

第 38 回 碩士學位論文

指導教授 金 容 秀

不動產開發·컨설팅의 事例分析을 통한
問題點 分析 및 發展方案에 關한 研究
(컨설팅트와 施行社의 立場을 中心으로)

A Study on The Problems Analysis and Improvement Scheme
through Case Studies of Real Estate Development and Consulting

中央大學校 建設大學院
建設經營管理學科 建設經營專攻
李 東 玄
2004年 12月

不動産開發·컨설팅의 事例分析을 통한
問題點 分析 및 發展方案에 關한 研究
(컨설팅트와 施行社의 立場을 中心으로)

A Study on The Problems Analysis and Improvement Scheme
through Case Studies of Real Estate Development and Consulting

이 論文을 碩士學位 論文으로 提出함

2004年 12月

中央大學校 建設大學院
建設經營管理學科 建設經營專攻
李 東 玄

李東玄의 碩士學位 論文을 認定함

審查委員長 印

審 查 委 員 印

審 查 委 員 印

中央大學校 建設大學院

2004年 12月

목 차

표 목 차	III
그림목차	V
1. 서 론	
1.1 연구의 배경과 목적	1
1.2 연구의 범위 및 방법	3
2. 부동산개발·컨설팅에 관한 이론적 고찰	
2.1 부동산개발의 개념 및 배경	5
2.2 부동산개발·컨설팅의 역할 및 필요성	7
2.3 부동산컨설팅의 성장배경 및 제도	9
2.4 부동산개발·컨설팅의 선행연구 검토	15
3. 부동산개발·컨설팅의 현황 및 실태 분석	
3.1 부동산개발자의 역할 분석	21
3.2 부동산개발·컨설팅의 현황 및 규모	29
3.3 부동산개발·컨설팅의 업무영역 및 내용	32
4. 부동산개발사업의 절차 분석	
4.1 부동산개발의 방식	36
4.2 부동산개발의 단계별 절차와 모형	37
4.3 부동산개발·컨설팅의 수익성 구조 분석	41
4.4 부동산 개발금융기법	44
4.5 부동산개발사업의 리스크 분석	55

5. 부동산개발·컨설팅의 사례연구	
5.1 S 다세대주택의 개발사례	57
5.2 K 근린생활시설의 개발사례	65
5.3 J 근린상가개발의 컨설팅사례	70
5.4 개발사례의 문제점 분석	76
6. 부동산개발·컨설팅의 문제점 분석 및 개선방안	
6.1 부동산개발·컨설팅의 기본업무의 문제점 분석	81
6.1.1 부동산개발·컨설팅의 기본업무의 개선방안	83
6.2 수행과정 및 인력구조의 문제점 분석	87
6.2.1 수행과정 및 인력구조의 개선방안	88
7. 결 론	91
참고문헌	93
국문초록	95
ABSTRACT	97
감사의 글	100

표목차

<표 2-1> 영국공인측량사의 부동산개발과정 각 단계별 제공 서비스	11
<표 2-2> 미국 부동산컨설팅 업체의 주요업무 내용	12
<표 2-3> 일본 부동산컨설팅 업계의 개요	13
<표 3-1> 부지선택 기준	26
<표 3-2> 한국 부동산컨설팅협회 회원사 현황	30
<표 3-3> 국내 부동산컨설팅회사 규모	31
<표 3-4> 부동산개발·컨설팅의 주요업무 내용	35
<표 4-1> 유형에 따른 부동산개발 방식	36
<표 4-2> 부동산개발의 단계별 업무 구분	39
<표 4-3> 프로젝트 사업 수지	42
<표 4-4> 프로젝트금융 개요	47
<표 4-5> 계약형REITs과 회사형REITs 비교	50
<표 4-6> 일반REITs 대 구조조정 REITs 비교	51
<표 5-1> 산업별 사업체수 및 종사자 수	59
<표 5-2> 인구추이 및 세대현황	60
<표 5-3> 2002년 기준 석남동 인구통계	61
<표 5-4> 주택의 종류	61
<표 5-5> 건축 개요	62
<표 5-6> 층별 면적 및 분양가	63
<표 5-7> 수익성 분석	64
<표 5-8> 건축 개요	67
<표 5-9> 층별 분양가	68
<표 5-10> 층별 콘셉·입점내역	68
<표 5-11> 수익성 분석	69
<표 5-12> 개발의 기본 목표	71
<표 5-13> 건축 개요	72
<표 5-14> 층별 콘셉·입점내역	73

<표 5-15> 분양가 책정 계획서	74
<표 5-16> 수익성 분석	75
<표 5-17> 임대 내역	78

그림 목차

<그림 1-1> 연구의 흐름도	4
<그림 3-1> 부동산개발자의 역할	23
<그림 3-2> 부동산개발 프로젝트 진행에 따른 각 회사의 업무범위	33
<그림 3-3> 부동산개발 프로젝트 진행에 따른 실제 각 회사의 업무범위 ..	34
<그림 4-1> 부동산 개발 모형	38
<그림 4-2> 부동산 개발 과정	40
<그림 4-3> 계약형 REITs	49
<그림 4-4> 회사형 REITs	49
<그림 4-5> CMBS 유동화 흐름도	54
<그림 5-1> 사업계획도	59
<그림 5-2> 개발진행 계획도	66
<그림 5-3> 개발진행 계획도	71
<그림 6-1> 프로젝트 업무의 영역별 역할	89
<그림 6-2> 부동산개발사와 건설사업관리집단의 업무 영역	90

1. 서 론

1.1 연구의 배경 및 목적

부동산개발과 관련된 기존의 산업은 건설회사에 의해서 주도적으로 이루어졌었으며 이러한 과정에서 한 영역에 속했던 것이 부동산개발·컨설팅이었다. IMF 이전에는 높은 수익률과 위험을 동시에 보이는 시행 및 시공입찰방식을 대형건설업체가 주로 사용하였지만, 현재의 건설업체는 예전의 사업방식과는 달리 시공만 맡고 나머지 부분은 시행사가 담당하는 시공과 시행의 분리방식을 사용하고 있다.

이렇듯 부동산개발환경과 건설환경의 변화에 따라 시행사(디벨로퍼)들은 기존의 건설업체를 대신하여 부동산개발사업을 추진하면서 민첩하게 대처하여 종전의 대형건설회사와는 달리 소비자가 요구하는 다양한 상품을 개발하여 공급하고 있다. 이러한 개발환경의 변화에 따라 등장한 것이 부동산개발·컨설팅업이다. 이들은 부동산개발 프로젝트에는 각 분야별 세분화가 요구되므로 기존의 건설회사들이 보일수 없었던 판매기법과 기동성을 가지고 성장하고 있다. 또한 부동산컨설팅은 부동산개발투자와 관련하여 도시계획을 비롯한 부동산관련법률, 세무, 회계, 금융, 마케팅 등의 폭넓은 전문지식과 경험을 종합화하여 최적의 토지이용과 최고의 수익성을 창출해 내는 고부가가치산업으로 등장하고 있다.

그러나 국내의 현실은 아직 이러한 시대적 상황에 제대로 대응하지 못하고 있다. 부동산컨설팅에 대한 인식부족으로 이 산업을 육성발전시키는 정책이 거의 없다시피 하여 업계의 대부분이 영세성을 면치 못하고 있다. 실질적으로 부동산컨설팅에 관한 법적·제도적 장치가 미비할 뿐 아니라 부동산컨설팅에 대한 개념조차도 제대로 정립되어 있지 못하고 있다. 더구나 업무영역의 미분류로 인해 관련지식이나 기술을 갖추지 못하는 업체들이 난립하여 부동산컨설팅 시장이 혼란스러운 지경이며 업체들도 1회성 사업을 하는 경우가 많아서 영속성이 없다. 물론 여기에는 개발수익에만 급급했던 부동산개발·컨설팅업 종사자(컨설턴트)¹⁾의 공공의식을

1) 현재 국내의 부동산관련 자격제도는 감정평가사, 공인중개사, 주택관리사로 한정되어 있다. 그러나 부

외면한 도덕적 해이의 문제가 있다.

기존의 부동산개발과 관련된 연구들을 살펴보다도 이러한 사항은 외면한채 개발자체의 타당성분석 및 개선방안, 활성화 방안에 대한 연구가 대부분을 차지한다. 그렇지만 실제에 있어서 부동산개발의 주요 핵심업무는 개발부지를 선택하여 매입, 설계, 시공, 분양 등 연속행위이기 때문에 컨설팅업 종사자의 인적능력과 자질이 중요하며 개발사업의 성공여부 역시 여기에 달려 있다.

결국 부동산개발사업의 궁극적인 목표는 건축물이라는 목적물을 완성시켜서 이것을 상품화하여 판매 또는 임대하여 이윤을 발생시키는 것이기 때문에 이에 주목적을 두지만 부동산개발사업이라는 것은 토지를 바탕으로 하는 산업이기 때문에 공공성을 외면할 수 없다.

이에 본 논문에서는 부동산컨설팅에 대한 기초이론을 검토하면서 부동산개발·컨설팅의 현황을 분석하며 부동산개발사업에 있어서 최유효의 역할을 수행 하려면 어떠한 절차를 거쳐야 하는가를 분석한다. 더불어 빠르게 변화하는 부동산시장에서 최근에 나타난 이론과 실무를 토대로 사례분석을 통하여 문제점을 분석하고 개선방안을 연구한다.

연구의 구체적인 목적은 다음과 같다.

첫째, 부동산개발·컨설팅의 최유효 역할을 위해 부동산개발의 사례를 통하여 문제점을 분석한다.

둘째, 부동산개발의 실제 사례를 통하여 수익구조 분석 및 부동산개발·컨설팅의 발전방안을 연구한다.

동산금융 등 여러 가지 사회적 수요의 확대로 다양한 민간 자격제도가 사회적 합의와 검정 없이 독자적으로 시행되고 있다.

1.2 연구의 범위 및 방법

본 연구는 부동산개발 업무를 수행함에 있어서 부동산개발·컨설팅의 업무진행 과정 및 현황을 분석하고 문제점을 도출하여 합리적인 업무수행을 제시하는 것으로 한정하며 본 연구의 진행 방법은 아래와 같다.

(1) 부동산개발·컨설팅의 제도와 문헌조사를 통하여 그 개념을 파악한다.

국내에 “부동산컨설팅”이라는 용어가 도입된 시기는 1980년 후반이며 1990년 이후부터 본격적인 연구가 시작되었지만 본 논문의 대부분은 2000년 이후의 선행 문헌 및 사례, 관련자료를 중심으로 하였다. 학술지, 학위논문, 정부간행물, 일반서적 등의 문헌을 통해 우리나라 부동산컨설팅의 도입배경 및 성장배경을 고찰하였으며 이를 토대로 학문적 논의들을 검토하였다. 시장의 급변화로 인해 가능한 최근의 문헌을 참고하였으며 수정 보완을 하는 방식으로 고찰을 하였다.

(2) 부동산개발·컨설팅업의 상황 및 실태를 분석한다.

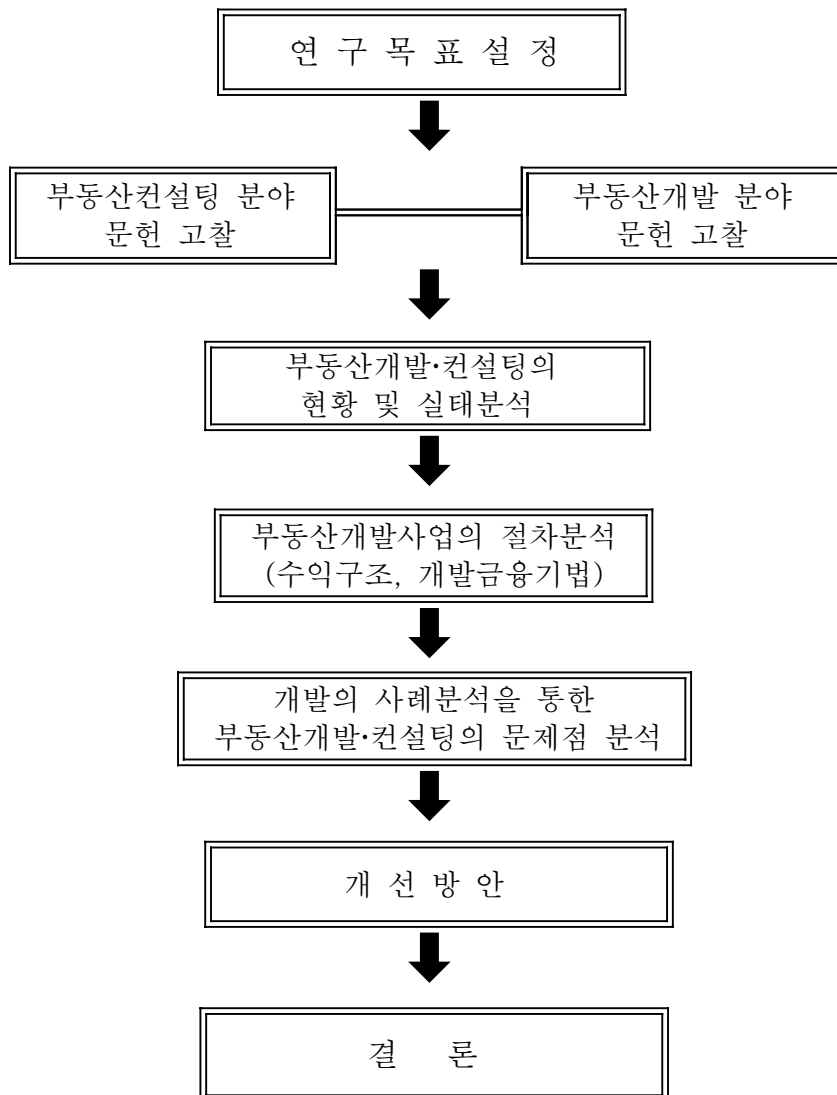
현재 국내에는 전문가등을 고용하지 않은채 주먹구구식으로 운영되고 있는 컨설팅 업체가 난립하는바, 본 연구에 포함된 업체는 한국부동산컨설팅업협회에 가입하여 나름대로의 공신력 있는 회원사를 토대로 상황과 실태를 파악하였다.

(3) 부동산개발 프로젝트의 단계별 절차를 분석한다.

(4) 부동산개발의 사례분석을 통해 문제점을 분석하고 개선방안을 제시한다.

부동산개발·컨설팅 사례를 바탕으로 실제 수행함에 있어서 발견된 문제점을 분석하고 그 대책과 개선방안을 제시한다.

본 연구의 흐름은 <그림 1-1>과 같다.



<그림 1-1> 연구의 흐름도

2. 부동산개발·컨설팅에 관한 이론적 고찰

2.1 부동산개발의 개념 및 배경

부동산개발(Real Estate Development)이란 인간에게 생활, 활동, 작업 및 쇼핑센터 등의 공간을 제공함을 목적으로 토지를 개발하는 활동이며, 일반적으로 지상·지표·지하에서의 건축공사 및 토목공사, 기타 작업의 수행 등의 유형적 행위를 통칭 한다.

우리가 부동산을 개발하는 이유는 공간수요의 증대와 변화 때문이다. 우리를 둘러싸고 있는 사회적·경제적·행정적 환경은 끊임없이 변화하는 과정에 있기 때문에 그로 말미암아 우리의 일·생활·휴식 등에 필요한 공간도 항상 변화를 요구 받게 되는 것이다. 따라서 생활공간에는 수요와 공급의 불균형이 생기고, 수요의 증대는 개발로 이어진다. 그리하여 우리 인간은 토지에 대해 여러 가지 인공(人工)을 가하는 활동을 하고 있다.

부동산개발은 인간의 사회생활중에서 부동산과 관련된 활동에 그 측면을 맞춘 것이다. 결국 인간의 부동산 욕구를 만족시키기 위한 부동산에 관한 일체의 활동이 부동산개발이 된다. 그러나 이러한 개념에서 주의할 것은 부동산개발을 물리적인 측면으로만 이해해서는 곤란하며 정신적인 행복도 포함되어야 한다는 점이다.²⁾

부동산은 그 규모와 비용 및 사용 패턴면에서 다른 사람에게 많은 영향을 미치게 된다. 하나의 도로가 개발되거나 대규모 주택지가 한 곳에 개발된다면 그 지역사회의 모든 인간활동, 즉 상행위나 교통이용행위, 행정행위 등이 모두 영향을 받게 된다. 따라서 부동산개발이란 유형의 제거와 개선뿐 아니라 무형의 제도나 욕구, 인식 등의 제거와 개선도 포함하는 개념으로 이해해야 한다.

부동산개발을 세분화하자면 신개발과 재개발, 적응개발과 창출개발 등의 개념으로

2) 노태욱, 부동산개발론, 부연사, 2002, pp.17~17.

분류 한다.

- ① 신개발이란 토지를 가지고 새로운 건축물들을 개발해 새로운 용도로의 전환을 가져오는 것이다.
- ② 반면에 재개발이란 기존의 토지와 건축물을 철거하고 종전의 용도나 또는 종전과 다른 용도로 다시 개발해 그 효용을 극대화시키는 것을 말한다. 따라서 신개발에 비해 재개발은 사업기간과 절차 및 이해관계인이 그만큼 복잡할 수밖에 없다.
- ③ 적응개발이란 기존의 정책과 시장의 조건과 요구에 부합하게 개발하는 것이다. 이는 개발의 리스크를 줄이고 안정적인 사업의 추진과 매출의 확보를 위한 것이다.
- ④ 반면에 창출개발은 종전의 시장조건이나 정책조건과는 다른 형태의 부동산상품을 개발하는 것으로 리스크가 그 만큼 높다고 볼수 있으나, 유행을 창출하고 새로운 투자자를 유치해 판매에서 큰 성과를 기대한다.

부동산개발은 이외에도 주체에 따라 단독개발, 지주공동개발, 합동개발로 나눌수도 있고, 용도와 조건에 따라 주택개발, 상가개발, 공장개발 등으로 나눌수 있으며 개발후의 수익배분의 조건이나 건물의 운용조건에 따라 매우 다양한 조건부 개발들이 나타난다.³⁾

2.1.1 부동산개발의 발생이유 및 원리

부동산개발은 수요와 공급 조건의 변화 때문에 일어난다. 부동산개발에 대한 수요와 공급조건의 변화는 인구규모, 소득과 기호, 경제성장률, 교통수단, 생산 및 배분기법의 변화에 기인한다. 시간이 지나면 기존 건물들은 물리적으로 낡아서 현재 용도에 대한 적합성이 떨어진다. 실제 부동산개발은 대단히 동적(動的)이다. 한 부지의 부동산개발은 그 부지를 둘러싸고 있는 근린(neighborhood) 뿐 아니라 전체

3) 최영진 외, 부동산개발 이론과 실무, 중앙일보조인스랜드, 2004, pp.15~16.

지역에 영향을 주며 그러한 것들이 부동산개발이 발생된 이유가 된다.

부동산개발은 토지를 최고-최선의 용도로 개발하여 효율적으로 이용하기 위해 필요하다. 그런데 부동산의 최고-최선용도는 시간에 따라 변한다. 일반적으로 부동산개발에 대한 의사결정은 경제적 원리에 따라 이루어 진다. 그것은 개발의 대상이 되는 건물의 수명이 반드시 물리적인 노후가 아니라 경제적 이유에 의해 결정되기 때문이다. 건물이 물리적으로 노후가 되면 건물의 운영비가 운영수익을 넘기기도 한다. 이 때에 대안용도가 없으면 건물의 수명이 다하게 된다.

2.2 부동산개발·컨설팅의 역할 및 필요성

2.2.1 부동산컨설팅의 정의

부동산컨설팅에 관한 기존의 연구 결과의 정의는 다음과 같다.

-미국 부동산상담자협회 (American Society of Real Estate Counselors) : 부동산컨설팅이란 컨설턴트가 부동산 의사결정자에게 부동산에 관련되는 제반 문제에 대한 조언과 지도 및 자문을 제공하는 것을 말한다.

-미국 부동산평가협회 (Appraisal Institute) : 부동산컨설팅이란 부동산의 가치를 추계하는 일 이외의 것으로써 부동산분야의 다양한 문제들에 대하여 정보, 자료분석, 추천안, 결론을 제공하는 행위, 또는 그 과정이다.

-일본 부동산유통근대화센터 : 부동산컨설팅이란 컨설턴트가 부동산에 대한 취득, 개발, 이용, 관리, 처분, 업경영 등에 관하여 유효 활용할수 있도록 하기 위해 의뢰자가 선택할수 있도록 몇 가지의 대안에 대해 조언, 제안, 업경영에 참여하는 부동산서비스업을 말한다.

-이창석(李昌錫)⁴⁾ : 부동산컨설턴트란 부동산컨설팅 분야에 관한 전문가로서 많은 지식과 경험을 토대로 객관적이고 합리적인 입장에서 부동산의 취득, 투자, 이용, 개발, 관리, 처분, 업경영 등에 관하여 부동산을 최적으로 활용할 수 있도록 몇 가지의 대안을 제출하여 의뢰자가 선택할 수 있도록 조언과 자문, 업경영에 참여하는 자를 말한다.

2.2.2 부동산개발·컨설팅의 역할

부동산개발·컨설팅은 고유한 영역 안에서 의뢰인에게 조언 능력을 가지면서 의뢰인의 부동산 의사결정들을 실제로 개발하고 의사결정에 참여한다. 역할이 이러하기에 의뢰자가 요구하는 목적 및 당면과제들을 정확히 해석 설명하여야 하는 능력이 필요하다. 따라서 투자분석(investment analysis) 문제점 발견 및 기회포착, 시장조사, 당사자들과 협상하거나 조정할 수 있는 자세, 거래성립의 협조, 부동산개발의 기획, 전문적 의견제시, 건물관리(construction management), 법률, 부동산금융 및 세제관계 등의 지식과 능력을 두루 갖추어야 한다. 그리고 의뢰인이 제기한 문제의 올바른 정의와 실행과정의 선택을 명확하게 하고 의사결정에 있어 변호사, 세무사, 회계사, 건축가 등의 각 부문의 전문가들의 조언을 정확히 해석하여 설명해야 한다. 그리고 부동산컨설턴트는 부동산의 유효이용에 관한 컨설팅(제안형, 사업참여)등과 중개등 처분에 관한 컨설팅 관리분야의 컨설팅, 입지조건분석 컨설팅, 신규 프로젝트 투자분석 등 다양한 업무를 맡고 있다.

2.2.3 부동산개발·컨설팅의 필요성

부동산개발의 정의는 단순하지만 실제 개발활동은 훨씬 복잡하다. 최근의 부동산개발은 과거에 비해 더 많은 지식과 경험을 요구한다. 부분시장이 증가하고 세분화됨에 따라 시장분석의 범위와 요구가 확대되고 있으며 공급자중심의 시장에서

4) 현재 강남대학교 부동산학과 교수.

수요자중심의 시장으로 이동함에 따라 새로운 아이디어의 발굴에 대한 수요가 늘어나고 있다.

한편 과거와 달리 마케팅의 중요성이 크게 증가하고 있으며 복잡해지는 공공정책과 각종규제에 대한 이해가 요구되고 있다. 뿐만 아니라 도시의 성장패턴, 관련법, 양도와 계약에 관한 규칙, 건물의 설계요소, 부지개발 및 건설기법, 부동산금융, 위험통제와 시간관리, 사업과 재산 등에 대한 더 많은 지식을 개발자에게 요구하고 있다.

또한 부동산개발의 과정이 복잡해짐에 따라 개발에 관련되는 직업의 수가 크게 증가하였으며 더 많은 특화도 이루어지고 있으며, 개발자와 함께 일하는 개발팀의 규모가 증가하였고 전문가의 역할도 변화하고 있다. 이와 같이 부동산개발이 빠르게 변화하고 복잡해짐에 따라 교육과 실무에서 잘 훈련된 부동산개발관련 컨설팅이 절실히 요구되고 있다.

2.3 부동산컨설팅의 성장배경 및 외국의 제도 (선진국)

2.3.1 부동산컨설팅의 성장배경

우리나라 부동산컨설팅업의 등장과 성장배경은 사회의 전문화 추세, 국내 부동산 개발 부문의 변화, 부동산시장의 합리화, 부동산업계의 불황과 정체를 극복하기 위한 노력, 부동산시장의 개발에 따른 대응 등의 복합적인 결과라고 할 수 있다. 우리나라 부동산컨설팅의 시초는 1988년 6월 (유)대한부동산컨설팅센터 라는 첫 업체가 등장하면서부터였다. 이후 1991년 한국부동산신탁(주), 대한부동산신탁(주), 한국감정원 등이 부동산신탁업무를 시작하였고 1994년 1월 25일 한국감정원에 부동산컨설팅부를 창설하여 본격적인 영업활동을 하게 되었다.

우리나라 부동산컨설팅 업계는 1988년에 국내에 처음으로 등장한 이래에 1990년

을 기점으로 크게 증가하고 있다. 대체로 국내 부동산컨설팅 업체들은 기존의 부동산관련 서비스업체(중개업체, 부동산신탁업체, 감정평가업체, 건축설계사무소, 분양대행업체, 유통연구소 등)에 의한 별도의 컨설팅회사의 설립과 컨설팅 겸업을 통해 형성되고 있다.⁵⁾

현재 우리나라의 컨설팅업의 업무영역은 부동산과 관련된 다양한 문제들, 즉 부동산의 개발, 기획, 법무, 회계, 세무, 금융, 설계, 시공, 엔지니어링, 인테리어, 매매, 관리 등의 여러문제에 대해 지식과 경험을 갖고 있는 전문가의 의사 결정자에게 조언과 자문 및 해결방안 등을 제공하는 것이라고 할 수 있다. 앞으로 부동산컨설팅은 정보화시대와 국민의 부동산 소유인식의 변화 등으로 크게 성장할 것이지만 현재로서는 부동산컨설팅제도의 법제도가 미비하고 전문인력 선발제도의 미흡으로 인해 지금까지는 그러하지 못하고 있는 실정이다.

