

10. 21C 不動産컨설팅의 새로운 VISION(2)

資料提供：한국감정평가업협회

이 자료는 한국감정평가업협회가 지난 9월 23일~24일 양일간 서울교육문화회관에서 “21세기부동산컨설팅의 새로운 비전”이라는 주제로 개최한 제1회 국제부동산컨설팅세미나 자료로 본 회보에는 미국, 일본, 한국, 호주, 싱가포르 등 5개국의 부동산컨설팅 현황과 전망을 4회에 걸쳐 게재한다. 〈편집자주〉

일본의 부동산컨설팅

— 정책, 경험, 발전방향 —

발표자 : Fumio Kiuchi(일본)

I. 누가 부동산 컨설팅·카운셀러의 전문가인가?

일본에서는 부동산감정사, 부동산카운셀러뿐만이 아니라 변호사, 회계사 심지어 건축가 같은 많은 전문가들이 자신들의 전문성에 기반하여 사실상의 컨설팅서비스를 수행하고 있다. 법률가들은 이따금 자신들의 법률서비스 업무의 연속선에서 수수료를 받는 부동산 카운셀러 업무를 수행하기도 한다. 공인회계사도 또한 자신들의 회계서비스의 일환으로 재정적 타당성분석을 수행하고 수수료를 받는다.

1980년대 후반기, 일본경제가 거품경제로서 호황을 누릴 때 일본전역에서 지가가 천정

부지로 급등하였고 여러 직종의 많은 사람들이 능력이 모자람에도 불구하고 부동산 전문가와 투자가를 자처하고 나섰다. 대단히 한심스러운 시절이었고 비극적인 일이었다.

그러나 그러한 시절에도 우리와 같은 진정한 전문가들은 불평없이 책임감있게 우리의 직무를 수행했다. 당신과 나, 아니면 그들중에는 불행히도 똑같은 어리석음을 반복하고 있는 이들이 있다. 최근 거품경제가 사그라들고 전문가들은 개인사업자로서 부동산 카운셀링서비스를 수행하는 자신들의 확고한 위치를 되찾아가고 있다.

현재 일본에서 부동산 카운셀링을 담당하는 전문가들에 대해서 살펴보고자 한다.

1. 전문가

(1) 감정사

- 공식 자격명칭은 부동산감정사이다.
- 국가 감정사시험에 의해 자격이 주어진다.
- 정부가 인가하고, 정부에 등록된다.
- 기구로는 일본 부동산감정평가협회가 있다.(JAREA)
- 인원은 약 4,800명이다.
- 주요전공은 감정평가와 감정평가를 위한 전문적 분석이다.

(2) 카운셀러

- 공식 자격명칭은 부동산카운셀러이다.
- JAREA 회원중에서 JAREA가 주관하는 시험과 교육을 거치면 자격이 주어진다. 많은 카운셀링 경험을 갖고 있는 평가사가 자격을 취득할 수 있다.
- JAREA가 선정하고 인가한다.
- 기구로는 일본 부동산카운셀러 협회가 있다.(JSREC)
- 인원은 약 850명이다.
- 주요전공은 감정평가, 감정평가를 위한 전문적인 분석, 포괄적인 부동산문제 영역에 대한 총체적인 카운셀링이다.

(3) 회계사

- 공식 자격명칭은 공인회계사이다.
- 국가회계사 시험에 의해 자격이 주어진다.
- 정부가 인가하고, 정부에 등록된다.
- 기구로는 일본 공인회계사협회가 있다.(JICPA)
- 인원은 약 11,000명이다.
- 부동산카운셀링에 있어서의 주요전공은 세무와 재정 분석이다.

(4) 건축사

- 공식 자격명칭은 건축사이다.
- 국가 건축가시험에 의해 자격이 주어진다.
- 정부가 인가하고, 정부에 등록된다.
- 기구로 건축가협회가 있다.
- 부동산카운셀링에 있어서의 주요전공은 도시단지계획 수립이다.

(5) 중개인

- 공식 자격명칭은 부동산중개인이다.
- 국가 부동산중개인시험에 의해 자격이 주어진다.(선다형 시험)
- 정부가 인가하고, 정부에 등록된다.
- 기구로 중개인협회가 있다.
- 부동산카운셀링에 있어서의 주요전공은 취득, 부지선정, 임대, 처분, 관리(소유자를 대신한 임대료 징수) 그리고 일정범위의 시장연구를 들 수 있다.

(6) 컨설턴트

- 공식 자격명칭은 부동산컨설팅기술 숙련인이다.
- 면허시험을 거친다.(선다형 시험)
- 자격증이 없고, 기구도 없다.
- 인원은 대략 18,500명이다.
- 부동산카운셀링에 있어서의 주요전공은 취득, 부지선정, 임대, 처분, 관리(소유자를 대신한 임대료 징수)

- 면허가 있는 대부분의 사람들은 부동산 중개인이다.

