



계간 협회 소식지

market now

2022.09.

참간호



market
now

마켓나우 2022. 09 창간호

발행 2022년 9월 8일

발행인 이운상

발행처 한국부동산분양서비스협회

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

편집인 한국부동산분양서비스협회 전략기획팀

연락처 02-3444-0073

이메일 krep@krep.kr

디자인 김수연 디자이너 010-8217-6900

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

CONTENTS

3

인사말

이운상 - 한국부동산분양서비스협회 회장

4

협회 주요일정

6

특별기고

1. 부동산시장분석 솔루션 MAS

- 김재구 [주]데이터노우즈 디렉터

2. 우리 협회의 교육, 진행경과와 앞으로의 방향성에 대하여

- 홍선희 머스트[주] 대표

3. ESG, 사회의 문제를 푸는 열쇠

- 문성후 한국ESG학회 부회장

18

정책브리핑

20

정책&이슈

무순위 청약 제도 개선 시급 - 이대한경제 오진주 기자

22

시장동향

얼어붙은 부동산 시장, 해빙(解氷)은 언제 - 더피알

24

회원사 탐방 I.

국진하우징

26

협회 동호회

골프회

산악회

27

회원사 탐방 II.

콘텐츠민주주의

29

22년 3분기 협회 주요 행사

30

22년 하반기 협회 교육 안내

32

추천도서





이 윤 상 회장

안녕하십니까?

존경하는 회원사 여러분,

올해는 부동산 분양마케팅산업의 건전한 육성 및 발전이라는 설립 취지에 따라 36개사 발기인들이 모여 국토교통부로부터 설립인가를 받은 지 3주년이 되는 의미 있는 해입니다.

지난 3년간 우리협회부동산마케팅산업을 주도하는 대표단체로서 꾸준한 성장과 발전을 이루어 왔습니다. 36개 발기인으로 출발한 회원사는 어느덧 150여 회원사로 성장하였고 21년 국토교통부 분양대행자 법정교육기관 지정, 22년 국토부 산하 부동산경제단체연합회 정회원 가입 등 소기의 성과를 이루었습니다.

협회 설립 초기부터 지금까지 많은 관심과 성원을 보내주신 회원사 대표님들께 다시한번 감사드립니다.

존경하는 회원사 여러분,

분양마케팅산업이 지속적으로 발전하기 위해서는 분양대행업 등록제, 통계청의 표준산업분류 내 분양대행업 세분류 추가 등 정책 기반을 마련하는 것이 앞으로의 과제로 남아 있습니다.

분양대행업을 통합적으로 관리 육성할 수 있는 제도개선을 통해 부동산마케팅산업이 지속가능한 산업으로서 발전할 수 있도록 회원사 대표님들께서 앞으로도 많은 관심과 지원 부탁드립니다.

다시한번 모든 회원사 대표님들께 감사를 드리며 인사를 마칩니다.

(사)한국부동산분양서비스협회장
이윤상 드림

주요 진행현황 개요

8월

- 협회장님 일정
 - 협회 우수강사 시상식 -8/2(화)
- 협회 일정
 - 통계청 표준산업분류 11차 개정관련 사전 점검사항 제출 -8/2(화)
- 회원사
 - 부동산원 청약홈 개편 관련 세미나 -8/10(수)
 - 골프월례회 -8/22(월) (88CC)
- 교육사업
 - 분양대행자 법정교육 -8/31(수) (대전)
 - 청약부적격검수 실무과정 4회 -8/24(수) (서울)
 - 분양마케팅 데이터 시각화 (실습) -8/20(토)

9월

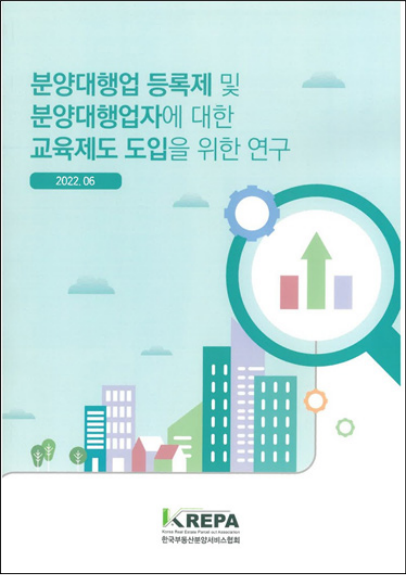
- 협회장님 일정
 - 한성대학교 MOU -9/1(목)
 - 부동산경제단체연합회 정기총회 -9/20(화)
- 2022년 제8차 정기 이사회 - 9/13(화)
- 협회 일정
 - 한성대학교 MOU -9/1(목)
 - 통계청 표준산업분류 11차 개정관련 2차 회의 -09/27(화)
- 회원사
 - 산악회 -9/18(일)
 - 골프월례회 -9/26(월)
 - 회원사 세미나 -9/22(목)
- 교육사업
 - 분양대행자 법정교육 -9/21(수) (서울)
 - 청약부적격검수 실무과정 4회 -9/28(수) (서울)
- 신입기획인력 회원사 채용추천
 - 각 대학 졸업예정자 채용추천서 접수 -9/16(금)까지
 - 졸업예정자 추천 및 면접진행 -9/20(화) ~ 9/23(금)

9월 주요일정

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
28	29	30	31	1	2	3
				한성대학교 MOU		
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
추석		제8차 정기 이사회			각 대학 졸업예정자 추천서 접수	
18	19	20	21	22	23	24
협회 산악회		부동산경제단체 연합회 정기총회 졸업예정자 추천 및 면접진행	분양대행자 법정교육 (서울) 졸업예정자 추천 및 면접진행	회원사세미나 MAS소개 및 데이터가 제시하는 부동산 시장의 미래 졸업예정자 추천 및 면접진행	졸업예정자 추천 및 면접진행	
25	26	27	28	29	30	1
	골프월례회	통계청 표준산업분류 11차 개정관련 2차 회의	청약부적격검수 실무과정 (서울)			

주택산업연구원

「분양대행업 등록제 및 분양대행업자에 대한 교육제도 도입을 위한 연구」 용역 완료



목차

01. 연구개요	3
1. 연구배경 및 목적	3
2. 연구범위 및 방법	3
02. 부동산분양대행업에 관한 고찰	7
1. 부동산분양대행업의 개념	7
2. 부동산분양대행업의 이해	8
3. 부동산분양대행업의 시장현황	9
4. 부동산분양대행업의 현황	9
5. 조망	40
03. 부동산분양대행업 관련 법규 검토	43
1. 부동산분양대행업 관련 법규 분석	46
2. 부동산분양대행업 관련 법규 검토	46
3. 법규 검토에 대한 종합적견	6
04. 부동산분양대행업의 문제점	59
1. 부동산분양대행업을 둘러싼 사회적 과제사태	55
2. 부동산분양대행업의 문제점	76
3. 논평	77
05. 부동산분양대행업의 발전방향	77
1. 부동산분양대행업 관련 법 제30, 제31항(1항)	77
2. 부동산분양대행업 관련 법 제30, 제31항(2항)	77
3. 부동산분양대행업 산업분류 도입방향	77

4

- 부동산분양대행업 관련 법규 검토
- 법규 검토에 대한 종합적견
- 0. 분양대행업의 문제점
- 부동산분양대행업을 둘러싼 사회적 과제사태
- 부동산분양대행업의 문제점
- 0. 부동산분양대행업의 발전방향
- 관련법 제정현(1항) : 주거/비주거부문 제도개선 방안 마련
- 관련법 제정현(2항) : 주거 및 비주거 동향 제도개선 방안 마련
- 부동산분양대행업 산업분류 도입방향
- 0. 문헌조사, 사례분석, 전문가 자문 및 설문지 피조사 등 종합적으로 활용

표 1-1 연구개요

연구개요	주요내용	연구범위
1. 연구개요	1. 연구배경 및 목적 2. 연구범위 및 방법	1. 연구범위 2. 연구방법
2. 부동산분양대행업에 관한 고찰	1. 부동산분양대행업의 개념 2. 부동산분양대행업의 이해 3. 부동산분양대행업의 시장현황 4. 부동산분양대행업의 현황 5. 조망	1. 연구범위 2. 연구방법
3. 분양대행업 관련 법규 검토	1. 부동산분양대행업 관련 법규 분석 2. 부동산분양대행업 관련 법규 검토 3. 법규 검토에 대한 종합적견	1. 연구범위 2. 연구방법
4. 부동산분양대행업의 문제점	1. 부동산분양대행업을 둘러싼 사회적 과제사태 2. 부동산분양대행업의 문제점 3. 논평	1. 연구범위 2. 연구방법
5. 부동산분양대행업의 발전방향	1. 관련법 제정현 2. 부동산분양대행업 산업분류 도입방향	1. 연구범위 2. 연구방법

5

02. 부동산분양대행업에 관한 고찰

1. 부동산분양대행업의 개념

- 0. 「국토의 계획 및 이용에 관한 법률」 제48조의2에서 분양대행업에 대해 정의하고 있으나, 부동산분양대행업과 분양대행업에 대한 정의를 정의. 목적
- 현재 통계를 위한 부동산분양대행업(11530)은 부동산판매업(11530)에 포함
- 업무 개입(11530)에서 부동산분양대행업과 부동산분양대행업에 대한 정의를 포함하고 있음.
- 0. 기존, 산업연구와 관련 등을 통해 부동산분양대행업과 관련된 개념 정의를 살펴보고자 함.
- 일부 연구에서인 부동산분양과 부동산분양대행업 등에 대해서 정의하고 있음.
- 부동산분양
- 0. 이경태 제(2009)의 연구에서는 부동산분양을 분양업자와 판매 부동산 중 일부를 포함하여 부동산판매에 영도하는 계약행위로 정의하였음. 분양업자인 하위업자 포함 상태의 판매(신분상)와 완성 이후 판매(부동산)를 포함하는 개념으로, 부동산판매업자 일에서 수직상승의 기반이 되는 활동을 함.
- 0. 신재희(2011)은 분양대행 전문 또는 도시 등이 부동산을 다수인에게 구분하여 제3자에게 임대하는 거래행위를 지칭함.
- 0. 박영준(2016)의 경우, 도시 및 이와 관련된 부동산을 공급할 특수목적 회사에 의해 하는 행위를 부동산분양으로 정의함.
- 0. 대한의 관습에 따르면, 부동산분양은 도시 및 정복들과 부동산을 동등 목적성 다수인에게 판매에 영도하는 행위에, 이를 계약금 통해 대리자(서비스)를 수행하는 산업활동으로 정의함(대영원 1996.1.26. 선고 94(330690) 판결문 참조).
- 부동산분양대행업
- 0. 이경태 제(2009)는 부동산분양대행업을 분양업자와 분양대행업에 따라 부동산을 판매하는 데 관련된 대리자(서비스)를 수행하는 활동으로 정의함.