2.3.2 외국의 부동산컨설팅 제도

1) 영국 : 현재 영국에서는 공인적산사(측량사)(chartered surveyor)가 컨설턴트의 업무를 맡고 있다. 이 공인적산사를 하기 위해서는 적산사의 자격증을 취득해야만 가능하다. Colliers Jardine , Jones Lang Wootten 등을 비롯한 영국 부동산컨설팅사들은 대체로 100-200여 년의 오랜 역사를 갖고 있으며 전세계적인 지점망과 네트워크를 가진 다국적 부동산컨설팅 업체들이다.⁶⁾ 이들 영국 공인측량사 기업의 부동산개발과정 각 단계에 제공하는 서비스는 다음 <표 2-1>와 같다.

5) 이윤호, “부동산개발에 있어서 부동산컨설팅의 역할에 관한 연구”, 중앙대학교(지역개발학과), 석사학위논문, 1998.

6) 이현정, “부동산개발컨설팅에 있어서 건설사업관리제도의 도입방안에 관한 연구”, 한성대학교 행정대학원, 석사학위논문, 2001.

<표 2-1> 영국 공인측량사의 부동산개발과정 각 단계에 제공하는 서비스

site Identification	부 동 산 개 발			부동산개발 사후서비스	
	설계전단계	자 금	건 설	마케팅	관 리
자금조성 감정 평가 협상 권리취득	기획 디자인 시장연구	투자자문 평가	건설관리 원가관리 건설자문 건설하청 계약	에이전시 임대,평가 관리,이율 자산평가 자산매각 기획 시장예측 수행 판매	빌딩조사 건축구조조사 에너지조사

자료 : Daniels, Leyshon and Thrift, "Trends in the Growth and Location of Professional Producer Services", 1988, p.164.

2) 미국 : 미국의 부동산컨설팅업의 선도적인 조직은 미국 부동산카운슬러협회 (ASREC ; American Society of Real Estate Counselors)이다. 1953년 10월에 설립, 각 지역의 회원 약1000명으로 이루어진 인적네트워크를 가지고 있으며 주로 부동산개발회사, 회계회사, 감정평가회사, 투자은행, 정부투자기관, 학계 등에서 지식과 경험을 쌓은 사람들이므로 고객으로부터 신뢰를 받고 있으며 그들의 전문적인 조언은 부동산산업 분야에서 존경받는 기반이 되고 있다. 본 협회의 업무 영역은 컨설팅업무외에 다른 많은 업무도 겸하고 있는데 감정평가업무, 자산관리, 개발업무, 용자업무, 해외부동산시장연구 및 국내외 부동산 전문가를 초빙하여 학술연구 활동도 두드러지게 하고 있다.⁷⁾ 부동산컨설팅에 관한 업무내용은 다음 <표 2-2>와 같다.

7) 이현정, “부동산컨설팅에 있어서 건설사업관리제도의 도입방안에 관한 연구”, 한성대학교 행정대학원, 석사학위논문, 2001.

<표 2-2> 미국 부동산컨설팅 업체의 주요 업무 내용

구 분	업 무 내 용
투자 및 개발에 관한 부동산의 컨설팅	-부동산 구입계획의 수립 및 개발계획의 자문 -부동산에 대한 타당성 조사 -부동산의 투자분석 -부동산 경제성 평가 -포트폴리오 설계 -포트폴리오 심사 -부동산의 최유효이용분석 -기존 건물의 대체 이용계획
부동산 예측 및 관리에 관한 컨설팅	-부동산에 관한 예측 -부지선정 자문 -도시설계의 영향평가 및 인근지역 분석 -부동산의 위험성 분석 -입지조건 분석 -부동산의 처분 -자산관리의 심사 -부동산의 매매제안의 심사 -소요비용조사 -협상
부동산재무 및 마케팅에 관한 부동산 컨설팅	-부동산의 비용 대 수익분석 -부동산의 재무계획 -마케팅 분석 및 자문 -시장성 조사 -과세평가 -간접교섭
법규 및 제반사항에 관한 컨설팅	-법정진술 -임대차간 마찰조정 및 관리 -도시계획 자문 -부동산 거래관계의 조정

자료: James H. Boykin, "Real Estate Counseling", 1998, pp.1~2.

3) 일본 : 현재 일본의 부동산컨설팅제도는 부동산감정사에게 부동산카운셀러의 칭호를 부여하고 있는 사단법인 일본 부동산감정협회의 부동산카운셀러제도와 건설성이 주관하는 부동산컨설팅 기능인정시험제도, 감정평가분야에서 보상부문을 별도로 분리한 보상컨설턴트로 구분할 수 있으며⁸⁾ 간추리면 다음 <표 2-3>와 같다.

<표 2-3> 일본 부동산컨설팅 업계의 개요

종 류 개 요	부동산카운셀러	부동산컨설팅기능인정	보상컨설턴트
설립배경	고객의 다양한 요구에 응하기 위함	-토지의 유효이용에 대한 요청의 고도화 -택지건물거래업 종사자의 택지건물의 처분, 취득	공공사업의 원활한 수행 과 손실의 적정보상을 기하고자 함
주 관	(사)일본부동산감정 협회 (국토청)	건설성 (재)부동산유통근대화센터	건설성, (사)일본보상 컨설턴트협회
실시일자	1989년	1993년	1984년
근 거	협회규정	건설대신고시	건설대신고시
자격인정 방법	자격심사 실무연수 수료	건설대신이 인정한 상기 공 익법인이 시험을 실시하고 동시험합격자에 대한 건설 대신이 인정	상기 등록 규정에 의거 심사후 등록
시험수준		중개사 자격시험과 감정사 자격시험의 중간시험	
시험응시자 격자 또는 심사대상자	부동산감정사의 등록 후 7년이상 경과한 자 로서 감정평가 업무 7 년이상 및 부동산카운 셀러업무에 관하여 3년 이상의 실무경험이 있 는자, 이것과 동등한 실무경험을 갖추었다고 심사위원회가 인정한 자	택지건물거래주임(중개사) 자격 또는 부동산감정사 자격소지자로서 등록후 7년이상 실무경험자	7개부문별 보상업무 7년 이상 실무경험자 (토지조사,토지평가,물 건,기계공작물,영업보상, 특수보상,사업손실보상 관련)
자격자현황 (95. 12.)	860명	18,557명	1,327 개사

8) 김형선, “부동산컨설팅” 부동산연구사, 1997.

현재 국내에 활동하고 있는 외국의 컨설팅업체는 계속 증가하고 있으며 주요 업체는 아래와 같다.⁹⁾

-리얼티 인베스트먼트 (RI ; Realty Investment) : 미국의 전형적인 부동산컨설팅 회사로써 전세계적으로 부동산개발, 재산 및 자산관리, 금융, 모기지(mortgage) 중개, 부동산입지, 시장조사와 타당성분석, 부동산매입 및 처분전략수립, 고객의 포트폴리오관리서비스 등의 서비스제고를 주된 업으로 하고 있다.

-워터 벤처(Water Venture) : 주로 리조트 개발을 이끌어 가는 컨설팅업무를 담당하고 있는 회사로서 디즈니월드, 올랜도, 유로디즈니 등의 개발컨설팅을 수행한 업체로 유명하다. 수상공원, 탐방프로그램 등 주요 레저관련 업무를 시행해 오고 있다.

-존스 랭 우튼(Johns Lang Wootten) : 영국 회사로 부동산의 임대 및 중개, 투자, 평가, 각종조사 및 자료의 발간, 기업의 부동산전략계획 및 금융서비스 등 다양한 부동산서비스를 하고 있다.

-칼리어스 자딘(Colliers Jardine/International) : 세계 최대의 부동산컨설팅회사로 부동산개발과 관련된 컨설팅, 국제 부동산 투자부문, 부동산의 중개 및 관리, 감정평가 등 부동산관련 종합서비스를 제공하고 있다.

-아이 아이 엠씨(International Investment & Management Consulting Inc.) : 주로 투자 업무, 기업인수·합병(M&A), 위탁경영 등을 하는 회사이다.

-브룩 힐리어 파커(Brooke Hillier Parke) : 영국의 부동산컨설팅회사로서 중국, 한국,일본 등 해외지사가 많은 회사이다. 주로 부동산의 마케팅, 비용관리, 프로젝트수행, 개발투자 타당성분석 등을 한다.

9) 이창석 외, “부동산컨설팅 사례분석”, 형설출판사, 2002, pp.40~41.

-기타 : ERA, Century21 등 대형 부동산중개 체인망들도 중개업을 바탕으로 국내에서 활발한 영업을 하고 있으며, BHP 등 대형 부동산업체와 일본의 노무라 연구소도 국내에 지점을 설치하여 부동산컨설팅업을 하고 있다.

2.4 부동산개발·컨설팅의 선행연구 검토

2.4.1 부동산개발·컨설팅의 제도화에 관한 검토

앞에서 언급했듯이 국내에 부동산컨설팅이 도입되기 시작한 것은 1990년 이후의 일이다. 따라서 이에 대한 연구도 미미한 수준에 머물고 있다. 최근 들어 부동산과 일정부분 관련이 있는 학과인 부동산학과, 지리학과, 지역개발학과 등에서 석사논문 주제로 간간이 다루어지고 있기는 하지만 소량에 불과한 실정이다.

그러나 이러한 상황에도 불구하고 지금까지 국내 부동산컨설팅관련 연구들을 종합해 보면 크게 두 개의 방향으로 대변된다. 하나는 부동산컨설팅의 제도화에 관한 연구이고 다른 하나는 부동산컨설팅의 역할에 관한 연구이다. 본문에서는 이 두 개의 방향을 기준으로 현재 국내 부동산컨설팅 관련 선행연구를 검토해 보고자 한다. 먼저 부동산컨설팅의 제도화에 관한 연구부터 살펴본다.

김성우¹⁰⁾는 국내 부동산컨설팅의 실태연구를 통해 국내 부동산컨설팅의 문제점을 크게 제도적 미비, 업무구분의 혼란성, 전문 인력의 부족 등으로 들고 있다. 즉, 부동산컨설팅 관련 제도가 없는 관계로 부동산컨설팅업체의 난립을 초래했고 그 결과 업무의 저질화 및 컨설팅의 신뢰성 하락으로 연결된다고 지적하고 있다. 관련 자격제도의 미비는 부동산컨설팅 종사자들의 적정보수 책정을 어렵게 할 뿐만 아니라 전문인력의 확보 또한 어렵게 만드는 근본 원인이라 지적하고 있다. 마지막으로 기존 감정평가사, 신탁회사, 중개업자, 건축업체 등 이미 컨설팅 업무를 겸업하고 있는 업체들의 기득권주장으로 업무구분에 어려움을 겪고 있다고 보고

10) 김성우, “부동산컨설팅업의 실태와 문제점에 관한 연구”, 호남대학교 행정대학원, 석사, 1997

있다. 그 결과 부동산컨설팅의 제도화를 어렵게 만드는 악순환이 계속되고 있다고 지적하면서 이러한 모든 결과는 궁극적으로 부동산컨설팅 서비스를 받는 소비자의 손해로 귀결될 수밖에 없다고 주장하고 있다.

김성우는 이러한 부동산컨설팅의 문제점을 해결하기 위한 방안으로서 부동산컨설팅업을 전문화하고 이를 뒷받침할 수 있는 제도적 장치, 예를 들어 전문자격증 신설, 표준산업분류상 부동산컨설팅업의 분류 등을 보완해야 한다고 주장하고 있다.

조덕근¹¹⁾은 부동산관련 종사자, 예를 들어 감정평가사, 부동산중개사, 부동산컨설팅종사자 등에 대한 설문조사를 통해 그들이 생각하는 부동산컨설팅의 문제점을 분석하고 있다. 그는 이러한 조사를 통해 부동산컨설팅의 문제점은 부동산컨설팅에 대한 일반인의 인지도 부족, 부동산컨설팅의 전문성 부족, 법적 제도의 미비, 업무영역의 불분명성 등을 지적하고 이에 대한 방안으로서 자격제도의 도입, 법정 수수료 확립 등의 방안을 제시하고 있다.

이와 같은 연구에 비해 안정근¹²⁾은 좀 더 구체적으로 국내 부동산컨설팅트의 인력양성방안에 대하여 연구하고 있다. 즉, 안정근은 부동산컨설팅트의 역할과 인력양성 방안에 관한 연구를 통해 부동산컨설팅트는 무엇보다도 전문성과 다양한 경험을 갖추고 있어야 한다고 강조하고 있다. 또한 부동산컨설팅트는 부동산부문에 있어서 최고의 전문가 집단이므로 이들은 이에 상응하는 전문성과 윤리성을 갖추고 있어야 하며 컨설팅 수요자의 입장도 고려할 수 있어야 한다고 주장한다. 따라서 그는 위에서 제시한 자격요건을 갖춘 컨설팅트의 구체적인 인력양성 방안으로서 공식기관에서 행하는 사전교육을 이수한 자에 한하여 자격증시험 자격을 부여해야만 하며 선발된 컨설팅트에 대해서는 협회에서 정하는 윤리강령과 실무기준 준수서약에 서명하도록 하여야 한다고 주장하고 있다. 이러한 자격증수여는 연관단체(관련협회)에서 주관하는 것이 바람직하다는 견해를 밝히고 있다.

11) 조덕근, “한국 부동산컨설팅업의 문제와 대책, 건국대학교 도시개발학과, 석사, 1996

12) 안정근, “부동산컨설팅트의 역할과 인력양성 방안”, [21세기 부동산컨설팅의 새로운 비전], 제1회 국제 부동산컨설팅 세미나, 한국감정평가협회, 1996, pp.127-150

이에 대해 이춘섭¹³⁾은 부동산컨설팅은 여러 분야의 전문가를 필요로 하는 바, 관련 협회에서 자격증수여를 주관한다면 여러 협회간 이해관계의 대립 등으로 주관하는 것이 바람직하다고 주장하고 있다.

김중호¹⁴⁾는 한국부동산컨설팅협회 회원사를 대상으로 한 부동산컨설팅업 현황 분석을 통해 현재 부동산컨설팅의 문제점을 지적하고 그에 대한 활성화 방안을 제시하고 있다. 그는 현재 국내 부동산컨설팅업의 문제점은 체계적인 교육을 이수한 전문 인력의 부족, 부동산컨설팅업계의 업무기술부족 및 영역의 전문성부족, 법제도의 미비, 사회적 인식의 부족 등 이라고 지적하고 있다. 따라서 이러한 문제점을 해결하기 위해서

첫째, 전문인력 양성을 위해서는 대학원에 부동산관련학과의 신설과 자격증제도의 도입이 필요하며 자격증의 경우 관련협회에서 이를 주관하되 반드시 자격시험을 거쳐야만 한다고 주장하고 있다. 응시자격은 협회에서 인정하는 일정기간의 연수교육을 받은 자에 한하여 부여하여 자격증의 신뢰성을 높여야만 한다고 부언하고 있다.

둘째, 전문성확보를 위해서 독자적인 부동산컨설팅의 인식전환을 위해서는 법적·제도적 보완이 필요하고

셋째, 시장개방에 대비해 부동산금융의 강화가 필요하다고 지적하고 있다.

이와 같은 김중호의 연구는 부동산컨설팅업의 문제점에 대한 구체적인 접근을 시도했다는 데 그 의의를 둘 수 있다. 그러나 부동산컨설팅업에 대한 조사만을 토대로 문제점에 접근하므로 해서 부동산컨설팅의 한 축인 소비자, 즉 의뢰자의 입장에서 접근이 결여되어 있어 부동산컨설팅업의 본질적 문제를 구체적으로 파악하는데 한계를 노출하고 있다.

이외의 여러 연구에서도 이와 유사한 문제점 및 해결방안을 제시하고 있지만 근본적으로 부동산컨설팅의 역할에 대한 확실한 검토가 결여되어 있다는 한계를 노

13) 이춘섭, “한국 부동산컨설팅의 현실적 과제와 21C를 향한 전망”, [21C 부동산컨설팅의 새로운 비전], 제1회 국제 부동산컨설팅 세미나, 한국감정평가업협회, pp.153-172

14) 김중호, “국내 부동산컨설팅 업계의 현황분석 및 활성화 방안”, 서울대학교 환경대학원, 석사, 1998

출하고 있다. 그 이유는 컨설팅 의뢰자에 대한 조사를 간과하고 있기 때문인 것으로 판단된다. 따라서 역할에 대한 검토, 즉 부동산컨설팅 보고서가 의뢰자의 의사 결정에 미치는 영향과 그 요인을 규명하는 노력이 선행되어야만 기존 연구에서 주장하는 관련제도의 도입이 가능한 문제라 판단된다.

따라서 논의의 초점은 부동산컨설팅이 부동산개발에 있어서 각 행위주체들이 어떠한 역할을 수행할 수 있으며 부동산컨설팅이 과연 하나의 행위주체로서의 독자적인 카테고리를 확보할 수 있는가 하는 점에 맞추어져야 하며 이에 대한 연구는 이어 검토할 부동산컨설팅의 역할에 관한 연구에서 찾아볼 수 있다.

2.4.2 부동산개발·컨설팅의 역할에 관한 연구

먼저 방경식¹⁵⁾은 지금까지 부동산연구 형태에 대한 비판을 통해서 부동산에 대한 연구는 인간의 형태연구에서 출발해야만 한다고 주장하면서 부동산인간이라는 개념을 제시하고 있다. 즉, 기존의 부동산에 대한 연구는 부동산현상을 설명하기 위한 인간의 행위 결과에만 관심을 두고 그러한 행위의 주체인 인간의 행위자체에 대한 관심이 적었기 때문에 부동산행위를 완전히 설명하지 못하고 있다고 주장한다. 예를 들어 부동산컨설턴트가 특정부지 이용에 대한 타당성조사를 통해 의뢰인에게 예식장이 가장 사업성이 있다고 제시했지만 의뢰인이 주유소를 지었다고 했을 때 이러한 행위는 경험적인 타당성분석으로는 설명이 불가능하다는 것이다. 따라서 부동산연구는 인간의 행태에서 출발해야만 미래의 부동산현상을 정확히 설명할 수 있다고 주장하고 있다.

이러한 맥락 하에서 부동산컨설팅의 역할도 부동산행위 결과를 토대로 연구하기에 앞서 부동산 개발과정 내에서 부동산컨설팅과 관련된 각 행위주체, 예를 들어 부동산컨설턴트, 의뢰자, 건설업자 등 간의 상관관계를 파악하는 것이 필요하다고

15) 방경식, “부동산의 연구대상으로서 부동산인간”, [부동산학보], 제10호, 부동산학회, 1993, pp.129-143

판단된다. 이러한 형태의 연구는 부동산컨설턴트의 역할에 대한 변필성의 연구에서 찾아볼 수 있다.

변필성은 국내 부동산컨설팅이 부동산 개발과정 내에서 어떠한 역할을 수행하며 부동산개발과 관련된 다른 행위주체들과 어떠한 사회관계를 유지하고 있는가를 밝히기 위해 서울소재 부동산관련업체에 대한 광범위한 설문조사와 사례조사를 실시하고 있다. 그는 이와 같은 연구를 통해 컨설팅 의뢰단계, 개발기획단계 그리고 개발이후 단계 등으로 나누어 부동산 컨설턴트의 단계별 역할과 다른 행위 주체간의 상관관계를 분석했다. 이러한 변필성의 연구를 좀 더 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 컨설팅 의뢰자와 컨설턴트 사이의 상관관계에 대하여 변필성은 부동산컨설팅 과정에서 가장 핵심적인 행위주체는 ‘컨설팅의뢰자’와 ‘컨설턴트’라고 주장하면서 부동산컨설팅 과정은 의뢰자와 컨설턴트간의 사회관계 또는 상호작용이라고 규정하고 있다. 그는 사례조사를 통해 컨설턴트가 프로젝트를 수행함에 있어서 어느 정도 자율성을 갖출 수 있는가 하는 점에 관심을 갖고 연구를 진행시키고 있다. 그는 결론적으로 컨설턴트는 법적·사회적 타당성을 만족시킨다는 전제 하에 ‘최적개발안’을 수립하고 의뢰자의 ‘합리적인 의사결정’에 있어서도 그 의미를 수익성에 한정시키지 않고 법적·사회적 타당성까지도 포함시키고 있다. 의뢰자의 가치와 이해관계에 의해 컨설턴트의 활동범위가 우선적으로 규정되기 때문에 컨설턴트는 의뢰자에 종속되는 행위주체이지만 규정된 범위 내에서 어느 정도의 자율성을 갖는다고 주장하고 있다.

둘째, 개발기획단계에서의 컨설턴트와 행위주체간의 상관관계에 대하여 그는 개발 기획단계에서 컨설턴트에게 가장 많은 영향을 미치는 행위주체는 의뢰자와 관할구청 그리고 지역주민의 가치와 이해관계라고 주장하고 있다. 즉 컨설턴트는 우선적으로 의뢰자가 추구하는 가치에 의해 활동범위의 제약을 받고 수익성은 공공성의 형식적 측면을 토대로 추구되어야 하기 때문에 ‘관할구청’과 ‘지역주민·업체’도 컨설턴트의 행위에 영향을 미치는 행위주체라고 주장한다.

셋째, 개발이후 단계에서의 컨설턴트와 행위주체간의 상관관계에 대하여 그는 개발이후 단계에서는 수많은 행위주체들이 참여하므로 다양한 상호작용이 이루어

질 수밖에 없는데 이때 부동산컨설턴트는 중요한 행위주체가 아니며 그 역할도 각종 업무의 관리대행 또는 개발 기획내용의 설명 등에 머무르고 있는 실정이라고 주장한다. 또한 성공적인 마케팅을 위해 분양전문대행업체가 개발기획의 수정을 의뢰자에게 요구하기도 하기 때문에 이들과 부동산컨설턴트 사이에 이해관계의 대립이 형성될 소지가 있다고 밝히고 있다.

변필성은 이상과 같은 부동산 개발과정 내에서 부동산컨설턴트의 역할에 관해 면밀한 연구를 수행하면서 결론적으로 부동산 컨설팅 과정 내에서 가장 중요한 것은 ‘부동산 의뢰자’와 ‘부동산 컨설턴트’와의 상관관계라고 지적하고 있다. 그럼에도 불구하고 그의 연구에서는 부동산컨설팅의 의뢰자의 결정에 어떠한 영향을 미치는가에 대한 연구가 결여돼 있다는 한계를 노출하고 있다.

3. 부동산개발·컨설팅의 현황 및 실태 분석

3.1 부동산개발자 (Real Estate Developer)의 역할 분석

민간부문 개발자는 개발에 요구되는 수많은 조건들을 제품의 공급자 입장에서 소비자와 조화를 해야 한다. 따라서 개발자는 각 단계에서 마주치게 되는 여러 문제들에 대해 각기 다른 역할을 한다. 본 장에서는 이러한 개발자의 여러 가지 특징에 대해 연구한다.

3.1.1 Developer의 역할

성공적인 개발을 위해서는 여러 가지 조건들이 동시, 순차적으로 충족되어야 한다. 필요한 경우 개발자는 이들 조건을 창출하기 위해 여러 가지 역할들을 동시다발적으로 수행한다. 개발자가 설득 혹은 유인의 대상으로 삼아야 할 환경적 요소는 크게 네가지로 나눌수 있다.

첫째, 개발자는 지방정부와 부지 주변 주민들을 설득할 수 있어야 한다. 이들은 기본적으로 규제자로서의 기능을 하며 그것과 조화되는 개발을 요구한다.

둘째, 완성된 개발의 목적물을 소비하는 임차자 혹은 구매자가 필요하다. 이들은 개발자가 자신들의 요구에 맞는 공간을 적정 가격에 제공할 경우 자신들이 사용하는 공간에 대해 재화를 지불함으로써 사업이 가능하게 해 준다.

