



계간 협회 소식지

market now

2022.12.

제 2호



market
now

마켓나우 2022. 12 제 2호

발행 2022년 12월 01일

발행인 이운상

발행처 한국부동산분양서비스협회
06050 서울특별시 강남구 언주로 711, 5층
(논현동, 건설회관)

편집인 협회 총무팀 오진화 과장

연락처 02-3444-0073

이메일 krep@krep.a.kr

디자인 김수연 디자이너

본 소식지에 수록된 자료 및 정보는 저작권자의
사전동의 없이 임의로 사용될 수 없습니다.

CONTENTS

03

인사말

장영호 협회 수석부회장

04

협회동정

정동규 협회 상근부회장 선임

05

협회 주요 일정

06

특별기고

1. 상업용 부동산 시장분석 솔루션 RCS

- 남형규 부동산R114 상무

2. 치솟는 금리에 점점 더 심각해지는 부동산 시장

- 김기원 데이터노우즈 대표이사

3. 지식산업센터 과거와 현재...그리고 미래

- 문한용 철인그룹 본부장

4. 분양해택정보 앱 까까조

- 박지민 까까조 과장

5. 임대관리 시장의 새로운 패러다임 전환

- 이건영 디케이홈스 대표이사

6. 라이프스타일 프리미엄 컨시어지 서비스 쿼터센셀리

- 김병수 루시드프로모 대표이사

27

정책브리핑

31

시장동향

규제 빗장 여는 정부, 다주택자 유인이 필요

- 조민이 리얼투데이 팀장

35

회원사 탐방 I.

씨엘케이[주]

38

협회 동호회

골프회

산악회

39

회원사 탐방 II.

삼일산업[주]

41

22년 4분기 협회 주요 행사

45

협회 교육 안내

46

추천도서





장영호 수석부회장

안녕하십니까?

한국부동산분양서비스협회 수석부회장 장영호입니다.

존경하는 회원사 여러분

지난 2018년 10월 협회 설립부터 지금까지 우리협회는 회원사 대표님들 한분 한분의 많은 관심과 성원 덕분에 작지만 꾸준한 성장과 발전을 이루어 왔습니다.

협회의 발전을 위해 아낌없는 관심과 성원을 보내주신 모든 회원사 대표님들께 감사의 인사를 드립니다.

특히 이 지면을 빌어 지금까지 우리협회가 안정적으로 성장할 수 있도록 물심양면으로 협회를 위해 헌신적으로 애써주신 이윤상 회장님께 감사와 존경의 마음을 담아 인사를 드립니다.

존경하는 회원사 여러분

우리협회는 부동산마케팅산업이 전문성과 신뢰성, 그리고 투명성을 갖춘 부동산 산업으로 도약할 수 있는 기반을 마련하기위해 분양대행업 등록제와 통계청 표준산업분류 1차 개정 내용에 분양대행업 세분류 추가를 추진하고 있습니다.

협회 회원사 대표님들 한분 한분의 성원에 깊이 감사드리며, 부동산 마케팅 산업이 지속가능한 산업으로서 혁신 기반을 창출할 수 있도록 앞으로도 많은 관심 부탁드립니다

다시한번 모든 회원사 대표님들께 감사를 드리며 인사를 마칩니다.

장영호 씨엘케이(주) 대표이사



신임 정 동 규 상근부회장

우리협회는 지난 10월 11일 정기이사회를 열어 정동규(60.사진) 상근부회장을 신임 이사로 선출했다.

신임 정동규 상근부회장은 성균관대 정치학 박사 출신으로 국회의 장실 정책기획비서관을 역임하는 등 20여 년간 국회에 근무한 입법전문가이다.

또한 성공회대학교 시민평화대학원 겸임교수, 서울특별시의회 정책연구위원회 부위원장, 김포시 정책자문관, 대통령직속 국가균형발전위원회 자문위원, 한국정보문화진흥원 정책자문위원 등 입법부, 행정부, 지방자치단체, 학계 등 다양한 분야에서 폭넓은 경험을 쌓아왔다.

신임 정동규 상근부회장은 국회 등에서 근무한 경험을 바탕으로 협회 회원사들의 입장을 대변하고, 대외협력 및 법·제도 개선 등 정책분야에서 중요한 역할을 할 것으로 기대된다.

주요 일정개요

11월

■ 협회장님 일정

- 제7회 부동산 산업의 날 VIP 참석 -11/11(금)
- KREPA-KODA 조찬 미팅 -11/23(수)

■ 2022년 제10차 정기 이사회 -11/8(화)

■ 협회일정

- 협회 고문 - 발기인사 차담회 -11/01(화)
- 통계청 표준산업분류 11차개정 2차 협의심의 -11/09(수)
- 제7회 부동산 산업의 날 기념식 -11/11(금)
- '22년 하반기 기획인력 양성과정 종강 -11/26(토)

■ 회원사

- 협회 산악회 -11/13(일)

■ 교육사업

- 기획인력 양성과정 -11/05 | 11/12 | 11/19 | 11/26
- 분양대행자 법정교육 -11/02 | 11/09 | 11/16 | 11/23

12월

■ 협회장님 일정

- (주)원 리얼티 MOU -12/6(화)
- (재)건설산업정보원 MOU -12/13(화)

■ 2022년 제11차 정기 이사회 - 12/13(화)

■ 협회일정

- (주)원 리얼티 MOU -12/6(화)
- (재)건설산업정보원 MOU -12/13(화)

■ 교육사업

- 분양대행자 법정교육 -12/07 | 12/14 | 12/21 | 12/28

12월 주요일정

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
		(주)원 리얼티 MOU	분양대행자 법정교육(부산)			
11	12	13	14	15	16	17
		제11차 정기 이사회 (재)건설산업정보원 MOU	분양대행자 법정교육(대구)			
18	19	20	21	22	23	24
			분양대행자 법정교육(서울)			
25	26	27	28	29	30	31
크리스마스			분양대행자 법정교육(서울)			

빅데이터 시장, 주거용부동산에서 상업용으로 확장 - 자체구축한 빅데이터로 더 정교한 시장분석 지원 -

부동산 R114

남형규 부동산R114 상무



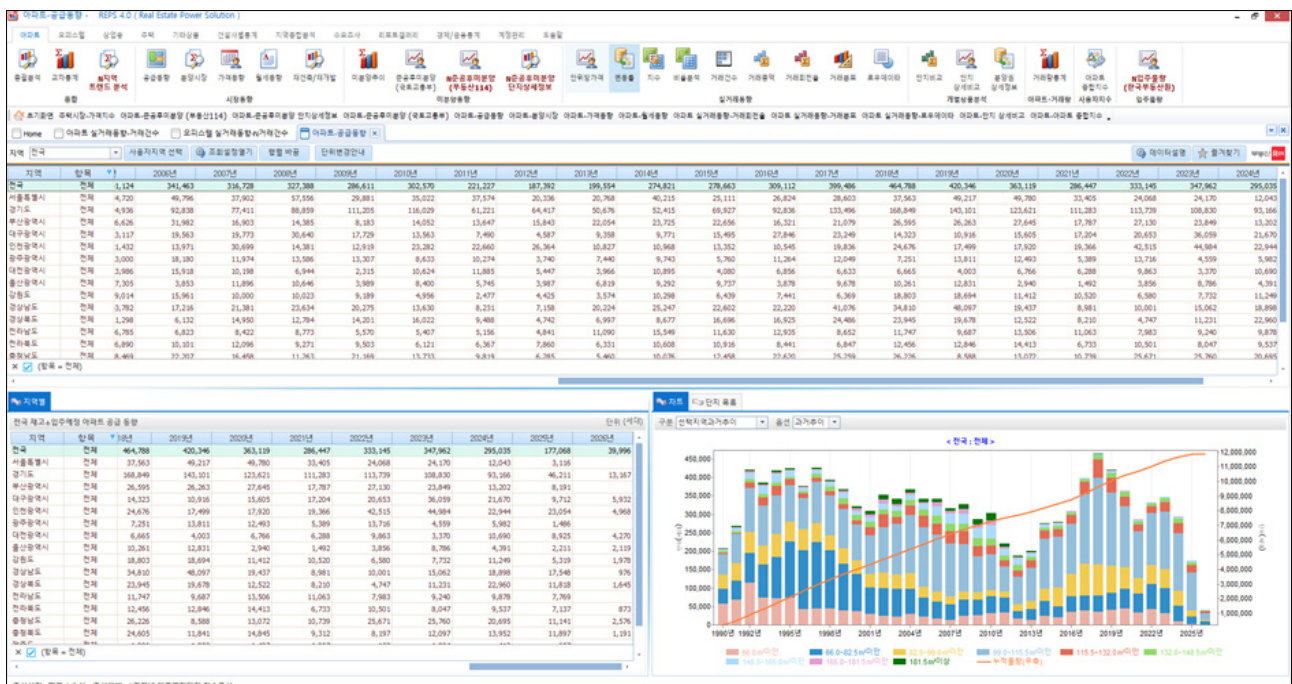
분양성 검토는 입지환경, 개발환경, 공급, 가격, 수요 등을 조사 분석하여 적정 분양가 및 분양성을 도출해 내는 방법이며, 검토를 위해 국토부 실거래가, 미분양추이, 행안부 인구정보, 지자체 개발계획, 한국부동산원 거래량 통계, 민간 사업자의 공급 및 분양 물량 정보 등 다양한 데이터 베이스를 기본으로 활용하여 분석을 실시한다.

최근 호갱노노, 아실 및 직방 레드, 데이터노우즈의 MAS처럼 공공데이터를 보기 쉽게 가공하여 제공하는 플랫폼을 통해 인문사회환경 분석 시 분석 시간을 단축할 수 있다.

그 중 핵심은 지역 내 공급량과 가격으로 가격은 실거래가를 바탕으로 한국부동산원을 중심으로 주택 통계 지수 검증위원회의 민간통계 생성 기관인 부동산R114, KB의 시세를 참고하여 분석하고, 공급은 부동산R114가 매년 자체 수집 및 제공하는 입주 및 분양 자료를 통해 많은 업체들이 활용하고 있다.

위에 언급한 공공데이터, 실거래가, 시세, 공급등의 모든 정보는 부동산R114 REPS를 통해 확인할 수 있다.

- REPS 화면 -

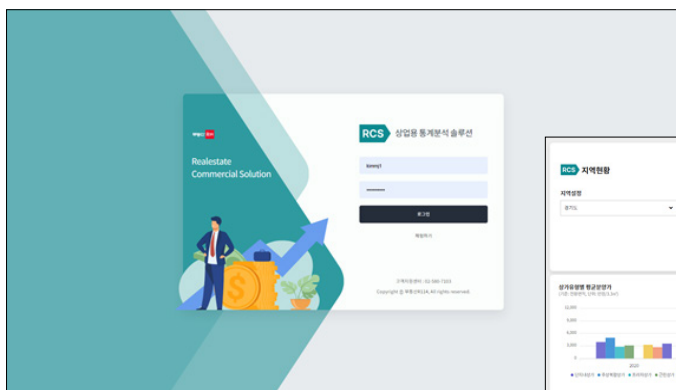


부동산R114는 사업 초기부터 데이터 구축의 중요성을 인지하여 부동산 빅데이터 솔루션인 REPS를 개발하여 2008년 출시, 현재 약 500여개의 분양대행사, 시공사, 금융권 등 건설 부동산 관련 업체가 사용 중으로 20년 이상의 분양, 입주, 시세정보가 누적된 빅데이터 솔루션을 제공하고 있으며, 자체 구축 데이터를 베이스로 서버 구축형 솔루션인 RIS를 출시하여 대우건설, GS건설, 현대엔지니어링 등 다수의 시공사에 제공하고 있다. RIS는 REPS의 데이터를 WEB GIS로 표현하는 솔루션이며 클릭한번으로 사업지의 적정분양가, 고분양가 관리지역의 분양가를 산정해내고 각 지역의 등급을 비교하여 사업지 선정 및 데이터 활용에 최적화 되어있는 솔루션이다.

하지만 상업용 부동산시장 분석은 어떠한가.

분양성 분석에 영향을 주는 실거래 자료는 매매 사례에 한하여 지번노출 없이 제한된 상태로 제공되고 있으며, 상권분석의 경우 소상공인 진흥원의 상권분석 시스템에서 일일이 업종을 선택해서 데이터를 추출해야 하는 불편함을 감수하더라도 공개되어 있는 정보가 부족하여 울며 겨자 먹기로 많은 시간을 들여 이용하고 있는 현실이다.

이에 R114는 자체 보유 데이터 및 외부 데이터, 공공데이터를 WEB GIS에 녹여서 RCS(Real Estate Commercial Solution) 서비스를 출시하였다.



- RCS 메인 페이지 -



RCS는 모든 상업용 부동산 수익환원법, 거래사례비교법 등 사업지의 목적성에 맞게 분양성 검토를 지원할 수 있는 데이터 베이스 구축 및 제공을 목표로 1단계인 리테일 데이터 구축에 집중하여, 약 2만 4천개의 분양상가 및 8만 3천개의 호실별 분양가 정보, 150만개의 매물정보를 구축하였다.


추가로 에스케이텔레콤과 업무 협약을 통해 유동인구, 직장인구, 거주인구의 지역별 월별 시계열 정보, 3개년 도 업종별 매출 데이터 등을 제공하여 적시성 있는 정보를 GIS 건물, 선택지역을 직접 그려 분석을 하는 블록 분석으로 제공하여 한 솔루션 내에서 분양, 공급, 임대, 매매, 상권 등 리테일과 관련한 모든 데이터를 제공해 주고 있다.



RCS는 리테일에서 끝나는 것이 아니라, 최종 목적인 수익형부동산의 수지분석 자동화를 목표로 단계적으로 지식산업센터, 오피스, 물류 등을 지속적으로 수집하여 버전업을 할 예정이다.


분양 서비스의 핵심인 객관적인 시장분석과 프로젝트 마케팅 전략은 기획자의 풍부한 현장경험과 처해진 시장상황을 능동적으로 대처할 수 있는 능력에서 나오며, 이는 데이터를 직접 수집하고 분석하는 과정에서 시작된다고 볼 수 있다.

이를 지원하기 위해 부동산R114는 앞으로도 자체 데이터 구축 및 공공데이터를 융합 서비스에 더욱 적극적으로 임하여 분양 서비스업이 더욱 발전할 수 있도록 지원할 예정이다.