22년 1월 주택산업연구원으로 발주한 「분양대행업 등록제 및 분양대행업자에 대한 교육제도 도입을 위한 연구」 용역이 완료 되었습니다.

보고서에는 현재 부동산분양대행업에 대한 개념부터 분양대행업의 현황, 관련법 개정안과 부동산분양대행업 산업분류 도입방안의 내용을 포함하고 있습니다.

본 보고서는 ‘부동산 산업의날’ (11/11) 컨퍼런스에서 발표 예정이오니 많은 관심 바랍니다.

보고서 완성에 힘써주신 주택산업연구원 서종대 원장님, 김근용 고문님, 변서경 박사님께 감사의 인사를 드립니다.

말로만 4차산업, 우리의 업무는 언제까지 익숙함에서 머무를 것인가?

**이젠 MAS로 변화를 일으켜보자!
더 빠르게! 더 정확하게!**



김재구 데이터노우즈 리치고 비즈 사업부 디렉터



부동산 관련 기업에서는 여러 가지 보고서들이 다람쥐 쳇바퀴처럼 매일 작성되고 보고되는 일이 반복되고 있다. 우리는 그럴 때마다 당연한 일처럼 묵묵히 보고서 작성을 하고 하루를 마감하지만 분명 업무는 잘 마무리했지만 우리는 뿌듯한 성취감을 얼마나 느끼고 있을까?

우리가 자주 작성하는 “사업지 분양 타당성 검토 리포트”를 보자. 대체로 시장에서 통용되는 보고서의 틀은 ‘입지분석’, ‘지역현황’, ‘적정분양가 산정’, 그리고 ‘마케팅’으로 이루어져 있을 것이다.

한 사업지의 보고서를 작성하기 위해 데이터를 수집하고, 정리하고, 분석하고, 보고서에 차트와 표 등을 열심히 작성하게 된다.

10년 전이나 지금이나 별반 다를 것이 없다. ‘엑셀’, ‘엑셀’, ‘엑셀’, ‘파워포인트’ 또는 ‘워드’. 이것이 우리의 현재 주소이다.

설문조사에 의하면, “한 개의 사업지 보고서를 작성하는데, 평균 며칠이 걸리나요?”에 대해 가장 많은 비율의 응답은 “7일 이상”이었으며,

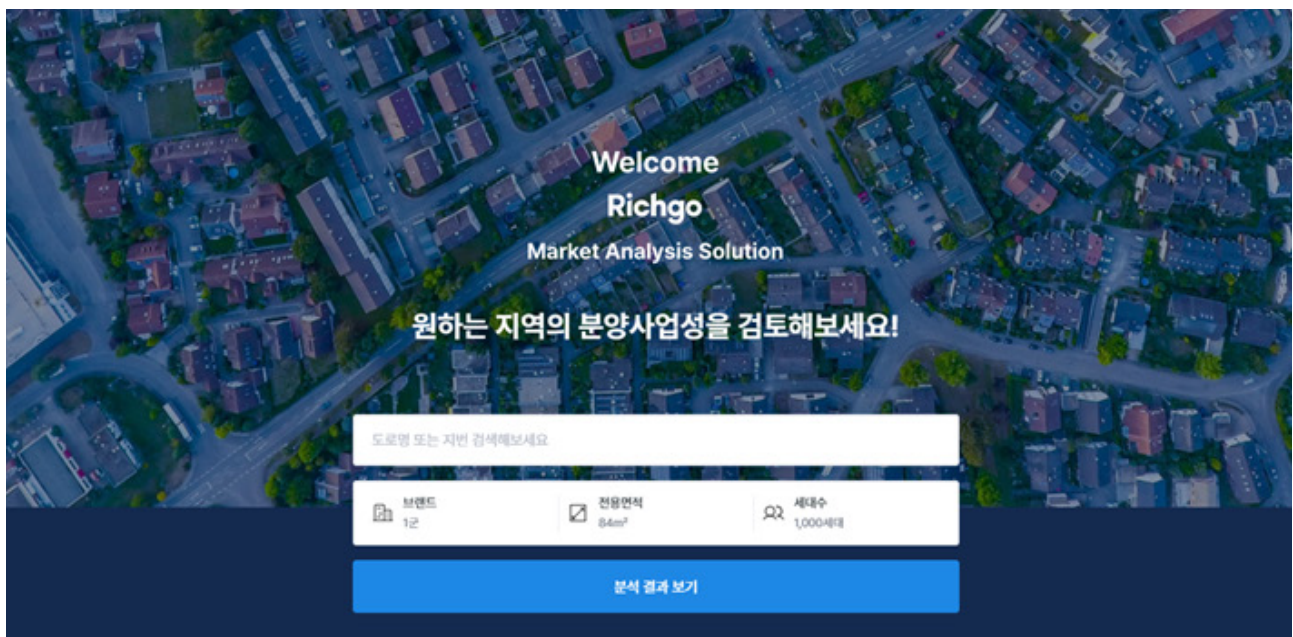
“사업지 타당성 검토시, 사업으로 연결되는 비중은 몇 % 정도 되나요?”에 대해 가장 많은 비율의 응답은 “10%미만”이었다.



만약에 우리는 이러한 비효율적인 시간을 아껴서 진정으로 고부가가치를 올릴 수 있는 상품기획 마케팅에 집중한다면 시장 경쟁력이 높아지고 자신의 업무에도 보람을 느낄 수 있지 않을까?

분명 누군가는 해결사처럼 나왔을 법도 한데, 아직까지도 없었던 건 그 만큼 쉽지 않은 영역이었기 때문일 것이다.

하지만 빅데이터와 AI기술의 힘으로 중무장하여 여러분들에게 희소식이 될 수 있는 MAS라는 솔루션을 소개하고자 한다.



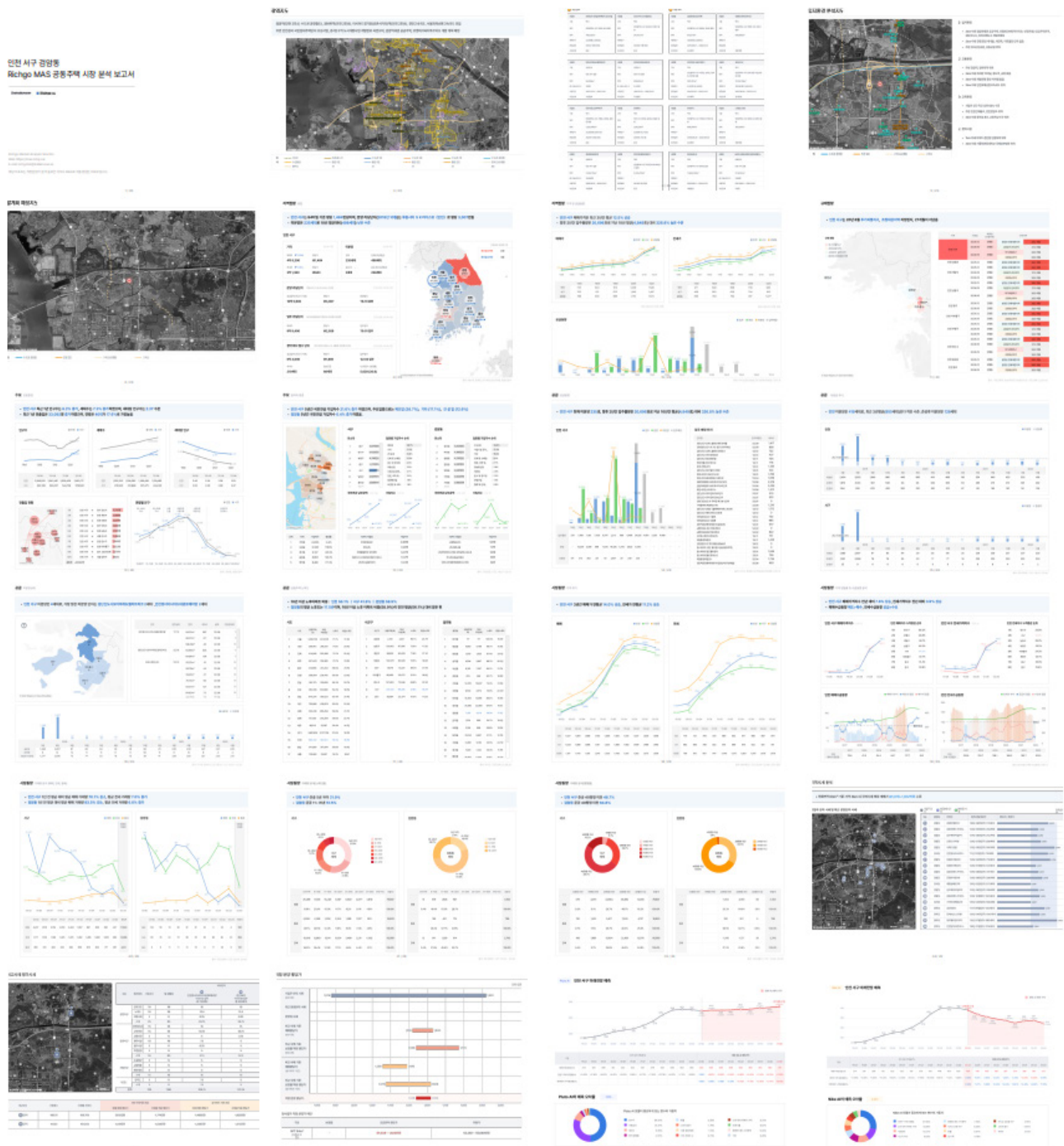
MAS는 Market Analysis Solutions(부동산 시장 분석 솔루션)으로, 데이터노우즈(데이터는 답을 알고 있다)에서 수 년 동안 ‘리치고(Richgo)’라는 브랜드로 국내 메이저 1군 건설사들에게 ‘기업맞춤형 주택분석시스템’, ‘리치고 전문가’, ‘사업타당성 분석 리포트’, ‘사업수주 유망지역 리포트’등 다양하게 제공하면서 고객들이 공통적으로 필요한 니즈를 한 곳에 담아낸 서비스이다.