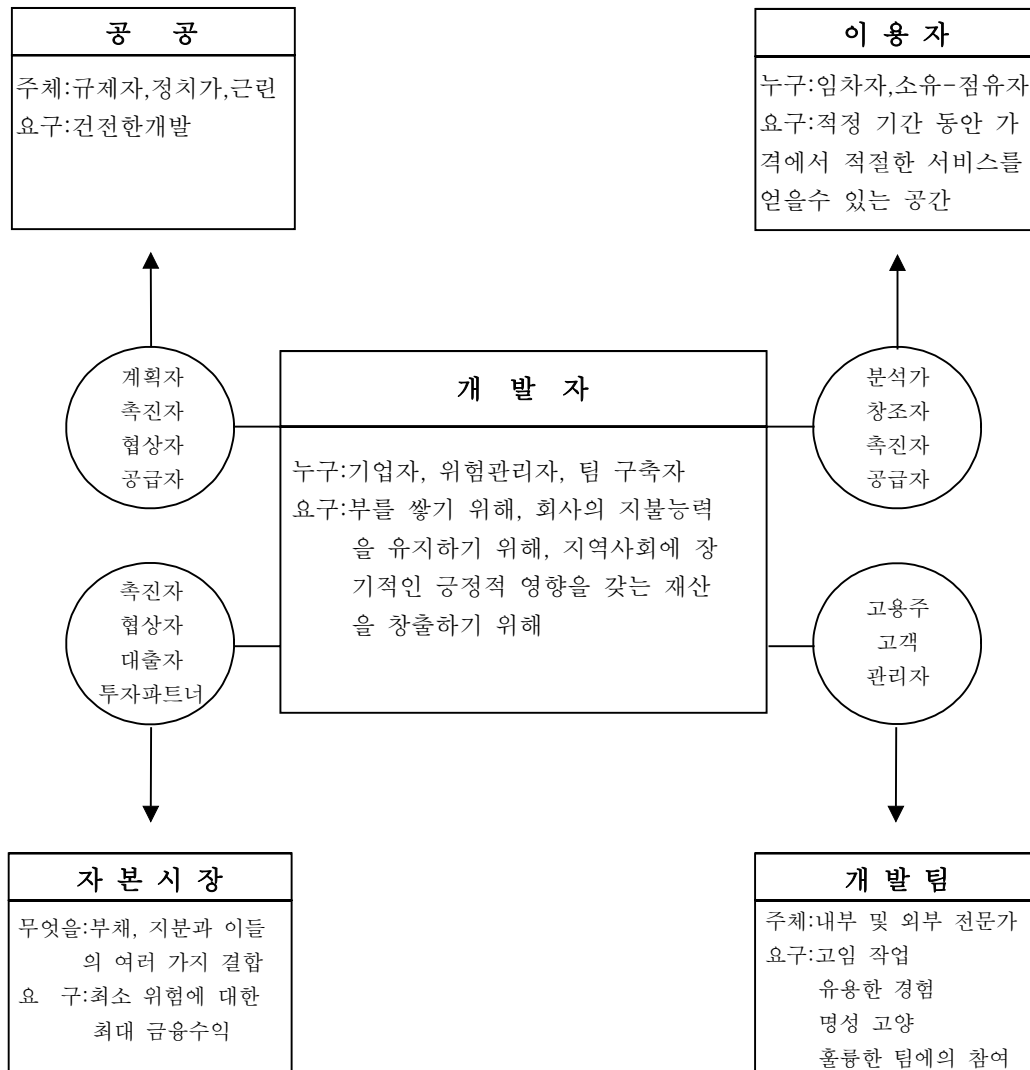
셋째, 특정 작업에 참여하는 외부 전문가들을 끌어들일 수 있어야 한다. 개발자가 필요한 전문가를 모두 내부에 고용하는 것은 상당한 위험이 따른다. 따라서 사업에 꼭 필요한 전문가를 어떤 조건으로 적재적소에 배치할수 있는가가 사업의 성공과 직결된다.

넷째, 자본시장을 들수 있다. 개발자는 자본시장에서 개별 사업의 타당성을 확인시킴으로써 자본을 조달한다. 사업 수익을 통해 이들 자금에 대해 이자를 지불하며, 지분 참여를 유도하기도 한다. 개발자는 이러한 모든 상호작용의 중심에 서 있으며 모든 단계에서 위험관리자로서의 역할을 감수해야 한다.

따라서 개발자는 단순한 사업관리자의 역할 뿐 아니라 기업가적 자질이 필요하다. 창조자, 협상자, 인력관리자, 위험관리자, 투자자로서의 역할을 모두 소화할 수 있어야 한다. 그러나 기본적으로 부동산개발자는 시장에서 싼 물건을 비싸게 판매하는 상인이 아니라 무형의 아이디어를 시장에서 구체화하는 혁신자로서의 기능을 해야 한다. 때로는 이윤이 아닌 개인적 목적으로 개발이 이루어지곤 한다.

최근 개발사업에 있어서 지방정부와 근린의 역할이 확대되고 있다. 공공부문으로 작용하는 이들은 난개발을 이유로 개발승인을 늦출수 있으며 때로는 관련법규의 제정을 통해 사업 자체를 무력화 시킬 수도 있다. 부동산개발에서 시간은 곧 비용이다. 이는 다시 사업의 수익성 혹은 성공과 직결된다. 따라서 공공과의 관계가 원만하지 못하여 개발승인이 늦어질 경우에는 그 기간 만큼 이자 지불액이 늘어날 수 있으며 이는 처음에 예상하지 못한 다른 비용을 발생시켜 사업의 수익성을 훼손할 수 있다. 따라서 민간개발자는 근린과 지방정부를 사업파트너로 인식해야 한다.¹⁶⁾ 부동산개발자의 역할을 그림으로 나타내면 다음 <그림 3-1>과 같다.

16) 노태욱, “부동산개발론 (아이디어,타당성분석,건설,마케팅/관리)”, 부연사, 2004.



출처 : M. E. Miles, G. Berens and M. A. Weiss(2000),
Real Estate Development, Washington: ULI, p. 9.

<그림 3-1> 부동산개발자의 역할

3.1.2 디벨로퍼의 기능

상업적 개발자는 “시장의 요구를 예상하여 이윤을 목적으로 건설에 요구되는 조직과 자본을 제공하는 기업가이다”.¹⁷⁾ 아래에서는 부동산개발과정에서 이루어지는 여러 가지 의사결정을 중심으로 개발자의 기능을 연구해 본다. 이것을 통해 개발자가 직면하게 되는 문제들과 각 의사결정에 포함된 위험들도 알 수 있다.

(1) 개발잠재력 인지

개발잠재력은 미래의 수요에서 발생하는 예상수익과 현재 가치의 차이를 의미한다. 전자가 후자보다 큰 경우에 개발잠재력이 있다고 판단할 수 있다. 그 차이가 클수록 사업성이 높다. 개별 사업은 종류와 개발 시점에 따라 여러 가지 제약조건들을 고려해야 한다. 예를 들면 금융가능성, 건축적 제약 그리고 각종 도시계획 및 토지이용 규제 등이 그것이다. 개발자는 여러 가지 대안들을 비교한 다음 주어진 제약조건들 내에서 가장 높은 수익을 낳는 사업을 선택해야 한다. 제일 먼저 고려할 사항은 지내력, 배수와 경사 같은 부지의 물리적 특성과 건설용량 등이다. 주택건설에서는 학교, 공공시설과 의료서비스 등의 사회적 쾌적성과 오픈스페이스, 인접 토지의 용도 그리고 공원 등과 같은 환경적 측면을 포함한다.

상황에 따라서는 개발잠재력이 실현되지 않을 수도 있다. 따라서 개발자는 사업의 불확실성을 감수한다. 예를 들어 전반적으로 경기가 침체되거나 부동산 관련 세율이 오르는 경우 그리고 새로운 경쟁사업이 출현하는 경우에는 예상보다 수익이 줄어들 수 있다. 또 계획허가의 지체 등은 건설비용의 급등과 금융비용의 증가를 초래할 수 있다.

(2) 부지 결합

아이디어가 어느 정도 구체화된 후에는 사업의 필요에 맞추어 부지들을 결합해야

17) 노태욱(역), 도시토지경제학, 형설, 2000

한다. 일반적으로 사업에 필요한 부지는 단일부지가 아니라 여러개의 부지로 나누어져 있다. 이 과정에서 개발자는 난관에 봉착할 수 있다. 사업에 꼭 필요한 부지의 소유자가 독점권을 이용하여 터무니 없이 높은 값을 요구할수 있기 때문이다. 이에 따라 최근에는 부지의 결합에서 발생하는 문제를 피하기 위해 지방자치단체와의 공동개발을 추진하기도 한다. 이 경우 단독개발에 비해 수익이 줄어드나 전체적으로는 하부구조의 제공 등을 통해 접근성이 향상되는 등 외부효과를 얻을 수도 있다. 뿐만 아니라 사업비용의 조달 등에서 편익을 볼 수 있다.

부지를 결합한 후에도 실제 건설이 이루어지기 전까지는 일정한 시간이 소요된다. 그 동안에 개발자는 수익에 영향을 줄 수 있는 사업위험에 노출될 수 있다. 예를 들면 국가에서 특정 용도의 건설을 제한할 수 있으며 국내외의 경제상황 악화로 건설비용이 급등할 수 있다. 따라서 개발자는 토지의 취득과 건설에서 추가적으로 발생할 수 있는 비용들을 고려해야 한다. 여기에는 성숙비용(ripening costs)과 대기비용(waiting costs)이 있다.

첫째, 성숙비용은 수익을 낼 수 있는 장래의 개발을 기대하고 토지를 보유하는데 발생하는 비용을 말한다. 이 비용은 더 높은 가치를 기대할 수 있는 용도에 대한 계획허가가 나올 것이라는 희망으로 현재용도의 가치보다 높게 지불한 투기적 요소에 투하된 자본에 대한 이자를 더한 것을 말한다.

둘째, 대기비용은 토지가 이미 계획승인을 받았을 경우에 발생하는 비용이다. 건설에는 시간이 소요된다. 이에 따라 개발에 따른 수익이 발생하기 전까지의 기간에 발생하는 비용이 대기비용이다. 여기에는 전문가의 서비스에 대한 수수료와 중도금에 대한 이자가 포함된다. 개발부지를 선택할때 주요 점검사항은 다음 <표 3-1>와 같다.

〈표 3-1〉 부지 선택 기준

1.도시계획적 특성 1.1 부지의 도시계획법상 용도지역 1.2 건폐율과 용적률 1.3 인접 토지의 용도	5.환경 5.1 자연환경:대기,수질 및 소음 수준 5.2 녹지환경:공원, 오픈 스페이스 5.3 문화환경:극장, 영화관 등
2.물리적특성 2.1 토지의 크기 2.2 토지의 모양 2.3 지형 및 토양 2.4 경관	6.공공서비스 6.1 공동서비스:경찰서,소방서,동사무소 6.2 쓰레기 6.3 학교 6.4 의료 6.5 개발부담금, 조세
3.편의시설 3.1 상수도, 하수도 3.2 전기, 가스 3.3 정보통신시설 : 전신,전화,케이블	7.개발에 대한 주민의식 7.1 적극적 7.2 중립적 7.3 소극적
4.교통 4.1 대중교통 접근성 : 버스, 지하철 4.2 자동차 접근성 4.3 진출입, 주차장	8.토지가격

(3) 계획허가 획득

모든 개발에는 지방자치단체의 계획허가가 있어야 한다. 따라서 이 단계에서는 가장 수익적인 사업을 확보하기 위해 지방자치단체와 협상하기도 한다. 기본적으로 법적 요구조건을 검토하며 관련계획을 담당하는 공무원과 접촉해야 한다. 무엇보다도 개발자는 지방자치단체의 개발환경에 정통해야 한다. 필요한 경우에는 지방자치단체와 협력할 준비가 되어 있어야 한다.

개발자는 개발완성품을 구입할 미래 소비자의 요구에 맞추기 위해 개발계획적 요구에서 최대한 유연성을 찾으려 할 것이다. 그러나 계획허가를 얻는 데에는 시간이 걸리고 그 동안에도 금융이자가 발생하므로 개발자는 개발속도와 이자 사이에서 타협해야 한다.

(4) 개발재원 조달

개발재원은 개발의 각 단계에서 사업의 계속 여부를 결정하는 중요한 요소로 작용할 뿐 아니라 전체적으로 사업의 타당성과 수익성을 결정하는 중요한 요인이다. 기본적으로 개발재원 조달 여부가 가장 중요하나 어떤 조건의 자금을 조달하는가도 이에 못지않게 중요하다. 조건에 따라 사업의 타당성 여부가 달라질 수 있기 때문이다. 자본시장에서는 사업의 타당성을 논증할 수 있으면 쉽게 채원조달이 이루어 질것이다. 대부조건이 사업의 수익성을 결정할 수 있으므로 개발자는 가능한 유리한 조건으로 자금을 끌어올 수 있어야 한다. 사업의 타당성분석에서 수익성을 결정하는 것은 할인율이고 유리한 조건은 낮은 할인율을 의미한다.

(5) 건 설

개발자는 사업기간 동안 건설을 감독한다. 이 단계에서는 건설의 지체로 혹은 최초 설계를 수정함으로써 추가로 비용이 발생하는 것을 피하는 것이 가장 중요하다.

(6) 최초 임대 혹은 판매의 주선

개발이 완료되면 개발자는 개발의 전체 혹은 부분을 보유하게 된다. 개발의 일부를 보유하는 것은 앞으로의 차용에 대한 담보 내지는 새로운 다른 사업에서 수익을 제대로 낼 수 없을 때를 대비할 수 있는 안정적 임대소득원으로 기능한다. 물론 보유 여부에 대한 결정은 개발자의 가용 재원에 의존하며 대규모 사업에서는 임대와 판매 전문가로 구성된 팀에 의해 수행된다.

3.1.3 디벨로퍼의 의사결정

부동산개발자가 사업 아이디어를 구체적 사업으로 이어갈 것인가를 결정하기 위해 여러 가지 의사결정을 해야 한다. 새로운 용도로 개발했을 때의 가치를 건물의 현재용도 가치에 재건축 비용을 더한 것과 비교하여 전자가 후자보다 높은 경우에는 재개발을 하게 된다. 일반적으로 개발자는 다음과 같은 사항들에 대한 의사결정들을 해야 한다.

첫째, 여러 가지의 개발사업들 중에서 선택을 한다. 하나의 부지 위에는 복수의 용도가 가능하기 때문에 이들에 대한 수지분석을 통해서 가장 수익적인 용도를 찾아야 한다.

둘째, 여러 가지 용도에 대한 개발수요를 추정한다. 수요에 의해 개발의 타당성이 결정되기 때문에 시장분석에 기초하여 수요를 추정해야 한다.

셋째, 개발하는 건물의 질을 결정한다. 건물의 질을 결정하는 초기비용은 장기적으로 건물 유지비와 관련되고 이는 다시 장기적인 현금수지를 통해 수익성에 영향을 준다. 따라서 초기에 어느 정도의 질을 갖춘 건물을 건설할 것인가에 대한 결정이 이루어져야 한다.

넷째, 부지의 개발밀도를 결정한다. 용적률과 건폐율 등 단순한 물리적 요소만이 아니라 시장분석에 기초한 분양과 임대 가능성을 고려하여 개발밀도를 결정해야 한다.

다섯째, 부지의 입찰가격을 결정한다. 시장분석과 타당성분석을 통해 수익성에 대한 판단이 이루어지면 이를 기초로 가능 부지매입비를 추정한다. 부지매입에 너무 많은 비용이 소요된다면 수익성을 악화시킬 수 있다. 초기 비용의 큰 몫을 차지하므로 적절한 가격의 부지를 구입하는 것이 사업성공의 열쇠가 된다.

여섯째, 금융에 대한 의사결정을 한다. 어떤 종류의 자금을 얼마나 적기에 얻을 수 있는가를 다른 어느 요소보다도 사업에 결정적이다. 이것은 아주 현실적인 부분이다. 따라서 현금수지를 고려한 적절한 이율의 자금을 적절한 시기에 확보할 수 있도록 해야 한다.

일곱째, 개발의 제휴 여부를 결정한다. 개발환경의 변화로 대규모 개발의 경우

에는 지방자치단체 혹은 국가와의 공동개발이 필연적인 경우가 발생하고 있다. 공공개발에 따른 여러 가지 이점을 위하여 제휴가 이루어진다.

3.2 부동산개발·컨설팅 현황 및 규모

3.2.1 부동산개발·컨설팅 현황

국내에는 많은 부동산개발회사와 부동산컨설팅사가 영업활동을 하고 있다. 현재 이들은 업무영역의 구분이 모호하여 부동산개발사업에 있어서 개념의 구분없이 동일한 업무를 시행하고 있다. 컨설팅사의 상호를 가진 회사가 건설의 시행을 하는 개발회사의 업무를 추진하며, 반면에 개발회사 개념의 시행사가 개발에 대해 조언과 제언을 하는 컨설팅의 업무를 서로 복합적으로 수행하고 있다. 그러나 이들 대부분의 업체는 부족한 자금력과 열악한 인력을 바탕으로 어려움을 겪고 있는 실정이다.

부동산개발·컨설팅은 제도적 차원의 미흡함과 길지 않은 역사로 인하여 부동산개발·컨설팅에 대한 현황 뿐 아니라 업체의 전체적인 숫자와 종업인원 조차도 파악하기 힘든 실정이다. 이러한 이유중 하나가 개발사업을 함에 있어서 하나의 개발 프로젝트를 마치면 과세되는 세금문제와 분양후 A/S 문제로 인한 소비자와의 마찰 및 기타 회사의 내부 수익구조 등의 문제를 이유로 회사를 폐쇄시키는 경우가 허다하기 때문이다. 여기에는 현업종사자들의 도덕적 해이가 심하다고 볼 수 있다. 이는 분명히 개선되어야 할 문제이다.

따라서 부동산개발·컨설팅의 현황은 파악된 회사를 상대로 직접 설문조사를 하거나 기존의 학술서적이나 학위논문에 의존하는 실정이다. 현재 부동산컨설팅업협회가 결성되어 운영중이나 협회 역시도 한정된 회원사, 준비부족, 업무상 업계자체의 폐쇄성 등 여러 이유로 인해 업계전체에 대한 현황파악은 이루어지지 않고 있는 실정이다. 2003년 9월 현재 국내 주요업체는 다음 <표 3-2>와 같다.

〈표 3-2〉 한국부동산컨설팅업협회 회원사 현황

(2003년 09월 현재)

가나컨설팅	동국감정평가법인	(주)STD컨설팅코리아
정일감정평가법인	동아감정평가법인	(주)에이원컨설팅
고려감정평가법인	동화씨앤디	(주)시토
(주)글로벌감정평가법인	미래감정평가법인	(주)우솔컨설팅
(주)글로벌랜드이앤티	(주)미래개발컨설팅그룹	21세기컨설팅(주)
(주)나라감정평가법인	미래리츠(주)	(주)INTERWON 컨설팅그룹
나라에셋매니지먼트(주)	미래컨설팅	정일감정평가법인
(주)네오감정평가법인	미주하우징(주)	정일부동산컨설팅(주)
대한감정평가법인	삼창감정평가법인	제일감정평가법인
대한부동산컨설팅(주)	새한감정평가법인	중앙감정평가법인
대한토지신탁	(주)SEED 50	KCS부동산컨설팅(주)
대화감정평가법인	(주)신영	(주)텔코아이닷컴
아세아감정평가법인	(주)코레트신탁	코리아감정평가법인
(주)코·리얼부동산 정책연구원	(주)KIRA	(주)태완디앤시
(주)태평양감정평가법인	한국감정원	(주)한국개발컨설팅
한국D&D컨설팅(주)	한국부동산신탁	(주)한국부동산컨설팅
한국토지신탁	(주)행운컨설팅	

자료 : 최영진 외, “부동산개발 이론과 실무”, 중앙일보조인스랜드, 2004

3.2.2 부동산개발·컨설팅사 규모

해당 회사의 자본금규모 및 인력규모가 업체의 업무실적 등의 모든 것을 구체적으로 가늠하는 척도는 될 수 없다. 하지만 자본금 규모는 회사의 자금동원능력 및 대외적인 신인도에 적잖은 영향을 주는 부분이므로 이를 파악할 필요가 있다. 실

제로 컨설팅회사에 컨설팅을 의뢰하는 곳에서 회사의 실적 및 프로필을 요구할 때 회사의 자본금 규모를 문의하는 경우가 많다.

국내에서 초창기부터 부동산개발·컨설팅 영업활동을 해온 회사들중에서 조사된 회사의 자본금 규모 및 인력 규모는 다음 <표 3-3>과 같다.

<표 3-3> 국내 부동산컨설팅회사 규모

회 사 명	개발·컨설팅 업무분야	종업원수 (단위:명)	자본금 (단위:억)	창립년월
(주)대한부동산신탁	신탁개발,종합컨설팅	116명	60억	91. 4.
한국감정원	종합(투자·입지분석, 개발계획수립 등)	1000명	60억	69. 4.
(주)한국부동산신탁	신탁개발 및 종합컨설팅	119명	55억	91. 5.
(주)SEED 50	리조트,콘도미니엄, 스포츠썬타 등	35명	11억	93. 2.
(주)패시픽	상가,주상복합건물, 도시형부동산개발	30명	3억	82. 3.
(주)키라컨설팅그룹	상업시설(쇼핑,백화점등), 레저시설	39명	2억5천	83.
(주)텔코컨설팅그룹	백화점,개발대행,도시개발 등	75명	2억5천	91. 8.
(주)STD플래닝	부동산개발기획,분양, 마케팅조사 등	20명	2억	90. 12.
케이 앤 케이	주상복합,오피스텔, 도시형부동산개발	20명	2억	93. 11.
(주)한국부동산컨설팅	개발사업대행,관리대행 등	21명	2억	85. 11.
코리아부동산컨설팅	오피스텔,유통시설개발 등	8명	5천만	95. 1.
동화컨설팅트	종합(리조트,관광호텔, 노인시설 등)	6명	1억5천	93. 9.
(주)국제산업정보 연구소	종합(레저,실버타운, 전원주택 등)	15명	1억	87. 11.
글로벌랜드이엔티	레저휴양시설 및 도시형부동산개발	14명	1억	94.
미래개발컨설팅	도시개발, 종합	16명	1억	90.

(주)INTERWON	종합 (상업시설개발·컨설팅)	23명	1억	93
신우컨설팅	재개발, 재건축	10명		92
(주)리얼티뱅크	부동산종합개발, 해외부동산개발 등	18명	1억	94. 7.
21세기컨설팅	재개발, 재건축 등	26명	5천만	85
계백산업개발	국내외 부동산개발,매매 등	8명	5천만	94. 3.
서울비즈니스컨설팅	유동시설개발 등	5명	1억4천	93.

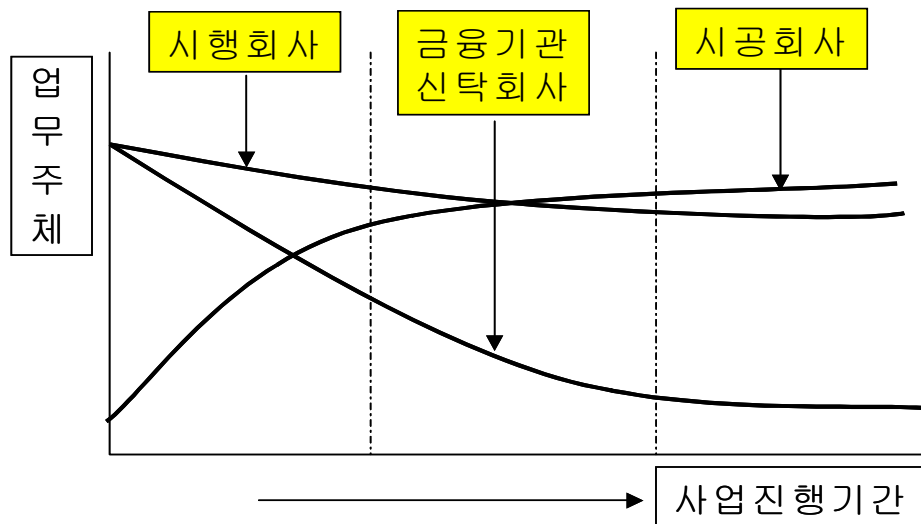
자료 : 이현정, “부동산개발컨설팅에 있어서 건설사업관리제도의 도입방안에 관한 연구”,
한성대, 석사학위논문, 2001, pp43-44.

3.3. 부동산개발·컨설팅의 업무영역 및 내용

3.3.1 부동산개발회사의 업무 영역

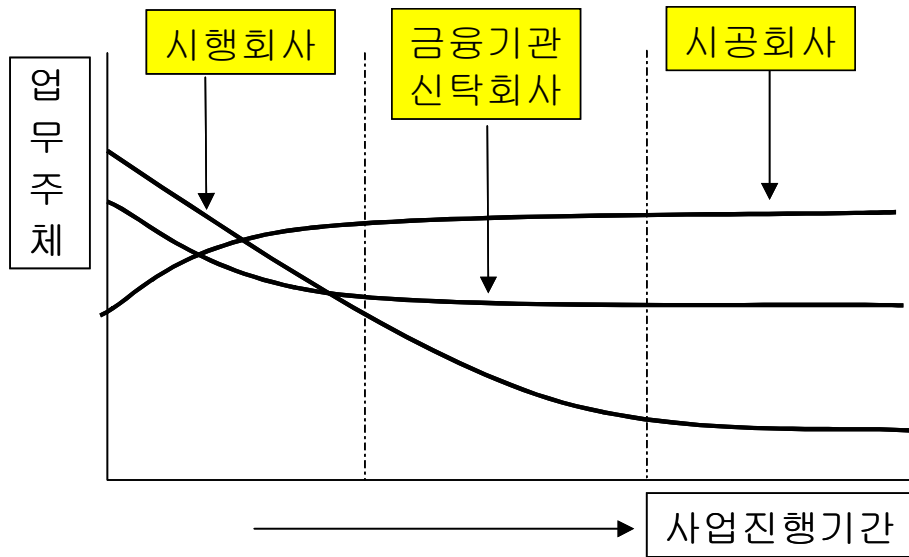
현재 국내에서 추진되는 대부분의 부동산개발 프로젝트는 개발회사, 시공회사, 금융기관, 그리고 신탁회사의 상호 유기적인 관계 아래서 하나의 프로젝트를 수행시켜 나간다. 첫 단계에서는 협약서 및 계약서에 의해서 업무의 범위 및 한계 등이 정해진다. 시행회사 프로젝트 초기에 토지의 매매 및 금융 파이낸싱 등 리스크가 큰 업무를 진행시킨다. 초기의 업무가 완성되면 공사는 시공회사에 도급 형태로 계약을 맺고 공사의 전반적인 업무를 통제하는 역할을 하며 금융기관과 신탁회사에는 토지의 중도,잔금의 대출 및 자금관리의 역할을 위임하는 것이 일반적이다. 그 내용은 다음의 <그림 3-2>¹⁸⁾과 같다.