KREPA
Korea Real Estate Parcel out Association
한국부동산분양서비스협회

X



부동산 R114

협회 회원사를 위한 RCS 단기 프로모션

2주

300,000

1주

200,000

(VAT별도)

치솟는 금리에 점점 더 심각해지는 부동산 시장



김기원 데이터노우즈 대표이사

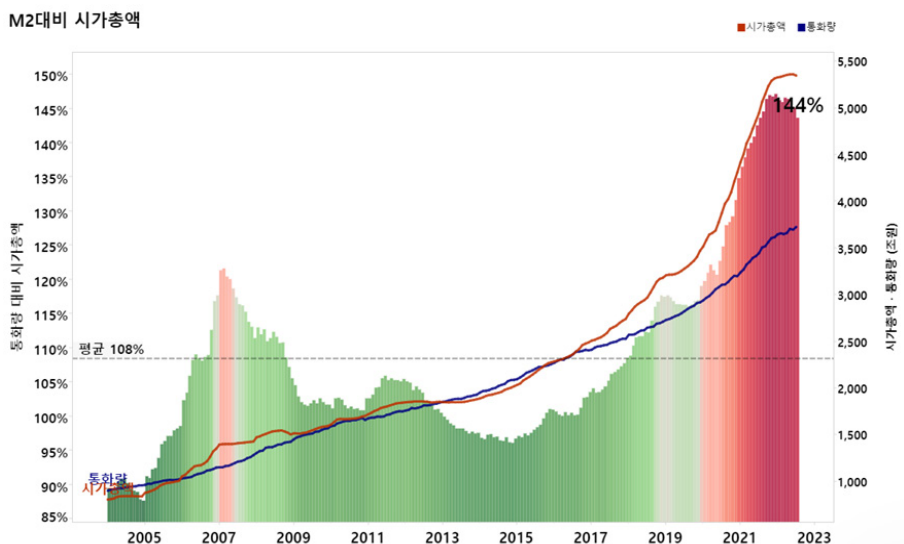


2020년 ~ 2021년 그 어느 때보다 뜨거웠던 부동산 시장이 2021년 8월부터 시작된 금리 인상을 기점으로 조금씩 안좋아지더니 2022년 중순 이후로는 하락세가 매우 가팔라지고 있다. 그리고 1년 전인 21년 말까지만 하더라도 그 누구도 이렇게까지 부동산 시장의 하락세가 커질 것이라고는 거의 예상을 하지 못했었다. 사실, 2020년 중순 ~ 2021년 여름 정도에 나타난 전국적으로 뜨거웠던 부동산 시장은 원래라면 없었을 것이다.

이러한 이례적인 큰 폭의 상승세가 나타났었던 이유들은 다음과 같다.

첫째, 2020년 3월에 터진 코로나로 인해 2020년 6월에 기준 금리가 역사상 최저 수준인 0.5%까지 인하가 되었다. 이로 인해 주식, 코인, 부동산 등 거의 모든 자산에 엄청난 버블이 발생을 하였다.

두번째, 2020년 7월 말에 통과된 임대차 3법이 원인이 되었다. 전세 만기가 2년에서 4년으로 늘어나게 되면서 집 주인들이 4년치 인상분을 한꺼번에 반영을 하면서 전세가가 급등을 하였. 안그래도 지속된 상승장에 힘들어하던 세입자들이 “이제라도 내 집 마련 안하면 벼락거지 되겠다, 차라리 내 집을 지금이라도 영끌해서 사자”라는 대중 심리가 작용이 되면서 안그래도 뜨거운 부동산 시장을 더욱 뜨겁게 과열시켰다.



〈출처 : 리치고 엑스퍼트. 통화량 대비 아파트 시가총액 비율〉

이러면서 본질적인 가치(소득 대비, 전세 대비, 통화량 대비, GDP 대비) 대비해서 부동산은 시장은 역사적으로 가장 고평가 상태로 엄청난 거품이 생기게 되었다. 이런 고평가된 상황에서 급격한 금리 인상이 시작이 되자 부동산 시장은 그 어느때보다 빠르게 식어가고 있는 상황이다. 2021년 8월부터 금리 인상이 시작이 되었고 그 누구도 예상하지 못할 정도로 지난 1년 조금 넘는 기간 동안 금리는 너무나도 빠르게 상승을 해왔다. 이런 빠른 금리 인상

추이로 인해서, 부동산 가격은 급격하게 조정을 받고 있다. 또한, 대출이 많은 개인들과 부동산 관련 기업들이 상당한 어려움에 처했다는 뉴스들이 연일 나오고 있는 요즘이다. 금리 때문에 이렇게 어려운 상황임에도 불구하고, 금리 인상은 당분간은 계속해서 더 진행이 될 것으로 보여진다. 지난 11월 3일 미국은 기준 금리를 또 다시 0.75%를 인상하는 빅스텝을 하였고, 이 때문에 한국의 기준 금리 또한 11월 24일 예정된 금통위에서 또 다시 0.25~0.5% 금리 인상을 할 것으로 예상이 된다. 그리고 11월 FOMC에서 파월은 “금리 인상 중단에 대해 생각하거나 언급하는 것은 매우 시기상조이며 우리는 갈 길이 멀다” 고 이야기하였으며, 이는 앞으로 상당기간 높은 수준의 기준 금리가 유지될 것임을 다시 한번 확인하였다.



〈한국 기준금리〉

지금 정도의 금리 수준만으로도 지금 한국의 부동산 시장은 여러가지 심각한 문제들이 발생하고 있다. 대출을 많이 받은 개인들은 급격한 이자 부담 증가로 인해서 삶이 말도 못하게 힘들어지고 있고, 건설사, 시행사와 같은 부동산 관련 기업들의 부도 소식도 심심치 않게 들려오고 있다. 그리고 이런 여파들이 금융 시장, 채권 시장에도 악영향을 미치면서 자금 신용 경색 문제가 이미 시작이 된 것으로 보여진다. 이와 더불어서 미분양도 급속도로 증가를 하고 있다. 2022년 8월 말 기준으로 3만 2722호였던 전국 미분양은 9월 말에 4만 1604호로 급격하게 증가를 하였다. 그리고 이러한 미분양 증가는 부동산 관련 기업들의 어려움을 더욱 가중시킬 것으로 예상이 된다. 설상가상, 향후 금리가 더 올라가게 된다면, 개인들과 기업들의 어려움은 더욱 더 커질 것으로 보인다. 그런데 더욱 심각한 문제는 한국의 가계부채와 기업부채는 GDP 대비해서 역사상 가장 높은 수준에 있다는 것이다. 금리가 계속해서 인상이 된다면 안그래도 심각한 지금의 부동산 문제는 향후 더욱 심각한 파국으로 치달을 수 있는 가능성이 높아지고 있는 것이다. 때문에 그 어느 때보다 정부의 선제적인 적극적 대응이 필요한 시기라고 보여진다. 부동산 시장에 대한 규제를 빠르게 풀고, 거래 정상화를 위한 다방면의 조치를 취해야 하는 아주 중요한 시기라고 보여진다. 조치를 취하더라도 타이밍이 매우 중요한데, 뭔가 문제가 터지고 나서 후조치를 하는 것보다는 미리 선제적으로 발빠르게 조치를 취하는 것이 지금과 같은 시기에는 중요하다고 판단이 된다.



— **회원사 MAS 프로모션** —

2023년 1월 15일까지, 단 한 달만!

한국부동산분양서비스협회 회원사 ONLY

부동산시장분석보고서 자동화 솔루션

MAS

STANDARD

40% 할인

600만원

지식산업센터 과거와 현재... 그리고 미래



철인그룹 (주)

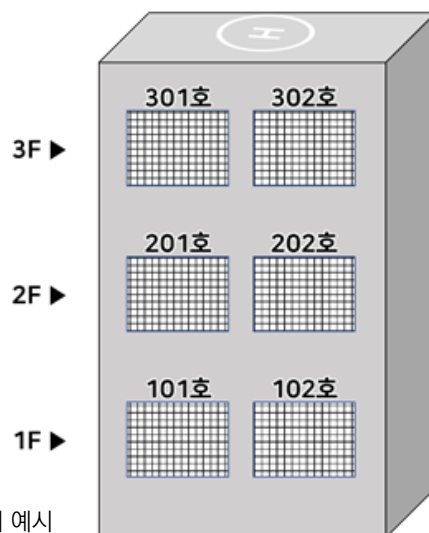
문한용 철인그룹 본부장



2022년 현재 지속적인 금리인상과 국제적인 인플레이션 등으로 인해 부동산 시장이 전반적으로 침체되고 있습니다. 언론에서는 연일 미분양물량 증가, 집 값 하락, 거래량 감소 등을 다루고 있을 만큼 부동산 경기가 침체되어 있음을 보여주고 있습니다. 이러한 부동산 경기 침체 속에서 지식산업센터 역시 예외가 아닙니다. 지식산업센터는 초기 분양 시 실수요자 대비 투자자 수요의 비중이 높은 상품 중 하나이기 때문에 지금과 같은 상황에서는 분양이 어려운 것이 사실입니다. 2021년도에 분양했던 현장들은 서울, 서울 인접 경기권 현장들은 묻지마 투자가 많아 오픈과 동시에 완전판매가 이뤄졌던 반면, 2022년 현재 진행 중인 현장들은 분양실적이 50%도 못 미칠 뿐 아니라 20~30%대에 머물고 있는 현장들도 많습니다. 그렇다면 지식산업센터가 급격하게 시장이 위축된 이유는 무엇일까요? 이런 상황이면 앞으로 지식산업센터는 새로 개발하는 것이 적절할까요? 이 질문에 답을 하기 전에 지식산업센터 과거와 현재에 대해 살펴보도록 하겠습니다.

지식산업센터는 산업집적활성화 및 공장 설립에 관한 법률(이하 “산집법”)에 따라 ‘동일 건축물에 제조업, 지식산업 및 정보통신산업을 영위하는 자와 지원시설이 복합적으로 입주할 수 있는 다층형 집합건축물’을 의미합니다. 산집법 시행령에는 지식산업센터를 ‘지상 3층 이상의 집합건축물’, ‘지식산업의 사업장 또는 정보통신산업의 사업장이 6개 이상 입주할 수 있을 것’이라고 구체적으로 정의하고 있습니다. 단순히 지식산업관련 사업장이 입주한 복합건물은 모두 지식산업센터가 될 수 있는 것이 아님을 보여줍니다.

[그림 1] 지식산업센터 예시



지식산업센터는 1980년대 ‘아파트형 공장’이라는 이름으로 시작하여 그 형태는 관점에 따라 다르게 나뉘지만 가장 대표적인 변화는 [그림 2]와 같이 현재까지 3번의 변화가 있었습니다. 현재는 4세대 지식산업센터로 복합업무시설로 구성되며, 지식산업센터, 상업시설, 기숙사 등 다양한 형태의 상품들이 구성되고 있습니다. 또한, 최근 정부는 지원시설에 미술관, 문화전시장, 수영장 등 다양한 업종이 입주 가능하도록 규정 완화 계획

을 발표한 만큼 지식산업센터의 형태는 더욱 변화할 것으로 전망됩니다.

1세대 - 제조업	2세대 - 제조 & 업무	3세대 - 소형업무	4세대 - 복합업무
~2000년 이전 공급	2000년~2005년 공급	2006년~2015년 공급	현재 공급 중
			
구분	구분	구분	구분
지역/용도	지역/용도	지역/용도	지역/용도
공급규모	공급규모	공급규모	공급규모
업종	업종	업종	업종
상품특징	상품특징	상품특징	상품특징
주 수요층	주 수요층	주 수요층	주 수요층

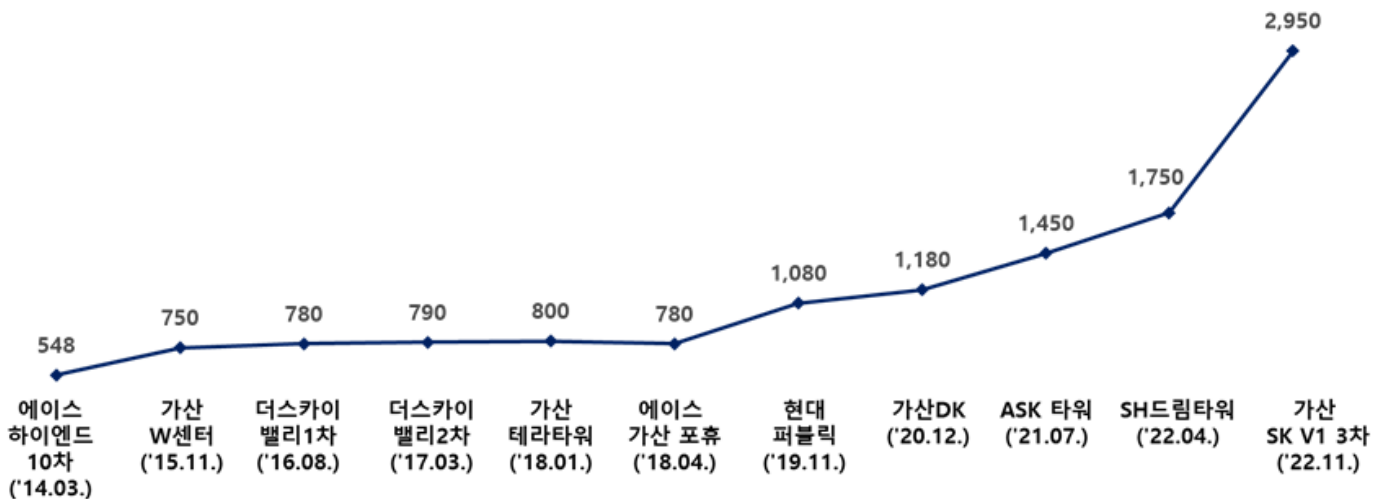
[그림 2] 지식산업센터 변천사

그렇다면 지식산업센터 분양시장이 급격하게 위축된 이유는 무엇일까요? 이 질문에 대한 답을 하기 위해 과거 시장에 대해 살펴보겠습니다. 최근 언론이나 전문가들은 지식산업센터에 대해 부정적인 시각을 가지고 있습니다. 실제로 실수요의 움직임이 적어졌고, 투자수요 역시 위축되고 있다는 것이 현실입니다. 하지만 지식산업센터가 원래부터 분양 분위기가 좋은 시장은 아니었습니다. 지식산업센터가 2021년도와 같이 단기간 내 완판되는 현상이 발생한 건 2020년도부터 즉, 2년이 채 되지 않았습니다. 그 이전의 지식산업센터 분양시장은 다른 부동산 상품에 비해 지식산업센터의 인지도는 높지 않았습니다. 지식산업센터는 분양뿐만 아니라 전매, 매매, 임대 역시 사업자만 가능했기 때문에 일반인들은 접근할 엄두를 내지 못했었습니다. 그래서 일부 투자수요와 실수요 위주 분양이 이루어졌습니다. 그러나 실수요자들이 실질적으로 지식산업센터에 관심을 갖는 시점은 분양 시점이 아닌 준공이 다가온 시점입니다. 분양은 착공 시기에 맞춰 진행되지만, 준공까지는 3년 이상의 기간이 소요됩니다. 사업체는 당장 내년 회사 사정이나 사업의 성공 여부를 예상할 수 없는 상황에서 아직 형태도 없는 부동산에 투자한다는 것은 매우 큰 리스크를 가지고 가는 것이기 때문입니다. 그래서 과거 지식산업센터의 분양시장은 준공 전까지 50%만 넘어도 나쁘지 않다고 인식하는 시기였고, 준공 이후에도 분양을 진행하는 것이 다반사였습니다. 이러한 과거 상황을 알고 있는 지식산업센터 분양 대행사들은 오히려 20~21년도 시장이 비정상적인 시장으로 보고 있습니다. 따라서 위 질문에 대한 답변은 ‘지식산업센터가 급격하게 시장이 좋아진 비정상적인 시장에서 다시 정상궤도로 복귀하고 있는 중’입니다.

