THE KINGS 11

●발 행 : (주)THE KINGS. (주)부동산중개법인THE KINGS ●발행인 : 천경훈 ●발행일 : 2016. 11 ●대표번호 : 051-505-3533 ●주 소 : 부산시 부산진구 중앙대로 665 [성옥빌딩 2층]

상업용부동산 전문가 그룹
중·소형 빌딩 매매 임대 관리전문

"TRUST(신뢰)"
도전과 성장을 위한 첫걸음

"신뢰"는 회사와 고객이 함께 성장하기 위한 기본요건이자.
부동산기업이 추구해야할 필수조건입니다.
나를 믿어주는 회사와 고객이 있을 때 우리는 끈임없이 도전의 에너지를 얻을수 있고,
용감한 도전과 실천이 함께할 때 기업은 국가와 국민이
그토록 바라는 신뢰받는 부동산회사가 될수 있습니다.
고객의 마음을 움직이고 만족을 넘어 감동을 주는 서비스를 제공하기 위해서는
"신뢰"가 바탕이 되어야만 된다고 생각합니다.

회사의 철학과 비젼을 말이아닌 가슴으로 이해하는 것,
고객의 니즈와 꿈에 진심으로 함께하는 것, 그리고 동료와 가족을 진심으로
사랑하는 것 그것이 바로 함께 멀리 가기위한 첫걸음에 필요한 일일 것입니다.
더킹스(주)는 직원 서로간의 역량을 인정하고,
믿음으로 하나되어 고객에게 감동을 줄수 있는 최고의 부동산종합서비스를
제공하기를 원하고 있습니다.
더킹스(주)는 더 넓은 부동산시장을 향해 도전하는 곳곳에서,
고객과 만나는 현장 곳곳에서, 신뢰를 바탕으로한
도전이 지금도 펼쳐지고 있습니다.

오로지 고객의 마음을 읽어 공감을 얻고,
고객의 신뢰를 얻어내기 위하여
힘찬 발걸음을 내딛고 있습니다.

CEO *Kyung han, CHUN*

대표번호 : 051-505-3533

부동산중개법인 더킹스(주)
더킹스㈜ • 다온(최성렬)법무사

ASIA PACIFIC RE/MAX CONVENTION IN BANGKOK 2016

천경훈 대표 김영혁 과장과 **태국방콕 리맥스아시아컨벤션 참석방문**

만물이 수확을 거두는 계절 더킹스의 성장도 두드러졌다.

국내뿐 아니라 해외부동산 거래 활성화를 위한 네트웍과 교류를 위해 4박6일간의 일정으로 아시아 리맥스 (중국, 일본, 태국, 호주, 캄보디아, 인도네시아, 인도, 싱가포르, 뉴질랜드, 몽골, 미얀마 등)나라에서 방문한 오너 및 에이젼트분들과 좋은 만남을 가졌다.
부동산에 관한 우수한 교육과 아시아 부동산현황에 대하여 많은 교류와 함께 소중한 시간을 가졌다

RE/MAX THE KINGS & RE/MAX CHINA

왼)RE/MAX 골드에셋. RE/MAX 와이드파트너스. RE/MAX THE KINGS

RE/MAX THE KINGS & CAMBODIA

교육내용

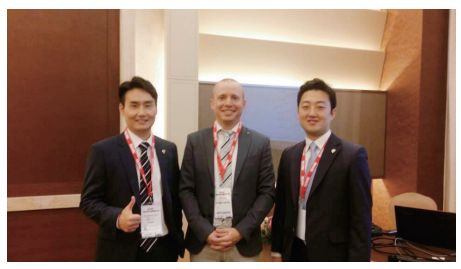
property marketing
mind of steel you can control your business
property pricing & price reduction
그 외 다수
상기 교육은 매주 전체회의 시간에 모든직원들에게 retraining되고 있다.

천경훈 대표는 우리나라 특히 부산에 있는 기업들은 국내부동산투자에 국한되어 있는 경우가 많은데 해외아시아 부동산시장으로 시야를 확대하고 관심을 가져야 한다고 말했다. 특히 현재 활발하게 부동산개발이 진행되고 있는 나라가 아시아시장에 많이 있으며 전세계가 주목하고 있다고 말했다.

부산에 있는 기업들은 국내 부동산투자에 국한되어 있는 경우가 많은데 해외아시아 부동산시장으로 시야를 확대하고 관심을 가져야 한다고 말했다.

RE/MAX THE KINGS & RE/MAX INDIA

RE/MAX THE KINGS & RE/MAX ISRAEL



RE/MAX THE KINGS & RE/MAX SINGAPORE

DINNER PARTY

RE/MAX KOREA(신희성 대표). RE/MAX UN. RE/MAX THE KINGS. RE/MAX BEST. RE/MAX GOLD ASSET. RE/MAX W.P

2016 부울경지역개발 및 부동산 박람회

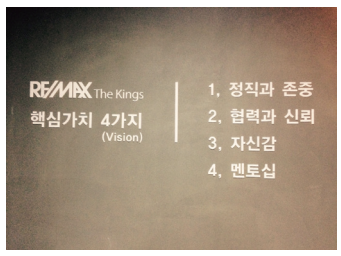
벡스코 제 1전시장 3B홀 7월7일(목) ~ 9일(토)
저희 RE/MAX THE KINGS 도 참가했습니다.

바쁜 와중에도 회사 홍보와 물건소개, 상담까지 진행하느라 체력적으로 많이 힘들었을텐데 3일간 열린 박람회 내내 묵묵히 힘내준 더킹스 에이전트 및 운영진들이 큰 힘이 되었습니다.

박람회 참가가 처음이었던 저희 더킹스 임직원들도 많이 긴장하고 있었는데요. 오픈전부터 고객대기줄이 길어서 더욱 긴장했었던 기억이 납니다.

장내에서는 부울경 지역개발 및 부동산 박람회 세미나를 진행하는 시간도 따로 마련되어있었습니다. 시간대마다 강사님과 내용이 다르지만 주로 부산시개발과 부동산투자전망, 주택시장에 대해 강의를 진행하였습니다. 고객님들은 물론 부동산업에 종사하는 분들에게도 많은 도움이 되는 시간이었습니다.

RE/MAX The Kings STORY



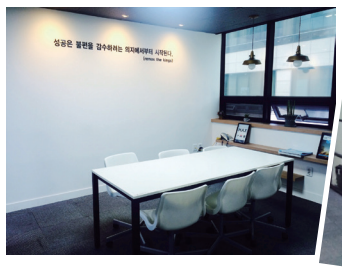
RE/MAX는 40년 전통의 부동산 업계 글로벌 인지도 1위

세계 최대 규모의 부동산 회사
세계 최다 부동산 매매 거래량
미국과 캐나다 부동산 시장 점유율 1위
이스라엘, 터키, 포르투갈, 남아프리카, 아르헨티나 등
전 세계적인 시장 점유율 1위

물론 한국시장에서는 조금은 낯설으실수 있으실거라 생각이 됩니다.
REMAX Korea는 선진적인 부동산기법을 통해 교육받고 훈련된 300여명의 전문인력으로 구성되어있으며, **부산서면에 가맹점을 두고 있는 저희 더킹스(주) 사무실에는 전문 에이전트 19명, 법무팀4명, 경영지원2명, 자산관리팀 2명으로 구성되어 부동산중개 + 컨설팅(자문) + 건물관리 + 법률상담 + 등기 업무등을 한번에 해결할수 있는 상업용 부동산거래 및 중소형빌딩 자산관리 전문기업입니다.**

사무실 내부의 모습

고객님들께 최고의 부동산서비스를 제공하기 위해 매주 직원CS교육, 부동산전문가교육, 직원들간의 정보교류등 매주 목요일 아침 회의를 진행합니다.



LAW TEAM
(박승민 님, 김민영 님, 정영진 님)

우리회사 미녀4인
(박정화 님, 김경희 님,
성명숙 님, 이새름 님)

때론 지치고 힘들 때
이렇게
충전하기도 합니다^^

부동산을 따는 것이 아니라
신뢰를 따는 더킹스(주)가 되겠습니다
웃는 모습으로 곧 뵙기를 바랍니다. 감사합니다.

건물주와 임차인과의 한판승부

명도소송

명 도 소 송 의 개 념

계약만료 등으로 부동산을 점유할 수 있는 권리가 없는 임차인이 자진해서 부동산을 비워주지 않거나, 불법점유자가 권한 없이 토지 또는 건물을 점유하고 있을 때, 부동산을 경매절차에서 낙찰받은 경우, 점유자를 상대로 그 부동산의 점유를 이전해달라고 요구하는 소송이 명도소송이다.

이 중 부동산경매에서 낙찰받은 사람은 매각대금을 완납한 뒤 6개월 이내 법원에 부동산 인도명령을 신청할 수 있는데, 만약 그 기간 이내 인도명령을 하지 못한 경우에는 명도소송을 제기해야함 한다. 또한 채무자.소유자 또는 점유자 등 인도명령을 받는 사람 이외의 사람이 해당 부동산을 점유하고 있는 경우에도 명도소송을 제기해야만 한다. 명도소송의 제기권자는 매수인, 매수인의 상속인이나 합병회사와 같은 매수인의 일반승계인이며 명도소송의 제기기간은 인도명령과 달리 그기간에 제한이 없다. 명도소송판결이 나고 집행문이 발효되면 강제집행하여 해당 부동산을 점유할수 있다.

법무팀 박 승 민 실장

명도소송 판결 기판력의 주관적 범위

명도소송 판결의 기판력은 변론종결 당시의 당사자에게만 미치므로 그 뒤에 점유를 취득한 사람에게는 판결의 효력이 없다.
민사소송법 제218조 제1항에는 이에 관해 "확정판결은 당사자, 변론을 종결한 뒤의 승계인(변론 없이 한 편결의 경우에는 판결을 선고한 뒤의 승계인) 또는 그를 위하여 청구의 목적물을 소지한 사람에 대하여 효력이 미친다" 라고 규정하고 있고 이를 강학상 '추정승계인' 이라고 부른다.

즉 명도소송의 경우 변론종결까지 그 대상 부동산을 점유하고 있는 자에 대해서는 판결문의 효력이 미치므로 강제집행이 가능하나, 반대로 변론종결 전에 점유를 제3자에게 넘겨버린 경우에는 강제집행할 수 없다는 뜻이다.
물론 변론종결 당시까지 피고가 점유이전 사실을 진술하지 아니할 경우 변론종결 뒤에 점유가 승계된 것으로 추정되기는 하나, 만약 추정승계인이 변론종결 전에 점유가 이전된 점을 명백하게 반등하여 추정을 뒤집을 경우에는 그 승계인에 대해 강제집행을 할 수 없게 된다.
이러한 점을 방지하기 위해 명도소송의 경우 소를 제기하기 전에 **점유이전금지가처분**을 하여 이러한 문제를 사전에 예방해야 한다.

명 도 소 송 전 필 수 적 인 가 처 분

명도소송에서 가장 유의할 점은 그 소송 전에 반드시 점유이전가처분을 신청해야만 한다는 것이다. 그 이유는 명도소송을 제기할 당시 점유자가 소송진행 중에 부동산을 다른 사람에게 이전해버리면 기존의 점유자를 상대로 받은 승소판결문으로 새로운 점유자를 상대로 집행할 수 없기 때문이다.
그런데 상가건물에 대한 명도소송을 진행할 경우에는 주의를 요한다.일반적으로 상가건물의 점유는 '사업자들록명의'를 기준으로 판단하게 된다.
드리고 임차인이 사업자등록명의를 바꾸려면 임대인의 동의를 얻은 적법한 전대차계약서 등이 필요하다.

