



계간 협회 소식지

market now

2023.03. 제 3호

CONTENTS

01	인사말	
	신종철 (사)한국부동산분석학회 회장	01
	김동기 협회 호남지회장	02
04	협회 주요 일정	
05	특별기고	
	1. 부동산 분양대행제도 개선을 위한 쟁점과 과제	05
	2. 분양대행업 산업군 분류 및 법제화의 필요성	09
	- 탁정호 한양대 부동산융합대학원 겸임교수	
	3. 「부동산산업의 날」 학술컨퍼런스의 방향성에 대하여	11
	- 이재순 한국부동산분석학회 기획위원장	
	4. 부동산 마케팅기획자를 위한 ChatGPT 활용	15
	- 조준환 협회 사무국장	
22	회원사 솔루션 소개	
	1. “청약이 쉬워지는 오늘”청약 전문 어플리케이션, 청약365	22
	- 김보현 (주)미드미네트웍스 상무	
	2. 「SI 분양영업 진단평가 시스템」 스마트 워킹	27
	- 김태훈 (주)프리미어홀딩스 대표이사	
31	정책브리핑	
36	시장동향	
	1. 전국 공급물량 및 미분양 현황	36
	2. 고개 든 ‘집값 바닥’, 여전히 시장은 적응이 필요하다	38
	- 권일 더피알 팀장	
	3. 전세가격이 안정되어야, 매매가격도 안정된다	40
	- 윤지해 부동산114 수석연구원	
	4. 와이낫플래닝 Weekly Report	44
	- 박찬주 (주)와이낫플래닝 대표이사	
	5. 2023 부동산 전망 살펴보기	53
	- 하영석 신해공영(주) 개발사업본부 이사	
58	회원사 탐방 I.	
	(주)윈스커뮤니케이션	
60	협회 동호회	
	골프회	
	산악회	
61	회원사 탐방 II.	
	(주)세븐파트너스	
63	협회소식	
66	23년 1분기 협회 주요 행사	
73	협회 교육 안내	



market now

마켓나우 2023. 03. 제 3호

발행 2023년 03월 15일

발행인 장영호

발행처 한국부동산분석서비스협회

06050 서울특별시 강남구 언주로 711, 5층

(논현동, 건설회관)

편집인 조준환

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.





신종철
(사)한국부동산분석학회 회장
건국대학교 부동산학과 교수

안녕하십니까?

한국부동산분석학회 회장을 맡고 있는 건국대 부동산학과의 신종철 교수입니다.

한국부동산분석학회는 1994년 창립한 이후 국내외에서 부동산학 분야의 가장 권위있고, 전통있는 학회로 자리매김하고 있습니다. 2016년부터는 국토교통부와 함께 매년 부동산산업의 날 행사를 개최하고 있습니다. 국제적으로는 아시아부동산학회(AsRES)와 함께 국제부동산학술대회를 여러 차례나 주관하면서 한국을 대표하는 부동산학회로 성장하였습니다.

한국부동산분석학회와 한국부동산분양서비스협회는 지난 2월 7일에 상호협력에 관한 양해각서를 체결하였습니다. 이번 양해각서 체결을 계기로 두 기관의 관계가 더욱 돈독해지고, 이러한 돈독한 유대를 바탕으로 국내 부동산산업과 학문적 발전을 위한 다양한 공동협력이 진행되기를 기대하고 있습니다.

구체적으로 한국부동산분양서비스협회와 긴밀히 협력하여 역대 어떤 행사보다 의미있는 부동산산업의 날 행사를 성공적으로 개최할 수 있으면 좋을 것 같습니다. 또한, 부동산마케팅산업에 대한 제도정비, 정책개발, 교육프로그램개발, 교육과정운영, 상호자문활동, 공동연구활동 등 다양한 형태의 상호협력사업들을 발굴하여 진행할 수 있으면 좋을 것 같습니다. 이런 여러 활동이 진행될 때 각 기관의 위상이 더욱 높아지고, 부동산마케팅산업과 부동산산업의 발전에도 크게 이바지할 것으로 생각합니다.

한국부동산분양서비스협회의 회장단, 임원진들과 여러 회원분께 많은 도움과 협조를 부탁드립니다.

감사합니다.



김 동 기

하이랜드(주) 대표이사
협회 부회장·호남지회장

안녕하십니까?

한국부동산분양서비스협회 호남지회장 김동기입니다.
협회 계간 소식지 제3호 발간을 축하드립니다.

존경하는 회원사 여러분

2021년 9월 27일 광주·전남 지역 회원사의 상호협력 확대를 위해 협회 호남지회가 설립되었습니다.

우리협회는 회원사 대표님들 한분 한분의 관심과 성원 덕분에 지금까지 꾸준한 성장과 발전을 이룰 수 있었습니다. 모든 회원사 대표님들께 발기인의 한사람으로 이 지면을 빌어 감사의 말씀을 드립니다.

특히 협회 초대 회장으로 우리협회의 지속가능한 발전을 위한 초석을 세워주신 이운상 명예회장님, 협회 발전을 위해 물심양면으로 애써주시는 신임 장영호 회장님, 이사회 부회장님들께도 다시 한번 감사의 말씀을 드립니다.

존경하는 회원사 여러분

부동산마케팅산업의 건전한 육성 및 발전을 위해 2018년 설립된 부동산마케팅산업의 위상은 해를 거듭할수록 강화되고 있습니다.

2022년 통계청 한국표준산업분류(KISC) 11차 개정 2차 조정안에서 부동산분양대행업이 별도의 산업코드로 분류되었으며, 2023년 1월에는 분양대행업의 제도개선을 위한 국회 공청회 등을 통해 분양대행업의 제도화를 추진중입니다.

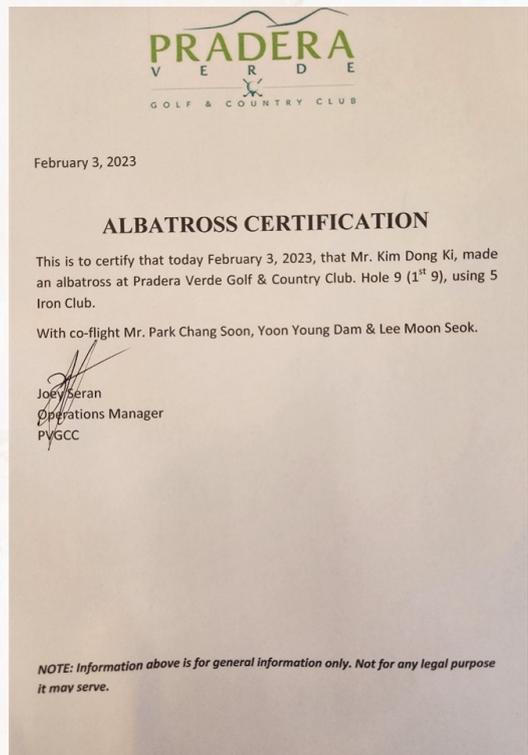
올해 11월에는 우리협회가 부동산산업의날 행사를 주관하는 부동

산경제단체연합회의 회장으로서 국회에서 부동산산업의 날 행사를 개최 예정이며, 앞으로 부동산경제단체연합회 단체들과 회원사들과의 교류를 통해 회원사 애로사항을 위한 제도개선이 보다 활발히 이루어 질 것으로 기대합니다.

존경하는 회원사 여러분

호남지회에서는 우리협회가 국토부에서 위탁받아 진행하는 분양대행자 법정교육의 활성화를 위해 제가 광주에서 진행하는 법정교육의 강사로 직접 참여해 내실있게 교육이 진행될 수 있도록 하고 있습니다. 앞으로 부동산개발협회(KODA) 호남지회장 활동 경험을 바탕으로 부동산경제단체연합회 단체 간 교류가 활성화 될 수 있도록 가교 역할에도 힘을 보태겠습니다.

마지막으로 회원사 대표님들과 행운을 함께 하면 좋을 것 같아 알바트로스 소식 전해드리며 인사를 마칩니다.
건승하십시오.



주요 일정개요

2월

■ 협회장님 일정

- 한국부동산분석학회 MOU -2/7(화)
- 협회장-회원사 석찬 간담회 -2/21(화)

■ 협회일정

- 국토부 토지정책과 간담회 -2/1(수)
- 2023년 제2차 정기 이사회 -2/7(화)
- 부동산분석학회 MOU -2/7(화)
- 긴급이사 간담회 개최 -2/13(월)
- 부동산경제단체연합회 회장사 인준 -2/14(화)
- 「부동산서비스산업진흥법 일부개정안」 및 「부동산분양대행업의 관리 및 육성에 관한 법률」 입법추진 -2/24(금)

■ 회원사 방문 (상근부회장)

- 세이노, 세븐파트너스, 하이랜드, 원스커뮤니케이션

■ 교육사업

- 분양대행자 법정교육 -2/2(목) (수원)
- 분양대행자 법정교육 -2/8(수) (서울)
- 분양대행자 법정교육 -2/15(수) (서울)

3월

■ 협회장님 일정

- 부동산산업의날 민-관-학계 간담회 -3/17(금)
- 협회장-회원사 간담회(석찬) -3/20(화)
- 2023년 정기총회 -3/28(화)
- 부경연 단체장 상견례 -3/30(목)

■ 협회일정

- 23년 제3차 정기 이사회 -3/7(화)
- 부동산산업의날 민-관-학 간담회 -3/17(금)
- 협회장-회원사 간담회(석찬) -3/20(화)
- 2023년 정기총회 -3/28(화)
- 부동산경제단체연합회
- 단체장 상견례 -3/30(목)

■ 골프회 / 산악회

- 산악회 월례회 -3/19(일)
- 골프회 월례회 -3/27(월)

■ 교육사업

- 분양대행자 법정교육 -3/9(목) (수원)
- 분양대행자 법정교육 -3/15(수) (부산)
- 분양대행자 법정교육 -3/22(수) (서울)

3월 주요일정

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
26	27	28	1 삼일절	2	3	4
5	6	7 제3차 정기 이사회	8	9 분양대행자 법정교육(수원)	10	11
12	13	14	15 분양대행자 법정교육(부산)	16	17 부동산산업의날 민-관-학 간담회	18
19 산악회 월례회	20 협회장-회원사 간담회(석찬)	21	22 분양대행자 법정교육(서울)	23	24	25
26	27 골프회 월례회	28 2023년도 정기총회	29	30 부동산경제단체연합회 단체장 상견례	31	1



국회입법조사처
NATIONAL ASSEMBLY RESEARCH SERVICE

국회입법조사처 보도자료



보도협조일: 배포 즉시 보도	자료배포일: 2023. 2. 28.(화)
총 매수: 3매(보고서 별도 첨부)	배포부서: 기획협력담당관실(02-6788-4524)
담당부서: 경제산업조사실 국토해양팀(02-6788-4601)	

전세사기 예방 등 부동산 소비자 보호를 위해, 부동산 분양대행제도 개선 필요!

- 국회입법조사처(직무대리 이신우)는 2023년 2월 28일(화), 「부동산 분양대행제도 개선을 위한 쟁점과 과제」를 다룬 『이슈와 논점』 보고서를 발간함
- 최근 빌라 등 다세대주택 분양과정에서 건축주, 분양대행사 등이 공모하여 전세세입자의 임대보증금을 가로채는 ‘전세사기’ 사건이 다수 발생함
 - 일부 영세 분양대행업자들이 무자본 갭투자자와 공모하여 임대차 수요가 높은 중저가 신축 빌라의 임대보증금을 분양가와 같은 금액으로 정해 임차인을 모집한 후 임대보증금으로 건축주에게 분양대금을 지급하고 고가의 수수료를 챙기는 과정에서 전세사기 사건이 발생
- 전세사기 방지를 위한 여러 가지 대책이 마련되고 있지만, 분양대행업과 관련한 관리감독이 필요하다는 주장이 제기됨
 - ※ 2023년 1월 11일 박정하의원·허중식의의원·박영순의원·국회입법조사처·한국부동산분석학회·한국부동산분양서비스협회 공동주최로 「전세사기 등 소비자 피해 예방을 위한 분양대행 제도개선 입법공청회」 개최
- 건축물 분양은 건축사업시행자(사업주체)가 직접 시행하거나 제3의 업체를 선정하여 대행하도록 할 수 있는데, 국내에서는 분양대행업체가 시행하는 것이 일반적임
- 다만 건축물 분양은 유형에 따라 각기 다른 법률이 적용되고 있어 전체 분양통계와 실제 분양업무를 담당하는 분양대행업에 대한 통계가 미비함
 - 30세대 이상 주택은 「주택법」, 오피스텔, 생활형숙박시설은 「건축물의 분양에 관한 법률」, 지식산업센터는 「산업집적활성화 및 공장설립에 관한 법률」, 관광숙박시설은 「관광진흥법」, 노인복지시설은 「노인복지법」에 분양에 관한 사항이 나누어 규율
- 부동산은 고가의 재화이므로 신축 부동산의 분양은 이를 소비하는 국민의 재산권과 긴밀하게 연계되어 있어 부동산 소비자 보호가 필요한 영역임
 - 아파트, 도시형생활주택, 오피스텔, 생활형숙박시설의 분양 및 입주통계를 살펴보면 최근 연간 30~40만 호 이상의 건축물이 분양(입주)되고 있음

[표 1] 주요 건축물의 분양 및 입주통계(최근 5년)

	2018	2019	2020	2021	2022
아파트	231,084	296,803	313,800	288,307	268,600
도시형 생활주택	25,147	23,735	16,398	14,568	7,883
오피스텔	93,723	111,588	97,080	79,875	62,075
생활형숙박시설	8,608	10,009	8,226	15,774	7,231
계	358,562	442,135	435,504	398,524	345,789

(단위: 호)

※ 주: 아파트는 분양통계, 그 외는 입주통계자료를 활용함

※ 자료: 직방(red.zigbang.com)

- **현행법상 부동산 분양대행업 자체에 관한 법적 정의가 부재하고, 「주택법」에 분양대행자에 관한 규정만 존재**
 - 주택 이외의 분양가능한 건축물(일반상가, 지식산업센터, 오피스텔, 관광(콘도) 호텔, 생활형숙박시설 등)에 대해서는 **분양대행 관련 규정이 부재하여, 영세 분양대행자에 의한 전세사기 등 소비자 피해 발생 가능성**
 - 30세대 이상 주택의 분양대행에만 적용되는 **분양대행자 교육의무시간도 연간 8시간에 불과하여 분양대행자의 전문성 제고에는 부족**

[그림 1] 분양대행 관련 제도적 미비 영역

분양대행자격자 기준,
교육규정 일부 존재

분양대행 관련 규정
미비 영역



- **향후 부동산 분양대행업의 투명성과 전문성을 강화하여 궁극적으로 부동산 소비자의 권익을 향상시키기 위해 다음과 같이 부동산 분양대행제도가 개선될 필요가 있음**
 - 첫째, **분양대행업자에 대한 관리를 위해 분양대행업 및 대행업자에 대한 법적 정의를 마련할 필요가 있음**
 - 주택, 오피스텔, 휴양 관광호텔, 지식산업센터, 생활형 숙박시설, 상가 등의 분양과 분양대행 관련 사항이 포함될 수 있도록 개선 필요
 - 둘째, **분양대행업자에 대한 관리·감독책임을 「주택법」에 따른 주택건설 사업주체 이외에 부동산개발사업의 인허가 주체인 지자체장과 국토교통부장관에게도 부여하여 주택소비자 보호를 강화할 필요가 있음**

- 셋째, **분양대행업**에 대한 감독을 위해 **분양대행업**에 관한 **통계체계**를 마련할 필요성도 있음
 - 분양대행업의 현황 파악이 안 되는 실정이므로, **통계청의 표준산업분류 개정 시 부동산 분양대행업 코드**를 신설하는 방안을 고려
- 넷째, **부동산 분양대행업의 전문성 향상**을 위한 **교육체계 마련**이 필요함
 - 현행 「주택공급에 관한 규칙」상 부동산대행업자에 대한 교육이 1년에 8시간 정도에 불과하므로, 향후 부동산 분양을 받으려는 국민들에게 올바른 정보를 제공할 수 있도록 **부동산 대행업 종사자에 대한 전문교육 체계**를 마련할 필요가 있음

※ 자세한 내용은 게시자료를 참고하여 주시고, 담당자에게 문의 바랍니다.

담당자: 장경석 국토해양팀 입법조사관 (02-6788-4601, jangks@assembly.go.kr)

07233 서울 영등포구 의사당대로 1 국회입법조사처 <http://www.nars.go.kr>

NARS

분양대행업 산업군 분류 및 법제화의 필요성



탁정호

전 건설주택포럼 사무총장
한양대 부동산융합대학원 겸임교수

가계 자산은 부동산, 동산, 금융자산으로 이루어져 있으며, 그중에서도 부동산 차지하는 비율이 높게 나타나고 있습니다. 그만큼 부동산은 고가의 상품이기 때문에 법적, 제도적인 관리가 필수적인 사항이지만 이를 제도적으로 관리하는 시스템이 부족한 실정입니다. 특히 우리나라의 경우에는 부동산 중 주택에 대한 환금성이 높아 투자의 개념으로 접근하는 성향이 높게 나타나고 있지만 현재 관리되고 있는 분양대행업 시스템에서는 사각지대가 발생하고 있습니다.

실제로 최근 빌라 전세 사기 사건이 발생하여 사회·경제에 커다란 파장을 불러왔습니다.

이는 현재 분양대행업 시스템이 갖춰지지 않은 허점을 악용하여 발생된 사건이라 할 수 있습니다. 전세 사기가 발생한 많은 빌라들의 경우에는 30세대 미만의 빌라, 상가, 오피스텔 등의 소규모 부동산 유통시장에 속한 상품군으로 자격 기준이 불명확한 업자들이 사업을 주도했기에 발생한 인재라 할 수 있습니다.

따라서 최우선적으로 분양대행업에 대하여 법률적으로 정의를 내리는 것이 필요합니다.

법적 자격은 사회적 신뢰성을 의미하기 때문에 이러한 법적 자격의 사각지대에서는 반복적으로 문제가 발생할 수 있는 위험성을 가지고 있습니다.

현재 분양대행업은 산업군 분류에 따른 직업군이 없습니다. 세무서에서 발급하는 법인 사업자 등록증에서는 업태 서비스, 종목 분양대행업 또는 국내 및 해외 부동산 분양대행업으로 교부를 하고 있습니다. 산업군 분류에 따르면 부동산업[68]은 부동산 임대 및 공급업[681]과 부동산 관련 서비스업[682]으로 두 분류로 구분되어 있습니다.

분양대행업은 부동산 임대 및 공급업의 부동산 개발 및 공급업[6812]에 해당하는 사업 영역입니다. 세부적으로 살펴보면, 주거용 건물 개발 및 공급업(68121), 비주거용 건물 개발 공급업(68122), 기타 부동산 개발 공급업(68129)에서 개발 및 분양에 해당하는 상품으로 3가지로 구분하여 설명하고 있습니다.

분양대행업을 할 수 없는 부동산 관련 서비스업[682] 사업 영역에는 부동산 중개, 자문 및 감정 평가업(6822)을 분류한 내용이 있으며, 그중에서도 부동산 중개 및 대리업(68221)이 있습니다.

하지만 분양대행업을 할 수 있는 부동산 임대 및 공급업[681]과 중개 및 서비스를 제공하는 부동산 관련 서비스업[682]의 산업군이 다름에도 불구하고 현장에서는 유사하게 부동산 상품 유통을 하고 있습니다.

현재 법률적으로 정의되어있는 내용을 확인해보면, 첫 단어의 “분양”이란 건축물 분양에 관한 법률 제2조 제2호

에 의하면 “분양사업자가 건축하는 건축물의 전부 또는 일부를 2인 이상에게 판매하는 것을 말함”이라고 정의하고 있습니다. “부동산 분양”이란 “대법원 판결에 의하면 토지 및 정착물과 부동산 등을 불 특정 다수인에게 매매 및 임대하는 행위이며, 계약을 통해 대리 서비스를 수행하는 산업활동을 말한다.”고 명시되어 있습니다.(대법원 996.1.26.선고 94)

“부동산 분양대행업”은 30690 판결에 따르면 “분양을 위임받은 대리인이 광고를 내거나 그 직원 또는 주변 부동산 중개업자를 동원하여 분양 사실을 널리 알리고, 분양 사무실을 찾아온 사람들에게 부동산의 분양가격, 입지 조건, 부동산 용도, 관리 방법 등 분양에 필요한 제반 사항을 설명하고 청약을 유인함으로써 분양 계약을 성사시키는 것을 의미한다.”라고 정의되어 있습니다. 여기서 부동산 중개 및 대리업[68221]이란 수수료 또는 계약에 의해 건물, 토지 및 관련 구조물 등을 포함한 모든 형태의 부동산을 구매 또는 판매하는데 관련된 부동산 중개 또는 대리 서비스를 제공하는 산업활동을 말합니다. 부동산 중개, 대리 계약과 관련 없이 투자와 관련하여 독립적으로 실시되는 자문서비스업[68222]을 제외한 건물 분양 대행(아파트, 상가), 건물 판매·중개 및 대리 서비스, 건물매매 중개 등을 의미합니다.

따라서 분양 대행업은 전문적이며, 필수적인 산업군이기 때문에, 사업의 완성도를 높이기 위하여 사업의 시작부터 사업이 종료되는 시점까지 시행사, 건설사, 신탁사와 협업을 통해 사업추진을 하는 경우가 많이 있습니다. 또한, (주택, 상가, 오피스텔) 사업 현장별로 전속적이면서도, Complete Project Manager 역할 해야 합니다. 그래서 분양대행업자를 업무 범위에서 기존 PM와 CM에 대한 차별성을 강조한 전문 Consulting영역이 필요합니다.

이를 CPM(Consulting of Project Management)라고 정의를 하고자 합니다. 분양 대행업은 부동산 개발사업의 성공 및 정산을 위한 현금화하는 중요한 업무를 담당함에 따라 그 비중은 사업의 진행을 위한 전문 기술사(설계사, 건축사)들과 동일하다고 볼 수 있습니다.

따라서 분양 대행업에 대한 법적인 기준과 자격 평가기준 도입이 시급합니다.

이를 통하여 사회적으로 신뢰성, 안정성을 구축함과 동시에 이를 뒷받침할 분양 대행업자의 수준을 높일 수 있는 방안 모색도 병행되어야 합니다.

다시 말해서 분양 대행업의 업무는 부동산 개발자에게는 상품에 대한 자금계획, 건축물에 대한 디자인 설계부터, 소비자에는 완제품을 공급하는 안전한 유통에 대한 법적, 사회적, 경제적, 세무적, 신뢰성에 입각한 각 다양한 서비스를 제공해야 하는 상품의 유통에서의 중요한 Position이기 때문입니다. 이에 전반적인 건설산업에서 생산되는 부동산 상품 유통 실태 현황을 파악하여 법률적으로 개선이 필요한 시기입니다. 마지막으로 분양 대행업에 대한 산업군 분류와 전문적인 관리 보안을 위해서, 법률적인 산업군에서 분류하고, 부동산 분양 대행업[68224] 코드 분류하고 이를 위한 법제화가 필요한 시기입니다.