여기서 다시 또 다른 질문을 해볼 수 있습니다. ‘지식산업센터가 왜 갑자기 비정상적으로 시장이 활성화 될 수 있었나요?’입니다. 지식산업센터는 앞서 언급한 것과 같이 사업자만 분양을 받고 입주할 수 있습니다. 지식산업센터는 지식기반, 정보통신 분야 산업을 활성화하고 중소기업체에 대한 지원하는데 큰 목적을 두고 있습니다. 지식산업센터를 분양받아 입주하는 사업체에 재산세 감면, 취득세 감면 등의 세제 혜택과 더불어 대출이 최대 70~80%까지 대출을 받을 수 있다는 장점이 있습니다(간혹 90%까지 대출이 나오는 경우

가 있음). 거기에 지식산업센터의 중도금은 집단대출을 일으켜 중도금에 대한 이자를 시행사에서 부담하고 있어 수분양자는 계약금 납부 이후 잔금 납부 시기까지 별도의 비용이 들지 않습니다. 이 또한 준공 시 까지 관심을 가지지 않는 실수요자의 고정비(중도금 대출 이자) 부담을 경감시켜 관심을 가지도록 하는 데 목적이 있습니다.

위와 같은 장점들이 있어 투자수요의 관심이 커졌고, 코로나 발생 이후 많은 유동자금이 시장에 풀리고 20~30대의 투자수요가 급증한 상황에서 주택 관련 부동산에 대한 규제가 강화되면서 상대적으로 규제가 덜한 지식산업센터로 투자수요가 몰려들었기 때문에 급격하게 시장이 활성화되었다고 볼 수 있습니다. 또한, 지식산업센터는 사업자만 분양받을 수 있다는 것 외에 다른 규제사항이 없었기 때문에 투자자 접근이 용이했습니다. 사업자 역시 신규 사업자 발급을 받으면 분양을 받을 수 있어서 큰 문제는 되지 않았습니다. 그래서 2021년도를 지식산업센터의 황금기로 볼 수 있습니다. 하지만 이러한 시장도 오래가지 못했습니다. 다른 부동산 시장과 마찬가지로 외부적인 요인이 큰 영향을 준 것도 사실이지만, 2021년도 시장 분위기로 인해 지나치게 높아진 분양가도 한 몫 했다고 볼 수 있습니다. [그림 3] 가산디지털단지 내 지식산업센터 평당 분양가 변화를 살펴보면 알 수 있듯이 지식산업센터 평당 분양가는 급격하게 상승했고, 고분양가로 인해 고전하고 있는 현상들이 증가하고 있습니다.



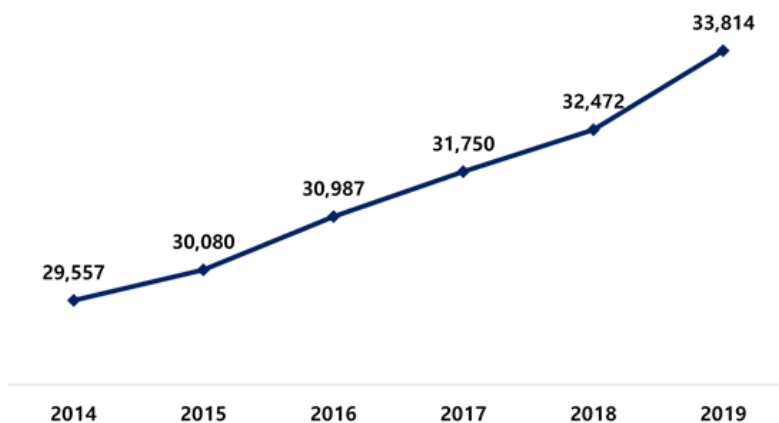
[그림 3] 가산디지털단지 내 연도별 신규현장 평당 분양가 변화추이

그렇다면 지금 시장이 위축되고 있는 상황에서 앞으로 지식산업센터를 새로 개발하는 것이 적절할까요?

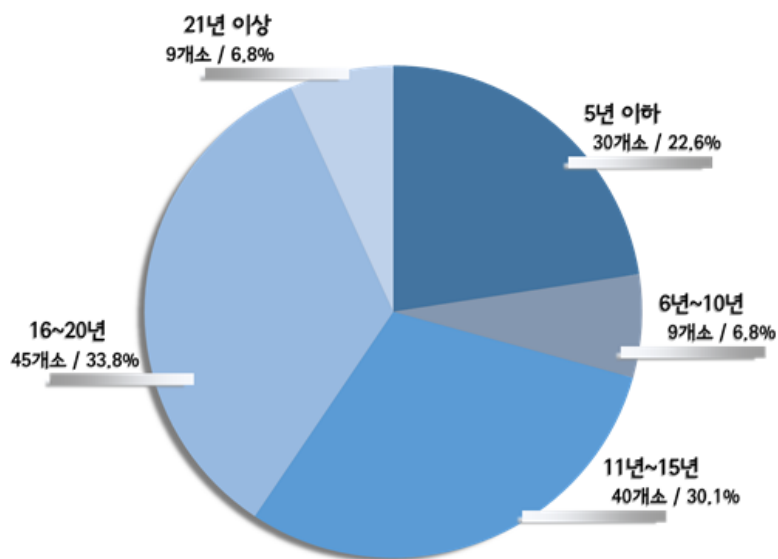
이 질문에 대해 ‘그럴 수도 있고, 아닐 수도 있다’라는 답변을 드리고 싶습니다. 애매한 답변으로 보일 수도 있지만, 어느 부동산 상품이든 마찬가지로 해당 지역의 수요를 따져서 개발 여부를 결정하는 것이 적절하기 때문입니다. 지금은 지식산업센터의 분양시장뿐만 아니라 매매, 임대 시장 역시 힘든 상황입니다. 매매, 임대는 투자자보다는 실업주자가 움직여주어야 하는 시장입니다. 그러나 매매 시 높은 금리로 인한 대출이자 부담이 매우 높은 상황이고, 사업체가 이전한다는 것은 비용이 많이 발생하기 때문에 현 시장 상황에서는 실수요자가 잘 움직이지 않으려는 특성이 강하게 나타나고 있습니다. 지식산업센터 입주가능 업종 중 일반 사무업종은 사무집기 등 상대적으로 이전 비용이 많이 발생하지 않지만, 제조업은 회사에서 사용하는 장비/설비에 따

라 이전 비용이 1억 원 이상 발생하여 사업체 이전을 쉽게 생각할 수 없기 때문입니다.

이러한 상황에서는 향후 신규개발을 전혀 하지 않는 것이 좋을까요? 그렇지 않습니다. 신규개발 입지를 결정할 때 다양한 상황들을 고려하게 됩니다. 지식산업센터는 주로 산업환경, 사업체 등 실수요자와 관련된 요인들을 고려합니다. 다양한 요인들 중 대표적으로 사업체수와 공장 및 지식산업센터 노후 정도를 우선적으로 살펴봅니다(실제 분석 시 더 구체적으로 수요를 분석해야 하나 여기서는 기본적인 통계만 살펴봄). 예로 살펴보면, 금천구 지역은 매년 사업체 수가 증가추세에 있으며, 기 공급된 G밸리(가산디지털단지) 내 지식산업센터의 약 40%(54개소)가 16년 이상 노후화된 것으로 집계되었습니다. 이런 상황이라면 (1) 금천구로 이전하거나 창업하는 사업체의 수요와 (2) 노후화된 지식산업센터의 신축에 대한 수요가 존재하기 때문에 신규 개발 사업을 진행하더라도 수요를 확보할 수 있습니다. 현 상황에 단기적인 분양 성과는 저조할지는 몰라도 지속적인 수요가 예상되기 때문에 장기적인 관점에서는 충분히 가능성을 검토해 볼 수 있다는 것을 의미합니다. 따라서 현재와 같은 시장 상황에서도 지역에 따라 여건이 다를 수 있으므로 현재 전반적인 시장 상황의 단편적인 판단이 아닌 사업 예정지에 대한 복합적인 검토를 통해 판단을 내리는 것이 적절할 것입니다.



[그림 4] 금천구 사업체수 변화추이(출처:금천구청)



[그림 5] G밸리 지식산업센터 현황

현재와 같은 시장 상황에서는 앞으로 어떻게 준비를 하고 대처를 해야 할까요? 현재 시장 상황이 그 이전보다도 좋지 않은 것은 누구나 알고 있습니다. 또한 시장 상황이 회복되기까지 얼마나 시간이 소요될지에 대해서도 예측하기가 어렵습니다. 저 역시 앞으로 상황에 대해 언급하기가 조심스럽습니다. 다만, 지금과 같이 침체된 시장이 있다면 이 전과 같이 활발한 시장이 다시 오기 마련입니다. 그래서 시장이 변화하는 만큼 과거에 머물러 있는 것이 아닌 상황에 맞춰 전략을 세울 필요가 있습니다. 그 전략은 판매방식의 변화, 상품 구성의 변화, 분양가 책정 기준 변화, 주요 타겟층 변화 등 다양하게 세울 수 있습니다. 그러나 단편적인 기준을 가지고 접근한다면 분양은 계속해서 힘들어질 수밖에 없습니다. 한 가지 예로 최근 들어 일부 지식산업센터 분양 시 층 단위, 다면적, 실입주 법인 위주로 분양하는 전략을 세우는 현장들이 있습니다. 하지만 앞서 말씀드렸듯이 실입주 수요는 당장에 움직이지 않습니다. 그리고 이러한 전략은 결국 그나마 남아있는 투자수요, 특히 소액 투자 수요들을 다른 현장으로 이탈하게 만드는 결과를 가져오게 됩니다. 지금은 실입주/투자수요를 구분하기보다 실제 계약으로 이어질 수 있는 수요가 있는지를 따져봐야 할 것입니다. 감히 말씀드리자면 2021년도는 공급자, 매도인 우위 시장이었다면 2022년 현재는 매수인 우위 시장으로 변화해가고 있습니다. 이제는 주요 타겟층을 어떻게 구성할 것인지를 정하여 각 타겟의 니즈를 파악하고 니즈에 맞춘 접근 전략이 필요합니다.

또한, 다양한 상황들을 복합적으로 고려하여 전략을 수립해야 합니다. 예를 들어, 지식산업센터는 다른 부동산 상품들과 달리 수요자 입장에서 중도금 무이자라는 강력한 무기가 있습니다. 이 말은 현재 고금리로 인한 이자 부담이 있지만, 지식산업센터는 잔금 납부 전까지 이자 부담을 수요자가 가지지 않아도 된다는 것을 의미합니다. 현재와 같이 고금리로 인해 부동산이 위축되었다면 중도금 무이자라는 무기를 가지고 접근할 수 있어야 합니다. 분양이 안 된다고 시장 상황을 탓하며 기다릴 것이 아니라 ‘그럼에도 해결할 수 있는 방안’들을 마련해야 합니다.

국내 사업체 수가 증가하고 있고 매년 신규 창업 사업체가 있으며, 지식산업센터 입주 가능 업종인 기술기반업종의 창업기업 수도 증가추세에 있습니다. 또한, 이미 지식산업센터가 공급된 지역들에서 노후화된 지식산업센터가 증가하고 있습니다. 현재까지 지식산업센터에 대한 수요는 존재하고 있으며 앞으로 더욱 증가할 것으로 보입니다. 충분한 분석을 통해 전략을 수립한다면 현재와 같이 힘든 상황에서도 충분한 성과를 얻을 수 있을 것으로 생각합니다.



[그림 6] 전국 사업체수 현황 (출처:통계청)



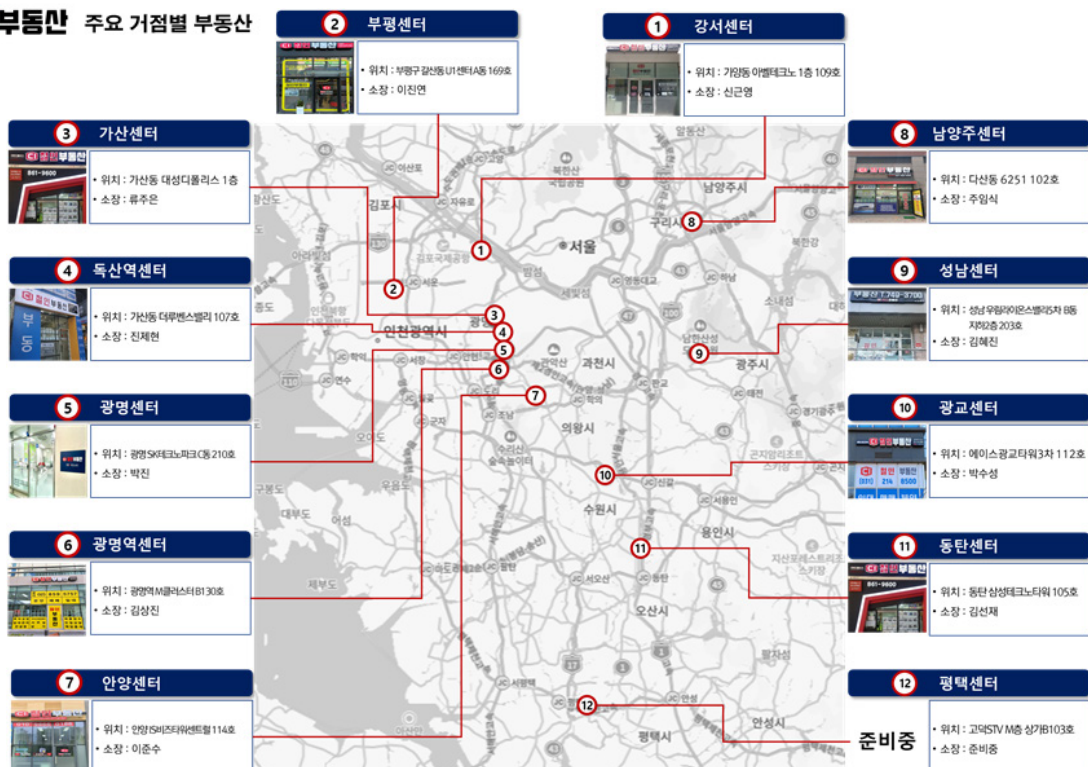
[그림 7] 창업기업 현황 (출처 : 중소기업벤처부)

마지막으로 제가 소속되어 있는 철인그룹에 대해 간단하게 소개하겠습니다. 철인그룹은 지식산업센터 전문 분야로 분양대행 업무를 수행하고 있습니다. 철인그룹 내에는 전속 영업본부장 50명이 함께하고 있으며 주요 거점별 11개의 철인부동산을 운영(1개 추가 오픈 준비중)하고 있어 분양부터 전매, 매매, 임대까지 전 과정을 종합적으로 다루고 있습니다.

www.분양리스트.com을 통해 철인그룹에서 분양 중인 현장을 공개하여 온/오프라인으로 많은 고객을 확보해 나가고 있습니다.

철인그룹은 다수의 현장에서 기존 대행사들이 포기하거나 실적을 내지 못했던 현장들에서 우수한 실적을 달성해왔습니다. 힘든 시기 성공적인 사업 추진을 희망하신다면 철인그룹과 함께 하시기를 추천드립니다.