18) 곽효진, “부동산개발분야 업무수행과 인력구조의 문제점 분석 및 개선방안에 관한 연구”, 중앙대학교 건설대학원, 석사학위논문, 2002. p. 10.



<그림 3-2> 부동산개발 프로젝트 진행에 따른 각 회사의 업무범위

그러나 실제 부동산개발 프로젝트가 진행되면 <그림 3-2>과 같은 업무의 형태로 이루어지지 않는 것이 현실이다. 이는 중,소 부동산개발회사의 경우가 더욱 심각하다. 대형 부동산개발회사의 경우 <그림 3-2>과 같은 업무형태로 진행되는 경향이 많으나 중,소 부동산개발회사가 주체가 되어 프로젝트를 진행시키면 <그림 3-2>과는 확연한 차이를 볼수 있다.



<그림 3-3> 부동산개발 프로젝트 진행에 따른 실제 각 회사의 업무범위

중,소 부동산개발회사의 경우 초기 단계에서부터 금융기관과 시공회사에 의존하는 경향이 심하며 더욱이 프로젝트가 진행되면 시행회사의 역할 및 업무를 찾아보기가 힘들다.

3.3.2 부동산개발·컨설팅의 업무내용

부동산개발·컨설팅이 업무의 각 단계별, 분야별로 추진하는 부분은 전문적이고 광범위 하지만 개괄적으로 정리하자면 다음 <표 3-4>와 같다.

<표 3-4> 부동산개발·컨설팅의 주요 업무 내용

구 분	업 무 내 용
투자 및 개발에 관한 컨설팅	-부동산 구입계획 수립 및 개발계획 자문 -부동산개발에 대한 타당성 조사 -부동산의 투자분석 -포트폴리오 설계 -부동산의 최유효이용분석 -부동산의 경제성 평가 -포트폴리오 심사 -기존 건물의 대체이용계획
예측 및 관리에 관한 컨설팅	-부동산에 관한 예측 -도시설계의 영향평가 및 인근지역분석 -부동산의 위험성 분석 -부동산의 처분 -부동산의 매매제안의 심사 -협상 -부지 선정 자문 -입지 조건 분석 -자산관리의 심사 -소요비용의 심사
재무 및 마케팅 에 관한 컨설팅	-부동산의 비용 대 수익분석 -부동산의 재무계획 -마케팅의 분석 및 자문 -세금부담
법규 및 제도에 관한 컨설팅	-법정 진술 -마찰 조정 및 관리 -도시계획 -부동산법제

자료 : 이윤호, “부동산개발에있어서 부동산컨설팅의 역할에 관한 연구”,
중앙대학교 대학원(지역개발학과), 1998.

4. 부동산개발사업의 절차 분석

4.1 부동산개발의 방식

부동산개발사업은 부동산공급과 관련한 활동으로 파악되며 이들은 크게 주거용 부동산과 비주거용부동산, 기타의 부동산공급업으로 나눌수 있다. 그리고 부동산 개발사업에 대한 유형은 다양하게 분류하고 있는데,¹⁹⁾ 먼저 개발주체에 따른 유형으로 분류하자면 다음 <표 4-1>과 같다.

<표 4-1> 유형에 따른 부동산의 개발방식

개발주체		계획수립자 및 시행자	개 발 방 법
공공 부분	전면 공공 개발	중앙, 지방자치단체	전체대상 토지를 일괄매입하여 기반조성 후 일반분양
			대상지역을 계획에 의거 개발 후 토지소유자에게 환지
		중앙, 지방자치단체 (정부투자기관시행)	공공의 계획에 의거하여 투자기관에서 개발(기반시설) 후 다시 공공에 이양
		정부투자기관	정부투자기관 자체 계획에 의거하여 개발 후 운영관리
		중앙, 지방자치단체 (민간위탁시행)	대상지역에 개발사업자를 민간으로 지정하여 개발
	부분 개발	중앙, 지방자치단체	공공시설, 녹지 등 시설지구만을 매입 하여 시공
민간 부분	민간 개발	민간수립, 공공승인민간 부분에 의해 시행	민간사업 계획에 의거하여 개발
		민간업체와 지역주민에 의해 시행	지역주민이 토지를 제공하고 민간업체 에서 개발
공공 + 민간 부분	민관 합동 개발	정부투자기관과 민간부 문에 의해 시행	관민 합작투자에 의해 개발

19) 이창식, 박용광 외, “엑셀과 재무용계산기를 활용한 부동산개발사업의 투자사례분석”, 형설출판사, 2003.

<표 4-1>에서 보는 바와 같이 공공개발, 민간개발사업, 민관합동개발로 구분하고 있고 개발방식에 따른 유형에는 단순개발방식 · 환지방식 · 매수방식 · 혼합방식 · 공동 · 신탁개발방식 등으로 구분 한다. 부동산개발사업은 단순히 건설산업이 아니라 부동산개발의 준비단계에서부터 개발단계를 거쳐 가치증대를 이루는 개발 후의 단계까지를 모두 포함하는 사업을 의미한다.

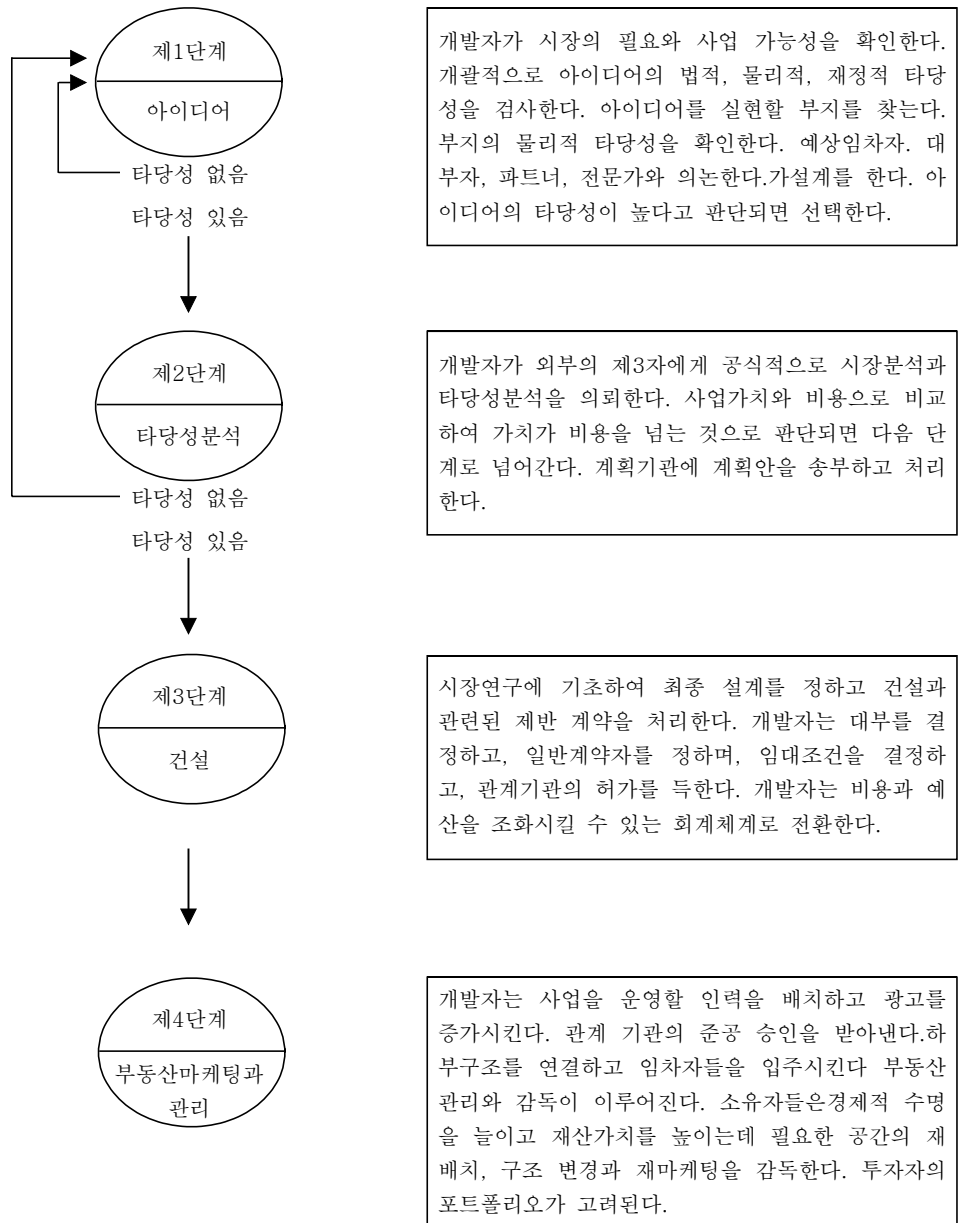
4.2 부동산개발의 단계별 절차와 모형

최근에는 부동산개발의 환경변화에 따라 개발에 관련되는 분야들의 특화가 요구 되어 왔고 이에 따라 개발팀의 규모도 증가되어 왔다. 그러나 개발에 참여하는 전문가들의 역할변화에도 불구하고 개발자들이 개인적으로 가져야 하는 특질은 쉽게 변하지 않고 있는 것이 현실이다.

일반적으로 개발자는 한 분야의 전문지식과 경험을 바탕으로 개발과정 전체를 총괄하는 역할을 담당하고 있다. 그러나 부동산개발분야에서 종합 과학적 본질과 기업가적 본질이 혼합되어 있는 개발과정 전체를 지휘하고 이끄는 "Developer"의 개념이 도입되고 그 중요성이 인지된 것은 근래에 이르러서다.

부동산개발은 완성된 도시공간에 대한 개념으로부터 시작되는데 이 상황은 “부지를 찾는 아이디어”로 묘사될 수 있다. 공간에 대한 수요를 인지하고 아이디어를 가진 개발자가 이를 실현할 수 있는 적절한 부지를 소유하고 있거나 찾는 것에서부터 개발이 시작되는 것이다. 개발자는 이 부지에 아이디어를 결합하여 최유효성으로 완성된 도시공간을 만드는 것이다. 부동산개발과정의 모형을 살펴보면 다음 <그림 4-1>과 같다.²⁰⁾

20) 노태욱(현, 강남대학교 사회과학부교부), “부동산개발론”, 부연사, 2004



<그림 4-1> 부동산개발의 모형

이러한 개발과정의 모형을 좀더 세부적으로 설명하면 아이디어단계, 예비적 타당성분석의 단계, 부지의 모색과 확보단계, 타당성 분석의 단계, 금융단계, 건설단계, 마케팅 단계로 구분할수 있다. 하지만 모든 개발과정이 이와 같지는 않으며 사업성격에 따라 과정이 축소되거나 달라질 수도 있다. 그러나 부동산개발 과정을 이렇게 연속적인 과정으로 파악하는 것은 개별적인 개발사업을 구조적으로 분석하고 평가할 수 있는 이점이 있다. 또한 <표 4-2>와 같이 부동산개발의 과정을 업무에 따라 개발 전, 개발 중, 개발 후로 나누어 분류한다.

<표 4-2> 부동산개발의 단계별 업무 구분

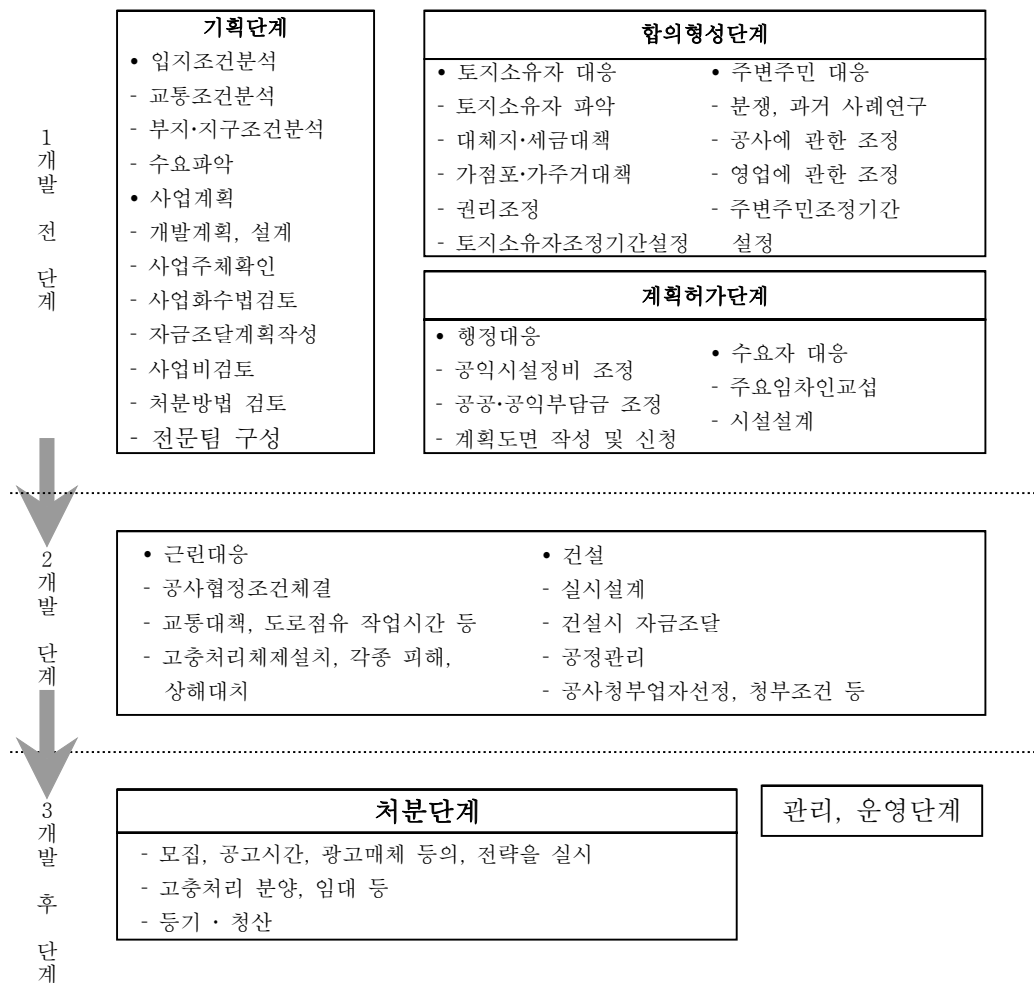
구 분	기존의 주요영역
개발 전 단계	토지매입-->개발사업성 분석, 개발을 위한 전과정 기획 -->마케팅 기획
개발 중	분양 또는 임대-->마케팅(미분양 또는 미임대)-->시공-->감리
개발 후 단계	준공 후 관리

자료 : 손진수, “부동산개발 사업”, 감정평가, 여름, 통권39호, 한국감정평가협회, 2000.

개발 전 단계를 토지매입, 개발사업성 분석, 개발을 위한 전 과정 기획 및 마케팅 기획업무로 구분한다. 개발 중에는 분양 또는 임대, 마케팅, 시공, 감리, 등의 업무가 구분한다. 개발 후 단계에 준공 후 관리업무로 구분한다.

4.2.1 부동산개발과정의 단계별 주요내용

부동산개발의 과정은 개발업자의 목적이나 사업의 성격 등에 따라서 조금씩 다를 수 있으나 부동산개발과정의 단계별 구성을 총 6단계와 크게 3단계로 묶어서 표현하면 다음 <그림 4-2>와 같다.



자료 : 이창석 외, “부동산개발사업의 투자사례분석” 형설, 2003.

<그림 4-2> 부동산의 개발과정

부동산개발과정은 기획단계에서부터 관리운영단계까지 6단계로 나뉘어져 있으나 개발준비가 이루어지는 기획단계, 합의형성단계, 계획허가단계를 개발 전 단계로 보고 실제 건설이 실시되고 이에 따른 대응을 하는 단계를 개발단계로, 이후 처분 및 관리 운영을 개발 후 단계로 하여 크게 3단계로 파악한다.

4.3 부동산개발·건설팅의 수익성 구조분석

개발사업의 수익성 분석은 일률적이고 고정적인 것이 아니라 개발되는 프로젝트의 상황과 환경에 맞게 변형적인 경우가 많다. 사업 수지는 주변시세sheet, 면적sheet, 종합토지세sheet, 과밀부담금sheet, Cash Flow Sheet, 자금과부족Graph Sheet 등 여러개의 Excel Sheet를 기초로 해 얻어진다.²¹⁾ 각각의 Sheet는 대상 프로젝트에 대한 시장조사, 관계기관의 접촉, 건축설계사무소와의 협의, 금융기관과의 협의 등을 통해 얻을 수 있다. 시행을 위해 이러한 구체적인 사업수지를 구하기 이전에 개략적인 사업수지를 구해 보면, 과연 진행할만한 가치를 지닌 프로젝트인지 판단할수 있다. 다음의 <표 4-3>은 오피스텔 개발프로젝트를 모델로 한 사업수지이다. 이것을 보면 항목을 크게 수입, 지출, 영업이익, 경상이익으로 구분한다.

21) 최영진 외, “부동산개발 이론과 실무”, 중앙일보조인스랜드, 2004.

<표 4-3> O-프로젝트 사업수지

(단위 : 천원)

구 분			산 출 기 준	금 액	비 고
수입	오피스텔 (2~37F)		22,213평X7,000	155,488,025	
	근린생활시설 (1F)		445평X10,00	4,446,750	
	운동시설 (B1)		983X5,000	4,915,625	
	합계		23,640평	164,850,400	
	매출부가세		7.07%	11,659,638	
수 입 계			23,640X6,480	153,190,762	
지출	토지비	토지비	15,01평X23,000	34,523,000	
		소유권이전비용	토지비X6.0%	2,071,380	채권,법무사 수수료 등 포함
		소계		36,594,380	
	직접공사비	도급공사비	23,640평X3,000	70,921,125	
		설계비	23,640평X70	1,654,826	
		감리비	23,640평X40	945,615	
		소계		73,521,566	
	건설공사비	상하수도분담금	23,640평X30	709,211	각종인입공사 부담금포함
		과밀부담금		6,317,538	
		종합토지세		948,512	공시지가X매년 5%상승X과표 요율X세율X년
		도시계획세 외		388,115	세율-2/1,000, 4년분 반영
		보존등기비	공사비X3.2%	2,352,690	법무사 수수료 등 포함
		소계		10,716,066	
		판매관리비	M/H 공사비		1,000,000
	M/H 임차료			1,000,000	
	M/H 운영비		20,000천원X12개월	240,000	
	인테리어설계비			100,000	
	분양 수수료		매출액X2.0%	3,063,815	순매출액의 2.0%
	광고 홍보비		매출액X2.0%	3,063,815	순매출액의 2.0%
	예비비			1,000,000	
	개발 용역비			1,500,000	
	소계			10,967,630	
지 출 계			23,640평X5,575	131,799,643	
영업이익			매출대비액 13.96%	21,391,119	
영업외 비용, 건설 이자			지급이자율 10.00%	(8,915,723)	
경상이익			매출액 대비 8.14%	12,475,396	

ROE	영업이익 대비	58.45%
	경상이익 대비	34.09%
최대자금과부족		(39,553,739)
토지 제외시		(3,787,911)

위 <표 4-3>을 자세히 설명하면

수입은 상품의 구성요소에 따라 오피스텔, 근린생활 시설, 운동시설로 구분하고 각각의 면적과 분양가를 대비한다. 면적은 건축설계사무소에서 얻은 기획설계의 건축개요를 통해 대입하며 분양가는 개략적으로 주변시세를 참고해 정한다. 매출 부가세는 토지분을 제외한 건물분 가격에 대해 산출한다.

지출은 다시 토지비, 직접공사비, 간접공사비, 판매관리비로 구분된다.

첫째, 토지비는 토지자체의 가격과 소유권이전을 위한 비용을 합하여 계산하며 토지비는 시장의 상황에 따라 수시로 변동하기에 이에 따른 수지분석의 수정은 필수적이다.

둘째, 직접공사비는 도급 공사비와 설계, 감리비로 구성된다.

셋째, 간접공사비는 상하수도 분담금, 도시계획세, 과밀부담금 등으로 구성된다.

넷째, 판매관리비는 모델하우스 관련비용과 분양수수료, 광고홍보비, 예비비로 구성되며 분양수수료는 분양 상품에 따라 책정되며 아파트 같은 분양성이 높은 상품은 매출액의 1%정도며 상가와 같은 상품은 3~5% 정도지만 경기변동에 따라 대단히 유동적이다. 예비비는 예상치 못한 추가비용의 투입이며 개발용액비는 지구 작업이나 초기 토지 작업에 대한 대가이다.

영업이익은 수입에서 지출을 차감한 금액이다.

경상이익은 영업이익에서 영업 이외의 비용과 건설이자 등을 차감한 이익이다.

ROE(Return On Equity)는 자기자본수익률로 영업이익과 경상이익에 대비해 각각 구한다. 일반적으로 전체 투입 비용에서 토지비를 제외한 금액을 기준한다.

최대자금과부족 개발사업의 특성상 초기에는 자금의 투입만이 있고 분양이 시작되어야 수입이 발생한다. 부지를 계약할 때부터 지출이 시작되는데, 지출과 수입의 차이가 가장 크게 나타날때도 자금 흐름에 문제가 없도록 자금 계획은 신중히 세워야 한다.

위와 같은 분석의 결과, 요구수익률 이상의 수익을 얻을수 있다고 판단되면 자료

수집, 현장답사와 관계기관 방문 등을 통해 필요한 자료를 수집해 주변시세Sheet, 면적Sheet, 종합토지세Sheet, 과밀부담금Sheet, Cash Flow Sheet, 자금과부족 Graph Sheet 등을 구하고 구체적인 수치분석을 행한다.

4.4 부동산 개발금융기법

4.4.1 개발금융의 배경

토지를 개발하고 건설을 하는 과정에서 가장 중요한 요소는 기획과 자금이며 부동산개발사업의 특성상 때로는 대규모의 자금이 필요하다. 그러나 부동산개발사업은 다른사업에 비해 상대적으로 사업 리스크가 크고, 부채 비율이 높으며 경기나 정책에 영향을 받는 건설산업의 특징 때문에 주식과 회사채를 통한 자기자본 조달이 용이하지 않다. 따라서 계산된 외부 자금을 적당한 시기에 조달하는 것이 사업성패에 큰 영향을 미치게 된다. 자금조달이 충분치 않은 경우 신규 투자는 물론 이미 진행중인 프로젝트의 추가 토지 매입비용, 미분양 리스크, 금리변동 등의 변화에 대응할 수 없어 위기를 맞게 된다.

때문에 부동산개발사업을 추진하기 위해서는 다양한 금융기법을 활용해 프로젝트에 적합한 형태로 적용시켜야 한다. 초기 투입 자금을 최소화하고 개발 리스크를 적절히 분산시키며 수익성을 높일수 있는 방안이 연구되어야 한다. 본 장에서는 부동산개발사업의 주요 금융기법인 프로젝트 파이낸싱(Project Financing)과 간접투자상품으로써 개발상품과 연계성이 높은 부동산투자신탁(REITs), 상업용부동산저당채권(CMBS) 등에 대해 분석한다.

개발 프로젝트의 일반적인 형태는, Developer가 토지비의 10%를 지불해 계약을 하고, 지명도를 갖는 시공사를 찾아 시공에 대한 협의를 한다. Developer가 투자하는 자본은 자체 자금일 수도 있고 투자를 받을 수도 있다. 시공사와 협의를 이루어지면 Developer는 금융권을 상대로 나머지 토지비의 90%와 초기 운영자금

의 대출에 대한 협의를 한다. 대부분의 Developer가 자금이나 대외적인 신용도가 부족하므로 금융권은 시공사의 책임 준공 등을 통한 대출 채권의 보증을 얻고 나서야 대출을 해준다.

전체 투입되는 규모에서 Developer가 투자하는 규모는 미약하다. 예를 들어 토지비가 100억이고 공사비가 100억인 프로젝트의 경우, 토지비의 10%(10억)를 투자했다면 전체 투입금의 5%인 셈이다. 이 프로젝트에서 사업이익이 공사비, 금융비 등 모든 비용과 세금 지불이후 50억이 남았다면 수익률은 500%가 된다.

여기에 금융을 통한 묘미가 있지만 투입 자금의 대부분을 외부에서 조달하기 때문에 여러 가지 리스크를 가질 수 있다. 부동산 경기가 좋지 않아 분양이나 임대 어려운 경우 금융권에서는 대출금 회수에 부담을 느끼고 대출심사를 강화하거나 보류한다면 사업의 진행이 힘들어진다. Developer가 이미 계약금을 지불했는데 잔금을 구하지 못한다면 계약금을 포기해야 하는 경우도 있다. 시공사도 인건비와 자재비 인상 등의 이유로 공사비 인상을 요구할 경우 이에 대한 허용이 불가피 하다. 공사 도중에 시공사를 바꾸는 비용이 공사비를 올려주는 비용보다 크기 때문이다.