「부동산산업의 날」 학술컨퍼런스의 방향성에 대하여



이재순
호서대학교 교수
한국부동산분석학회 기획위원장

11월 11일은 ‘빼빼로데이’이자 ‘부동산 산업의 날’이다. 11월 11일을 부동산산업의 날로 정한 것은 쭉쭉성장해가는 부동산산업을 형상화하고, 최고의 전문성과 서비스, 신뢰성 및 투명성을 갖춘 산업으로 부동산산업이 도약해 나가길 바라는 부동산 산업인의 의지와 바람이 담긴 뜻이다.¹⁾ 이러한 의미를 담아 2015년 12월 ‘부동산산업의 날’ 제정을 위한 준비 행사를 시작으로 2016년 11월 11일 제1회 부동산산업의 날이 제정되었으며, 올해로 제8회를 맞이한다.

‘부동산산업의 날’은 그동안 우리 경제 발전에 기여해 온 부동산산업의 중요성과 위상을 사회적으로 재인식하고, 부동산산업 종사자들을 격려하며 성과를 공유하는 축제의 날이다. 또한 부동산산업이 고부가가치와 양질의 일자리를 창출하는 신성장 동력으로 자리매김할 수 있도록 부동산산업의 발전을 도모하는 의미있는 자리이기도 하다. 특히, 과거 개발기의 체계적이지 못했던 모습에서 벗어나 4차산업혁명 시대에 맞게 부동산 산업의 새로운 발전방향을 모색하고, 부동산산업 관련 주체들간의 협력, 정부의 정책 지원 및 부동산 산업에 대한 대국민 관심을 제고하기 위해 ‘부동산산업의 날’ 행사가 추진되어 왔다. ‘부동산산업의 날’ 행사 중에서도 학술컨퍼런스는 산·학·연·관이 협력하여 현재 부동산산업을 진단하고, 미래발전 방안을 모색하기 위한 목적으로 매년 개최되고 있다.

부동산산업의 날 컨퍼런스의 출발은 2015년 12월 7일 전국경제인연합회관에서 개최된 부동산산업 종합 컨퍼런스에서 시작되었다. 당시 “부동산산업 발전방안 및 미래전략”이라는 주제로 한국부동산분석학회와 국토연구원이 컨퍼런스를 주관하고, 11개 관련 학회가 공동으로 참여하였다. 또한 국토교통부, 주택도시보증공사, 한국부동산원(舊 한국감정원), 한국감정평가협회, 한국토지주택공사, 한국리츠협회, 한국부동산개발협회 등 총 19개 부동산 대표 단체가 모두 참여하는 대규모 행사로 컨퍼런스가 개최되었다. 2015년 12월 부동산산업 종합 컨퍼런스의 성공적 개최와 부동산산업 종사자들의 바람을 담아 산학연관이 협력하여 2016년 ‘부동산산업의 날’ 지정이라는 결과를 만들어냈다. 이러한 측면에서 부동산산업의 날 컨퍼런스가 갖는 의미는 매우 크다.

2016년 11월 11일 ‘부동산산업의 날’ 제정 기념으로 개최된 제1회 부동산산업의 날 컨퍼런스는 “부동산 산업 발전을 위한 미래구상”이라는 주제로 2015년과 동일하게 한국부동산분석학회와 국토연구원이 주관하였으며, 부동산 유

1) 국토교통부 보도자료, 2013.11.10., 부동산 산업의 날 지정...산학정 간 교류와 현장 채용까지

부동산산업의 날 컨퍼런스 개최 현황

회차	일시	장소	주제	참여기관	기타행사
사전	2015.12.07	전경련회관	부동산산업 발전방안 및 미래전략	한국부동산분석학회, 국토연구원 부동산산업 관련 10개 학회,	부동산산업의날 제정 목적 학술행사
1회	2016.11.11	코엑스	부동산 산업의 발전을 위한 미래구상	한국부동산분석학회, 국토연구원 부동산산업 관련 10개 학회,	부동산 Job&Talk 리딩CEO 특별강연
2회	2017.11.10	코엑스	부동산산업의 변화와 새로운 방향상	한국부동산분석학회, 한국부동산원, 국토연구원	우수논문경진대회
3회	2018.11.05	코엑스	부동산산업, 과거에 묻고 미래에 답하다	한국부동산분석학회, 한국부동산원, 국토연구원, 대한부동산학회, 한국감정평가학회, 한국부동산경영학회	
4회	2019.11.08	건설회관	4차 산업혁명 시대, 부동산산업의 미래	한국부동산분석학회, 대한부동산학회, 한국감정평가학회, 한국부동산경영학회, 한국부동산법학회, 한국부동산금융투자포럼	우수논문경진대회, 웹툰공모전
5회	2020.11.11	온라인	포스트 코로나 시대, 부동산산업의 미래를 그리다	한국부동산분석학회, 대한부동산학회, 한국감정평가학회, 한국부동산경영학회, 한국부동산법학회	제5회 부동산산업의 날 기념 학술대회로 대체 (한국부동산분석학회)
6회	2021.11.11	건설회관		컨퍼런스 미개최	
7회	2022.11.11	건설회관	부동산산업의 변화와 발전방안	한국부동산분석학회, 대한부동산학회, 한국감정평가학회, 한국부동산경영학회, 한국부동산법학회	

관 학회들을 포함하여 19개 부동산 대표 단체가 모두 참여하였다. 2017년 제2회 부동산산업의 날 컨퍼런스는 “부동산산업의 변화와 새로운 방향성”이라는 주제로 한국부동산분석학회와 국토연구원, 한국부동산원이 공동 주관하였으며, 국토교통부, 한국토지주택공사, HUG 주택도시보증공사 등이 후원에 참여하였다. 특히, 제2회 부동산산업의 날 컨퍼런스에서는 ‘부동산산업의 발전방향과 미래전략 우수논문 경진대회’에서 우수논문으로 선정된 논문을 발표하는 세션과 청년 스타트업 사례를 다루는 세션을 통해 부동산산업의 미래를 짚어질 청년들이 함께 참여할 수 있는 자리를 만들었다.

2018년 제3회 부동산산업의날 컨퍼런스는 “부동산산업, 과거에 묻고 미래에 답하다”라는 주제로, 2019년 제4회 부동산산업의 날 컨퍼런스는 “4차 산업혁명 시대, 부동산 산업의 미래”라는 주제로 한국부동산분석학회가 주관하였다. 그리고 대한부동산학회, 한국감정평가학회, 한국부동산경영학회, 한국부동산법학회, 국토연구원, 부동산금

유투자포럼 등이 공동주관으로 참여하였다. 특히 4회 부동산산업의 날 컨퍼런스에서는 ‘제4차 산업혁명과 프롭테크’ 세션을 통해 프롭테크 우수사례를 공유하였으며, 부동산분야의 중견학자와 신진학자들의 우수논문발표 자리도 마련되었다. 무엇보다도 “국민경제와 관련된 부동산산업과 부동산 금융 리츠 정책” 등을 주제로 한 웹툰 공모전을 실시하여 부동산산업 종사자들뿐 아니라 일반인들에게도 부동산산업과 부동산산업의 날 행사에 대한 관심을 제고시켰다는 점에서 의미가 있다.

2020년과 2021년 부동산산업의 날 행사는 코로나19 팬데믹으로 인해 잡페어(Job Fair) 및 산업전, 컨퍼런스 등의 행사를 모두 취소하고 기념식만 진행되었다. 이에 그동안 부동산산업의 날 컨퍼런스를 주관해왔던 한국부동산분석학회는 매년 12월에 개최되던 하반기 정기학술대회를 11월 11일로 앞당겨 “포스트 코로나 시대, 부동산산업의 미래를 그리다!”라는 주제로 2020년 제5회 부동산산업의날 기념 컨퍼런스를 개최한 바 있다.

지난 2022년 부동산산업의 날에는 코로나19 완화에 따른 단계적 일상회복이 추진되면서 컨퍼런스가 재개되었다. 이에 ‘부동산서비스산업진흥법 5년, 부동산산업의 변화와 발전방안’이라는 주제로 한국부동산분석학회와 대한부동산학회, 한국감정평가학회, 한국부동산경영학회, 한국부동산법학회가 컨퍼런스에 공동으로 참여하였으며, 각 세션에서 부동산 서비스산업 융복합 방안, 감정평가산업혁신과 프롭테크의 역할, 부동산산업의 디지털화 전략 등에 대한 논의가 이루어졌다.

부동산산업의 날 컨퍼런스는 2015년 부동산산업 종합 컨퍼런스를 시작으로 코로나19 상황이 심각했던 2020년과 2021년을 제외하고 매년 부동산산업의날 행사의 한 축을 담당해왔다. 부동산산업에 직면한 문제점을 함께 고민하고, 시장환경 변화에 대응하기 위한 정책과 부동산산업의 발전 방향을 모색하기 위한 플랫폼으로 컨퍼런스가 마련되었고, 한국부동산분석학회를 비롯한 유관학회, 국토교통부, 관련 공기업 및 산업종사자, 연구기관 등 부동산산업 관련 산학연관 주체들이 모두 함께 참여하게 된 것이다. 그러나 지난 몇 년간 부동산산업의 날 기념행사와 컨퍼런스가 진행되면서 초기에 공동주관으로 또는 후원기관으로 참여했던 공기업의 수가 줄었고, 부동산산업을 담당하는 주요기관들의 참여도 현저하게 감소하였다. 이는 부동산산업의 날 컨퍼런스에 대한 관심이 줄어들고 있음을 의미한다. 여기에 초기 부동산산업의 이슈와 발전방안을 함께 논의했던 것과 달리 컨퍼런스에 참여하는 개별 학회의 학술대회가 되었다는 비판도 제기되고 있다. 심지어 컨퍼런스 개막식과 메인 세션에 주관학회를 제외한 학회들이 참석하지 않는 등 해를 거듭할수록 당초의 취지와 다르게 컨퍼런스가 개최되고 있다는 우려의 목소리도 나오고 있어 부동산산업의 날 컨퍼런스의 위상 재정립이 필요해 보인다.

이러한 측면에서 2023년 제8회 부동산산업의 날과 컨퍼런스가 갖는 의미는 매우 크다. 정부가 지난 2018년 「부동산서비스산업 진흥법」을 제정·시행, 중장기적 안목에서 산업을 육성·진흥하기 위한 제도적 기반을 마련하고, 부동산서비스산업을 고부가가치를 창출하고 국민에게 신뢰받는 산업으로 발전시키기 위한 ‘제1차 부동산서비스산업 진흥 기본계획(2021~2025)’을 수립한 바 있는데, 2023년은 이를 중간 점검하는 시기이다. 또한 계속되는 금리

인상과 경기둔화 우려로 부동산시장이 침체되고 있는 가운데 전세사기 문제가 사회적 이슈로 부각되면서 부동산 산업에 대한 국민들의 부정적 인식이 커지고 있어 부동산산업의 위상과 투명성을 제고시키는 사회적 노력이 필요한데 부동산산업의 날 컨퍼런스를 그 중심무대로 활용할 수 있을 것이다. 따라서 2023년 제8회 부동산산업의 날 컨퍼런스는 여기에 참여하는 개별 학회의 세션별 운영보다는 부동산산업이 직면한 과제를 산학연관이 함께 모여 고민하고 대응방안을 모색하는 자리로 만들어지길 바란다. 특히 부동산산업의 날 전체 컨셉에 맞는 컨퍼런스 대주제를 선정하고, 이와 연계된 하위주제별 세부세션과 종합세션을 운영하여 정합성을 갖는 컨퍼런스가 개최되기를 기대해본다. 그리고 국민적 관심을 끌만한 매력적인 행사나 활동 등을 통해 부동산산업에 대한 국민들의 인식이 전환될 수 있도록 지속적인 노력이 이루어지기를 바란다. 이를 통해 지속가능한 부동산, 스마트시티와 부동산산업의 융합, 프롭테크산업의 성장, 글로벌시장 개척, 미래 세대를 위한 부동산산업의 발전방향 등이 활발히 논의되고 이를 토대로 부동산산업이 더욱 지속적이고 안정적인 성장을 이룰 수 있기를 기대한다. 무엇보다도 지난해 새롭게 협회를 설립, 한국부동산경제단체연합회에 추가 가입하여 적극적으로 활동하고 있는 한국부동산분양서비스협회가 2023년 부동산산업의 날 전체행사를 주관하고 있어 금번 부동산산업의 날 행사와 컨퍼런스가 기다려진다.

부동산 마케팅기획자를 위한 ChatGPT 활용



조준환

한국부동산분양서비스협회 사무국장

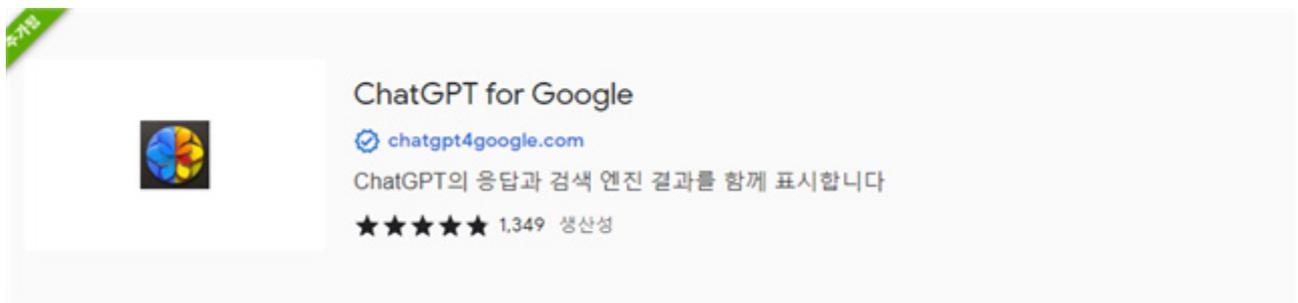
최근 AI 기술의 급속한 발전에 따라 대화형 인공지능 모델의 활용이 대중화 되고 있습니다. 대표적인 예가 OpenAI에서 발표한 GPT(Generative Pre-trained Transformer) 모델을 기반으로 한 ChatGPT입니다. 이번 소식지에서는 ChatGPT 관련 유용한 구글 크롬 확장 Add-in을 소개하고, 다음으로 구글사이트에서 OpenAI API Key를 세팅하여 ChatGPT와 연동하여 사용하는 방법을 소개합니다.

ChatGPT 관련 유용한 구글 크롬 확장 Add-in

○ ChatGPT for Google

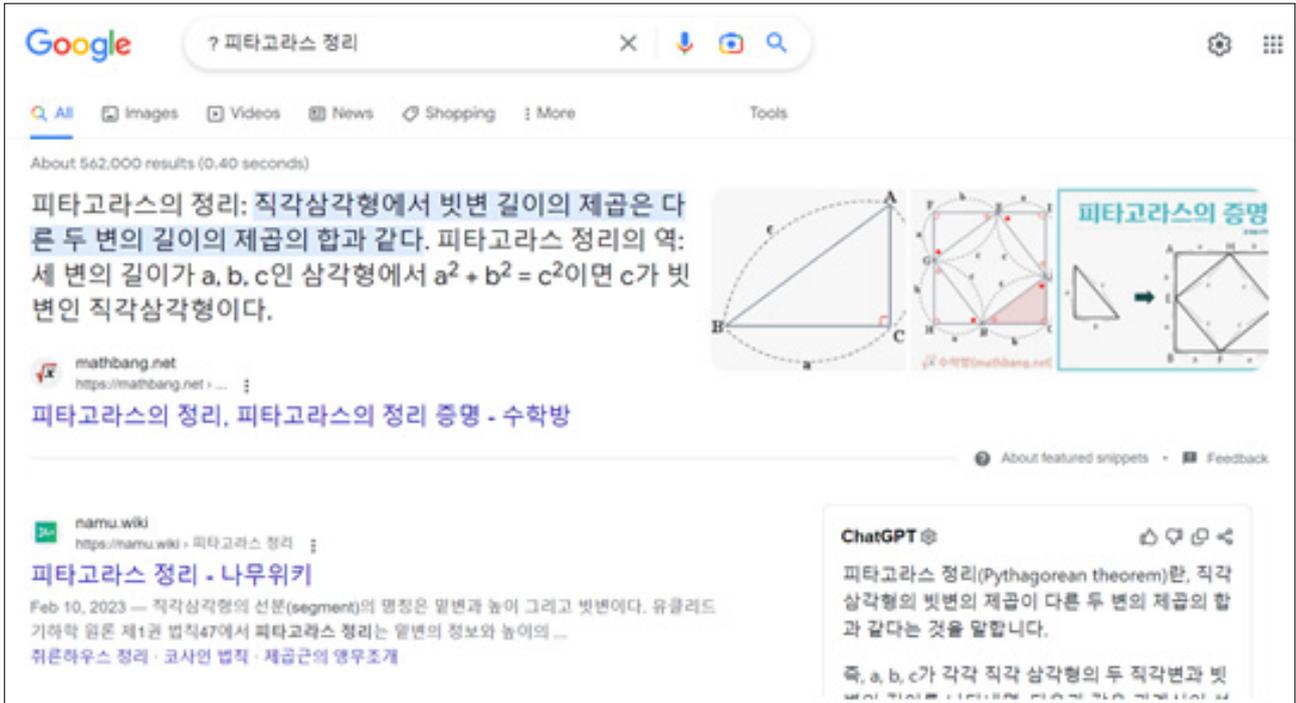
ChatGPT for Google은 ChatGPT에 접속하지 않고도 구글에서 쉽게 ChatGPT를 사용할 수 있는 크롬 브라우저 확장 Add-in입니다

크롬 웹스토어 <https://chrome.google.com/webstore/> 에서 ChatGPT for Google을 검색하면 ChatGPT for Google 크롬 Add-in 을 설치할 수 있습니다



[Tip] 확장 Add-in을 설치할 때 Trigger Mode 옵션을 [Question Mark]로 변경하면 구글 검색창에 물음표 ? 뒤에 ChatGPT에게 질문을 하면 검색 결과 화면 우측에 ChatGPT의 답변이 출력됩니다.

ChatGPT for Google 설치 후 구글 검색창에서 “?피타고라스 정리”를 입력하면 오른쪽 하단에 ChatGPT의 답변이 출력되는 것을 알 수 있습니다.

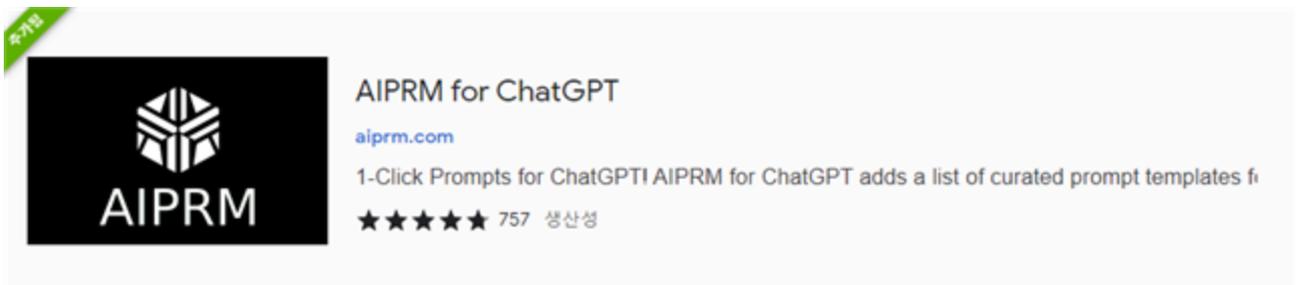


○ AIPRM for ChatGPT

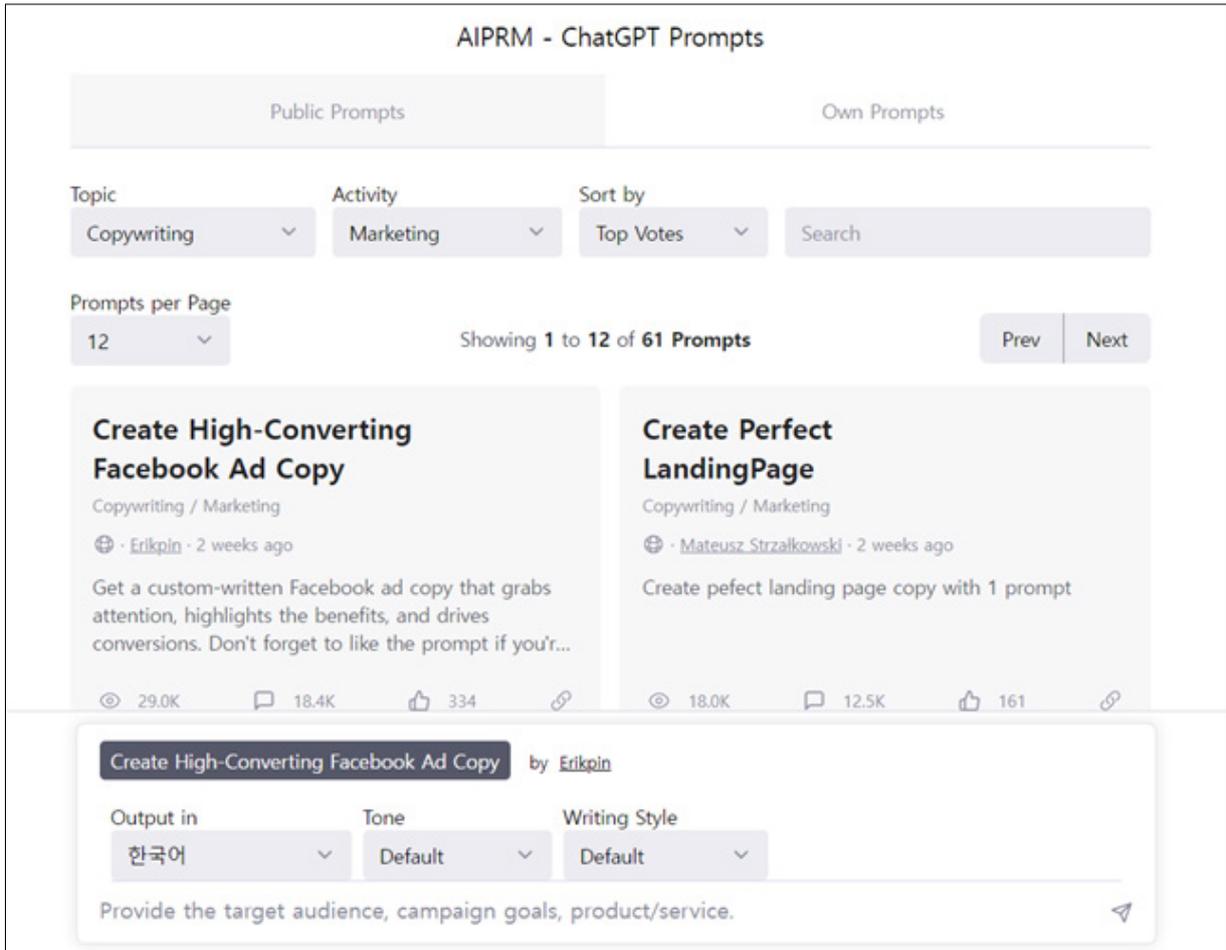
ChatGPT는 미리 정의된 답변을 제공하는 것이 아니라 입력된 질문에 대한 대답을 스스로 생성하는 자연어 생성 모델입니다.