철인부동산 주요 거점별 부동산

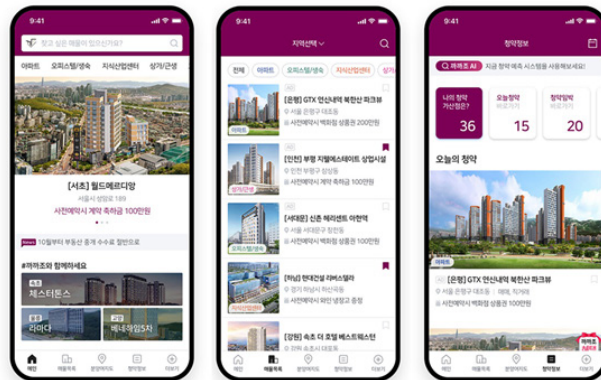
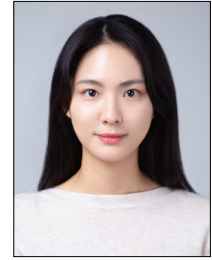


[그림 8] 철인부동산 현황

분양주택정보 앱 까까조 업데이트 기능 소개



박지민 까까조 과장



*어플리케이션 업데이트 후 반영 예정



까까조는 빠르게 변하는 부동산 시장에서 다양한 분양 현장을 한눈에 비교하도록 정보를 제공하고 동시에 빅데이터와 AI를 기반으로 개인에게 맞는 현장을 분석하여 빠르고 정확한 상담을 통해 분양을 받을 수 있도록 도와주는 플랫폼입니다.

[업데이트 예정인 까까조 앱(App)의 주요 기능]

· 청약

- 청약 가점 계산
 - 세분화된 가점 항목을 통해 정확한 점수 계산가능
 - 변동된 항목만 선택 수정하여 재계산 가능
- 청약 예측 서비스
 - 빅데이터 분석을 통한 청약 예측서비스로 민영분양부터 공공분양, 임대주택까지 내 점수에 맞는 분양 상품 확인 가능
- AI 청약 추천(상위 버전에 반영 예정)
 - 나의 청약 가점과 실시간 예측을 토대로 나에게 맞는 분양 상품 추천 서비스 제공

· 상담

1. 1:1 채팅 상담 기능 활성화

- 번호 호출로 인한 부담감 해소
- 빠른 질의응답 가능

2. 오 안내 및 과장 상담 불가

- 상호간의 텍스트 입력으로 구두상의 정보보다 정확하게 자료 전달 가능

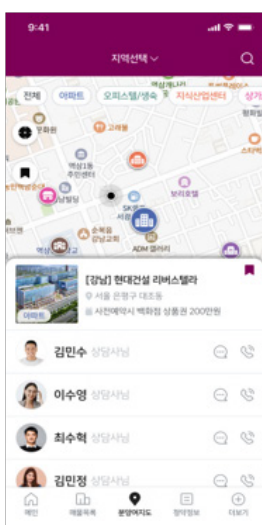
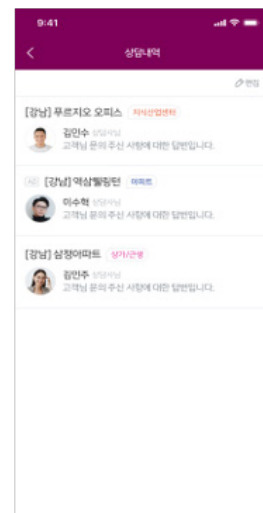
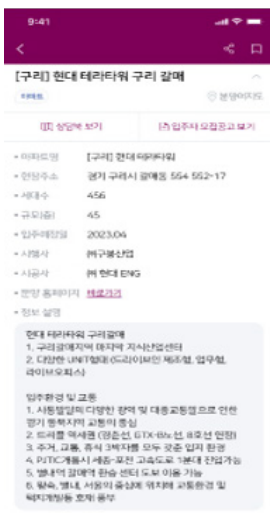
· 상담사 프로필 공개

1. 상담사 프로필

- 소비자들 본인이 원하는 상담사 선택하여 상담 가능

2. 신뢰도 향상

- 부동산서비스협회 교육 이수한 전문 상담사의 수수료증 확인 가능
- 소비자들의 다양한 후기, 별점을 통해 상담사의 신뢰도 확인



임대관리 시장의 새로운 패러다임 전환



이건영 디케이홈스 대표이사

최근 부동산 시장은 대내외 여건에 따라 기준금리가 큰 폭으로 인상되면서 전국적으로 주택매매 및 전세 가격 하락이 가시화 되고 있다. 이로인해 기준금리의 가파른 인상으로 수도권, 비수도권 모두 매매 가격과 전세 가격이 유사한 폭으로 동반 하락하고 있다.

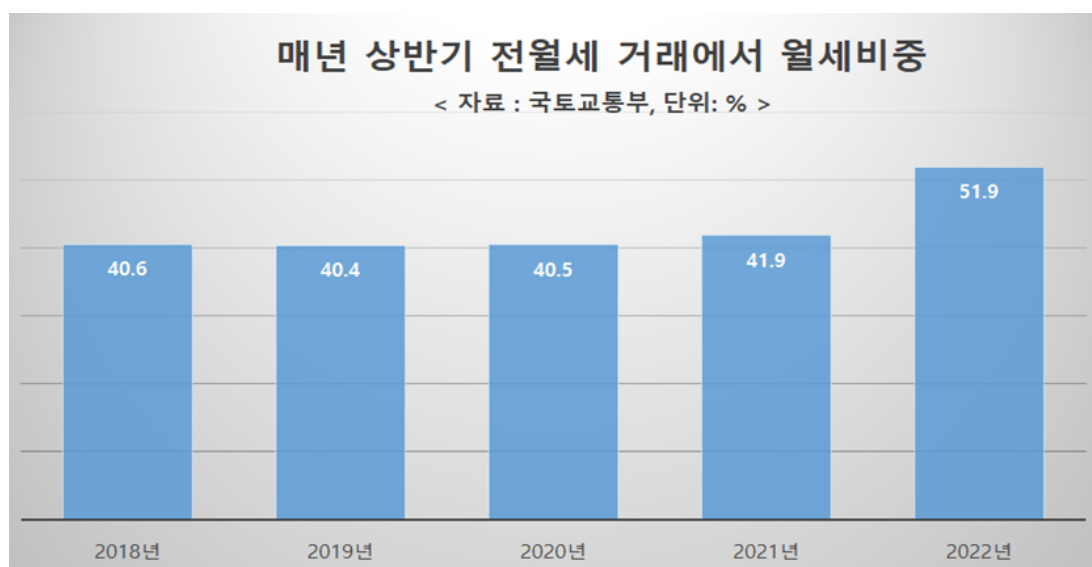
- 수도권(2분기→3분기) : 매매가격 0.05%→1.19%, 전세가격 0.09→1.20%
- 비수도권(2분기→3분기) : 매매가격 0.17%→0.54%, 전세가격 0.04→0.55%

향후 3-5년 정도 주택시장이 하락 및 침체기에 들어설 것이라는 부동산 전문가 등의 의견이 나오고 있다. 그 이유는 현재까지 금리 인상이 언제까지 이어질지 예상할 수 없고, 현재 다수의 건설사들과 시행사들이 향후 주택공급 계획을 전면 보류 또는 취소하고 있기 때문이다.

즉, 금리인하 시기가 멀었고 공급 계획 지연 및 취소에 따른 시장 수요 증가 등 가격 상승 요인이 최소 3년 정도 후 시장에 반영될 가능성이 높기 때문이다.

또한, 부동산 시장에는 임대차 3법의 영향으로 '전세대란'에 대한 공포가 계속되고 있는 가운데 월세의 전세 추월 현상이 계속될 것이라는 전망이 나온다.

국토교통부 조사결과 5월까지의 누계 전월세 거래 중 월세 거래량 비중은 51.9%로 전세를 추월했다. 이는 전년 동월(41.9%)대비 10.0%p늘어나고 5년 평균 (41.4%)대비 10.5%p 증가한 수치이다.



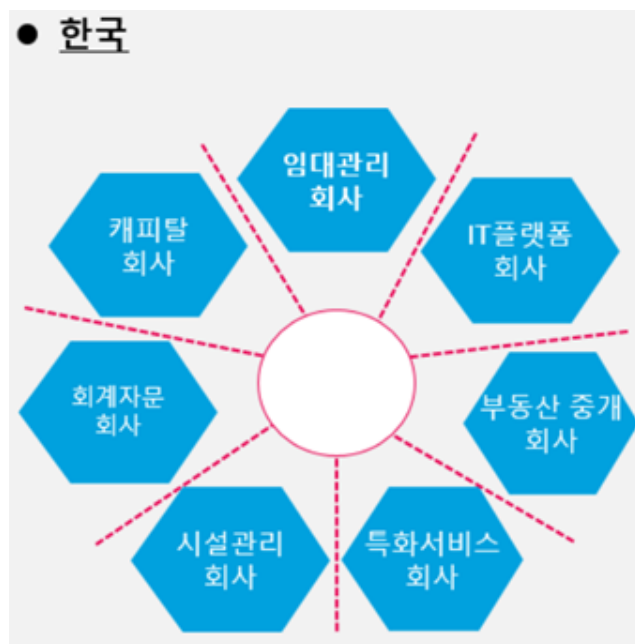
국내 임대차 시장은 ‘매달 고정적으로 나가는 월세는 저축을 갇아 먹는다.’는 인식아래 오랜 기간 전세가 주도 해 왔지만 최근 2-3년간 가파르게 오른 전세가격 부담, 금리인상, 임대차3법 시행, 주택시장 침체가 맞물리면서 전,월세 거래 비중 역전이 고착화하는 모습이다.

전세제도는 한국에만 있는 독특한 임대제도이다. 집주인에게 목돈을 맡겼다가 퇴거시 전액을 돌려받는 제도로서 세를 끼고 집을 사두는 갭투자, 비교적 낮은 문턱의 전세자금 대출 등 임대인과 임차인의 이해가 맞아 떨어지며 오랜 기간 임대차 시장의 중심 역할을 해왔다.

하지만 빙하기를 맞은 최근 부동산 시장에서 전세는 점차 밀려나고 있다. 집값 하락기에 세를 끼고 집을 사려는 투자소요가 자취를 감췄을 뿐 아니라 높은 금융비용을 감당하고 세들어 사는 것도 부담스러워 졌기 때문이다.

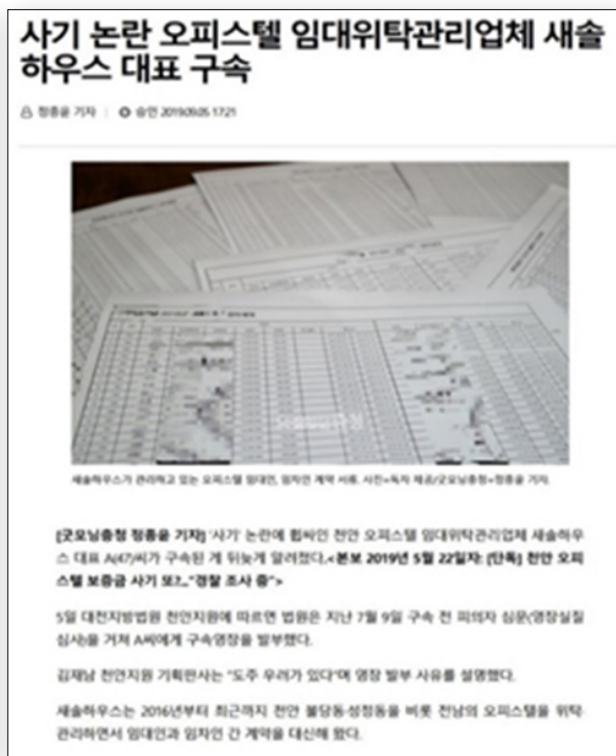
이런 어려운 부동산 시장 속에서 임대차시장의 월세비중이 증가하고 오히려 임대관리 시장은 더욱 커지고 있다. 커져가는 임대관리 시장의 새로운 패러다임을 전환하기 위해 디케이홈스(주)는 회원사인 제온스(주)와 협약을 맺고 시장 선점을 위해 경쟁력 확보에 노력하고 있다.

최근 국내 부동산 시장 변화가 일본 부동산 시장 흐름과 매우 유사하다고 볼 수 있다. 일본은 1990년대 중반에 고령사회 진입으로 주택시장 버블이 붕괴됨에 따라 임대관리 시장이 본격화 되었고 현재는 거의 모든 주택을 임대관리 업체가 관리하고 있다.



따라서 우리나라도 2014년 주택임대관리법이 시행하게 되었으며 최근에 임대차 시장에서 월세 비중이 늘면서 전문임대법인, 건설사, 프롭테크기업들이 임대관리 시장에 뛰어 들고 있다. 하지만 일본은 임대관리에 필요한 통합 서비스를 제공하기 위해 임대관리 회사를 중심으로 관련 회사들이 운영되나 우리나라는 임대관리 회사가 중심이 아닌 부동산 관련 회사가 임대관리 사업을 부가 사업 개념으로 운영하다 보니 안정적이고 체계적으로 관리하는 회사가 많지 않다.

이렇듯 임대관리 시장이 커져가고 있는 상황에 임대관리 중심의 체계적인 임대관리 회사가 부족함에 따라 임대운영 과정에서 부동산 거래사고가 발생하여 임대인, 임차인 및 금융기관의 피해가 속출하고 있는 실정이다.



이러한 문제점들을 해결하고자 타 임대관리 회사는 자체보증서를 발행하고 있으나 법적 효력 부재로 대안이 되고 있지는 않다. 그러나 디케이홈스(주)는 국내 유일하게 분양 시부터 공인기관 보증보험 보증서를 발행하고 있으며, 현재 임대관리 계약세대 약2200세대에 보증보험 보증서를 발행하였다. 공인기관 보증보험 보증서 외에도 공실 발생 시, 임대인과 약정한 약정 임대료를 지급하고 있고 국내 최초 시설관리서비스부문 'KS인증'을 통해 시설관리능력도 입증되었다.

디케이홈스(주)는 2019년 1월에 설립하여 지금까지 임대관리 시장의 새로운 패러다임을 개척하기 위해 안정적이고 체계적인 임대관리로 신뢰받는 레퍼런스를 쌓아 오고 있다.

부동산 자산관리 플랫폼을 운영 중인 제온스(주)와도 협약을 통해 오프라인뿐만 아니라 온라인에서도 안정적, 체계적 운영을 할 수 있도록 부동산 임대관리 통합서비스를 제공할 예정이다.

제온스(주)는 공간 자산관리 플랫폼 이지랩스(ezREMS)를 운영 중인 프롭테크(Proptech·기술 기반 부동산서비스) 전문 기업이다. 다수의 기업용 공간 자산관리시스템을 구축해 운영하는 한편, 국내에서는 처음으로 민간임대주택에서 국토교통부 전자계약시스템을 연동했다. 올 초에는 상업용부동산 프롭테크 회사인 '알스퀘어'로부터 투자를 유치하기도 했다.

주요 화면

모바일을 통해 임대, 관리비 현황 및 온라인 결제, 관리 요청 및 증개등 편
의 서비스를 제공합니다.



