 협상력 요소간의 문제를 중심으로 협상자간 힘의 균형관계 변화를 설명하였던 것이다. 가령, 협상전술을 설명함에 있어서도 단순나열식 설명보다는 언제, 어떤 전술이 사용되고 있으며 협상전술이 성공하기 위해서는 이슈와 관련된 세력의 균형관계를 이용해야 한다는 전술적 고려사항을 제안하고 있다.

프루이트[2]은 협상력 혹은 교섭력은 의도된 협상결과를 만들어 낼 수 있는 능력으로 협상자원(negotiation resources)을 얼마나 효과적으로 동원하여 협상목표를 달성하는 데 적절히 사용되는가에 따라 그 크기가 달라진다고 하였다. 이러한 협상력은 협상칩(negotiation chip)과는 다른 차원의 개념으로 협상칩을 어떻게 활용하느냐 하는 것도 협상력에 의하여 좌우될 수 있다.

협상력은 협의로는 협상국면의 전개과정에서 협상 의도를 실현시키기 위하여 협상에 직접적으로 관련되는 요소들을 종합적으로 활용하는 능력을 의미하며, 국력이나 협상자의 경제력과 같은 요소는 광의의 협상자원에는 포함되나 개별 협상에서는 직접 관련성이 떨어지므로 협상의 환경을 구성하는 요소로 처리하여 다루는 것이 적절하다고 하였다.

라이파[3]은 협상력은 협상의 각 당사자들에게 돌아갈 몫을 결정하는 전략 혹은 자신에게 돌아올 몫을 상대적으로 더 많게 하는 능력으로 정의했다.

로스[4]는 협상력이라는 용어를 사용하지는 않았지만 협상상황에서 상대방에게 미치는 압력을 영향력이라 하여 협상력과 비슷한 개념으로 사용하였다.

상기에서 살펴본 협상력에 대한 정의나 개념을 종합하면, 전체적으로 통일된 견해는 없지만 협상성과에 영향을 미칠 수 있는, 다시 말하면 협상성과를 자기에 유리한 방향으로 움직이게 하는 영향력이나 힘으로 협상력을 정의하고 있다.

3.2 협상력의 구성요소

하비브[1]은 협상력을 이슈와 관련된 구조적인 힘과 행태적인 힘을 중심으로 협상력의 구성요소를 설명하고 있다. 하비브가 말하는 구조적 힘이란 두 가지 측면으로 구성된다. 하나는 국제적 관계 내에서 특정 국가의 위치나 물적 요소로서의 국력 간 비대칭성을

의미하는 힘을 뜻하고, 또 다른 하나는 특정 이슈와 관련한 능력으로서 대안(alternatives), 통제력(control), 집중력(commitment) 등 세 가지 요소를 포함한 힘의 개념으로 설명하고 있다. 이러한 세 가지 요소들은 상호보완적인 관계 속에서 협상자의 협상력 증대에 작용한다고 가정하고 있다. 하비브는 세 가지 요소 중 집중력을 협상결과에 가장 영향력 있는 요소로 설정하고 있다. 왜냐하면 협상에 대한 필요를 반영하는 집중력이야말로 협상자에게 이슈와 관련된 힘을 증대시키는 작용을 하며, 협상에 대한 필요와 집중력의 결핍은 다른 요인으로는 보상이 되지 않기 때문이라고 설명한다. 둘째, 협상력을 구성하는 행태적인 힘이란 협상자의 협상행태와 관련된 힘을 의미한다. 협상행태와 관련한 힘은 총체적인 힘과 특정 이슈와 관련된 협상자가 동원 가능한 힘에 대한 고려와 선호관계를 포함하는 행위로서 구체적으로는 행위자의 협상전술로 나타난다고 본다.

권호근[5]은 경제적 교환이론을 이용하여 협상력의 구성요소를 정의하였다. 이를 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

수요와 공급의 탄력도에 영향을 미치는 요인을 중심으로 협상의 관점에서 재해석한 협상의 구성요소를 종합하면 다음과 같다.