기업에서 7일 이상 걸리는 사업 타당성 분석 리포트를 단! 1분만에 출력하여 볼 수 있다. 기업에서 불필요한 데이터수집, 정리, 보고서 작성을 최대한 자동화 시키며, 리치고 적정분양가 산정(HUG 고분양가)과 미래가격을 제공함으로써 사업 리스크 관리하고 성공적인 비즈니스를 도와주는데 목적이 있다. 실제로 작년부터 리치고 정보를 통해 미분양에 대비하기 위해 리스크 관리를 해오고 있는 고객사도 있다.

또한 적은 인력으로 많은 사업지를 될 사업지인지 아닌지를 빨리 판별하여 좋은 사업지를 고르는데 도움이 받았거나, 개인/팀/회사/고객 간 의견이 달라 힘들던 업무 조율이 다양한 객관적인 지표로 커뮤니케이션이 많이 수월해진 긍정적인 업무의 변화도 일어나고 있다.

MAS에는 리포트, 상세분석, 데이터 다운로드 기능이 있으며, 리포트의 가장 기본적인 구성은 그림과 같다.

- 1) 우리가 일반적으로 생각하는 모든 것들이 지도에 담겨 모르는 지역도 한 번에 파악할 수 있는 입지분석
- 2) 기본적으로 살펴봐야할 시장분석(수요, 공급, 규제현황, 시세/실거래가, 노후도)
- 3) 적정분양가격을 내기 위한 기입주단지/분양단지/분양권 시세, 비교사례 평가시세, 규제지역의 HUG고분양가 정보
- 4) 리치고 전매 특허인 AI 분기별 미래가격(수십가지의 경제/부동산 지표의 요인별 영향도/가중치)



이제 우리는 이렇게 변해보는 것이 어떨까?

사업지가 들어왔다면 빠르게 될 사업지인지 아닌지 판별하고, 리포트는 최대한 MAS의 도움을 받아 될 사업지에 대해 상품기획 개발과 현장 분석에 좀 더 집중한다면,

다른 기업에 비해 더 경쟁력을 가질 수 있을 것이다. 수 십년 간의 현장 경험과 빅데이터/AI가 결합이 된다면 그 결과는 엄청날 것이다.



요즘 세상에 운전할 때 거의 모두가 가장 빨리 갈 수 있는 길을 찾기 위해 네비게이션을 사용하고 있다.

지금 여러분이 지도책을 펴서 길을 찾아가고 있다면, 부동산의 네비게이션, MAS가 여러분의 동반자의 역할을 할 수 있을 것이다.

“좋은 선택을 하는 것도 중요하지만, 잘못된 선택을 하지 않는 것이 더 중요합니다!”

KREPA 알림

9월 회원사 세미나

이번달 회원사 무료세미나는 회원사 데이터노우즈의
〈분양가산정 보고서 자동화 솔루션 MAS〉에 대해 진행 예정입니다.

- ◎ 일시 | 2022년 9월 22일(목) 14:00
- ◎ 장소 | 강남구 언주로 711 5층(논현동, 건설회관)
- ◎ 주제 | 부동산 시장 분석 솔루션 MAS 소개
 - 시장분석 및 분양가산정 자동화 솔루션 MAS 소개
 - 주요기능 소개 및 시연

참가신청

QR코드 스캔
(참가비 : 무료) * 25명 선착순 마감



2022년 07월 전국 매매·전세 시세현황

수도권			
서울	매매	전세	
	12억 9,000 (▼0.02%)	7억 (▼0.04%)	
	@3,967	@2,175	
인천	매매	전세	
	5억 2,800 (▼0.21%)	3억 4,300 (▼0.09%)	
	@1,605	@1,045	
경기	매매	전세	
	6억 4,400 (▼0.10%)	4억 1,200 (▼0.10%)	
	@1,949	@1,249	

전국			
매매	전세		
5억 8,900 (▼0.07%)	3억 7,000 (▼0.08%)		
@1,791	@1,125		

최고상승지역	강원
최고하락지역	전남



전국 매매가 시세 5억 8,900만원으로 전월 대비 0.07% 하락.
전국 전세가 시세 3억 7,000만원으로 전월 대비 0.08% 하락.

전국 17개 시도 매매가 기준 최고 상승지역은 강원으로 전월 대비 +0.08% 상승. 최고 하락지역은 전남으로 -0.31% 하락.

수도권은 전체적인 하락세 기록 중이며 인천 전월 대비 -0.21% 하락으로 최고 하락세 기록.
강원권은 매매·전세 시세 전부 전국 최고 수준(매매+0.08%, 전세+0.04%)으로 상승.

충청권은 전체적인 하락세 기록 중이며 세종 매매가 전월 대비 -0.27% 하락으로 최고 하락세 기록, 전세가 전월 대비 -0.36%로 전국 최고 수준 하락.

호남권은 전북, 광주 포함세 유지 중이나 전남 매매가 전월 대비 -0.31% 하락으로 전국 최고 수준 하락.

경북권은 전체적인 하락세 기록 중이며 대구 전월 대비 -0.19% 하락으로 최고 하락세 기록.

동남권은 전체적인 하락세 기록 중이며 경남 전월 대비 -0.12% 하락으로 최고 하락세 기록.
제주권은 포함세 유지 중.

호남권			
전북	매매	전세	
	2억 7,900 (▲0.02%)	2억 1,500 (▲0.00%)	
	@849	@656	
광주	매매	전세	
	3억 8,800 (▲0.04%)	2억 6,400 (▼0.09%)	
	@1,165	@793	
전남	매매	전세	
	2억 4,700 (▼0.31%)	1억 8,700 (▼0.18%)	
	@744	@564	

제주권			
제주	매매	전세	
	5억 5,200 (-0.00%)	3억 5,300 (-0.00%)	
	@1,665	@1,064	

동남권			
부산	매매	전세	
	5억 2,400 (▼0.10%)	3억 1,100 (▼0.07%)	
	@1,591	@944	
대구	매매	전세	
	4억 (▼0.04%)	2억 9,500 (▼0.04%)	
	@1,239	@895	
경북	매매	전세	
	3억 2,400 (▼0.12%)	2억 4,300 (▼0.03%)	
	@977	@735	

(1) kb부동산 산시 시세를 기반으로 통계 처리 된 지역 시세

강원권			
강원	매매	전세	
	2억 9,800 (▲0.08%)	2억 2,000 (▲0.04%)	
	@902	@666	

충청권			
충청북	매매	전세	
	3억 1,600 (▼0.04%)	2억 4,400 (▼0.06%)	
	@952	@737	
충청남	매매	전세	
	2억 9,300 (▼0.06%)	2억 2,600 (▼0.05%)	
	@881	@681	
세종	매매	전세	
	6억 6,200 (▼0.27%)	2억 7,800 (▼0.36%)	
	@1,981	@833	
대전	매매	전세	
	4억 5,400 (▼0.12%)	2억 9,700 (▼0.11%)	
	@1,392	@913	

경북권			
대구	매매	전세	
	4억 1,900 (▼0.19%)	2억 8,600 (▼0.29%)	
	@1,276	@870	
경북	매매	전세	
	2억 6,100 (▼0.08%)	2억 1,100 (▲0.04%)	
	@792	@639	

전국 공급물량 현황 지도

수도권			
서울	인주물량	재고량	
	1,839호	17,649,200호	
인천	인주물량	재고량	
	2,435호	677,824호	
경기	인주물량	재고량	
	8,032호	2,983,000호	
신규 입주비용 (2보이내)			
2.2%			
10.4%			
6.8%			

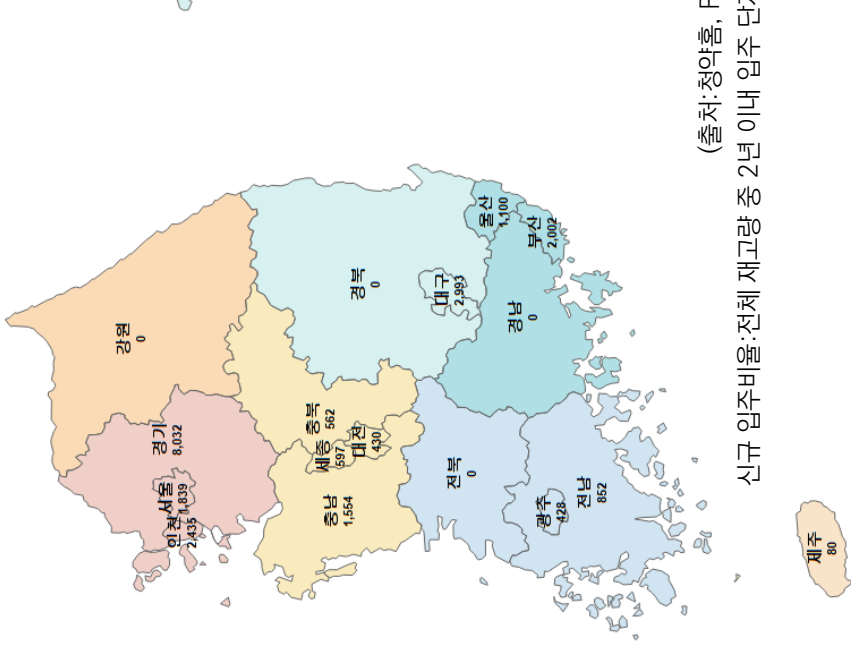
전국			
인주물량	재고량		
	22,904호	11,098,700호	
신규 입주비용 (2보이내)			
5.7%			