이지렘스(ezREMS)는 정부 주관 '공공부문 이용 SaaS(서비스형 소프트웨어) 개발·검증 사업자로 선정되어 2023년부터 공공기관에서도 이용할 수 있는 클라우드 기반의 SaaS 서비스를 제공할 예정이다.

또한, 제온스는 부동산 자산관리 업무 디지털혁신(DX)을 위해 부동산 관련 솔루션 파트너사들과 업무 제휴를 통해 시설관리서비스와 음성변환바코드 서비스 등 종합 부동산 서비스로 확대해 나가고 있다.

양사는 이번 협약을 통해 국내 최초로 부동산 임대관리 종합서비스 시스템을 구축해 다양한 사업들을 추진할 계획이다.

라이프스타일 프리미엄 컨시어지 서비스 컨터센셜리 소개

입주민들의 생활 변화에 맞춘 서비스를 제공하는
'라이프스타일 컨시어지 서비스'
초개인화 강화에 맞춘 운영이 핵심이 될 것이다!

LUCIDPROMO[®]
QUINTESSENTIALLY

김병수 루시드프로모 대표이사
컨터센셜리코리아 부사장



세계 경제가 흔들리면서 국내시장에도 타격을 주고 있습니다. 내수는 위축되고 부동산 경기가 얼어 붙고 있는 불황 속에서 맞이하는 2023년, 우리는 어떻게 준비를 해야 할까요?

어려운 경제상황에서 소비자를 유치하기 위한 경쟁이 치열할 것으로 예상이 됩니다. 그럴수록 본질에 집중하고 소비자 중심으로 다가가야 경쟁에서 우선순위를 차지할 수 있지 않을까 생각합니다.

집의 본질은 나와 가족이 행복하게 살 수 있는 공간입니다. 여기에 기능적인 부분을 추가한다면 안전, 편안, 건강 등 행복한 삶을 가능하게 해 주는 여러 요소들이 얼마나 충족되는가 여부를 말할 수 있습니다. 즉 집의 본질은 우리의 삶의 질을 높이는 공간 자체의 가치와 더불어 이를 위한 여러 기능 요소들의 결합에 있다고 생각합니다.



집의 본질은 삶의 질과, 이를 구체화하는 행복지수를 높이는 것에 깊은 연관이 있습니다.

다시 말해 주거 생활과 연관된 삶의 질을 높이기 위해 수영장, 피트니스, 사우나 등의 하드웨어적인 요소와 강연, 공동구매, 생활 서비스 등의 소프트웨어적인 요소가 제공되어 왔습니다.

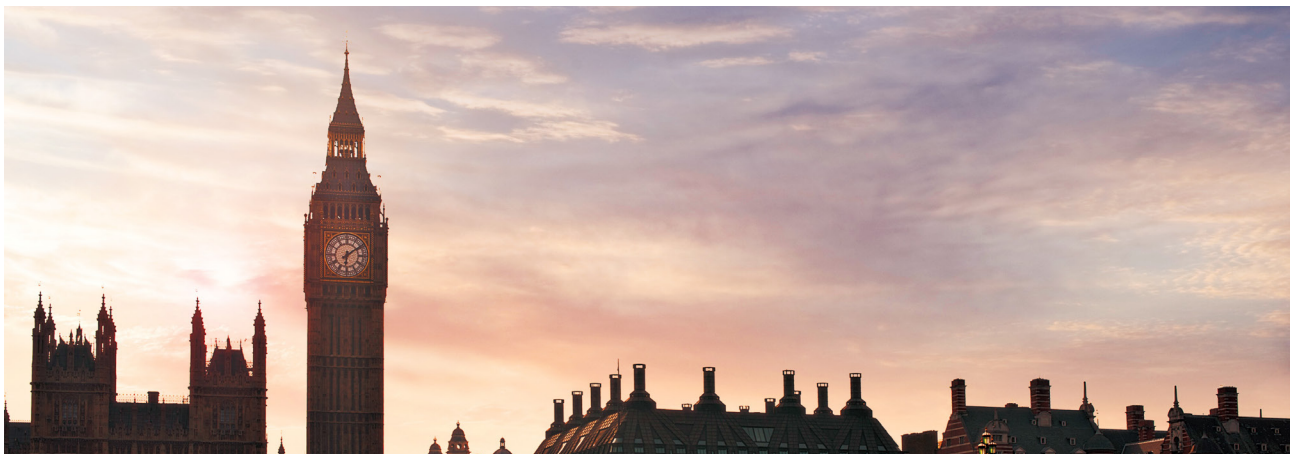
이러한 과정에서 항상 필수불가결한 기준이 되어 온 것은, ‘개인이 얼마나 주거공간에서 제공되는 서비스에 반응하고, 스스로의 행복과 연관지어 인식하는가’입니다. 실질적이고 구체적인 고객만족의 기준이 되는 이것을 ‘행복 지수’라 말할 수 있습니다. 오는 23년에는 이러한 개인의 행복지수를 높이는 차별화 전략이 필요하며, 그 솔루션으로 ‘컨시어지 서비스’에 주목합니다.

컨시어지 서비스라는 용어는 많이 들어 보셨을 것입니다. 주거공간에서의 컨시어지 서비스는 호텔에서 제공되는 발렛파킹, 조식, 하우스 키핑 등의 호텔식 서비스를 주거시설에 맞게 특화하여 제공하는 것이라고 이해하시면 될 것 같습니다. 현재 컨시어지 서비스는 하이엔드 주거 시설에서만 제공하고 있지만 다양한 주거시설과 입주민들의 성향, 지역적인 요소를 고려하여 맞춤형 서비스를 초개인화로 제공함으로써 더 많은 주거 고객과 만나고 그들의 행복지수를 높일 수 있는 차별화된 주거 상품을 선보이는 계기를 마련할 것입니다.

행복지수를 높여 주는 대표적인 컨시어지 서비스를 소개해 드리겠습니다.

첫번째는 하이엔드 주거시설에 제공하는 킨터센셜리 컨시어지 서비스입니다.

QUINTESENTIALLY _ 나를 위한 전세계 맞춤 비서 서비스



킨터센셜리는 세계적인 언론매체의 평가를 통해 입증된 높은 수준의 컨시어지 서비스를 제공하고 있으며, 세계인들에게 인정 받은 글로벌 브랜드입니다.

영국왕실의 로열패밀리인 Ben Eliot, Aaron Simpson, Paul Drummond 가 영국 런던의 프라이빗 멤버십 커뮤니티에서 시작한 킨터센셜리는 전세계 60여 개의 주요 도시에 오피스를 운영하며, 컨시어지 서비스를 제공하는 VVIP 대상의 글로벌 멤버십 클럽으로 세계적 부호, 귀족, 변호사, 의사, 장관 등의 VVIP회원님들에게 일대일 맞춤 서비스를 라이프스타일 모든 분야에 걸쳐 회원만을 위한 단 하나의 그리고 최고의 프리미엄 서비스와 패키지를 제공하여 회원님들의 일상을 여유롭게 하고 특별한 경험을 선사하며, 라이프스타일의 품위를 높여 드립니다.

The New York Times “컨시어지 서비스의 개념을 라이프스타일 매너지먼트로 변화시킨 것이 바로 킨터센셜리입니다.”

TIME

“킨터센셜리는 엘리트 레벨 서비스부터 불가능해 보이는 모든 서비스를 제공하는 전문적인 기업입니다.”

SCMP

“킨터센셜리는 마치 각도시에 있는 요술램프 지니 같은 존재입니다. 무엇이든 다 가능하게 해주기 때문이죠.”



쿼터센셜리는 여행, 레스토랑, 레저, 쇼핑, 문화, 교육 등 다양한 분야의 정보제공, 예약대행, 퍼스널추천, 구매안내 등 생활 전반에 걸친 높은 수준의 서비스를 제공하며, 복잡하고 귀찮은 일을 대신 처리해 줌으로써 고객의 시간을 절약하는 것부터 마음에 감동을 주는 감성서비스를 통해 고객의 행복지수를 높여 드립니다.

요즘 골프가 많은 사람들에게 관심을 받고 있는데 이와 관련된 서비스 사례를 보여 드리겠습니다.

“저는 가족과 함께 샌프란시스코를 방문해 여행을 즐기고 있었습니다. 이번 여행은 관광보다는 휴식을 취하고자 하는 마음이 더 컸고, 샌프란시스코를 전경으로 골프를 치면 어떨까 하는 생각이 들었습니다. 생각보다 관련 정보를 구하기 힘들더군요. 그래서 저는 쿼터센셜리에 페블 비치 골프클럽 예약이 가능한지 문의를 하였습니다. 페블비치의 경우 멤버십으로 운영되는 곳이라 예약이 거의 불가능했습니다. 그러나 얼마 지나지 않아 쿼터센셜리에게 라운딩이 가능한 티오프 타임 시간을 확보하였다는 메시지를 전달 받았습니다. 나중에 알고 보니, 제요청을 받는 즉시 해외 현지 오피스에 지속적으로 접촉을 시도했다고 하더군요. 덕분에 샌프란시스코의 유명 골프장에서 여유로운 라운딩을 가질 수 있었습니다. 쿼터센셜리를 통해서 여유있는 레저를 즐길 수 있었습니다.”



위 사례처럼 고객의 만족은 의외로 작고 세심한 것에서부터 시작됩니다.

국내에서도 쿼터센셜리의 서비스를 입주민에게 적용한 사례가 있습니다. 현대건설의 프리미엄 브랜드 ‘THE H’의 단지 중 디에이치로얄에 이 서비스가 적용될 예정입니다. 재개발 선정 시 쿼터센셜리의 서비스를 통해 조합원 삶의 질을 높이는 것을 제안하였고 영국 로열패밀리에서 시작된 브랜드스토리와 글로벌 멤버십을 설명하여 조합원들이 쉽게 이해할 수 있었습니다.

쿼터센셜리는 오랜 경험을 바탕으로 어느 부분에서 고객이 만족하는지, 실제로 필요한 것이 무엇인지에 대한 노하우를 확보하고 있습니다. 진정한 하이엔드 고객에게는 감성을 움직이는 가치 있는 경험이 중요하다고 생각합니다.

두번째로 소개할 서비스는 국내의 주거시설에 맞춰 제공하는 아이컨시어지의 컨시어지 서비스입니다.

ICONCIERGE _ 국내 맞춤 초개인화 컨시어지 서비스

아이컨시어지의 서비스는 국내 주거시설의 니즈를 반영하여 맞춤 서비스를 제공해 드립니다.

하우스키핑, 발렛파킹, 프리미엄 의전, 세무컨설팅, 세탁 및 수선, 식사, 방문세차, 아이돌봄, 교육 컨설팅, 반려동물 케어 등 라이프스타일의 전반적인 부분에서부터 대상지 인근지역의 특성과 지역 서비스 업체들을 분석하여 맞춤형 로컬서비스를 개발하여 입주민 맞춤 서비스를 제공하고 있습니다.

예를 들면 신혼부부, 맞벌이 부부들이 많이 거주하는 지역은 자녀교육에 대한 교육 서비스와 시간적 여유를 줄 수 있는 세탁, 식사 등 가사에 특화된 서비스를 구성하고 대상지 인근지역의 음식점, 카페 등의 로컬서비스를 개발하여 서비스 이용률을 높이며, 함께 상생할 수 있는 구조의 서비스를 제공하고 있습니다.



아이컨시어지의 특화서비스인 패밀리 헬스케어 서비스는 전문 간호사, 영양사, 트레이너로 구성된 원스톱 헬스케어팀이 개인별 건강상태에 따른 건강검진 항목을 분석하여 개인에게 맞춘 건강관리법, 식단, 운동 방법을 제공하는 서비스로 코로나 이후 건강에 관심이 많아진 모든 연령들의 니즈를 충족시킬 수 있는 서비스입니다.

아이컨시어지는 신뢰를 바탕으로 10년 이상 컨시어지 사업을 진행하고 있으며, 다양한 분야의 서비스들을 온/오프라인을 통해 제공하여 모든 연령의 입주주민들이 편리하게 서비스를 이용할 수 있으며, 지속적인 서비스 관리를 통해 입주주민들의 서비스 이용률과 만족도를 높이고 있습니다.

또한 RPA기반의 컨시어지 자동화 검색엔진을 개발, 국내 유일 컨시어지 시스템 특허를 보유하고 있으며, 이를 통해 컨시어지 매니저들은 고객들에게 보다 빠르고 정확한 정보를 제공과 만족도 높은 서비스를 제공해 드립니다.

최근 주거시장은 단지 내에 제공하는 커뮤니티 시설 뿐만 아니라 서비스 제공에 대한 고객의 요구가 증가하면서 서비스의 운영에 대한 중요도도 함께 증가하고 있습니다.

컨시어지 서비스의 핵심은 대면과 신뢰입니다.

단순히 키오스크나 AI로 한정될 수 없는 보다 고차원의 서비스 스킬을 요구합니다. 비대면이 일상에 스며들고 있지만, 복잡다단해지는 고객의 요구사항을 단순한 기술이 해결하기엔 한계가 있습니다.

대면과 비대면을 같이 아우를 수 있는 프로세스를 갖춰 삶의 질을 높여주고 신뢰 있는 서비스로 행복지수를 높여
주거 문화의 가치를 높인다면 불황 속에서 소비자들을 유치하기 쉬울 것입니다.