그런데 실무상 살펴보면, 임차인이 명도소송의 변론종결 전에 임의로 전대차계약서를 만들어서 임대인이 서명을 위조한 채 세무서에 신고해 사업자등록명의를 바꿔버리는 경우를 종종 볼수 있다. 물론 임차인의 위와 같은 행위는 나중에 사문서위조 등의 형사문제가 될 가능성이 있으나, 문제는 세무서에서 그 임대인의 동의가 위조된 전대차계약서를 보관하지 않는 경우에는 그나마 이를 증명하기도 쉽지 않다.
그리고 어쨌든 이 경우 임대인은 원래의 임차인에 대한 명도소송의 승소판결문으로 변론종결 전에 점유를 취득한 전차인(=새로운 사업자등록 명의자)에 대해 집행을 할 수 없게 된다.
따라서 상가의 경우도 사업자등록명의의 변경이 쉽지 않다는 것을 과신한 채 점유이전금지가처분을 하지 아니하고 명도소송을 제기하다 낭패를 볼 수 있으므로 반드시 이 경우도 가처분을 해 놓아야 한다.

승 계 집 행 문 필 요

그럼 점유이전금지가처분을 해 놓고 명도소송을 제기하였음에도 막상 강제집행을 하려고 하니 변론종결 후에 점유자가 바뀐 경우에는 어떻게 하여야하나?
위와 같이 명도판결문의 효력이 변론종결 뒤의 점유자에게도 효력이 미치므로 바로 집행이 가능한가?
그렇지 않다. 이러한 경우 점유이전금지가처분 이후의 점유승계자는 계쟁물에 관한 당사자적격을 승계한 사람으로서 판결의 영향을 받는 승계인에 해당된다. 따라서 그를 상대로 다시 명도소송을 제기할 필요는 없지만 명도집행을 하기 위해서는 승계집행문을 얻어야만 한다.

집행권원에 표시된 당사자 이외의 사람을 채무자로 하는 강제집행에 있어서는 그 승계가 법원에 명백한 사실어거나 승계사실을 증명서로 증명한 때에 한하여 법원사무관 등이나 공증인이 집행문을 내어준다 (민집31조1항)
그리고 승계가 법원에 명백한 사실인 때에는 이를 집행문에 적어야 한다.

이와 같은 집행문은 당사자의 승계인에 대하여 집행력이 미치는 사실을 공증하여 집행권원을 보충한는 의미가 있다. 승계집행문은 제1심법원의 법원사무관 등이 부여할 수 있지만, 재판장의 명령 있는 때에 한하여부여한다.
승계집행문에 있어 집행력의 주관적 범위는 기판력의 주관적 범위와 일치한다.

강제집행절차에 있어서는 권리관계의 공권적인 확정 및 그 신속.확실한 실현을 도모하기 위하여 절차의 명확.안정을 중시하여야 하므로, 집행권원을 가진 채권자의 지위를 승계한 자라고 하더라도 기존 집행권원에 기하여 강제집행을 가진 채권자의 지위를 승계한 자라고 하더라도 기존 집행권원에 기하여 강제집행을 신청하려면 민사집행법 제31조 제1항(같은 법57조 규정에 따라 준용되는 경우를 포함한다)에 의하여 승계집행문을 부여받아야 하고, 집행권원에 의한 강제집행이 개시되》 후 신청채권자의 지위를 승계한 경우라도 승계인이 자기를 위하여 강제집행속행을 신청하기 위해서는 민사집행규칙 제23조가 정한 바와 같이 승계집행문이 붙은 집행권원의 정본을 제출하여야 하며 그 경우 법원사무관 등 또는 집행관은 그 취지를 채무자에게 통지하도록 하고 있다(대법원 2008.8. 11. 선고 2008다 32310 판결)

전세권 설정 꼭 해야하나?

전세권설정 vs 전입신고+확정일자

김 민 영 법무팀대리

우리는 일상적으로 주택이나 상가 등 건물을 임차하여 사용하게 되는 경우가 생깁니다. 임차인의 입장에서 임대인에게 대항력을 갖고 임차보증금을 안전하게 보호받을 목적으로 전입신고와 확정일자를 받게 되는데, 몇몇 임차인들은 전세권설정을 꼭 해야 하느냐의 고민에 빠지게 됩니다.

우선, 전입신고와 확정일자를 받음으로써 본인의 권리순위를 유지하고 임대인에게 대항력을 갖추며 임차보증금을 임대차보호법 범위 내에서 보장받는다는 사실임에 틀림이 없지만 전세관설정과 다음과 같은 차이가 있습니다.

전 세 권 설 정 (등 기) 은

첫째, 물건 자체의 권리이므로 임차보증금을 반환받지 못할 시 바로 임의경매를 신청할 수 있습니다. 법원에 판결을 받아 강제경매를 신청해야하는 전입신고+확정일자와 절차상과 시간상의 차이가 납니다.
둘째, 다른 물건지로 언제든 전입이 용이합니다.
해당 물건지에서 퇴거를 하여도 임대인을 상대로 대항력을 유지할 수 있습니다.
셋째, 전세권설정은 부동산등기부상에 표면으로 나타나 공시의 효력을 발생합니다. 단, 일정의 비용이 발생하며 임대인의 동의가 필요합니다.

결론

위와 같이 우리는 임차인의 입장으로 건물을 임차하는 경우 권리보호 행위에 앞서 선순위 (근)저당권이나 압류 및 가압류 등의 설정여부는 당연히 기본적으로 세심하게 따져봐야 할 문제이지만 물건의 상태 및 계약조건과 본인 상황에 따라 임차보증금을 어떤 방식으로 보다 현명하게 보호 받을지를 결정을 해야 할 것입니다.

대리인을 통한 부동산계약시 서면 확인 철저히!

갑이 을에게 합법적으로 부동산의 처분이나 임대차에 관한 일체를 위임하는 경우가 있는데 이때 위임장에 대리인인 을에게 위임할 권한의 내용을 작성하고 인감을 날인하게 됩니다. 그러나 흔히 위임받는 입장인 을이 갑의 동의하에 위임장에 인감도장을 날인하고 대리로 갑의 인감증명서를 발급받아 첨부하는 경우가 있는데 이는 잘못된 것입니다. 인감증명서는 말 그대로 날인된 인감을 증명하는 서면입니다. 위임인인 을이 직접 발급한 인감증명서를 첨부한다고 함은 위임장에 날인된 인감을 증명하는 기본적인 의미 이외에, 위임하는 본인이 직접 위임내용을 확인하고 허가한다는 중요한 의미이기 때문입니다. 이는 법률지식이 아닌 일반인들도 오해하지 말아야 할 기본지식이므로 인지하여야 할 것입니다. 본인이 발급한 인감인지, 대리인인 발급한 인감인지 꼭 확인!
(인감증명서상 우측 상단 인감도장날인 위쪽에 확인표시 있음)

(상가임대차보호법) 개정된 법을 통해 안전하게 장사하자!

허 인 오 Agent
前)국민건강보험공단
RE/MAX THE KINGS 수석팀장
공인중개사
H.P 010-3560-8616

상가임대차의 경우도 주택임대차와 마찬가지로 임차인의 권익을 위해 상가건물임대차보호법에 몇가지 보호규정을 두고 있다.
하지만 중요한 것은 모든 상가가 동법의 적용을 받는 것은 아니라는 점이다.
소액임차보증금에 해당되는 경우만 동법의 적용을 받게되고, 그 이상의 보증금을 내고 있는 상가임차인은 민법상 일반원칙으로 처리된다
하지만 최근 개정된 동법에 따르면 후술하는 바와 같이 대항력, 계약갱신요구권, 권리금에 관한 규정은 모든상가에 확대 적용되어 임차인 보호를 강화하고 있다.

1. 적용범위

이법은 상가건물의 임대차(임대차 목적물의 주된 부분을 영업용으로 사용하는 경우를 포함)에 대하여 적용한다. 다만 대통령령으로 정하는 보증금액을 초과하는 임대차에 대하여는 그러하지 아니하다.
여기서 "대통령령으로 정하는 보증금액"이라 함은 다음 각 호의 구분에 의한 금액을 말한다.

1. 서울특별시 : 4억원
2. 수도권정비계획법에 따른 과밀억제권역(서울특별시는 제외) : 3억원
3. 광역시(수도권정비계획법에 따른 과밀억제권역에 포함된 지역과 군지역은 제외한다),안산시,용인시,김포시 및 광주시 : 2억 4천만원
4. 그 밖의 지역 : 1억 8천만원

보증금 외에 차임이 있는 경우의 차임액은 월 단위의 차임액으로 하는데 월차임(=월세)이 있을 경우에는 100을 곱해서 보증금에 합산한다.
이를 "환산보증금"이라고 한다

* 환산보증금 = 보증금 + (월세 * 100)

예컨대 서울특별시에서 보증금 1억원에 월세 300만원인 상가건물이 있을경우에 상가건물임대차보호법상 적용대상 여부를 결정하는 보증금의 합산액, 즉 환산보증금은 1억 + (300만원*100) = 4억원이 되므로 상가건물임대차보호법상 적용대상이 된다 (4억원을 초과할 경우 적용이 배제되므로 환산보증금이 4억까지는 동법 적용대상이 됨)
하지만 만약 보증금 5천만원에 월세가 400만원인 경우에는 반대의 결과가 된다.

5천만원 + (400만원*100) = 4억 5천만원

이 경우 위 적용대상인 4억원을 초과하므로 상가건물임대차보호법에 적용대상이 될 수 없다.

***환산보증금에 부가가치세가 포함되나요?**
만약 환산보증금에 부가세가 포함된다면 실제로 보증금과 월세로 지급한 돈에100%를 가산해서 환산보증금이 계산되어야 하므로 상가건물임대차보호법의 보호대상이 더 좁게 해석된다. 이러한 논란은 현행법령상 우리 경제규모에 비해 환산보즌금 한도가 그리 높지 않은 상황에서 상당히 많은 임대차계약이 부가세 포함 여부에 따라 보호대상에서 제외되게 되므로 문제이다.
법무부는 동법 시행 초기 부가가치세까지 포함하여 환산보증금을 계산해야 한다는 유권해석을 하기도 하였지만, 아직 대법원판례로 확립되지 않아 논란이 예상된다.
참고적으로 비록 하급심(2심)이기는 하나 법무부의 유권해석과는 정반대로 환산보증금에 부가세를 제외하고 계산해야 한다는 판례가 있다
[수원지방법원 2009. 4. 29. 선고 2008나 27056 판결]

2. 대항력, 계약갱신요구권, 권리금에 관한 규정은 모든 상가에 확대적용

종래의 상가건물임대차보호법은 임차인이 투자한 비용이나 영업활동의 결과로 형성된 지명도나 신용 등의 경제적이익이 임대인의 계약해지 및 갱신거절에 의해 침해되는 것을 그대로 방치하고 있었다.
그 결과 임대인은 새로운 임대차계약을 체결하면서 직접 권리금을 받거나 임차인이 형성한 영업적 가치를 아무런 제한 없이 이용할수 있게 되지만 임차인은 다시 시설비를 투자하고 신용확보와 지명도 형성을 위하여 상당기간 영업손실을 감당하여야 하는 문제점이 발생하고 있었다. 이러한 문제점을 해결하기 위하여 임차인에게 권리금 회수기회를 보장하고, 임대인에게는 정당한 사유 없이 임대차계약의 체결을 방해할수 없도록 방해금지의무를 부과하는 등 권리금에 관한 법적 근거를 마련하기 위해 정부는 2015. 5. 13부터 상가건물임대차보호법을 개정하였다.
그 결과 대항력에 관한 규정은 2015. 5 .13이후 최초로 계약이 체결되거나 계약이 갱신된 임대차에게 모두 적용되고, 권리금회수기회보호에 관한 규정은 기존에 이미 계약이 체결된 모든 상가 전체에 되도록 적용범위를 확대하였다 (동법2조3항, 부칙 2조,3조)
그리고 후술하는 바와 같이 2013. 8. 13. 개정된 바에 따라 계약갱신요구권은 2014년 1월 1일 이후 체결된 모든 상가에 적용된다

상가 수익률의 진실

한 충 환 Agent
동국대 경제학 졸업
RE/MAX THE KINGS TOP AGENT
공인중개사
H.P 010-2447-3419

"○○상가 10% 수익률 보장"
저금리 시대인 요즘, 흔히 볼 수 있는 광고 문구다. 하지만 이면에는 생각해 보아야 할 많은 내용이 있으며 이것을 정확히 따져보지 않고 상가 투자를 했다간 낭패를 보기 쉽다. 과도한 경쟁에서 고객을 확보하기 위해, 정상적인 수준을 벗어난 방법으로 계산하여 극대화된 수익률을 보장하는 것처럼 광고하기 때문이다.
{(연간 임대료-일 연간이자 지출)/(매매금액-대출 원금-보증금)}*100=수익률
위의 계산법은 레버리지를 포함한 계산법으로서, 일반적으로 상가 홍보를 위해 사용하는 수익률 계산법이다.