2022년 08월 전국 입주물량 22,904호, 재고량 11,098,700호, 신규 입주 비율 5.7%

호남권			
전북	인주물량	재고량	
	0호	371,452호	
신규 입주비용 (2보이내)			
3.5%			
광주	인주물량	재고량	
	428호	405,907호	
신규 입주비용 (2보이내)			
3.4%			
전남	인주물량	재고량	
	852호	303,588호	
신규 입주비용 (2보이내)			
5.7%			

제주권			
제주	인주물량	재고량	
	80호	81,323호	
신규 입주비용 (2보이내)			
2.8%			

최고 입주물량지역			
경기			
최저 입주물량지역			
강원 등			



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

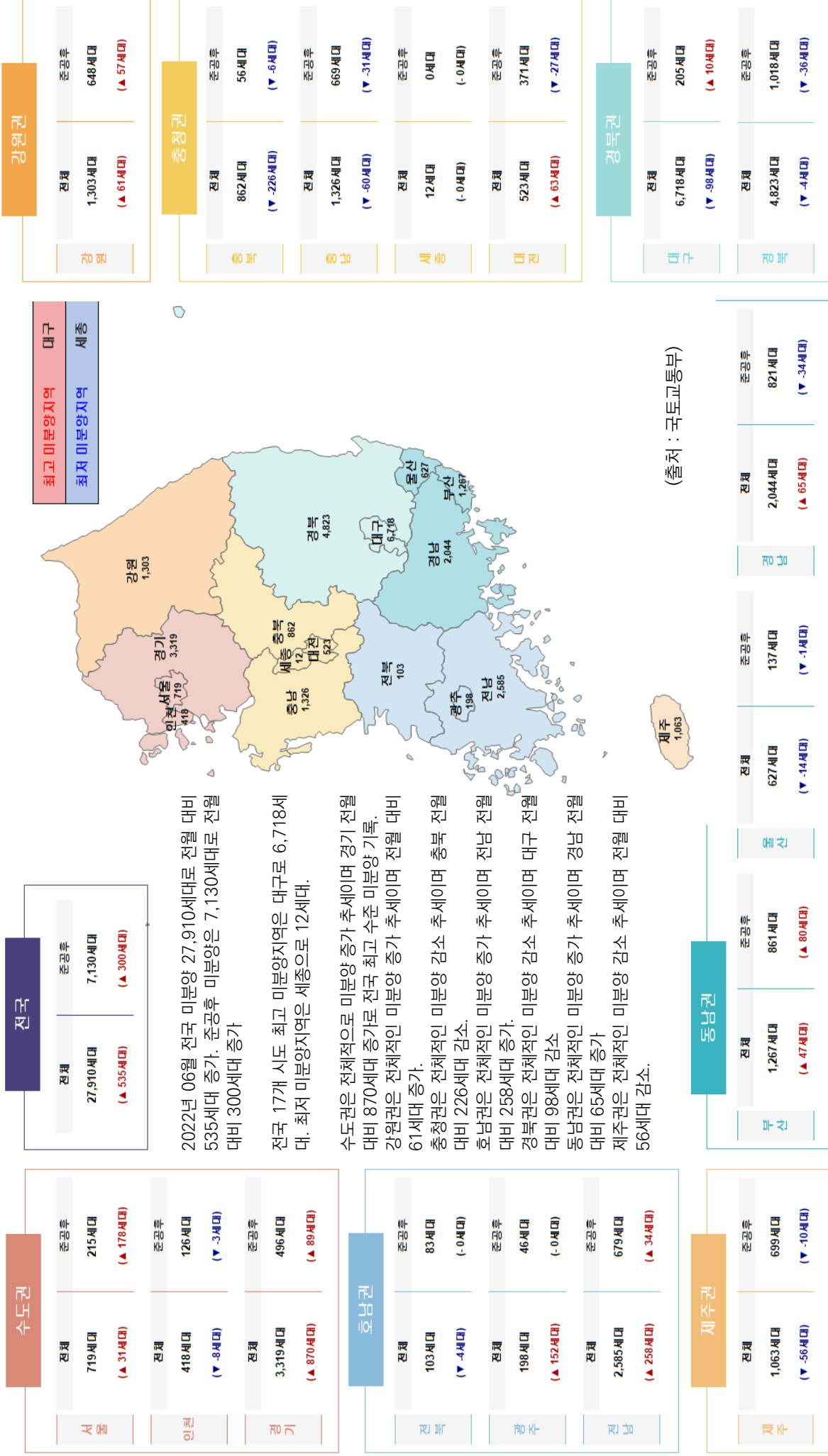
동남권			
부산	인주물량	재고량	
	2,002호	852,944호	
신규 입주비용 (2보이내)			
5.0%			
울산	인주물량	재고량	
	1,100호	274,540호	
신규 입주비용 (2보이내)			
4.8%			
경남	인주물량	재고량	
	0호	727,414호	
신규 입주비용 (2보이내)			
4.2%			

강원권			
강원	인주물량	재고량	
	0호	322,914호	
신규 입주비용 (2보이내)			
3.9%			

충청권			
충북	인주물량	재고량	
	562호	343,914호	
신규 입주비용 (2보이내)			
5.2%			
충남	인주물량	재고량	
	1,554호	449,060호	
신규 입주비용 (2보이내)			
11.3%			
세종	인주물량	재고량	
	597호	115,577호	
신규 입주비용 (2보이내)			
5.2%			
대전	인주물량	재고량	
	430호	350,712호	
신규 입주비용 (2보이내)			
4.3%			

경북권			
대구	인주물량	재고량	
	2,993호	583,134호	
신규 입주비용 (2보이내)			
10.3%			
경북	인주물량	재고량	
	0호	490,430호	
신규 입주비용 (2보이내)			
5.3%			

전국 미분양 현황 지도



우리 협회의 교육, 진행경과와 앞으로의 방향성에 대하여

MUST

be
do
have

홍선희 머스트(주) 대표
협회 교육자문위원



저는 2001년부터 부동산개발 및 분양대행업계에서 기획파트 임직원으로 근무하다가 2018년 11월 분양대행사 머스트(주)를 설립하여 주거·비주거 통합 분양대행사로 운영하고 있으며, 최근 평택고덕지역에 생활숙박시설을 성공리에 분양완료 하였습니다. 그 과정속에서 분양용도와 영업조직형태를 다양하게 경험하고, 임원과 직원의 입 장을 모두 거치면서 기획환경의 현황과 보완사항에 대해 고민을 많이 하게 되었습니다.

그래서 2020년 3월 협회 회원사로 가입한 후 사무국으로 주택공급업무메뉴얼 재작을 제안하였고 이를 계기로 교육분과자문위원으로 활동하게 되어, 분양대행자법정교육 및 부동산마케팅기획자양성교육의 방향성과 커리큘럼도 계획하였습니다.

지금까지 협회교육은 이운상 회장님 이하 이사님들의 강력한 지원, 주요 회원사의 강사 지원을 바탕으로 2022년 8월말 기준 분양대행자법정교육 2680명, 부동산마케팅기획자교육 101명이 수료하는 등 소기의 성과를 거두었습니다.



제1기 부동산마케팅기획자 양성과정 수료식(2021년 하반기)

부동산마케팅기획자양성교육

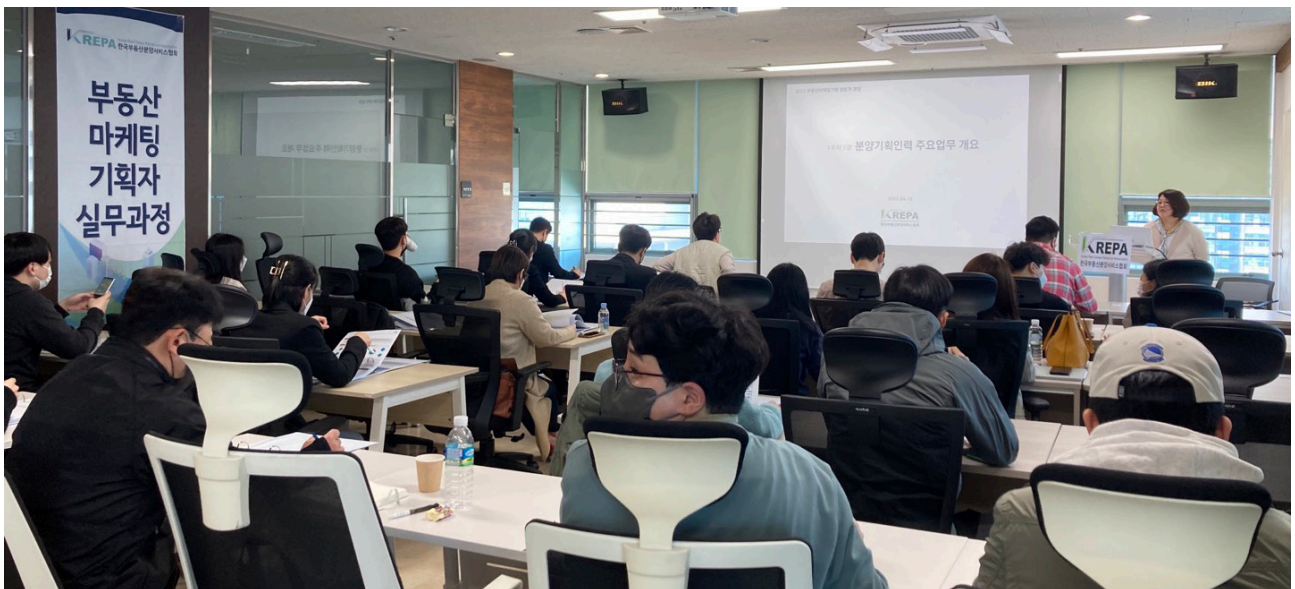
업무강도와 영업과의 소득차이로 기획인력 영업파트로 이동, 워라벨과 거리가 먼 근무환경으로 기획인력 신규 유입 감소, 본사 대비 급여 높은 현장기획으로 쏠림, 본사/현장 기획인력 급여 지속 상승, 우수 기획인력 시공사/신탁사/금융사로 이동 등의 상황속에서 부동산마케팅기획자양성과정은 기획인력으로 고심이 깊은 분양대행업계에 현실적으로 가장 필요한 교육이었습니다.

저는 교육자문위원으로서 부동산마케팅기획전문가 교육의 가장 큰 목표를 다음과 같이 설정 했습니다.