정책 브리핑

「청년·서민
주거안정을
위한
공공주택
50만호
공급계획」

22.10.26

- [1] 공공분양 50만호 공급 | 청년·무주택서민 내집 마련 기회 확대
 - **분양물량 3배 이상 확대** '18~'22년 14.7만호 → '23~'27년 50만호
 - 청년 특공 신설 청년층 '18~'22년 9.7만호 → '23~'27년 34만호
 - 중장년층 공급 확대 '18~'22년 5만호 → '23~'27년 16만호
- [2] 다양한 주거선택권 제공 | 개인별 여건에 따라 3가지 유형 선택
 - **나눔형** 25만호 시세 70% 이하로 분양 받고, 향후 시세차익 70% 보장
 - **선택형** 10만호 6년간 살아보고 분양 여부 자유롭게 선택
 - **일반형** 15만호 시세 80% 수준 분양
- [3] 획기적 내집마련 자금지원 | 전용모기지 지원으로 부담 완화
 - **선택형·나눔형** 초저리·장기 전용모기지 신설 *최대5억원, LTV 80%, DSR 미적용
 - **일반형** 기존 주택기금대출 활용 → 청년층 한도·금리 우대
- [4] 사전청약 조기 공급 | '23년까지 서울도심 등 우수입지 1.1만호
 - '22.下 약 3,100호 고양창릉 1,322호, 고덕강일 500호, 양정역세권 549호 등
 - '23.上 약 3,600호 동작구 수방사 263호, 마곡10-2 260호, 남양주왕숙 942호 등
 - '23.下 약 3,800호 서울 대방 836호, 서울 위례 260호, 면목행정타운 240호 등
- [5] 민간분양 청약제도 개편 | 세대별 수요에 맞게 청약당첨 기회 제고
 - **청년층** 청년층 수요가 높은 중소형 평형에 추첨제 확대
 - **4050** 중장년층 수요가 많은 대형평수는 가점제 확대

규제지역 청약 개선(안)

면적	투기과열지구		조정대상지역	
	현행	개선(안)	현행	개선(안)
60m ²	가점 100%	가점 40% 추첨 60%	가점 75% 추첨 25%	가점 40% 추첨 60%
60~85m ²		가점 70% 추첨 30%		가점 70% 추첨 30%
85m ² 초과	가점 50% 추첨 50%	가점 80% 추첨 20%	가점 30% 추첨 70%	가점 50% 추첨 50%

「투기과열지구
및 조정대상
지역 조정(안)」

22.11.10

■ 부동산 규제지역 현황 (22년 12월 현재)

구분	투기지역	투기과열지구 및 조정대상지역
서울	서울 15곳	서울전역
경기	-	과천, 성남(분당·수정), 하남, 광명

투기과열지구 해제	수원, 안양, 안산단원, 구리, 군포, 의왕, 용인수지·기흥, 동탄2
조정대상지역 해제(경기)	수원팔달·영통·권선·장안, 안양만안·동안, 안산, 구리, 군포, 의왕, 용인수지·기흥·처인, 고양, 남양주, 화성, 부천, 시흥, 오산, 광주, 의정부, 김포, 동탄2, 광교지구, 성남(중원)
조정대상지역 해제 (인천)	인천, 중·동·미추홀·연수·남동·부평·계양·서구

규제지역 해제 효과 요약

❖ 지정효과 ('22.11.10 기준)

구분		규제지역		비규제지역
		투기지역(15 유지) 투기과열지구(39 →30)	조정대상지역(60→29)	
세제	취득세 (잔금 또는 등기일 당시 규제지역 여부)	2주택부터 중과 (2주택: 8%, 3주택: 12%)		3주택부터 중과 (3주택: 8%, 4주택: 12%)
	종부세 중과 (6월1일 기준 규제지역 여부)	2주택 이상	2주택 이상	3주택 이상
	일시적2주택자 양도기간 (신규주택 취득당시 규제지역 여부)	2년 이내	2년 이내	3년 이내
	양도세 거주요건 (취득일 당시 규제지역 여부)	거주 2년	거주 2년	보유 2년 (거주 X)
	양도세 중과 (양도일 당시 규제지역 여부)	2주택자: +20%, 3주택자: +30% (2023년 5월9일까지 유예)		양도세 중과 無
	신규 취득료 임대주택 혜택 (취득일 당시 규제지역 여부)	혜택 無 (양도세 중과, 종부세 합산과세)		혜택 有 (양도세 일반과세, 종부세 비합산)
	다주택자 장기보유특별공제	미적용		가능 (보유기간에 따라 6~30%)
분양 청약	분양권 전매제한 (당첨 당시 규제지역 여부)	소유권등기일까지 (최대 5년)	소유권등기일까지 (최대 3년)	전매 제한 無 (※수도권 및 광역시, 분양가상한제, 공공택지 제외)
	오피스텔 거주자 우선분양 청약 재당첨 제한	오피스텔 분양권 전매제한 (100실 이상) 분양물량 →100실 이상: 10~20%이하/ 100실 미만: 10%이하 10년		없음 없음
	민영주택 가점비율	85㎡ 이하 100%, 85㎡ 초과 50%	85㎡ 이하 75%, 85㎡ 초과 30%	85㎡ 이하 40%, 85㎡ 초과 X (100%추첨)
	1주택 처분제한 (※추첨제 대상 한정)	※ 해당지역: 투기과열지구, 청약과열지역, 수도권, 광역시		
	자금조달계획서	작성	작성	없음 (6억원 초과 시 작성)
	정비 사업	조합원 지위 양도제한 (인가일 당시 규제지역 여부)	재건축: 조합설립인가 후 ~ 등기 재개발: 관리처분인가 후 ~ 등기 (정비사업 분양 재당첨 제한: 5년)	없음
대출	LTV (2주택 이상 보유세대는 불가) ※22년 초 → 12.1 잠정 조기시행	50% [22.10.27일 50%로 일원화] ※15억초과 주담대 금지 규제 해제	50% [22.10.27일 50%로 일원화]	최대 70%
	DTI	40%	50%	60%
	중도금 대출	세대당 보증건수 1건 제한		세대당 보증건수 2건 제한
	주담대시 기존주택 처분	처분조건 6개월 → 2년 완화 (`22.8.1~)		없음
	주택임대업 사업자대출	RTI: 1.50배 이상 민간임대매입(신규) 기금융자 중단	RTI: 1.25배 이상	-

❖ 규제지역 현황 ('22.11.14 0시 효력 발휘 기준)

구분	서울	경기	기타	금번 해제지역
투기지역 (15)	용산·성동·노원·마포·양천·강서·영등포·서초·강남·송파·강동('17.8.3) 종로·중·동대문·동작('18.8.28)			無
투기과열지구 (30)	서울 전 지역 - `17.8.3 ('25개구)	과천('17.8.3), 성남분당('17.9.6), 광명·하남('18.8.28), 성남수정		-수원,안양,안산당원,구리,군포,의왕, 용인수지·기흥,동탄2('20.6.19)
조정대상지역 (29)	서울 전 지역 - `16.11.3 ('25개구)	과천·성남(분당·수정)·하남·광명		-경기 수원팔달·영통·권선·장안, 안양만안·동안, 안산, 구리, 군포, 의왕, 용인수지·기흥·처인, 고양, 남양주, 화성, 부천, 시흥, 오산, 광주, 의정부, 김포, 동탄2, 광교지구, 성남(중원) -인천 인천 중·동·미추홀·연수·남동·부평·계양·서구 세종

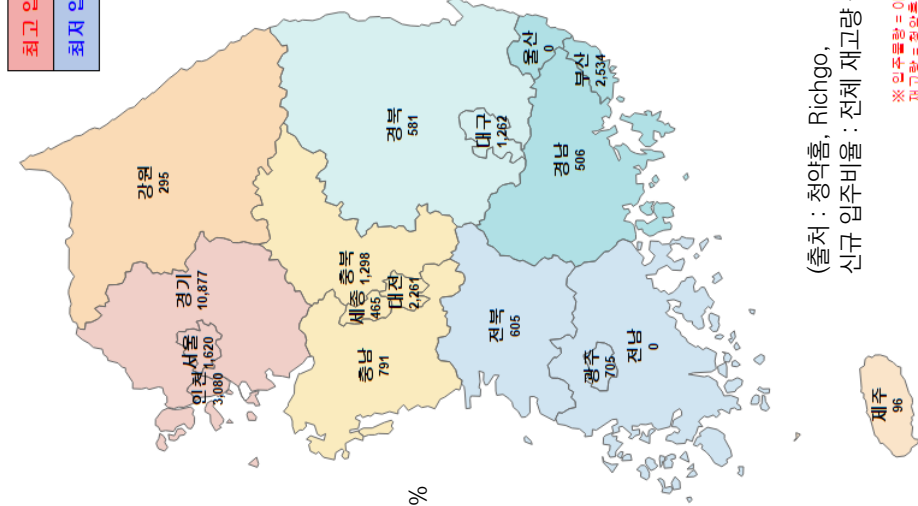
※ 주석표시는 일부지역 제외이며, 세부내용은 '22.11.10 국토교통부 보도자료 첨부파일 확인

전국 공급물량 현황

수도권			
서울	인주물량	재고량	
	1,620호	1,764,040호	
인천	인주물량	재고량	
	3,080호	686,700호	
경기	인주물량	재고량	
	10,877호	3,017,030호	
전국			
인주물량	재고량		
	26,976호	11,170,700호	
전국			
신규 입주비용 (2보이냐)		5.5%	

전국			
인주물량	재고량		
	26,976호	11,170,700호	
전국			
신규 입주비용 (2보이냐)		5.5%	

최고 입주물량지역		경기	
최저 입주물량지역		울산 등	



2022년 11월 전국 입주물량 26,976호, 재고량 11,168,200호, 신규 입주 비율 5.5%

전국 17개 시도 최고 입주물량 지역은 경기로 10,877호. 최저 입주물량지역은 울산, 전남으로 0호.

호남권			
전북	인주물량	재고량	
	605호	373,825호	
광주	인주물량	재고량	
	705호	411,356호	
전남	인주물량	재고량	
	0호	305,408호	
호남권			
신규 입주비용 (2보이냐)		3.8%	
신규 입주비용 (2보이냐)		2.5%	
신규 입주비용 (2보이냐)		5.3%	

제주권			
제주	인주물량	재고량	
	96호	82,460호	
제주권			
신규 입주비용 (2보이냐)		2.7%	

동남권			
부산	인주물량	재고량	
	2,534호	862,135호	
울산	인주물량	재고량	
	0호	274,684호	
동남권			
신규 입주비용 (2보이냐)		4.5%	
신규 입주비용 (2보이냐)		4.4%	

경남권			
경남	인주물량	재고량	
	506호	728,079호	
경남권			
신규 입주비용 (2보이냐)		4.4%	

(출처 : 청약홈, Richgo, 신규 입주비용 : 전체 재고량 중 2년 이내 입주 단지 비율)

※ 입주물량 = 이번 달 입주물량
재고량 = 청약홈 기준 기입주 아파트를 팔
신규 입주비용 = 총 재고량 대비 2년 이내 입주물량 비율

강원권			
강원	인주물량	재고량	
	295호	324,052호	
강원권			
신규 입주비용 (2보이냐)		4.5%	

충청권			
충청	인주물량	재고량	
	1,298호	344,677호	
충청	인주물량	재고량	
	791호	448,664호	
충청권			
신규 입주비용 (2보이냐)		5.4%	
신규 입주비용 (2보이냐)		11.6%	
세종	인주물량	재고량	
	465호	116,126호	
대전	인주물량	재고량	
	2,261호	354,369호	
충청권			
신규 입주비용 (2보이냐)		4.8%	
신규 입주비용 (2보이냐)		3.9%	

경북권			
대구	인주물량	재고량	
	1,262호	585,179호	
경북권			
신규 입주비용 (2보이냐)		9.9%	
경북	인주물량	재고량	
	581호	491,867호	
경북권			
신규 입주비용 (2보이냐)		6.4%	

전국 미분양 현황

수도권		
서울	전체	준공후
	719세대 (▲ 109세대)	187세대 (▼ -1세대)
인천	전체	준공후
	1,541세대 (▲ 319세대)	239세대 (▼ -2세대)
경기	전체	준공후
	5,553세대 (▲ 2,373세대)	878세대 (▲ 265세대)

전국		
최고 미분양지역	대구	세종
전체	41,604세대 (▲ 8,882세대)	7,189세대 (▼ -141세대)

2022년 09월 전국 미분양 41,604세대로 전월 대비 8,882세대 증가.
준공후 미분양은 7,189세대로 전월 대비 141세대 감소

전국 17개 시도 최고 미분양지역은 대구로 10,539세대.
최저 미분양지역은 세종으로 5세대.

수도권은 전체적으로 미분양 증가 추세이며 경기 전월 대비 2,373세대 증가
강원권은 전체적인 미분양 감소 추세이며 전월 대비 86세대 감소
충청권은 전체적인 미분양 증가 추세이며 충남 전월 대비 1,032세대 증가
호남권은 전체적인 미분양 증가 추세이며 전북 전월 대비 464세대 증가
경북권은 전체적인 미분양 증가 추세이며 대구 전월 대비 2,238세대 증가로 전국 최고 수준 미분양 기록

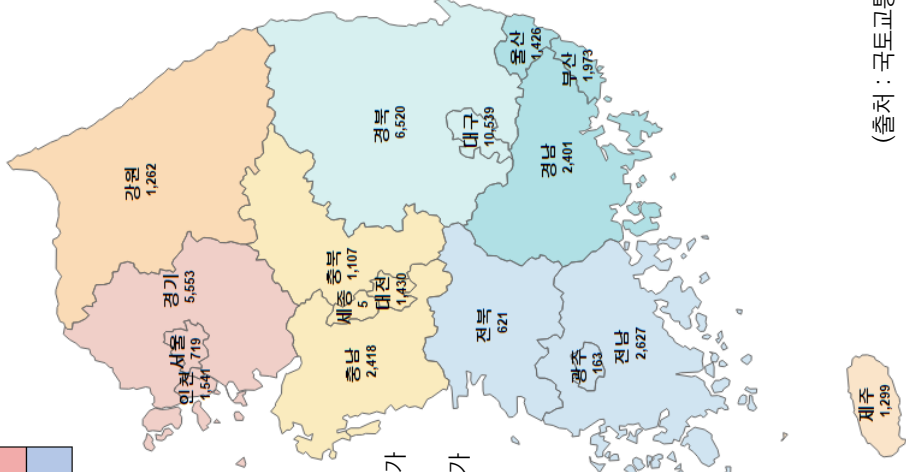
동남권은 전체적인 미분양 증가 추세이며 울산 전월 대비 651세대 증가
제주권은 전체적인 미분양 증가 추세이며 전월 대비 86세대 증가

강원권		
전체	1,262세대 (▼ -86세대)	준공후 652세대 (▼ -26세대)

충청권

충청북	전체	1,107세대 (▲ 488세대)	준공후 43세대 (▼ -3세대)
충청남	전체	2,418세대 (▲ 1,032세대)	준공후 559세대 (▼ -78세대)
세종	전체	5세대 (▼ -3세대)	준공후 0세대 (-0세대)
대전	전체	1,430세대 (▲ 762세대)	준공후 355세대 (▼ -1세대)

경북권			
대 구	전체	10,539세대 (▲ 2,238세대)	준공후 234세대 (▼ -4세대)
	전체	6,520세대 (▼ -173세대)	준공후 946세대 (▼ -14세대)



(출처 : 국토교통부)

제주권		
전체	1,299세대 (▲ 86세대)	준공후 703세대 (▼ -23세대)

동남권		
부산	전체	준공후
	1,973세대 (▲ 174세대)	850세대 (▼ -4세대)

규제 빗장 여는 정부, 다주택자 유인이 필요하다



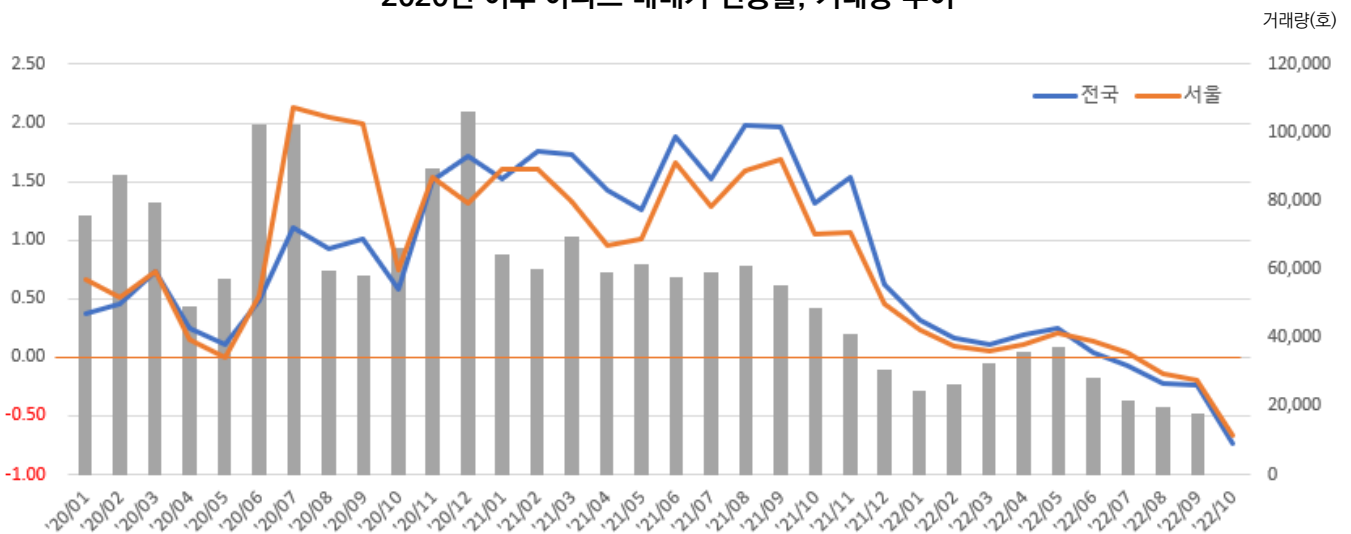
조민이
리얼투데이 콘텐츠지원팀 팀장



부동산 시장 움직임이 심상치 않다.