첫째, 전략적 대안의 유무와 숫자는 협상이 결렬되더라도 이에 대처할 수 있는 방안이 존재하여야 하고 또한 그 숫자가 많을수록 협상자의 협상력이 강화된다는 의미이다.

둘째, 사전준비의 철저와 이로 인한 정보의 획득 정도는 협상에 임하는 협상자가 협상에 들어가기 전에 사전준비를 철저히 하고 또한 협상전이나 협상과정 중에 협상과 관련된 정보를 많이 획득할수록 협상에서 유리한 입장에 서게 된다는 것을 뜻한다.

셋째, 협상의 불요불급성은 본 협상이 꼭 타결되어야 할 유인이 적은 협상자가 보다 여유 있게 협상에 임할 수 있기 때문에 유리해 진다는 의미이다.

넷째, 외부의 환경변화에 따른 대응능력은 협상 중에 외부의 환경변화가 발생할 시에는 협상자의 입장이나 협상전략이 수정되어야 한다. 이때, 협상자의 입장이나 협상전략이 변경되는데 따르는 비용이 적게 들고 보다 용이하게 변경이 가능한 협상자가 협상력이 강하다고 볼 수 있다.

마지막으로, 시간적 여유는 협상에 소요되는 시간적 여유가 많고 또한 외부의 환경변화에 따른 대처시간도 충분한 협상자가 협상에서 유리하다는 것이다.

그리고 수요와 공급에 미치는 요인들은 협상 중에 변하지 않는 것으로 간주하였으나 만일 이러한 사항도 협상 중에 변화가 있게 되면 협상력에 영향을 미치는 구성요소가 될 수 있을 것이다. 예를 들어 수요자의 소득이 증가한다면 수요자의 가용자원이 증가되고 따라서 수요자는 양보하려는 마음이 강해지며 이는 자신의 BATNA를 악화시켜 불리한 협상결과가 초래될 가능성이 커지는 것이다[6]. 즉 심리상의 요인이 협상력을 악화시키는 것이다.

3.3 경제적 교환이론을 이용한 협상력 개념과 구성요소의 고찰

2003년 3월, 창업정보학회지에서 제시한 협상력의 개념과 구성요소들을 설명하면 다음과 같다.

경제적 교환이론을 설명하여 협상력에 대해 정의하면 시장에서 결정되는 균형가격을 자기에게 유리하게 결정하는 능력이라고 할 수 있다. 그리고 협상력의 구성요소는 수요와 공급에 영향을 미치는 요인과 곡선 자체의 모양이다. 그러나 실제 협상상황에서는 수요와 공급곡선의 모양에 영향을 주는 수요와 공급의 탄력도가 가격을 결정하는데 있어 보다 중요하다. 이를 종합한 협상력의 구성요소는 다음과 같이 재해석된다.

첫째, 전략적 대안의 유무와 숫자는 협상이 결렬될 경우 대처방안이 많을수록 유리하다는 의미이다.

둘째, 협상자들은 협상전이나 협상과정에서 관련된 정보를 많이 획득할수록 유리한 입장이 된다는 의미이다.

셋째, 협상의 불요불급성은 본 협상이 반드시 타결되어야 할 유인이 적은 협상자가 보다 유리하다는 의미이다.

넷째, 협상중에 외부의 환경변화가 발생할 시에는 협상자의 입장이나 협상전략이 변경되는데 이에 따르는 비용이 적게 들고 보다 용이하게 변경이 가능한 협상자가 유리하다는 의미이다.

3.4 부동산 구매자의 협상력 결정요인의 선정

부동산 구매절차별 내용과 협상력에 관한 사례연구와 경제적 교환이론을 이용한 협상력의 개념 고찰에

서 제시한 협상력의 결정요인들을 종합하여 부동산 매매과정에서의 결정요인들을 도출하면 다음과 같다.