방대한 양의 데이터를 학습하는 Language 모델을 기반으로 한 ChatGPT의 기술적인 특징은 “어떻게 질문을 하는가?”라는 것이 중요하다는 것입니다.

AIPRM for ChatGPT는 각각의 상황(마케팅, 콘텐츠 작성 등)에 따라 ChatGPT 내에서 활용할 수 있는 프롬프트 템플릿을 제공하는 크롬 확장 Add-in 입니다. 마찬가지로 ChatGPT가 답변하는 스타일도 (창의적으로, 묘사적으로 등) 선택할 수 있습니다.



AIPRM for Google을 설치하고 ChatGPT를 실행하면 기존에는 없던 프롬프트 메뉴들을 확인 할 수 있습니다



○ Prompt Genie for ChatGPT



ChatGPT로부터 보다 양질의 답변을 얻기 위해서는 한글 보다는 영어로 하는 질문을 하는 것이 유리합니다. Prompt Genie for ChatGPT는 ChatGPT에게 한글로 질문을 하면 영어로 자동으로 번역해 주고, 마찬가지로 답변을 영어에서 한글로 번역해 주는 어플리케이션입니다

Prompt Genie for ChatGPT 설치 후 엑셀에서 a행과 b행의 데이터를 그래프로 작성하는 VBA 코드를 작성해달라고 한글로 입력을 하면 자동으로 영어로 번역해서 질문을 하고 답변은 영어에서 한글로 번역하여 출력하는 것을 알 수 있습니다.

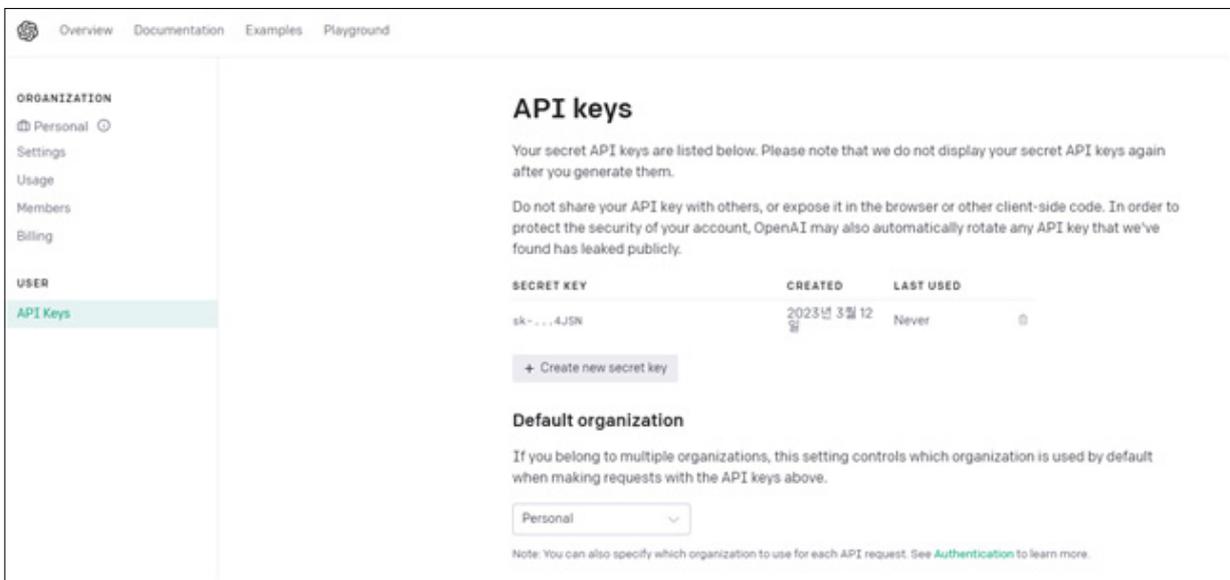


다음으로 구글시트나 Excel에서 OpenAI API Key를 연동하여 ChatGPT를 실행하는 방법을 소개하겠습니다

ChatGPT는 엑셀 데이터를 기반으로 차트나 피벗테이블을 만드는 VBA코드를 작성해 줄 뿐만 아니라 데이터 분석을 위한 VBA매크로를 작성하거나 주어진 데이터를 기반으로 인사이트를 얻는 데도 활용할 수 있습니다

○ OpenAI API Key 발급받기

<https://platform.openai.com/account/api-keys> 에서 +Create new secret key를 클릭하면 API키가 생성됩니다

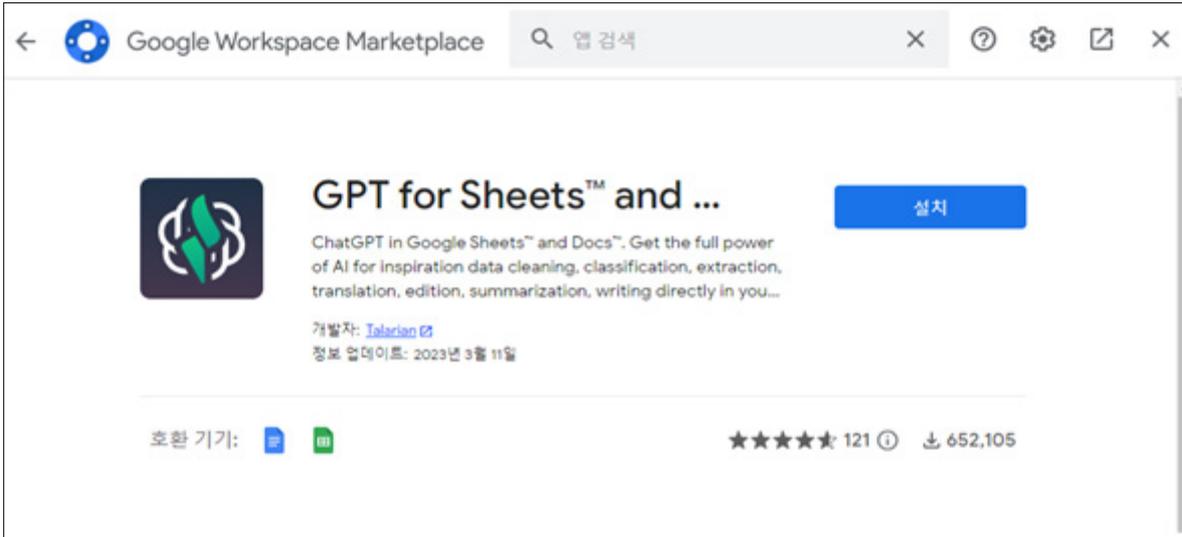


○ 구글 Sheet에서 ChatGPT API 연결

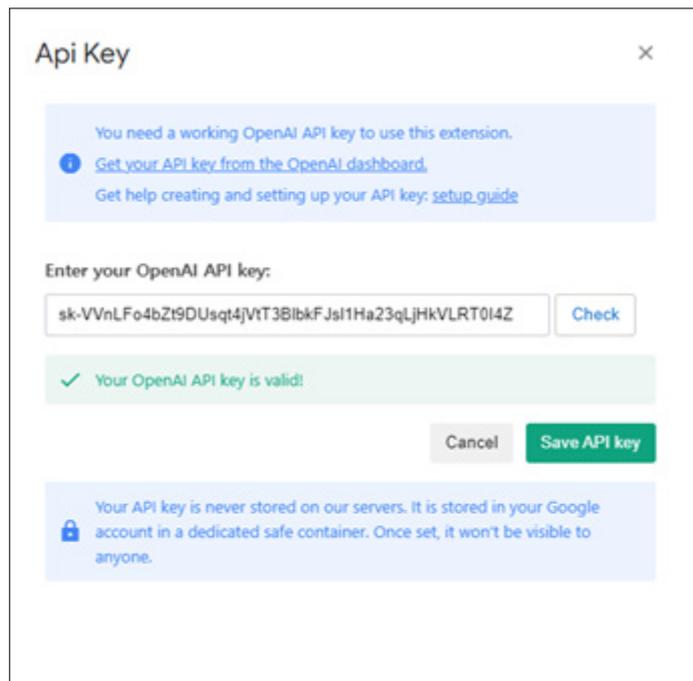
A. “GPT for Sheets” 애드인 설치

구글시트에서 ChatGPT API를 연결하기 위해서는 먼저 GPT for Sheets Add-in을 설치해야 합니다.

구글시트에서 [확장프로그램] > [부가기능] > [부가기능설치하기] 메뉴에서 GPT를 검색하여 “GPT for Sheets” 애드인을 설치합니다.

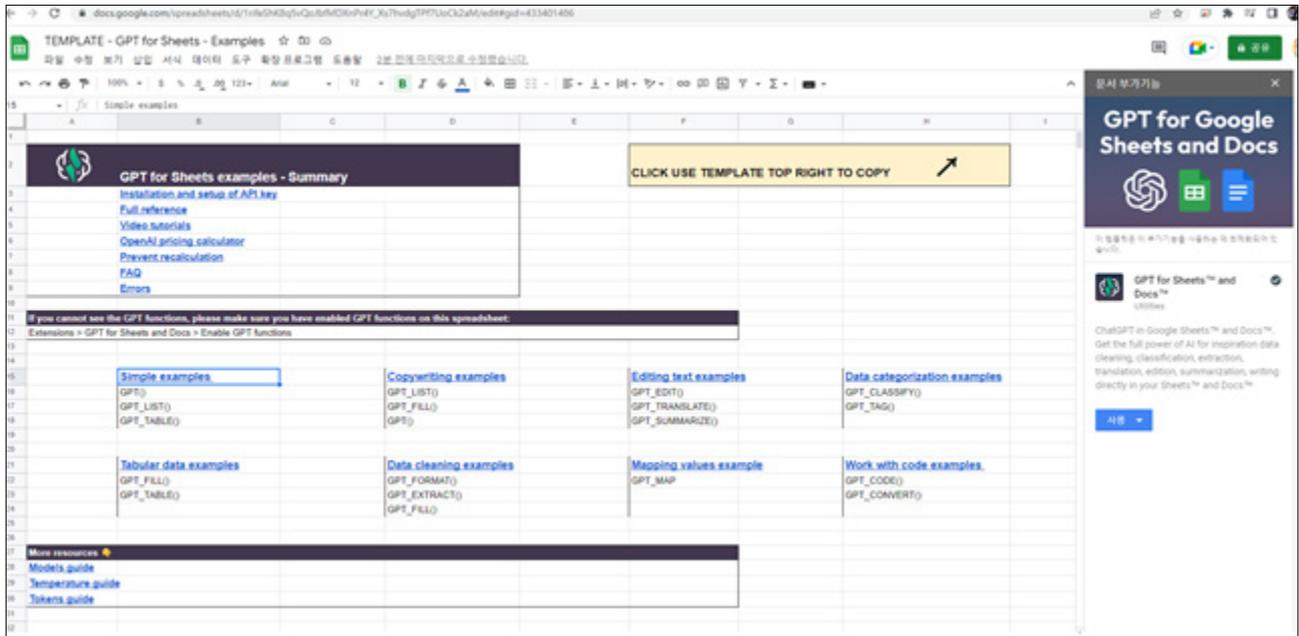


B. OpenAI API Key 세팅



C. GPT 함수 활성화

OpenAI API Key를 세팅한 뒤 [GPT 함수 활성화]를 클릭하면 구글시트에서 OpenAI API를 통해 ChatGPT에게 질문을 한 내용을 구글시트로 불러올 수 있습니다.



○ Excel에서 VBA를 사용하여 ChatGPT API 연결

Excel에서 VBA를 사용하여 ChatGPT API를 연결하기 위해서는 발급받은 OpenAI API Key를 VBA 에디터창 [alt-F11]에서 다음과 같이 입력하면 됩니다.

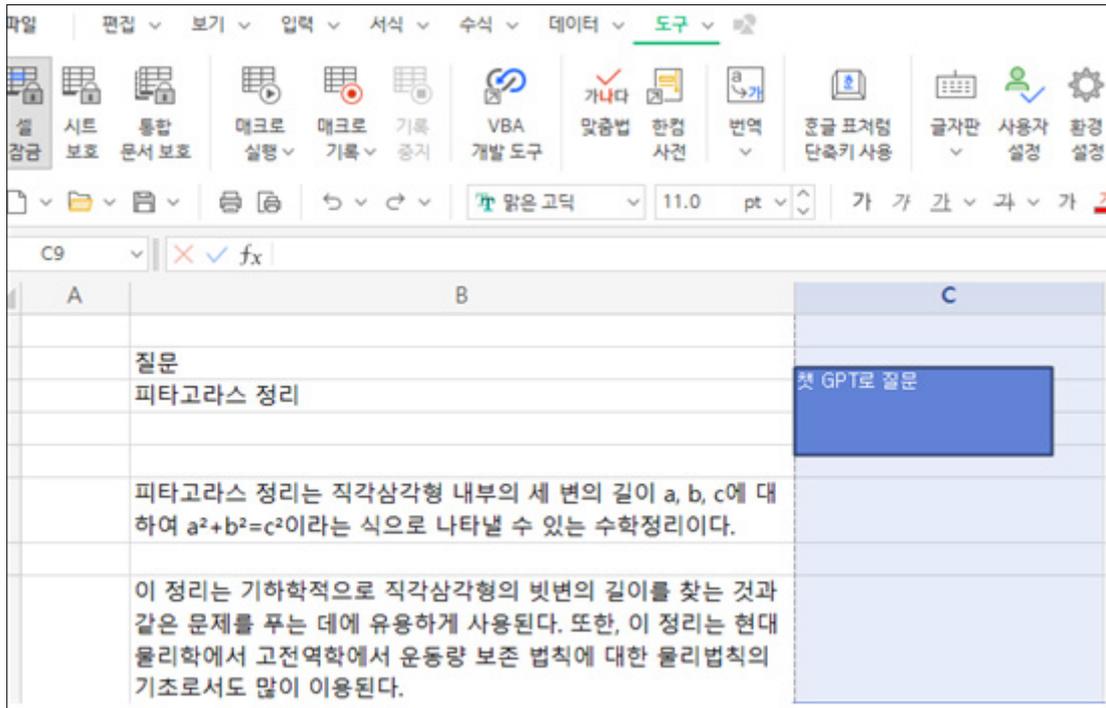
'API Info

API = "https://api.openai.com/v1/chat/completions"

api_key = "OpenAI API Key 발급받은 KEY를 입력"

[참고] VBA 에디터창은 Excel에서 Alt + F11을 누르거나 개발자 탭에서 "Visual Basic"을 클릭하면 열립니다.

다음은 B3 셀에서 ChatGPT에게 질문을 하면 ChatGPT가 응답한 값을 B4 셀에 가져오는 VBA코드를 ChatGPT에게 생성하도록 하여 실행한 결과입니다.



예제에서는 간단하게 b3에 있는 질문을 ChatGPT로 입력하였지만 보다 복잡한 분석을 위한 VBA 코드도 ChatGPT를 활용해 쉽게 작성할 수 있습니다.

마치면서

높은 수준의 자연어 처리 능력을 갖춘 ChatGPT 같은 대화형 AI 기술이 최근 높은 관심을 받으며 인공지능의 대중화를 앞당기고 있습니다.

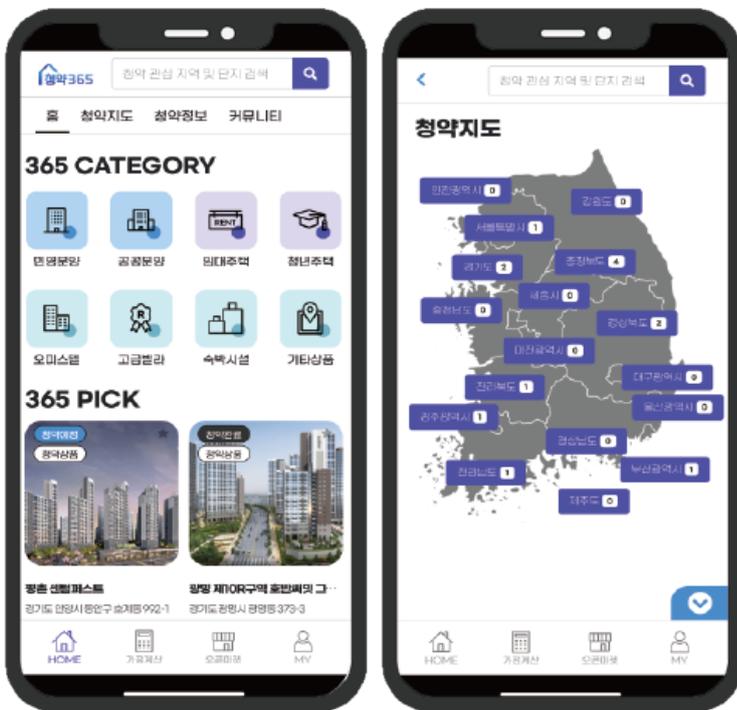
이에따라 가까운 미래에 OpenAI API등 AI 기반 플랫폼과 KoNLPy, KSS, soynlp 등 한글 자연어 처리 라이브러리를 활용하여 분양마케팅산업에 적용가능한 상담 챗봇이 실용화 될 것으로 기대됩니다.

한편, AI는 많은 데이터와 학습이 필요한 기술이기 때문에, 오류가 발생할 가능성도 있으며 이러한 AI의 기술적인 한계와 오류에 대한 대처가 필요합니다. 이에따라 온라인이나 모델하우스에서의 사용자 맞춤형 개인화된 상담을 위한 챗봇과 같은 AI기술을 적용하기 위해서는 개인정보 보호, 인간 중심적인 인공지능 개발 등 다양한 정책적인 이슈에 대한 준비가 필요할 것입니다.

“청약이 쉬워지는 오늘” 청약 전문 어플리케이션, 청약365



김보현
(주)미드미네트웍스 상무



대한민국 NO.1 청약 APP

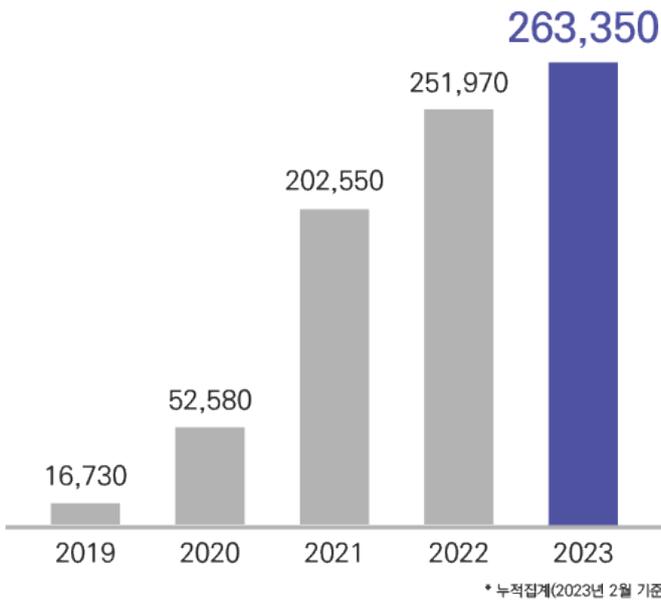


Android

IOS

구글 플레이스토어 · 앱스토어에서 만나요

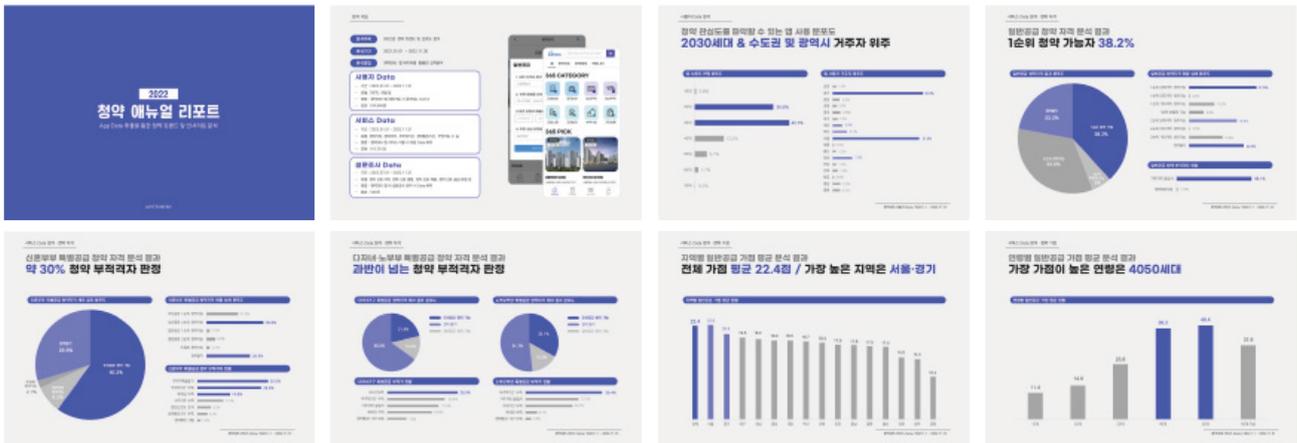
청약365는 전국의 청약 단지 정보와 함께 사용자들의 청약 부적격 당첨 방지를 위해 청약 자격체크·가점계산 서비스를 제공하는 청약 전문 어플리케이션입니다. 본인이 직접 숫자를 기입하는 기존의 방식에서 벗어나 예/아니오로 응답하는 간편 설문 알고리즘(특허청 특허 출원)을 통해 보다 쉽고 정확하게 본인의 자격과 가점을 확인할 수 있으며 청약 관련 뉴스, 청약 매뉴얼 등 전문적인 청약 정보를 실시간으로 만나보실 수 있습니다.



- 누적 다운로드 26만 돌파
- 국내 유일 청약 특허 APP
- 연구전담개발부서 설립 및 운영

[청약365 매뉴얼 리포트]

청약365는 앱 사용자들의 빅데이터를 분석해 매년 청약 관련 매뉴얼 리포트를 발행하고 있습니다. 청약 부적격 현황, 가점 분포도(지역별, 연령별, 공급유형별), 청약 선호도(지역, 평형, 공급유형) 등 전반적인 청약 트렌드 및 인사이트를 제공합니다.