지난해까지 뜨거웠던 시장 열기를 뒤로하고 올 하반기부터는 아파트값 급락, 거래경색, 미분양증가 현상이 뚜렷하다. 부동산 시장에서 정설처럼 여겨지는 ‘오를 때는 급하게, 내릴 때는 천천히’라는 말도 최근 부동산 시장에서는 통하지 않는다.

2020년 이후 아파트 매매가 변동률, 거래량 추이



KB부동산, 한국부동산원(전국 아파트 매매거래량은 2022년 9월까지)

KB부동산 통계를 살펴보면 아파트 매매가 상승률은 올해 7월부터 꺾였다. 전국 평균 상승률은 7월부터 10월 까지 각각 -0.07%, -0.23%, -0.24%, -0.74%로 하락폭이 점차 커지고 있고 거래량 역시 확연히 줄어들고 있다.

아파트 매매거래 동향으로는 2020년 12월 10만6,027호를 기록했고 1년 전만 하더라도 매달 5만과 6만 사이의 거래가 있었다. 하지만 8월(19,516)과 9월(18,028)은 1만대로 뚝 떨어졌다.

미분양도 문제이다. 9월 지표에서 대구는 미분양 물량이 9월 1만호(10,539)를 넘어섰다. 2010년 이후 최대치이다.

비규제 넓히고 대출 풀고… 규제완화 속도내는 정부

이처럼 부동산 시장의 태세전환이 빠르게 나타나자 정부는 상반기 느슨하게 잡았던 규제완화의 끈을 바짝 당기기 시작했다.

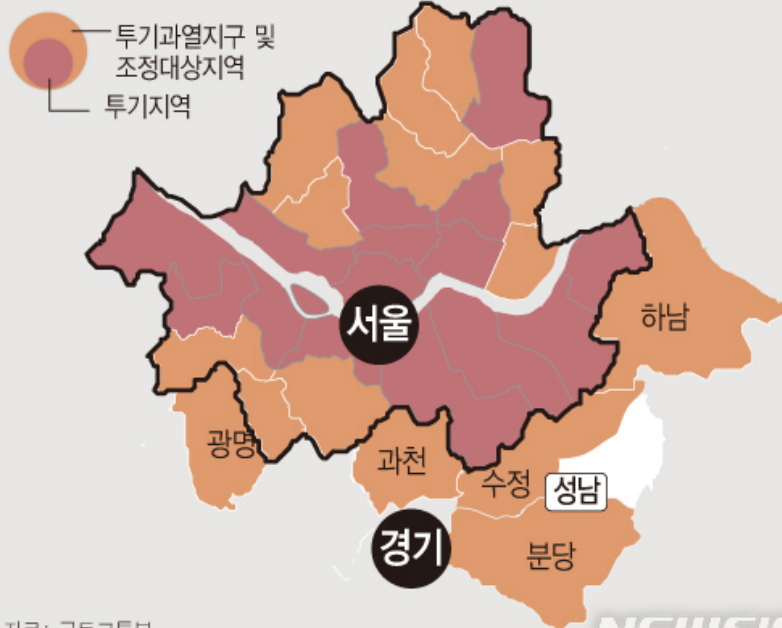
9월에는 대부분 지방을 비규제지역으로 명시했고 10월 27일에는 15억대출선 폐지, 중도금 담보대출 규제 완화를 약속했다.

연이어 11월 10일에는 세종과 경기, 인천의 규제 지역도 풀어주었다. 단 부동산 시장에서 본진이라고 일컫는 서울과 서울 인접지인 과천, 성남(분당, 수정), 광명, 하남은 제외되었다.

부동산 규제지역 해제

투기과열지구 해제	수원, 안양, 안산단원, 구리, 군포, 의왕 용인수지·기흥, 동탄2
조정대상지역 해제	경기 수원, 안양, 안산, 구리, 군포, 의왕, 용인 고양, 남양주, 화성, 부천, 시흥, 오산, 광주 의정부, 김포, 동탄2, 광교지구, 성남(중원) 인천, 세종

규제 지역 현황 11월14일 효력 발생



자료: 국토교통부

NEWSIS

뉴스시스 기사 이미지 참고

조정대상지역 해제는 대출, 청약, 세금규제 완화를 의미한다. 대출은 조정대상지역에서 LTV 50%(9억이하), 30%(9억초과)로 가이드라인을 두지만 비규제지역이 되면 LTV와 DTI는 각각 70%, 60%까지 적용된다. 세대당 중도금대출 1건이라는 제한이 없어지고 실거주목적이 아니더라도 담보대출이 가능하다.

새 아파트를 분양 받을 때 기준이 되는 청약1순위 자격요건도 낮아진다. 세대원, 유주택자도 청약이 가능하고 비규제지역 중 수도권은 청약통장 가입 후 1년, 수도권 외 지역은 가입후 6개월이 지나면 1순위자가 될 수 있다. 조정대상지역에서 7년이라는 재당첨제한(분양가상한제 제외) 규제도 없어진다.

취득세, 양도세, 보유세 측면에서도 비규제지역이 유리하다. 1주택자가 비규제지역에서 집을 더 살 때 취득세는 일반세율(2주택)이 적용되며 다주택자 양도세 중과규정도 완화된다. 1세대 1주택 양도소득세 비과세의 경우 규제지역에서는 2년 거주와 보유를 모두 충족해야 하지만 비규제지역이 되면 보유만 하면 된다.

비규제 효과 기대되지만... 다주택자 유인책 필요해

이처럼 정부가 적극적으로 부동산 규제완화 정책을 펼치고 있으나 시장의 분위기 반전은 어려울 것이라는 전문가들의 의견이 많다.

대출규제를 풀어준다 하더라도 금리가 치솟고 있고 DSR 제도가 버티고 있다는 점, 시장 경기침체로 매수세 실종 등이 이유로 손꼽히고 있다.

여기에 다주택자들이 매수에 동참할 요인이 없다는 점도 있다. 이번 대책은 무주택자와 갈아타기용 1주택자를 위한 내용이 많아 거래활성화에 물길은 열어주겠지만 시장 활성화를 꾀하기는 어렵다는 지적이다.

다주택자들이 진입해야 시장이 살아난다는 점은 과거 사례를 보더라도 알 수 있다.

③ (등록임대사업제 정상화) 연내 합리적 개편방안 마련

① (현황) '20년 이후 등록임대사업자 혜택 지속 축소

* 현재는 장기(10년) 非아파트만 신규 등록 허용(매입임대 기준), 중부·양도·법인 등 세제 혜택도 지속적으로 축소

② (개선) 과거 지원제도 운영 시 효과, 매매 및 임대차 시장 상황 등 다양한 여건을 감안하여 연내 합리적 개편방안 마련

- 세제·금융 지원 수준 등에 대한 종합적 평가와 함께, 리츠 등 전문 법인사업자 육성 방안 등을 포괄적으로 검토

③ (조치사항) 등록임대사업제 정상화 방안 발표(12월)

〈자료: 국토부 보도자료 중 일부〉

그런 의미에서 연내 합리적 개편방안을 예고한 임대사업자제도가 주목받고 있다. 이번 보도자료에서는 ‘등록 임대사업제 정상화’라는 이름으로 개선 내용이 언급되어 있다.

등록임대사업자제도는 일정 의무임대기간을 유지하고 임대료 상한선 5%를 지키면 종부세 합산 배제 및 양도세 중과 배제, 임대소득세 감면 등 혜택을 받을 수 있는 제도이다. 과거 다주택자들의 투기의 온상이 된다는 지적을 받고 2020년 대대적인 개편을 겪었다.

따라서 개편 이전 상태인 단기임대(4년) 제도 부활, 매입임대 중 아파트가 다시 포함될 지가 개선 방안의 관전포인트이다. 또 세제·금융지원 수준 등에 대한 종합적 평가와 리츠 등 전문 법인사업자 육성 방안을 포괄적으로 검토하겠다는 메시지도 있어 임대주택사업자에 돌아가는 세제혜택도 손볼 것으로 보인다.

더불어 소형주택에 대한 규제 완화 목소리도 있다. 아파트, 오피스텔 등 소형 면적 주택을 재산세 및 종합부동산세 과세 근거인 ‘주택 수’ 산정에서 배제하고 임대사업자 제도를 부활하자는 의미이다. 소형주택은 임대 시장에서 환영 받는 상품이며 다주택자들이 상대적으로 유입되기 쉬워 주택시장 활성화에 기여하는 바가 클 것으로 예상되기 때문이다.

또 도시형생활주택, 오피스텔 등 주택으로 활용될 수 있는 소형주거시설의 미분양이 심각한 상황임을 고려할 때 이 같은 규제완화는 PF대출 중단으로 어려움을 겪고 있는 개발사업 관계사들의 위기를 타계하기 위한 방안도 될 수 있어 보인다.



Consulting Leading Knot

씨엘케이(주)



Q1. CLK는 어떤 회사인가요?

CLK는 1999년 창립한 약23년간의 노하우가 축적되어진 회사입니다. 부동산 개발 및 사업성공을 위한 일련의 과정들을 철저한 연구와 조사를 통해,

- ① 컨설팅 부문. 변화의 속도가 점차 빨라지는 상황에서서의 적절한 대안 제시
- ② 분양대행 부문. 클라이언트의 컨디션을 최상위로 유지하여 안전한 성공을 진행
- ③ 투자 부문. 사업 성격에 따라 필요시 최상의 성공을 위한 윈윈(win-win) 전략
- ④ 시행 부문. 전문성을 토대로 직접 시행뿐만 아니라 최적화 사업 모듈을 위한 가이드 제시 등 다양한 방면에서 클라이언트의 프로젝트를 성공리에 완수할 수 있도록 최선을 다하는 회사입니다.

Q2. 최근 기억에 남는 프로젝트에 대한 소개 부탁드립니다

저희가 진행하는 부분들은 서로간의 신뢰가 매우 중요합니다. 가끔은 주변 모두가 수치적으로 분석하였을시 힘들다고 안된다고 할 때가 있습니다. 그럴때마다 오랜 경험치를 통한 상황별 분석 및 최적화 마케팅 전략이 필요할 때가 있습니다.

대표적인 몇가지 사례를 보면, 파주 힐스테이트 운정(2,998세대), 양주신도시 e편한세상 1차, 2차(1,921세대), 별내신도시 아이파크스위트(생활숙박시설1,100실), 춘천 센트럴타워 푸르지오(1,175세대), 원주 더샵 센트럴파크(2,656세대), 당진 호반써밋 1,2,3차(3,166세대), 남양뉴타운 e편한세상(606세대) 등을 통해서 보면 단지 수치적인 분석만으로는 힘들다고 결론이 나온 사업장이었으나, CLK에 대한 신뢰를 바탕으로 최적화 마케팅전략을 구현한 덕에 성공분양을 이루어낸 사업들입니다.

이렇듯 위탁받은 사업장을 성공적인 결과물로 이끌기 위해서는 클라이언트의 신뢰가 바탕이된 마케팅 전략 구현이 필수적이기에 이러한 사업장은 시간이 지나도 오랫동안 기억에 남는 사업장이고 믿고 맡겨주신 클라이언트분들에게 항상 감사한 마음으로 마케팅 최선에서 최선을 다하고 있습니다.





Q3. 올해로 CLK가 창립한지 23주년인데요. CLK의 강점은 무엇인가요? CLK는 어떤 회사인가요?

CLK는 설립일 이래 현재까지도 최적화 인적네트워크 구축에 많은 힘을 쏟고 있습니다. 마케팅업은 대부분 사람이 진행을 하는 것이기에 업무별 최적화된 인력이 곧 회사의 역량으로 직결되는 것이라 믿고 있기 때문입니다.

CLK 임직원의 평균 근속연수는 신입직원을 제외하고 약10년 이상입니다.

각 업무별 전문가로써의 역량을 갖추었을 뿐만 아니라 직원들간의 연대 및 신뢰가 바탕이 된 모든 현장에 전임직원이 함께하는 [전사적 마케팅 시스템]이 구축된 상황입니다. 이러한 시스템은 시간이 흐를수록 더욱 더 견고해질 것이고 그 만큼의 CLK 자산으로 자리매김할 것입니다. 앞으로도 CLK는 인간중심 비즈니스를 추구할 것이고 우리의 시스템을 함께할 인재양성에 인적 물적 자원을 아끼지 않을 것입니다.

Q4. CLK만의 경영철학이 있으면 소개 부탁드립니다

저희 CLK는 인간중심의 비즈니스를 추구합니다. 훌륭한 상품과 좋은 서비스 제공을 넘어서, 세상을 더 나은 곳으로 만들기 위한 노력. 바로 [내일의 가치창조를 위한 CLK의 다짐]입니다. 그러기 위해 그 기업에 소속되어 있는 사람들의 재능과 열정을 얼마나 잘 이끌어내느냐에 따라 성공으로 한걸음 다가서는 경영이다 생각합니다.

CLK는 스스로 성장하는 회사가 아니라 구성원 한명 한명의 능력이 모여 성장하는 회사입니다. 그러한 우수한 구성원이 더 나은 가치를 위해 정진할 것이고 우리의 고객 역시 만족할 만한 가치의 결과물을 가질수 있다고 믿습니다. 이러한 가치가 많아질수록 더 나은 세상, 내일의 가치창조는 이루어질 것입니다.



Q5. 업계가 많이 어려운 상황입니다. 위기를 극복하고 발전하기 위한 CLK만의 노력은 어떤 것인가요?