〈 A상가 내역 〉
- ●매매 금액 : 40억
- ●보증금 : 2억
- ●일 년간 임대료 : 2억
- ●대출 원금 : 18억
- ●일 년간 이자 지출 : 5,400만원

위 계산법을 이용해 A상가의 수익률을 계산할 경우, 7.3%가 나오고 만일 대출이자가 저리이거나 대출 원금이 많을수록 수익률은 높아 질 것이다. 반면 레버리지를 제외한 수익률은 5.26%로서 약 2%의 차이가 나게 되는 것을 알 수 있다. 만약 위 A상가와 똑같은 조건을 가진 B상가가 있고 다만 차이점은 B상가의 경우에는 대출이 전혀 없이 전액 현금 매입을 했다고 가정했을 때 A,B 두 상가는 다른 수익률을 가지게 되는데 그렇다고 하여 두 상가의 가치 차이가 있다고 말할 수는 없을 것이다. 그러므로 상가 투자 판단을 위해 수익률을 계산시 레버리지를 포함시킬 경우 대출 이자라든지 여러가지 외부적인 요인에 의해 수익률이 변하게 되므로 보다 정확한 수익률 계산을 위해서는 레버리지는 제외하고 수익률을 구하는 것이 옳다고 하겠다.
이제 수익률을 레버리지를 제외한 5.26%로 예상하고 상가를 매입하여 운영한다고 가정해보자. 이 경우, 대부분의 사람들은 실제 운영 과정에서 본인이 예상했던 것보다 순수입이 낮아져 운영에 어려움을 겪게 된다. 상가 운영 과정에 있어 고정적으로 지출되는 부분을 정확히 반영하지 않았을 뿐 아니라, 요즘 같은 임차인 위주의 시장에서 발생할 수 있는 적정 공실률 또한 반영하지 않았기 때문이다.
고정적으로 지출되게 되는 비용, 즉 운영 경비에는 건물 수선 및 청소비, 각종 공과금, 부동산 보유 세금, 보험료, FM 직접비 등이 포함되며 주용도가 상가 등인 3층 이상의 일반 건축물로 분류되는 중대형 상가의 경우 2016년 2분기 평균 공실률은 10.5%에 달한다는 사실을 주의해야 한다. *상가•업무용빌딩(4,955동) 및 집합상가(23,000호)에 대한 분기별 지수를 조사 · 발표하는 국가승인통계 인용

이러한 운영경비와 공실률을 반영하면 순영업소득을 구할 수가 있고 이를 바탕으로 추정 가치 및 자본환원율을 계산할 수가 있다.

1. 가능 조 소득(PGI)	임대료/1yr	
	+ 관리비/1yr	
	+ 보증금 운용 수익	
	= PGI	
2. 공실 및 불량 부채	- 공실 및 대손율	
3. 유효 조 소득(EGI=1-2)	= EGI	
4. 필요제경비	- 운영경비	
5. 순영업소득(NOI=3-4)	= NOI	
6. 자본환원율	Cap. Rate	
7. 추정가치(5/6)		

위 A상가와 같이 매입 가격이 정해져 있는 경우에는 순영업소득을 매입가격으로 나누어 자본환원율을 구하고 이를 기준으로 투자 판단을 하면 보다 정확한 결정을 내릴 수 있을 것이다. 예를 들어 A상가와 동일 조건에 관리비(연간) 4,200만원, 보증금 운용 수익 700만원, 운영경비(연간) 3,360만원, 공실률을 10%로 산정한 경우 순영업소득은 1억9050만원이 된다. 그러므로 이 A상가의 자본환원율은 4.76%라고 할 수 있다.
결론적으로 A상가에 대한 광고 수익률은 7.3%이지만 대출을 제외하면 5.26%로 낮아지고 자본환원율은 4.76%로 더 낮아지게 되므로, 꼼꼼히 따져보지 않고 애초의 광고 수익률을 믿고 매입한다면 운영에 있어 큰 어려움이 있게 되는 것은 당연하다 할 것이다. 한편 투자 대상인 상가의 추정가치를 구하고자 한다면 자본환원율을 산정하여 순영업소득을 자본환원율로 나누면 상가의 가치를 예상해볼 수 있다. 자본환원율 산정시 주의해야 할 점은 자본환원율은 부동산 시장 동향, 시장 이자율, 상권, MD 구성 등을 복합적으로 고려해야 한다는 점이다.

다시 말해 자본환원율을 높게 책정할 경우, 해당 부동산은 리스크가 높고 가치는 낮다고 판단할 수 있고, 자본환원율을 낮게 책정할 경우에는 반대로 리스크는 낮고 가치는 높다고 판단할 수 있는 것이다. 즉, 일반적인 수익률의 개념과 같이 무조건 자본환원율이 높다고 고수익성의 투자 가치가 높은 부동산은 아니라는 의미로 요즘과 같이 부동산 거품이 우려되는 상황에서는 더욱 주의하여 자본환원율을 산정해야 할 것이다.
이와 같이 상가 투자를 하기 위해 고려해야 하는 요소는 복잡하고 다양하며 그 정보의 양 또한 방대하다.
이를 전문적인 지식이 없는 일반 투자자들이 일일이 고려하기는 힘든 일이며, 기타 투자에 비해 고수익이 보장되지만 한 번의 잘못된 투자로 돌이킬 수 없는 피해를 입을 수 있는 만큼 반드시 믿을 수 있는 전문가들의 조언을 받을 것을 추천한다.
RE/MAX The kings는 전속 자문 계약 체결 시 부동산의 상권 분석, 가치 분석, 시장 동향 파악, 인근 거래 사례 비교 분석 등 투자 판단에 있어 반드시 필요한 정보를 제공하고 있어 이를 적극적으로 이용해 보는 것도 성공적인 상가 투자를 위한 한 가지 방법이라고 할 수 있겠다.

고 도 형 Agent
한국해양대 졸업
RE/MAX THE KINGS BEST AGENT
H.P 010-4815-2981

얼마전 병원 원장님께서 지금 메디컬빌딩을 매입해야 할 것인지, 아니면 조금 더 기다렸다가 경기 하강시 매수를 해야 할 것인지 저에게 문의를 주셨습니다.

저의 대답은 건물이 없으시면 대출30%한도내에서 매수하시는 것을 추천 경기하강때 싸다고 대뜸 매수하는것 보다 매수하려는 곳의 입지가 1차 진료권 40~70%정도 예상되고 향후 더블 역세권 예정지 대로변이라면 경기하강 생각하실 필요없이 매수하셔도 괜찮다고 얘기드린적이 있는데, 그럼에도 불구하고 정권이 바뀌면 하락하지 않겠냐?
미국금리가 인상하면 하락하지 않겠냐며 가격적인 요인만 강조하셨는데요.

어렵긴 어렵습니다. 매수한 후 주변시세가 급락하면 아니 부동산에 급락이라는 표현은 안맞는것 같구요. 하락하면 그만큼 속이 쓰린것도 없겠죠.

부동산과 주식의 공통점이 하나 있는데 주식의 경우 가치주, 부동산의 경우 가치지역이라고 할까요?
해당시가 계획하고 있는 개발지역의 빨대효과를 볼 수있는 지역이라고 할 수 있겠죠.
가치주나 가치지역은 잠시 떨어 질 수는 있으나 바로 반등해서 쭈욱 올라가죠.

가치지역 1순위 대로변건물, 2순위 더블역세권 예상지, 3순위 일반상업지역, 그리고 0순위는 해당건물의 가치 및 아이디어 입니다.

아무리 좋은 대로변 역세권의 빌딩이라도 매수인이 향후 어떻게 운영하며, 임차인은 어떻게 유치할것 인지 아이디어가 없으면 그 건물은 생명력을 잃게 될것입니다.
특히 빌딩내부의 임차인의 고객만족이 되지 않는 상태에서 외부 임차인을 찾는다고 노력하는 것은 결국 소 잃고 외양간 고치는 일이라고 생각됩니다.
건물은 계속 몇번을 봐야 아이디어가 나오는데 건물을 매수하시려는 분들을 보면 보통 가격만 판단하고 칼로 무 자르듯이 판단하시는 분들이 많으세요.

blog.daum.net
코스피와 부동산 차트

위 차트는 코스피와 서울주택지수입니다.

지금 상가건물을 구입해야할까요?

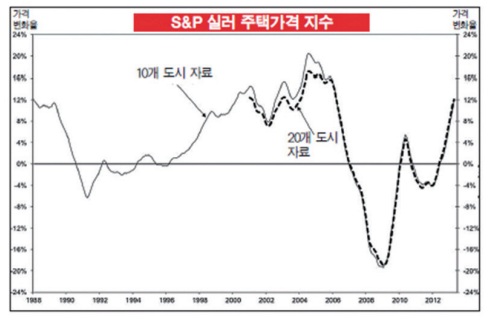
코스피가 폭락할때 서울주택지수 폭은 심하지 않고 다시 쭉~돌려놓죠.

물론 부산주택지수하고는 다소 차이가 있습니다. 한번 탄력붙은 주택지수는 잘 꺽이지 않습니다. 최근 7년동안 부산이 그런것 같구요.
향후 더 안올라가라는 법도 없습니다.
일반 대중이 완전 꼭지야 라고 생각할때 보통 더 위로 한참 더 가다가 늦게라도 매수해야지 할 때 시장은 참혹한 겨울을 맞이할 준비를 합니다.

참혹한 겨울이라기 보다는 지루한 겨울이라는 표현이 낫겠네요.

"높은 인플레이션"

위차트는 한국과 미국의 금리변동차트 입니다.
금리인상은 당장에는 문제가 없지만 미국금리 3%이상 오른 뒤에 2~3년은 조심해야할 시기는 분명합니다.



마지막으로 케이스 쉴러 지수입니다. 위차트를 보면 10년 단위로 미국 주택지수는 변동이 있었네요.
분명한건 인구성장율이 둔화되면 주택지수에 영향을 받는다는 점입니다.
마지막으로 서면을 대표하는 메이저급 빌딩을 보유하고 서울에도 메이저급 빌딩을 몇채 보유하신 회장님의 얘기가 생각나네요.
부산역에서 내리셔서 도보로 서면까지 오신다고 합니다. 주변 건물을 보면서 항상 오신다고 하니 그 회장님께서도 아마 건물에 대한 아이디어를 찾아내려고 하지 않았을까요?

특별할 것 없는 평범한 9월의 12일 월요일 저녁, 한반도에 굉장히 강력한 대형지진이 발생했습니다. 예상하지 못한 천재지변 앞에 선 개인들은 상대적으로 미약함을 느끼지 않을 수 없었습니다. 우리가 아는 세상 너머에 있는 영역을 잠시라도 들여다 볼 수 있는 기회를 가졌던 것
같습니다.

이제 한반도도 지진의 안전지대라는 고정 관념을 버려야 한다고 합니다. 최근 일본의 대규모 지진으로 인해 한반도의 지진 가능성이 높아졌다는 분석도 나옵니다. 우리나라는 현대적 지진 관측을 시작한 이후 가장 강한 지진 9개중 4개가 최근 2년 사이에 집중적으로 발생한 만큼 앞으로 더 큰 지진이 일어날 가능성도 있다는 분석을 내놓고 있습니다. 지진의 위협이 현실화 되고 있다는 것입니다. 가상실험에서 서울에 규모 7.0의 지진이 발생하면 수도권에서 66만5,000여명의 사상자가 발생하고 건물 93만동이 파손.붕괴 된다고 나왔습니다.