[청약365 메인 서비스]

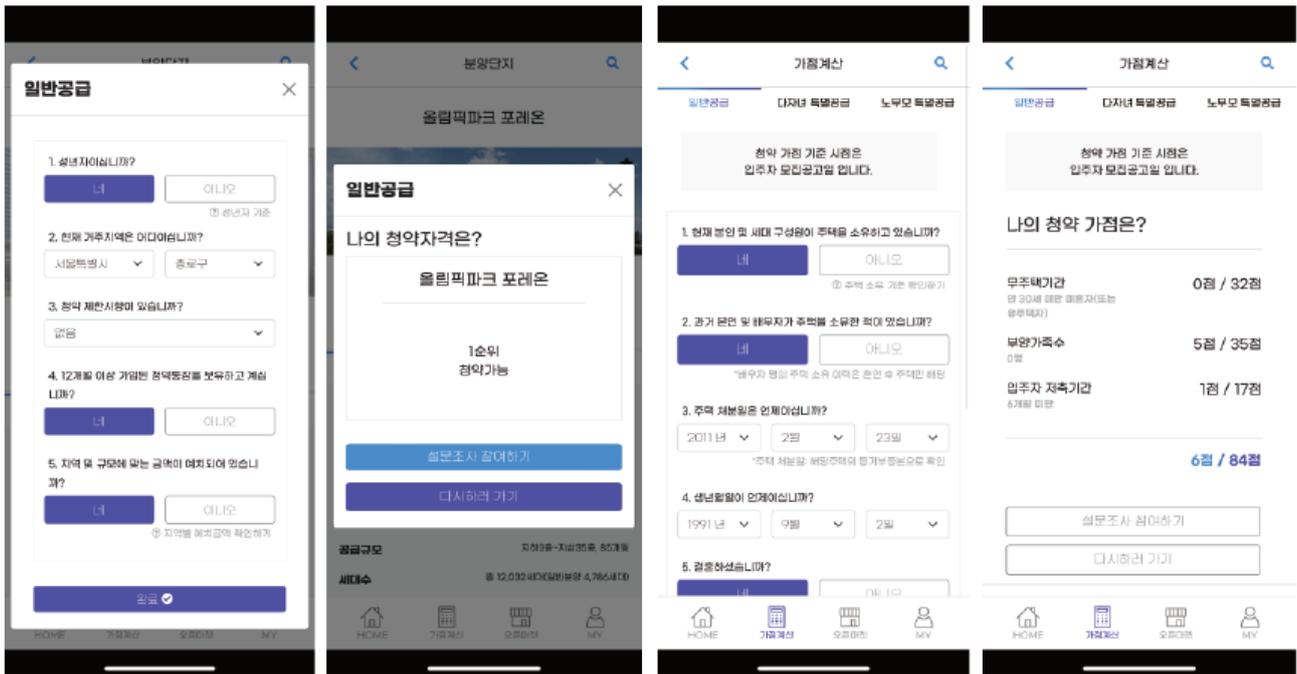
- 전국 청약 단지
 - 민간·공공·임대(청년주택, 행복주택 등) 실시간 전국 청약 현황
 - 인근 단지 리스트를 통한 단지 비교 시스템

● 청약 자격 체크

- 간편 설문형 시스템(예/아니오 응답)을 통한 자동 부적격 방지
- 공급 유형별 자격체크 서비스 지원

● 청약 가점 계산

- 간편 설문형 시스템(예/아니오 응답)을 통한 정확한 가점 계산
- 인근 분양단지 최저 가점 비교 서비스



[청약365 부가 서비스]

● 데일리 청약정보

- 매일 업데이트되는 청약뉴스 및 청약가이드
- 사용자간 정보 공유의 장 “청약 커뮤니티” 운영

● 오픈마켓 플랫폼

- 누구나 쉽게 주택 매물을 등록할 수 있는 분양권 전매 플랫폼
- 실시간 문의가 가능한 채팅시스템

● 비주거 상품정보

- 오피스텔, 도시형생활주택, 고급빌라, 타운하우스 정보
- 생활형숙박시설, 호텔·리조트, 지식산업센터, 상업시설 정보

[청약365 광고 서비스]

청약365는 수도권 거주 2030세대의 사용 비중이 높은 앱으로 청약, 부동산, 인테리어 등 주택관련 소재를 대상으로 저비용 고효율 광고 집행이 가능합니다. 타사 대비 높은 CTR을 기록하고 있으며 광고 종료 시 노출 수, 전환수, CTR, CPM, CPC 등 다양한 광고 지표를 제공하여 광고 효율성을 직접 확인하실 수 있습니다.

● 365 팝업 광고

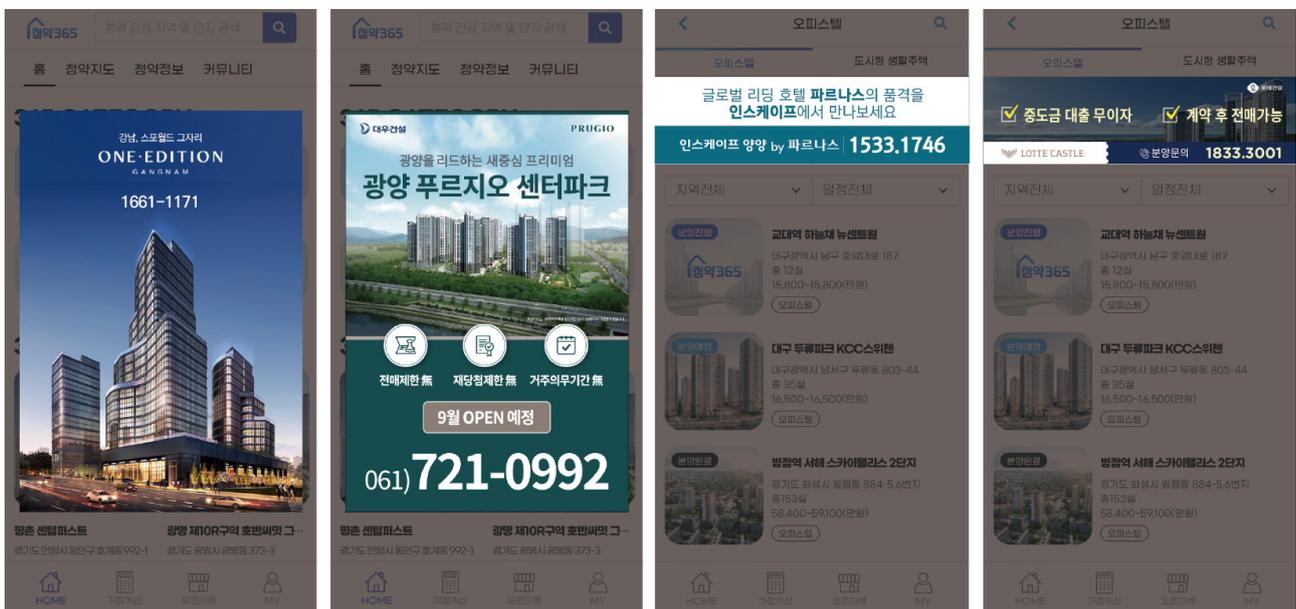
- 앱 구동 시 전면에 노출되어 모든 사용자에게 노출되는 팝업형 광고 상품

● 365 띠배너 광고

- 홈 화면 및 앱 서비스 곳곳에 노출되는 띠배너형 광고 상품

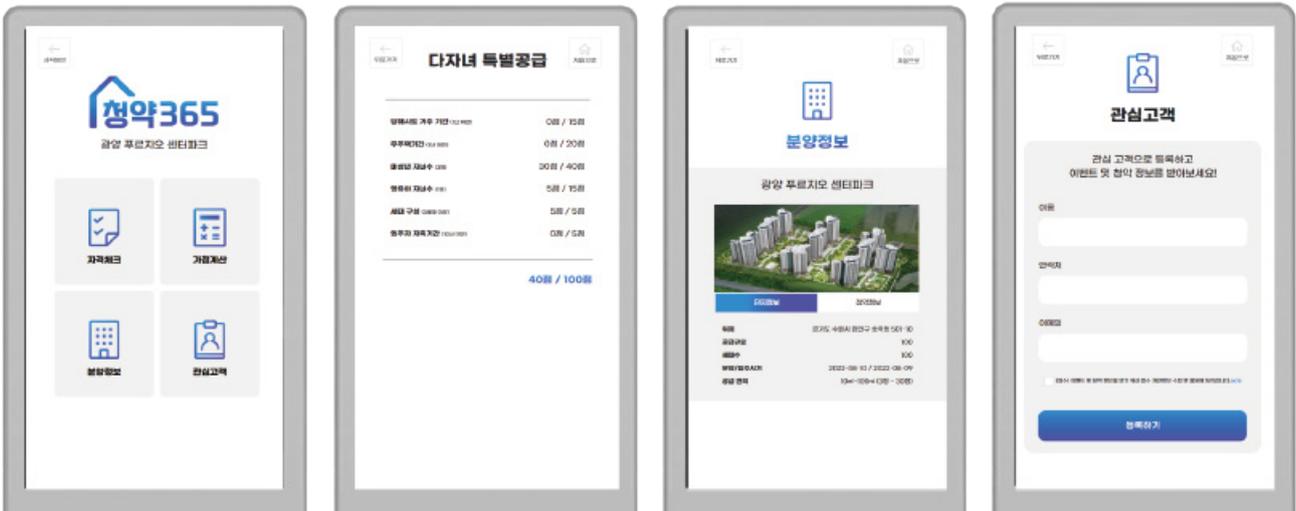
● 365 패키지 광고

팝업광고와 띠배너 광고를 함께 진행하시면 보다 저렴한 비용에 효율적인 광고를 집행하실 수 있습니다. 패키지 광고를 진행하는 경우, 홈 화면에 365 PICK 카테고리에 고정 노출되며 카드뉴스 홍보 콘텐츠 제작 및 청약365 SNS 채널 업로드를 지원합니다.



[청약365 키오스크 서비스]

청약365는 모델하우스에서 만나볼 수 있는 키오스크 버전을 운영하고 있습니다. 청약365 키오스크는 자격 체크, 가점계산, 분양정보 등 기존 청약365 서비스와 함께 고객 데이터를 수집할 수 있는 관심고객 등록 서비스를 지원합니다. 키오스크 운영 종료 시, 고객사가 추후 마케팅 및 분양 전략 수립 시 유용하게 활용할 수 있는 사용자 자격 및 가점 현황, 관심고객 데이터를 제공합니다.



[회원사 대상 프로모션]

- 회원사 대상 프로모션 -
2023.03.01 ~ 2023.04.30

365 패키지 광고

[팝업광고 X 배너광고]

30% 할인



경험과 추측에 의존하던 분양현장 AI 분양영업 평가시스템 스마트워킹 도입으로 혁신



김태훈
(주)프리미어홀딩스 대표이사



(주)프리미어홀딩스는 21세기 정보화 시대 속에서 AI 분양 영업 진단 평가 시스템 “스마트워킹”을 다년간의 분양 대행 경험과 기획력을 바탕으로 3년여 간에 걸쳐 프롭테크 기반 분양 업무 관리 플랫폼 “스마트워킹”을 완성하였고 국내 부동산 개발 사업과 분양대행 사업의 새로운 패러다임을 완성한 프롭테크 IT 플랫폼 개발사입니다.

건설업계에 따르면 최근 부동산 프로젝트 파이낸싱(PF) 금리(선순의 기준)는 연 10~15%로 1년 만에 두 배 이상 올랐습니다. 여기에 금융수수료 등을 더하면 실제 이자율은 20%에 달하는 상황입니다.

“스마트워킹”은 특허 등록된 프롭테크 기술을 기반으로 완벽하고 독창적인 영업 전략을 수립하고 분석하여 완벽한 AI 분양 영업 진단 평가 시스템을 지원하며, 독보적인 분양 영업 빅데이터를 분석하고 정확한 영업 진단 및 영업 전략 수립을 동시에 해결함으로써 막대한 PF이자 절감과 부동산 개발 업계의 니즈를 충족시키며 국내 분양 시장을 혁신하기 위하여 노력하고 있습니다.

AI 영업 통계 수집 및 분석 Tool



<AI 영업 통계>



<AI 영업 보안 진단 평가>



<Dashboard>



<조직도 관리 시스템>



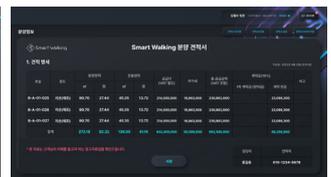
<근태관리 시스템>



<고객관리 시스템>



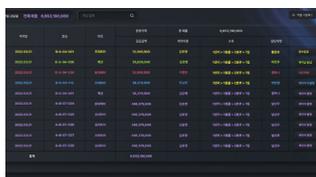
<분양호실상황관리시스템>



<분양 견적서 시스템>



<워킹 고객 배정 시스템>



<계약 관리 시스템>



<수수료 정산 시스템>



<입금히스토리 시스템>

◆ 핵심기능 | 프롭테크 기술을 융합한 부동산 분양 생태계 빅데이터 활용

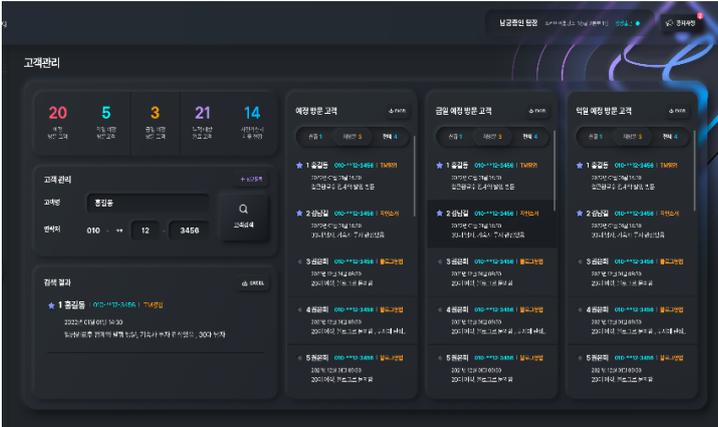
■ **시 영업 통계** 국내 최초 부동산 분양영업 현장 영업 전과정 빅데이터화 성공
실시간 영업 과정 AI 영업 통계 분석



■ **시 영업 보완 진단 평가** 미래 지향적인 영업 전략 수립 / 분양현장 완전 판매 기간 단축
막대한 PF 이자 절감 / 최상의 수익 실현



분양 현장의 정확한 고객 분석 능력



영업 관리 Tool 활용 고객 관리 효율 증가

예약 방문 고객 관리 정확도 향상 **↑ 70%**

고객 관리 누수 억제 효과 **↑ 40%**

재방문 고객 분석으로 영업력 상승 **↑ 30%**

영업 실무자 영업 업무 지원 효과 **↑ x12배**

분양 현장의 제일 중요한 부분은 구매 의사를 가지고 있는 고객 분석과 방문 일정 예측 일 것입니다.

금일 예약방문 고객과 익일 예약방문 고객 일정 분석 그리고 신규고객과 재방문 고객, 워킹 고객 분석 등등을 스마트워킹 사용 현장의 투입된 모든 영업 담당자분들에게 스마트한 개인 비서 역할을 지원으로써 세밀한 내방 고객 분석으로 영업력을 상승 시킬 수 있습니다.

영업 담당자는 관심고객 일정 등록과 동시에 방문 고객의 일정관리 및 상위 관리자와 고객 성향을 필터링 함으로써 완성도 높은 고객 관리를 진행 할 수 있습니다.

인포메이션에 방문한 고객 또한 놓치지 않고 영업 담당자와 정확한 매칭이 가능합니다.

분양 현장의 정확한 영업력 분석 능력



AI 진단 분석 활용 계약율 분석 결과

높은 계약율 내방고객 증가시 **↑ 62%**

낮은 계약율 계약율 상승시 **↑ 37%**

전체적 영업력 분석 상승 효과 **↑ 50%**

분양 현장 완전 판매 시기 **↑ x2배**

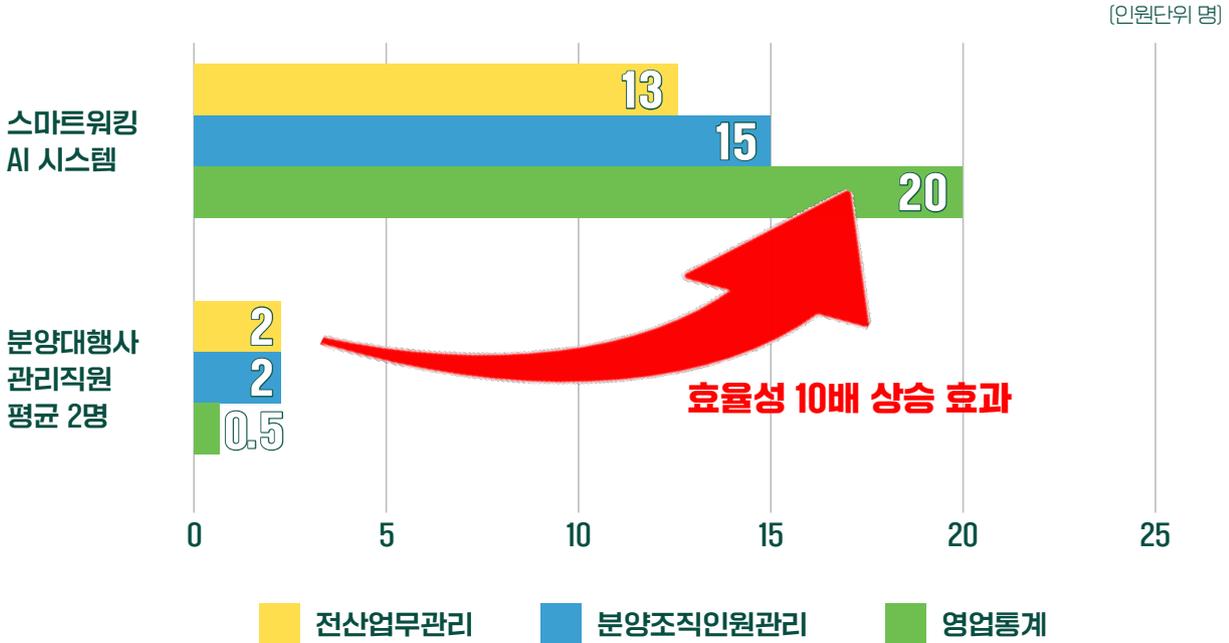
영업 담당자별 AI진단 평가와 AI진단 계약율 지표로 분양현장 전체의 영업력을 극대화 할 수 있으며, 현장 평균진단평가 점수를 기준으로 영업직군 전체를 상향 평준화 하여 분양현장의 영업력을 상승 시킬 수 있습니다.

AI진단 계약율 또한 분양 현장의 평균 계약율과 담당자별 계약율을 실시간으로 비교 평가 할 수 있으므로 분양 현장 전체적 영업력 상승이 분양현장의 완전 판매 기간을 단축 시킬 것 입니다.

관리 능력을 효율적으로 지원하는 AI 분양영업 관리 시스템

기존 관리 직원 업무 효율성 10배 상승 효과

◆ 스마트워킹 도입으로 압도적인 관리 효율 상승



분양대행사 관리 직원은 평균 현장당 1~2명 정도 투입되고 있습니다.

현장 별 외형과 특성에 따라 투입되는 영업직군 인원은 수십명에서 수백명이 투입됩니다.

1~2명의 분양대행사 관리 직원의 관리 한계를 스마트워킹 도입으로 약 20명의 관리 직원 채용 효과를 볼 수 있습니다.

영업 직원은 영업에만 집중할 수 있는 영업 환경 제공과 대행사 관리 직원의 업무 효율성 10배 이상 상승 효과를 든든하게 지원하겠습니다.

(사)한국부동산 분양서비스 협회 회원사 특별 혜택

Smart Waslking Pro버전 클로즈 베타 무료 이용 서비스

- ◆ 서비스 이용 기간 | 클로즈 베타 서비스 완료 시점
- ◆ 대상 | (사)한국부동산 분양서비스 협회 회원사
- ◆ 조건 | 당사와 협력 MOU 체결 [향후 특별 혜택 추가 제공]
- ◆ 마감 시점 | 1차 50업체, 2차 50업체 (100업체 선착순 마감)

1.3 대책 관련 주요개정사항

구분	개선	시행
규제지역 (투기과열지구, 조정대상지역)	강남, 서초, 송파, 용산 (서울 4개구)	[관보게재] 2023.01.05
민간택지 분양가 상한제 적용지역 해제	강남, 서초, 송파, 용산구 숲 지역	[관보 게재] 2023.01.05

구분	지역	개선		
전매제한 기간완화	수도권	공공택지 또는 규제지역	과밀억제권역	기타
		3년	1년	6개월
	비수도권	공공택지 또는 규제지역	광역시 (도시지역)	기타
		1년	6개월	없음

[주택법 시행령] 입법예고 (23.01.20) (23.03 시행 예정 / 소급적용)

구분	현행	개선	시행
실거주의무	* 수도권 분양가 상한제 주택 최대 5년* 공공재개발 2년	폐지	[주택법] 개정안 조속 발의 (개정 법률 소급 적용)
중도금대출 보증	* [지원대상]분양가 12억원 이하* [인당 보증한도] 5억	* [지원대상] 제한 없음* [인당 보증한도] 제한 없음	[HUG 내규] 개정 후 23년 1분기 내 시행 예정 ※ 보증 건수 2건 유지
특별공급 분양가 기준	투기과열지구 내에서 분양가격9억원 초과시 특별공급 불가	분양가격 기준 폐지	☆ [주택공급에 관한규칙] 개정완료 23.02.28
1주택 자 기존주택 처분조건 폐지	규제지역 등에서 추첨제 당첨된1주택자는 기존주택 처분 필요	1주택 자 기존주택 처분의무 폐지	☆ [주택공급에 관한규칙] 개정완료 23.02.28
무 순위 청약 자격요건 완화	무순위 청약 신청시 무주택 요건 부과	거주요건 / 무주택 요건 폐지	☆ [주택공급에 관한규칙] 개정완료 23.02.28

주택공급에 관한 규칙 개정사항 추가

참고 : 주택공급에 관한 규칙 개정에 따른 안내 및 협조요청 [주택기금과-2852 (2023.02.23)]

구분	현행	개선	시행
국민주택과 민영주택 신혼부부 특별공급 구분	-	국민주택 신혼부부특별공급 공급요건 신설	☆ [규칙] 개정완료 23.02.28
민영주택 신혼부부 특별공급 비율 조정	20%	18%	04.01 이후 사업주체가 '모집공고 승인신청' 하는 경우부터 적용
민영주택 생애최초 특별공급 비율 조정	공공택지 20% / 민간택지 10%	공공택지 19% / 민간택지 9%	
예비입주자 비율 확대 및 명단공개기간 연장	선정비율 40% / 명단공개기간 60일	선정비율 500% 이상 / 명단공개기간 180일	3월 시행 예정
부적격 당첨자 계약 방지를 위한 당첨자 명단 관리 강화		부적격자의 공급자격의 정당 여부 확인 결과 통보	

- 민영주택 가점제 / 추첨제 비율 변경

면적	투기과열지구		조정대상지역		비규제지역 종전 동일
	현행	개선	현행	개선	
60㎡ 이하	가점 100%	가점 40% 추첨 60%	가점 75% 추첨 25%	가점 40% 추첨 60%	가점 40% 이하
60 ~ 85㎡		가점 70% 추첨 30%		가점 70% 추첨 30%	
85㎡ 초과	가점 50% 추첨 50%	가점 80% 추첨 20%	가점 30% 추첨 70%	가점 50% 추첨 50%	추첨 100%

23.04.01 이후 사업주체가 '모집공고 승인신청' 하는 경우부터 적용

※ 가점제 비율을 적용한 물량 산정시 소수점 이하는 종전과 같이 절상 (제28조 제2항 본문 관련)

면적	현행	개선
다자녀가구 및 노부모부양 주택 특별공급 운용지침	투기과열지구 내 분양가격 9억원 초과주택 특별공급 허용	☆ [운용지침] 개정완료 23.02.28
생애최초 주택 특별공급 운용지침		
신혼부부 주택 특별공급 운용지침		



국토교통부

국토교통부



수신 수신자 참조
(경유)

제목 주택공급규칙 개정사항 안내(무순위 청약 관련)

1. 귀 기관의 발전을 기원합니다.
2. 2.28.자 「주택공급규칙」 개정으로 무순위 청약시 자격요건 완화와 관련된 사항을 아래와 같이 알려드리니 업무에 참고하시기 바랍니다.