(7) 변호사

- 공식 자격명칭은 변호사이다.
- 국가 변호사시험을 거친다.
- 정부가 인가하고, 정부에 등록된다.
- 일본 변호사협회 연맹이 있다.
- 인원은 대략 16,000명이다.
- 부동산카운셀링에 있어서의 주요전공은 부동산의 법률과 조세 문제이다.

(8) 재정계획입안자

- 공식자격 명칭은 재정계획입안자이다.
- 시험을 거치지 않는다.
- 자격증, 등록, 기구가 없다.
- 인원은 파악되지 않는다.
- 부동산카운셀링 주요전공은 재정분석과 부동산관리계획 수립이다.

(9) 일반건축회사

일반건축회사는 잘 훈련되고 조직화된 직원들을 동원하여 자신들 업무의 일환으로서 부지 선정, 취득, 단지계획, 건설 등과 같은 부동산카운셀링 서비스를 수행한다.

(10) 개발업자

개발업자도 건축회사와 유사하게 숙련되고 조직화된 직원들을 통하여 취득, 부지선정, 단지계획, 도시계획, 전체프로젝트관리와 같은 부동산카운셀링서비스를 수행한다.

(11) 신탁회사

7개의 주요 신탁회사가 있는데, 각각 숙련되고 조직화된 감정사를 사원으로 두는 감정평가 부서가 있다. 부동산카운셀링에 있어서의 그들의 직무로는 고객부동산 신탁과 그것의 관리이다.

(12) 보증회사

투자금융업무를 수행하는 4개의 주요 보증회사가 있다. 물론 그들의 직무는 고객들이 투자할 부동산소유 회사에 대한 조사이다. 최근에는 고객의 요구에 맞춰 회사합병과 취득에 대한 분석에 열성적이다. 이와같은 직무를 부동산카운셀링이라고 볼 수 있다.

2. 일본 부동산감정평가협회의 조직(부록 B, C 참조)

1) 조직의 구조(부록 B)

2) 목적

- 부동산감정사와 보조원의 권위를 보존하고, 지위를 신장시키는데 있다.
- 부동산감정평가업무의 진보와 발전을 위해 지속적으로 노력한다.
- 부동산평가시스템의 개발에 기여하고, 적절한 지가산정을 지원한다.

3) 활동

- 부동산감정평가를 위한 총체적인 컨설팅
- 부동산감정평가 시스템의 공고화를 위한 부동산감정평가이론의 연구와 조사
- 부동산과 시장에 대한 자료·정보의 수집
- 외국조직과의 긴밀한 관계유지와 국제회의 참석
- 외국지가의 고찰과 연구
- 감정사 보조원에 대한 훈련프로그램 관리
- 중앙정부와 지방정부를 위한 지가 조사

4) 중앙정부와 지방정부가 위임한 주요업무

- ① 지가 발표 : 중앙정부가 국토이용계획법에 근거하여 위임한 표준지 지가조사 발표
- ② 지가조사 : 행정부가 국토이용계획법에 근거하여 위임한 표준지 지가조사
- ③ 특정감시구역에 대한 상세한 조사 : 국토이용계획법에 따른 감시구역의 선정과 재선정의 지속여부 결정, 재선정 감시구역내의 지가변동조사, 감시구역내의 지가 변동조사
- ④ 상속세 감정평가 : 대표지에 대한 감정평가는 세무청이 상속세 과세대상으로 지정한다.
- ⑤ 재산세 감정평가 : 대표지에 대한 감정평가는 도시, 지방, 농촌에서 재산세 과세대상으

로 지정된다.

3. 일본 부동산카운셀러협회의 조직(부록 D 참조)

1) 조직의 구조(부록 D)

2) 목적

부동산카운셀러의 자질향상을 추구하고, 부동산카운셀링의 수준향상과 발전에 노력함으로써 더욱 효율적인 토지활용방안을 모색하는데 기여한다.

3) 주요활동

6장 참조

4) 부동산카운셀러의 달성목표

6장 참조

II. 왜 부동산카운셀러가 우선적으로 카운셀링·컨설팅 업무를 수행해야 하는가?

III장에서 언급될 내용처럼 부동산전문가에게는 분석부문, 계획입안부문, 평가부문, 관리부문과 같은 카운셀링업무를 수행할 것이 요청된다. 이와같은 부동산카운셀링 업무의 핵심은 가치분석이다. 부동산감정사만이 할 수 있는 가치분석이 이루어지지 않고는 부동산 전문가라도 포괄적이고 총체적인 부동산카운셀링을 할 수 없다. 가치를 분석하는 과정에 있어서 부동산감정사는 인근지역분석, 최유효이용분석, 부동산시장분석, 자금시장분석, 세무분석, 지방·국가·국제시장 분석 그리고 사회요인분석 등을 실시하고 이를 통해 도출되는 대상부동산의 물리적·화학적·법률적 분석을 반드시 실시한다.