첫째, 신규 기획인력의 유입을 늘리고 현 근무중인 기획인력의 업무적 수준을 높이는 것
둘째, 시행을 병행하는 분양대행사가 많아지면서 기획인력들에게 분양업무만이 아닌 부동산개발 및 PF 전반에 대한 이해도를 높일수 있게 해주어 개발업무도 접근할 수 있도록 하는 것

2021년 하반기1기 교육은 이러한 현황과 요구에 맞물려 많은 회원사에서 수강생들을 보내주셔서 진행하였습니다.

2022년 상반기에 진행된 2기 교육은 커리큘럼 면에서는 부동산개발 및 분양 구조, 빅데이터 분석, 수지분석(부동산개발 PF 구조 포함), 인허가절차, 지식산업센터 및 상업시설 등이 콘텐츠면에서 강화됐고, 강의로 구성하기에는 부족한 내용을 토프로 교육 회차마다 브리핑하거나 파일로 제공하였고 강의내용 중 부족한 면이 있으면 사무국에서 보완컨텐츠를 제공하고 추가 강의도 진행하였습니다, 강사진 역시 각 분야에서 현업에 종사하는 실무진 중 분양대행업계의 니즈에 맞게 보장되어 수강생들의 만족도와 기대감을 더 높일 수 있었습니다.



제2기 부동산마케팅기획자 양성과정 제1주차 [분양기획인력 업무 개요] 강의 중(2022년 상반기)

저는 부동산마케팅기획전문가 2기 전 과정에 모니터링을 위해 교육위원으로 참관을 하였는데, 수강생들의 평가 및 후기를 들어보면 아래와 같습니다.

현 분양기획 실무자 의견

- 분양기획업무에 대한 교육과정 결핍 보완
(회사에서 자체교육 진행하기도 하지만 총체적이지 못하고 비연속적임)
- 현재 근무중인 분양대행사에서 주거와 비주거, 분양과정 전체를 경험하기 어려웠는데 간접적으로 경험
- 단순 분양대행업무만이 아닌 부동산개발 및 금융까지 이해할 수 있는 커리큘럼으로 성장 기대
- 서울에서만이 아닌 지방권역 분양기획자들을 위한 교육개설 요청

졸업예정 장학생 의견

- 학부 대비 구체화된 내용 체득
- 분양대행사의 업무에 대해 실체적 접근 가능

제2기 교육과정에 대한 위 의견을 기반으로 3기 교육을 준비할 예정인데, 최근 프롭테크 분야에서의 변화를 체크할 필요가 있습니다.

지난 8월 프롭테크 분야에서 AI 시장분석 솔루션을 완성도 높게 내놓아 부동산개발검토 환경의 변화를 일으키고 있습니다.

2022년 8월 24일 제가 부동산기획자 팀에서 언급했던 투자분석 프롭테크 어플 리치고를 운영하는 데이터노우즈에서 ‘차세대 부동산 시장분석솔루션 MAS 데모데이’를 삼성동 섬유센터에서 개최하였습니다. MAS는 빅데이터, GIS를 기반, AI로 시장분석조사보고서(분양가산정 가능)를 작성하는 것입니다. 주소만 입력하면 시장조사보고서가 자동으로 작성되는데, 데이터노우즈는 그간 시공사 등을 대상으로 테스트를 거쳤고 추후 단계적으로 분양용도와 보고서를 확대할 예정입니다.(현재 아파트 시장조사보고서 기능, 추후 상업시설 및 수지분석 등 보완 예정)

또한, 오아시스비즈니스는 AI기반으로 상권분석과 상업시설 적정분양가를 산출하여 사업타당성 분석 보고서를 자동화하는 RPA 솔루션 CREMAO(크레마오)를 2022년 8월 8일에 정식 출시하였으며, 이 외에도 AI기반 부동산개발솔루션 및 건축설계 등이 계속 개발되고 있습니다.

기존에는 분양대행사를 통해서 분양성을 예측하던 사업주체는 이제부터는 AI기반 시장분석솔루션을 통해 1차적 접근을 할 것이고, 부동산마케팅기획인력은 좀더 고도화된 업무능력과 판단력이 필요해 질 것입니다. 분양대행사에서도 이 솔루션들을 접목하여 기획인력 구성을 최적화할 수 있습니다. 이러한 변화를 분양대행사와 분양기획인력 모두가 알고 느끼고 준비해 가야 합니다.

부동산마케팅기획 전문가 교육과정도 이러한 변화를 커리큘럼으로 담아내려고 준비중입니다.

최근 협회는 한성대학교와 ‘산학협동체제 구축을 위한 업무협약(MOU)’을 체결하여 부동산마케팅기획전문 인력 양성을 하기로 하였습니다. 이 협약의 일환으로 9월 5일에는 한성대에서 신입 기획인력 채용 추천을 위한 설명회를 개최하여 부동산마케팅기획전문가과정의 장학생 유치 행사를 진행하였고 추후 졸업예정자를 대상으로 IPP(일학습병행) 방안도 구상하고 있습니다.



졸업예정자 회원사 신입기획인력 채용 설명회 (2022.09.01)

최근 협회는 지난 2022년 9월 1일 한성대학교와 ‘산학협동체제 구축을 위한 업무협약(MOU)’을 체결하여 부동산마케팅기획전문인력 양성을 하기로 하였습니다. 이 협약의 일환으로 9월 5일에는 한성대에서 신입 기획인력 채용 추천을 위한 설명회를 개최하여 부동산마케팅기획전문가과정의 장학생 유치 행사를 진행하였고 추후 졸업예정자를 대상으로 IPP(일학습병행) 방안도 구상하고 있습니다.

현재는 인력공급중심으로 추진되고 있지만 추후에는 커리큘럼도 최근 AI솔루션 개발 등을 반영하여 산학협동으로 계획하는 것이 필요하다고 생각합니다. 이와 더불어 한성대학교 등 대학과 함께 부동산 마케팅 분야의 임직원을 위한 부동산 마케팅 특화과정 고급과정이 개설되기를 바랍니다.

끊임없이 변화하고 발전하는 협회 교육과정에 회원사분들의 많은 관심과 참여 기대합니다.

마지막으로 현 업무로 바쁘신 중에도 교육에 참여하셔서 교안작성과 강의준비에 애써주신 각 과정 강사님들과, 그 분들이 강의를 결심할 때 까지 설득하느라 애써주신 사무국장님에게 깊이 감사드립니다.

ESG, 사회의 문제를 푸는 열쇠

문성후 한국ESG학회 부회장



2020년 가을부터 한국에서 ESG라는 단어가 뉴스에 오르내리기 시작하였습니다. 그 뜻은 잘 모르겠지만 기업이 앞으로 착하게 경영해야 한다는 뜻같기도 했고, 그동안 주욱 해오던 사회공헌활동(CSR)을 조금 다른 이름으로 부른다는 생각도 들었습니다. 아직도 ESG에 대한 오해도 많습니다. ESG는 과연 무엇일까요? ESG는 2004년 유엔의 ‘먼저 관심갖는 자가 승리한다’는 보고서에서 처음 나온 단어입니다. 앞으로 기업이 투자를 잘 받으려면 환경, 사회, 지배구조(Environmental, Social, and Governance) 문제를 잘 다루어야 한다고 권고하는 내용이었습니다. 그런데 당시에는 기업은 그저 돈을 열심히 벌어 자선단체에 기부하면, 좋은 일은 자선단체나 NGO가 하는 구조였기에 이런 권고는 받아들여지지 않았습니니다.

그로부터 15년이 지나서 ‘블랙록’이라는 미국의 자산운용사의 ‘래리 핀크’ 회장이 앞으로 ESG를 잘 못하는 기업에게는 주었던 투자금도 회수하고 잘하는 기업에게는 적극적으로 투자하겠다고 주주서한에서 밝혔습니다. 그러면서 ‘이해관계자 자본주의’라는 개념이 등장하였습니다. 그 전까지는 거의 모든 기업은 주주에게 돈을 잘 벌어주는 ‘주주 제일주의’를 따랐습니다. 그기업은 돈만 잘 벌어주면 되는 우등생만 되면 되었습니다. 그런데 세계적인 투자자 연기금 등이 앞으로 기업은 돈도 잘 벌고, 사회적 책임도 더욱 지라며 우등생은 기본이고 모범생까지 되라는 주문을 냈습니다. 그래서 기업들은 기업의 목적을 우등생에서 모범생까지로 바꾸게 된 것이 2019년 미국 200대 기업이 서명한 ‘기업의 목적에 관한 성명’이었습니다.

이제 기업은 각 분야에서 ESG(환경, 사회, 지배구조)에 관한 지침과 목표를 정해서 자체적으로 수행을 하고 있습니다. ESG 측면에서 기업에게 중요한 것은 회사의 문제도 풀고 사회의 문제도 푸는 두 트랙 접근입니다. 여기에는 국가(사회, 단체 등), 협력사, 투자자, 고객, 종업원 등 이해관계자 모두의 관심과 협조가 있어야 합니다.

대표적인 사회문제로는 안전한 주거 공간의 제공과 확보를 들수 있습니다. 소비자들이 안심하고 신뢰할 수 있는 임대차 계약을 체결하게 해주는 것은 국가와 기업등이 해결할 중요한 사회문제입니다. 현행 주택법에는 아파트 이외에 주택을 분양하는 분양대행업자를 제도권에서 관리하고 이들의 분양대행 관련 행위를 감시할 있는 방안이 없습니다. 주택법에서 아파트 분양대행업자에 대한 자격과 교육의무를 규정하고 있는 것이 유일하지만 이나마도 자격기준이 현실과 동떨어져 있어 전문성이 떨어진다는 지적입니다. 상황은 상가, 오피스텔, 지식산업센터 등에 관한 규정을 담고 있는 건축물분양법에서도 마찬가지입니다. 따라서 국가는 하루빨리 법을 보완하여야 할 것입니다.

ESG가 기업의 경영요소로 시작되었지만 지금은 모든 조직이 준수해야 할 ‘정언명령’이 되었습니다. 모든 경제주체는 그 정언명령을 준수하며 ESG를 사회문제 해결의 열쇠로 써야 합니다. ESG는 처음부터 각종 문제를 해결하라는 전 세계적 요구였기 때문입니다. 경제주체 모두가 서둘러야 할 때입니다.