그래서 전문가들은 지진 연구와 함께 건물이 지진에 견디도록 내진설계를 적용 하는 등 대비책이 필요하다고 합니다.
현행 건축법상 의무적으로 내진설계를 해야 하는 건물은 '3층 또는 높이가 13m 이상인 건축물과 연면적 500㎡이상 건축물'이며, 내진설계 기준은 리히터 지진규모 6.5에 견딜 수 있어야 합니다.
'우리나라의 경우 1988년부터 건물을 지을 때 내진설계를 의무적으로 하도록 했기 때문에 이전에 지은 건물은 지진에 무방비 상태로 노출돼 있다'고 합니다.
내진설계 의무화 이전에 지은 3층 이상 건물에 대해서는 내진설계를 하지 않았더라도 지진에 대비한 보강 공사를 하도록 강제하는 규정은 없습니다.

성 명숙 Agent
前)기업은행 근무
공인중개사
H.P 010-7450-4555

상업용부동산 구입시 내진설계 된 건물인지도 짚어보자

내진설계 비율이 이번에 지진이 발생한 경주 근처인 울산(41%), 경남(40.8%)은 내진설계 비율이 높았고 반면, 부산(25.8%)과 대구(27.2%) 서울(27.2%)등은 내진설계 비율이 낮았습니다.
이번 경주 지진 피해 사건을 계기로 부동산 구입시 건축물에 내진설계 기준은 제대로 지켜지고 있는지도 항목에 추가하여 꼼꼼히 따져봐야 겠습니다.

부동산 투자자들이 정부의 부동산정책, 낮은 금리, 고령화 사회, 국민정서 등을 살펴보면서 상가투자시대가 도래했음을 느끼고 있습니다. 제대로 준비하는 자만이 기회를 잡을 수 있겠죠. 상권, 접근성, 유동인구가 많다고 투자했다가 실패하는 경우도 있고 반대로 접근성, 상권이 당장은 안 좋아 보였어도 미래가치 및 변수에 대한 정확한 분석을 통해 훌륭한 결과를 만들어낸 투자자들도 많습니다.

검토는 신중하게 하되, 의사결정만큼은 과감하게 추진하여 투자에 성공하시길 기원합니다.

RE/MAX THE KINGS(주)의 첫 신문 발간을 축하드리며, 제가 칼럼을 쓰게 된 것을 영광으로 생각합니다.
대표님께서 칼럼을 부탁하셨을 때, 어떤 것을 써 볼까 고심하다가 자칭 자유시장경제주의자인 본인이 부동산시장과 관련하여 가장 관련이 깊고 가장 중요한 내용을 쓰는 것이 좋겠다는 생각을 하게 되었습니다.

그것이 바로 이 글의 주제입니다.

저는 IMF 외환위기에서 이야기를 시작하고 싶습니다.
1997년말 달러가격이 급등하면서 외환보유고가 바닥이 난 우리나라는 IMF 국제통화기금의 구제금융을 받으면서 그들의 요구조건에 절대적으로 순종하였습니다. 그들의 요구는 여러 가지가 있었지만, 가장 중요한 것은 고금리 정책이었습니다.

고금리 정책은 한계기업(경쟁력을 상실하여 성장이 불가능한 기업)들은 도산시켜 사회적 자원을 효율적으로 배분하여 경쟁력을 키우는 정책으로 선전되었습니다. 그후 2000년경에 우리는 IMF에 빌린 돈을 모두 갚았습니다.

그런데 2008년에 전세계를 강타한 금융위기의 해법은 달랐습니다. 금리를 계속 낮추었습니다. G20에 우리나라가 포함되면서 우리나라도 금리인하 대열에 포함이 되었습니다.
그 결과
현재 우리나라의 기준금리는 1.25%에 지나지 않습니다.
이제 우리는 그동안 학습효과로 인하여 경제가 좋지 않으면 돈을 풀어야 하는 것이 정상적인 방법으로 여기게까지 되었습니다.
IMF환란 때와 지금의 위기대처법은 정반대입니다. 당시에 정말 힘들었지만, 불과 2~3년만에 위기를 극복할 수 있었습니다. 그러나 금융위기로부터 7년이 지난 지금 경기는 오히려 IMF때 보다 더 나쁘다는 말이 나올 지경입니다. 게다가 가계부채, 국가부채는 더 불어났습니다.
저금리 덕택에 경쟁력없는 기업들은 계속 해서 연명해 나가고 있습니다. 과거에 한계기업들을 정리해야 한다고 외쳐대던 언론들은 지금은 찾아 볼 수 없습니다.

과거 10여년간 경기가 좋지 않을 때마다 금리를 내렸고, 그 결과 화폐가치의 하락은 실물자산의 가격상승으로 이어졌습니다.
경제학의 기본원리인 수요공급의 법칙은, 가격이 낮은 재화에 대하여는 수요가 많다는 것입니다. 돈의 가격이 낮아지자 수요가 폭발적으로 증가하였습니다. 이제는 경제활동주체들의 부채가 너무나도 커졌습니다.

김 정 익 Agent
서울대학교 졸업
前)국민은행 근무
공인중개사
H.P 010-7641-5441

금리정책과 부동산시장의 전망

경제성장을 통해서 가계, 기업, 정부의 부채를 정리하겠다는 방안은 사실상 불가능해 보입니다. 그렇다면 어떻게 부채를 정리할 수 있을까요? 저는 과거 2차 대전 후, 천문학적인 전쟁배상금을 갚기 위해 독일이 택한 방법밖에 떠오르는 것이 없습니다. 초인플레이션(hyper-inflation) 말입니다. 화폐가치를 대폭적으로 절하시켜, 빚청산을 쉽게 하는 것입니다.

그래서, 저는 부동산에 대한 투자가 현시점에 있어서 더욱 중요하다고 생각합니다. 혹자는 제 의견이 극단적이거나 비현실적이라고 말할지도 모르겠습니다만, 독일과 일본은 이미 마이너스 금리가 현실화되었습니다. 돈을 빌려주는 사람이 돈을 빌리는 사람에게 이자는 커녕 돈까지 지불하는 상황입니다. 천문학적인 국가부채와 기업부채, 가계부채 이 모든 것이 사실은 극단적인 것이며 어떻게 이 지경이 되었는지 이해하기 힘든 비현실적인 것입니다.

많은 분들은 FRB(미연방준비은행)가 올 해 금리를 올리면, 우리나라의 금리도 오르게 되어 부동산시장의 거품이 빠질 것이라고 생각합니다. 그러나 제 생각은 다릅니다.
전 세계의 경제주체들은 모두 저금리기조를 근거로 경제생활을 하고 있습니다. 작년에 FRB가 금리를 한차례 인상하면서 올해 네 차례정도의 금리인상을 예고하였습니다. 그러나 연이은 금융시장의 불안으로 결국 올해는 아직까지 한번의 금리인상도 하지 못하였습니다. 게다가 미국의 경제지표와 달리 미경제도 썩 좋아 보이지도 않습니다.
물론, 채권시장에서 국채가격의 폭락이 실제적인 금리인상을 가져올 수도 있습니다. 그러나 그렇게 되면 금융시장 안정을 도모한다는 명목하에 중앙은행들이 대규모의 돈을 시장에 풀 것이 분명합니다. 이 모든 것이 그동안 과거의 중앙은행과 정부경제정책을 뒤돌아볼 때 늘 해왔던 것입니다,

그렇다면 이제 실물자산인 부동산에 대한 투자는 선택이 아니라 필수가 되어야 할 시점입니다.

요즘에 부동산을 찾는 고객들이 수익률을 따지면, 수익률보다는 부동산의 위치를 보시라는 말을 합니다. 현재 부동산투자의 흐름이 수익성을 따지는 상업용부동산에서 다른 방향으로 넘어갈 수 밖에 없다는 뜻이기도 합니다. 수익성이 나오는 물건이 드물기 때문입니다.

위에서 언급한 제 논리대로 향후 5년의 부동산시장을 감히 전망한다면, 일시적인 부동산시장의 위축은 있을지라도- 부동산주거용 상업용 등 각부문의 구체적인 승자를 가리기는 힘들지라도- 가격상승의 속도는 더욱 빨라질 것으로 볼 수 밖에 없을 것입니다.
그리고 앞으로 부동산 시장의 트렌드는 임대수익보다는 부동산자체의 가치에 초점을 두는 쪽으로 흐를 것으로 감히 예상을 해 봅니다.

조 정 래 Agent
공인중개사
H.P 010-4830-4224

Why have, 부동산 전속중개?

미국과 캐나다등 여러 선진국에서는 부동산 거래시 전속중개계약이라는 방식이 보편화 되 있다는 사실은 아시는 분들이 많지는 않은 것 같습니다.
먼저 용어도 다소 생소한 전속중개계약에 대해 쉽게 풀어서 설명 드려보겠습니다.
전속중개계약이란 부동산 거래를 희망하는 중개의뢰인이 중개를 의뢰함에 있어 특정한 중개업자를 정하여 그 중개업자에 한 하여 당해 중개 대상물을 중개하도록 하는 계약을 이야기 합니다.

한마디로 요약하면 중개의뢰인이 자신의 부동산을 거래할 때 한 곳의 중개업자에게만 부동산 거래를 의뢰 한다는 것입니다. 이처럼 중개업자 한 곳에만 의뢰 한다면 의뢰인 입장에서 불리하지 않는가 하는 생각들을 하실수도 있는데요. 자세히 들여다 보면 전혀 그렇지 않습니다. 오히려 중개의뢰인에게 더 유리한 점이 더 많다는 것을 알수 있습니다.
그럼 전속중개계약에 대한 장점을 알아 보겠습니다. 첫째, 중개의뢰인이 한 중개업자에게 자신의 부동산 거래를 의뢰하지만, 전속중개계약은 받은 중개업자는 중개의뢰인을 대신해 여러 곳의 중개업자에게 물건 중개를 의뢰를 할 것입니다. 그리고, 신문과 생활정보지, 인터넷 정보망을 통해 의뢰받은 물건을 홍보를 할 것 입니다. 중개의뢰인에게 전속의뢰를 받은 만큼 중개의뢰인과의 신뢰가 형성되 있기에 중개업자 입장에서는 의뢰 받은 물건을 외부에 노출 하더라도 안심하고 중개 활동을 할수 있는 것이지요.
만약 전속중개가 아니였다면, 전방위적인 홍보활동과 중개활동이 다소 위축 될수 밖에 없을 것입니다. - 물건에 대한 정보가 다른 경쟁 중개업자에게 노출되는것에 대한 부담 때문이죠

둘째로 가격 흥정에 대한 채널이 전속중개시에는 전속중개의뢰를 받은 중개업자와 중개를 의뢰한 의뢰인 사이에만 형성 되므로 본인이 희망하는 거래금액으로 계약이 체결될 확률이 높아 집니다. 하지만, 일반중개일 경우에는 여러 부동산 중개 업자에게 물건을 의뢰 했을 것이며, 그 각각의 중개업자들이 여러번에 걸쳐 거래금액이나, 조건 변경에 대한 조정을 요구를 했을 것이고, 그렇게 수없이 많은 협상을 거치다 보면 처음 생각 했던 거래금액 보다는 일정 부분 이상 양보된 금액으로 계약이 체결 되는 것을 많이 볼수가 있습니다.

이처럼 전속중개가 일반중개에 보다 중개의뢰인에게 유리한 장점이 많지만, 실제 실무에서 전속중개계약을 제안 드리면, 중개의뢰인들 역시 좋은 제도 라는것에는 동의 하시면서, 아직까지는 그래도 직접 중개업자를 찾아 다니며 부동산 물건을 의뢰 하시는걸 편하게 생각 하는 것 같습니다.
어찌보면 과거 공인중개사법이 시행되고 부동산사무실이 동내 곳곳에 생겨나도 일부 중개의뢰인들은 부동산 수수료가 아까워서 또는 그 당시엔 '복덕방을 어찌 믿어' 하며 수십장씩 매매/전세 종이 딱지를 만들어 동내 전봇대와 게시판에 도배를 하던 시절이 있었던 것 처럼 지금의 일반중개 방식 또한 한시대가 지나 전속중개가 보편화 되면 예전에는 부동산 거래할 때 동내 부동산 수십곳으로 다니며 물건을 의뢰했었다는 추억으로 회상 될 날이 올수도 있을 것 입니다.