부동산감정사는 평가의 분석뿐만이 아니라 부동산에 대하여 필요한 모든 분석을 실시할 능력과 자격이 있다고 하겠다. 하지만 부동산감정사는 부동산카운셀링 업무에 대한 고객의 다양한 요구를 만족시키기 위해서 여러 가지 다양한 부동산감정평가의 사례에 대한 많은 경험을 축적해야 한다. 이같이 경험 많은 부동산감정사는 일본 부동산감정평가협회에 의해 부동산카운셀러로 선정되고 자격에 주어진다.

그러나 그들도 독자적으로 모든일을 할 수 없다는 것을 잊어서는 안된다. 부동산카운셀링업무는 분석되고 해결되어야 할 매우 많은 이슈와 여러 측면이 있다. 부동산카운셀러는 부동산 카운셀링업무를 효과적이고 생산적으로 수행하기 위해서 네트워킹시스템을 통해서, 각자의 분야에서 나름대로의 전문성을 지니고 있는 다른 부동산카운셀러·전문가들과 협력하여 작업하는 것이 필요하다.

이와 같은 경우에 부동산카운셀러만이 부동산카운셀링에 대한 포괄적이고 총체적인 지식을 가지고 있기 때문에, 부동산 카운셀러가 네트워킹 팀의 조직자 혹은 조정자의 역할을 수행해야 한다. 어떤 카운셀러 혹은 전문가가 대상업무를 가장 우수하게 분석하고 해결하는가를 파악하는 능력이 있다면, 그는 최고의 부동산 카운셀러가 될 수 있을 것이다.

III. 컨설팅업무의 과제와 문제점은 무엇인가?

컨설팅의 과제와 문제점은 다음과 같이 분류된다.

1. 분석부문

부동산카운셀링의 핵심인 가격·임대료분석을 포함한 분석부문이 컨설팅업무의 중심업무라고 할 수 있다.

(1) 투자분석

투자고객을 위한 투자분석은 가장 전형적인 부동산 카운셀링 중의 하나라 할 수 있다. 최종적인 투자분석에 이르기 전에, 자료를 수집하여 그것을 조사하고 가격·임대료분석을 실시하며 최종분석의 적정한 도구를 확보하는 것이 필요하다. 최근에는 분석에 있어서 내부수익률(IRR)을 종종 사용한다. IRR을 사용하는데 있어서 여러 투자자들의 특정한 상황에 따라 구분되어야 한다는 것을 명심해야 한다. 그것은 성과를 기다릴 시간이 있는 젊고 진취적인 투자가보다는 생계비가 필요한 늙은 미망인에게 더 높게 나타날 것이다. 이러한 분석에는 컴퓨터가 필요하다.

(2) 통계분석

통계분석은 항상 얼마간은 필요하다.

- (3) 시장분석
- (4) 경쟁상품분석
- (5) 흡수율분석

위의 세가지 분석은 광의의 시장분석이라 할 수 있다. 이러한 분석은 체계적이고 명확하게 행해지는 것이 중요하다.

(6) 입지·인구분석

내가 알기로는 투자분석에 있어서 이 분석이 가장 효과적인 분석이다. 투자를 성공적으로 이끌기 위해서는 말할 것도 없이 입지가 핵심요인이다. 특정한 투자의 적당한 입지를 찾아내기 위해서는 충분한 분석을 매우 주의깊게 수행해야 한다.

(7) 타당성분석

(8) 시장성분석

(9) 개발가능성분석

(10) 재정적 타당성분석

위의 네가지 분석은 광의의 타당성분석이다. 이 분석 역시 위에서 언급한 시장분석의 경우와 마찬가지로 체계적이고 명확하게 실시되어야 한다.

(11) 재산세 분석

세무분석은 부동산분석에 있어서 필수적이다. 재산세, 투자부동산의 토지가치과세, 사업세, 사업주의 프로젝트에 따른 소득세등이 분석되어야 한다.

(12) 가격·임대료분석

2장의 도입부분에서 언급했듯이, 가격·임대료분석이 부동산분석과 카운셀링의 핵심이다. 이 분석은 분석과정 전체에 걸쳐서 부동산감정사의 명예를 걸고 신중히 진행되어야 한다.

2. 카운셀링부문

(1) 토지활용·최유효이용 연구

부동산 감정사가 이 분석에 능통하다면 그들의 고객에게 최고의 부동산카운셀러가 될

수 있다.

(2) 상속세와 상속재산 문제

몇 년전 일본의 경제호황과 거품경제의 시절에 많은 일본인들은 상속재산 부과액의 급등에 따른 지가상승으로 인하여 높은 상속세를 부담해야 했다. 세무변호사만이 아니라 부동산감정사도 이 문제에 대해 많은 관심을 갖고 있다.

(3) 소송과 중재에의 지원

내 견해로는, 이 기능이 협회가 깨달아야 할 부동산 카운셀링업무의 실마리이다.

