

임대 시장 변화: On-the-go 비즈니스 모델, 캐나다, 한국, 그리고 러시아 등의 사무실 및 소매 상가에 미치는 영향



인터넷 모바일 테크놀로지의 개발로 비즈니스가 어느 때보다도 온라인 상에서 이루어지고 있다.

부동산 관리사들은 사무실이나 소매 상가에 대한 수요나 거래 형태가 변화하고 있다는 것을 벌써부터 감지해 왔다. IREM은 변화의 정도를 알아보기 위해 캐나다, 한국, 러시아 등에서 활동하고 있는 관리사들과 이야기를 나누었다.

“책상에 마주 앉아 거래를 하는 경우가 점점 줄어들고 있어 사무실을 물색하고, 계약하는 방법이 확실히 달라지고 있다”라고 캐나다, 토론토, Polaris Realty의 더글라스 로버트슨(Douglas Robertson, CPM) 부사장은 말하였다.

그는 또한 “주중 특히 낮 근무 시간에 사무실에서 행해지던 업무를 주말이나 밤에 할 수 있다”라며, 업무 수행 형태도 달라지고 있다고 말하였다.

한국 서울, Rems 자산 주식회사의 CEO, 김유석(에드워드) CPM도 같은 의견이라면서, “한국은 현재 유선 인터넷 시대에서 무선 인터넷 시대로 진입하고 있는 중”이라고 말하였다.

서울에서는 무료 Wi-Fi 존을 찾기가 어렵지 않으며, 대부분의 사람들이 안드로이드 전화나 아이폰과 같은 스마트폰을 사용한다.

사무실 수요가 예전과 같지 않다고 말하는 김유석 CEO는 새로운 개념의 “비즈니스 on-the-go” 모델은 개인 사무실 공간이나 큐빅 시대가 이미 지나갔다는

것을 의미한다고 강조했다. “스마트 센터”에서 최첨단 기구들을 활용한 업무 처리나 커피숍, 버스, 전철 등과 같은 공공 장소에서 업무를 처리하는 경우가 점점 많아지고 있다. 모바일 테크놀로지가 계속 진화할 것이므로 부동산 관리사들도 이러한 새로운 변화에 적응해야 한다.

러시아, 모스크바, Spectrum Holding의 부동산 관리 이사, 알렉크세이 미셰리아코브(Aleksei Mescheriakov) CPM은 “우리 회사는 엔지니어링 회사로서, 고객들에게 부동산이 필요로 하는 기술 서비스를 제공하고 있다. 현재 많은 사무실 건물들이 Wi-Fi와 스마트폰 인프라 설치를 요구해 오고 있다.”라고 현지 사정을 전해 주었다.

캐나다의 로버트슨 부사장은 “미국에서와 마찬가지로, 캐나다도 최첨단 HVAC 시설은 물론, 에너지 절약을 위해 전통적인 사무실 디자인에서 탈피, 개인 공간을 줄이고 공유 공간을 늘리는 사무실 건물들을 많이 볼 수 있다”라고 자신의 경험을 이야기 해주었다.

이러한 현상은 한국에서도 마찬가지이다. 김유석 CEO는 사무실 공간에 대한 전체적인 수요는 줄어들었지만, 직원 개인당 사무실 면적은 오히려 늘어났다고 말한다.

“고객들은 기존 업무를 위한 공간을 줄이는 대신 회의를 위한 공간을 더 많이 원하고 있다. 우리들은 지하실에 추가 창고 설치, 편리한 주차 및 운송 시설, 전시 공간 설치 등으로 건물 효율성을 최대화 시키려고 노력하고 있다.”라고 김유석 CEO는 설명하였다.

모바일 온라인 비즈니스로 사무실 임대 시장이 영향을 받는 것은 사실이지만, 아마도 가장 큰 영향을 받는 곳은 소매 상가 부문이라고 할 수 있다. 부분적으로나마 온라인 판매를 실시하는 소매상들 중에는 판매가 늘어난 곳도 있지만 모두가 다 성공을 거두고 있는 것은 아니다.

미셰리아코브 관리 이사는 “인터넷이나 전화로 인해 온라인 구매가 아주 쉬워졌다. 그러나 온라인

비즈니스의 가장 큰 문제는 배달 사고가 잦아 믿을 만하지 못하다는 것이다. 따라서, 인터넷 구매자들은 라디오 POS를 비롯한 개인 물류 운송 회사를 선호한다. 그리고 현재로서는, 인터넷 온라인 구매 때문에 소매 상가에 대한 수요가 크게 줄었다고는 생각하지 않는다.”라고 말하였다.

그러나 한국의 경우 온라인 구매는 점점 인기를 끌고 있다.

“유선 인터넷은 부동산 비즈니스의 여러 분야에 걸쳐 큰 영향을 주고 있다”라고 말하는 김유석 CEO는 “온라인 쇼핑 몰, 온라인 포탈 사이트, 그리고 온라인 커뮤니티 및 블로그 등의 확대는 지난 10년 동안 얼마나 변했는지를 보여주는 사례”라고 온라인 시장의 변화에 대해 언급하였다.

그러나 김유석 CEO는 “소매상들은 자신들의 성공에 매우 중요한 오프-라인 판매를 여전히 중요시 여긴다. 한국의 많은 업체들이 오프-라인 상점을 유지하는 이유는 바로 여기에 있다”라고 설명하였다.

이외에도, 무선 모바일 테크놀로지와 무료 Wi-Fi의 확대로 대부분의 상점들이 온라인 판매 및 오프라인 판매 등 두 가지 기능을 모두 지니고 있다: 소비자들은 스마트폰으로 온라인에 접속, 가격을 비교하거나, 원하는 상품의 가치를 결정한 후 바로 매입할 수가 있다. 소비자들은 온라인 쇼핑이 줄 수 없는 쇼핑 문화를 체험하고 싶어한다.

김유석 CEO는 “상점을 방문하여 편안하고 여유있는 분위기 속에서 물건을 구입했던 그러한 문화를 계속 유지하길 원한다”라고 소비자들의 심리에 대해 언급하였다.

변화의 속도가 엄청난 지금, 부동산 관리사들은 사무실과 소매 상가에 대한 기존 개념을 테크놀로지에 민감한 소비자들의 기호에 맞추어 나가고 있다. 더 많은 비즈니스들이 가상 공간에서 이루어지면서, 소비자들의 생활과 주변 환경도 변하게 될 것이다.

본 기사의 저자인, Elizabeth Dieng (edieng@irem.org), 씨는 IREM 시카고 세계본부의 국제 서비스 스페셜리스트이다.



Douglas Robertson, CPM Polaris Realty Ltd. 부사장 캐나다, 토론토



김유석, CPM Rems 자산 관리 회사 CEO 한국, 서울



Aleksei Mescheriakov, CPM Spectrum Holding 부동산 관리 이사 러시아, 모스크바