이미 선진국에서는 부동산 중개시장에서 전속중개계약이 체계적으로 자리를 잡았고, 우리나라도 종합 부동산중개법인이 지속적으로 늘어나고 있으며, 공인중개사사무실 또한 인터넷망을 통한 물건 공유시스템이 안정적으로 이용되고 있기에 앞으로 부동산 전속중개계약제도는 부동산중개시장에서 안정적으로 뿌리를 내릴것이라 보여집니다.

아무쪼록 중개의뢰인과 중개업자간의 투명한 신뢰를 바탕으로 바르고 깨끗한 부동산중개문화가 형성 되어 가길 바라며, 어쩌면 하나의 전제조건이 될수도 있는 전속중개계약제도가 우리 부동산중개 시장에서도 빠른 시일 내에 자리를 잡아 가길 기대하고 바라는 바입니다.

장사가 대박 나고 싶은가?
'소상공인을 위한 마케팅과 상권분석 팁'

김 영 혁 Agent
commercial property master
(상업용부동산전문가)
연세대 졸업
H.P 010-6461-6235

요즘 부동산을 처분하고자 찾아오시는 고객들을 만나면 하나 같이 경기가 너무 어렵다고들 얘기한다. 특히 부산지역 골목 상권에서 삶을 영위하는 소상공인 자영업자들에게는 더 없이 한숨만 가중되는 시기임에 틀림없다.
끝없이 치솟아 오르는 부동산 임대료와 권리금에 창업을 준비하는 소상공인에 부담을 더한다. 게다가 대형 프랜차이즈(franchise)와 치열한 생존 경쟁을 치러야 한다. 이러한 치열한 시장에서 살아남기 위해서는 철저한 상권분석과 마케팅에 대한 전략을 가지고 장사에 임해야 한다.
먼저 마케팅의 가장 근본적인 전략은 '차별화(difference)'에 있다. 고객의 수요(needs)를 내 영업에 어떻게 접목시켜야 할지에 대한 부분이다. 그럼 근래 소비자들의 공통된 Needs는 무엇일까.
현대 사회의 마케팅 전략에 새로운 패러다임이 생겨나고 있다. '나이키'의 경쟁 상대는 누구일까? 대부분의 대답은 '아디다스' 일 것이다. 서두에 이야기한 대로 그렇지 않다. '나이키'의 경쟁 상대는 '닌텐도'라는 주장이 있다. 처음에는 무슨 궤변인가 하지만, 이야기를 들어보면 맞는 말이라는 것을 알 수 있다. 바로 「고객의 시간」 때문이다. 아이들이 닌텐도 DS 게임기 때문에 밖에서 뛰어놀지 않으니 운동화를 덜 사게 된다는 것이다. 온라인 게임회사가 출판사와 경쟁하고, 영화관과 여행사가 경쟁하는 시대이다. 이렇게 전혀 상관없는 업종의 회사가 서로 경쟁하는 가장 큰 이유는 「고객의 시간」이다.
서점을 예로 들어보면, 서점 한 가운데 원목 의자나 테이블을 두어 쉽게 책을 읽을 수 있는 장소를 마련한다면 어떨까? 도서관처럼 만들면 누가 책을 사느냐 할 것이다. 책을 구매하지 않고 테이블에서 책을 읽었던 경험이 있는 사람은 또 다시 와서 책을 읽을 것이다. 편암함과 안락함을 제공하고 「고객의 시간」을 소유하는 형태를 지니는 것이다. 책 구매하기 편하게가 아닌 책 읽기 편하게 하기 위한 공간을 만들어 주는 것이다. 물론 온종일 테이블에 앉아서 책만 읽으면서 사지 않는 악성 고객들은 극히 일부에 지나지 않는다.
커피 판매점도 마찬가지다. 단순히 '커피를 파는 곳'으로 접근하기보다 '커피도 파는 곳'으로 소비자들에게 접근할 필요가 있다. 예를 들어, 노트북 사용자를 위한 1인석이나, 휴대폰 각종 전자기기를 충전할 수 있는 전원 콘센트 제공 등의 복합문화공간으로 연출하는 것이다.

「고객의 시간」은 한정되어 있다. 대형 프랜차이즈와 경쟁해야 하는 우리는 그 시간을 잡기 위해 노력해야한다. 일도 많고 돈도 안되고 성가신 일이 많다는 생각으로 주저하면 안된다. 이미 내 주변은 「고객의 시간」을 잡기 위해 다양한 일들을 시도하고 있기 때문이다.
창업을 준비하는 고객들은 대부분 치밀하게 전문성을 가지고 내 점포를 구하지 않은 것 같다. 사실 어디에 위치하느냐에 따라 장사의 승패가 갈리는 경우를 참 많이본다.
따라서 상권분석 전략에 대하여 간단한 tip을 설명하자면 저희 회사에서 많이 사용하는 방법인데 지역마다의 비교분석을 통해 나에게 적합한 지역을 먼저 선정한다.
비교분석의 내용은 지역분석, 인구분석, 업종분석, 매출분석, 폐업율분석, 임대료 와 권리금의 시세, 해당 지역의 특수성 등으로 이루어 진다.
이렇게 되면 각 지역마다의 상권형성 그림이 머릿속에 정리가 되어갈 것이다.
지역을 선택했다면 좀더 구체적으로 접근할 필요가 있다. 10점 만점을 기준으로 그 지역의 성장성, 안정성, 영업력, 구매력, 집객력 등을 조사를 통해서 점수를 매겨 8점 이상이면 도전해 볼만하다.

– 부산지역 주요상권 –

서면 권역	연산동	광복동 (남포동)	덕천동	해운대	부산대 앞	경성대 앞	명지
9.6	9.3	9.1	9.0	9.25	8.9	9.1	8.4

(자료: 더 킹스 ㈜)

상기와 같은 분석자료 외에도 여러 가지 테이터를 통해서 고객에게 제공하고 있으니 혼자서 분석하여 결정하기가 부담스러운 고객들은 언제든 문의하시면 성실하게 임하겠다.
현재 저희가 서비스하고 있는 고객사는 대형spa의류업체, 외식프랜차이즈업체, 생활용품업체등..그리고 그 외 창업을 준비하는 분들이다.

RE/MAX The Kings Agent introduction

김 익 태
manager / 팀 장
부산대학교 사회학
상업용전반 / 토지개발

한 충 환
공인중개사 / team leader
동국대학교 경제학
상업용전반 / retail

조 정 래
공인중개사 / team leader
동아대학교 경영학
상업용 부동산

고 도 형
manager / 차장
한국해양대학교 해운경영학
상업용 부동산

이 상 민
manager / 과장
Central Institute of
technology finish
상업용 Retail 전반

이 서 미
manager / 상무
6 year career /
한국방송대학 경영학
상업용 부동산

최 봉 제
manager / 팀장
real estate 11 years career
상업 · 주거용 부동산 전반

김 경 희
공인중개사 / 부장
前) 임상병리사
상업용 부동산

허 인 오
공인중개사 / team leader
real estate 6 years career /
前 국민건강보험공단 재직
상업용 부동산

성 명 숙
공인중개사 / 부장
前) IBK기업은행 재직 /
평생교육사
상업용 부동산

김 영 혁
manager / 과장
연세대학교 생명공학 /
前)이지기획 팀장
상업용 부동산

박 정 화
manager / 과장
前) 천내중학교 국어교사
상업용 / 주거용 부동산

김 도 곤
manager / 차장
부경대학졸업 /
중국 NKSH(주)근무
상업용 부동산전반

김 정 익
공인중개사 / 차장
서울대학교 사회학졸업 /
국민은행 근무
토지(사업부지, 주차장부지 등).
중소형빌딩 전문. 상업용전반

박 준 형
manager / 과장
University of wisconsin-
madison졸업. 현대중공업 미국
AL 회계,컨설팅
상업용 부동산 전반

property career 10year
commercial property master
contact 010-3374-6802

미니인터뷰
INTERVIEW

Q 다른 부동산 에이전트들과의 차별화되는 부분이 있다면... 01

A 그동안 약11년간 부동산 일을 하면서 신조라면 신조랄까 고객에게 정성으로 대하고 절대로 정직하고 신뢰로서대하자는거였습니다. 순간 눈앞의 이익을 위해서 거짓말로 고객을 현혹하는 업무형태를 단호히 거부하고 고객의 입장에서 내가 물건을 사는 심정으로 대하다보니 고정 팬들이 많이 생기고 계속적 소개를 해주시는등.. 그래서 꾸준하게 업무를 해오는 원동력인것 같습니다. 앞으로도 장기적 안목으로 전문적인 지식을 함양하여 부끄럽지않은 에이젼트가 되도록 노력할것입니다.

Q 다른 부동산 회사와 리맥스더킹스와의 차이점 02

A "relationship"이라고 생각합니다 직원서로간의 끈끈한 관계속에서 발전해나간다는 것이 다른 것 같습니다

Q 고객에게 들었던 기억에 남은 이야기, 멘토 03

A 나 자신에게 엄격하고 상대방에게 관대하자. 상대방의 실수를 용서해주고 다만 나의 실수는 되돌아보고 두 번의 실수는 없도록 주의하자는 이야기입니다.

Q 최봉제 팀장님의 1년안의 목표수입과 거래규모는? 04

A 3억, 1000억

Q 신입 에이젼트에게 한마디 한다면? 05

A 용기는 가슴속에 있는 의지에서부터 시작된다!

Q 리맥스 더킹스를 한마디로 표현하자면? 06

A 기러기떼. 왜냐하면 리더가 맨 앞장서서 올바른길로 이탈하지 않도록 인도하고 뒤에선 응원의 고함소리로 함께 힘을내서 목적지로 함께 항해하는 것이 더킹스를 보는 것 같습니다.
여정은 비록 많은 시간과 어려운 고비를 많이 겪겠지만 항해의 끝에는 편안한 보금자리와 꿀맛같은 휴식이 기다리고 있으니 서로 포기하지말고 함께 힘을 합쳐서 헤쳐나가면 두려울게 없다고
생각합니다.

commercial property master
contact 010-6380-8088

자산관리 Property Management

PM서비스팀
051-505-3533

소유주로부터 부동산 자산운용을 위탁받아 효율적이고 체계적인 관리를 통해 소유주의 안정적인 임대수익 확보 및 자산가치 증대 등의 부동산에 관한 모든 업무를 담당하는 서비스입니다.

임대관리
- 공실해소 및 방안모색, 사내네트웍을 통한 우량임차인 유치
- 임대차등 계약관리
- 사내법무사를 통한 법적문제 해결 및 진행
- 주기적 권역별 임대 시장 조사 분석을 통한 최상의 적정임대로 산성
- 입주사 설문조사를 통한 지속적인 서비스 개선 및 요청사항 해결

운영관리
- 부동산 운영계획 관리 및 수익률 극대화 방안 수립
- 법률 업무
- 연체관리
- 매월 운영보고서 작성
- 월세 및 관리비 고지 및 수납
- 세금계산서 발급 및 회계업무

시설관리
- 체계적인 시설관리를 통해 건물의 수명 연장 및 가치증가
- 쾌적한 임대공간 신속제공
- 시설물 정기 정검업무
- 빌딩(건물)의 안전유지업무
- 미화, 보환, 안내, 주차관리 업무

서비스 대상고객
- 전문직에 종사하는 중소형빌딩 소유주
- 중소형빌딩을 매입한 고객(투자자)
- 임대차관리와 공실관리에 어려움을 겪는 고객
- 상속(증여)로 중소형빌딩을 신규로 취득한 고객
- 빌딩 리모델링 공사 중이거나 리모델링 공사를 완료한 고객
- 기존 자산관리 회사의 서비스에 불만족 고객
- 국내에 중소형빌딩을 소유하고 있는 해외교포
- 빌딩의 가치를 높이고 싶은 고객
- 빌딩관리를 체계적으로 한후 가치를 극대화후 매각을 원하는 고객
- 부동산 신탁사, 부동산펀드 및 리츠자산운용사, 건설사, 시행사 등
- 부동산을 소유한 법인 및 금융기관

Q 다른 부동산 에이전트들과의 차별화되는 부분이 있다면...

A 차별화?! 차별화라고 하면서 결국 다른이들의 전략을 따라가고 있다는것. 나만의 차별화 되는 부분은 감성의 차이 ㅋ ㅋ, 신뢰 부분이 아닐까 생각되네요.