4.4.2 프로젝트 파이낸싱 (Project Financing)

프로젝트에서 발생될 미래현금 흐름을 담보로 해 당해 프로젝트 수행이 가능토록 필요한 자금 조달 및 지원이 이루어지는 금융기법이다. 차입자의 자산과는 별개로 오로지 해당 프로젝트에서 창출되는 현금 수입과 해당 자산에 한정시킴으로써 사업 추진에 있어 연쇄적인 리스크가 존재하지 않는 단일성을 갖는다.

프로젝트 자체를 담보로 대출을 일으키므로 금융기관은 개발 계획의 초기 단계부터 참여해 프로젝트의 수익성이나 업체의 사업 수행 능력 등을 포함한 모든 분야의 심사를 한다. 대출 상환은 프로젝트에서 발생하는 수익을 기본으로 하므로 프

로젝트에서 발생하는 Cash Flow를 확보하는 부분이 중요하며 Cash Flow에 나쁜 영향을 미치는 것들은 리스크(Risk)로 구분된다. 만일 프로젝트가 실패해도 원칙적으로 모회사는 차입금 상환에 대한 부담을 갖지는 않지만, 최근 프로젝트 리스크가 증가함에 따라 계약서에 나타나지 않지만 모회사가 보증을 서는 변형된 형태의 프로젝트 파이낸싱이 발생하고 있다.²²⁾

외환위기 이전까지 부동산 개발 사업에 필요한 자금은 모두 건설회사 등이 계열사 등을 통해 자체 조달했지만 외환위기를 겪은 이후 건설 회사들의 자금여력도 힘들어지고 계열사도 자금을 조달하기 힘든 상황이 되었다. 그래서 은행, 보험사 등 제도권 금융 시장을 통해 부동산 개발 자금을 모으기 시작하게 된 것이다. 실제로 금융기관에서 프로젝트의 사업 타당성만을 보고 대출을 일으킨다는 것은 쉬운 일이 아니다. 사업 타당성 분석에는 수많은 가정을 기반으로 수치 분석을 하게 되는데 그 많은 가정들이 예상처럼 현실에서 이루어지지 않고 상상치 않았던 변수들이 등장해 사업성을 악화 시킨다.

이에 금융기관은 담보 능력이나 자금 능력이 부족한 Developer보다는 시공사에 짐을 지운다. 책임준공보증, 원리금지급보증 등 시공사는 프로젝트가 제대로 진행될 수 있도록 금융권과 계약을 체결해 금융권에게 프로젝트의 안전 핀 역할을 한다. 이러한 구조는 초기 분양률이 저조하거나 분양 자체가 힘든 경우에도 공사를 완공해야 하는 부담을 시공사에게 지우고 반대로 금융권에는 대출 채권이 회수될 수 있는 안전장치를 제공한다. 물론 금융기관에 보증을 제공할 수 있는 신용도를 갖춘 시공사는 많지 않다. 금융기관에 따라 다르겠지만 시공 능력 평가 등 자체 기준을 가지고 대출을 결정한다.

프로젝트 파이낸싱에 의한 자금 조달은 부채 비율이 높기 때문에 자금 공여자로서는 위험성이 크다. 따라서 위험요소, 프로젝트의 수익률, 차입금의 조건과 성격, 현금 흐름과 유동성 면에서 경쟁력을 갖는 것이 중요하다. 프로젝트가 성공적으로 수행되기 위해서는 사업에 대한 철저한 타당성 분석과 재무 계획이 선결되어야

22) 최영진, 홍선관, 안효빈 공저, “부동산개발의 이론과 실무”, 중앙일보조인스랜드, 2004.

한다.

절차를 분석해보면, ①프로젝트 현황 파악 ⇨ ②프로젝트의 기술적 타당성 검토 ⇨ ③프로젝트의 경제적 타당성 검토 ⇨ ④프로젝트의 위험분석 ⇨ ⑤외부자금의 조달 규모 산출 및 현금 흐름의 예측 ⇨ ⑥ 금융의 구조화 및 금융 조건의 결정 ⇨ ⑦ 제반 서류의 문서화 ⇨ ⑧ 프로젝트 착수.

다음 <표 4-4>는 프로젝트의 금융개요를 개괄적으로 나타낸 것이다.

<표 4-4> 프로젝트 금융 개요

구 분	프로젝트 금융	
채 권 자	금융기관 (은행 및 보험사)	
채 무 자	시행자	
금융부문	대출 (프로젝트금융)	
계약구도	1)금전소비대차약정(시행자-금융기관) 2)신탁 계약(시행자-신탁사) 3)공사도급계약(시행자-시공사)	
상환방법	•대출 후 1~3년(조기상환수수료) •분양수입금에서 우선 상환 •상환준비금 적리계정 운영	
역할분담방안	시행자	•신탁수익증서 수익자지정 •예금계정,보험청구권,질권설정 •양도담보계약 •약속어음지급,보험가입 •계약변경,권리포기양도금지
	시공사	•시공사선정시 금융기관협의 •계약불이행에 대한 보상보험 •시공사 자금관리, 책임분양
	부동산신탁사	대출채권보전

자료 : 최영진 외, “부동산개발 이론과 실무”, 중앙일보조인스랜드, 2004.

4.4.3 Real Estate Investment Trusts (REITs, 부동산투자신탁)

1991년 부동산신탁제도가 도입된 이래 계약형 부동산투자신탁(1998), 자산담보부증권(1998), 주택저당채권(1999), 부동산투자회사(2001) 제도가 차례로 도입되면서 부동산증권화 시대가 진행되고 있다. 특히 외환위기 이후 기업과 금융기관의 구조조정을 촉진하는 수단으로 부동산증권화 방식을 활용하기 시작했다.

부동산투자신탁은 다수의 투자자들로부터 투자 자금을 모집해 부동산에 투자하는 펀드이다. 부동산에 직접 투자하면서도 주식의 형태로 거래되기 때문에 부동산에 유동성을 겸한 금융상품이다. 부동산투자신탁은 오피스형 REITs, 주거용 REITs 등 다양한 형태를 가지며, 이외에도 병원, 콘도 등의 형태도 대상이 된다.

은행들은 제휴를 통해 개발 사업을 물색해 사업협정 및 업무약정을 체결한 후, 부동산투자신탁 펀드를 모집해 Developer에게 토지매입대금을 대출하고 분양대금을 통해 대출금을 회수하는 방식으로 부동산 투자신탁을 운영하고 있다. 종류와 방법을 분석해 보자.

① 계약형 REITs

신탁업법을 근거로 하며 신탁계정을 통해 투자자를 모집한다. 조성한 펀드 자금을 부동산 개발, 부동산 대출, 임대사업 및 부동산 관련 유가증권(ABS, MBS)에 투자한다. 국민은행의 빅맨부동산신탁 등이 계약형 REITs의 예이다. 계약형 REITs를 표현하자면 다음 <그림 4-3>과 같다.

개인 또는 기관 투자자 (위탁자, 수익자)

금전신탁 ⇕ 수익배당

신탁 경영 은행 (수탁자, 부동산투자펀드)

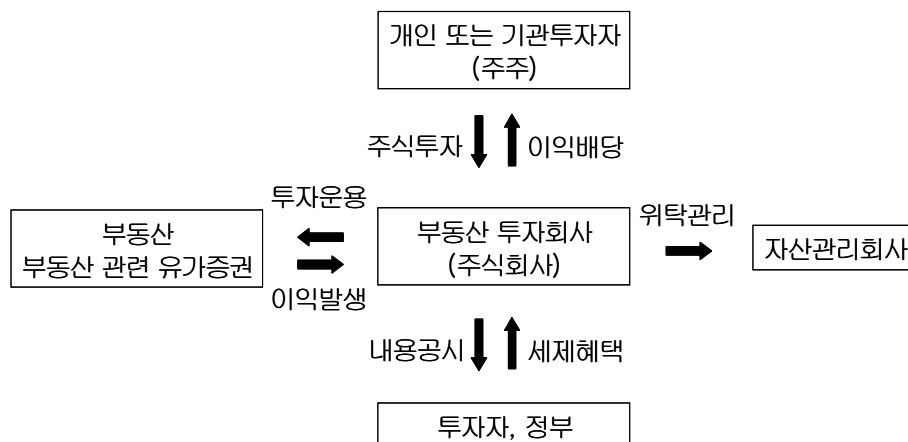
투자운용 ⇕ 수익발생

부동산개발 프로젝트 (대출, ABS, MBS)

<그림 4-3> 계약형 REITs

② 회사형 REITs

일반적으로 지칭되는 REITs로서 상법상 주식회사의 형태를 갖으며 투자자들은 주주로서 자본 출자를 통해 자본금을 조성한다. 부동산에 대한 투자행위는 주주총회 및 이사회를 통해 이루어진다. 회사형REITs를 간략히 표현하자면 다음 <그림 4-4>와 같다.



<그림 4-4> 회사형 REITs

그리고 계약형REITs와 회사형REITs를 비교하면 다음 <표 4-5>와 같다.

<표 4-5> 계약형과 회사형 비교

구 분	계 약 형	회 사 형
법적근거	신탁형, 신탁업법	부동산투자회사법, 상법
운용형태	프로젝트별 개별 펀드	주식회사
투자방식	수익증권 취득	주식취득
투자자의 지휘	위탁자 및 수익자	주주
장 점	•펀드별 투자대상 부동산의 사전 확정으로 수익률 예측용이 •관리비용절감 •펀드 운용 기간별 청산 가능 •금융감독기관의 관리, 감독용이	•주식의 처분을 통한 유동성 확보 •주식투자에 대한 투자로 투자의 지속성 확보 •주주총회를 통해 투자자의 권한 행사 가능
단 점	•수익증권의 환매불가로 유동성 확보 곤란 •투자자의 권한행사 불가 •신탁경영은행의 부동산관련 투자 전문성 부족 •시장진입의 제한	•투자대상부동산의 혼재로 인한 수익률 예측 불가 •주식회사 형태의 운용으로 관리 비용부담 증가 및 수익률 저하

③ 일반 REITs

회사가 실제로 존재하며 투자 대상도 부동산과 부동산 관련 금융 상품으로 다양하게 해 투자자로부터 모은 자금을 오피스빌딩 등에 투자한 뒤 수익을 배분하는 제도이다.

④ 구조조정(CR) REITs

투자자로부터 받은 자금으로 만든 회사는 Paper Company로 한시적으로 존재하며 투자 대상이 기업 구조조정용 부동산으로 제한되어 있어 기관의 자금으로 기업의 부동산을 매입한 뒤 기간 후 매각을 통해 이익을 실현하는 제도이다. 일반리츠와 구조조정리츠를 비교하면 <표 4-6>과 같다.

< 표 4-6> 일반 REITs 대 구조조정 REITs 비교

구 분	부동산투자회사(일반리츠)	기업구조조정 부동산투자회사 (CR리츠)
도입 목적	· 건전한 부동산투자 기회제공 · 부동산시장의 활성화, 선진화	기업 구조조정 부동산의 신속한 처분
회사 형태	영속적인 실체회사	한시적인 페이퍼 컴퍼니
설립 방식	건설교통부 장관 인가	좌동 (금감위협의)
최저자본금	500억원	500억원
발기인출자	설립사 자본금 10% 이상	좌동
주식 공모	설립사 자본금 30% 이상	제한없음
현물 출자	금지됨 (재산양수약정은 가능)	설립시 자본금의 30% 이내
1인당주식 소유 한도	10% 미만, 공공기금 등은 예외	제한없음
운용 기관	내부조직(이사회, 전문인력)	자산관리회사
운용 기준	90%부동산, 부동산관련 유가 증권 및 현금(이중 70%부동산)	70% 구조조정 부동산
부동산거래	3년 이상 보유	제한없음
감 독	건설교통부 감독	건설교통부, 금감위 공동 감독
장 점	· 안정적인 자산 운용이 가능 · 주가 관리가 용이 · 투자자 보호장치 강화	· 법인세, 취득세, 등록세 등 높은 조세 감면 및 혜택 · 회사설립이 용이
단 점	· 초기 대형투자자 모집이 곤란 · 조세혜택이 적어 수익률제고 곤란	· 회사 청산이 어려움 · 페이퍼컴퍼니로 이해 상충이 존재

투자대상에 따른 분류를 해보면

① 지분형 펀드(Equity Trusts)

부동산에 대한 소유권 지분을 취득하는 형태로 총 투자 자산의 75%이상을 부동산소유지분에 투자하는 것으로써 수익성 부동산을 소유 및 운영하며, 임대차·부동산 개발 및 임차인 서비스 등과 같은 다양한 부동산 활동에 참여하는 가장 대표적인 부동산회사의 형태이다.

② 저당형 펀드(Mortgage Trusts)

부동산 소유자와 부동산 운영자에게 자금을 대출하거나, 부동산 관련 대출채권 또는 증권에 투자해 간접적으로 신용을 확대하는 형태이며 총 투자자산의 75% 이상을 부동산 관련 대출이나 저당담보부증권 등으로 구성되어 있다.

③ 혼합형 펀드(Hybrid Trusts)

지분형과 저당형의 장점을 결합한 새로운 형태로써, 부동산 소유지분, 부동산 관련 대출, 저당담보증권 등에 투자하는 복잡한 형태를 갖는다.

환매 여부에 따른 분류를 하여 보면

① 개방형(Open-end REITs)

중도에 환매가 가능하며 주식을 추가로 발행할 수 있고, 추가 자금조달이 가능하다.

② 폐쇄형(Closed-end REITs)

추가 주식 발행이 불가능하며 환매가 안 된다.

유의 사항으로는

① REITs의 인허가를 받기 위한 설립 요건(자본금 요건, 전문인력 요건 등)을 충족해야한다.

② 수익용 부동산을 매입해 임대 수익과 매각시 차익을 통해 수익을 창출하기 때문에 안정적인 수익을 보장하는 전문적인 자산 운용 능력이 필요하다.

③ REITs는 투자 대상 부동산이 다양한 만큼 그 수익성과 리스크도 다양하다.

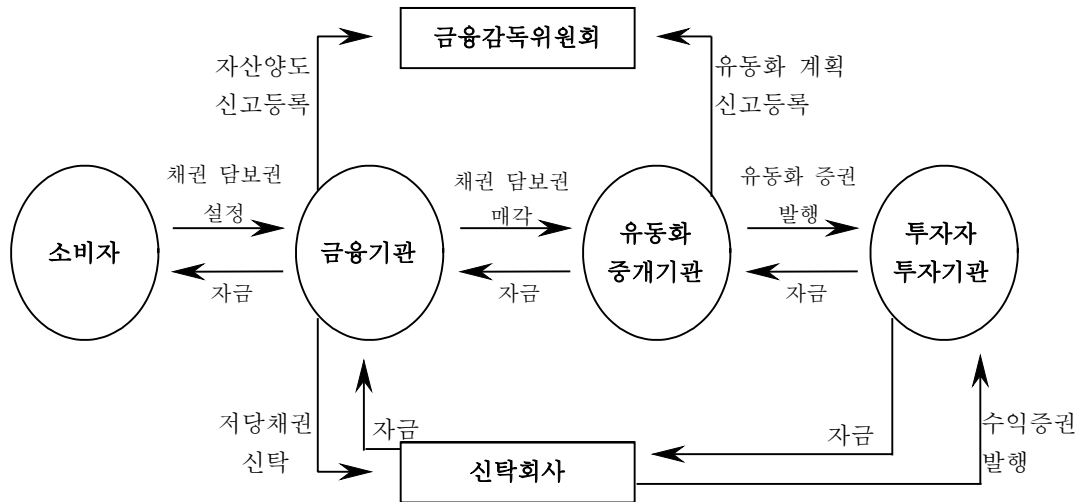
어떤 상품에 투자를 하든지 안정적인 현금 흐름이 가장 중요하다

④ 상품에 따라 적절한 조건을 충족해야 한다. 업무용 빌딩의 경우에는 임차인구성, 임대조건, 공실률, 지역 현황 및 발전 가능성 등을 확인해야 하고, 유통시설의 경우는 시장점유율, 고객의 질과 양, 경제동향 등을 확인해야 한다.

4.4.4 CMBS(Commercial Mortgage Backed Securities)

ABS(Asset Backed Securities)의 일종인 MBS(Mortgage Backed Securities)중 상업부분에 관련된 채권으로 기본적으로 주택저당채권과 유사하지만 대상 부동산이 수익을 창출하고 상업용 저당채권 Pool에 대한 리스크가 있다는 부분이 차이점이다. CMBS는 수익을 발생시키는 부동산에 대한 저당권에 근거하며 부동산의 임대차 계약이 CMBS의 원리금 상환을 위한 수입원이 된다. 부동산의 위치, 세입자의 신용도, 지역의 발전 가능성 등이 CMBS 채권의 신용 등급 판단의 중요한 요소가 된다.

만일 세입자가 임차료를 납부하지 않거나 해당 지역 부동산 지역의 공급 과잉으로 임대료가 하락하는 경우, CMBS상환의 채원인 임대료가 줄어든다. 저당대출은 비소구 (Non-recourse)이므로 투자자들은 채무불이행(Default)의 경우 해당 부동산의 처분 이외에 투자액을 회수할 방법이 없다. CMBS 투자자들의 주요 관심사는 만기에 원금 상환이 이루어지느냐 하는 것이다. 그러나 만기시 부동산 시장의 상황이나 금리 등의 이유로 상환이 어려운 경우, 채무자인 소유자는 담보로 제공한 부동산을 매각하거나 차환해야 한다.



<그림 4-5> CMBS 유동화 흐름도

특징을 살펴 보면

첫째, 만기 이전에는 이자만 납부하고 만기에 원금을 일시에 지불하는 경우가 대부분이다.

둘째, 선순위와 후순위채가 발행되며 선순위채가 상환된 후의 잔존 가치는 후순위채 또는 잔존 지분 소유자에게 순서대로 귀속된다.

셋째, 주거용 MBS의 경우 만기 이전에 대출 상환이 이루어지기도 하지만, CMBS의 경우 조기 상환이 이루어질 가능성은 거의 없다.

4.5 부동산개발사업의 리스크 분석

부동산개발은 개발자체가 내포하고 있는 불확실성 때문에 위험요소가 존재한다. 이러한 부동산개발사업은 도시정책적 측면, 규제적측면, 사업위험의 증대, 자금조달 등에서 문제들을 내포하고 있다. 문제점을 3가지로 압축하면 법률위험부담, 시장위험부담, 비용위험부담으로 나누어 분석한다.

① 법률위험 문제

정부의 정책은 경기 변동에 따라 변화한다. 따라서 용도지역제 등과 같은 토지이용규제는 개발공간의 종류와 건설량 등에 많은 영향을 준다. 이러한 규제들은 사업기획에 많은 시간을 들게 하며 만일 인가되지 않고 계획이 반려된다면 기획과 허가에 관계된 설계비, 컨설팅비용, 토양분석비 등의 적지않은 비용을 잃게 된다.

따라서 법적위험을 최소화하기 위한 최선의 선택은 이미 토지이용계획이 확정된 토지를 구입하는 일이다. 그러나 대체적으로 개발자는 허가가 필요하고 용도지역이 지정되어 있는 토지를 물색하는 것이 일반적이다. 개발사업은 지리적·지역적 특성 및 그때그때의 경기상황과 정책상황에 따라 무수한 변수가 작용하므로 개발 프로젝트를 계획하는 당시의 상황에 맞게끔 유연하게 대처해서 판단해야 한다.

② 시장위험 문제

개발사업의 주체자는 건설공사가 진행중이거나 준공후에 즉시 분양 및 판매가 완료되기를 원하기 때문에 경기변동을 반영하는 현재의 시장이 관심의 대상이다. 부동산시장은 경기에 민감하고 주기적으로 끊임없이 변하기 때문에 개발업자에게 위험을 가중시킨다. 개발 추진자는 시장의 현재상황과 개발기간 동안에 변화를 추정하고 예측해야 한다. 때로는 개발 진행 도중에 발생한 사소한 각 부분이 뭉쳐서 수익성을 현저히 떨어뜨린다. 또한 이미 건설한 건축물이 분양이나 임대가지 않으면 치명적이 된다.

이와 같은 시장위험은 면밀한 타당성 분석 및 시장조사로 감소시킬수 있다. 개발 당사자가 시장성 조사에서 요구되는 것은, 변화하는 가격으로 임대하거나 매각할 수 있는 특정공간에 대한 추정·조사 능력이다. 이러한 사소한 부분을 놓치고 시장 위험분석을 제대로 하지 못하여 실패한 사례가 본 논문의 “5.3장의 사례분석중 인천시 J-개발사례” 이다.²³⁾

③ 비용위험 문제

개발사업에 직·간접적으로 관련된 개발주체자가 판매·임대와 같은 생산된 공간의 시장가치를 정확히 평가하더라도 수익을 높이는 것은 공간의 건축비용에 달려있다. 이 비용을 산출하는 것은 쉬운 일이 아니다. 인플레이션에서라면 비용은 빈번히 변화 할 것이며 개발기간이 길면 길수록 위험은 더 커진다.

개발자는 시공자와 계약에 따라서 이익을 보호할 수 있다. 고정건설비용으로 계약하면 계약자인 시공자는 견적비용 안에서 가능한 모든 대책을 세울 것이기 때문이다. 그러나 이것은 초과비용부담의 위험은 한결 줄어든다고 할 수 있지만 건축이 부실할 우려가 있기 때문에 낮은 건설비용이 반드시 수익성 높은 개발사업이 되지는 않는다.

23) 본 논문 pp.70-75 참조

5. 부동산개발·컨설팅의 사례 연구

5.1 S-다세대주택²⁴⁾의 개발 사례분석

5.1.1 개발 현황

개발대상지인 인천광역시 서구 석남동 000번지. 위 지상에 기존 1층 구조의 단독주택이 있었으며, 부지 매입 후 철거와 동시에 대상 부지의 입지적인 특성과 기능을 살려 최고의 수익성을 얻을 수 있도록 건축을 하였다.

1) 위치적 특성

① 본 개발의 대상지는 단독주택 밀집지역으로써 동북방향 근거리에는 천마초등학교, 경인여자정보산업고교가 위치해 있다. 대상지 바로 옆에는 인천광역시 부평구와 곤장 연결되게끔 천마산을 관통하는 천마산터널²⁵⁾이 민자사업으로 공사중이므로 향후 인천시 동부 방향으로의 교통 소통이 한결 원활해질 전망이다. 서쪽 방향으로는 경인고속도로를 끼고 있어 서울시 진입이 비교적 용이하며 또한 경인고속도로의 건너편쪽에 석남주공아파트 단지가 재건축을 추진하고 있다. 남서쪽 지근거리에는 대형할인마트인 삼성홈플러스가 입점해 있으며 인근에 재래식시장도 있어 서민층을 분양고객으로 하여 전용면적 17평을 넘지 않은 소규모 평수의 다세대 주택을 건축할 목적으로 개발사업을 계획하게 되었다.

② 건축대상부지는 일반주거지역에 입지함으로써 비교적 쾌적한 주거환경이므로²⁶⁾ 어렵지 않게 건축타당성과 분양수익성을 분석하였다. 따라서 실질적인 투자자 내지는 입주자들에게 구매 후 수익성을 보장한다는 광고·홍보에 호소하여 투자

24) 주택건설촉진법에 의한 공동주택의 일종으로 동당 건축 면적이 660㎡ 미만의 4층 이하 주택을 말한다.

25) 2004. 7. 완공 되었음

26) 본 대상지에 바로 옆 집은 대지면적 약182평의 고급주택이 잘 가꾸어진 넓은 정원을 보유하고 있어서 다세대주택(빌라) 완공후 발코니를 통한 경관의 시각적 효과를 볼수가 있는게 잇점으,로 작용했다.

를 유도하였다.

③ 개발대상부지는 일반주거지로서 단독주택 밀집지역이며 생활편의시설이 양호하기 때문에 주거용 개발을 목적으로 하되 소규모 공동주택인 다세대주택의 개발 개념을 가지고 실행하게 되었다. 그 이유는 작은 평형의 빌라이므로 경제적 여유가 없는 젊은 세대를 주요 고객으로 확보하기 위해서였다.

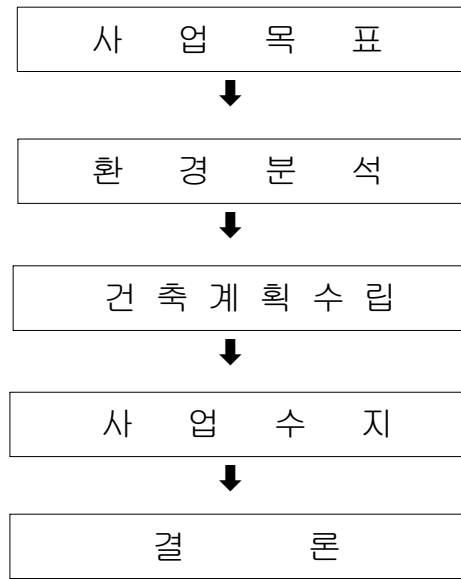
2) 도시적 측면의 특성

인천시 서구의 위치적 특성으로는 서울시 서남 방향 경계선과 약 10km 정도에 위치해 있으며 서울특별시, 고양시, 김포시로의 진입이 용이하다. 서구를 중심으로 남부는 수출 5,6공단 및 목재단지가 위치한 공업지역이며 서부는 국제금융도시로 개발되는 청라지구가 위치하고 있는 해안매립지역이다. 또한 북부는 검단이 속해 있는 향후 인구 12만 명을 수용할 수 있는 신항도시개발지역 등 크게 4대 권역으로 형성되어 다양한 도시기능을 보유하고 있다.