여기에는 부동산 매매의 전 과정에서 전략적 대안의 유무와 숫자, 정보의 획득 정도, 협상(주택매매)의 불요불급성, 외부의 환경변화(정부의 부동산정책 변화 등)에 대한 대응능력과 대처 시간 등이 선정되었다.

IV. 부동산 구매절차별 협상력 결정요인에 관한 분석

지금까지 살펴본 협상력의 개념과 그 구성요소를 이용하여 부동산 매매과정에서 부동산 구매자의 협상력을 결정하는 요인을 살펴보고자 한다.

4.1 거래의 준비단계

4.1.1 전략적 대안의 유무와 숫자

거래의 준비단계에서는 부동산 구매자의 입장에서 특히 영향을 많이 주는 전략적 대안의 유무와 숫자라고 할 수 있다.

전략적 대안의 유무와 숫자는 협상이 결렬되더라도 이에 대처할 수 있는 방안이 존재하여야 하고 또한 그 숫자가 많을수록 협상자의 협상력이 강화된다는 의미이다.

전략적 대안의 유무와 숫자를 부동산 매매과정에 적용시켜보면 크게 두 가지 요인으로 구분할 수 있다. 첫째, 주택을 구입하고자 하는 구매자의 입장에서는 주택을 구입하는 행위 이외에도 전세나 월세라는 방안을 선택할 수가 있다. 향후 주택가격이 안정되거나 큰 폭으로 상승하지만 않는다면 자금력이 부족한 구매자의 입장에서는 이러한 방안이 선호될 수 있을 것이다. 그리고 여기에는 금리의 변동도 큰 요소로 작용한다. 현재 금리가 지나치게 높다거나 아니면 금리의 상승이 예견되는 상황에서는 주택 구입이외에 다른 방안이 선택될 가능성이 높다. 물론 금리의 동향은 대개 정부의 정책방향이 큰 영향을 준다. 정부의 주택관련 대출정책이 긴축방향으로 나아가게 되면 주택 구매자의 자금차입이 원활하지 못하고 차입에 따른 이자부담의 증가는 주택구입에 부정적 요소로 작용한다.

둘째, 아파트나 단독주택 등 전통적인 주거형태 이외에 오피스텔이나 주상복합 아파트의 등장이다. 여기서는 아파트를 중심으로 놓고 오피스텔, 단독주택 등을 아파트에 대한 대안으로 생각하고 논의를 전개한다. 그런데 단독주택이나 오피스텔이 아파트 이외의 주거 대안, 즉 대체제가 되기 위해서는 몇 가지 전제조건이 필요하다. 우선 가격의 상승이나 하락이 가급적 반대 방향으로 움직여야 한다. 아파트의 가격이 상승할 경우 오피스텔은 그 가격이 안정되거나 오히려 하락하게 되면 아파트 구입자들은 오피스텔을 그 대안으로 생각하게 될 것이다. 그리고 인구구조의 변화나 사람들의 인식전환도 중요하다. 최근에 결혼을 하지 않는 독신자의 증가는 아파트와 오피스텔의 대체성을 더 크게 증가시키게 될 것이다. 그리고 소득수준이 향상되면서 사람들은 답답한 아파트 보다는 단독주택이나 타운하우스 등 다른 형태의 주거 형태에 대한 선호도 증가도 아파트 이외의 주거 대안으로서의 요인을 증가시킨다.

주택 구매자 특히 아파트를 매수하고자 하는 매수인은 상기에서 지적한 아파트 이외의 구매 대안이 많으면 많을수록, 시간이 흐름에 따라 본인의 매수 제안 가격은 천천히 상승하게 될 것이다. 결론적으로 말하면 주택 구입이외에 전세나 월세를 선택하는 것이 향후 경제적으로 유리하다든가 아니면 아파트 이외에 다른 주거형태를 선호하게 되면 매매협상에 있어서 유리하게 된다.