Q 다른 부동산 회사와 리맥스더킹스와의 차이점

A 외부 다른 부동산과의 차이점은 뭐니뭐니해도 전속 위주로 이루어지는 진정성 있는 물건확보와 사내 네트워크, 교육, 동료애, 사내분위기, 타겟마케팅 ... 그리고 이론적으로 계획을 세워 현장 중심에서의 차별화된 영업전략이 아닐까 생각된다. 그로 인해 고객과의 신뢰,투명성 그리고 전문성을 가지고 접근함으로서 임대,매매와 직결되어 좋은 성과를내지 않나 생각된다.

Q 고객에게 들었던 기억에 남은 이야기, 멘토

A 공자(孔子)와 안회(顔回)의 일화에 대한 얘기인데....
간단히 요약하자면 우리가 한 평생을 살아가면서 어떤 때에는 당신의 고집한 소위 자신이 옳다고 하는 도(道)를 억지로 이기기도 하겠지만 그로 인하여 가장 소중한 것을 잃게 될 수도 있으며 매사에는 경중완급(輕重緩急)이 있는 법.
아무 의미 없는 체면, 쟁의, 분개 때문에 후회 막급한 일이 절대로 발생해서는 안 된다고 했던 말씀이 가장 기억에 남고 또 한가지 젊고 활기찬 체력이라 할지라도 역시 인간이기에 자연의 섭리를 겸허히 받아들이고 지혜로서 이겨나가고 극복해야 한다는 점을 강조하시던 말씀이 가장 기억에 남네요.

Q 이상민 과장님의 1년안의 목표수입과 거래규모는?

A 목표수익 5억. 거래규모 1200억원

Q 신입 에이젼트에게 한마디 한다면?

A 노력하고 견뎌라.

Q 신입 에이젼트에게 한마디 한다면?

A "Onion"

리맥스 더킹스 멤버의 자부심을 담아

글로벌 부동산 기업 RE/MAX의 부산지역 파트너인 리맥스 더킹스는 부산 부동산에 대한 탁월한 시장 이해력과 정보력으로 무장하고 있습니다. 상업용 부동산, 주거용 부동산, 권리분석, 부동산법률, 부동산자산관리 등 각자의 전문 분야에 특화된 에이전트들이 부산지역 부동산에 대한 물샐 틈 없는 정보망과 미래를 내다보는 분석으로 한 차원 높은 서비스를 제공합니다. 여기에 고객이 믿고 맡길 수 있는 RE/MAX의 선진국형 부동산 거래 시스템을 결합하여 남다른 시너지를 내고 있습니다.

부동산 거래는 수퍼마켓에서 콜라를 사는 거래와는 다릅니다. 고객은 이 중요하고 값비싼 한 번의 거래를 위해 정성들여 정보를 물색하고 믿을 만한 파트너를 찾습니다. 지역에 대한 한 발 앞선 이해와 세계 최고의 부동산 거래 노하우를 결합한 리맥스 더킹스의 차이를 가장 먼저 알아보는 것은 고객입니다. 리맥스 더킹스에서는 고객이 가장 먼저 승리합니다. 고객의 승리가 모두를 승리자로 만든다는 것을 알기 때문입니다.

차이를 만드는 기업만이 모두를 승리자로 만들 수 있습니다. 리맥스 더킹스는 그 차이가 무엇인지를 잘 알고 있는 기업임에 틀림없습니다.그래서 리맥스더킹스의 멤버인 것이 매우 자랑스럽습니다!

김 경 희 agent
공인중개사
contact
010-4550-4315

부산지역의 새로운 바람~

늘 곁에서 볼때마다 열정적으로 일하시는 모습들이 참 보기가 좋았습니다.사내 신문발간을 축하드리며 전속중개를 통한 고객으로부터의 신뢰도 확보와 부동산선진문화에 앞장서서 개척해 나가시실 바랍니다 .

리맥스더킹스가 부산지역 부동산업계에 새로운 바람을 불러올 것으로 확신합니다.

민재성 세무사 contact 010-8776-9251

발전하기 위해 늘 내일을 생각하고 고민

어릴 때만 해도 내일을 위해, 미래를 위해 열심히 살리라 다짐해왔는데, 언제부턴가는 정해진 일에 익숙해져 '이 일을 왜 하는지, 이 일이 나에게 어떤 영향을 미치는지'에 대해 생각할 겨를도 없이 그저 바쁘게 살고 있다.

안타까운 현실이지만 보통의 회사들은 그런 직원들을 좋아한다. 내가 이 일을 하는 이유, 그리고 내 미래와 일을 생각하며 고민을 하는 직원보다는 따지는 것 없이 주어진 일을 열심히 해내어 업무 성과를 내는 직원들 말이다. 결국 직원도, 회사도 내일을 생각하지 않고 정해진 대로만 굴러가기 때문에 나아가지 못하고 그 자리에 정체될 수밖에 없을 것이라 생각한다.

하지만 The Kings 임직원들은 부산지역 내 부동산 업계에서의 입지를 확보하고, 분명 튼튼한 회사임에도 불구하고 그 자리를 더욱 굳건히 지키기 위해 그리고 더 발전하기 위해 늘 내일을 생각하고 고민한다.

전 직원이 스스로의 업무에 가치를 깨닫고, 자신과 회사의 발전을 위해 끊임없이 노력하고 고민하기 때문에 건강한 조직이 될 수밖에 없으리라. 적지 않은 업무량 속에서 아직 오지도 않은 미래에 대한 고민이 사치라고 생각하는 이들도 있을 수 있겠지만, 그래도 The Kings 직원들의 '내일'에 대한 고민은 멈추지 않을 것이다.

이새름 경영지원팀 대리

창간을 축하드리며,

본 신문이 국토교통부의 부동산거래 통합지원 시스템 구축사업 및부동산 서비스 산업 발전방안등을 연구, 분석하여 경쟁력을 강화하고, 신뢰성과 투명성을 제고하여 The Kings가 명실상부하게 부산을 대표하는 종합 부동산 기업이 되도록 그 주춧돌 역할을 다해주기를 기원합니다.

법무사 최성렬

보기드문 사무실이예요

여기 회사는 보기드문 사무실이예요. 모든 직원들이 그냥 지나쳐도 괜찮은데도 불구하고 인사를 너무도 잘하는 거예요. 마치 나도 직원처럼 챙겨주어서 너무도 고마운 사무실입니다. 제가 지금까지 이건물 청소를 해오면서 처음 있는 일인 것 같아요. 지저분한데도 야단칠수가 없어서 안좋은 점은 있지만요. 어찌됐던 나이많은 날 인터뷰까지 해줘서 고맙고 앞으로 잘되길 바랄게요. 파이팅!

우리회사 위생관리사
전금자님

RE/MAX 전속 매수 고객 서비스 Package

서비스내용

1 소유권 보호용 권리보험 서비스를 무료로 제공해 드립니다.
(보호 내용 – 소유권 관련 서류 위조, 신분 확인 서류 위조, 이중매매로 인한 소유권 손해, 무권대리로 인한 손해, 등기공무원의 등기오류 및 하자로 인한 소유권 손해 등에 대한 보상)

2 건축공사 견적, 건물 기초 진단 서비스 무료 제공
(매매계약이 체결 되지 않을 경우 매수인이 실비 부담)

3 소유권이전 등기비용 (30%) 할인 제공

4 RE/MAX 부동산 뉴스레터/ 신문 무료 제공

RE/MAX The Kings 는 전속계약 고객에게 최고의 서비스를 제공해 드리겠습니다.

세계최대의 부동산 회사 RE/MAX와 세계최고의 권리보험회사 First American이 여러분의 안전한 부동산 거래를 위해서 만났습니다.

RE/MAX Korea 에이전트가 독점 제안하는 First American 의 권리보험 서비스

소유권용 권리보험이 보상하는 손해
소유권 관련 서류 위조, 신분 확인 서류 위조, 이중매매로 인한 소유권 손해 무권대리로 인한 손해, 등기공무원의 등기오류 및 하자로 인한 소유권 손해 등

임차권용 권리보험이 보상하는 손해
임차권 관련 서류의 위조, 사기 · 강박으로 임차권에 발생한 손해, 보험가입일자 이후 임차권보다 우선하여 들어오는 압류,가압류,가처분 등으로 인한 손해 등

부동산 거래시 권리보험가입 → 소유권이나 임차권무효 또는 취소 되어 손해발생 → 보험 가입금액내에서 실제 발생한 손해액 전액 보상

누구도 지켜주지 않는 여러분의 소중한 재산 RE/MAX Korea 그리고 First American이 안전하게 지켜 드리겠습니다.

- 모집부분 부동산영업 (오피스/상가점포 임대차, 상가건물 빌딩 토지 매입/매각, 리테일, 부동산자산관리 PM서비스, 부동산개발)
- 자격요건 학력 : 전문대졸이상
  경력 : 무관 (대기업 및 금융업 근무경력자 우대),
  외국어 (영어, 일어, 중국어)능통자 우대
- 근무지역 부산 경남
- 급여조건 인센티브제, 회사내규
- 제출서류 입사지원서 (당사 소정양식)
- 제출방법 인사관리부 E-mail. kchun@remax.co.kr
- 전형방법 서류심사 후 면접
- 근무시간 8:30 ~ 18:00
- 복리후생 해외연수, 외부유료교육지원(CCIM, CPM, 공인중개사, 대학원), 경조사, 동호회 지원 등

문의사항 경영지원부

신입직원 교육프로그램

교육제목 : FIRE UP & 상업용부동산 실무

1. 상업용부동산 입문
2. 부동산 마케팅
3. 매도자와의 업무(전속)
4. 상업용부동산 물건개발 실무
5. 매수자와의 업무
6. 상업용부동산 고객발굴 실무
7. 상업용부동산 가격책정법
8. 상업용부동산 개발실무
9. 상업용부동산 매매/임대 계약실무진행법
10. 제안서 작성법 및 PT 요령
11. SNS마케팅 실무
12. 부동산자산관리 PM서비스
13. 부동산 세무정리
14. 부동산 법률, 등기, 권리분석 실무

*입사결정시 누구나 다 무료로 교육을 받을수 있으며 교육기간은 4일~5일 정도입니다

전속매각물건 공고

인제메디칼 층 매매/임대 (전속)
부산진구 부전동 486-27외 2필지
분양면적 : 275.03㎡ (83py)
전용면적 : 191.96㎡ (58py)
롯데백화점부산본점 맞은편 대로변
서면역 9번 출구 앞 Medical Street 대로변
유일 매매물건
고도형 010-4815-2981 (중개보조)
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

센텀빌딩 신축 임대 (전속)
경남 양산시 동면 석산리 1452-2
(지상1F~6F 규모)
1F 근생상가 /
2~5F 병,의원 / 6F 업무시설
양산신도시 2-2단계 구역 대로변상가
한 개층 전체 전용면적 100py
10월 준공예정(아파트 입주시기 일치)
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)
최봉제 010-3374-6802 (중개보조)

보광빌딩 매매 (전속)
사하구 다대동 93-8
(지하1F~지상7F)
대지면적 : 991.6㎡ (300py)
연면적 : 3,975㎡ (1,200py)
인근 유일 온천공 보유
1호선 신평역 연장 낫개역 인근
수익률 약 6%
최봉제 010-3374-6802 (중개보조)
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

기장군 부지 매매 (전속)
기장군 일광면
대지면적 : 9,918㎡
자연녹지지역
울산-부산 고속도로 옆 부지
임야 나누어 매각가능
고도형 010-4815-2981 (중개보조)

정석빌딩 매매 (전속)
부산 사하구 하단동
대지면적 : 516.4㎡ (156.21평)
연면적 : 3,315.81㎡ (1,013.92평)
엘리베이터 有 / 주차 34대
사상하단도시철도(2021년 준공예정)
명지국제신도시/주변평당3,500만원이상
고도형 010-4815-2981 (중개보조)

부산혜화학원건물 매매 (전속)
부산진구 범천동
(지하1F~지상7F)
대지면적 : 1,906.5㎡ (577.7평)
연면적 : 8,053㎡ (2,440평)
범내골에서 범일역가는 대로변에 위치
주변시세 평당 2,492만원 선임
가로구역최고높이 108m
고도형 010-4815-2981 (중개보조)