정책 브리핑

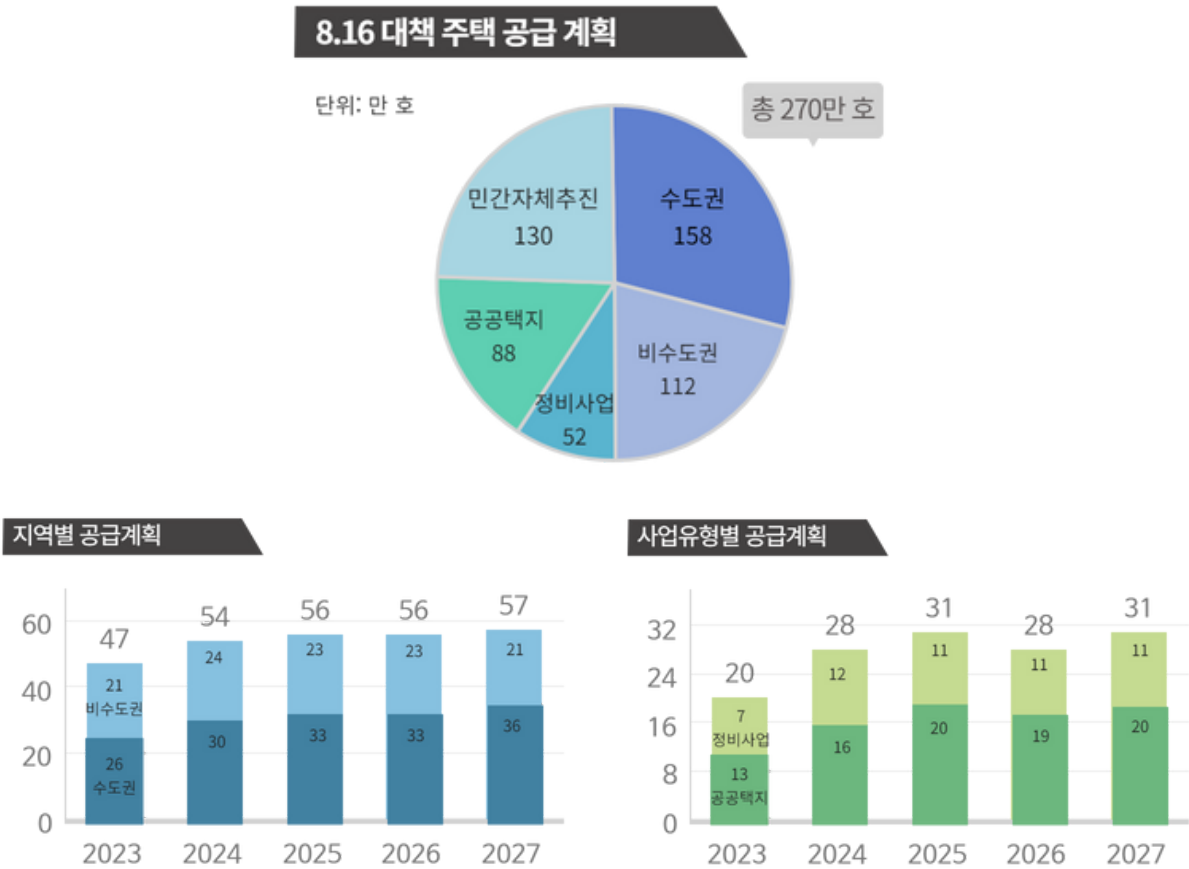
	정책	주요내용
부동산 주요 정책	HUG 고분양가 심사제도 일부 개선 (22.07.01)	<ul style="list-style-type: none">○ 인근시세 산정기준 개선○ 자재비 가산제도 도입 > 심사기준 합리화○ 심사절차 간소화○ 고분양가 심사평점표의 세부 기준을 전체 공개○ 이의신청을 통해 일부 심사정보 공개
	분양가상한제 제도개선 (22.07.15)	<ul style="list-style-type: none">○ 분양가상한제 분양가에 정비사업 등 필수 발생 비용 반영, 기본형건축비 비정기 조정 요건 추가<ul style="list-style-type: none">- 공공택지 외의 택지에 적용되는 택지 가산비에 정비사업 등 추진 과정에서 필수적으로 발생하는 주거이전비, 이사비, 영업 손실보상비, 명도소송비, 이주비 금융비용, 총회 등 필수 소요 경비를 추가- 「정비사업 등 필수 발생 비용 산정기준」제정 >구체적인 비용 산정 기준을 규정- 기본형건축비 비정기 조정 대상이 되는 주요 자재를 현실에 맞게 교체·추가하고, 정기 고시(3, 9월) 외 비정기 조정 요건도 추가로 마련- ㎡당 지상층 기본형건축비(16~25층 이하, 전용면적 60㎡ 초과~85㎡ 이하 기준)가 지난 3월 고시된 182만 9천원에서 185만 7천원으로 조정
	국민주거 안정 실현방안 발표 (22.08.16)	<ul style="list-style-type: none">○ ‘23~’27 향후 5년간 270만호 공급 [표1] [그림1]<ul style="list-style-type: none">- 재건축·재개발 규제 완화 및 민간도심복합사업 유형 신설- 수도권 등 직주근접지에 신규택지 조성- 시세 70%이하의 청년원가주택, 역세권 첫 집 분양
	청약제도 개편안 발표 (22.09. 예정)	<div><div><div>현행</div><div><div>85㎡이하</div><div>가점제 100%, 추첨제 0%</div></div><div><div>85㎡초과</div><div>가점제 50%, 추첨제 50%</div></div></div><div>→</div><div><div>개선안</div><div><div>60㎡이하</div><div>가점제 50%, 추첨제 50%</div></div><div><div>60㎡초과 85㎡미만</div><div>가점제 70%, 추첨제 30%</div></div><div><div>85㎡이상</div><div>가점제 80%, 추첨제 20%</div></div></div><p>※전용면적, 투기과열지구 기준</p></div>
	법령	주요내용
22년 3분기 주요법령 개정사항	건축물 분양에 관한 법률 시행령 (제7조의 2)	<ul style="list-style-type: none">○ 인터넷 청약 적용범위 확대<ul style="list-style-type: none">- 건축물 종류 : 오피스텔 이외에 생활숙박시설을 추가- 건축물 규모 : 현행 300실 이상에서 100실 이상으로 확대○ 협회 회원사 및 분양대행업 관계자 설문결과<ul style="list-style-type: none">- 대체적으로 반대의견 (72.7%)○ 협회 의견 취합 후 국토부 제출 (9/6 (화))

[표1] '250만호+a' 주택 공급내용

재건축 규제 완화	· 초과이익환수제 기준 완화 · 정밀안전진단 기준 완화	신도시 계획	· 1기 신도시 특별법 추진 등 계획 · 3기 신도시 공급 물량 확대
신규 공급 모델	· 역세권 도심복합사업 활성화 · 청년 원가주택(30만가구), 역세권 첫 집(20만가구)	기타	· 층간소음 대책, 모듈러 주택 도입, · 청약제도 개편안, 리츠 활성화 등

*자료=윤석열 정부 공약집, 국정과제 등

[그림1] 8·16 대책 주택공급계획



문지마 청약으로 실수요자의 당첨 기회가 상실돼 선의의 피해가 발생하고 있다"며 "자격을 갖추지 못한 경우 신청을 자제해달라"고 공지했다.

오는 16일 무순위 청약을 받는 인천 송도 렉스오션 SK뷰는 모집 공고 첫 장에 재당첨 제한을 명시하고 있다. 지난달 무순위 청약을 받은 경기 의정부역 월드메르디앙은 "청약을 그냥 넣는 분들이 많다. 제발 대표번호로 요건 확인 후 청약해달라"며 호소했다.

이처럼 무순위 청약이 반복되는 이유는 현재 규제지역에서는 본청약에서 경쟁률이 1대 1을 넘길 경우 청약함을 통해 무순위 청약을 실시하도록 규정하고 있기 때문이다. 줍줍이라는 별명이 붙으면서 구체적인 요건을 살피지 않고 청약하는 사람들이 늘었다는 분석이다.

무순위 청약이 반복될수록 건설사와 분양대행사는 분양 기간만 길어진다고 불만을 토로한다. 무순위는 약 3주씩 시간을 두고 청약을 실시해야 하고, 청약 때마다 한국부동산원에 100만원가량의 시스템 이용료를 내야 한다. 또 계속 무순위 청약을 반복할 경우 뒤로 갈수록 분양 물량만 적체되는 현상도 나타나고 있다.

이에 국토교통부도 현재 무순위 청약 시스템을 다시 살펴보고 있는 것으로 알려졌다지만 업계에서는 선제적 대응이 필요하다는 입장이다. 협회 관계자는 "현재 청약 시스템이 자격을 제대로 걸러내지 못하고 있다"며 "경기 침체 상황을 고려해 미분양이 늘고 있는 지방을 중심으로 무순위 청약 이후 선착순 모집을 가능하게 하는 등 먼저 규제를 완화하는 방안이 필요하다"고 말했다.