CLK는 IMF, 2008년 국제금융위기 및 Covid19 시대를 겪고 현재는 퍼펙트스톰(Perfect Storm) 시기에 직면하였습니다. 현재 위기는 저희 부동산 업계뿐만 아니라 전방위적인 위기임에 분명합니다. 일반적으로 이러한 위기속에서는 [긴축 운영]이 필요한 것은 사실입니다만 저희 CLK 현상에 대한 실시간 모니터링 체제를 더욱 강화하고 필요시 언제든지 최적화 솔루션을 위한 [힘의 응축 전략]을 구현하여 왔습니다. 매 시기마다 좋은 것이 있으면 나쁜 것이 공존하는 것이 우리 부동산 업계임을 잘 알기에 항상 준비된 CLK가 되기 위해

- ①내외부 인적 강화
- ②사례 연구를 통한 노하우 축적
- ③최적화 모듈 추출
- ④현재 수행중인 업무 안정화
- ⑤내일을 위한 투자 전략

등을 매순간 준비 및 실행하고 있습니다. 빠른 성장도 중요하지만 베이스가 탄탄한 회사가 되기 위해 준비하는 것이 바로 저희 CLK만의 안전하게 위기를 극복하는 일상의 노력입니다.

Q6. 부동산 마케팅 업계에 대한 응원 메시지 부탁드립니다

최근 몇 년간 부동산 시장의 활황기로 인해 오픈시 수요의 자발적인 참여가 가능하였고 그로 인해 마케팅 대행에 대한 회의적인 시각이 존재했던 것이 사실입니다. 그렇수록 안정적인 진행을 위한 우리들의 역할이 필요했음에도 말이죠. 이제 끝없을 것 같았던 상승기를 지나 하락세 또는 보합세 시장이 도래했습니다. 외부 시각적인 측면에서 마케팅 대행사의 진면목을 보여줄 수 있는 좋은 기회라 생각합니다. 이럴 때 쓰는 말이 [전화위복]이라 생각합니다. 모두가 힘든시기라 말하는 이때, 우리 업계의 필요성에 대해 한번더 확실히 보여줄 수 있도록 최고의 시기가 되길 바랍니다.

협회 동호회 소개

골프회



협회 골프회는 2018년부터 4년째 유지되어 온 친목 골프 모임입니다. 한달에 한번 용인에 위치한 88CC에서 모임을 가지고 있으며 매월 20명 이상의 회원이 참가하여 골프를 즐기고 식사도 함께하며 친목을 도모 하고 있습니다.

- 장 소 | 88CC
- 일 정 | 매월 4주차 월요일
- 참가인원 | 최대 6팀 (선착순)

※ 골프회 참여를 희망하시는 분은 협회 총무팀으로 문의 바랍니다. (02-3444-0073)



**회장
조정훈**

(주)원포올디앤씨
대표이사



**운영위원장
김국진**

(주)국진하우징
대표이사



**총무
최기만**

(주)트리플건설
대표이사

산악회



협회 산악회는 2022년 4월 첫 등반을 시작한 신규 등산 모임 입니다. 산행을 통하여 심신을 단련하고 상호간의 건전한 친목을 위한 동호회로 청계산, 북한산, 수락산 등 다양한 곳으로 산행을 다녀왔습니다.

- 장 소 | 산행 전 공지
- 일 정 | 매월 2주차 일요일
- 참가인원 | 제한없음

※ 산악회 참여를 희망하시는 분은 협회 총무팀으로 문의 바랍니다. (02-3444-0073)



**회장
강창록**

(주)태풍씨앤디
대표이사



**부회장
김재석**

(주)디에스그룹
대표이사



**총무
김예송**

(주)와이디커뮤니케이션
대표이사



삼일그룹

삼일산업(주)

Q1. 삼일산업은 어떤 회사인가요?

1996년 설립 이후 올해로 설립 27년차되는 전문 분양대행사 (마케팅)를 기반으로 현재는 개발사업, 컨설팅 자문 등 부동산 관련 사업 전문회사 입니다.

Q2. 최근 프로젝트 주요클라이언트에 대한 소개 부탁드립니다

시공사 뿐만 아니라 신탁사, 시행사 등 다변화된 관계사들과 협력관계를 맺고 있는데요. 특히, 삼일산업과 주요한 비즈니스 관계를 맺고있는 회사는 우미건설, GS건설, DL건설, DL E&C, 현대엔지니어링, 금호, 교보자신신탁 등 이 최근 저희 삼일산업과 다양한 프로젝트를 진행하며 좋은 인연을 맺고 있습니다.



Q3. 올해로 삼일산업이 창립한지 27주년인 데요. 삼일산업의 강점은 무엇인가요?

비즈니스도 결국 사람이 합니다. 그만큼 사람이 중요하다는 말인데요...

저희 삼일산업의 최대 강점은 역량과 전문성을 갖춘 인적구성 이라고 자신 있게 말씀드리겠습니다.

100% 정직원으로 구성된 영업조직과 최소 10~15년 이상 업력을 통해 동종업계 타사 대비 근속연수가 높아 그만큼 책임감이 강하며 오랜기간 다양한 영업환경의 경험을 통해 리스크 및 솔루션 관리가 확실한 노련한 인적 구성을 갖추었다고 말씀드리 수 있겠습니다.





Q4. 삼일산업만의 경영철학이 있으면 소개 부탁드립니다

2가지 관점에서 말씀드리고 싶은데 첫째는 대외적인 관점, 다시말해 클라이언트와의 관계에서는 신뢰와 책임감을 가장 중요한 지향점으로 이러한 밑바탕으로 전현장 100% 책임분양을 원칙으로 현장을 운영하고 있습니다. 두번째는 저희 삼일산업 직원 전원에게 요구되는 가치로 변화에 과감하게 도전하는 프런티어 정신으로 자칫 조직이 경직화 될 수 있는 위험(27년 차)으로 부터 자정능력을 가질 수 있는 원동력이라고 볼 수 있습니다. 이러한 프런티어 정신을 바탕으로 저희 삼일산업의 회의문화나 의사결정 방식도 예전 수직적 구조에서 수평적 구조로 누구나 의견을 제시하고 교정하고 결론에 도달 하는 프로세스로 여전히 역동적인 조직체를 유지하고 있습니다.

Q5. 업계가 많이 어려운 상황입니다. 위기를 극복하고 발전하기 위한 삼일산업만의 노력은 어떤 것인가요?

원가절감, 단위사업장별 채산성 향상 등 재무적인 관점에서 전사적인 관점에서 고민해야 할 시점인 것 같습니다. 그러나 무엇보다 중요한것은 지금과 같은 위기상황에서는 원칙을 지키는 것이 중요한 것 같습니다. 회사란 이윤추구가 중요한 가치 중에 하나인 것은 맞지만 저희 삼일산업은 어려운 시기인 만큼 클라이언트와의 신뢰를 유지하는 원칙은 지킬 수 있도록 노력하고 있습니다.

Q6. 부동산 마케팅 업계에 대한 응원 메시지 부탁드립니다

요즘 주변에서 다들 위기라고 합니다, 그리고 이번 위기는 지금이 시작이라고도 하더군요. 그러나, 지난 IMF와 프라임모기지론 사태 등 일련의 위기 가운데 우리는 한가지 유의미한 교훈을 얻었습니다. 그것은 위기는 또다른 기회의 시작이라는 것입니다.

여러 관계사 여러분, 힘내십시오 !! 우리들 앞에는 또 다른 새로운 기회가 열리고 있습니다.

여러분 모두 화아팅!!

'22년 4분기 협회 주요 행사

'22년 4분기 주요행사



- 22.09.05. 한성대학교 부동산마케팅기획자 양성과정 채용설명회**
- 회원사 기획인력 채용연계 장학생 모집 설명
 - 상반기 장학생 취업 성공사례 발표 (2기 장학생 박원보)



- 22.10.14. 한경집코노미 박람회**
~10.15.
- (사)한국부동산분양서비스협회 디지털마케팅 혁신관 오픈
 - 참가사 : KP디지털마케팅, 데이터노우즈, 루시드프로모, 콘텐츠민주주의, 에이치더블유마케팅



- 22.11.11. 제7회 부동산 산업의 날 기념행사**
- 유공자 수상 및 컨퍼런스
 - 수상자 : CLK 장영호 대표, 삼일산업 김선관 대표, 미드미네트웍스 이월무 대표
 - 컨퍼런스 : 분양대행업 현황 및 개선 방안 발표
 - 주택산업연구원 변서경 박사



- 22.11.23. KREPA-KODA 임원 상견례 및 조찬 간담회 개최**
- 최근 시장 현안 사항에 대한 양기관 협력방안 논의

'22년 4분기 회원사 세미나



- 22.09.22. 부동산 시장분석 솔루션 MAS 소개**
- 강사 : 데이터노우즈
- 시장분석 및 분양가 산정 자동화 솔루션 MAS 소개
 - 주요기능 소개 및 시연
 - 회원사 프로모션(25%할인) 소개



- 22.10.22. PF시장동향 전망 및 세미나**
- 다올투자증권 이경수 상무
 - PF 시장 및 부동산 시장 동향에 대한 자유토론 세미나 진행

제 7회 부동산산업의 날 기념행사

행사명 | 제 7회 부동산산업의 날 기념식

행사일 | 2022년 11월 11일(금) 10:00~17:00

주관 | (사)부동산경제단체연합회

장소 | 건설회관 2층 (강남구 연주로 711)

제7회 부동산산업의 날 기념식에서 부동산산업 유공자 표창 행사가 열렸다



국토부 장관상 수상자 기념촬영

(주)미드미네트웍스 이월무 대표, 씨엘케이(주) 장영호대표,
이윤상회장, (주)삼일산업 김선관 대표

제 7회 부동산산업의 날 기념행사



장관상 수상자 및 회원사 대표 기념촬영



장관상 수상자 임직원 단체사진

(주)미드미네트웍스

제 7회 부동산산업의 날 기념행사



장관상 수상자 임직원 단체사진

(주)삼일산업



장관상 수상자 임직원 단체사진

씨엘케이(주)

22년 하반기 협회 교육 안내

분양대행자 법정교육

■ 교육일정

구분	날짜	지역	날짜	지역
법정교육	11/02(수)	서울	12/07(수)	부산
	11/09(수)	대전	12/14(수)	대구
	11/16(수)	수원	12/21(수)	서울
	11/23(수)	서울	12/28(수)	서울

23년 상반기 협회 교육 안내

분양대행자 법정교육

■ 교육일정

구분	날짜	지역	날짜	지역
법정교육	1/4(수)	대전	3/15(수)	서울
	1/11(수)	서울	3/22(수)	부산
	1/18(수)	대전	4/12(수)	서울
	2/2(수)	수원	4/27(목)	수원
	2/8(수)	서울	5/10(수)	서울
	2/15(수)	서울	5/24(수)	인천
	2/22(수)	서울	6/8(목)	서울
	3/9(목)	수원	6/21(수)	부산



교육 문의

◎ 전화 : 02-3443-0084

◎ 메일 : krep@krep.kr

◎ 카카오톡 : http://pf.kakao.com/_xbhffxb/chat

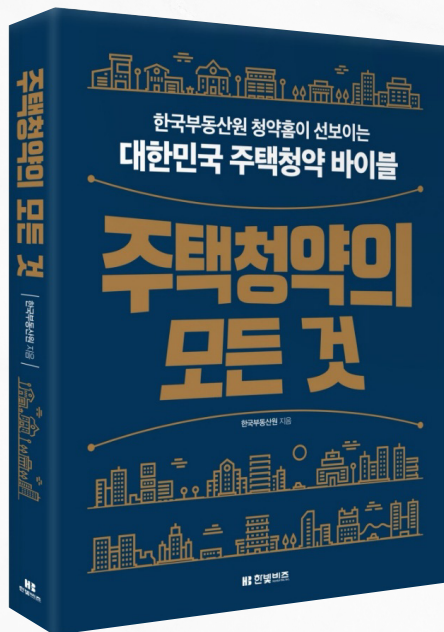
추천도서

주택청약의 모든 것

한국부동산원 저(한빛비즈(주))

지금까지 제대로 정리되어 있지 않았던 주택청약 제도의 탄생과 역사, 유형별 청약 신청자격, 나아가 청약홈 주요 메뉴 기능소개까지 총망라하여 그야말로 '청약에 대한 모든 것'이 담아내었습니다.

주택청약 주요 용어 안내, 민영주택과 국민(공공)주택의 특별공급 유형별 신청자격과 당첨자 선정 방식, 다소 복잡할 수 있는 일반공급 가점제에 대한 안내 등 섹션별로 나누어 깊이있게 설명하고 있으며, 언제든 청약관련 정보를 쉽게 얻을 수 있도록 청약홈 주요 메뉴 바로가기 QR도 제공하고 있습니다.



차례

- 1장 내 집 마련, 청약이 답이다
- 2장 청약의 기초 다지기, 청약도 '공부'가 필요하다
- 3장 특별공급으로 청약 신청하기
- 4장 일반공급으로 청약 신청하기
- 5장 청약 신청, 이제부터 실전이다

[사]한국부동산분양서비스협회가 걸어온 길

- ✓ 2018~2021년 분양서비스 대표성 확보 및 위상 정립
- ✓ 2022년 대표성 확보, 회원사 지원 및 대외적 협력확대를 통한 포지셔닝 강화

협회 설립·회원사모집

-분양서비스산업의
건전한 육성 및 발전

2018
2019
(17)

- '18.10.16 초대 이윤상 회장 취임
- '18.10.16 발기인총회
- '19.01.31 임시총회
- '19.05.16 법인설립인가

- '20.01 교육센터 오픈
- '20.06 분양대행업 제도화를 위한
국토부 정책간담회 개최
- '20.09~10 분양대행자 법정교육기관
인가 지정을 위한 준비
- '20.10 2020년 제1차 발기인연석회의
- '20.12.29 분양대행자
사전교육기관지정
- *부동산마케팅기획자양성과정 준비

분양대행자 법정 사전교육기관 지정

-대표성 확보

2020
(27)

- '21.04~ 분양대행자 법정교육 실시
- '21.05 국토부 주택기금과 토지정책과 간담회
- '21.05~ 분양대행업 등록제 법안상정
- '21.06~ 디지털정책분과위원회 출범
- '21.06 방송통신사무소와 불법스팸
공동대응 캠페인 전개
- '21.08~ 한국부동산개발협회업무제휴
- '21.08 국세청과 부동산 인지세 가산세
이슈 해결방안 조율
- '21.09 호남지회 설립
- '21.09 2021년 정기총회 개최
- '21.10~ 부동산마케팅기획자
양성과정교육1기실시(61명)

분양대행업 제도화 기반마련

-위상정립

2021
(37)

- '22.02 한국부동산산업학회 MOU 체결
- '22.02 강남구청 코로나-19 가치하차 핫팩 기증
- '22.02 국토부 산하 부동산경제단체연합회 회원사 가입
- '22.03 22년 정기총회 개최 (인터컨티넨탈 호텔)
- '22.04 동해안 산불피해 성금전달
- '22.04 서울사회복지공동모금회 나눔리더스클럽 인증
- '22.05 사단법인 글로벌입법정책연구원 MOU 체결
- '22.06 주택산업연구원 부동산분양대행업 등록제
및 분양대행업자에 대한 교육제도 도입을
위한 연구용역 완료
- '22.08 협회 ISO 9001 품질경영 인증
- '22.09 한성대 산학협동체제 구축을 위한 MOU 체결
한국표준산업분류(KSIC) 제11차 개정관련 제2차 업무협의
- '22.10 환경집코노미 디지털마케팅 혁신관 참가
- '22.11 제8회 부동산산업의날 참가

협회 대표성 확보 회원사 지원 및 대외적 협력 확대

-포지셔닝 강화

2022
(47)