3. 계획입안부문

(1) 도시계획·도시재개발계획

(2) 지방정부의 도시계획과 지역지구제

나는 부동산감정사와 카운셀러들이 이러한 부문에 더욱 많이 참여했으면 하는 바램이 있다. 부동산감정사는 특정부지가 어떻게 활용되어야 하고 그러한 특정부지가 위치한 인근지역·지방·도시 나아가서 지구전체의 특징을 연구할 수 있는 능력에 대해 더욱 자부심을 가져야 한다.

4. 지방정부의 과세를 위한 평가

일본정부는 몇 년전에 중앙정부와 지방정부의 과세평가기준을 단일화하기로 결정했다. 나를 포함한 많은 부동산감정사들이 이러한 평가작업에 참여했다. 장래에는 이러한 작업에 있어서, 컴퓨터를 이용하는 체계적인 평가가 필요할 것이고 보다 많은 감정사·카운셀러들이 참여하게 될 것이다.

5. 관리부문

(1) 토지관리

(2) 빌딩관리

(3) 시설관리

(4) 재산관리

이러한 관리부문은 아마도 부동산카운셀링업무의 관건이 되는 업무일 것이다. 장래에는 전문가들이 더욱 많은 사회적 특수기능들을 수행하게 될 것이다. 내가 알기로는 미국의 대형회사의 재건축이 성공할 수 있었던 요인중의 하나가 충분한 인력이었다고 한다. 부동산카운셀러들은 사기업과 중앙정부를 포함하는 공공기관에 더욱 많이 참여하여 특정한 기능들을 수행해야 할 것이다.

Ⅳ. 부동산카운셀러는 어떻게 업무를 처리하고 문제를 해결하는가?

1. 컴퓨터

말할것도 없이 컴퓨터는 부동산분석과 카운셀링업무와 주요한 도구이다. 최근에는 컴퓨터의 도움없이 부동산분석이 이루어질 수 없는 추세이다. 사실상, 노년의 감정사와 카운셀러는 컴퓨터를 활용하는데 있어서 무척 애를 먹고 있다. 1997년부터는 일본국토청의 공시지가 산정을 담당하는 모든 부동산감정사는 컴퓨터를 이용하여 평가보고서를 작성해야 하며 보고서와 함께 플로피 디스크도 제출하도록 되어 있다. 전에 언급했듯이 부동산감정사와 카운셀러들이 체계적인 평가기법을 사용하여 세무관청의 지방과세를 위한 평가와 내무부의 고정자산세 평가업무를 수행하게 될 것이다.

우리는 다음과 같은 작업에 컴퓨터를 활용하고 있다.

- (1) 상업용 부동산의 감정을 위한 수익환원법
- (2) 상업용 부동산의 감정을 위한 현가할인 현금흐름법
- (3) 구분소유건물의 대형부지 감정을 위한 잉여법
- (4) 지가의 변동을 혹은 도심으로부터의 거리에 따른 지가의 차이를 측정하기 위한 회귀분석
- (5) 임대사무실 빌딩 프로젝트를 위한 투자분석

2. 인터넷

- (1) 인터넷을 활용하여 세계의 정보와 자료에 접근할 수 있고 초국가적인 네트워크 분석과 카운셀링을 수행할 수 있다.

- (2) 여러 가지 다양한 발표와 제출을 용이하게 하기 위해 홈페이지를 활용할 수 있다. 일본 부동산카운셀러협회는 현재 인터넷에 홈페이지 개설을 준비중이다.

3. 인트라넷

동일 조직체내에 인트라넷을 구성하면, 부동산감정사와 카운셀러간에 개인 정보의 교환이 가능하게 될 것이다. 현재는 상당한 정보를 따로따로 얻어내기 위해 주컴퓨터의 데이터베이스에 접근하는 실정인데 매우 불편한 방법이라 할 수 있다. 인트라넷은 또한, 부동산감정사와 카운셀러들이 네트워크를 이용한 카운셀링 서비스를 할 수 있도록 도와줄 것이다.

4. 네트워크 시스템

이 글에서 여러번 네트워크 시스템에 대해서 언급한 바 있는데, 장래에는 부동산 카운셀러들이 자신들의 업무를 개발하는데 이 시스템이 크게 도움을 줄것이라고 믿기 때문이다. 특히 개인사업자들은 자신들의 강력한 무기로써 이 시스템을 활용해야 한다. 거듭 강조하듯이, 나는 아시아·태평양 지역의 대부분의 국가들과의 교류에 있어서 팩시밀리와 전화를 이용한 네트워크 시스템을 상당히 유용하게 활용하고 있다. 앞으로는 국가간의 네트워크 시스템을 위해 인터넷을 사용할 것이다. 이전에도 강조하였듯이 부동산분석과 카운셀링을 위한 전문가간의 작업은 네트워크 시스템에서 이루어질 것이다. 우리는 인터넷에 쉽게 접근할 수 있는 방법에 익숙해져야 한다.