4.1.2 정보의 획득정도

정보의 획득정도는 일반적인 아파트 구입의 경우에는 큰 영향을 미치지 못한다. 최근에 이런 경우는 향후 개발예정지의 경우에 부동산가격 결정에 중요한 요소로 작용할 수 있다. 아파트 가격은 최근에 인터넷 부동산 정보회사를 통해서 매주 그 자료가 업데이트 되고 있고 제공 범위도 전국의 모든 아파트를 망라하고 있기 때문에 대부분의 사람들은 이에 대한 가격정보나 시세를 정확하게 파악하고 있다고 보아야 할 것이다. 다만 2년이나 3년후 가격예측은 정확하지 않기 때문에 이와 관련된 정보를 많이 가지면 가질수록 유리하다. 그러나 장래의 가격예측은 전문가라고 해서 일반 사람들에 비해 그 예측력이 반드시 높다고 할 수 없다. 그리고 일반적인 아파트를 비롯한 주택의 가

격동향은 부동산 전문가가 아니고 일반사람들도 방송이나 각종 서적을 통하여 광범위한 정보를 수집하는 것이 가능하기 때문에 그 영향력은 감소하고 있다. 사실 현재 우리나라의 아파트 시장은 경제학에서 말하는 완전정보의 가정이 거의 실현되고 있다고 볼 수 있다.

정부는 이런 점을 감안하여 부동산개발 정보나 택지개발사업 시행에 관한 정책사항들을 시행하고 변경하는데 있어서 관련 정보가 누설되지 않도록 그 취급에 있어서 보안을 철저히 하여야 할 것이다. 그리고 관련 공무원이 이런 정보를 누설하거나 아니면 본인이 이런 정보의 우위를 이용하여 부당한 이득을 얻었을 경우에는 이에 따른 처벌을 강화하여야 할 것이다. [7][8] 그리고 정부는 부동산시장을 안정화 시킨다는 명목으로 잦은 부동산 관련 조세나 정책을 변경하면 더 큰 시장의 혼란을 초래할 것이므로 가급적 정부의 부동산시장 개입은 자제하여야 한다.

부동산 매매과정에서 이의 적용을 살펴보면 향후 부동산가격이 상승한다고 생각하는 사람들이 많은 경우 매도자 우위의 시장이, 그 반대가 되면 매수자 우위의 시장이 형성된다. 매도자의 경우 부동산을 매도하기 위해 처음 제안가격 보다 매도기간이 길어질수록 그 가격이 떨어지나 정부의 부동산 활성화 정책으로 부동산 가격의 상승이 예상되면 오히려 제안가격을 상승시킬 수도 있다. 매수자의 경우도 정부의 부동산 활성화 정책은 매수 제안가격의 상승폭을 더 크게 할 것이다.

4.1.3 협상(주택매매)의 불요불급성

협상의 불요불급성은 본 협상이 꼭 타결되어야 할 유인이 적은 협상자가 보다 여유 있게 협상에 임할 수 있기 때문에 유리해 진다는 것이다.

부동산 매매과정에서는 매수자의 경우 자기가 생각하고 있는 주거환경에 너무나 부합하는 매물이 나오면 다소 가격을 올려서라도 주택을 구입하려고 할 것이다. 그러나 이러한 경우는 특수한 경우라고 보아가지 일반화하기는 어려울 것이다. 오히려 매도자의 경우에 이러한 급박한 사정이 발생하는 경우가 많다.

매도자의 경우 갑작스러운 이민이나 직장의 변경, 사업상 등의 요인으로 주거지를 변경하여야 할 경우 부동산가격의 협상력은 약화된다. 그리고 사업상의 실

패나 기타 경제적인 요인으로 자금을 마련하기 위하여 주택이나 부동산을 급하게 처분하려면 정상가격 이하로 매매할 수 밖에 없는 것이다. 부동산 매수인의 경우 급박한 사정이 없다면 부동산 취득시 너무 급하게 서두르는 인상을 보이면 가격협상에 불리한 작용을 한다는 것을 의미한다. 오히려 경제가 불황에 처하게 되면 이런 급매물이 많이 늘어나므로 이런 시기를 선택하여 주택구입을 하는 것도 현명한 방법의 하나가 된다.