얼어붙은 부동산 시장, 해빙(解氷)은 언제



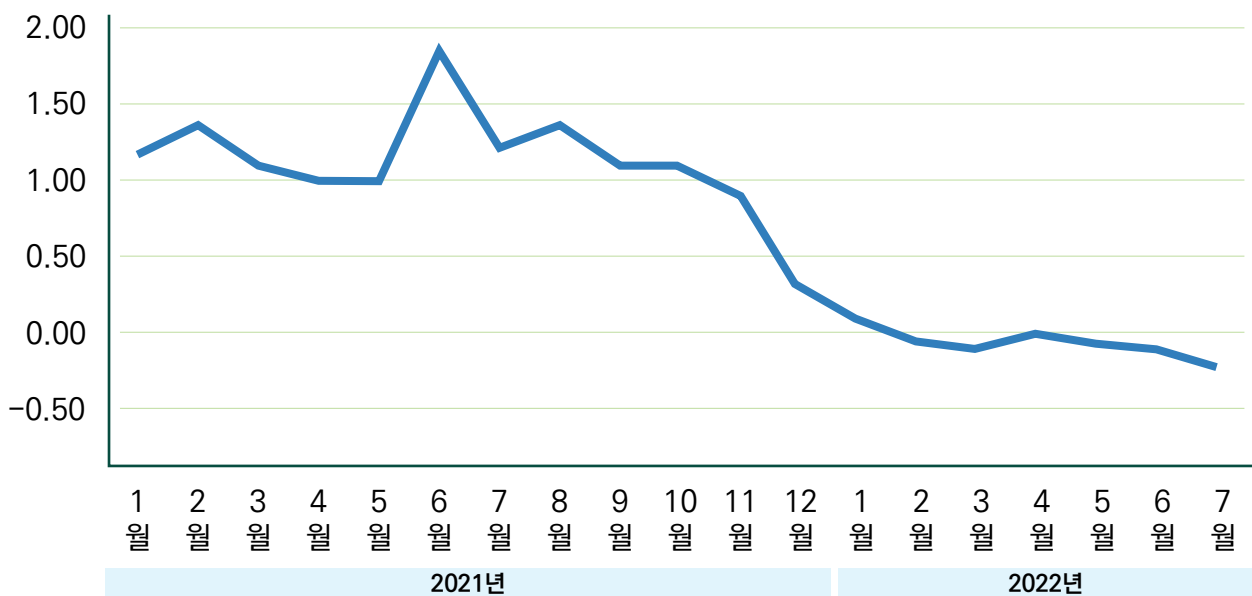
권일 팀장

거래절벽에 집값 하락이 이어지면서 주택시장이 얼어가고 있다. 집을 구입하려는 사람도, 팔려는 사람도 갈피를 못 잡고 있다.

올 주택시장은 지난 해와 전혀 다른 모습을 보이고 있다.

한국부동산원의 월간 아파트 매매가격지수 통계를 보면 전국기준, 올해 들어 1월(0.08%), 4월(0%)을 제외한 나머지 5개월은 모두 마이너스 변동률을 기록했다. 특히 지난 7월은 -0.20%로 올해 들어 가장 크게 하락했다.

(단위 : %)



※ 출처 : 한국부동산원

또한 KB부동산이 제공하는 매수 우위 지수(매수자가 많고 적음을 기록)도 지난 7월 32.4%로 2019년 6월(27.5%) 이후 가장 낮은 수준을 기록했다(전국 기준). 매수 우위지수는 지수 100%를 기준으로 100을 상회하면 매수자가 많고, 하회하면 매수자가 적은 것을 의미한다.

2021년 8월 114.8% 이던 매수 우위 지수는 10월 99.9%로 100을 하회한 이후 좀처럼 회복하지 못하고 있다.

수십, 수백대 1 경쟁률이 이어졌던 분양시장도 지난해 말 이후로 눈에 띄게 경쟁률이 낮아졌고, 곳곳에서 청약미달, 미분양 사업장이 나오고 있다.

이와 같은 주택시장의 침체는 장기화되고 있는 코로나19, 대출규제, 연이은 금리인상에 우크라이나 사태로 인한 글로벌 경기위축까지 더해졌기 때문으로 분석된다.

‘부동산은 심리전’이라는 말이 있다. 하락할 것이라고 생각하는 사람들이 많으면 하락하는 곳이 부동산 시장이다. 상승은 그 반대다.

연초에만 해도 상반기 있을 대선 결과에 따라 하반기부터 주춤했던 부동산 시장의 분위기가 바뀔 수 있을 것 이란 전망이 많았다. 하지만 새 정부의 첫 부동산 대책이 시장의 기대에 못 미쳤고 이어 발표된 추가 대책 내용 역시 시장의 기대에 부응하지 못했다.

매수자들이 좀처럼 움직이지 않고 있고 이들이 다시 움직일만한 요인이 없는 상황에선 시장이 반등하기는 쉽지 않아 보인다. 특히 하반기 예고된 추가 금리인상과 기세가 꺾이지 않는 코로나19, 회복이 불투명한 글로벌 경기도 걸림돌이다.

다만 이런 이유들로 주택가격이 대세 하락기로 접어들었다고 단정짓는 것은 무리가 따른다.

관망하던 매수자들은 금리가 안정화되고 대출상황이 개선되면 심리회복과 함께 언제든 다시 움직일 수 있기 때문이다.

특히 코로나19 거리두기 규제가 완화되면서 확진자가 늘긴 했지만 소비가 늘어나는 것을 볼 때 산재 돼 있던 악재들이 차차 해소되면 주택시장도 이전과 다른 흐름으로 갈 수 있다.

현 주택시장은 이전 정부에서 각종 규제와 지난해 다소 지나칠 만큼 단기간에 가격이 오르면서 피로도가 쌓인 소비자들은 최근까지 조정된 가격보다 좀더 조정되길 기다리는 ‘조정장’으로 보는 것이 맞다. 이러한 조정장은 몇 개월은 더 이어질 것으로 보인다.

4개월 가량 남은 2022년 부동산시장은 여러 악재가 산재한 것도 맞지만 현재 진행형인 각종 개발사업들과 신뢰할 수 있는 정부의 규제완화를 포함한 실효성 있는 대책이 수반 된다면 조정장은 짧게 종료될 수 있다.



GUKJIN HOUSING

국진하우징



안녕하십니까? 국진하우징에 대한 소개 부탁드립니다.

Q1

안녕하십니까? (주)국진하우징 대표이사 김국진입니다.

(주)국진하우징은 분양대행이라는 개념이 생기기전인 1989년 회사가 설립하여 최초로 분양대행을 1994년 현대건설 대전 대덕구 와동 656세대, 1996년 현대산업개발 경기도 여주 하동 305세대, 1996년 대우건설 충남 보령시 죽정 466세대 분양을 시작으로 지금까지 수많은 분양대행과 개발 컨설팅을 진행 해왔습니다. 34년간 다양한 경험을 바탕으로 역사와 전통이 살아있는 전문 분양마케팅대행업체입니다.

국진하우징만의 핵심역량은 무엇인지요?

Q2

(주)국진하우징은 늘 고객의 입장에서 프로젝트 100%완수를 위해 고민하고 뛰어왔으며 '마지막 하나까지 최선을 다한다'라는 저희의 모토이자 자부심으로 이어 왔습니다. 당사의 모든 인력은 다년간에 걸쳐 현장실무 경험과 판매 이론에 겸비했으며, 업계 최고 수준의 전문성을 갖추고 체계적인 상담 기법을 통해 아파트, 오피스텔, 대단위 복합상가 등 부동산 분양 대행과 관련한 전 과정을 포괄적으로 수행하여 성공적인 분양의 신화를 지속하고 있습니다.



국진하우징의 주요고객사와 진행했던 주요 프로젝트에 대한 소개를 부탁드립니다.

Q3

34년간 진행한 현장이 무려 314곳으로 이중 2021년 12월 말 기준으로 아파트 111,887세대, 오피스텔 24,479세대, 생활형 숙박시설 1,659호실, 근생시설, 공원묘지 등 다양한 분양의 실적을 가지고 있으며 당사에서 직접 시행을 한 익산푸르지오를 비롯하여 34년간 대한민국 방방곡곡은 물론이고 제주도, 울릉도 도서지역까지 국진의 발자취를 찾아 보실수가 있습니다. 당사는 사업지 초기단계부터 시공사 및 금융사 신탁사 시행사와의 협업을 통해 사업지 검토 및 수지분석 인허가 과정을 같이 진행하여 성공적인 사업이 완료 될 수 있도록 적극적으로 업무를 진행하고 있습니다.

국진하우징의 경영철학과 비전에 대하여 한 말씀 부탁드립니다.

Q4

34년간 한길을 걸어 왔습니다 과거를 돌이켜 보면 희노애락과 대한민국이 발전하는 그 중심에 있었습니다 .98년 IMF, 09년 리먼브라더스, 그리고 22년, 어려운 시기를 잘 이겨냈고 그 와중에 익산푸르지오 개발 사업까지 진행하였습니다. 이러한 일이 가능한것은 자랑스런 우리 국진가족이 있기에 가능하였다 생각 하고 있습니다. "사람이 힘이다"라는 경영철학으로 10년을 준비하여 100년을 지탱 할 수 있는 탄탄한 국진하우징을 만들겠습니다. 10년 후 국진하우징은 한번 입사하면 퇴사하기가 두려운 자랑스러운 국진하우징! 가족, 친구, 지역 내 모임 등에서 내가 소속된 회사가 영광스런 국진하우징! 이라는 자신감 넘치는 국진하우징으로 더욱더 발전 할 수 있도록 최선의 노력을 다하겠습니다.

협회 동호회

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 대표



운영위원장
김국진

(주)국진하우징 대표



총무
최기만

(주)트리플건설 대표

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 대표



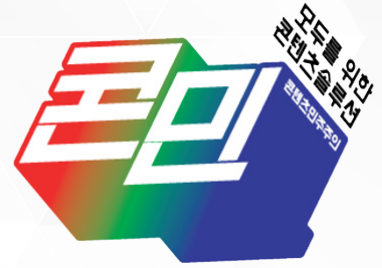
부회장
김재석

(주)디에스그룹 대표



총무
김예송

(주)와이디커뮤니케이션 대표



콘텐츠민주주의



안녕하세요? 콘텐츠민주주의는 어떤회사인지 소개해 주시기 바랍니다.

Q1

콘텐츠민주주의는 '콘텐츠에 선의를, 세상에 자유를'이라는 슬로건 하에 콘텐츠가 필요한 누구나 콘텐츠를 누릴 수 있도록 기획, 촬영, 제작, 컨설팅 등 영상 관련한 모든 경험과 노하우를 나누며 진입장벽을 낮추기 위해 노력하는 기특한 스타트업입니다. 한국경제TV 공채 PD 출신의 대표를 중심으로 뭉쳐 방송과 뉴미디어를 넘나들며 활약하고 있습니다.

콘텐츠민주주의만의 경쟁력은 어떤것이 있을지요?