3) 개발부지 개요

- ① 소재지 : 인천광역시 서구 석남동 000-0호.
- ② 면 적 : 226.6㎡ (68.54평)
- ③ 토지이용계획 : 용도지역-제1종일반주거지역, 6M 도로접합
- ④ 개별공시지가 : 2002년 기준 - 421,000/㎡. (2004년 기준 - 507,000/㎡)

4) 사업계획도



<그림 5-1> 사업계획도

5) 인천광역시 서구의 경제적 특성

① 산업별 종사자수 (직업분포)

<표 5-1> 산업별 사업체수 및 종사자 수

(단위 : 개소, 명)

연별	합 계		농업 및 임업		어 업		광 업	
	사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자
1997	16,013	105,723	13	89	-	-	3	54
1998	16,201	92,708	6	47	-	-	1	19
1999	18,962	100,804	7	52	-	-	8	89
2000	19,309	106,504	3	53	-	-	10	80
2001	20,867	114,286	3	72	-	-	6	98
2002	22,324	113,375	4	70	-	-	6	61

자료 : 서구청

운수업		통신업		금융, 보험업		부동산및임대업		서비스업	
사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자
1,024	6,438	...	...	102	1,663	732	2,464	...	...
1,171	6,390	...	...	97	1,307	820	2,446	...	...
1,485	5,351	16	445	96	1,380	702	1,733	210	1,080
1,783	6,393	22	430	93	1,329	671	1,771	212	1,626
2,237	6,110	26	409	102	1,315	753	1,836	222	2,685
2,756	7,040	25	375	104	1,388	869	2,147	238	1,457

자료 : 서구청

② 인구 및 세대현황

<표 5-2> 인구추이 및 세대현황

(단위 : 세대, 명)

연 별	세대수	인 구 수		
		계	남	여
1989	55,721	211,085	106,477	104,638
1990	61,586	230,200	115,835	114,365
1991	72,454	250,832	127,483	123,579
1992	78,316	262,868	133,289	129,579
1993	80,670	268,176	136,271	131,905
1994	82,881	273,069	139,014	134,055
1995	92,147	299,940	152,972	146,968
1996	95,456	307,565	156,956	150,609
1997	99,200	315,244	161,121	154,123
1998	101,678	328,382	167,527	106,855
1999	106,295	340,047	173,435	166,612
2000	109,301	346,285	177,025	169,260
2001	112,160	351,598	179,779	171,819
2002	115,348	353,439	180,854	172,585

자료²⁷⁾ : 서구청(기획감사실)

27) 91년 이후는 주민등록인구통계임(외국인 포함)

<표 5-3> 2002년 기준 석남동 인구통계

(단위 : 세대, 명)

	세대수	인 구 수		
		계	남	여
석남1동	8,954	26,643	13,693	12,950
석남2동	6,193	18,340	9,679	8,661
석남3동	6,766	20,778	10,545	10,233

자료 : 서구청 기획감사실

③ 주택의 종류

<표 5-4> 주택의 종류

(단위 : 동)

연 별	세대수	합 계		주택의 종류				
		합 계	주 택 보급율	단독주택	아파트	연립주택	다세대주택	비주거용건물내주택
1990	61,454	40,357	65.7	8,331	20,697	7,833	2,429	1,067
1995	82,713	64,463	77.9	9,929	28,095	16,158	8,633	1,648
2000	99,159	83,590	84.3	9,077	44,838	10,839	17,080	1,756

자료 : 인구주택총조사보고서²⁸⁾

28) 인구주택총조사는 매 5년에 1번 실시

6) 건축개요

<표 5-5> 건축개요

구 분	내 용	비 고
토지 위치	인천시 서구 석남동 000-0	
용도	주거 다세대(공동주택)	
지역/지구	제1종 일반주거지역	
토지면적	226.60㎡ (약 68.54평)	
건폐율	56.77 %	
용적율	232.95 %	
건축면적	128.64㎡ (약 38.91평)	
연면적	527.85㎡ (약 159.67평)	
층수/건축구분	지상 5층	1층: 주차장
주구조	철근콘크리트조	
지붕	철근콘크리트조 슬라브	
법정주차	8 대	
가구수	8 세대	

7) 층별 면적 및 분양가

<표 5-6> 층별 면적 및 분양가

(단위 : 천원)

호 수	분양평형	전 용 면 적	분 양 가
201	30 평형	58.34㎡ (약17.65평)	82,000
202	30 평형	58.34㎡ (약17.65평)	81,000
301	30 평형	58.34㎡ (약17.65평)	81,000
302	30 평형	58.34㎡ (약17.65평)	83,000
401	30 평형	58.34㎡ (약17.65평)	77,000
402	30 평형	58.34㎡ (약17.65평)	83,000
501	30 평형	58.34㎡ (약17.65평)	82,000
502	30 평형	58.34㎡ (약17.65평)	82,000
총계		466.72㎡(약141.18평)	651,100

8) 사업수지 분석

본 개발사업은 대지면적 68.54평에 건폐율 56.77%, 용적율 232.95%를 적용받아
 서 건축면적 38.91평에 연면적 159.67평(1층 주차장포함)으로 건축하였으며, 본
 개발사업의 수익성을 정리하면 다음 <표 5-7>과 같다.

<표 5-7> 수익성 분석

(단위 : 천원)

항 목		금 액	산출근거
I. 매 출 액		651,000	충분양가
II. 매출원가	토지구입비용	156,000	2,300/평
	취득세,등록세	12,000	법무사비용포함
	토지중개수수료	800	
	공사도급금액	333,900	2,100/평 159.67x2,100
	설계,감리비용	9,500	60,000원/평
	철거비용		총공사비에 포함
	인입비용		
	분양사무실운영비	4,500	인테리어비용, 상주직원급여포함
	분양대행수수료	-	직접분양
	업무추진비	-	
	보존등기비용	800	
	예비비	-	
	소 계	521,500	
III. 세전사업이익 (I - II)		129,500	
IV. 금융비용		6,000	사채포함
V. 사업소득세		15,500	
VI. 개발이익		108,000	사업기간 : 약3개월반 소요됨

5.2 K-근린상가의 개발 사례분석

5.2.1 개발 현황

1) 개발내용 및 목적

개발대상지인 인천시 남동구 간석동 000의 0호는 2종 일반주거지역이며 지하철 1호선 00역에 인접해 있다. 위 지상에는 기존에 1984년에 준공된 3층 구조의 연립주택이 15세대²⁹⁾가 있었다. 따라서 본 개발지는 역세권에 포함되므로 연립주택 보다는 근린상가를 건축하여 주민들에게 발전된 판매시설과 질적으로 향상된 서비스를 제공함으로써 도시개발 효과와 함께 새로운 유동인구를 창출할 수 있는 상권을 구성하는데 중점을 두었다.³⁰⁾ 또한 이러한 지리적 환경에 걸맞게 상업용 건축물로의 개발효과가 크다는 판단 아래 개발프로젝트를 계획하게 되었다.

더불어 상주인구 및 유동인구가 많은 지역에 최신 시설물을 신축함으로써 미관상 주민들에게 호응을 얻을 수 있다는 가능성을 예측 했다. 또한 준공 후 상가에 건전한 업종을 입주시킬 경우 주민들의 새로운 생활공간으로서의 각광을 받을 것을 예측하여 개발목적을 두었다.

2) 개발환경 분석

본 개발지는 단독주택, 연립주택, 소규모 점포(1층) 등이 혼재되어 있는 지역이며 전철역으로부터 약 150미터 전방에는 최근 1개월 전에 입주한 922세대의 중견 건설업체에서 재건축한 아파트가 들어섰다.

이 밖에도 개발대상지의 남쪽방향 인근에는(100~150M 이내) 대단지의 주공아파트를 철거하고 K건설사와 P건설사가 공동으로 추진하는 재건축 아파트현장이 있

29) 1가구당 전용 18.5평의 면적.

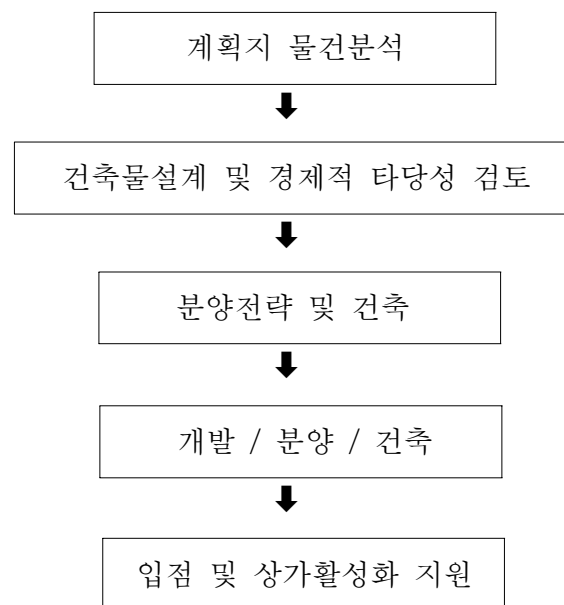
30) 현재의 본 역세권 주변에는 비교적 노후 된 근린상가가 자리 잡고 있었다. 따라서 신축건물의 효과를 더욱 극대화 할 수 있을 것이라는 판단 아래 추진하게 되었다.

어서 향후 유동인구의 증가가 예측되었다. 따라서 상주인구의 흡입을 위한 상가가 입점할 수 있도록 분양 할 때부터 입점 가능한 업종을 선정하였다.

3) 부지개요

- ① 소재지 : 인천광역시 남동구 간석동 000-0호.
- ② 면 적 : 765.50m² (231.56평)
- ③ 토지이용계획 : 용도지역-제2종일반주거지역, 6M 도로접합(코너)
- ④ 개별공시지가 : 2003년 기준 = 534,000/m².
- ⑤ 위 지상 전용면적 18.8평의 연립주택 15세대 존치.

4) 개발 진행 계획도



<그림 5-2> 개발진행계획도

5) 건축개요

<표 5-8> 건축개요

구 분	내 용	비 고
토지 위치	인천시 남동구 간석동 000-0	
건물 용도	근린생활시설	
지역/지구	제2종 일반주거지역	
공사종별	신축	
토지면적	765.50㎡ (약 231.56평)	
건폐율	59.86 %	
용적율	298.29 %	
건축면적	458.23㎡ (약138.61평)	
연면적	2,908.11㎡ (약897.70평)	
건물규모(층수)	지하 1층, 지상 5층	
주구조	철근콘크리트조	
층고	지하1층:3.60M, 지상1층:5.20M, 2~5층:3.70M	
주차관계	16대 (지하:15대, 지상:1대)	
승강기	1대	
조경	대지면적의 15%이상 (765.50X15%=114.82㎡)	

6) 층별 분양가

본 근린상가의 분양가격은 주안역 및 간석동 인근지역을 기준으로 위치, 형상, 규모, 효율성, 도시계획 등 여러 요인을 참작하여 가격을 적용하였으며, 도시계획시설, 도로, 주차장의 설치 등 그 제한의 정도를 감안하여 적용하였다.

<표 5-9> 층별 분양가³¹⁾

(단위 : 천원)

층	면적 (평)		분양가격		비 고
	분 양	전 용	평당단가	총 가격	
지층	-	-	-	-	주차장
1층	229.82	138.61	15,000~20,000	4,021,000	
2층	229.82	138.61	4,800~ 6,200	1,264,000	
3층	229.82	138.61	4,600~ 5,300	1,137,000	
4층	229.82	138.61	3,800~ 4,500	953,000	
5층	225.97	136.29	3,800~ 4,500	937,000	
계	1145.25	690.73		8,312,000	

7) 층별 콘셉 및 입점내역

<표 5-10> 층별 콘셉 · 입점내역

구 분	계획 콘셉	입 점 내 역
지하 1층	-	주차장
1 층	소매점	이동통신대리점, 게임장, 오락실
2 층	일반음식점	렌트카사무실, 레스토랑
3 층	의원	주점, 만화카페, 사무실
4 층	학원	00대학교 강의실
5 층	사무실	PC방, 학원

31) 본 근린상가의 분양가 산정표에는 동일층이라 할지라도 층별 위치에 따라 분양가격이 달랐으나, 본 표에는 가치를 달리하는 층별 위치를 동일조건으로 하여 각층별 평균을 기입하였다.

8) 사업수지 분석

본 개발사업의 수익성을 정리하면 다음 <표 5-11>과 같다.

<표 5-11> 수익성 분석

(단위 : 천원)

항 목		금 액	산출근거
I. 매 출 액		8,312,000	
II. 매출원가	토지구입비용	1,950,000	1억3천/세대 (15세대)
	취득세,등록세	32,000	공시지가에 신고 / 법무사비용 포함
	토지중개수수료	8,000	
	공사도급금액	1,847,000	2,100/평 879.70x2,100만원
	설계,감리비용	70,000	80,000원/평
	철거비용		총공사비에 포함
	분양수수료	610,000	총분양가의 약7%소요
	분양사무실운영비	25,000	인건비 포함
	광고·홍보비	80,000	지역정보신문 및 인적홍보 포함
	업무추진비	50,000	영업비용 포함
	보존등기비용 / 취득세	23,000	(8,000+ 15,000)
	예비비	150,000	추정치
	소 계	4,845,000	
III. 세전사업이익 (I - II)		3,467,000	
IV. 금융비용		310,000	사채포함+ 1금융권
V. 사업소득세		370,000	
VI. 개발이익		2,787,000	총 사업기간 : 약 12개월 소요됨

5.3 J-근린상가개발의 컨설팅사례

5.3.1 개발 현황

1) 부지의 개요

- ①소재지 : 인천광역시 남구 주안동 000의 0호
- ②대지면적 : 604.30m² (182.80평)
- ③개별공시지가 : 1,500,000원/m² (2003년)
- ④용도지역·지구 : 일반상업지역, 방화지구, 중심미관지구

2) 부지의 선택이유

개발대상 부지를 포함한 인근지역의 유효가능 범위는 주안동·간석동 및 관교동·문학동·구월동 일부가 된다. 대상부지가 속한 주안동은 인천시 최고의 상업지역중의 한곳이며 번화가이고 국철1호선 주안역이 위치해 있다. 서울시로의 출퇴근의 길의 관문이며 또한 전철역 지하상가를 포함하고 있기 때문에 판매·서비스 업종으로서의 지리적 특성으로서는 손색이 없다. 주안역을 중심으로 반경 1km이내에는 각종 사무실(회사) 및 오피스텔, 빌라, 단독주택, 학원가 등이 혼재되어 있는 지역이며 상주인구는 물론이거니와 유동인구수도 인천지역에서는 최고라 할 수 있다.

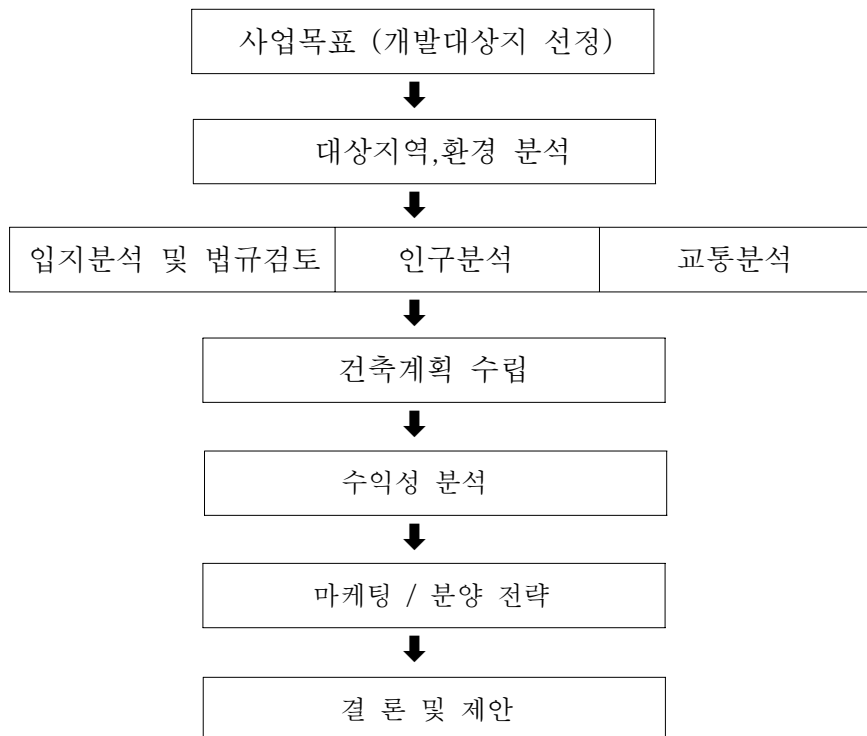
3) 개발의 콘셉 및 기본목표

- ① 교통의 핵심부에 위치 --> 사무실 · 음식점 · 학원 · 기타 소매점 밀집지역 --> 그룹별 소형화 전략.
- ② 학생들 통학코스 및 사무실(회사) 밀집지역 --> 청소년층 및 청·장년층별 다양성의 이점 --> 마케팅전략 용이

<표 5-12> 개발의 기본목표

기본목표	콘셉트 요인
수익성	자금회전기간 단축, 안전성 위주, 수익 극대화
분양성	분양성 제고, 마케팅전략 전개 용이
지역 이미지 증진	지역상권의 주동적 위치, 지역상점
주요 패턴 대응	인근 상업용건물의 노후화로 인한 차별성 가능
기능성	유기적 동선으로 상호 연계 가능
상징성	건물외형의 세련됨과 최근 시스템 설비

4) 개발진행 계획도



<그림 5-3> 개발진행 계획도

5) 건축개요

<표 5-13> 건축개요

구 분	내 용	
토지 위치	인천시 남구 주안동 000의 0호	
지역/지구	일반상업지역, 방화지구, 중심미관지구	
건물 용도	근린생활시설	
공사종별	신축	
토지면적	604.30㎡ (약182.80평)	
건폐율	77.94 %	
용적율	779.39 %	
건축면적	464.75㎡ (약140.59평)	
연면적	5,630.07㎡ (약1,703.09평)	
건물규모(층수)	지하2층 ~ 지상10층	
주구조	철근콘크리트조	
주차대수	법정: 2종근생(일반음식점) 3,766㎡/150㎡=25.1대 교육연구및복지시설(학원) 941.66㎡/200㎡=4.7대 합 29.80대	
	시공상 : 19대(자주식)+ 16대(기계식)=35대 (장애인주차 1대포함)	
승강기	1 대 (15인승)	
조경	법정	89.45㎡
	시공상	지상층:45.26㎡+ 옥상:44.80㎡=90.06㎡

6) 층별 사업콘셉 및 입점내역

<표 5-14> 층별 콘셉 · 입점내역

구 분	입점예정콘셉(세부)	입 점 내 역
지하 1층	-	주차장
지하 2층	-	주차장
1 층	은행,안경점,약국 등	
2 층	당구장,호프,오락실 등	
3 층	음식점,호프,카페 등	
4 층	클리닉센터(병,의원)	
5 층	학원(미용원/피부관리샵)	
6 층	학원(보습,단과학원)	결혼정보회사 (임대)
7 층	학원(입시학원,디자인등)	텔레마케팅회사 (임대)
8 층	스포츠센터	유통회사 (임대)
9 층	스포츠센터	골프연습장 (임대)
10 층	스카이라운지,대형음식점	헬스클럽 (임대)

7) 수익성 분석

본 개발사업은 결론부터 내리자면, 앞으로의 경기변동 및 분양추이를 예측하기는 어렵지만 실패된 프로젝트라고 평가한다. 사전 개발타당성분석 등의 개발계획이 어찌되었던 현재 분양 및 임대료 고전하고 있다. 분양 및 임대료의 어려움으로 인해 민간개발사업의 궁극적 목표인 이익창출이 되지 않아 투입자금의 회전에 상당한 애로를 겪고 있다. 따라서 본 개발이 어떠한 문제점을 가지고 출발했으며 무엇 때문에 마케팅에 실패했는지 등의 개발과정에 대한 진행과정을 분석, 연구한다.

본 개발은 대지면적 182.80평에 건폐율 77.94%, 용적율 779.39%를 적용받아서 건축면적 140.59평에 연면적 1,703.09평(지하주차장 포함)으로 건축하였으며 지리·지역적 특성을 검토한 결과 분양가를 아래의 <표 5-15>과 같이 책정하여 판매에 돌입하였다.

<표 5-15> 분양가 책정 계획서

(단위 : 평, 천원)

층 별		전용면적	공유면적	분양면적	평당가격	분양가격
1층	101호	17.79	7.61	25.40	13,000	330,300
	102호	90.09	39.01	129.10	13,000	1,678,300
2층	201호	124.70	47.25	171.95	6,000	1,031,700
3층	301호	124.70	47.25	171.95	5,000	857,750
4층	401호	124.70	47.25	171.95	4,500	773,775
5층	501호	124.70	47.25	171.95	3,900	670,605
6층	601호	124.70	47.25	171.95	3,900	670,605
7층	701호	124.70	47.25	171.95	3,900	670,605
8층	801호	124.70	47.25	171.95	3,900	670,605
9층	901호	124.70	47.25	171.95	3,900	670,605
10층	1001	124.70	47.25	171.95	4,100	704,995
계		1230.18	471.87	1702.05		8,731,745

일단, 현재 진행되고 있는 본 근린상가의 수익성을 정리하면 다음 <표 5-16>과 같다.

<표 5-16> 수익성 분석

(단위 : 천원)

항 목		금 액	산출근거
I. 매 출 액		230,000	현재:전체가 미분양상황 좌측금액은 임대로전환 하여,받은 임대보증금조
II. 매출원가	토지구입비용	2,010,000	182.8평x13,000
	취득세,등록세	70,000	공시지가에 신고 / 법무사수수료포함
	토지중개수수료	12,000	
	공사도급금액	3,930,000	2,000/평 1703평x2,000
	설계,감리비용	102,000	60,000원/평
	분양수수료	0	분양률 0%
	분양사무실운영비	63,000	현재에도 운영중 4,500x14개월
	광고·홍보비	20,000	
	업무추진비	0	기장 안됨
	보존등기비용 / 취득세	56,000	(19,000+ 37,000)
	예비비	-	
	소 계	6,263,000	
III. 세전사업이익 (I - II)		?	차후결산
IV. 금융비용		?	차후결산
V. 사업소득세		?	차후결산
VI. 개발이익		?	차후결산 총사업기간: 약14개월

5.4 개발사례의 문제점 분석

5.4.1 S-다세대주택 개발사례의 문제점 분석

본 공사는 2002년 4월에 시작하여 당시의 주택경기 활성화로 인하여 최대한 공기를 단축하여 2002년 7월 16일에 준공을 하였다. 자금과 공사진행 일정을 고려하여 공사도중에 분양을 시작 하였다.³²⁾ 개발지의 입지적 조건 분석 및 사전 시장조사, 타당성 분석 등을 철저히 했던 관계로 개발프로젝트가 적중하여 분양은 준공검사 이전에 완료를 하였다.

본 개발사업의 개발구상단계에서는 분양가격을 전용면적 기준으로 평당 500만원~550만원 정도를 책정하여, 1가구당 분양가를 약 9000~9700만원 수준에서 결정지었다. 그러나 때마침 다른 개발대상지가 나타나서, 본 대상지에 건축한 빌라의 사업수익성이 다소 떨어지더라도 조기에 분양을 종결짓는 취지에서 전용면적 기준으로 평당 약 450만원 선에서 마무리하는 박리다매 형식을 택하였다.

본 개발이 결론적으로는 애초에 계획했던 것에 비하면 사업수익성은 다소 떨어졌지만 당시의 환경을 감안하자면, 초기의 개발계획구상 단계에서의 목적은 백퍼센트 달성하지 못 했지만 만족할만한 사업성과를 도출하였다고 평가한다.

5.4.2 K-근린생활시설 개발사례의 문제점 분석

본 근린상가의 건축허가와 착공일은 각각 2003년 5월과 7월경 이지만, 개발사업의 프로젝트 구상은 2002년 12월에 시작하였다. 개발부지가 나대지가 아니라 15세대가 거주하는 20년된 연립주택이었기에 부지매입에 대한 통합작업을 했어야하는 실정이었다. 그리하여 중개업자를 선임하여 연립주택을 적정한 가격에 매수하

32) 준공을 필하기 전의 사전분양은 소비자(고객)에게 신뢰를 주어야 가능하다.

겠다는 의견을 피력하여 본격적으로 매입 작업에 돌입하였다. 다행히 15세대의 개별소유주 모두가 생각보다는 조기에 매도 결정을 해주어서 부지매입 작업을 완료하게 되었다.³³⁾

소요된 공사기간은 2003년 7월에 건축에 착공하여 2004년 3월에 사용승인을 마쳤다. 또한 공사에 소요될 자금여력을 고려하여 공사의 시작과 함께 곧바로 대대적인 준공전 사전분양작업에 착수하였으며 홍보, 마케팅에 전력을 다하였다. 이유는 본 개발사업이 착수할시기는 국내의 전반적인 경기뿐만 아니라 지역의 건축경기 및 분양경기가 좋지 못하였기에 판촉활동에 과도한 자금을 투자해서라도 분양에 집중할 수밖에 없었다.