(무순위청약 자격요건) : 금번 주택공급규칙 개정사항

- 관련규정 : 제19조제5항, 제26조제5항
- 자격요건 변경사항
 - (당초) 해당 주택건설지역(사군)에 거주하는 무주택세대구성원인 성년자
 - (변경) 국내에 거주하는 성년자(단, 공공주택의 경우는 무주택세대구성원인 성년자)

(불법전매 등으로 계약취소분의 제공급) : 종전과 동일

- 관련규정 : 제47조의3
- 적용범위
 - 주택법 제64조(전매행위 제한) 및 같은법 제65조(공급질서 교란 금지)를 위반하여 계약이 취소된 경우 등
- 유의사항

지역구분	취득시기	제공급 방법
투기과열지구 또는 청약과열지역, 국토부시도지사 지정 주택단지	매분기 말일을 기준으로 취득	제47조의3 제2항부터 제8항까지 적용
이외의 지역	별도 규정 없음	제47조의3 제2항부터 제8항까지 적용

- 예시)
 - 과천시에서 공급질서 교란 금지를 위반하여 사업주체가 환수한 주택을 제공급하려는 경우, 과천시는 1월5일자로 투기과열지구(청약과열지역)에서 해제되었으나, 「주택공급규칙」 제47조의3 제2항의 '해당지역 거주요건'과 '무주택 요건'은 종전과 동일하게 적용됨

3. 각 광역지자체에서는 각 기초지자체, 한국주택협회·대한주택건설협회·한국부동산분양서비스협회에서는 각 회원사에 동 내용을 안내하여 주시기 바랍니다. 끝.

'주택공급에 관한 규칙' 개정사항(23.02.28)

* 출처: 국토교통부

① 1주택자 기존 투자 처분 조건 폐지

- **추첨제 당첨 1주택자에게 부과된 기존주택 처분 의무를 폐지**
- 적용일자: 23.02.28일부터 적용(02.28일 전에 입주자로 선정된 경우도 포함)
- 청약 시스템 개편 전까지(05.01) 1주택자(주택처분 서약·주택처분 미서약) 모두 1주택자(주택처분 서약)로 청약 신청 안내 ⇒ **05.01부터 적용 예정**
- **분양권을 소유한 자 또한 1주택자에 포함**되어 주택처분 서약 진행 / 처분 서약서 징구 불필요하며 계약서 수정은 사업주체, 수분양자 협의에 의함

② '무순위청약' 요건 폐지

- 무순위 청약의 경우, '거주 요건' 및 '무주택요건' 폐지
 - * 단, 공공주택은 무주택세대구성원인 성년자 요건 유지
- 적용일자: **23.02.28일 이후 '무순위 모집공고분'부터** ⇒ 가급적 02.28일 이후 무순위청약 공고 실시

③ '특별공급 분양가' 기준 폐지

- **규제지역 분양가 9억원 초과 시, 특별공급이 제한되던 것을 폐지**
- / 02.28일 이후 사업주체가 '모집공고 승인신청'을 하는 경우부터 적용

④ 민영주택 신혼부부·생애최초 특별공급 비율 조정

- 주택공급에 관한 규칙 제 41조
- 주택공급에 관한 규칙 제 43조

신혼부부 특별공급		신혼부부 특별공급	
변경 前	변경 後	변경 前	변경 後
전용 85㎡ 이하 민영주택 총 건설량 20%	전용 85㎡ 이하 민영주택 총 건설량 18%	전용 85㎡ 이하 민영주택 총 건설량 20% 공공택지 외 택지에 공급하는 경우 10%	전용 85㎡ 이하 민영주택 총 건설량 19% 공공택지 외 택지에 공급하는 경우 9%

⑤ 신혼부부 특별공급 국민 / 민영주택 구분하여 기술

- 신혼부부 특별공급 국민주택의 대상(소득요건 or 자산요건 ⇒ **소득요건**)
- 신혼부부 특별공급 국민주택의 절차
(소득우선 50%, 소득일반 20%, 나머지 물량 ⇒ **소득우선 70%, 나머지 물량**)

⑥ 민영주택의 일반공급

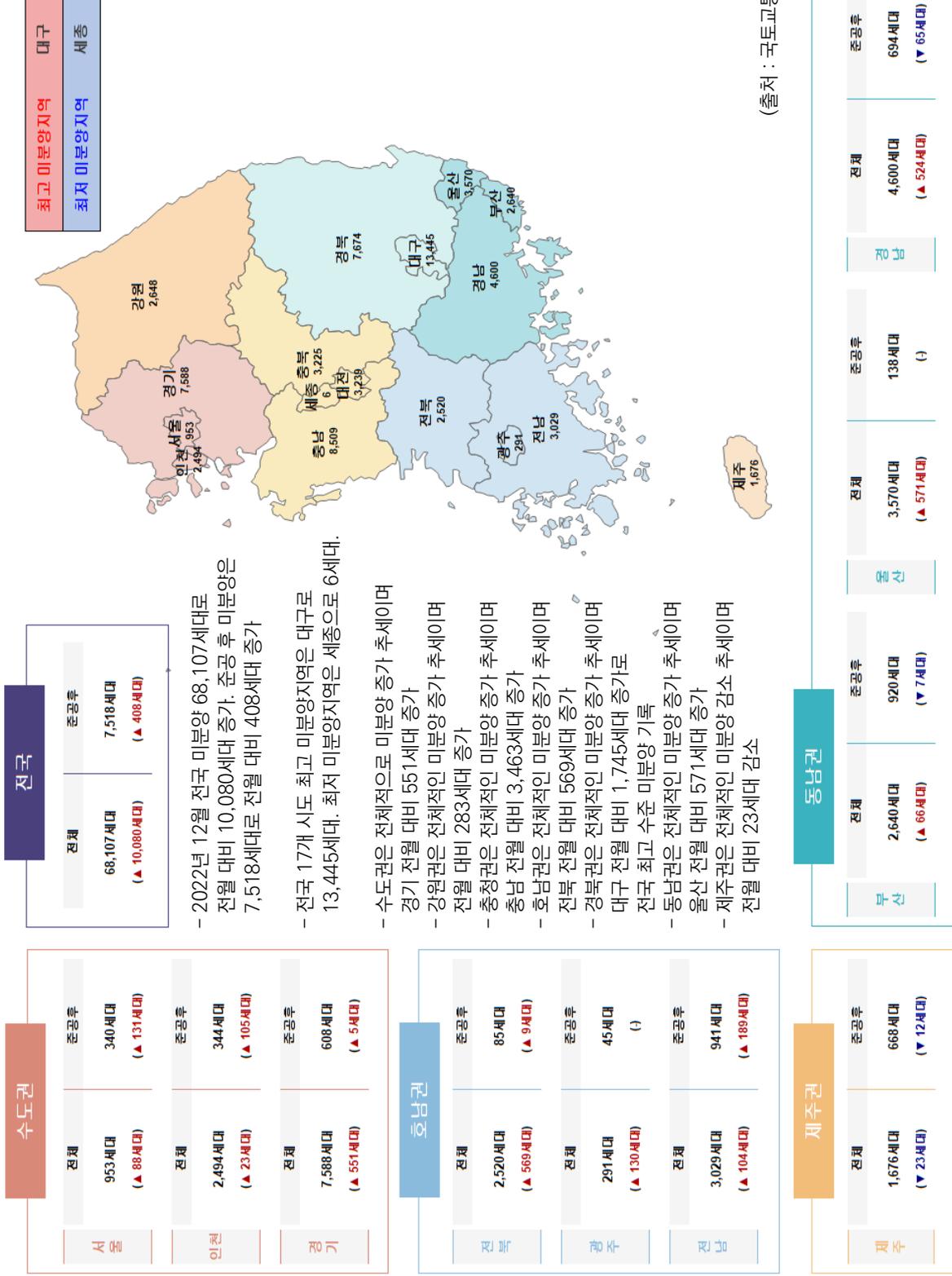
[04.01이후 사업주체가 모집공고 승인신청하는 경우부터 적용 예정]

- 주택공급에 관한 규칙 제 28조

민영주택의 일반공급	
변경 前	변경 後
<p>[제 28조 2항 1호] 수도권 공공주택지구 ⇨ 가점제 100%</p>	<p>[제 28조 2항 1호] (* 60㎡ 이하인 민영주택) 가. ① 수도권 공공주택지구 민영주택 ⇨ 가점제 40% ② 투기과열지구 및 청약과열지구 민영주택 ⇨ 가점제 40% 나. 그 외 지역 ⇨ 가점제 40% 이하의 범위 내 시장·군수·구청장 비율 정함</p>
<p>[제 28조 2항 2호] 투기과열지구 ⇨ 가점제 100%</p>	<p>[제 28조 2항 2호] (* 60㎡ 초과 85㎡ 이하인 민영주택) 가. ① 수도권 공공주택지구 민영주택 ⇨ 가점제 70% ② 투기과열지구 및 청약과열지구 민영주택 ⇨ 가점제 70% 나. 그 외 지역 ⇨ 가점제 40% 이하의 범위 내 시장·군수·구청장 비율 정함</p>
<p>[제 28조 4항 3,4호] * 전용 85㎡ 초과 ⇨ 수도권 공공주택지구 : 가점제 50% ⇨ 투기과열지구 : 가점제 50% / 청약과열지구 : 가점제 30%</p>	<p>[제 28조 4항 3,4호] * 전용 85㎡ 초과 ⇨ 수도권 공공주택지구 : 가점제 80% ⇨ 투기과열지구 : 가점제 80% / 청약과열지구 : 가점제 50%</p>

기존주택 처분 의무 폐지 및 무순위 청약의 거주요건, 무주택요건 폐지, 특별공급 비율 축소 등
 現 부동산 침체기 상황 속 규제 완화 정책을 통한 시장 내 거래 활성화 및 청약시장 개선 도모

전국 미분양 현황 지도



(출처 : 국토교통부)

강원권	
전체	2,648세대 (▲ 283세대)
준공후	605세대 (▼ 8세대)

충청권	
전체	3,225세대 (▲ 593세대)
준공후	38세대 (▼ 1세대)
전체	8,509세대 (▲ 3,463세대)
준공후	554세대 (▲ 23세대)
전체	6세대 (-)
준공후	0세대 (-)
전체	3,239세대 (▲ 1,386세대)
준공후	357세대 (▼ 3세대)

경북권	
전체	13,445세대 (▲ 1,745세대)
준공후	281세대 (▲ 48세대)
전체	7,674세대 (▲ 7세대)
준공후	900세대 (▼ 6세대)

고개 든 '집값 바닥론', 여전히 시장은 적응이 필요하다

the pr.
communication
권일
더피알 팀장



최근 서울 등 일부 지역의 거래증가, 하락률 둔화 등의 이유로 1년 이상 침체 됐던 주택시장에서 '바닥론'이 고개를 들고 있다.

서울부동산정보광장의 서울 아파트매매거래량 월별 데이터를 보면 지난 1월 거래량은 1,284건(2월17일 기준)을 기록했다. 이는 지난해 5월(1,738건) 이후 8개월 만에 가장 높은 수치다.

또한 한국부동산원에 따르면 지난해 12월 1주~4주 주간 아파트 매매가격지수 변동률은 마이너스 0.6~0.7%대였지만 1월 들어서는 0.3~0.4%대 수준으로 하락폭이 줄었다.

하지만 이들을 이유로 집값이 바닥을 찍었다고 하기엔 넘어서야 할 산이 시장에 남아있다.

■ 여전히 불안정한 '금리'

최근까지 이어지고 있는 부동산시장 침체는 기준금리 인상이 주된 원인이다.

지난해 1월 1%대였던 기준금리는 후 7차례 인상을 통해 3.50%까지 올랐다. 금리가 1년사이 2배 이상 오른 셈이다.

한국부동산원에 따르면 지난해 1월, 월간 전국 아파트 매매가격지수는 플러스 0.08% 였으나 2월이후로는 마이너스로 전환됐다(4월 일시 포함예외).

문제는 국내 기준금리에 영향을 끼치는 미국 기준금리가 상반기 중 현 4%대에서 5%대 이상으로 인상될 가능성이 높다는 사실이다. 결국, 국내 기준금리의 추가 인상 가능성도 높아졌다.

■ 저가 매물 중심 거래, 집값 떠받치던 전세 약세 부담

거래량은 증가했지만 싼 매물 중심으로 거래가 이뤄지며 마이너스 변동률이 이어지고 있다.

특히 DSR로 인해 대출 또한 쉽지 않은 데다, 금융비용 부담, 기존주택 처리 또한 쉽지 않아 적극적인 매수가 이뤄지지 않아 가격 상승으로 연결되지 못하고 있다.

집값을 든든하게 받쳤던 전세시장의 약세도 부담이다.

한국부동산원에 따르면 전국 월간 아파트 전세가격지수는 지난해 12월 -3.65%를 기록했다. 2월부터 마이너스로 행진이 이어지고 있다. 문제는 내년까지 비교적 많은 입주물량이 대기 중이란 점이다.

부동산R114에 따르면 올해 전국적으로 약 35.6만가구가 입주할 예정이다. 이는 지난해(33.2만가구)보다 많은 수준이다. 또한 2024년에는 30.4만가구가 입주할 예정이라 내년에도 전세시장 안정은 쉽지 않아 보인다.

■ 고금리 적응하기까지 시간은 더 필요하다

연이은 기준금리 인상은 시장에 연이어 충격을 줬다. 하지만 반복된 충격은 무더지기 마련이다.

1년사이 기준금리가 2배 이상 뛰면서 시장은 3%대 고금리에 적응 중이며 점차 내성이 생기는 중이다.

여기서 추가 인상이 이뤄질 경우 어느 정도 충격은 있겠지만 내성이 생긴 시장에서 받아들이는 충격은 이전보다 줄어들게 된다.

고금리에 적은 중인 시장은 앞으로 급매물이 더 나올 전망이다. 분양시장은 청약통장을 사용 않고도 새 아파트를 분양(무순위) 받을 수 있는 기회도 많아 질 것으로 보인다.

때문에 '바닥'이라는 인식에 설불리 판단하기 보다는 충분히 생각하고 움직여도 좋아 보인다. 정부가 시장 연착륙을 시도한다는 점도 다행이다.

수요자들은 시장을 바라보는 냉철한 시선이 어느 때보다 필요한 시기라는 사실을 명심해야 하겠다.

매매시장과 밀접한 전세가격 역대급 급등락, 정부는 집주인 반환 대출 확대로 대응 중



윤지해
부동산114 수석연구원



- 2년 동안 역대급 급등한 전세가격 2022년에는 역대급 되돌림
- 2023년에도 입주물량 쏠리는 지역은 역전세 이슈 불거질 전망
- 정부, 자금 부족한 집주인들의 전세금 반환 대출 확대로 대응

부동산R114(www.r114.com)가 2000년부터 시세 조사를 시작한 이래 전국 전세가격이 2022년에 가장 많이 (-3.35%) 떨어진 것으로 나타났다. 2020년 임대차3법 도입 후 급격히 올랐던 전세가격에 대한 보증금 부담이 커지며 변동률이 급격히 널뛰는 분위기다. 게다가 지난 2021년에는 신규계약과 갱신계약의 보증금이 단지에 따라 2중, 3중으로 다양하게 벌어진 만큼 올해 아파트 입주물량이 몰리는 지역에서는 단기 폭등했던 지역들을 중심으로 전세금 반환 이슈가 사회 문제로 부각될 전망이다. 이 때문에 정부의 연착륙 의지가 매매시장과 밀접한 관계에 있는 전세시장 곳곳에서도 표출되고 있다.

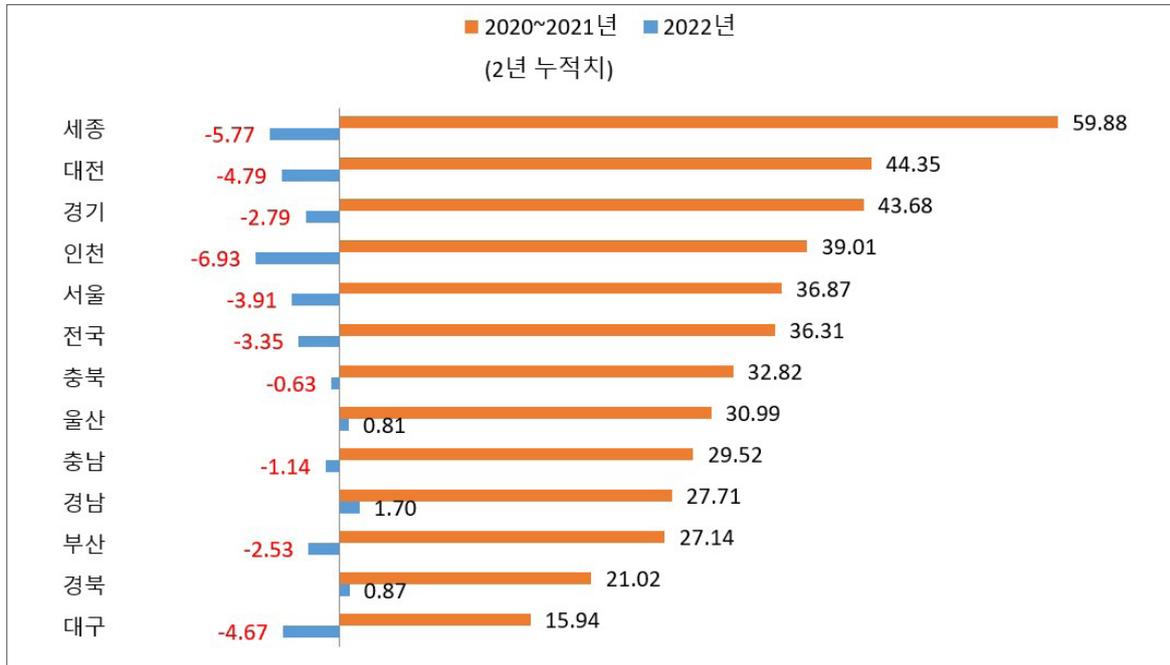
2020~2021년 36% 오른 전세가격, 2022년에 3.35% 하락

2020년 7월말 도입됐던 임대차3법(계약갱신청구권, 전월세상한제, 전월세신고제 중 2법)이 도입된 이후 전국 전세가격은 2020년에 12.47%, 2021년에 13.11% 올랐다. 2020년부터 2021년까지 2년 동안 누적 변동률은 36.31%로 단기간 폭등한 것으로 평가된다. 이 때문에 개별지역이나 개별 아파트 단지를 중심으로 35%이상 급등한 가격을 반영한 신규계약과 상한제에 따라 5% 수준만 오른 갱신계약 사이에서 2중, 3중 혹은 다중가격이 형성된 바 있다. 이처럼 높아진 전세보증금 부담과 2022년의 급격한 금리인상 영향으로 월세 시장으로 임대차 수요가 대거 이탈하면서 작년부터 전세가격 되돌림이 본격화된 분위기다.

2년 동안의 오름폭을 감안하면 상대적으로 많이 올랐던 지역에서 가격 되돌림이 큰 것으로 나타났다. 예를 들어 세종시는 2020~2021년 전세가격이 59.88% 상승해 주요 지역 중 가장 많이 오른 후 2022년에 5.77% 떨어진 것으로 나타났다. 인천시도 2년 동안 전세가격이 39.01% 상승한 이후 2022년에는 6.93% 급락한 것으로 확인된다. 특히 인천은 지역 내에 과거 평균적인 아파트 입주물량 대비 상대적으로 많은 물량이 한꺼번에 쏟아지면서 가격 되돌림 현상이 더 크게 나타난 것으로 분석된다.

2020~2021년 상승폭 대비 2022년 지역별 전세가격 변동률

(단위: %)



(주1) 시세 조사 대상: 전국 아파트 약 570만가구 기준

(주2) 시세 조사 시점: 매년 12월말 누적치

(주3) 2년 누적 변동률은 각각 연도별 변동률의 단순 합 아님]

자료: 부동산R114 REPS(Real Estate Power Solution)

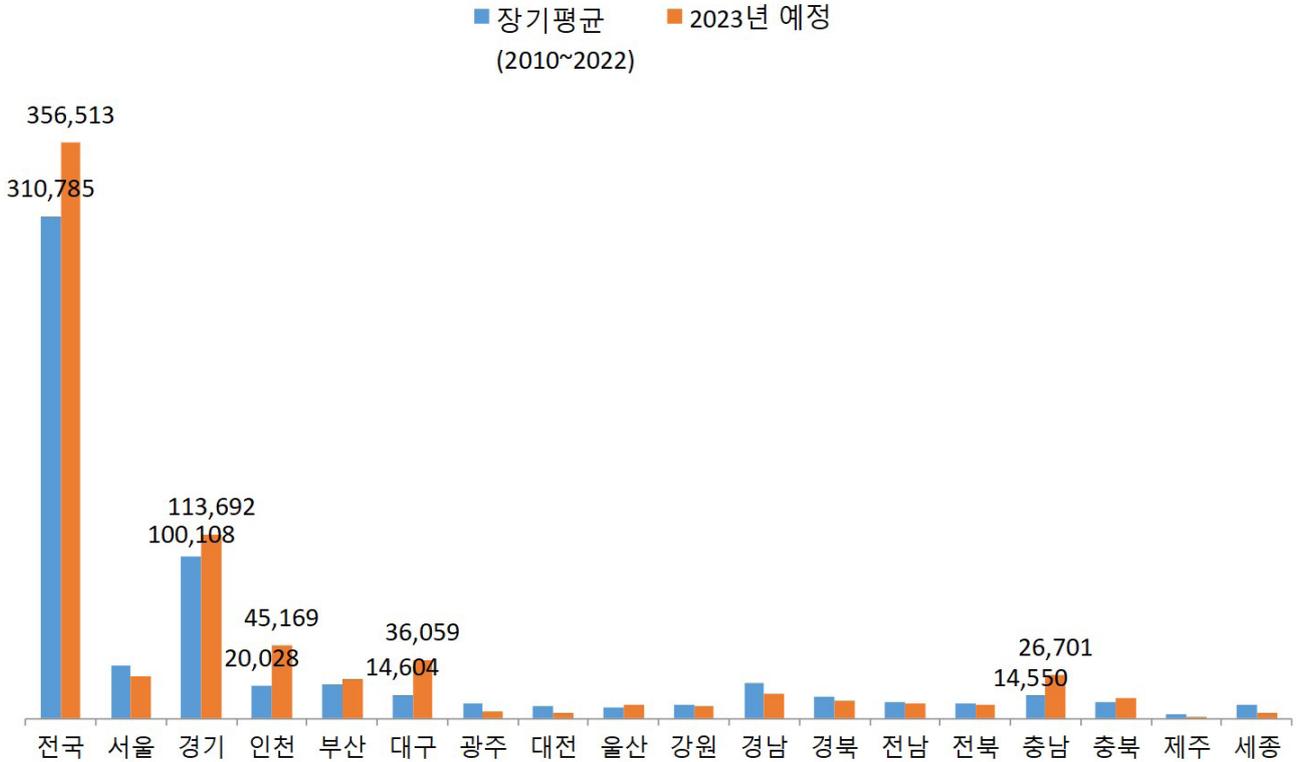
2023년에도 입주물량 쏠리는 지역은 역전세 이슈 불거질 전망

실수요 중심의 임대차 시장은 입주물량 정도에 따라 가격 변동성이 크게 나타난다. 특히 지난 2~3년 사이 신규계약과 갱신계약 사이에 전세가격 편차가 크게 벌어진 상황이므로, 장기평균 대비 입주물량이 많은 지역 중심으로 2023년에도 전세금 반환이슈가 반복될 것으로 보인다. 전국 기준 장기 평균(2010~2022, 13년) 아파트 입주물량은 31만785가구로 확인되며 2023년에 예정된 입주물량은 35만6,513가구로 확인된다.