Q2

단순한 프로덕션이 아닌 콘텐츠 컨설팅 업체를 표방하는 콘텐츠민주주의의 가장 큰 경쟁력은 '마냥 좋은 영상'이 아니라 '클라이언트의 입장에 적합한 콘텐츠'를 제공한다는 데 있습니다. 좋은 콘텐츠란 단지 많은 비용을 들여서, 좋은 장비를 사용해서, 완성도가 높아서 이루어지는 게 아니라 클라이언트가 이 콘텐츠를 보유함으로써 얻고자 하는 목적을 달성하는 콘텐츠입니다. 그러자면 클라이언트의 가치, 목적, 전략, 예산 등을 이해하고 적합한 타겟을 설정하여 이에 맞는 콘텐츠를 우선 제안하고, 나아가 제작까지 해줄 수 있는 역량이 필요합니다. 콘텐츠 민주주의의 방송급 역량과 2천 편이 넘는 제작 노하우는 클라이언트가 헛돈 쓰지 않도록 도와드릴 겁니다.

콘텐츠민주주의에서 진행했던 주요 프로젝트와 주요고객사는 어디가 있을까요?

Q3

대표적으로는 유엔협회세계연맹(WFUNA, 이하 우프나)과 롯데건설이 있습니다.

UN 이웃 기관인 WFUNA는 전세계가 공통으로 직면한 지속가능성의 위기와 평화의 위기를 극복하기 위해 결성된 비영리 국제기구입니다. 콘텐츠민주주의는 한반도 평화 및 통일에 대한 세계적인 관심과 인식 제고를 위한 영상 교육 프로그램을 기획, 제작하였고

2022년에는 전쟁으로 힘겨운 시간을 보내고 있는 우크라이나를 위한 전쟁중단촉구 세미나를 함께 진행하기도 하였습니다.

'콘텐츠의 선한 영향력'을 믿고 있는 콘텐츠민주주의에게 매우 상징적인 프로젝트였다고 말씀드릴 수 있습니다.

두 번째는 롯데건설입니다.

이 경우는 회사의 핵심 경쟁력 중 하나인 생산성을 보여드릴 수 있는 사례인데요, 60여 편에 달하는 강의 영상을 1주일 안에 완료하는 프로젝트였는데 남들 같으면 한 편 만드는 데도 며칠 걸렸을 법한 작업을 프로세스를 확고히 하고 팀을 나누어 이를 공유한 뒤 짚어내는 방식으로 성공시킨 사례입니다. 물론 대기업인 고객사가 만족할 만한 퀄리티였죠. 이때의 경험은 후에 동영상 자동 제작 서비스 부스를 개발하여 특허까지 취득하는 데 중요한 밑거름이 되었습니다.

(사)콘텐츠컨설팅협회 회장으로서 회사의 비전과 발전 방향에 대한 말씀부탁드립니다.

Q4

단지 카메라와 편집기를 다룰 줄 아는 기술인력이 아닌, 콘텐츠의 기획 목적과 운용 전략까지 아울러 다룰 수 있는 '콘텐츠 컨설턴트'를 민간자격증으로 등록시키고자 서울시 인증으로 사단법인을 만들었습니다. 누구나 콘텐츠를 영위할 수 있는 세상은 기술적으로는 이미 코앞에 와 있으나 이를 올바르게 다룰 수 있는 통찰력을 제공할 수 있는 인력들에 대한 수요는 점점 높아질 것으로 예상되는바, 시장이 필요로 하는 인재를 육성하고 기업의 고민을 해소하며 나아가 대한민국의 콘텐츠 역량을 향상시키는 데 앞으로도 견마지로를 다하겠습니다.

22년 3분기 협회 주요 행사

'22년 3분기 주요행사



22.06.29. 디지털분과위원회 회의

부동산114 메타버스 분양솔루션을 활용한 회원사 협업방안 논의



22.08.02. 최우수강사 시상식

22년 상반기 협회 교육
분양대행자 법정교육,
부동산마케팅기획자 양성과정,
청약부적격검수 실무과정
부문별 최우수강사 시상식

'22년 3분기 회원사 세미나



22.06.15. 유튜브 채널을 활용한 마케팅 전략수립

강사: 콘텐츠민주주의 김도연 대표
성공적인 유튜브 채널 마케팅을 위한 진실과 오해



22.07.20. 솔루션을 활용한 분양마케팅데이터 시각화

강사: 망고시스템 이민파 대표,
바이텍시스템 윤광연 이사
바이텍시스템 이아름 과장
Q-GIS + Tableau를 활용한 분양 마케팅 관련 데이터 시각화 세미나



22.08.10. 한국부동산원 청약홈 개편 관련

강사: 한국부동산원 청약관리처
청약운영부 김윤희 과장
청약홈 청약부적격검수 개편 주요사항 안내 및 청약관련
민원 Q&A 사례 세미나

22년 하반기 협회 교육 안내

분양대행자 법정교육

■ 교육일정

구분	날짜	지역	날짜	지역
법정교육	8월31일(수)	대전	11월16일(수)	수원
	9월21일(수)	서울	11월23일(수)	서울
	10월05일(수)	수원	11월30일(수)	광주
	10월12일(수)	부산	12월07일(수)	부산
	10월19일(수)	서울	12월14일(수)	대구
	11월02일(수)	서울	12월21일(수)	서울
	11월09일(수)	대전	12월28일(수)	서울

※ 하반기 법정교육 커리큘럼 - 분양대행자 기본소양 II : 주택관련 세무 추가

청약부적격검수 실무과정

■ 교육일정

구분	날짜	지역
청약부적격 검수 실무과정	8월24일(수)	서울
	9월28일(수)	서울
	10월26일(수)	서울

■ 청약부적격검수 실무과정 커리큘럼

구분	내용	강의시간
청약부적격검수 실무	청약 및 계약관리 실무	3
	청약관리 / 부적격 검수 개요	
청약부적격검수 사례	당첨자 자격검증 및 부동산원 검수 실무	3
	당첨자 적격 / 부적격 검수 실무사례	
	무순위 및 선착순 계약진행 실무	

부동산마케팅전문가(기획인력) 양성과정

교육일정

구분	교육일정	교육시간
부동산마케팅전문가 양성과정	10월 1일(토) ~ 11월 26일(토) (총 9주)	09:00~13:00

3기 부동산마케팅전문가(기획인력) 양성과정 커리큘럼

No.	주제	시간	교육날짜
1	분양기획인력 주요업무 개요	2	10월 01일
	단계별 주요 현장기획 및 운영업무 / 사전마케팅 & 모델하우스실무		
2	보고서 작성 실무 입지 및 수요환경, 적정분양가산정	2	10월 08일
3	보고서 작성 실무 I (시장조사, 마케팅 전략제안서)	4	10월 15일
	보고서 작성 실무 II (상담사 교육자료, 현장 업무보고서)		
4	지식산업센터 실무 (온디맨드)	2	10월 22일
5	프레젠테이션	2	10월 29일
	부동산PF환경 및 수지분석		
6	상업용 부동산 실무	4	11월 05일
7	REPS	2	11월 12일
	기획인을 위한 세무실무		
8	모집공고 작성 실무 / 세움터 실무	2	11월 19일
	청약 계약관리 절차의 이해 및 사례분석		
9	기획인력이 알아야 할 상품별 인허가 절차	4	11월 26일
	부동산 데이터분석		

교육 문의



- ☎ 전화 : 02-3443-0084
- ✉ 메일 : krepa@krepa.kr
- ☎ 카카오톡 : http://pf.kakao.com/_xbhffxb/chat

추천도서

프로모션 도서

전세가를 알면 부동산 투자가 보인다

이현철 저 (매일경제신문사)



협회에서는 정기적으로 회원사에 도움이 될 수 있는 도서를 공동구매를 진행 예정이오니 많은 관심 바랍니다.

이번호 추천도서는 전세가가 주택시장에 미치는 영향을 부동산 분석의 틀로 기술한 <전세가를 알면 부동산 투자가 보인다>입니다.

이 책은 주택경기의 상승기와 하락기의 사이클(흐름)흐름에 대한 분석을 통해 어떤 지역에 투자해야 할지 지금이 사야 할 때인지, 팔아야 할 때인에 대한 내용을 담고 있는 책으로 부동산 마케팅사들에게 많은 인사이트를 제공하고 있습니다.

PART 01에서는 우리나라에만 있다는 전세제도와 사람들의 심리, 정부 정책을 중심으로 변하는 아파트 가격에 대한 설명과 아파트에 대한 사람들의 잘못된 상식을 바로잡고, 주택 가격에 크게 영향을 미치는 요인들을 살펴보고 있으며, PART 02 부동산 투자에 숨어 있는 비밀에 대한 내용들이 있습니다.

판매권수 10권 이상시 **40% 할인가능**
18,000원 → 10,800원



프로모션 도서 구입 QR코드로 접속하시면 도서신청 화면으로 이동합니다

- 본 도서프로모션을 후원해주신
두드림미디어 한성주 대표님께 감사드립니다.



추천 도서

도시에서 도시를 찾다

김세훈 저 (한숲)

어떻게 도시공간을 바꿔나가야 하는지 도시의 다양한 특성을 개념부터 시작하여 구체적인 프로젝트나 정책까지 연계하여 소개하는 책입니다.

다양한 나라의 도시 이야기, 도시정책과 이론들을 도시를 바라보는 아홉 개의 렌즈 (규모, 경계, 시간, 경관, 보행, 다양성, 적응성, 도시쇠퇴, 쾌락성)를 통해 일반인도 이해하기 쉽게 설명하고 있습니다.

[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
(1기)

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

분양대행자 법정 사전교육기관 지정

-대표성 확보

2020
(2기)

- '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
(3기)

협회 대표성 확보 회원사 지원 및 대외적 협력 확대

-포지셔닝 강화

2022
(4기)

- '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

· 분양대행업의 관리 및 육성방안 제시

- 주택산업연구원 연구용역 발주

· 교육사업확대

- 청약/분양기획/ 마케팅

· 협회 대표성 확보 및 공신력 확대

- 한국부동산경제인단체연합회 가입
- 한경집코노미 참가
- 부동산 유관기관 업무제휴
- 부동산산업학회/글로벌입법정책연구원
- 서울사회복지공동모금회 나눔리더스 클럽 가입