다행히 본 개발대상지의 지리적·입지적 위치가 역세권에 속해있으며, 반경 150미터이내에 이미 입주한 900여세대의 신축 아파트 단지가 들어서 있고, 이곳의 행길 건너편에는 현재 국내 굴지의 건설회사가 공동으로 대단지의 아파트공사를 추진하고 있었기에 분양을 100% 마치게 되었다. 이러한 배경들이 향후 유입인구 및 유동인구의 폭증을 일으킨다는 개연성을 부각하였고 이것은 상가투자의 장점으로 작용해 실투자자의 구매심리를 자극하여 분양에 성공했다고 사료된다.

본 상가를 분양받았던 구매자가 직접 영업장을 개설한곳은 1곳도 없으며 모두 임대료 제3자에게 임대를 하였다. 애초의 분양조건이 고객에게 신뢰를 가지고 임대를 책임 있게 놓아 주겠다 라며 제시를 하여 큰 호응을 얻었다.³⁴⁾ 이러한 분양조건은 리스크가 있어서 일반적으로 사용되지 않은 사례지만 최근의 열악한 분양경기에 공격적으로 대응하고자 고안을 하게 되었다. 또한 구매자에게 이러한 조건을 제시했던 저번의 이유는 개발지의 위치가 역세권을 끼고 있으며 개발대상으로서는 손색이 없었기에 임대 역시 충분히 가능할 것이라는 계획적인 판단 아래 시행하였다.

33) 주거환경적 특성 및 주변시세를 고려하여 1세대당 매입가격을 시세보다 30%정도 높게 책정하여 매입작업에 착수했었기에 조기에 가능했다고 판단됨.

34) 분양했던 1층~5층까지, 총14곳의 층별 호수중, 2곳을 제외한 12곳은 임대도 완료하여 세입자들이 시설을 하여 영업장을 운영하고 있음.

5.4.3 J-근린상가 개발사례의 문제점 분석

1) 먼저 시간적 흐름으로 분석하면 아래와 같다.

① 본 개발프로젝트는 건축공기는 2002년 12월에 허가를 받아서 2003년 1월에 착공을 하였으며, 2004년 2월에 준공을 하였다. 건축비는 도급가 기준으로 평당 215만원에 시공이 되었다. 그리고 공사에 소요될 자금여력을 감안하여 공사의 시작과 함께 사전분양에 착수하였으나 예기치 못한 타당성분석의 실패 및 홍보·마케팅 전략의 부재로 고전을 하였다.

② 지상 10층중, 준공 10개월이 지나간 현재까지도 분양이 전무하다. 이 때문에 고육책으로 투입자금에 대한 일부 회수 목적 및 외부차입금에 대한 금리라도 감당하고 건물을 외관상 활성화하고자 임대를 하였다. 임대내역을 살펴보면 다음 <표 5-17>과 같다.

<표 5-17> 임대 내역

(단위 : 천원)

층수	입대업종	임대보증금	월 임대료
10층	휘트니스클럽	40,000	5,000
9층	실내골프연습장	40,000	5,000
8층	유통회사	50,000	4,500
7층	텔레마케팅회사	40,000	4,000
6층	결혼정보회사	40,000	4,500
5층	5층중 일부(1/3)	20,000	2,000
4층	공실		
3층	공실		
2층	공실		
1층	공실		
계		230,000	25,000

임대는 비교적 원활하게 되어가고 있지만 본 개발사업은 판매·분양을 목적으로 했

기에 만족될 수는 없다.

2) 기획 및 홍보·마케팅 전략의 문제점 분석

본 프로젝트는 아래의 판매 슬로건을 가지고 수요자를 찾았으나 실패하였다. 문제가 된 이것의 내용을 분석하면 다음과 같다.

- ① 인천시의 심장부에 위치 : OO프라자는 인천시 전지역 어느 곳이나 편하게 갈 수 있는 최적의 교통요충지이며 주변에 각종 기존 상권의 형성과 함께 OO역세권인 OO거리 조성으로 인한 유동인구와 배후세력이 풍부한 곳이다.
- ② One-stop 쇼핑몰빌딩 : OO역세권에 따른 유동인구의 확보와 상가 내 고정고객 확보로 인한 최대의 소비층 형성으로 빌딩내에서 모든 문화생활을 한꺼번에 할 수 있는 팔방미인형 빌딩이다.
- ③ 교통의 요지 : 지하철 OO역에 위치하여 경인국도, 인천터미널역, 문학I.C 등 편리한 교통망의 중심축에 있으며 17개의 버스노선과 8개의 마을버스 노선을 보유하여 타지역의 유동인구의 흡수가 폭발적이다.
- ④ 확실한 재테크 : 최대 유동인구의 유·출입 지역으로 다양한 상권 형성에 따른 젊은소비층의 형성으로 고정고객 확보, 안전한 재테크로 고수익을 확신한다.

위와 같은 분양슬로건으로 판매전략을 갖추어 분양에 돌입하였으나 결과적으로 실패를 보게 되었다. 슬로건의 항목대로 실패요인을 분석하자면 아래와 같다.

첫째, 본 개발대상지는 인천의 중심지중 한곳이지만 인근의 중심상권은 전철역사를 중심으로 건너편에 형성되었다. 본 상가는 전철역사와 동일선상에 위치해 있다. 따라서 기존의 중심상권과 개발지를 동일상권으로 묶어서는 곤란하다. 이것은 당연한 상권분석의 원칙을 외면한 채 안이한 프로젝트 구상으로 인하여 초래한 결과이다.

둘째, 개발한 근린상가는 연면적이 1,707평이므로 One-stop 쇼핑몰이 되기에는 소규모이다. 따라서 이 슬로건은 자기체질에 맞도록 능동적으로 구사하지 않고 대형유통상가의 홍보전략 일부분을 그대로 답습했다고 할 수 있다.

셋째, 개발대상지가 지리적으로 OO역에 위치하여 경인국도, 인천터미널, 문학I.C 등에 진입이 빠르고 교통망이 원활하다고 했다. 그렇지만 본 근린상가의 이용 대상은 현재의 주변에 분포되어 있는 기존의 상주인구 및 유동인구로만 한정시켰어야 한다. 그 이유는 이러한 중소규모의 근린생활시설이 건축되어 있다고 해서 외부의 신규 유동인구의 유입 가능성은 희박하기 때문이다.

넷째, 확실한 재테크 등의 문구를 구사하여 소비자들에게 투자가치가 확실하다는 것을 어필하려는 의도로 시도 되었다고 볼 수 있지만 최근 정부의 부동산투자 억제정책, 이로인한 구매 대기자의 투자심리 위축 때문에 실질적으로 수요자를 찾기가 쉽지 않았다.

위의 실패요인을 분석해보면 개발사업이란 한가지의 특정한 요인만 가지고는 절대 성공할 수 없다는 것을 발견하게 된다. 초기의 사업목표 설정에서부터 환경 분석, 건축계획수립 등의 수많은 절차를 가지고 타당성을 분석했다 하더라도 건설이란 경기변동, 경제정책 등에 예민하고 리스크가 많은 산업이기 때문이다. 따라서 개발사업의 추진시 최초의 예측했던 위험요소보다 더 많은 최악의 상황을 염두하여 사업기획을 수립하고 실행하여야 실패율과 잠재적 위험요소를 줄여 성공할 수 있다.

결국 이러한 J-근린상가의 실패 원인을 분석해보면 부동산개발 사업에 있어서 부동산개발·건설팅이 얼마나 중요한 역할을 하는 것인가를 증명한다. 또한 주먹구구식의 비전문가로 구성된 컨설턴트의 업무수행이 위험천만하다는 것을 보여주었던 사례가 된다.

부동산개발에 있어서 건축행위 자체의 시공기술도 중요하다. 그러나 부동산개발사업의 대부분이 궁극적으로는 이윤창출을 목표로 하기 때문에 타당성 조사에서 컨설턴트가 시장분석을 잘못하면 우수한 개발계획이라 할지라도 판매에 실패한다. 따라서 실패한 부동산개발사업은 시공자의 책임이기 보다는 개발프로젝트의 전반적인 부분을 수행해야 할 컨설턴트의 책임이 더 크다고 할 수 있으며, 실패한 J-근린상가의 개발사례가 이것을 뒷받침 한다.

6. 부동산개발·컨설팅의 문제점 분석

6.1 부동산개발·컨설팅의 기본업무의 문제점 분석

본 논문에서는 부동산컨설팅의 문제점 규명을 위하여 선행논문에 나타난 부동산 컨설팅의 실태분석과 최근의 현황을 분석하였다. 이 결과 부동산컨설팅이 현재 부동산개발에 있어서 본래의 역할을 수행하지 못하고 있는 주된 이유는 부동산컨설팅 또는 부동산컨설턴트가 의뢰인에게 신뢰감을 주지 못하고 있기 때문이다. 그 이유는 부동산컨설턴트 업무수행 능력과 그 전문성 그리고 컨설팅회사의 영업형태 등에서 원인을 찾을 수 있는데 그 구체적 내용은 다음과 같다.

(1) 부동산컨설턴트의 업무수행 능력이 떨어진다는 것이다. 이를 구체적으로 지적하면 아래와 같다.

첫째, 먼저 법적·제도적 지식의 미비이다. 부동산컨설팅 행위시 가장 기초적이면서도 중요하게 검토되어야 하는 것이 건축·부동산관련 법규 및 제도에 관한 것이다. 그러나 부동산 컨설턴트의 경우 전공분포 및 의뢰자 만족도 분석 결과로 볼 때 이러한 자격요건을 제대로 갖추고 있지 못하고 있다. 따라서 컨설팅 실무에 있어서도 관련법규에 관한 세부적 검토가 이루어지지 못한 관계로 개발비용 또는 개발기간, 개발가능시설 등을 잘못 제안하는 경우가 종종 발생한다. 이러한 경우 의뢰자의 신뢰성이 하락하는 것은 어쩌면 당연한 결과이다. 그러나 현실적으로 광범위한 사항을 검토해야 하는 컨설턴트의 입장에서 이러한 법적·제도적 지식을 완벽하게 갖추는 것은 사실상 불가능하다. 이러한 문제를 해결하기 위해서는 전문변호사 또는 기타 전문가의 고용 또는 조언을 받는 것이 필요한데 일반 컨설팅업체의 경우 그 영세성으로 인해 실제로 그런 경우가 매우 드문 형편이다.

둘째, 개발관련 정보수집 및 과학적 자료 분석 능력의 미비이다. 컨설팅사의 소규모 인력으로 의뢰인보다도 더 많은 정보를 수집하기 위해서는 업체간 개발관련 정보의 교류가 필수적이다. 그러나 업체간의 폐쇄성 및 정보관리 구심체의 미비로 인해 아직까지 이루어지지 않고 있는 실정이다. 그 결과 실무에서 의뢰인보다 컨설턴트가 오히려 개발관련 정보를 적게 소유하고 있는 경우가 종종 발생한다. 자

로 분석시 과학적이고 계량적인 분석보다는 논리적 사고에 의존하거나 자의적으로 해석하여 특정목적의 방향으로 유도하는 경우가 있는데 이러한 형태는 자칫 의뢰자들로 하여금 컨설턴트의 정직성을 의심케 만드는 원인으로 작용될 수 있다. 따라서 의뢰자의 신뢰성을 확보하기 위해서는 이러한 문제점들이 보완되어야 하며 이를 위해서는 컨설팅사간의 소유정보를 원활히 교환 할 수 있는 정보망의 구축과 컨설턴트를 대상으로 분석기법에 관한 전문적 교육이 선행되어야 한다.

(2) 컨설턴트의 프로젝트 유형별 비전문화 문제이다. 컨설팅 수행시의 유형분석 결과 1인의 컨설턴트가 여러 종류의 프로젝트를 진행하는 것으로 나타나고 있다. 따라서 프로젝트별로 시장조사항목, 분석기법, 법적·제도적 문제점 및 검토항목이 서로 다름에도 불구하고 여러 종류의 프로젝트를 진행한다는 것은 그만큼 보고서의 질 또는 신뢰성을 하락시키는 요인으로 작용할 수 있다는 것을 의미한다. 그러므로 컨설턴트의 유형별 비전문화는 컨설팅업계 전체의 신뢰성에도 악영향을 미치고 있는 것으로 분석된다. 그런데 이러한 비전문화는 근본적으로 컨설팅회사의 영세성에 기인하는 것이다. 즉, 대부분의 회사들이 자본금 2억 미만의 소규모 회사로써 재정부담으로 인해 다양한 의뢰자의 요구를 만족시킬 수 있을 만큼 충분하고 다양한 분야의 전문컨설턴트를 확보하기 힘들기 때문이다. 따라서 업체의 대형화가 요구된다.

(3) 업체간 경쟁격화 및 업체 난립을 들 수 있다. 최근 몇 년 동안 소규모 중소기업의 컨설팅시장 진입이 크게 늘어나고 있다. 따라서 한정된 부동산개발·컨설팅 시장에서 컨설팅사의 급격한 증가는 가격경쟁을 유발시킨다. 이것은 컨설팅회사의 수익성 저하로 이어져 보고서의 질을 떨어뜨리고 이것은 다시 컨설팅업계의 신뢰성 저하로 이어지는 악순환이 계속된다. 프로젝트별 단가의 하락은 컨설턴트의 인건비가 전체 지출에서 큰 비중을 차지하고 있는 컨설팅회사의 수익성을 저하시키는 원인이 된다. 이 때문에 컨설팅회사에서 프로젝트 유형별 전문컨설턴트를 두어 보고서의 질을 향상시키지 못하는 원인이 되며 나아가 1인의 컨설턴트가 동시에 여러개의 프로젝트를 진행하는 경우도 발생하는 것으로 파악된다.

(4) 현재 협회에서 준비 중인 부동산컨설턴트 자격증 제도로는 컨설턴트의 경험과 신뢰도 및 정직성을 검증하기 어렵다는 것이다. 즉, 부동산개발·컨설팅은 부동산 개발 과정에서의 다른 행위주체와는 달리 부동산과 관련된 광범위하고 세부적인 지식을 갖추고 있어야만 된다는 특성이 있다. 그래야만 개발행위에 대한 전반적인 사항을 파악하고 올바른 조언 및 방향성을 제시할 수 있다. 이를 위해서는 법적, 제도적, 경제적, 사회적 형태에 대한 다양한 지식뿐만 아니라 부동산경제, 감정평가, 마케팅, 중개, 경영관리, 금융, 세무, 투자분석, 시장분석 등 다양한 분야의 전문 지식이 요구되기 때문이다.

이러한 전문지식은 단기간 내에 습득될 수 있는 성질의 것이 아니며 오랜 경험과 외부의 검증을 통해서만이 가능한 것이다. 지금까지의 분석결과 부동산개발사업에 있어서 부동산컨설팅이 독자적인 영역을 형성하지 못하는 주된 원인은 컨설턴트의 전문지식 결여와 더불어 컨설턴트의 신뢰성과 정직성에 대해 의뢰자들이 만족을 느끼지 못하고 있기 때문인 것으로 분석되었다. 따라서 이러한 점을 극복하기 위해서는 컨설턴트의 경험과 정직성을 검증할 수 있는 새로운 방식이 요구된다. 그러나 현재 협회에서 준비 중인 자격증 제도로는 이러한 실무경험과 전문성을 제대로 검증하기란 사실상 불가능하다. 그러므로 이러한 컨설턴트의 특성상 공인 중개사, 변호사 등 기존의 자격제도와는 차별화된 새로운 방식의 부동산컨설턴트 양성 제도의 도입이 필요하다.

6.2 부동산개발·컨설팅의 기본업무의 개선방안

앞에서 지적한 것처럼 부동산컨설팅의 문제점은 부동산컨설팅의 신뢰성 부족, 부동산컨설팅의 비전문화, 부동산컨설팅회사의 영세성 및 과당경쟁, 제도적 미비 등에 원인이 있다. 따라서 이에 대한 대책을 중심으로 개선방안을 제시한다.

(1) 컨설턴트의 업무수행능력 강화

현재 부동산컨설팅 의뢰인들이 부동산컨설턴트에 대한 만족도가 떨어지는 원인은 부동산컨설팅에서 가장 기본적이며 중요한 요건인 법적·제도적 전문지식, 과학적 분석기법의 활용, 정보수집 및 가공능력들에서 의뢰인을 압도하고 만족시킬 수 있는 전문지식을 갖추고 있지 못하기 때문이다. 따라서 이러한 문제점을 개선하기 위해서는 컨설턴트 개인과 컨설팅회사의 노력이 선행되어야 하지만 무엇보다도 협회차원의 대책이 필요하다고 생각된다. 협회차원의 대책을 중심으로 다음과 같은 방안을 제시해 보고자 한다.

첫째, 과학적 분석방법의 경우 컨설턴트 개인의 노력만으로는 선진적이며 과학적인 분석기법을 도입하는데 한계가 있다. 따라서 이에 대한 협회차원의 전문적 교육이 필요하다. 즉 협회에서 외국 선진분석기법에 관한 정보를 수집, 정리하여 컨설턴트들을 대상으로 정기적인 교육을 실시하여야 할 필요가 있다.

둘째, 정보수집 및 가공능력을 강화하기 위해서는 협회를 중심으로 하여 회원사들을 연결하는 정보망 구축이 필요하다. 이를 이용해 공공기관의 개발관련 정보, 협회 회원사들이 보유한 개발물건의 부지규모, 용도 등 기초 자료에 대한 공유가 가능하다. 이를 통해서 회원사간의 불필요한 경쟁과 정보수집에 소요되는 시간, 비용을 절약하고 의뢰자에게 신속히 정보를 제공할 수 있다.

셋째, 부동산개발 및 건축 관련 법률·제도 전문지식의 강화를 위해서는 우선적으로 컨설턴트 양성프로그램에서 관련 과목의 강화가 필요하나 이것만으로는 의뢰인의 신뢰를 확보하기는 힘들 것으로 판단된다. 더욱이 현재 컨설팅회사의 재정상태로 이것을 시행하기는 매우 어렵다. 그러므로 현실적인 방안으로 협회차원에서 변호사, 건축사 등의 자문위원을 두어 회원사들에 대해 법률, 건축 관련 서비스를 제공하는 시스템이 구축되어야 한다.

(2) 부동산컨설팅 수행업무별 전문화

부동산컨설팅이 프로젝트를 수행함에 있어서 단계별, 업무별로 전문화 되어 있지 못하다. 현재 부동산중개, 분양, 경매 등으로 부동산컨설팅이 구분되어 어느 정도

전문성이 확보되고 있지만 수행 프로젝트별 전문화가 이루어지지 않고 있다. 그러나 이것을 제도적으로 규정한다면 작은 규모인 국내 부동산컨설팅 시장으로써는 무리이다.

따라서 현재 활동 중인 컨설팅회사에서 수행 업무별 담당부서를 명확히 하여 유통 컨설팅부, 관광·리조트 컨설팅부, 복합단지 컨설팅부 등의 구분을 통한 전문화를 시도해야 한다. 미국의 경우처럼 프로젝트를 용역 받아 컨설팅회사에서 그 업무를 수행하는 방식 외에도, 컨설팅회사에서 전문 컨설턴트를 의뢰회사에 파견하여 프로젝트매니저(project manager)로써 의뢰회사의 자체인력을 활용하여 컨설팅을 진행하는 방식의 도입도 고려해 볼 필요가 있다. 이러한 방식은 최소비용, 최소인력으로 컨설팅을 수행할 수 있을 뿐만 아니라 부동산컨설팅의 신뢰도에 대한 불필요한 오해를 해소할 수도 있기 때문이다.

현재 한국부동산컨설팅협회 가입회사 중 전문컨설팅회사 이외에 부동산신탁, 감정평가 등과 겸업하는 회사들이 과반수를 차지하고 있다. 이들 회사의 경우 담당자의 업무능력 또는 전문성을 평가할 수 없을 뿐 아니라 담당부서조차 없는 회사도 있는 실정이다. 따라서 이들의 개발컨설팅 활동은 오히려 부동산컨설팅의 개념과 시장질서의 혼란을 가중시키는 결과를 초래하고 있다. 따라서 부동산컨설팅의 전문화 이미지, 신뢰도 제고를 위해서 회사별 수주실적을 매년 평가하여 일정 기준에 미달되는 겸업형태 회사들에 대한 과감한 퇴출이 필요하다.

(3) 선진적 시장환경의 조성

아직 시장형성 단계에 있는 국내 부동산컨설팅시장의 활성화를 위해서는 무엇보다도 부동산컨설팅회사 사이의 과당경쟁에 의해 과생되는 가격경쟁, 로비 등의 비정상적인 행위들을 지양하고 공정한 실력에 의해 경쟁하는 선진적 시장환경의 조성이 필요하다. 이를 위한 구체적 방법으로서 적정가격 효율표의 도입이 필요하다. 즉 프로젝트 기간, 자료수집 비용, 참여 컨설턴트 인원수 등에 따른 세밀한 효율표를 공표하여 이를 근거로 용역가격이 결정되도록 유도하여야 한다. 그렇게

함으로써 가격경쟁을 예방하고 컨설팅사의 수익성을 담보해 줌으로써 공정한 실력경쟁으로 나아갈 발판을 마련할 수 있기 때문이다. 왜냐하면 공정가격이 형성된다면 의뢰자의 경우 좀 더 신뢰성과 전문성을 갖춘 회사를 선택할 가능성이 그만큼 증가하기 때문이다.

(4) 컨설팅업계의 경쟁력 강화

지적인 것처럼 현재 활동 중인 부동산컨설팅회사들은 전체적으로 영세성을 벗어나지 못하고 있는 실정이다. 이러한 컨설팅회사의 영세성은 부동산컨설팅의 신뢰성 및 전문성을 하락시키는 하나의 원인이 된다. 부동산컨설팅 업계의 경쟁력을 강화하고 외국 컨설팅회사로부터 국내 시장을 보호하기 위해서는 무엇보다 대형 컨설팅회사의 출현이 시급하다. 대형 컨설팅회사의 출현을 위해서는 우선적으로 부동산컨설팅을 주요업무로 다루고 있으면서, 막대한 자금 동원력을 보유하고 있는 대형컨설팅회사의 부서를 독립 법인화 하여 본격적으로 부동산컨설팅시장에 진출하는 방안을 고려할 수 있다. 왜냐하면 이들 회사들은 기존에 풍부한 컨설팅 경험을 갖고 있을 뿐만 아니라 전문화에 필요한 조직적 체계성을 갖추고 있기 때문이다.

다음으로는 기존 전문컨설팅회사 간의 통합을 제시한다. 즉 영세한 컨설팅회사 간의 통합, 지분참여를 통한 대형 컨설팅사의 출현은 중복인원 및 설비의 감축을 통한 비용절감, 외부 신인도 상승, 전문화 달성, 컨설팅시장 선점에 있어서 지금 보다는 훨씬 더 유리한 상황을 조성할 수 있기 때문이다. 따라서 업계에서 이점에 대한 진지한 토론과 논의가 전개되어야 한다.

(5) 부동산컨설턴트 자격증제도의 개선

현재 협회에서 진행 중인 자격증제도로는 부동산컨설턴트의 실무경험과 공신력을 포함한 신뢰성과 정직성을 검증하기란 매우 어렵다. 따라서 이를 검증하고 공신력을 높일 수 있도록 다음과 같은 방식을 개선방안으로 제시한다.

현재 한국 부동산컨설팅업협회 산하에 2년제 교육기관을 설립하여 일정시험을 거쳐 합격한 자와 부동산관련분야 3년 이상 종사자에게 정규교육을 실시하는 방안이 필요하다. 이러한 과정을 이수한 자에 한하여 시험이 아닌 실무평가를 통해 그 능력을 평가하고 선발된 인원은 졸업과 동시에 부동산컨설팅기사(가칭) 자격을 부여하는 방식이다. 이 때는 반드시 평가기관의 공정성이 보장되어야 한다.

하지만 이러한 방식이 현실적으로 단기간 내에 실시되기는 매우 어렵다고 생각되지만 3~5년 정도 한시적으로 협회에서 일정기준을 마련하여 기존의 컨설턴트들이 수행했던 프로젝트에 대해 면밀한 검토를 거친 이후, 해당 의뢰자들에 대한 신뢰도 조사 등을 거쳐서 기존 컨설턴트들을 양성화하는 것도 방안이 된다.

6.3 수행과정 및 인력구조의 문제점분석

본 논문의 “제5장”에서는 실질적인 개발사례를 토대로 수행과정을 연구·분석하였다. 분석한 결과 인력구조 측면의 문제점을 발견하였으며 내용은 다음과 같다.

첫째, 부동산개발·컨설팅의 업무가 개발프로젝트의 기획단계에 편중이 되어 있으며 이러한 현상은 소규모 부동산개발사에서 더욱 심각하였다. 수행자의 법적지식 및 건축·부동산 관련 등의 전문적인 업무지식의 결여로 건설단계에서 시공사와 마찰이 있었다. 대형 부동산개발사도 기획단계의 업무에 집중되거나 건축전문지식에 대한 조언을 내부의 정식직원이 아닌 외부 협력업체에 의존하였다. 물론 개발사업이란 항상 있는 것이 아니기 때문에 연속성이 없어서 대규모의 개발사가 아니고 서야 업무를 못 내지만 이러한 인력구조는 개선되어야 한다.