서면 J빌딩 매매 (전속)
부산진구 부전동
(지하3F~지상10F)
대지면적 : 195㎡
연면적 : 1497.71㎡
서면에서 부전역 가는길에 위치
대로변에 위치
1층 공실
고도형 010-4815-2981 (중개보조)

밀양 캠핑장 매매 (전속)
밀양시 무안면 화봉리
전체5071py
대지 558py가량
주택/캠핑장/비닐하우스표고버섯재배
*추천용도 - 캠핑장 /농장/ 전원주택
연수원/종교시설등(사찰)
최봉제 010-3374-6802 (중개보조)

하단동 상가건물 임대 (전속)
사하구 하단동
대지면적 : 971.2㎡ (294py)
연면적 : 2,374.4㎡ (719py)
하단소방서, 바우하우스CGV 인근
대로변, 횡단보도 앞 위치
1F 국민은행 입점
고도형 010-4815-2981 (중개보조)
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

하단동 숙박시설 매매 (전속)
사하구 하단동
대지면적 : 1,739㎡ (527py)
연면적 : 10,627㎡ (3,220py)
일반상업지역, 바우하우스CGV 인근
주변시세 매매가 평당 6~7천만원
전체 명도 가능
고도형 010-4815-2981 (중개보조)
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

호텔엠유 숙박시설 매매 (전속)
중구 동광동
대지면적 : 109py
객실 41개 융자36억(40억까지가능)
고층 비디오망가능하며 최고시설신축건물
자갈치시장,용두산공원등 관광인프라풍부
외국인관광객 수요많음
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)
이상민 010-6380-8088 (중개보조)

명지오션시티 내 9층 통매매 (전속)
강서구 명지동
(지상1F~지상9F)
분양면적: 891.42㎡(270py)
전용면적: 540.52㎡(164py)
명지오션시티내 최고 중심지 횡단보도앞
현재 스크린골프/연습장 운영중
옥상활용 가능(바다뷰 최상)/월매출2천
조정래 010-4830-4224 (소속공인)

남천동 토지 매매 (전속)
수영구 남천동
(지하1F~지상5F)
대지면적 : 1,638평
연면적 : 657평
롯데백화점부산본점 맞은편 대로변
서면역 9번 출구 앞 Medical Street 대로변
유일 매매물건
허인오 010-3560-8616 (소속공인)

명지오션시티 내 3층 통매매 (전속)
강서구 명지동
(지상1F~지상8F)
분양면적: 657.246㎡ (199py)
전용면적: 371.565㎡ (112py)
명지 오션시티내 최고 중심지 횡단보도앞
동전 노래연습장/런던포차 영업중
유동인구 최다/월매출 2천3백
조정래 010-4830-4224 (중개보조)

골드코스트빌딩 매매 (전속)
수영구 광안동
(지하2F~지상9F)
대지면적 : 194.7㎡ (59평)
연면적 : 1427.92㎡ (431.9평)
광안해변/도보1분/상층부오션부조망가능, 세계 최장
케이블카 2019년 완공 예정, 8성급 호텔 캠핀스키
2018년 완공 예정, 삼익비치 아파트 재개발 가시화
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)
이상민 010-6380-8088 (중개보조)

아이언시티 병의원 매매 (전속)
부산진구 부전동
(호수 1001호)
분양면적: 456.03㎡ (137.94평)
전용면적: 250.95㎡ (75.9평)
레버리지를 제외한 순수 월세 수익률이 8%이상으로
단순 투자로 최적, 현재 계약 52개월 남아있어
공실 걱정없이 안정적인 수익 확보 가능
한충환 010-2447-3419 (소속공인)
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

다대동 건물매매 (전속)
사하구 다대동
(지상5F)
대지면적 : 168㎡ (50.8평)
연면적 : 445.38㎡ (134.7평
다대포항역 출입구 도보 10초 거리
가격 문의
추후 보건소 건립예정부지 있음
김익태 010-2886-6599 (중개보조)
051-505-3533

하단 동아대 입구 원룸 통매매 (전속)
사하구 하단동 (지상5F건물)
총23실/기계실개조하여101호사용중
대출금: 2억2천만원 (대출이자 3.5%
: 1년이자 770만원)
동아대입구로 동아대손환버스 정류소가 있는 항학사점과 김법천
국 사이가 입구이며, 항학사점 바로 뒤 건물임
보증금: 1억1천2백 /
월세: 약800만원 (1년간 총월세: 9,600만원)
051-505-3533 (문의)

괘법동 상가건물 매매 (전속)
사상구 괘법동
(지상2F,지상3F)
대지면적 : 849.5㎡ (257평)
사상 서희스타힐스 1075세대 분양호재로
매도호가만 급상승한 상태, 물건지 바로
앞이 서희스타힐스 사업대상지임
김익태 010-2886-6599 (중개보조)
051-505-3533

전속임대물건 공고

밀양 전원주택 매매 (전속)
밀양시 산내면
대지면적:2,584㎡(783.03평)
연면적:204.23㎡(61.88평)
준공일:2003년3월
밀양IC에서12분(11.72km)거리.
정원을상당히잘가꾸어
웨딩촬영장소 섭외문의많음
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)

양정로타리신축메디컬임대 (전속)
부산진구 양정동
(지하1F~지상10F)
대지면적 : 119py
2017년 4월 준공예정
양정지하철역 1,3번 출구앞 위치
부산 전지역 교통 접근성 우수
휴게점, 병의원 추천
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

온천천시민공원인근상가임대 (전속)
연제구 연산동
연천시장100m 온천천시민공원300m거리
2015년준공된1,758세대 더샵APT단지인근
1층상가입주자정단독이용가능
롯데백화점부산본점 맞은편 대로변
서면역 9번 출구 앞 Medical Street 대로변
유일 매매물건
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)
이상민 010-6380-8088 (중개보조)

심플 · 모던 호텔형 모텔임대 (전속)
중구 광복중앙로
(지상6F건물중4,5층 숙박시설로이용)
객실 24개/임대조건 보1억-월550(VAT별
도) 10년장기임대 가능
중구신창동영화박물관건입예정지(2017년완공)
복항재개발 용두산재정비 사업등
도심발전의 중심지역, 시설관리비없음
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)

개금동빌딩 3층 임대 (전속)
진구 개금동
(지하1F~지상7F)
3층바닥면적 : 387.5㎡ (117평)
연면적 : 3,708.79㎡
개금역 전철역 을 통한 접근성 최대
주변 대단지 주거환경 형성
주변 다양한 학원가 형성되 있음
051-505-3533 (문의)

남포동 신축호텔건물상가임대 (전속)
중구 창선동
지하1전체,지상1전체,2층일부 지오디노 입차
중. 6층~9층 플래티넘 호텔.
3,4,5층 전용 150평대
롯데백화점부산본점 맞은편 대로변
서면역 9번 출구 앞 Medical Street 대로변
유일 매매물건
김익태 010-2886-6599 (중개보조)
051-505-3533

회원수 많은 휘트니스클럽 임대 (전속)
사하구 괴정동
(지상7F건물 중 3,4,5층)
각층 88평 통임대
보증금 7,500만, 월세 480만원
사하구 괴정동 지하철 1호선 사하역 중심 상권의 넓은
공간. 헬스장임대 인근 각종 상업시설, 주거환합 지역
으로 다양한 수요층 상대로 꾸준한 회원모집 가능
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)
이상민 010-6380-8088 (중개보조)

블루 스퀘어 임대 (전속)
남포동
(지하1F~지상12F)
대지면적 : 119py
2017년 4월 준공예정
해당 건물 남측으로 자갈치 시장과 서측으로
국제시장이 연접하여 관광객들의 이용과 접근성이 편
리하고 자갈치, 남포동 지하철역에서 도보 5분 이내로
대중 교통 접근성이 양호, 편리함
한충환 010-2447-3419 (소속공인)

블루스퀘어 임대가격
101호 보4억2천-월1천2백
201호 보1억7천-월7백
301호 보1억-월3백80만/ 나머지층
3층가격 기준으로협의가능
1F 전용170.5980㎡/계약212.2790㎡
2F 전용184.6670㎡/계약229.7854㎡
3F 전용182.3930㎡/계약226.9558㎡
한충환 010-2447-3419 (소속공인)
김경희 010-4550-4315 (소속공인)

오피스 Sale & Leasing 물건 소개

연산동 카페 통임대 (전속)
연제구 연산동
(지상3F)
1-2층(커피점) 임대면적 28평/30평
3층(노래방) 임대면적 30평
역세권 연산로터리 지하철7번 출구
1-2층 보7,000만-420만 (권리비 조절)
3층 보3,000-180만 (권리비 조절)
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)
이상민 010-6380-8088 (중개보조)

역세권 사무실 임대
부산진구 범천동
(지상10F)
6층 공실
전용면적 62평
9,720만원/1,836천원 관리비 평당 2만원
대로변위치.LED조명 설치하여 밝고깨끗함
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)

숙등교차로 사무실 임대
북구 덕천동
(지상7F) 5층, 6층 공실
전용면적 각 층 44평
2천만원/130만원
숙등교차로 도보2분거리
교차로 인근 4차선 도로 접합. 건물관리가
잘되어 있어 상당히 깨끗함. 사무실내
베란다 별도 이용 가능. 즉시 입주가능
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)

범내골 사무실 임대
진구 범천동
(지상14F) 1층, 4층 공실
전용면적 50평, 100평
5천-250만원/4,500-240만원/관리비X /
역세권위치.접근성,가시성우수.
1층권리금X
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)

연산동 사무실 임대
연제구 연산5동
(지상8F) 4층 공실
전용면적80평1억-400만
평당관리비11,000원
환승역2번출구에 위치. 교통이 용이함.
대로변에위치.접근성뛰어남.
즉시입주가능.
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)

대로변 사무실 임대
연제구 연산5동
(지상15F) 15층 공실
전용면적146평3억-1,250만
평당관리비11,000
자체 인테리어 진행시 1,050만원까지
월세내고 가능함. 오피스로 적극 추천
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)

온천장 사무실 임대 및 매매
동래구 온천동
(지상7F) 6층 임대 및 매매 가능
전용면적 68평,5천-150
1호선 온천장역 도보3분거리, 임대시
전기시설 및 기본적인
인테리어지원예정
성명숙 010-7450-4555 (소속공인)

삼정기업빌딩 임대
부산진구 부전동
(지하5F~지상17F)
3,5,6,8~11,13,16층 공실
보증금비율 조정가능 최대70% (20~70%)
24시간 주차장 이용가능, 중앙냉난방
관리비(냉난방,전기,수도,
청소 일체포함)
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

㈜재능교육 부산사옥 임대
연제구 연산동
(지하4F~지상15F)
2층, 7층 공실
도시철도 1호선 연산역 1번 출구 앞(도보2분)
중앙냉난방,관리비(냉난방,전기,수도 일체포함)
무료주차 임대면적 50평당1대
전용면적 2F - 88.05평 / 7F - 48.36평
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

장천빌딩 임대
연제구 연산동
(지하2F~지상13F)
9층, 10층 공실
연산역 1번 출구 앞(도보2분)
중앙냉난방,관리비(냉난방,전기,수도 일체포함)
무료주차 9층 5대 / 10층 3대
전용면적 9F - 126.77평 / 10F - 64.13평
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

신일빌딩 임대
동구 범일동
(지상6F)
6층 공실
관리비(냉난방, 전기, 수도 일체포함)
기계식주차장 1대무료(SUV, 대형차 불가)
테라스 서비스공간 제공
전용면적 6F - 70평
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

동아빌딩 임대
부산진구 부전동
(지하6F~지상20F)
지하1층,10~11층,14~16층
18~19층 공실
관리비 전기,수도 일체포함(중앙집중식)
부전역 출입구 앞, 무료주차가대(1개층모두사용시),
연층사용가능(10~11층/15~16층)
주차가능대수229대/ EV5대/ 임대료협의O
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

동일타워 임대
동구 범일동
(지하6F~지상30F)
8층 801호 공실
개별난방, 무료주차 4대 (자주식)
추가신청시 기계식주차이용(유료월주차)
보증금 요율 조정가능
김영혁 010-6461-6235 (중개보조)