4.1.4 외부의 환경변화(정부의 부동산 정책변화 등)에 대한 대응능력과 대처 시간

외부의 환경변화에 따르는 대응능력은 협상 중에 외부의 환경변화가 발생할 시에는 협상자의 입장 변경이나 협상전략이 동시에 수정되어야 한다. 이때 이러한 사항이 변경되는데 따르는 비용이 적게 들고 보다 용이하게 변경이 가능한 협상자가 협상력이 강하다고 볼 수 있다.

주택가격을 결정하는 외부의 환경변수는 여러 가지가 있다. 수요 측면에서는 인구 및 가구 변동, 소득과 금리 등이 있다. 공급 측면에서 주택의 연간 공급량과 주택의 재고 상황, 정부의 주택정책을 들 수 있다.

이러한 거시적인 경제상황 변화는 개별적인 주택의 매매과정에서는 거의 발생하지 않을 것이다. 따라서 개별적인 매수자나 매도자의 경우는 본인의 개별적인 외부 환경변화가 더 큰 영향을 미칠 것으로 추론된다. 이는 앞에서 이야기한 매매과정에서의 불요 불급성과도 연관이 된다. 주택자금 마련을 위해 이미 이야기가 된 상황에서 갑자기 자금마련이 어려워 지는 경우, 사업상의 부도로 본인 소유의 부동산이 급하게 경매가 진행되는 경우 등의 상황일 것이다.

이런 상황은 개별적 매매상황을 감안하여야 하므로 일반화하기는 곤란하다. 그러나 결론적으로 말하면 본인에게 불리한 상황이 발생하면 그렇지 않은 경우에 비해 불리할 것이고, 발생사실이 분명해 지면 이에 따른 변경을 하는데 있어서 비용이 적게 들면 들수록 유리하다. 만일 주택매매과정에서 이미 계약금을 지불한 경우라면 주택의 매매계약을 변경하는 데에는 많은 비용이 소요된다. 따라서 계약 초기에 외부의 상황변경이 발생하면 계약변경에 따른 비용이 적게 소요되거나 계약이 상당히 진행된 경우라면 변경 자체가 불

가능해 질 수 있다.

주택 매매계약에 있어서 변경여부의 판단기준은 변경하는데 따른 비용과 변경하는데 따르는 수익을 비교하여 판단한다. 비용보다 수익이 더 크면 변경하고 그렇지 않으면 다소 손해를 보더라도 변경시키면 안 된다.

4.2 거래계약의 체결 및 이행단계

주택 매매계약에 있어서 거래의 체결 및 이행단계에서도 앞에서 살펴본 전략적 대안의 유무 및 숫자, 정보의 획득 정도, 협상의 불요불급성, 외부의 환경변화에 대한 대응능력과 대처시간에 대해 동일한 논리로 접근이 가능하다.

V. 결 론

부동산 매매의 절차는 부동산의 자연적, 인문적 속성으로 인해 일반재화에 비해 복잡하고 기간이 장기간 소요된다. 그리고 부동산시장의 종류도 다양하다. 본 연구는 주거용 부동산시장을 중심으로 부동산의 매매과정에서 구매자 입장에서 본 협상력의 결정요인들을 추출하고자 하였다.

첫째, 주택 구입자들은 주택의 매입 이외에 전세나 임대 등이 가능한 여러 대안을 가질 경우 매매결정에 있어서 유리하다고 할 수 있다.

둘째, 부동산가격의 향후 변동에 영향을 미치는 요인들에 대한 정보가 많을수록 주택의 매매 당사자들은 가격협상에 있어서 유리하다. 최근에는 인터넷을 비롯한 정보망의 발달로 매매 당사자 사이의 정보격차는 점점 좁혀지고 있다. 이런 요인은 정부와 민간간의 정보격차가 존재하는 대규모 부동산개발사업, 택지개발사업이나 지목변경 등의 경우에서 그 영향이 두드러진다고 판단된다.