둘째, 개발사업의 프로젝트 수행과정을 단계적으로 분석하여 각각의 해당업무에 필요한 인력을 분석한 결과 모든 단계에서 건설에 대한 기본지식을 완비한 전문 인력이 필요하였다. 인력구조의 기능을 분석하더라도 건축전문가보다는 관리중심

의 인력 위주로 구성되어 있어서 건설과정에서 문제발생시 신속한 대처능력이 떨어졌다.

셋째, 자본이 매우 영세하기 때문에, 소규모 자본과 인력을 토대로 개발의 규모에 맞는 능력보다 과도한 개발프로젝트를 추진하므로 간혹 본연의 업무에서 벗어나 경제적인 수익에만 급급한 나머지 공공의식과 도덕성을 상실해 업무를 왜곡시키는 현상이 발생한다. 이러한 연유로 시공사 및 협력업체에 불신을 주며 마찰을 일으킨다.

6.4 수행과정 및 인력구조의 개선방안

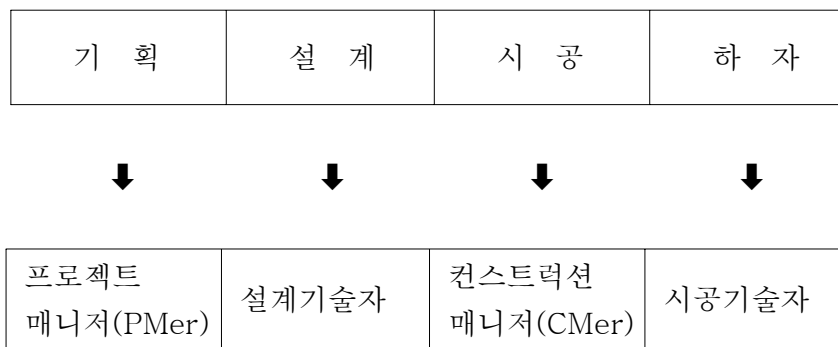
부동산개발·컨설팅 업무를 추진할 때 부동산개발에 관련된 기술적인 부분 및 단계의 업무에 대하여 전문 인력을 충원하여 개발의 안전성을 확보하여야 한다. 대형 및 소규모 부동산개발사의 관리직 인원구성이 약 95%~97%를 차지하고 있으며 건축에 대한 전문지식을 소유하고 있는 인력은 약 3%~5%를 차지하였다. 이는 관리직에 너무 편중되어 있는 기형적인 구조라 할 수 있다. 각각의 개발회사 나름대로의 사정은 있겠지만 부동산개발 프로젝트의 진행과정을 분석해 본 결과 이러한 인력배치로서는 빈번히 프로젝트를 끝까지 수행하지 못하며 각 협력회사로부터의 불이익을 막을 수 없게 되어 프로젝트 전체에 감점 요인으로 작용 한다.

따라서 부동산개발·컨설팅 업무를 할 때 고유 업무와 다른 인력배치로는 부동산개발프로젝트를 합리적으로 수행할 수 없으므로 개발업무에 맞는 인력의 재배치가 필요하다. 대략 기술직의 비율을 최소 25%~35%로 맞추어야 부동산개발사가 프로젝트를 추진할 때 현실에 맞도록 기술적 리스크를 방어할 수 있다. 그 외의 인력을 기획, 마케팅, 홍보 등 영업 및 관리에 투입하여야 한다.

전문가의 연령 및 경력의 문제에 있어서도 미국, 일본의 부동산개발컨설턴트는 일정 자격을 갖추어 동종 업계에서 평균 7~10년의 경험을 쌓은 사람이 종사하고

있다. 반면 국내에는 경험이 부족한 2~30대의 연령이 약 83%를 차지하고 있는 실정이기 때문에 비록 연령을 갖대로 업무수행능력을 평가해서는 곤란하지만 선진국과 단순 비교 했을 때 경험이 낮기 때문에 신뢰도와 공신력을 인정받기까지는 시간이 소요될 것으로 예상된다. 또한 부동산개발업의 종사자들 스스로도 분야의 업무지식에 대해 아주 잘 알고 있는 경우가 21.62%, 조금 알고 있는 경우가 75.86%로 조사되어³⁵⁾ 선진국 업체와 경쟁할 수 있는 고도의 전문지식을 갖추고 있는 층이 부족하다.

따라서 부동산개발사업에 있어서 전문기술자가 부동산개발·컨설팅의 프로젝트에 깊숙이 참여해야 하며 건축전문기술자의 영역을 설계, 건적, 시공으로 나누어서 건설사업을 관리하는 방안을 추진해야 한다. 각 단계에 참여해야 할 건축전문가의 업무현황을 분석하면 다음 <그림 6-1>과 같다.

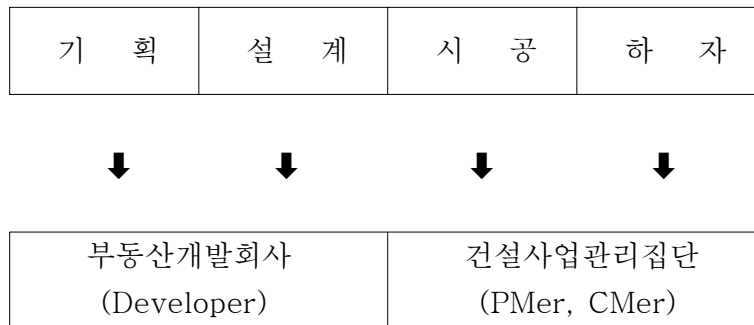


<그림 6-1> 프로젝트업무의 영역별 역할

위 그림처럼 프로젝트매니저나 컨스트럭션매니저 집단에 의뢰하는 방법을 택하면 현재 부동산개발·컨설팅의 취약점을 살려서 공동의 협력업체에 의해 발생하는 기술적인 불이익과 손실을 막을 수 있다. 즉 건설사업관리집단은 디벨로퍼의 입장에

35) 유희정, “부동산컨설팅의 활성화 방안에 관한 연구”, 한남대학교 지역개발대학원, 2000, p.75.

서 업무를 진행하므로 디벨로퍼측에서는 소수의 건축 전문가만으로 업무진행에 차질이 없을 것이다. 디벨로퍼의 업무와 프로젝트매니저나 컨스트럭션매니저가 속해있는 건설사업관리집단의 업무영역을 정리하면 다음 <그림 6-2>와 같다.



<그림 6-2> 부동산개발사와 건설사업관리집단의 업무영역

7. 결 론

본 논문에서는 위하여 부동산개발의 사례분석을 통하여 부동산개발·컨설팅의 문제점을 분석하고 이에 따른 개선방안을 제시하였으며, 문헌연구 및 부동산개발의 실제 사례분석을 통하여 이를 규명하였다.

이와 같은 목적과 방법에 따라 진행된 연구의 결과를 요약하면 다음과 같다.

(1) 현재의 부동산컨설팅은 기획, 분양, 경매 컨설팅으로 분류되어 있다. 하지만 분양의 경우 기본적으로 기획컨설팅 이후 단계로서 부동산 마케팅에 해당되며 직접 판매까지 주관하기 때문에 본질적 의미에서 컨설팅행위와는 차이가 있다. 경매 컨설팅의 경우도 단순 경매, 매매알선 행위에 해당한다. 본래의 부동산컨설팅의 개념은 의뢰인의 요구에 따라 개발여건을 종합 분석하여 최적의 개발안을 제시해 줌으로써 의뢰자의 이익을 최대한 제고시켜주는 일련의 개발기획 자문활동 이라는 것이다.

(2) 부동산컨설팅의 역할규명을 위해서, 성장배경과 일반현황을 분석해 본 결과 성장 배경을 찾았는데 이는 1990년대 초 실시된 토지개념 3대법이다. 즉, ‘택지 소유상한에 관한 법률’, ‘개발이익 환수에 관한 법률’, ‘토지초과 이득세법’ 이다. 이로 인해 부동산 투기에 의해서는 더 이상의 수익을 기대하기 어렵게 되면서 부동산시장이 실수요자 중심의 시장으로 환경이 변화되었다는 것이다. 때문에 부동산의 여러 환경의 과학적 분석을 바탕으로 부동산 유효활용 방향을 제시해 주는 부동산개발·컨설팅이 성장할 수 있게 된 것이라는 결론을 얻었다.

(3) 반면에 무한한 전망과 배경에도 불구하고 국내 부동산컨설팅이 부동산개발에 있어서 그 독자적 영역을 형성하지 못하고 있는 것으로 분석되었다. 그 이유는 부동산컨설팅이 의뢰자들에게 신뢰를 얻지 못하고 있기 때문이며 그 결과 의뢰자들이 부동산컨설팅에 대하여 개발기획의 역할을 인정하지 않기 때문이다. 따라서 부동산컨설팅의 제도적 보안은 단기적 성과나 기존 기득권층의 이익을 대변하는 방

향으로 이루어지는 것이 아니라 장기적으로 부동산컨설팅의 신뢰성을 확보하는데 초점이 맞춰져야 한다. 이를 해결하기 위한 방법으로써 본 논고에서는 부동산컨설팅의 신뢰성 회복을 위해 다음과 같은 개선방안을 제시하였다.

첫째, 전문인력을 양성하고 정보인프라를 구축하여야 한다. 과학적 분석능력, 정보수집 및 가공능력, 부동산개발관련 법률·제도 전문지식 등 부동산컨설턴트의 업무수행 능력을 강화하는 차원에서 그 대책이 필요하다. 이를 위해서는 외국선진 분석기법의 도입, 협회 회원사간의 정보교류 강화를 위한 정보망 구축이 요구된다.

둘째, 부동산개발·컨설팅에 대하여 제도적으로 정비를 하여야 한다. 업계의 공신력 제고 및 컨설턴트의 실무능력 배양을 위해 부동산컨설턴트에 대한 자격제도의 도입과 체계화가 필요하다. 이를 위해 부동산컨설팅에 대하여 사회적 인식의 전환이 필요하며 부동산개발·컨설팅업이 우리나라의 산업분류상 적절한 위치를 가져야 한다.

셋째, 부동산컨설팅 업무영역을 확립하여야 한다. 이를 위하여 부동산컨설팅의 업무영역을 전문화하여야 하고 관련 업종과의 유기적 협력체계를 구축하여야 하며 컨설팅 기법상의 발전이 뒤따라야 할 것이다.

넷째, 국내 부동산시장의 경쟁력 강화와 해외 부동산시장의 개척을 통하여 부동산컨설팅업의 경쟁력을 제고 하여야 한다.

지금까지의 연구를 통해 부동산개발사업에 있어서 부동산개발·컨설팅이 최유효의 업무영역을 확보하고 산업의 한 분야로써 경쟁력을 발휘할 수 있게 한다.

참 고 문 헌

- 홍성관, “건축사무소와 부동산개발”, 대한건축학회, 2003.
- 성재호 외, “주택시장변화에 따른 건설사의 수익성 향상 방안 연구”, 대한건축학회 논문집, 2003.
- 김한옥, “부동산개발사업에서의 설계와 건설”, 대한건축학회, 2002.
- 강정규, “부동산개발사업 참여자의 수익배분 구조에 관한 연구”, 한국부동산학회, 2002.
- 조주현, “부동산개발사업에 있어서 프로젝트 파이낸싱 기법에 관한 연구”, 한국주택학회, 2002.
- 배재면, “부동산투자 회사의 거래 특유 자산 개발에 관한 연구”, 한국부동산분석학회, 2002.
- 김명수 외, “건설산업에서의 금융기능 강화 방안 연구”, 국토연구원, 2002.
- 윤양수 외, “레저행태 변화와 여가공간 조성방안 연구 -수도권을 중심으로-”, 국토연구원, 2002.
- 유재운 외, “도시개발의 재정영향 분석에 관한 연구”, 국토연구원, 2002.
- 최혁재 외, “국토의 효율적 관리를 위한 농지이용관리제도의 발전방향”, 국토연구원, 2003.
- 손경환 외, “부동산시장 구조모형 연구”, 국토연구원 2002.
- 강미나·손경환, “부동산시장 동향 및 전망체계구축”, 국토연구원 2003.
- 김근용, “주택사업 유형별 지원정책 평가에 관한 연구 -평가모형 개발 및 사례 분석을 중심으로-”, 국토연구원 2002.
- 김종호, “국내 부동산건설업계의 현황분석 및 활성화 방안”, 서울대학교 환경대학원 석사, 1998.
- 우형달, “부동산개발사업의 사례에 관한 연구”, 건국대 부동산대학원, 2003.
- 이상우, “리조트 개발을 위한 자연입지적 토지이용계획에 관한 연구” 건국대 대학원, 2000.
- 노승인, “공공토지개발사업 문제점 개선에 관한 연구”, 중앙대 산업경영대학원, 1999.
- 염대석, “부동산 개발사업에서의 프로젝트 파이낸싱 활성화 방안에 관한 연구”, 단국대 산업경영대학원, 2004.
- 곽효진, “부동산개발분야 업무수행과 인력구조의 문제점 분석 및 개선방안에 관한 연구”, 중앙대 건설대학원, 2003.
- 나영훈, “부동산 개발사업의 신자금조달 기법에 관한 연구”, 성균관대 경영대학원, 2002.
- 현창우, “부동산 개발사업의 투자수익률 분석에 관한 연구”, 경희대 행정대학

- 원, 2002.
- 신원호, “부동산 투자회사를 이용한 건설개발금융에 관한 연구”, 성균관대 경영대학원, 2001.
- 이윤호, “부동산개발에 있어서 부동산건설팅의 역할에 관한 연구”, 중앙대 대학원, 1999.
- 김제일, “부동산투자신탁제도의 도입 방안”, 명지대 증권보험대학원, 2000.
- 이승우, “부동산개발 사업의 마케팅전략에 관한 연구”, 건국대학교 행정대학원, 2000.
- 유희정, “부동산건설팅의 활성화방안에 관한 연구”, 한남대학교 지역개발대학원, 2000.
- 이현정, “부동산개발건설팅에 있어서 건설사업관리제도의 도입방안에 관한 연구”, 한성대 행정대학원, 2001.
- 최용래, “오피스텔 건설팅에 관한 연구”, 동국대 경영대학원, 2001.
- 최수영, “부동산건설팅업 관리의 제도화에 관한 연구”, 동국대학교 행정대학원, 2001.
- 김성우, “부동산건설팅업의 실태와 문제점에 관한 연구”, 호남대학교 행정대학원, 석사, 1997.
- 조덕근, “한국 부동산건설팅업의 문제와 대책, 건국대학교 도시개발학과, 석사, 1996.
- 안정근, “부동산건설팅의 역할과 인력양성 방안”, [21C 부동산건설팅의 새로운 비전], 제1회 국제 부동산건설팅 세미나, 한국감정평가업협회, 1996.
- 이춘섭, “한국 부동산건설팅의 현실적 과제와 21C를 향한 전망”, [21C 부동산건설팅의 새로운 비전], 제1회 국제 부동산건설팅 세미나, 한국감정평가업협회, 1996.
- 방경식, “부동산의 연구대상으로서 부동산인간”, [부동산학보] 제10호, 부동산학회, 1993.
- 이창석 외, “부동산개발사업의 투자사례분석”, 형설출판사, 2003.
- 김형선, “부동산건설팅”, 부동산연구사, 1997.
- 노태욱, “부동산개발론”, 부연사, 2004.
- 이창석, “부동산건설팅 사례분석”, 형설출판사, 2002.
- 최영진 외, “부동산개발 이론과 실무”, 중앙일보조인스랜드, 2004.
- 박국규, “주택사업의 시행과 사업성 검토”, 어드북스, 2004.
- Adams David, *Urban planning and the development process*, UCL Press, 1994.
- Bassett Keith & Short John, *Housing and residential Structure : Alternative Approaches*, 윤인숙 譯, 도시주택연구, 한울, 1994.
- www.seo.incheon.kr 인천광역시 서구청

국문 초록

부동산개발·컨설팅의 사례분석을 통한 문제점 분석 및 발전방안에 관한 연구

중앙대학교 건설대학원

건설경영관리학과 건설경영 전공

이 동 현

지도교수 : 김 용 수

2004. 12.

기존의 국내 부동산개발은 대형 건설사들에 의해 주도되었다. 건축에 대한 수요가 공급을 항상 초과하는 상황에서는 자금력을 가진 대형업체가 대규모의 조직으로 대량생산을 해내는 시스템이 적합했기 때문이다. 하지만 향후에는 과거와 같은 개발방식이 어려워질 전망이다. 수요 자체도 줄었지만, 수요자 중심의 변화된 시장과 다양한 요구에 대하여 대형 업체들은 신속하게 대응하기 어렵고 사업의 리스크 또한 크기 때문이다. 따라서 개발에 대한 총괄적인 전문지식과 선진적인 파이낸싱 능력을 가지고 있고, 수요자의 요구를 신속하게 반영하여 상품을 기획할 수 있는 부동산개발·컨설팅의 역할이 점차로 중요해진다. 아울러 건축된 공간환경은 수십년간 지속되기 때문에 미래를 예측하여 장기적 관점으로 개발되어야 한다. 최근의 부동산개발시장도 그 축이 공급자에게서 소비자에게로 넘어감에 따라 개발참여자들 사이의 관계도 변하고 있으며 이러한 급변하는 부동산개발 환경 속에서 건축환경의 발전이 부동산개발·컨설팅 및 디벨로퍼라는 세분화를 이뤄냈다.

따라서 본 연구에서는 부동산개발에 있어서 부동산개발·컨설팅이 어떠한 역할을 수행하는가를 분석하고 최유효의 역할을 수행하려면 어떠한 절차를 거쳐야 하는지를 제시한다. 이를 위한 구체적인 방법으로 부동산개발·컨설팅의 현황, 역할 그리고 부동산개발업무의 범위 및 부동산개발 프로젝트의 진행과정을 단계별로 조

사하여 분석한다. 아울러 부동산개발·컨설팅의 실질적인 사례분석을 통하여 문제점을 분석하고 발전방안에 관하여 연구한다.

상기 연구방법으로 부동산개발·컨설팅 프로젝트의 업무수행 방법과 프로젝트의 효율적인 운영을 위한 인적구성원의 개선을 통한 부동산개발·컨설팅의 합리적인 업무수행이 가능하다.

본 연구에서 아래와 같은 결론을 얻었다.

- 부동산개발·컨설팅의 현황분석 및 개발프로젝트의 업무진행과정과 사례연구를 통해 분석한 결과 현재의 부동산개발·컨설팅 업무는 기획단계에만 치중되어 있다. 따라서 현재의 부동산개발·컨설팅을 효율적인 부동산개발을 위해서는 각 단계별로 부동산컨설턴트의 업무수행 능력을 강화해야 하며 이를 개선하기 위해 부동산개발·컨설팅에 관련된 전문인력을 양성하고 정보인프라를 구축하여야 한다.
- 개발수요가 어느 정도 충족됨에 따라 부동산개발·컨설팅은 현재보다 훨씬 더 구체적인 시장 틈새를 찾아야 한다. 이를 위해서는 부동산개발에 관련된 선진기법 도입 및 기술적인 부분을 발전을 시켜야한다. 이는 개발의 타당성 분석으로 이어지며 타당성 분석은 프로젝트의 위험을 최소화하는 중요 문제이다. 때문에 기술을 진보시켜 개발프로젝트의 안전성을 확보하여야 한다.

본 연구를 통해 부동산개발·컨설팅은 부동산개발의 주체자로서 업무영역을 확보하고 전문화된 지식산업의 중심이 되어 부동산개발 프로젝트를 효과적으로 수행할 수 있으며 더 나아가 도시공간 및 국토의 효율적 개발을 통해 국가발전에 일익을 담당할 수 있다.

ABSTRACT

A Study on The Problems Analysis and Improvement Scheme through Case Studies of Real Estate Development and Consulting

Lee, Dong-hyun

Dept. of Construction Business

Management

Graduate School of Construction

Engineering

Chung-Ang University

Adivised by Professor Kim, Yong-soo

2002. 12.

Domestic real estate development projects have been led by several major construction companies. This is because demand for construction projects has always exceeded supply, and only big construction companies that have both supplicated system and much money could do mass production. But these development method like in the past will be difficult in the future. On top of that, Not only because major company can't cope with consumer-centered changing market and various demands but because there is a high risk in the process. All in all, we cannot overemphasize the fact that the role real estate development and consulting play should be considered essential to come up with the new product and deal with the customers' demand with the comprehensive expertise and highly advanced financing scheme. In addition space environment should be developed in that it would be continued decades of years. With the market for real estate development shifting from the suppliers to the consumers,

the relationship between the participants of development projects has changed, which indicates that the progress of construction environment has brought about such new divisions as real estate development, consulting and developer.

So this study analyzes what role real estate development and consulting should play in estate and shows what kinds of procedures is needed to get the most of them. To accomplish this, I examine and analyse the present conditions, roles, and scope of real estate development & consulting, and real estate development project on a gradual basis. And I studied problems and development plans through case studies of real estate development & consulting.

With those above research methods, real estate development and consulting is made possible through significant improvement of manpower that carries out the construction projects pertaining to the real estate development and consulting and operates those project judiciously.

This study concluded as followings.

- Taking into account the present atmosphere of real estate development and consulting ,procedural matters, case studies, the current real estate development and consulting undertaking put too much weight on the planing stage. In order to develop effectively present real estate development & consulting, we should strengthen consultants' ability to do business in each stage, foster technical manpower, and build information infrastructure.
- With the demand for real estate development sufficient now, the real

estate development & consulting ought to find the new and specific niche market. To this end, it is very desirous to attract the advanced systems and technology for the real estate development. This leads to the development feasibility studies, which is aimed at minimizing the risks of development projects. Because of that, it is necessary to secure the stability of development projects through technological improvement.

As seen in this study, real estate development and consulting, the knowledge-technology-based industry, can carry out development projects and can undertake the projects in an effective manner. Furthermore, it can make a great contribution to the national interests by participating in the efficient national and city development.

감사의 글

바쁜 일상 속에서 주경야독하는 심정으로 열심히 살고 있습니다. 그러나 원대한 포부가 아닌 좀더 발전된 자아를 실현하고자 혼신을 다 할 뿐입니다. 돌이켜 보니 참으로 빠른 2년 6개월이었고 뿌듯함을 안겨준 시간들입니다. 중앙대학교 건설대학원! 저에게 인생의 한 장을 장식해주었던 소중한 곳이며 헤어질 수 없는 마음의 터전이 되었습니다.

먼저 다망하심에도 불구하고, 대학원 수학과과정에서부터 이 논문이 완성되기까지 혹독한 지도를 아끼지 않으신 김용수 교수님께 진심으로 감사의 뜻을 전합니다. 김용수 지도교수님께서 논문작성과정에서 시종 많은 고민을 안겨주시면서 질책 하였고 시행착오를 통한 유익한 경험을 느끼게 해주셨습니다.

공학적 강의에 철학을 가미하여 학문의 중요성을 박식한 논리로 역설해 주신 김정희 교수님, “배운다는 것은 자기를 낮추는 것이며, 가르친다는 것은 다만 희망에 대하여 이야기 하는 것이다”라는 금언의 친필작품을 선물해 주셨으며 저는 이 말을 가슴에 새기고 있습니다. 그리고 논문심사 과정에서 따듯한 지도편달을 아끼지 않으셨던 황옥선 교수님과 김찬호 교수님께 감사를 드립니다.

건설경영관리 학문을 배우는 동안 함께 부대끼며 동고동락 했던 5학차 원우님들.. 제학형님, 병욱형님, 승연형, 태상형, 성락형, 재현, 세원에게 고마움을 전하며 건설경영관리의 학문을 통하여 부디 사회발전에 이바지하여 주시길 바라고 여러 형들의 전도에 건승을 기원합니다. 아무쪼록 수고 많이 하셨습니다.

논문을 준비하는 동안 생업인 회사일을 소홀히 할 수밖에 없었는데 이해하여 주신 여러 직원께 고마움을 전하며, 항상 부족한 나를 회사의 주인이랍시고 잘 보필해 주어서 이렇게 학위과정까지 공부하여 마치게 해주셔서 또한 고맙습니다. 그리고 아우 종관이가 품고 있는 뜻 내년에는 꼭 성취되길 바라며, 부족한 나의 작은

부분까지 신경을 써주신 신장섭형에게 특별한 감사의 마음을 전합니다.

끝으로, 연로하시고 성치 않으신 존체임에도 불구하고 조석으로 여덟 남매를 위해서 기도하시고 고민하시는 존경하는 어머니, 생각하노라면 눈시울이 붉어지는 내 어머니께 장수를 기원하며 깊은 감사의 마음을 전해 드립니다. 그리고 형님·누님들 가족모두의 행복을 간절히 기원 드립니다. 때로는 아빠가 잘 놀아주시지 않는다고 불평을 하는 두 딸, 그래도 씩씩하고 귀엽게 자라주어서 늘 흐뭇한 두 딸, 채원과 채령에게도 고마움을 전한다. 그리고 미사여구가 필요 없을 정도로 세상에서 제일 사랑하는 나의 아내 신영실, 남편의 공부 뒷바라지는 물론이거니와 함께 살아오는 동안 드러나지 않게 남편의 어깨를 품나고 멋지게 해주었던 지혜 있는 아내 신영실, 살아가는 동안 내게 항상 용기를 주는 현명한 아내 신영실에게 깊은 고마움을 전하며 이 논문을 바칩니다. 감사합니다.

2004. 12. .

이 동 현