V. 부동산 카운셀러는 어떻게 그들의 직무를 운용하는가?(사무실)

부동산 카운셀러들 중의 개인사업자는 자신들의 업무를 처리하고 사무실을 운영하는데 어려움이 많다. 사무용기기를 갖춘 도심지의 사무실을 운영하는 것과 보조원과 교습생을 고용하는 것은 많은 자금이 소요된다. 진-콘과 같은 법인체, 개발업자, 신탁회사 그리고 보증회사들은 중심상업지구내에 넓은 면적의 사무실을 확보할 수 있는 여유가 있다. 개인사업자와 카운셀러는 작은 사무실에 만족해야 한다.

컴퓨터, 워드프로세서, 복사기, 팩시밀리, 서류정리기와 같은 사무용기기는 사무실에는

반드시 필요한 설비들이다. 이러한 설비들은 사무실의 병기(하드웨어)라고 할 수 있는 것이다. 반면, 소프트웨어는 사원들이다. 다른 동업감정사와 업무를 처리하는 감정사·카운셀러 사무실은 많지 않다. 업무의 관점에서 보면 각각의 동업감정사와 공동으로 부동산 감정사·카운셀러 사무실을 운영하는 것이 현명하다고 할 수 있다. 많은 사무실에서는 사무실 운영에 도움이 되는 보조원과 교습생을 고용하고 있다. 그러나, 보조원은 몇 년 후에는 부동산감정사 자격을 취득하여 자신의 사무실을 운영하는 것을 희망하고 있다.

분석을 효과적이고 정확하게 하기 위하여 때때로 사원들간의 회의를 가져야 하는데, 이러한 회의에 참석한 각 사원들은 자신들의 정보를 교환하고 업무의 문제점에 대한 해결책과 새로운 컨셉트에 대한 의견들을 교환하게 된다.

전문가에게 수수료는 필수이다. 카운셀링에 대한 수수료를 청구하지 못하는 부동산카운셀러는 전문 부동산카운셀러라고 할 수 없는 것이다. 감정에 대한 수수료는 적지 않은 금액인데도 이미 일반사회의 규칙으로서 받아들여진 반면, 부동산 카운셀러가 수수료를 청구하는 것은 사회의 관습으로 받아들여지지 않는다면 다소 어렵다고 할 수 있다. 일본 카운셀러협회는 현재 카운셀링에 대한 수수료청구 시스템에 대해 연구하고 있다. 내 의견으로는 카운셀링에 대한 수수료는 카운셀링 서비스의 결과보다도 부동산 카운셀러가 소요한 시간에 근거하여 청구되어야 한다고 본다.

■ 개인 카운셀러와 법인체

개인 자영업자의 관점에서 보면, 부동산 카운셀러업무에서의 성공의 열쇠는 카운셀링 서비스를 제공하고 있는 대형개발업자나 신탁회사와 같은 법인체보다 개인사무실을 운영하는데 있다고 할 수 있다. 일반인들은 대형 법인체에 대해 잘 알고 있고 그들에게 카운셀링을 문의하는 것을 선호한다. 개인 자영업자들은 고객들이 카운셀링을 문의하도록 유도하는데 노력을 기울여야 하고, 그들을 위해 훌륭한 업무를 수행해야 한다. 그러한 점에서 자영업자들은 법인체만큼의 원활한 업무처리를 위하여 네트워킹시스템을 활용할 필요가 있다.

Ⅵ. 부동산 카운셀러가 나아갈 바는 무엇인가?(정책과 방향)

1. 일본 부동산 카운셀러협회의 비전

부동산 카운셀러의 비전(사회에 대한 책임을 담당하는 부동산 전문가로서의 부동산 카운셀러가 나아갈 바는 무엇인가?)

1993년 국토청은 자신들의 연구결과에 따라 부동산감정업무의 비전을 발표하였다. 그것은, 부동산 감정사에 의해 정식으로 수행된 부동산 감정결과에 따른 부동산카운셀링은 인간을 위한 부동산활용 및 사회에 기여할 수 있는 부동산활용에 대해 전문적인 견해를 제공해야 하고, 그것의 결과로서 사회정의구현에 이바지해야 한다는 것이다. 따라서 부동산 감정사에게는 사회에 기여할 수 있는 부동산활용 프로젝트에 대한 더욱 많은 부동산카운셀링을 수행할 것이 요구되어진다. 그러면 부동산 카운셀링 서비스에 대한 사회적 인식이 점차 확산되어 나갈 것이다.

위에서 살펴본 발표에 따라, 1995년 일본 부동산카운셀러협회는 부동산 카운셀러로서 아울러 자신들의 업무에 있어서의 지향할 바는 인간사회에 대해 책임을 갖는 부동산 전문가라고 결정하였다.