따라서 입주물량 부담은 2023년에도 이어질 전망이다. 개별 지역 중에서는 경기, 인천, 대구, 충남 등에서 과거 평균적인 입주물량 대비 상대적으로 많은 입주물량이 예정됐다. 올해도 여전히 고금리 환경이 이어질 것으로 예상되는 가운데 월세 시장으로의 수요 이탈과 과거보다 급등한 전세가격에 대한 부담감 그리고 상대적으로 많은 입주물량까지 예정된 곳이라면 역전세 가능성이 커질 전망이다.

장기평균 대비 2023년 입주물량 많은 지역 현황

(단위: 가구)



(주) 조사 시점: 2023년 1월말

자료: 부동산R114 REPS(Real Estate Power Solution)

정부, 자금 부족한 집주인들의 전세금 반환 대출 확대에 대응

정부도 일부 지역에서의 전세사기 이슈와 전세금 반환과 관련된 역전세 이슈 등이 사회문제화 되면서 연착륙을 위한 대응 방안을 서두르고 있다. 우선 1월말부터 접수가 시작된 특례보증자리론을 활용하면 9억원 이하 주택을 대상으로 최대 5억원까지 대출이 가능하며 연 3%대의 낮은금리(고정금리)로 최장 50년까지 대출 가능하다. 특히 수요층이 우려하던 DSR(총부채원리금상환비율) 적용을 배제했고 중도상환수수료도 없기 때문에 언제든지 대출을 갈아탈 수 있는 장점이 있다. 이러한 특례보증자리론의 활용 방법은 주택구입을 위한 용도나 기존 대출의 상환 용도뿐만아니라 전세보증금 반환 등의 목적으로도 신청이 가능하다. 다만 이는 전세금 반환 후 실거주하는 경우에만 대상이므로 효과가 제한적이라는 단점이 있다.

「은행업 감독규정」 등 5개 규정 개정안 규정변경 예고
 - 다주택자 규제지역 내 주택담보대출 허용, 임차보증금 반환목적 주택담보대출 규제완화 등 (3.2일^{잠정} 시행 예정) -

주요 내용

- ① 다주택자 규제지역내 주택담보대출 허용(LTV 0 → 30%)
- ② 임대·매매사업자에 대한 주택담보대출 허용(LTV 규제0→30%, 비규제0→60%)
- ③ 임차보증금 반환목적 주택담보대출의 각종 제한 규정 완화
- ④ 생활안정자금 목적 주택담보대출 한도 폐지(現 2억원→LTV·DSR內 허용)
- ⑤ 주택담보대출 대환시 기존 대출시점의 DSR 적용(1년 한시)
- ⑥ 서민·실수요자의 주택담보대출 한도 폐지(現 6억원→LTV·DSR內 허용)

이에 정부는 전세금 반환 목적 대출을 옥죄던 은행업 감독규정도 3월까지 손볼 예정이다. 주요 내용을 살펴보면 기존 전세대출의 보증대상에서 배제하던 부부 합산소득 1억원 초과 1주택자와 시가 9억원 초과 1주택자에 대해 금지한 전세대출보증을 앞으로는 제공할 계획이다. 그 외에도 임대보증금 반환 목적 대출과 관련된 전입의무 등의 각종 규제들도 모두 3월 중에 폐지된다. 이처럼 정부가 매매시장과 밀접한 전세가격을 안정화시키려는 의지를 강하게 나타내면서 1.3대책 등의 규제완화 효과와 더불어 주택 시장 연착륙 향방에 상당한 효과를 발휘할 것으로 기대된다.

와이낫플래닝 Weekly Report



박찬주
(주)와이낫플래닝 대표이사



“Weekly Report”는 (주)와이낫플래닝 임직원들이 평소 부동산 시장조사, 업계 관계자 인터뷰, 개인적으로 직간접 경험한 바를 토대로 기삿거리를 만들어 공유하고자 기획되었습니다. 지난 2016년 1호 발간을 시작한 뒤로 총 297호, 1,500여 건에 달하는 기사를 출판하며 업계 동향뿐만 아니라 시사 분석, 현장 일선에서 겪은 수기 등 다양한 유형의 글을 통해 꾸준히 구독자 여러분께 지적인 호기심과 읽는 재미를 선사하고 있습니다. 구독자 여러분의 눈높이에 맞추기 위해 저희는 조금 더 귀를 열고, 조금 더 눈을 크게 뜨고 트렌드에 맞는 입을 거리를 제공하기 위해 지속적으로 노력하겠습니다. 감사합니다.

목차

1. 부동산 시장 하락기의 미분양 판촉 전략

장방규 상무

2. [빌리왕 사기사건] 빌리왕은 정말 왕이었나?

안경석 상무

3. 대전시 아파트 분양동향 및 시장상황

손상기 상무

4. 여러분은 자신의 하는 일(그 형태가 무엇이든)을 사랑하는가? - 「사랑한다고 말할 용기」를 읽고

김남일 상무

1. 부동산 시장 하락기의 미분양 판촉 전략

작년 하반기까지 부동산상품을 공급하기만 하면 높은 청약 경쟁 속에서 초기에 분양 마감을 하던 부동산 활황기에서 이제는 고금리와 각종 규제로 인한 본격적인 부동산 하락기에 진입한 부동산 분양시장은 이제 조직 분양이 활성화되었으며 각종 미분양 판촉 전략들이 나오고 있는 실정입니다.



〈참고자료〉 e편한세상헤이리 조감도

DL건설은 작년 경기 파주시 탄현면에 'e편한세상 헤이리'(1057가구 규모)를 선보이면서 계약금(1차) 500만 원 정액제, 중도금 전액 무이자, 발코니 확장 공사 무료 등 파격 혜택을 잇따라 내걸었다.

그래서 요즘 이슈가 되거나 시대 상황을 반영한 미분양 판촉 전략을 몇 건 소개해드릴게요.

① **할인 방식(계약지원금, 입주지원금)**

기존의 할인 방식에서 이제는 가격 할인보다는 계약지원금 방식의페이백 구조의 할인과 입주 시 입주지원금 명목으로 할인을 해주는 방식들이 등장하고 있네요. 물론 계약 시 바로 현찰로 지급하는 방식을 여전히 가장 선호하며 진행되고 있고요.

② **계약금 정액제**

초기 계약금을 가볍게 하여서 투자자를 유치하기 위한 방식으로 많이 선호하는 구조입니다. 계약 시 정액 금액(1,000만원) 또는 5%만 받고 계약 잔금을 잔금 납부 시로 이월해주거나 금전소비대차 방식으로 시행사가 직접 대출 처리하거나 5% 신용대출로 진행하고 시행사가 이자를 대납해주는 방식입니다.

③ **계약안심보장제**

계약 후 입주 시점 전후에 계약자의 선택에 따라 계약 해지 시 계약금을 환불 처리해주고 그 기간의 이자 비용을 지원해주거나 계약 유지 시에는 입주지원금을 지원해주는 방식입니다.

④ **계약금 이자 지원제**

고금리 시대로 인하여 등장한 지원 방식으로 계약금 입금 후 준공 시까지 계약금의 6~7% 이자 비용을 지원해주는 방식으로 계약과 동시에 투자수익을 발생시켜주는 방식입니다.

⑤ **잔금(중도금)대출 이자 지원**

고금리로 인하여 투자자 유치가 힘들어지자 향후 준공 이후 담보대출 전환 시 이자를 직접 부담해주거나 발생하는 이자를 3~4% 정도만 확정해주고 나머지 부분은 시행사에서 지원해주는 방식입니다.

⑥ **옵션지원**

발코니 확장, 유상옵션, 각종 빌트인 상품을 지원해주는 방식으로 다른 조건과 병행해서 많이 진행되는 방식입니다.

⑦ **각종 고가 상품 지원**

골드바, 안마의자, 명품백 등의 고가 상품을 계약자에게 지원하여 홍보 효과까지 같이 보는 방식으로 요즘은 계약 시만이 아니라 청약자나 오픈 시 방문객에게까지 지원하는 경우도 나오고 있습니다.

이외에도 임대보장제, 수익률 보장제 등 기존에 많이 이용되었던 방식들도 조건변경 미분양 판촉방안으로 여전히 인기리에 운영되고 있습니다.

하지만 조만간 입주 후 미분양 상품들도 많이 등장할 것으로 예상되고 있으며 입주 후 미분양 상품으로 인한 잔금 이월제나 애프터리빙 등의 입주상품 미분양 방식도 다시금 등장할 가능성이 매우 높은 현실입니다.

<와이낫플래닝 장방규 상무 (ynp046@ynp.uplusworks.co.kr)>

2. [빌라왕 사기사건] 빌라왕은 정말 왕이었나?

작년 말 빌라와 주택 1,139채를 보유하다가 사망한 빌라왕 사망 사건이 세상을 떠들썩하게 했습니다. 무엇보다 사회초년생이나 취약계층을 상대로 한 부동산 사기이기 때문에 국민들의 분노가 더욱 크고 이목이 집중되었던 게 아닌가 싶습니다. 전에도 전세 관련 사기는 종종 일어나곤 했는데, 이번 빌라왕의 사기는 어떻게 이루어졌는지 궁금해서 알아보았습니다. 우선 빌라왕의 사기 수법은 이렇습니다.

- | | |
|-------------------------------------|---|
| ① 건축주가 빌라 건축 | ⑤ 건축주가 강릉빌라 빌라왕(바지사장)에게 명의 이전 |
| ② 건축주가 컨설팅 업체 섭외 | ⑥ 임대차 계약 2년 뒤, 빌라왕(바지사장) 은 보증금 반환할 돈이 없음 |
| ③ 컨설팅 업체가 중개업자 및 매매브로커 섭외 | ⑦ 빌라왕 세금 폭탄 |
| ④ 중개업자가 매매가보다 높은 전세가로 세입자 모집 | ⑧ 경매 진행 |

제가 분석한 이 사기 수법의 포인트는 **매매가 보다 높은 전세가와 빌라왕(바지사장)**입니다. 만약 매매가의 60% 수준으로 전세계약을 했다면 건축주는 매매가에서 전세보증금 60%를 뺀 나머지 40%의 차액을 확보해야 수익 실현이 되었을 겁니다. 그래서 매매가보다 높은 전세가로 임차인을 맞췄을 경우에 보증금만으로도 이미 수익 실현이 되었던 것이고, 이렇게 수익은 다 확보했기 때문에 매매브로커가 섭외해준 속칭 빌라왕(바지사장)에게 명의를 넘기고 본인은 이 사기판에서 빠진 거죠.

자, 그러면 여기에서 우리가 말하는 소위 나쁜 놈은 누구일까요?

저는 건축주, 컨설팅 업체, 중개업자, 빌라왕 모두 다 라고 봅니다. 일단 건축주는 매매가보다 높은 가격으로 전세보증금을 받고 빌라왕에게 명의를 변경했으니, 신축빌라를 분양해서 매매한 것과 동일한 금액 이상을 벌었습니다. 그리고 건축주는 컨설팅 업체에게 수수료를 내려주었고, 컨설팅 업체도 중개업자에게 수수료를 주었습니다. 돈을 벌었다고 나쁜 놈은 아니지만 건축주와 컨설팅업체는 결과를 예견하고도 의도적으로 이런 사기를 설계해서 실행한 것이고, 중개업자 또한 매매가 보다 높아 전세입자들의 위험을 알고도 기존 중개수수료 보다 높은 수수료에 ‘신축 풀옵션’, ‘이사비 지원’, ‘대출알선’ 등을 내세워 부동산 상식에 무지한 사회 초년생이나 취약계층에 속하는 세입자들을 현혹해 계약시킨 겁니다.

그러면 빌라왕은요?

소위 깡통이 된 빌라를 본인 명의로 변경한 겁니다. 이렇게 명의만 빌려주고 대가를 받는 사람을 바지사장이 라고 합니다. 그 대가로 채당 50~200만원을 받았다고 하니 돈 때문에 정말 너무 무지하고 잘못된 일을 한 겁니다. 그리고 결국엔 재산세, 종합부동산세 등 세금 폭탄 맞고 경매 넘어가서 해결이 안 되니 자살까지 한 겁니다. 제가 볼 때 속칭 **빌라왕**은 이번 사기 사건에서 **‘나쁜 놈들 중에 제일 머리가 나쁜 놈’**이라고 볼 수 있습니다. 결국에는 마지막에 이 사건을 해결해야 할 인물인데 해결될 수 없는 일을 맡은 거니까요.

그래서 기획인의 자세로 이번 사건의 나쁜 놈들 위계를 나눠 본다면,

건축주 > 컨설팅 > 중개업자 > 빌라왕 順이 될 거 같습니다.

빌라왕으로 불렸으나, 결론은 이 사기그룹에서 가장 하위였던 겁니다.

이번 사건 전에도 부동산 관련 사기는 많이 있었습니다.

대표적으로 다가구 전세사기를 잠깐 언급해보자면, ‘다가구 건물, 매매가 대략 10억 원, 총 5세대’라는 조건으로 가정할 때 임대인은 건물을 담보로 대출 4억 원을 받습니다. 그리고 다가구 안의 모든 세대에게 2억 원의 전세금을 받으면, ‘담보 대출 4억 원 + 전세보증금 10억 원 = 총 14억 원’으로 건물의 실제 가치를 상회하는 금액이 생깁니다. 말하자면 깡통 건물이 된 것입니다. 이렇게 이득을 챙기고, 바지사장에게 명의를 넘기는 겁니

다. 임차인은 최초 계약 시 다가구 특성 상 등기부 등본에 4억 원만 기재 되어 있으니 보증금 떼일 염려가 없다고 생각한 거죠.

그러면 이러한 사기는 어떻게 하면 안 당할 수 있을까요?

바로 HUG나 SGI에서 운영하는 전세보증보험에 가입하는 것입니다. 만약 집주인이 전세보증금을 돌려주기 어려운 상황에 닥쳤을 때, 보증기관이 대신 전세보증금을 내주는 상품입니다. 하지만 전세보증보험 보증금 반환 반려 건도 존재하기 때문에 가입했다고 무조건 안심해서는 안 됩니다. 반드시 전세보증보험 약관 등을 숙지하고, ‘등기부등본’, ‘전입세대 열람내역서’ 등 기본 서류는 본인이 직접 발급하는 법과 확인하는 법을 익히고, 무엇보다 인근 ‘매매, 전세 시세’를 확인하여 시세보다 현저히 높거나 낮은 경우 그 물건은 과감히 포기하거나 더욱 꼼꼼하게 따져 보는 부동산 상식과 안목을 키워야 할 것입니다.

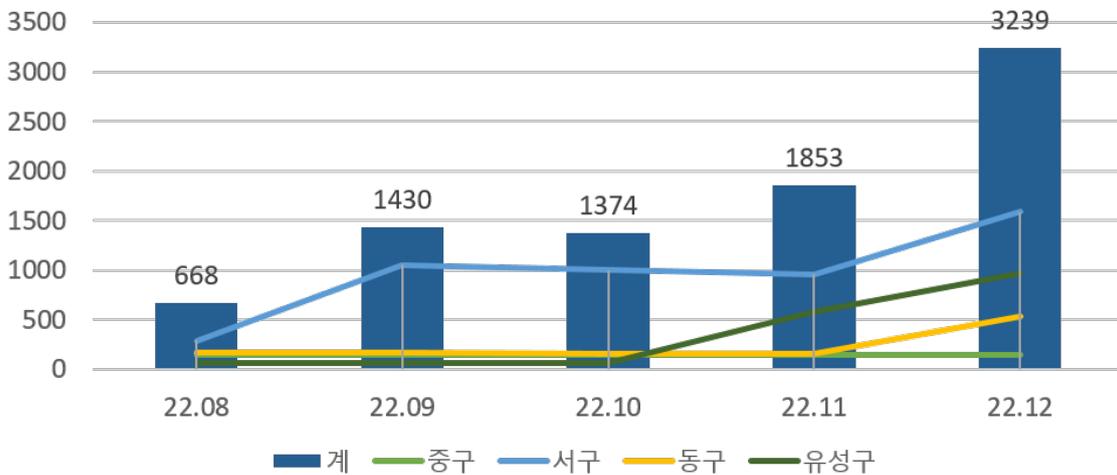
<와이낫플래닝 안경석 상무 (ynp045@ynp.uplusworks.co.kr)>

3. 대전시 아파트 분양동향 및 시장상황

대전시 아파트 분양시장은 작년 상반기까지는 양호했으나 하반기부터 급격하게 악화되는 흐름을 보여주고 있다. 금리인상에 의한 이자부담 및 시장 불확실성으로 인해 매수심리가 극도로 위축되어 대전지역을 리딩하던 세종시 시세가 급락했으며, 그 여파로 대전시장도 급격하게 얼어붙었다.

또한 2022년 일반아파트 거래량도 급감하였으며 입주아파트 매매가 하락장으로 전환되었다. 신흥 sk뷰, 목동 더샵, 둔산 e편한세상 매매가가 2억 원 이상 하락하여 분양가 수준으로 복귀하였고 이는 신규분양에 큰 부담으로 작용하였다.

2022년 하반기 대전시 미분양주택 현황[호수기준]



<참고자료> KOSIS 통계청 국가통계포털

대전지역 주상복합과 주거형 오피스텔의 경우 더욱 더 고전 중인데 이는 대전지역에서 일반아파트 선호도가 높기 때문이다. 리체스트, 한국아델리움, 대전스카이자이르네, e편한세상대전역센텀비스타, 선화힐스테이트, 유성힐스테이트 등 주상복합 및 주거형 오피스텔들이 대량 미분양으로 현재까지 활로를 찾지 못하고 있다.

우미린 트리쉐이드, 한화 월평, 한화 학하 등은 대규모 잔여물량을 조직분양 중이며 지역의 조직 구인난도 심화되는 중이다.

작년 대전에서 분양한 현장들을 더 자세히 들여다보면 다음과 같다.

	단지명	구분	위치	세대수	분양시기
조기 완판	호반 써밋 그랜드 센트럴	아파트	서구	1,558	22.02
	해링턴플레이스 휴리움	아파트	중구	997	22.02
	엘리프 송촌 더파크	아파트	대덕구	799	22.02
	중촌 SK 뷰	아파트	중구	808	22.07
미 분 양	용문역 리체스트	주상복합	서구	88	22.02
	서대전 한국 아델리움	주상복합	중구	195	22.03
	대전 스카이 자이르네	주상복합	동구	175	22.07
	한화 포레나 월평	아파트	서구	1,349	22.07
	한화 포레나 학하	아파트	유성구	1,754	22.11
	둔산 더샵 엘리프	아파트	서구	2,763	22.11
	도안 우미린 트리쉐이드	아파트	유성구	1,754	22.11
	e편한세상 대전역 센텀비스타	주상복합	동구	400	22.11
	힐스테이트 선화 더와이즈	주상복합	중구	851	22.12

특히 리체스트, 아델리움, 대전스카이자이르네, 센텀비스타, 힐스테이트 선화 더와이즈 등 주상복합 아파트들이 소비자의 외면을 받으면서 대전지역에서 주상복합에 대한 비선호도가 크다는 것을 확인할 수가 있다.

조심스럽게 향후 대전 시장을 예상해 본다면, 2014년 도안신도시 공급 이후 장기간 공급부족으로 아파트 가격이 강세였으나, 2022년~2024년 대량공급으로 2024년 말부터 공급과잉 시장에 진입할 예정이다.

특히 동구와 중구의 경우(일반분양물량) 각각 14,244세대, 13,249세대로 지역 수요대비 공급량이 넘친다. 대전지역 적정 수요는 연간 약 7,300세대로 현재 공급량이 과도하게 초과한 것을 알 수 있다.

대전은 세종시의 시세 영향을 가장 많이 받는 지역으로 세종시가 강세일 때 함께 시세가 많이 상승하였으나, 현재 세종시 하락률이 전국 최고인 만큼 하락세가 높다.

대전시 자체도 공급과잉시장인데다 미분양도 대량으로 적체되고 있는 만큼, 세종시가 회복하고 대전지역 미분양이 해소되기까지 상당기간이 소요될 것으로 예상된다.

현재 토지, 자재 가격 상승으로 분양가가 높은 신규분양 건의 경우 경쟁력 약화로 이어져 분양에 고전할 것으로 예상되어 향후 2년 이상은 기존 물량의 해소기간이 필요하다고 판단되며, 부득이하게 사업을 올해 진행한다면 적정분양가를 책정하는 것이 가장 중요하다.

또한 마케팅 비용을 추가하고 처음부터 조직분양으로 시작하여 청약이후 선착순부터 대응하는 것이 중요해 보인다. 현재 다수의 미분양 현상이 대부분 계약진행이 더디어 인력이탈이 심화되고 구인도 잘 되지 않아 원하는 마케팅 전략을 써보지도 못하는 실정이다.

대전지역에서 도안 우미린트리쉐이드가 초반 모집한 인력을 잘 활용하여 그나마 성과를 내고 있다. 동등한 조건에서 초반 분위기 형성이 얼마나 중요한지 보여주는 사례이다.

요즘 시장이 어렵다 보니 조직인력들도 높은 수수료를 보기보다는 계약이 나오는 현장 위주로 세팅되고 있다. 따라서 초반 분위기를 어떻게 잡느냐에 따라 분양 성과를 기대할 수 있는 상황인 만큼 과감한 조건변경과 조직운영이 중요한 시점이다.

<와이낫플래닝 손상기 상무 (ynp042@ynp.uplusworks.co.kr)>

4. 여러분은 자신의 하는 일(그 형태가 무엇이든)을 사랑하는가?

-『사랑한다고 말할 용기』를 읽고



『사랑한다고 말할 용기』

저자 : 황선우
 출판사 : 책 읽는 수요일
 독서일 : 2023.1.14.~1.31
 페이지수 : 270쪽

뭐가 '사랑한다고 말할 용기'인지 모르겠다. 제목은 속임수인가?
 책의 후반부를 읽어갈 때까지 책 제목과 글의 내용이 겹돌고 있다고 의심했다.
 다른 사람의 책 소개 글을 보니 의문이 풀렸다. 책 제목에 주어를 넣어보란다.

“내 일에 <사랑한다고 말할 용기>가 있는가?”

① 여러분은 자신의 하는 일(그 형태가 무엇이든)을 사랑하는가?