부전동 사무실 임대
부산진구 부전동
(지상4F)
3층, 4층 공실
보증금 1억-월650만원(VAT별도)
냉난방식, 사무실이나 병원입점추천
전용면적 100평 , E/V 有
이상민 010-6380-8088 (중개보조)

범내골 사무실 임대

진구 범천동

(지상9F) 8층 공실
임대면적 42평 전용면적 27평

보3,000 – 월 150만원
관리비 60만원 무료추자 X

051-505-3533 (문의)

범내골 사무실 임대 (전속)

진구 중앙대로

(지상4F)
8층(801호), 9층(901호) 공실
(8,9층동일)전용면적 100평

보9,400만 – 월 3,752,000
관리비 3,376,800 무료추자4대

051-505-3533 (문의)

범내골 사무실 임대

진구 범천동

(지상9F) 9층 공실
임대면적 94평 전용면적 60평

보4,000 – 월 280만원
관리비 130만원 무료추자 1대

051-505-3533 (문의)

빌딩 매매

중구 중앙동

(지하2F~지상9F)

임대율 약70%, 냉난반중앙집중식
공실을 사용할수있는 사옥용으로 적합

허인오 010-3560-8616 (소속공인)

해운대신도시 신축건물 매매

해운대구 좌동

(지하2F~지상10F)
해운대신도시 위치

현재 임대진행률 100% (공실無)
기업은행대출50억까지가능

허인오 010-3560-8616 (소속공인)

하단 사무실 임대

사하구 하단동

1층, 3층 공실

1층 102평/ 123평 1억800만원
3층 108평/ 123평 1억350만원

고도형 010-4815-2981 (중개보조)

부전동 사무실 임대

부산진구 부전동

1층 공실

1층 32평 (전용 24평정도)
3,000만원 – 300만원

고도형 010-4815-2981 (중개보조)

추천 임대물건

광안리 테라스 상가임대

수영구 광안동

계약면적 : 50py
전용면적 : 50py
임대호실 103호 / 104호

광안리 해변가 정중앙에 위치
주말 / 저녁 유동인구 최상 지역
임대조건 보1억5천–월1000만원

051-505-3533 (문의)

남포동 내 랜드 마크 건물임대

중구 남포동2가

(지하4F~지상15F)
전용면적 : 160py
임대호실 3층 전체

남포동 지하철역 도보5분 (1번출구)
관리비 평당1만1천원
임대조건 보2억–월700만원

김도곤 010-7308-1108 (중개보조)
051-505-3533

서면 올리모델링 건물임대

부산진구 부전동

(지하1F~지상4F)
전용면적 : 각 층 50py
건물 전층 / 각층 임대

현재 올 리모델링
임대문의
대로변 교통좋음

김도곤 010-7308-1108 (중개보조)

서면 음식점 건물임대

부산진구 부전동

(지상5F)
대지면적 : 285.7㎡ (86평)
연면적 : 999.2㎡ (302평)

서면 학원중심가 위치
임대가 문의
2015년3월 건물로 신축(깨끗한 상가건물)

허인오 010-3560-8616 (소속공인)
박정화 010-4943-1463 (중개보조)

주차장 넓은 음식점임대

해운대구 중동

주차 매우 편리 –) 약50대 주차가능
보증금 1억 3000–월세 1천 200만원

권리금 (절충가능)

허인오 010-3560-8616 (소속공인)
박정화 010-4943-1463 (중개보조)

과정시장인근 상가임대

사하구 과정동

(지상2F)
전용면적 : 36 평

보 3000만 – 100만
과정 협성 휴포레 맞은 편
과정 시장 인근

김도곤 010-7308-1108 (중개보조)
051-505-3533

과정동 상가 임대

사하구 과정동

(지상6F)
3층임대
계약면적 : 104 평

보 1억 – 350만
과정 지하철역 도보 5분
과정 사거리 인근

김도곤 010-7308-1108 (중개보조)
051-505-3533

국민연금공단 사무실 임대

수영교차로

(지하2~지상6F)
5층, 6층 공실
전용면적 : 120 평

수영역 9번 출구 앞
수영교차로 주요상업지 위치(가시성 좋음)
보 4,500만 – 630만

박준형 010-5822-3755 (중개보조)

수영구 사무실 임대

수영구 남천동

(지하2~지상7F)
2층, 3층 공실
전용면적 : 2층 50평/ 3층 100평

관리비 별도(전층 60만, 반층 30만)
2층 분할가능
보 3,000만 – 150만

박준형 010-5822-3755 (중개보조)

수영구청 주변 빌딩 임대

수영구 남천동

(지하3~지상11F)
1층, 8층, 11층 공실
전용면적 : 70 평

4층, 5층 12월 공실로 전환 예정
1층 보 5,000만 – 700만
8층, 11층 보 5,000만 – 200~300만

박준형 010-5822-3755 (중개보조)

추천 매각물건

초읍고급주택 매매 (즉시입주가능)

부산진구 초읍동

대지면적 : (120py)
연면적 : 210.89㎡ (63.79py)

내,외부 리모델링 / 내부주차1대
1층 – 방3/화장실2/거실/주방
2층 – 방2/화장실2/거실

허인오 010-3560-8616 (소속공인)

초읍 상가건물 매매

부산진구 초읍동

(지하1F~지상5F)
대지면적 : 191㎡ (57.8py)
연면적 : 244.7㎡ (74py)

어린이대공원 인근
6개월전 리모델링
공실없음/대로변 접합

허인오 010-3560-8616 (소속공인)

장전동 상가주택 매매

금정구 장전동

(지하1F~지상4F)
대지면적 : 187.8㎡ (56.8py)
연면적 : 494.5㎡ (150py)

1호선 장전역 대로변 앞
3,4F 주인세대 거주 (명도 3개월소요)
산성터널현장 인근, 지대 상승 호재

허인오 010-3560-8616 (소속공인)

기장 수익형 빌딩 매매

기장군 기장읍

(지하1F~지상5F)
대지면적 : 837py

기장시장 인근
4호선 연장 확정 기장역
주차 가능대수 200대

허인오 010-3560-8616 (소속공인)

부전동 수익형 빌딩 매매

부산진구 부전동

대지면적 : 719㎡ (217py)
연면적 : 1,242㎡ (375py)

부산 공시지가 1위 지역 인근
대로변, 지하상가 출입구 앞
6개월 내 전체명도 가능
가격 문의

허인오 010-3560-8616 (소속공인)

H 빌딩 매매

중구 중앙동

(지하1F~지상5F)
대지면적 : ㎡ (251평)

중앙동 1번 출구 바로앞 번화가
호텔, 금융권이 많은 상업지역에 위치
유동인구많고 롯데백화점 북항재개발

이서미 010-5500-7460 (중개보조)

부전동 병원건물 매매

부산진구 부전동

(지하1F~지상7F)
대지면적 : 323.3㎡ (97.798평)
연면적 : 2,007.7㎡ (607.3평)

건물주가 2-3층 병원 운영중.
현재 기타 임차인 없음
부전지하철역5, 7번출구앞 대로변

최봉제 010-3374-6802 (중개보조)
김도곤 010-7308-1108 (중개보조)

수정동 건물 매매

동구 수정동

(지하1F~지상4F)
대지면적 : 161㎡ (48평)
연면적 : 423.1㎡ (128평)

부산진 지하철역 도보로 5분 미만
북항 재개발 수혜지역 / 버스 도로 접
가로구역별 최고높이 78m

김도곤 010-7308-1108 (중개보조)

대연동 빌딩 매매

남구 대연동

(지하1F~지상7F)
대지면적 : 313.4㎡ (95평)
연면적 : 1382.25㎡ (418평)

現 2개 층 공실(4층/6층) 기준 수익률 4.3%
→ 만실 시 예상 수익률 5.2%
경성대 지하철역 도보 5분거리

김도곤 010-7308-1108 (중개보조)

동부산 관광단지 원룸 통매매

기장읍 교리

(지상4F)
대지면적 : 313.4㎡ (95평)
연면적 : 1382.25㎡ (418평)

투룸만 16개 구성
대출3억8천/보증금3억4천6백
실투자금 3억대 인수

최봉제 010-3374-6802 (중개보조)
김도곤 010-7308-1108 (중개보조)

중동 S건물 매매

해운대구 중동

(지상4F)
대지면적 : 591㎡ (179평)
연면적 : 999.51㎡ (302평)

중동 지하철역 건물출구 도보5분(450m)
주변 해운대워싸브러스→630세대 40층 2017년12월 입주
백병원, 신세계, 롯데, nc백화점 / 해운대구청, 1군은행
(국민, 신한, 기업) 등 최고의 입지

허인오 010-3560-8616 (소속공인)
박정화 010-4943-1463 (중개보조)

해운대구 부지(대형음식점)매매

해운대구 중동

(지상1F) 대지면적 : 2,114㎡ (639평)
연면적 : 510.23㎡ (154평)

해운대신도시에서 찾기드문 사업부지로 판단
최고의 시설→최신 한옥기와집 건물, 전국고택에
실제 사용된 목재로 인테리어 공사함. 공사비용
7억정도(현 고기집 매수 후 직접 영업가능함)

박정화 010-4943-1463 (중개보조)

송도 호텔사업부지 매매

서구 암남동

대지면적 : 1065.7평
암남동233외5필지

송도해수욕장 위치
고도제한없는 일반상업지
전면 해안도로 가격문의

박정화 010-4943-1463 (중개보조)

양산시 건물 매매

양산시 상북면

(지하1F~지상6F)
대지면적 : 1,109㎡ (335평)
연면적 : 4,602.19㎡ (1392평)

요양병원 추천
양산시청 10분거리
가격 문의

박정화 010-4943-1463 (중개보조)

송도해수욕장 사업부지 매매

서구 암남동

대지면적 : 551㎡ (167py)
연면적 : 137.55㎡ (62py)

인근 송도이진베니시티 69층 초고층
총1368세대 2016하반기 분양(국내 4번째
높은 건물)단지 바로 옆 5성급 이상 관광호텔과
대형 판매시설 베이시티 스퀘어 입점

박정화 010-4943-1463 (중개보조)

거제동 전시장 부지 매매

연제구 거제동

(지상2F)
대지면적 : 1,286㎡ (389평)
연면적 : 515.2㎡ (297.2평)

동해남부선과 지하철 1호선 환승역인 교대역 및 거제역 라인
캠코에서 900억원 투자하여 3개 공공기관 입주하는
통합 청사 건립, 2018년 말 완공예정

한충환 010-2447-3419 (소속공인)
박정화 010-4943-1463 (중개보조)

S 빌딩 매매

금정구 구서동

(지하1F~지상9F)
대지면적 : 359.1㎡ (108.6평)
연면적 : 2,002.42㎡ (605.7평)

층 약국과 판매점을 제외한 층부터 9층 전체를
정형외과에서 임대중 (2019년 6월까지 계약으
로 공실걱정 없이 안정적 수익확보 가능)

한충환 010-2447-3419 (소속공인)
박정화 010-4943-1463 (중개보조)

호텔 매매

수영구 남천동

(지하1F~지상7F)
대지면적 : 479.9㎡ (145평)
연면적 : 2573.14㎡ (778평)

객실 수 41개
자주 15대 (관리시 20대)

한충환 010-2447-3419 (소속공인)

호텔 매매

동구 초량동

(지하1F~지상5F 옥탑1층)
객실 22개
2016년10월 전체리모델링 완료

지하1층 커뮤니티 및 비즈니스 공간제공
1층 511더치커피점, 고급커피 및 조식제공
매각금액 문의

성명숙 010-7450-4555 (소속공인)
이상민 010-6380-8088 (중개보조)

신축원룸 통매매

창원시 진해구 용원동

(지상4F 건물 E/V 없음)
원룸,투룸,쓰리룸 총9세대 임대중
신축 2015년

보증금 : 2억8,800만원
월임대료 257만원/월관리비 44만원
매각금액 문의

051-505-3533

RE/MAX The Kings

Agentes Excelentes
Resultados Excelentes℠

그 외 매물상담 문의 051-505-3533