- ① 부동산카운셀러의 자격은 정부에 의해 주어지게 하여 그들이 사회에 대한 자신들의 책임의식을 갖도록 한다.
- ② 일본 부동산카운셀러협회는 부동산 카운셀링서비스에 대한 관련정보를 제공함으로써 회원들이 전문적인 부동산 카운셀링을 수행할 수 있도록 하며, 부동산 카운셀링 업무의 발전에 노력해야 한다.
- ③ 일본 부동산 카운셀러협회의 조직활동은 한층 강화되어야 하는데, 조직의 기구와 정관을 재검토하고 홍보방안을 개발하며, 회원들이 고객들을 위한 책임감있는 서비스를 수행할 수 있도록 이론과 부동산 분석시스템에 대한 연구를 계속해야 한다. 아울러 회원들이 언제나 접근할 수 있는 데이터 베이스를 구축하고, 회원들이 실제 카운셀링을 수행하는데 있어서 도움이 될만한 케이스연구와 특별연구프로그램을 제공해야 하며 국제적으로 정보를 교환해야 한다.

2. 전문가로서의 고객, 프로젝트, 도구, 수행

3. 개인카운셀러의 전망

이것이 부동산 카운셀링사업에 있어서 주요한 4개의 요인이다. 고객과 특정프로젝트는 사업에 필수적이다. 그 다음은 네트워킹시스템을 포함하는 소프트웨어와 하드웨어가 필요하다. 위의 세가지 요인들이 확보되면 부동산 카운셀러는 전문가로서 훌륭히 업무를 수행할 수 있다.

Ⅶ. 일본 부동산시장 전망

1. 국제 부동산시장 전망

2. 국내 부동산시장 전망

3. 가격구조의 변화

- (1) 상업지
- (2) 산업지
- (3) 리조트
- (4) 주거지

5년이상 계속해서 일본 주요부분의 지가는 내려갔으며 현재도 여전히 내려가고 있다. 일본경제는 여전히 침체기라 할 수 있다. 일본경제의 구조자체가 변화하고 있으며 부동산시장도 국제화될 것이라고 한다. 따라서 부동산의 가격구조도 국제화될 것이다.

Ⅷ. 범태평양 부동산 감정사, 평가사 및 카운셀러 회의

(국제 공동활동과 네트워킹)

[부록 A]

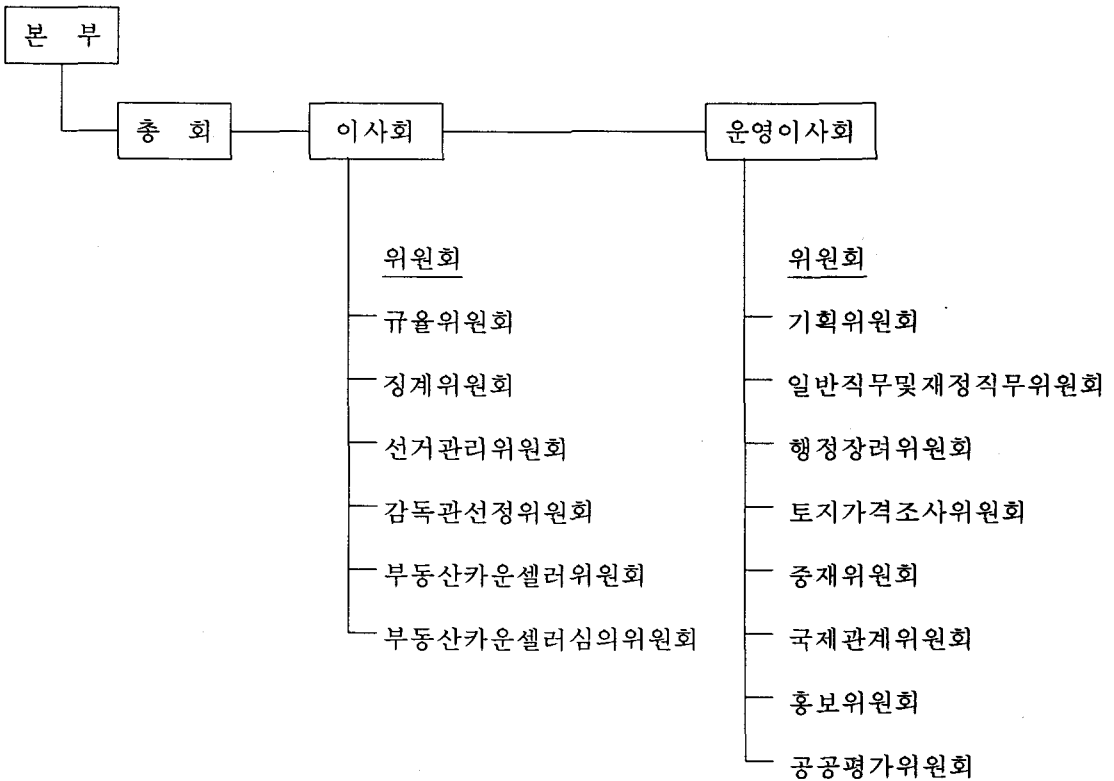
전문가		공식명칭	Licensed(Government) Certified(Public) Registered(Public) Qualified	조직	대략 인원	주요업무
1	감정사	부동산감정사	Licensed	일본부동산 감정사협회 (JAREA)	4,800	감정과 전문 적인 분석
2	카운셀러	부동산카운셀러	Certified	일본부동산 카운셀러협 회(JSREC)	850	감정, 전문 적인 분석포 괄적인 카운 셀링
3	회계사	공인회계사	Licensed	JICPA	11,000	조세 및 재 정분석
4	건축사	건축사	Licensed	건축가협회		건물 및 부 지계획수립
5	중개인	부동산중개인	Licensed	중개인협회		중개
6	컨설턴트	부동산중개인숙 련 기술자	Qualified(Publicly)		18,500	중개와 일정 범위의 분석
7	변호사	변호사	Licensed	일본변호사 협회	16,000	법률 및 조 세분석
8	재정계획입안자	재정계획입안자	Qualified			재정 분석 · 계획수립
9	일반 건축회사	진-콘				개발
10	개발업자	개발업자				개발
11	신탁회사	신탁회사				신탁
12	보증회사	보증회사				투자금융