나는 내일을 사랑한다고 말할 용기가 없다. 부끄럽다. 하지만 20년을 해왔다. 나를 넓은 세상으로 이끌어 주었고 인내와 이해심, 협력을 배울 수 있었다, 사회성을 넓혀 주었으며, 가장 중요한 먹고사는 문제를 해결해 주고 있다. 밥벌이의 고단함과 즐거움을 함께 경험할 수 있는 것이 내 일(직업)이다.

나는 마케터다. 세상의 모든 재화 중에서 가장 비싼 부동산을 기획·개발·판매하는 일을 한다. 마케팅의 본질은 파는 것이다. 팔리는 물건을 만들어야 한다. 토지를 분석하여 잘 팔릴 수 있는 상품을 기획하고, 최대의 수익을 남길 수 있는 가격을 책정하여 잘 팔기 위한 실행계획을 수립, 실제 판매에 나서는 일을 20년간 하고 있다. 지금은 내일에 적응했고 왜 해야 하는지 합리성도 만들어 놓았다. 하지만 나는 알고 있다. 마케팅 업무의 양면성을, 세상 모든 일(직업)의 음과 양을, 나의 행복(수익)이 너의 불행(손해)이 될 수 있음을 말이다. 경쟁을 추구하는 자본주의, 분배를 강조하는 사회주의 모두 인간의 욕망을 채울 수가 없다. 욕망을 부채질하는 것이 마케팅의 기본이면서 최고의 수법임을 알게 되었다. 내일에 적응했다는 표현이 맞을 것 같다.

나는 모델하우스로 출근한다. 이곳은 나의 일터이자 시장(marketplace)이다. 팔아야 할 부동산 물건을 실제 크기(unit) 또는 모형도로 전시해 놓고 특징점을 설명하여 고객이 구매(분양계약 체결)하도록 앞장서는 일이다. 대중에게 주거공간(아파트), 업무공간(오피스, 오피스텔, 지식산업센터), 영업공간(상가, 호텔)을 파는 일이다. 그날, 그해의 판매실적이 나를 평가하는 기준이 된다. 돈 되는 것(시세차익)을 사려는 사람, 팔아야 먹고 사는 사람이 한 장소(모델하우스)에서 만난다. 재미난 일, 황당한 경험도 많이 했다. 그래서 이들의 이야기와 나의 경험을 소설로 써 보려 한다.

② 일과 나 사이에 바로 서기 위한 자신만의 방법은?

독서-운동-글쓰기를 꾸준히 하는 것이다. 일에 집중력이 떨어질 때, 의욕이 상실될 때, 일하기 싫어질 때의 해결방법은 책을 읽는 것. 가끔은 달린다. 인생을 풍요롭게 사는 방법은 앞에 말한 세 가지를 생활화하는 것임을 깨달았다. 『사랑한다고 말할 용기』의 황선우 작가도 이 세 가지를 실천한다. 과거 나의 독서는 현실도피였다. 하지만 지금의 독서는 실천이다. 실행력을 중시한다. ‘메모 독서’를 통해서 문제해결 능력을 키울 수 있었고, 생각을 확장 시키는 방법을 실천하고 있다. 쓰는 습관을 갖고자 남들은 어떻게 하는지 배우려 한다. 글쓰기는 나의 내면을 보고자 함이며 보이려는 연습이다. 일과 나를 바로 세우려면 ‘주도적’이어야 한다. 일에 주도권을 갖는 것이다. 독서, 글쓰기는 주도권 확보에 많은 도움을 주는 것 같다.

③ 이 책에서 가장 좋았던 구절과 그 이유는?

이 책의 작가와 나는 많은 공통점이 있다. 연령대가 비슷하다. 1970년대 중반에 태어나 직장경력 20년 차, 책-글쓰기-운동을 좋아하며 꾸준히 하려는 점, 소설가로서의 하루키보다 수필가로서의 하루키를 좋아한다. 재테크에 관심 가지며 실천하고 있는 점, 내 집을 소유한다는 의미와 집에 대한 가치관, 나이든 남자의 경솔함과 추악함을 인지한다는 점도 비슷하다.

그러면서도 이 책을 통해서 내가 평소에 생각지 못했던 여자와 일(직장)에 대한 정확한 정보를 인지하지 못하고 있었음을 알게 되었다. 근거 없는 편견, 무지함, 오해 같은 것들. 내가 여자가 아니라서 그냥 몰랐거나, 알려고 노력하지 않았을 수도 있다.

“상쾌한 출근길을 망가뜨리는 이들은 대개 나이든 남자들이다.”(115p)

100% 공감한다. 그런데 이들이 내 아버지라는 것. 오랜 인생을 살면서 다양한 경험을 한 이분들이 왜 이리 편견에 사로잡혀 젊은 세대에 대한 증오심이 커진 것일까? 젊은이 또한 그들의 자식들인데. 이래서 나이 먹는 것이 두렵다. 몸의 노화가 두려운 것이 아니라, 생각이 보수화되는 것이 두렵다. 나도 나이를 먹고 있다. 다 돌아가셔야 끝날 일이다. 남북의 통일도 그때쯤이면 가능하리라 예측해 본다.

이 책에는 알아듣지 못할 표현, 어법이 맞지 않는 문장, 단어가 여럿이다. 오탈자는 아닌 것 같다. 줄임말인지, 은어인지, 특정 세대가 쓰는 표현인지 모르겠다. 신경질 난다. 기회가 되면 작가에게 물어보리라.

이 책은 직장인의 경험, 일의 의미, 일과 삶의 노하우, 40대 여자의 사는 방법, 사회 선배가 후배에게 해주고 싶은 말들, 공감되는 내용을 담았다. 천자문을 배우는 과정에서의 ‘女’자로 파생되는 단어에 관한 얘기 중,

“글자만 옛날 것이 아니라 거기에 담긴 사상도 놀랍도록 낡았다는 걸 발견했다.”(265p)

왜 난 이런 생각을 못 해봤을까?

저자는 간접적으로 남성사회의 부조리를 사례로 끌어들인다. ‘나이든 남자’의 밋상, 그에 대한 증오심이 느껴진다. 이분화하려는 의도가 아니라 현상을 솔직히 나열한다. 그러면서도 변화된 사회를 저자는 희망한다. 크게 두 가지를 생각해 보게 한 책이다. 일과 일터 속 여성!

- ※ 한 줄 평 : 일! 밥벌이의 고단함. 하지만 평생 함께해야 할 숙명과도 같은 것.
- ※ 핵심문장 : 자기도 모르는 자기 가치를 우리가 왜 인정해 줘니까? 내 가치를 알고 있는가?
- ※ 실천하기 : 점심시간에 운동하고 샐러드 먹기
- ※ 키워드 : 기성세대의 특권의식, 자발성, 실행력, 유연함, 탄력성, 오피스 드라마, 프리랜서, 계약서, 협상, 거절, 나이든 남자, 네트워킹, 자기 결정권, 혼자만의 시간, 가사노동, 인터뷰, 회복 탄력성, 경제력, 체력, 달리기, 각자의 지향점, 동거인, 비혼, 재테크

<와이낫플래닝 김남일 상무 (ynp078@ynp.uplusworks.co.kr)>

2023 부동산 전망 살펴보기



하영석
신해공영(주)
개발사업본부 이사

소개

신해공영(주) 개발사업본부 이사 하영석입니다. 건축공학과를 졸업하고 설계를 좋아했지만 학생 시절의 꿈과 야망은 현실에서는 클라이언트의 의견에 묻혀야만 했기에 건축의 한 분야보다 더 넓은 세계를 보고 싶어 어린 시절 디벨로퍼로서의 뜻을 품고 개발업에 도전하여 20년째 업계에 종사하고 있습니다.

부동산개발업에 있어서 시행사와 분양대행사의 관계

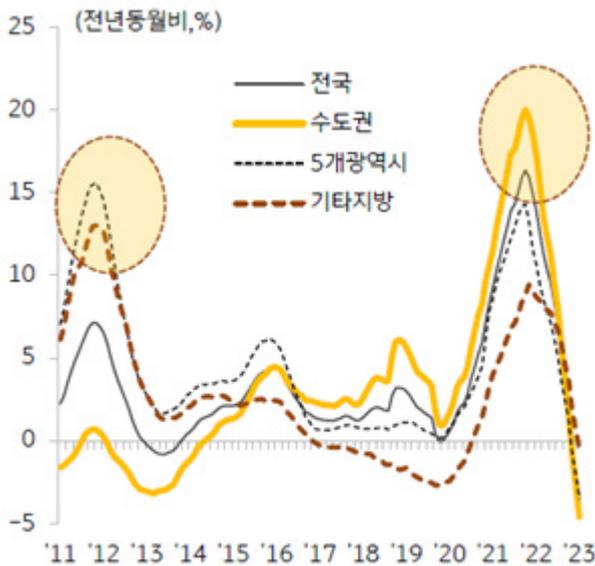
부동산개발업에서 시행사와 분양대행사의 관계는 시간에 따라 변하고 있습니다. 예전에는 시행사가 최고이며 분양대행사는 하청업체라 생각하는 분위기였지만, 현재는 사업진행 단계에서 초기 사업지 검토부터 분양대행사의 역할이 크다는 인식이 높아졌습니다. 부동산개발에서는 시행사와 분양대행사가 서로 협력하는 것이 중요합니다. 실제 프로젝트를 진행하면 설계, 시공, 분양 등 다양한 협력업체의 협업이 필요합니다. 최근 들어서는 분양마케팅사의 역할이 더욱 중요해지고 있으며 이에따라 개발 프로젝트의 성공을 위해서는 시행사와 분양대행사와의 협업이 중요해지고 있습니다. 제가 최근 담당 했던 프로젝트 중에 미사 대우OOOOOO, 마곡 두산OOOOO, 삼송OOO, 대구 고성동 000스위첸 현장들을 공급자, 수요자, 판매자의 NEEDS를 설계, 시공, 분양마케팅사들과 협업을 통해 반영하여 성공적인 분양을 할 수 있었습니다. 개발 프로젝트의 성공적인 마무리하기 위해서는 “갑”과“을”이 아닌 함께하는 동반자로서 부동산마케팅 전문가들과의 협력이 매우 중요합니다. 이 지면을 빌어 부동산개발의 성공에 있어서 분양대행사와의 협업은 매우 중요하다는 것을 책임과 신뢰를 바탕으로 성공적인 프로젝트를 마무리를 통해 보여주신 CLK 장영호 회장님과 미래인 김홍복 회장님께 감사의 인사를 드립니다.

“금리변화에 따른 부동산시장 및 수요변화”

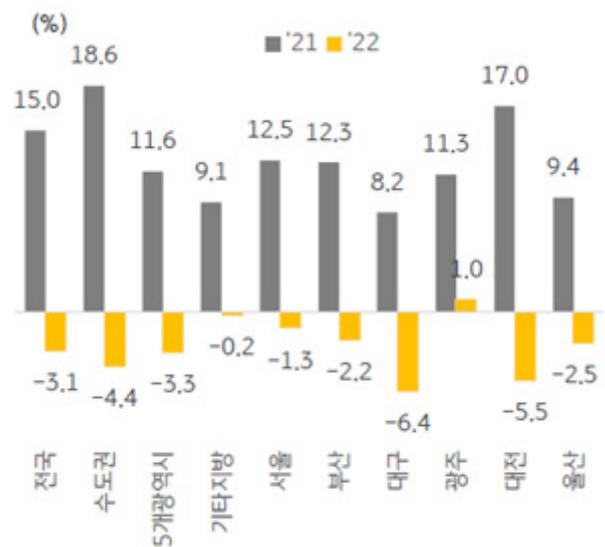
■ 금융위기 전후 및 최근 기준금리

구분	금융위기				현재위기			
	`07년	`08년	`09년	`10년	`20년	`21년	`22년	`23년
기준금리(%)	5.0	3.0	2.0	2.5	0.5	1.0	3.25	3.5

■ 지역별 주택매매가격 변동률 추이



■ 주요지역 주택매매가격 변동률



※ 자료출처 : KB국민은행

글로벌금융위기 당시 저금리였던 국내 주택시장은 큰 하락세를 겪지는 않았고 `20~21년 초저금리였던 당시 는 수요가 과도하게 집중되면서 주택가격이 급등하였습니다.

현재 국내 시장은 미국발 금리 인상으로 인한 국내 기준금리 인상이 불가피하였습니다.

또한 KB국민은행 보고서에 따르면 미국 연준의 목표금리 전망을 확률로 환산한 Fed Watch 집계에 따르면, `23년 3월과 5월, 6월 회의에서 각각 0.25%p씩 인상하여 최종적으로 5.5%까지 기준금리를 올린다는 전망이 있습니다.

그러나 국내는 경기침체가 우려 되었는지 기준금리 연3.5%로 고정하였습니다.

불안했던 금리로 인해 부동산 수요가 위축되었으나 금리고정으로 인한 부동산시장은 즉각적인 반응을 보이지 않겠지만 점차 안정화 되어 올해 하반기에는 부동산시장 및 금융시장 안정화가 진행 될 것으로 기대됩니다.

“공급 측면에서 부동산 시장”

■ 건설공사비지수

구분	`15. 12월	`16. 12월	`17. 12월	`18. 12월	`19. 12월	`20. 12월	`21. 12월	`22.12월 (잠정)
건설공사비지수	99.73	104.09	108.91	113.97	117.33	121.80	138.89	148.60
증 감 율	-0.27%	4.37%	4.63%	4.65%	2.95%	3.81%	14.03%	6.99%

※ 자료출처 : 한국건설기술연구원

‘21년~22년 원자재 값 급등으로 인한 공사비 급격히 상승하였으나 물가상승에 따른 공사비 조정이 되지 않는 현장들은 공사비 상승분을 적용 받기가 어려운 실정입니다.

또한 신규 공급시장은 분양가를 산정할 때 국토교통부의 기본형건축비 규제와 함께 각 지방자치단체, 주택도시보증공사(HUG)의 분양가 사전 심사를 받기 때문에 원자재 가격이 급등해도 이를 분양가에 적극적으로 반영하기 어려워 신규 공급이 힘든 상황입니다.

향후 공급부족으로 인한 주택가격 급등의 문제가 상시 존재하고 있으며 정부는 주택가격 급등시 강력한 규제를 할 것으로 보이고, 이로 인해 부동산 시장이 경색되는 악순환이 진행 되어질 것으로 보여 적절한 공급 및 규제를 통하여 주택시장이 안정화 되었으면 하는 바램입니다.

구분		‘17년	‘18년	‘19년	‘20년	‘21년	‘22년	‘23년
전국	수요량	540,569	547,110	569,926	723,583	681,690	404,079	392,523
	수요량 누계	540,569	1,087,679	1,657,605	2,381,188	3,062,878	3,466,957	3,859,480
	공급량	608,459	524,539	505,333	493,237	523,861	446,732	397,235
	공급량 누계	608,459	1,132,998	1,638,331	2,131,568	2,655,429	3,102,161	3,499,396
	공급부족(누계)	-67,890	-45,319	19,274	249,620	407,449	364,796	360,084
	수급지수	112.6%	104.2%	98.8%	89.5%	86.7%	89.5%	90.7%
수도권	수요량	259,705	302,024	336,324	374,505	385,426	265,216	239,361
	수요량 누계	259,705	561,729	898,053	1,272,558	1,657,984	1,923,200	2,162,561
	공급량	256,887	238,722	254,962	271,971	255,865	217,435	176,598
	공급량 누계	256,887	495,609	750,571	1,022,542	1,278,407	1,495,842	1,672,440
	공급부족(누계)	2,818	66,120	147,482	250,016	379,577	427,358	490,121
	수급지수	98.9%	88.2%	83.6%	80.4%	77.1%	77.8%	77.3%
서울	수요량	76,089	60,384	88,993	118,495	112,357	72,776	63,177
	수요량 누계	76,089	136,473	225,466	343,961	456,318	529,094	592,271
	공급량	89,855	62,669	61,243	69,122	35,584	33,109	38,896
	공급량 누계	89,855	152,524	213,767	282,889	318,473	351,582	390,478
	공급부족(누계)	-13,766	-16,051	11,699	61,072	137,845	177,512	201,793
	수급지수	118.1%	111.8%	94.8%	82.2%	69.8%	66.4%	65.9%
인천	수요량	23,877	26,847	35,422	39,210	46,834	29,913	26,314
	수요량 누계	23,877	50,724	86,146	125,356	172,190	202,103	228,417
	공급량	26,912	25,541	43,724	37,826	47,888	38,161	41,292
	공급량 누계	26,912	52,453	96,177	134,003	181,891	220,052	261,344
	공급부족(누계)	-3,035	-1,729	-10,031	-8,647	-9,701	-17,949	-32,927
	수급지수	112.7%	103.4%	111.6%	106.9%	105.6%	108.9%	114.4%
경기	수요량	159,739	214,792	211,909	216,800	226,234	162,526	149,870
	수요량 누계	159,739	374,531	586,440	803,240	1,029,474	1,192,000	1,341,870
	공급량	179,955	178,965	158,722	158,603	172,393	146,166	159,054
	공급량 누계	179,955	358,920	517,642	676,245	848,638	994,804	1,153,858
	공급부족(누계)	-20,216	15,611	68,798	126,995	180,836	197,196	188,012
	수급지수	112.7%	95.8%	88.3%	84.2%	82.4%	83.5%	86.0%

지방광역시	수요량	97,785	78,407	99,447	131,773	110,096	66,769	62,068
	수요량 누계	97,785	176,192	275,639	407,412	517,508	584,277	646,345
	공급량	101,687	97,259	103,998	95,063	75,469	71,552	80,694
	공급량 누계	101,687	198,946	302,944	398,007	473,476	545,028	625,722
	공급부족(누계)	-3,902	-22,754	-27,305	9,405	44,032	39,249	20,623
	수급지수	104.0%	112.9%	109.9%	97.7%	91.5%	93.3%	96.8%
부산	수요량	25,611	21,218	32,444	41,883	37,035	18,403	20,500
	수요량 누계	25,611	46,829	79,273	121,156	158,191	176,594	197,094
	공급량	38,713	30,003	27,318	27,823	11,679	17,137	18,880
	공급량 누계	38,713	68,716	96,034	123,857	135,536	152,673	171,553
	공급부족(누계)	-13,102	-21,887	-16,761	-2,701	22,655	23,921	25,541
	수급지수	151.2%	146.7%	121.1%	102.2%	85.7%	86.5%	87.0%
대구	수요량	22,450	15,836	18,426	28,045	22,668	11,593	12,667
	수요량 누계	22,450	38,286	56,712	84,757	107,425	119,018	131,685
	공급량	15,810	30,023	33,139	34,477	29,608	16,086	26,724
	공급량 누계	15,810	45,833	78,972	113,449	143,057	159,143	185,867
	공급부족(누계)	6,640	-7,547	-22,260	-28,692	-35,632	-40,125	-54,182
	수급지수	70.4%	119.7%	139.3%	133.9%	133.2%	133.7%	141.1%
광주	수요량	12,934	7,813	15,532	16,319	20,100	15,938	10,653
	수요량 누계	12,934	20,747	36,279	52,598	72,698	88,636	99,289
	공급량	19,493	14,290	20,096	10,402	8,080	7,217	8,566
	공급량 누계	19,493	33,783	53,879	64,281	72,361	79,578	88,144
	공급부족(누계)	-6,559	-13,036	-17,600	-11,683	337	9,058	11,145
	수급지수	150.7%	162.8%	148.5%	122.2%	99.5%	89.8%	88.8%
대전	수요량	10,304	12,025	9,884	25,854	13,104	10,157	8,994
	수요량 누계	10,304	22,329	32,213	58,067	71,171	81,328	90,322
	공급량	11,880	13,061	12,897	11,565	14,414	18,343	14,774
	공급량 누계	11,880	24,941	37,838	49,403	63,817	82,160	96,934
	공급부족(누계)	-1,576	-2,612	-5,625	8,664	7,354	-832	-6,612
	수급지수	115.3%	111.7%	117.5%	85.1%	89.7%	101.0%	107.3%
울산	수요량	8,956	5,920	9,797	9,950	9,983	8,787	7,372
	수요량 누계	8,956	14,876	24,673	34,623	44,606	53,393	60,765
	공급량	9,153	3,823	4,005	9,501	6,237	8,027	7,922
	공급량 누계	9,153	12,976	16,981	26,482	32,719	40,746	48,668
	공급부족(누계)	-197	1,900	7,692	8,141	11,887	12,647	12,097
	수급지수	102.2%	87.2%	68.8%	76.5%	73.4%	76.3%	80.1%
기타 지방	수요량	183,079	166,679	134,155	217,305	186,168	115,037	131,709
	수요량 누계	183,079	349,758	483,913	701,218	887,386	1,002,423	1,134,132
	공급량	210,050	160,105	137,646	132,623	192,984	158,477	131,086
	공급량 누계	210,050	370,155	507,801	640,424	833,408	991,885	1,122,971
	공급부족(누계)	-26,971	-20,397	-23,888	60,794	53,978	10,538	11,161
	수급지수	114.7%	105.8%	104.9%	91.3%	93.9%	98.9%	99.0%

※ 자료출처 : 한국건설기술연구원

서울(65.9)과 경기(86.0), 부산(87.0), 울산(80.1)에서는 공급 부족이 클 것으로 예상되며 서울은 공급이 부족한 상황에서 금리, 경기 등의 영향으로 가격이 하락하였으나, 경기가 회복될 경우 가파른 부동산 가격 상승이 되어 질 것으로 보여 3기 신도시 조기 공급을 통한 안정화가 필요할 것으로 판단됩니다.

공급초과지역 중 대구(133.7→141.1)와 인천(108.9→114.4)은 부동산 경기 하락에도 불구하고 수급지수가 작년 대비 상승하여 공급과잉을 나타내고 있으며 미분양 및 입주대란이 예상되어 사업을 진행중이거나 예정이신 분들은 충분한 대책을 마련해야 할거 같습니다.

부동산 업계에 종사하시는 분들 모두 다들 어려움을 겪고 계실거라고 생각합니다.

그리고 이 어려운 시기가 언제쯤 풀릴까도 고민하시라 봅니다.

어려운 시기 다같이 힘내서 헤쳐나아갔으면 합니다.

감사합니다.

WINS

Communication Group

[주]윈스커뮤니케이션



대표이사 권수범

01. 기본소개

윈스커뮤니케이션은 2017년에 창립해 현재 17명의 임직원이 함께하고 있는 부동산마케팅 전문 광고대행사입니다.

남다른 크리에이티브와 날카로운 전략은 기본이며, 대표이사께서 직접 실무에 참여하는 열정과 에너지까지 보유하고 있는 윈스커뮤니케이션은 SK에코플랜트, 태영건설, 동부건설, 동문건설, 호반건설, 반도건설 등의 시공사는 물론 DK도시개발, 더 와이즈 그룹 등의 시행사까지 수많은 클라이언트와 함께하고 있으며, 최근 3년간 전국 49개의 현장을 성공으로 이끌어 원-원파트너로서 이름을 알리고 있습니다.

02. 경영철학

책임 있는 자유를 누리고, 꼴찌 같은 1등이 되며, 미소 짓는 카리스마를 가져라.

“책임 있는 자유를 누리다”

윈스커뮤니케이션은 평소 출퇴근자율시간제를 도입하는 한편 기본으로 주어지는 여름휴가 5일 외에 5일

을 추가 지급하고 있습니다.