셋째, 매도인이 자신의 여러 문제로 인해 보유 부동산을 급하게 처분해야 하는 경우에는 매매협상에 있어서 상당히 불리하다고 할 수 있다. 이런 문제는 부동산시장 전체의 문제라기보다는 개별 매매 당사자의 개인적 요인에 기인하는 결정요인이다.

넷째, 부동산 매매과정에서 갑자기 외부의 상황변화나 계약 당사자 간의 상황이 변경되었을 경우 얼마

나 유연하게 대처하고 상황변경에 따르는 비용이 적게 드는 매매 당사자가 매매협상에서 유리하다. 이 경우 매매 당사자는 계약변경에 따르는 이익과 비용을 비교하여 판단하여야 한다.

본 연구에서 제시한 부동산매매 과정에서의 부동산 구매자의 관점에서 본 협상력의 결정요인을 추출하고자 하였다. 이러한 협상력 결정요인들이모든 것을 대변한다고는 보지 않는다. 다만 이러한 관점에서 협상력의 결정요인들을 새로운 각도에서 바라볼 수 있다면 본 연구에 있어서 소기의 목적은 달성하게 되는 것이다.

본 연구는 문헌연구에 치중하여 실증적 분석이 미흡하다. 향후에는 이의 보완을 위해 관련 사례 수집 및 설문조사를 통해 이를 보완할 필요성이 있다고 본다.

참고 문헌

[1] Habeeb, William Mark. Power and Tactics in international negotiation, Johns Hopkins University Press, pp. 10-20. 1988.

[2] Pruitt, D. G., Negotiation Behavior, New York Academic Press, pp. 15-17. 1981.

[3] Raiffa, H., The Art and Science of Negotiation, Cambridge, M.A.:Harvard University Press, pp. 20-25. 1982.

[4] Roth, A. E., Game-Theoretic Models of Bargaining, Cambridge University Press, pp. 10-11, 1988.

[5] Kwon Ho geun, "Consideration of the concept of negotiation power using economic exchange theory", The Journal of Establishment Information Vol. 6, No. 1, pp. 98-99, 2003.

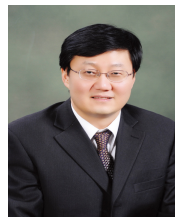
[6] Shin Kwang Shig, Kim Dong Hyun, "Protection of military bases and military facilities in the real estate assets held by the Ministry of National Defence study on the efficient management", The Journal of The Korea Institute of Electronic Communication Sciences, Vol. 7, No.1, pp. 181-183, 2011.

[7] Shin Kwang Shig, "Depart of Defense and the local government's property management on ways to mutual research", The Journal of The Korea Institute of Electronic Communication

Sciences, Vol. 6, No.4, pp. 574-580, 2011.

[8] Shin Kwang Shig, Kim Haeng Jo, Kim Dong Hyun, "Relocation of troops to the preferences of the key factors study", The Journal of The Korea Institute of Electronic Communication Sciences, Vol. 7, No. 6, pp. 1500-1503, 2012.

저자소개



권호근(Ho-Geun Kwon)

1986년 연세대학교 경제학 학사
 1991년 연세대학교 대학원 경제학 석사
 2002년 동국대학교 대학원 경영학박사
 현재 국제사이버대학교 부동산학과 학과장
 ※ 관심분야 : 부동산경제, 부동산금융, 부동산투자, 부동산개발



김동현(Dong-Hyun Kim)

1992년 공학석사(컴퓨터공학)
 2002년 이학박사(컴퓨터응용)
 2006년 행정학석사(부동산학)
 2010년 부동산학 박사(부동산투자)
 1996년~현재 청암대학교 교수
 벤처정보연구소장
 정보처리 기술지도사
 ※ 관심분야 : 부동산투자관리, 부동산조사분석, 부동산시장, 부동산정보, U-city