[부록 B]

일본 부동산평가협회의 조직

〈조직〉

이사회에서 결의된 법안 집행과 입법부로서의 역할을 수행하는 총회가 있다. 의장, 부의장, 선임전무이사, 전무이사로 구성되는 이사회를 주관하고 회의를 관장하는 전무이사는 지명된다. 이사회를 지원하기 위해 설립된 위원회가 각각의 전체적인 활동을 장려하는 주요단체라는 것이 특징이다.



부동산 평가보고서 활용예

1. 부동산 임대차

구분소유건물과 빌딩바닥면적의 임료를 결정하는데 있어서 일반인들에게 합리적으로 받아들여질 수 있는 가격을 산정하는 것이 필요하다. 임료외에도 토지임대, 계약갱신, 재등록 등이 모두 평가사 업무에 해당된다. 임차권, 임차권의 가격, 분할소유권 등에 관련한 평가보고서는 그같은 가격들이 경합할 때 특히 효과적이다.

2. 부동산담보

개인적으로 소유한 부동산을 담보로 사업자금을 차입하고자 할 때, 공식적인 평가보고서는 담보물로 해서 차입할 수 있는 실제적인 금액을 제시해 줄 것이다. 담보물을 얻고자 하는 반대의 경우에도, 명확히 제시된 담보물 가격을 파악하는 것이 절대적으로 필요하다. 실제물이 담보물로 채택될 때에도 기계와 설비의 가격을 포함하는 일반적인 평가서를 확보해야 한다.

위와 같은 경우에 관계재정기관이 능력을 높이 평가하는 평가사가 작성한 평가보고서를 활용하는 것이 바람직하다.

3. 상속부동산의 적절한 평가

부동산상속의 경우 생기는 주요 난점은 그것이 토지와 빌딩 등의 분배문제와 연관되어 지는 것이다. 평가사가 일을 맡으면 적절한 평가가 이뤄질 것이고, 아울러 공정하고 정당한 분배를 달성할 수 있을 것이다.

4. 자산평가

토지와 빌딩의 가격을 재평가하고자 할 때, 혹은 현재자산의 가격을 알고자할 때, 적절한 평가를 위해서 공식평가보고서를 확보하는 것이 필요하다. 부동산가격은 매우 유동적이기 때문에 항상 현재가격을 정확히 파악하는 것이 중요하다.

5. 등가 부동산 교환 및 거래

적정한 가격을 알 수 있다면 팔고 싶은 경우 등에는 무엇보다도 부동산의 공정한 가격이 얼마나 될것인지를 파악하는 것이 중요하다. 또한 다른 등가의 부동산과 교환하거나 거래를 하고자 할 때 공식적인 평가보고서를 활용하면 부동산의 적정가격에 대한 염려없이 협상에 착수할 수 있는 것이다.

6. 카운셀링 활동

부동산 등의 가장 효율적인 활용방안에 대해 의문이 있을 때 평가사는 언제나 당신과 상담하고 의논할 준비가 되어 있다.

7. 세금관련 불만의 제기와 소송

세금과 관련하여 공식적인 불만을 제기하거나, 법정소송에 연루되었을 때, 통상 평가보고서를 확보하는 것이 편리하다.

8. 공동점유 빌딩 혹은 공동재개발 부동산의 권리조정

공동점유빌딩 혹은 공동으로 부동산을 재개발하고자 할때 이러한 부동산의 권리와 연 관되는 문제는 매우 복잡하여 문제를 명료하게 처리해야만 자신의 이익을 보호할 수 있고 불필요한 분쟁을 피할 수 있는 것이다. 이러한 경우 객관적이며 적절한 평가보고서가 필요하다.

9. 국토이용계획법과 관련한 사전인가와 신청서의 제출

국토청과 각각의 지방정부는 서류작업진행을 촉진하기 위하여 관계서류에 공식평가보고서를 첨부하도록 요청한다. 특히, 일가구단독주택 혹은 구분소유건물의 분할에 따른 사전인가를 획득하고자 할 때나 권리·부동산 등의 소유권이전에 관련된 신청서를 제출할 때는 법적으로 필수사항이다.