분양이란 ‘토지나 건물 등을 나누어 팔’을, 광고란 ‘세상에 널리 알림, 또는 그런 일’을 뜻하는 말로 분양광고를 사전적으로 해석하면 ‘토지나 건물을 사람들에게 널리 알려서 나누어 파는 일’이라고 말할 수 있습니다. 하지만 분양광고는 이런 사전적 의미 그 이상의 뜻을 담고 있습니다.

평생 모은 돈으로 집을 장만하고, 노후에 대한 대비로 상가를 마련하는 분양에는 사람들의 꿈이 있고 희망찬 기대가 있고, 행복한 바람이 있습니다.

그러므로 분양광고는 소비자들의 감성을 충분히 공감할 줄 알아야 하고, 소비자들의 꿈, 기대, 바람을 카피와, 이미지, 영상 등으로 채워줄 수 있어야 하기에 전문가들의 끊임없는 고민과 노력이 필요합니다. 하지만 이러한 고민과 노력을 끊임없이 필요로 하는 업무이다 보니 야근과 휴일 출근 등 격무에 시달리는 경우가 많아 퇴사와 이직이 빈번한 이루어진다는 것이 업





계의 현실입니다.

원스커뮤니케이션은 이러한 업계의 현실을 알고 있기에 업무 외의 스트레스는 최소한으로 줄여주고자 출퇴근자유시간제와 10일간의 여름휴가를 도입한 것입니다.

일부 주변에서는 회사에 시스템이란 것이 존재 하는데 직원들이 나태해지는 것이 아니냐는 우려 섞인 걱정들을 하기도 했지만 일할 때는 열심히 일하고 쉴 때에는 충분히 휴식하자는 취지에 직원들 모두 공감을 해 주었고, 이후 직원들의 업무 만족도 및 효율성도 훨씬 높아졌습니다.

“꿀찌 같은 1등이 되자”

원스커뮤니케이션은 언제나 분양광고의 트렌드를 선도하고 업계 최고의 광고대행사라는 의지와 자부심을 가지고 있습니다. 하지만 원스커뮤니케이션은 성공과 성과에 취하지 않고, 거만해지거나 나태해지지 않으며 늘 겸손한 태도를 유지함으로써 늘 성장해 나가는 광고대행사가 되고자 합니다.

“미소 짓는 카리스마를 가져라”

광고대행사의 업무는 내부적으로도 의견 대립이나 스트레스가 많을 수밖에 없습니다. 또한, 외부적으로도 항상 다른 회사와 경쟁을 해야 하는 광고업의 특성 때

문에 항상 긴장감을 유지할 수밖에 없습니다.

하지만 원스커뮤니케이션을 의견을 나누는 과정에서도 부드러운 분위기 속에서 강력한 프로정신을 발휘하고, 타회사와 경쟁할 때에도 유연하고 강단 있게 행동하려고 노력하고 있습니다.

03. 마무리

색다른 아이디어로 올바른 세상을 만들어갑니다.

광고는 사람과 사람이 만나 만들어 사람에게 들려주는 일입니다. 특히나 원스커뮤니케이션이 광고하는 부동산은 광고로 다룰 수 있는 상품 중 가장 고관여 상품이라고 할 수 있습니다. 그렇기 때문에 부동산 광고는 광고를 수용하는 사람에 대한 성찰이나 철학이 무엇보다 중요합니다.

부동산 경기 침체가 장기화되고, 시장 상황이나 미디어 환경이 급변하고 있습니다. 하지만 사람을 위한 일이라는 광고의 본질은 변함이 없습니다. 그렇기에 원스커뮤니케이션은 사람을 위한다는 경영철학을 모토로 변함없이 트렌드를 선도하고, 차원이 다른 전략과 차별화된 크리에이티브를 선보이기 위해 꾸준히 정진하며 한발 더 앞서 나갈 것입니다.

앞으로 저희 원스커뮤니케이션이 많은 관심과 성원 부탁드립니다.

감사합니다.

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
김예승**
(주)와이디커뮤니케이션
대표이사



대표이사 **곽상철**

“24년 창립 10년 맞는
부동산 시장의 ‘행운’의 상징,
파트너와 함께 성장하는
세븐파트너스”



SEVEN PARTNERS
|주| 세븐파트너스

(주)세븐파트너스

세븐파트너스는 지난 2014년 설립된 이후 부동산 개발, 컨설팅, 금융, 분양 대행, 임대 대행, Market Research 등 부동산과 관련된 모든 분야를 종합적으로 다루는 전문 회사로서의 소임을 9년째 다해 오고 있고, 내년으로 10년을 맞이합니다.

당사는 그동안 쌓아온 노하우와 정보력을 기초로 부동산 개발의 선진 기법 도입은 물론 해외 유사 개발 사례 분석을 통한 Bench-Marking 전략, 정부의 부동산 정책 분석, 기업의 개발 지표 분석에 이르기까지 부동산과 관련한 모든 업무에 전 직원 모두가 최선을 다하고 있습니다.

곽상철 대표는 “세븐파트너스의 사명은 예로부터 동서양을 막론하고 행운의 상징으로 여겨진 숫자 ‘7’의 길(吉) 한 기운을 담고 있고, 세븐파트너스의 심볼인 ‘말’에는 매사에 적극적이고 역동적으로 행동하고자 하는 임직원들의 다짐이 담겨 있으며, 지난 기간동안 그 심볼에 부끄럽지 않은 성과를 내왔습니다.

이에 가장 먼저 성과를 내기 시작한 분양 대행 업무에서는 호텔 마리나베이 서울, 용인 롯데캐슬파크나인2차, 일산 라 테라스앤, 킨텍스 K-Tree, 건대 더 라움 펜트하우스 등 일반주거상품에 이어 부동산 하이엔드 상품의 열풍이 시작된 2020년부터는 청담퀵럼505,



아츠논현, 아스티논현, 몬트레아 한남 등 하이엔드 오피스텔 시장을 선도하는 마케팅을 이어왔습니다.

최근 몇 년 사이 화제가 되었던 생활형 숙박시설인 「반얀트리 카시아 속초», 「신라모노그램 강릉», 「양사나 레지던스 여의도 서울」 등 분양 성공 그 중심에서 (주)세븐파트너스가 늘 자리를 굳건히 지켜왔습니다.

이제 하이엔드 상품에서 생활형 숙박시설 및 아파트, 오피스텔 분양하면 건설사들과 분양 관계자분들이 가장 먼저 떠올리는 회사의 우선순위에는 저희 (주)세븐파트너스가 있습니다.

(주)세븐파트너스는 이런 결실에 만족하지 않고, 자회사인 (주)세븐건설로 자체 개발사업을 준비해왔습니다.



「연신내역 연서시장 정비사업」이 그 첫 성문을 열게 될 사업지가 될 예정입니다.

「연신내역 연서시장 정비사업」은 건축규모 지하8층~지상29층 (아파트 150세대, 판매시설 2,170평)의 주상 복합으로 시장정비 현대화를 위한 사업의 첫걸음으로 좋은 선례를 만들기 위해 최선을 다할 것입니다.

또한 시행사 (주)이스트블루와 공동사업을 이어갈 속초 동명항 지하7층~지상29층 규모(오피스텔 164실, 판매시설 950평), 속초 대포항 지하4층~지상10층 규모(오피스텔 114실, 공동주택 16세대, 판매시설 1,463평)의 하이엔드 오피스텔 상품을 추진하고 있습니다.

부동산 타당성 및 PM 조사를 위한 개발사업부, 분양률 및 시장 조사, 마케팅을 담당하는 기획사업부, 현장 지원을 경영지원부가 유기적으로 때로는 독립적으로 철저히 분업화되어 일을 진행하여 왔습니다.



이러한 밑바탕을 기초로 하여, 당사는 분양대행과 부동산 컨설팅을 전문으로 하는 (주)세븐파트너스, 그리고 아파트 분양과 시행을 전문으로 하는 (주)세븐건설로 시스템이 이원화되어 있으며, 분야별 전문성을 갖추기 위해 오늘도 노력하고 있습니다.

인간과 자연이 함께 공존할 수 있는 환경 경영, 모두가 상생 성장할 수 있는 신뢰 경영, 이를 통한 새로운 혁신적 변화 경영을 3대 비전 경영으로 생각하는 ESG 경영을 늘 최우선으로 하고 있습니다.

이를 통해, 저희는 2020년 200억, 2021년 300억, 2022년 350억의 연평균 30% 이상의 성장률을 보이는 성과를 거두고 있습니다. 우크라이나 전쟁으로 촉발된 국제발 금융 위기를 맞고 있는 건설 시장에서 현재 (주)세븐파트너스는 인재 발굴에도 적극적으로 나서고 있습니다.

세븐파트너스 연도별 매출액 규모 [단위: 억원]



꾸준한 인재 발굴을 통한 내실 경영 원칙에 힘입어 지금까지 좋은 성과를 낼 수 있었던 원동력이라고 믿고 있는 곽상철 대표의 경영 철학이 위기를 기회로 만들어가는 힘이 아닌가 싶습니다.

회사 이름의 세븐처럼 저희를 믿고 맡겨주시는 모든 투자자와 건설사 그리고 저희를 믿고 브랜드를 선택 해주시는 모든 이에게 행운을 줄 수 있는 (주)세븐파트너스가 될 것이며 2024년에 창립 10주년을 맞이하는 만큼 더욱 성장해나가는 회사가 되겠습니다.



협회 호남지회장 간담회

21일(화) 협회 호남지회 김동기 지회장님을 방문하여 통계청 표준산업분류 11차 개정, 23년 부동산 산업의 날 개최, 특별법 제정, 및 기타 협회 현안을 논의 드렸습니다.

일 시 | 2023년 2월 21일(화) 11:00

장 소 | 광주 서구 호남지회 회의실

참 석 | 김동기 호남지회장, 정동규 상근부회장, 사무국장

정동규 상근부회장

지금까지는 통계청 한국표준산업분류(KSIC)에 분양대행업이 <중개 및 대리업>의 세분류에 있었는데 2022년 11차 개정 2차 조정안에서는 <부동산 분양 대행업>이 세세분류로 분류되었습니다.

김동기 호남지회장

앞으로 표준산업분류에 분양대행업의 업종코드가 신설되면 업계에 많은 도움이 되지 않을까 싶습니다. 한가지 더 바램이 있다면 앞으로는 분양대행업체들에게 금융권에서 보증서를 발행할 수 있도록 할 수 있으면 좋겠습니다. 요즘같은 4차 산업혁명 시대에 자꾸 제도

업만 강조를 하고 있는데 부동산산업으로 분양대행업도 신보나 기보에서 보증서를 발행할 수 있도록 하면 좋겠습니다.

정동규 상근부회장

현장에서의 애로사항을 언제든지 말씀해 주시면 협회에서 제도 개선을 통해 회원사 권익을 보호할 수 있도록 하겠습니다.

김동기 호남지회장

그래도 참 짧은 기간에 이렇게 다들 열심히 하셔가지고 정말 많이 성장해 온 것 같습니다.

정동규 상근부회장

그리고 우리가 작년에 부동산경제단체연합회에 회원사로 가입을 했습니다. 올해는 저희 협회가가 부동산 경제단체 연합회에 회장으로 부동산 산업의 날을 주관하게 되었고 올해 11월에 국회에서 부동산산업의 날 행사를 우리협회 주관으로 개최 예정입니다.

지금까지는 건설회관에서 개최를 했는데 올해는 국회에서 개최하고 국회의장상, 국회부의장상도 신설하기로 협의를 마쳤습니다. 이번 부동산산업의날 개최를 계기로 우리 협회 위상도 높이고 부동산경제단체연합회의 위상도 높여서 우리 협회 회원사들이 좀 자긍심을 가질 수 있도록 하겠습니다.

김동기 호남지회장

국회에서 개최 하면 기존에 코엑스 할 때처럼 부스를 만들어 취업 행사 진행은 어렵겠네요.

정동규 상근부회장

코엑스처럼 규모가 크지는 못하지만 국회 의원회관 로비에서 가능합니다. 오히려 유동 인구가 있고 국회라는 상징성으로 주목도는 더 높을 것 같습니다.

사무국장

2회 부동산산업의 날을 부동산개발협회가 주관 했을때는 코엑스에서 대대적으로 행사를 하고 또 취업 행사도 규모가 있게 진행을 했었는데 분양협회는 국회의원회관에서 진행하되 비용을 줄이면서도 실효성을 높이려고 하고 있습니다.

학술 행사도 부동산산업 발전을 주제로 행사취지에 맞게 2개 정도의 세션을 진행하려고 계획하고 있습니다.

김동기 호남지회장

준비를 많이 해야겠네요.

정동규 상근부회장

그래서 올해는 협회에서는 부동산 제도화, 통계청 표준산업분류에 내 분양대행업 세분류 추가 등을 통해 분양대행업의 위상을 높일 수 있도록 하고 부동산 경제단체연합회 회장사로서 회원사 애로사항도 반영하여 정책제안도 할 예정입니다.

김동기 호남지회장

우리는 이제 시작 단계니까 무엇보다 회원사들이 사업을 하는데 큰 어려움 없이 하도록 하는게 필요할 것 같습니다.

정동규 상근부회장

호남 지회장님께서도 관심을 갖고 지원해 주시고, 또 호남 지회의 회원사 대표님들이 관심을 갖아 주시면 감사하겠습니다.

김동기 호남지회장

그동안에 자유롭게 업을 영위했던 것들이 이제 하나의 규제 속으로 들어갈 수 있는데 오히려 이런 규제가 회원사들이 사업하는데 걸림돌을 만들어낼 수 있기 때문에 이런부분에 대해서 적절하게 고려해야 하지 않을까 합니다.

그동안 개발협회에서 초창기부터 지금까지 부회장과 초대 호남지회장을 하면서 뒤돌아보면 우리가 만들어왔던 법들 속에서 계속 규제가 강화돼 가고 있는 것 같다는 생각도 듭니다. 분양대행업 제도화도 이런 부분들을 검토를 해야 할 것 같습니다

특히 분양 대행사들은 개발업에 비해 상대적으로 영세한 회사들이 많기 때문에 앞으로 분양대행업이 제도적인 틀을 제대로 갖췄을 때 업계의 소규모 업체들이 소외되지 않게 꼭 잘 조율할 필요가 있습니다.

사무국장

분양 대행업계의 특성을 반영하려고 노력하고 있습니다.

◀ 사무국장

통계청 표준산업분류 11차 개정을 통해 분양 대행업의 정의를 기존의 상품의 설명이나 계약진행, 계약서류의 검수 및 관리 업무 외에도 시장 조사 상품기획, 보고서 작성, 모델하우스 운영과 같이 총괄적인 마케팅 업무를 분양대행업의 정의에 포함하였습니다.

총괄적인 마케팅 업무를 하는 전문영역으로 분양마케팅업을 영위하려고 하는 사업자는 전문인력을 채용하도록 하고, 보수교육을 매년 받도록 했습니다.

◀ 김동기 호남지회장

개발협회는 우선 회원들이 소속감을 갖는 게 좀 강했었던 거거든요. 그리고 나서 이런 제도적인 것도 수반해서 가는 게 좋을 것 같습니다.

어떻게 보면 이제 양면적인 특성이 있는데 협회로서의 지속가능성을 위해서는 뭔가 틀이 있어야 되고 또 수익 사업도 필요할 수도 있어요. 근데 이제 큰 거시적인 측면에서 봤을 때 규제를 추가하는 것 보다는 진입 장벽은 낮추고 소비자들이나 국민들이 피해를 보지 않도록 제도적 허점을 보완하는 것도 생각해 볼 필요가 있습니다.

◀ 사무국장

분양대행업자의 자격기준을 현실화하는 것이 소비자 보호 뿐만 아니라 업계의 지속 가능성을 위해 가장 필요한 것 같습니다. 마지막으로 올해 3월28일 정기총회와 11월 부동산 산업의 날 행사에 호남지회에서도 많은 관심을 갖아 주시면 감사하겠습니다.

분양대행 제도개선을 위한 국회 입법공청회



- 일시** 2023년 1월 11일(수) 14시
- 장소** 국회 의원회관 제1소회의실
- 주최** 국회의원실(2), 국회입법조사처, 한국부동산분석학회, 한국부동산분양서비스협회
- 축사** 국회부의장, 여야 원내대표(2), 국토위원회 위원장, 국토부 차관
- 좌장** 정의철 교수(건국대 부동산학과)
- 발표** 변서경 박사(주택산업연구원)
- 토론** 국토부, 국회입법조사처, 교수, 언론인, 전문가



전세사기 등 소비자 피해 예방을 위한 부동산 분양대행 제도개선 입법공청회

일시 | 2023년 1월 11일(수) 14시

장소 | 국회의원회관 제1소회의실

인사말씀

인사말

국민의힘 박정하 의원
더불어민주당 허종식 의원, 박영순 의원
국회입법조사처장
신종철 회장(한국부동산분석학회·건국대)
장영호 회장(한국부동산분양서비스협회)

발제 및 토론

좌장
발표
토론

오동훈 교수(서울시립대)
변서경 책임연구원(주택산업연구원)
김명준 토지정책과장
장경석 입법조사관(국회입법조사처)
이상영 교수(명지대 부동산학과)
박만원 부장(매일경제 부동산부)
탁정호 사무총장(건설주택포럼)
이운상 회장(주)유성

주최 | **국민의힘 박정하 의원, 더불어민주당 허종식 의원·박영순 의원**



국회입법조사처



한국부동산분석학회



KREPA
Korea Real Estate Parcel out Association
한국부동산분양서비스협회

(재)건설산업정보원 상호협력에 관한 업무협약 체결식



일시 2022년 12월 13일 화 10:00

장소 강남구 언주로 711 5층(논현동, 건설회관)

주요내용

- 분양대행업 정보종합관리 시스템 구축을 위한 기술 연구협력
- 부동산서비스산업 발전을 위한 정보 및 통계 관련 업무협력
- 분양시장의 투명성 확보와 소비자 보호를 위한 분양대행업 정보종합관리 시스템을 구축

[사]한국부동산분석학회 업무협약 체결식



일시 2023년 02월 07일 화 10:00

장소 강남구 언주로 711 5층(논현동, 건설회관)

주요내용

- 부동산서비스산업의 업무 혁신 및 생산성 향상을 위한 학술연구
- 부동산마케팅산업 선진화를 위한 세미나 및 정책연구 공동 추진
- 부동산마케팅산업의 전문성 확보를 위한 교육과정 개발 상호협력

23년 제3회 정기이사회 개최

금번 이사회에서는 2022년 세입세출 결산 등 2023년 정기총회 안건이 의결되었고, 그 밖에 분양대행업 제도화 관련 입법추진, 23년 정기총회(03/28) 개최 관련 사항, 및 제8회 부동산산업의 날 개최 관련 사항 등이 논의되었습니다



일시 23년 3월 7일 화요일 08:00

장소 협회 회의실 (강남구 언주로 711 5층 (논현동, 건설회관))

참석 15 (가나다 순, 존칭생략)

(회장) 장영호

(이사) 명예회장 이운상, 김국진, 김선관, 손병석, 심현태, 이월무,
정동규, 정명숙, 조정훈, 채영식, 최기만, 최창욱, 허용근

(감사) 박형남

- 주요내용**
- 23년 정기총회 안건의결
 - 부동산 분양대행업 입법추진
 - 23년 정기총회(03/28) 개최 관련 논의사항
 - 제8회 부동산산업의 날 개최 관련 논의사항

협회장 & 회원사 대표 석찬 간담회

매월 3주 화요일 회원사 대표님들을 모시고 석찬을 겸한 간담회를 통해 업계 현안에 대한 정보교류와 회원사간 친목을 도모하는 자리를 마련 예정입니다.



일시 23년 2월 21일 화요일 18:00

장소 무돌 (강남구 선릉로 748)

참석 디에스그룹 김재석 대표, 정동규 상근부회장, 장영호 협회장,
허브파트너스 김현철 대표, 산하이엔씨 최성욱 대표, 태풍씨앤디 강창록 대표,
미도리얼코 이완직 대표, 두잉씨앤에스 정승원 대표, 루시드프로모 김병수 대표
프리미어홀딩스 김태훈 대표

긴급 이사 간담회 개최

2월 13일(월) 14:00에 긴급 이사 간담회가 개최되었습니다.
금번 간담회에서는 「분양대행업의 관리 및 육성에 관한 법률」 제정의 건 등 3개 안건이 논의 되었습니다.



- 일시** 23년 2월 13일 월요일 14:00
장소 협회 회의실 (강남구 연주로 711 5층 (논현동, 건설회관))
발표 부동산114 남형규 상무
참석 존칭생략, 가나다 순
(회장) 장영호
(명예회장) 이윤상
(이사) 김국진, 정동규, 이월무, 채영식, 최창욱
(감사) 황근호

- 논의안건**
1. 국토부 주택기금과 의견회신의 건 : 한국부동산상담사협회 설립
 2. 국토부 개발정책과 의견회신의 건 : 건분법 개정안(정동만 의원 발의)
 3. 「분양대행업의 관리 및 육성에 관한 법률」 제정의 건

23년 상반기 협회 교육 안내

분양대행자 법정교육

■ 교육 대상자

- 주택공급 신청자가 제출한 서류 확인 및 관리 업무를 하는 자
- 주택의 공급 계약 체결에 관한 업무를 하는 자
- 당첨자, 부적격 당첨자 여부 확인 및 명단 관리 업무를 하는 자
- 위 목록과 관련된 상담 및 안내 업무를 하는 자

■ 교육비

- 150,000원 (협회 회원사 가입 시 20% 할인)
※ 회원사 임직원 및 소속 상담사 20% 할인적용

■ 교육일정 (수도권) 서울, 경기 / (지방) 부산, 대구, 대전, 광주 등

	수도권		지방	
	3월	03/09 (목)	수원	03/15 (수)
	03/22 (수)	서울		
4월	04/12 (수)	서울		
	04/27 (목)	수원		
5월	05/10 (수)	서울		
	05/24 (수)	인천		
6월	06/08 (목)	서울		
			06/21 (수)	부산

■ 커리큘럼 8h

교시	운영시간	교육주제	소요시간
1교시	9:00~12:00	주택청약제도의 이해 및 주택공급실무	3h
점심시간			
2교시	13:00~14:00	분양대행자 기본소양1 <광고 및 판매윤리>	1h
3교시	14:00~15:30	주택공급 정책 및 법령의 이해	1.5h
4교시	15:30~16:30	분양대행자 기본소양2 <주택관련 세금>	1h
5교시	16:30~18:00	분양대행자 개인정보보호 및 준수사항	1.5h

교육 문의

- ◎ 전화 : 02-3443-0084
- ◎ 메일 : kropa@kropa.kr
- ◎ 카카오톡 : http://pf.kakao.com/_xbhffxb/chat



[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

2020
(27)

분양대행자 법정 사전교육기관 지정

-대표성 확보

- '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 가치하자 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
- 22.12 (재)건설산업정보원 업무협약 체결
- 23.01 분양대행 제도개선을 위한 국회 입법공청회
- 23.02 (사)한국부동산분석학회 업무협약 체결

2022~
(47)

협회 대표성 확보 회원사 지원 및 대외적 협력 확대

-포지셔닝 강화