[부록 D]

일본 부동산카운셀러협회

본 사

미나토구, 동경, 105, 일본

tel : 03-3578-9781

fax : 03-3578-9790

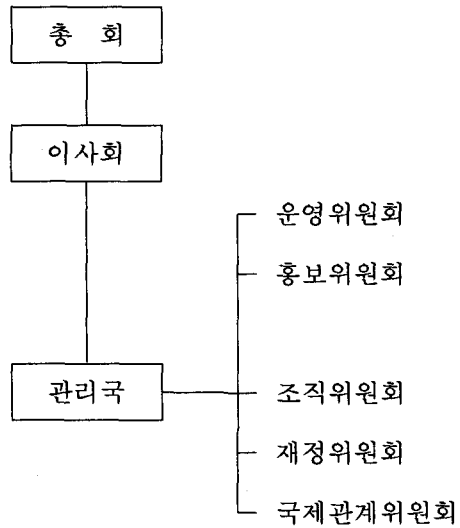
회 장

히로시 시오미

회 원

카운셀러 850명

<조 직>

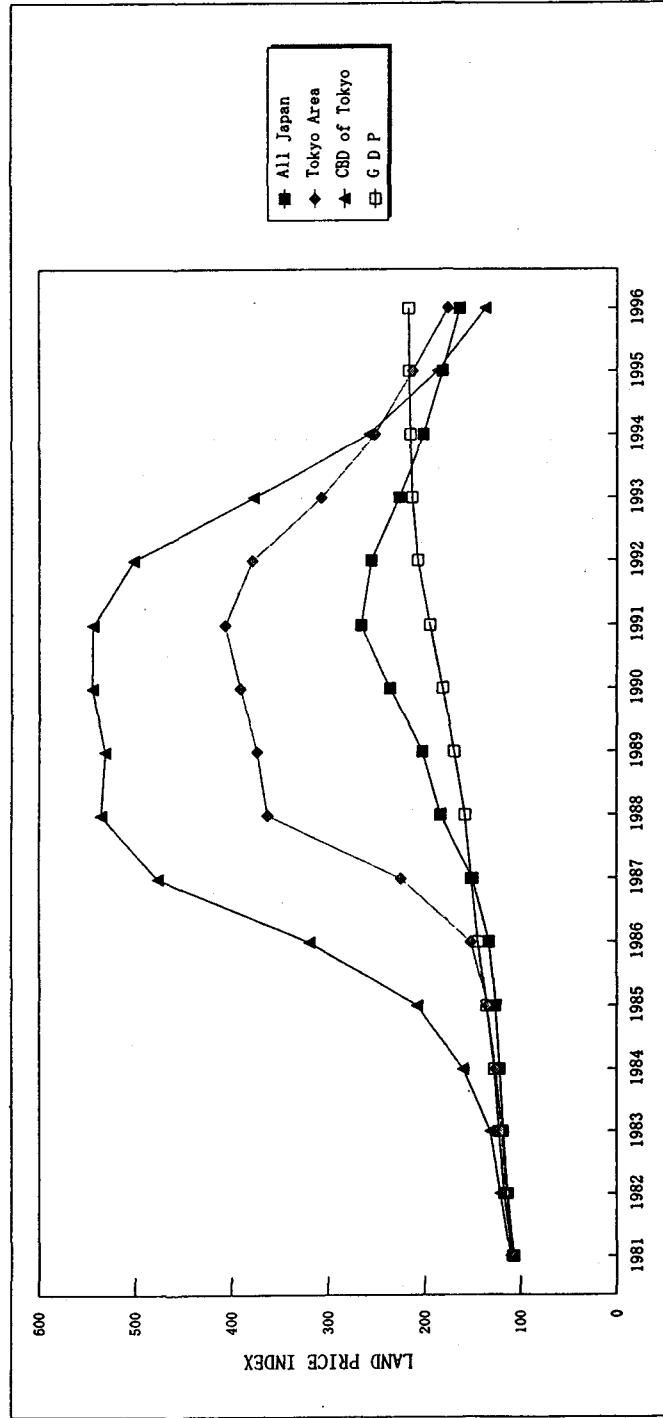


LAND PRICE INDEX OF CENTRAL BUSINESS DISTRICT OF TOKYO

(APPENDIX E)

(1980=100)

Year	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
All Japan	106.7	112.9	117.4	121.5	126.1	132.6	150.3	183.2	202.1	235.9	266.3	255.7	226.5	200.9	180.8	163.1
Tokyo Area	108.3	114.5	119.3	125.8	134.9	151.8	224.9	362.3	373.2	391.1	407.2	379.1	307.0	250.9	212.2	175.7
CBD of Tokyo	110.4	120.6	131.0	159.4	207.8	319.0	476.0	535.5	531.6	544.9	544.2	501.7	377.3	257.7	186.2	136.7
G D P	108.4	116.4	122.1	127.2	135.7	144.6	151.4	157.9	168.8	180.5	194.1	207.2	213.0	214.6	216.2	217.0



주요지표

토지실태조사