



현역 관리사들의 이야기: 부동산 관리 분야 입문에 대한 솔직한 의견

Mariana Toscas

어떤 커리어든지 그 일에 요구되는 기술과 지식보다 항상 더 많은 것을 필요로 한다. 부동산 관리 분야에 입문한 경우라면 한동안 위험 부담율과 인내; 열정과 지구력 사이의 줄다리기를 할 확률이 매우 높다. 사태를 더 복잡하게 만드는 것은, 동료와 상사는 물론, 입주자, 부동산 소유주, 관리 직원, 협력 업체 등 관계자들 모두가 나름대로의 문제를 갖고 나온다는 것이다. 또한 귀하가 그 분야에서 잘 해보고 싶지만, 동료들은 우리가 너무나도 잘 아는 “어떤 대가를 치려야 한다”라는 태도를 보일 수도 있다.

부동산 관리 분야에서 성공을 보장하는 모델이 있는 것은 아니지만, 귀하가 혼자만 아니라는 것을 아는 것이 도움을 줄 수도 있다. 다음에 소개하는 비교적 최근에 입문한 서로 다른 4 개 지역의 부동산 관리사들의 패널 토의를 통해, 이들이 말하는 성공을 위한 팁과 묘책, 경험들을 소개하려고 한다.

다음은 작년 10 월, 샌디에이고에서 개최된 “IREM®가을 리더십 컨퍼런스(IREM® Fall Leadership Conference)”의 패널 토의, “Tales from the Front 에서 발췌한 것이다.

예기치 못하는 것에 대비

계획 세운 모든 것을 버려라. 사람들을 상대로 한 비즈니스에 있어서 같은 날이란 있을 수가 없기 때문이다.

“실제로 많은 일들이 진행되고 있지만 같은 것을 두 번 이상 볼 수 없을 것이다. 물론, 일상적인 일도 있지만, 부동산 관리 업계에서의 생활은 이상하게 전개되는 기괴한 영화 그 이상, 즉 픽션보다도 더 별스럽다.”라고 캘리포니아, 풀러튼, Dunlap Property Group, AMO®의 부사장 니콜라스 던랩(Nicholas Dunlap, CPM®) 씨는 말하였다.

커리어의 기회를 조심스럽게 연구하는 것과 함께, 부동산 관리의 기본에 대해 배워야 하며, 예기치 못한 상황에 대해 준비하고, 일들이 계획한 대로 진행되지 않을 때 조바심을 갖지 않는 것을 배우는데에 오랜 시간이 걸릴 수가 있다.

노스캐롤라이나, 그린스보로, CORE Realty Holdings Management 의 에밀리 굿만(Emily Goodman, CPM® & ARM®) 지역 매니저는 “그대로 진행되지 않는 것이 계획이다”라면서, “사회에서 직장을 구할 때, 부동산 분야이든 다른 분야이든, 그 일에 초점을 두고 매진할 때 그 분야에서 성공할 수 있다”라고 부연하였다.

인내가 최고의 덕목

4 명이 패널리스트들은 사회에 첫발을 내딛었을 때 동료들이 자신들을 심각하게 받아들이는 것이 가장 힘이 들었다고 말했다.

“가족이 운영하는 회사여서, 어릴 적부터 관리 업무나 교대 업무 지원, 입주자 개선을 위한 활동을 해서 그런지 – 중국에 매니저로 일하고 있지만 – 나 스스로 교육을 받고 업무면에서 성장하여 이 자리까지 왔다는 것을 많은 직원들이 보지 않는 것이 나에게 참으로 어려웠다.”라고 니콜라스 던랩 부사장은 말하였다. 또한, “내가 더 이상 아이가 아님을 인식하는 것이 그들에게는 어려운 문제였다”고 설명했다.

부동산 업계에 첫발을 디딘 초년병들에게 어떤 충고를 해주고 싶으냐는 질문에 패널리스트 모두가 끈기를 갖고 인내하는 것 – 즉, 자신의 커리어와 관련된 기대치를 재조정하는 것 – 이 성공의 중요한 요소라는데 동의하였다.

“우리 모두가 빨리 성장하길 원한다”고 말한 미주리, 캔사스시티, CBRE Asset Services 의 시니어 부동산 매니저, 브래드 애슐리(Brad Ashley, CPM[®], RPA) 씨는 “지금은 여러 세대들이 함께 일하는 세상이다: 어떤 이들은 지금 막 이 분야에 입문했지만, 우리들 중에는 10-20 년 경력 사원은 물론 평생을 일해온 분들도 있다. 이들 모두의 생각이 같지는 않다.”라고 직장 환경에 대해 언급하였다.

일터에 분명하지 않은 “내 사람 만들기, 즉 줄”에 적응하기 위해 세대간 차이를 넘나드는 것은 기본이다. 여러 세대가 일터에서 함께 일하게 되므로, 생활 경험과 커뮤니케이션 방법, 그리고 동기의 차이점 등은 귀하의 커리어를 결정짓는 데 매우 중요한 역할을 한다.

“이 분야에 처음 입문하였을 때에 정말로 열심히 일해 승진에 승진을 거듭했지만, 뒤로 물러나 다른 세대들을 존경하고 오랜 경력 사원의 룰에 따랐을 때에 (동시에 새로운 아이디어를 내놓을 수 있었을 때에) 정말 많은 것을 배웠다”라고 애슐리 씨는 말하였다.

캘리포니아, 라호야, Capital Growth Properties, Inc 의 지역 부동산 매니저, 비제이 반 아킨(BJ Van Aken, AMO[®]) 씨는 “그 분야에 오래 종사했다는 것은 또 다른 의미가 있으며, 성공을 이룬데에도 나름대로의 이유가 있다. 모든 일들이 시간이 걸린다.”라고 부연하였다.

말보다 자격증이 대변

“실제로 이루어질 때까지 그렇게 될 것처럼 가장하는 것”에 대해 어떤 느낌을 갖느냐는 질문에 패널리스트 모두가 확신과 컨트롤이 가능함을 보이는 것은 매우 중요하다고 동의하였다; 그러나 불편하게 느끼는 것을 강요하는 것이 반드시 필요한 것은 아니라는 의견도 보였다.

반 아킨 매니저는, “커리어 성공을 위해 타고난 재능과 талант, 그리고 능력을 활용해야 한다고 생각한다”라면서, “지금하고 있는 일에 재능을 지니고 있다고 생각될 때, 더 열심히 일할 수 있는 힘을 준다.....그리고, 지금 무슨 일을 하는 지 아는 것은 그 분야에서 계속 일하게 될 것이라는 전조와도 같다”라고 말하였다.

업무 활동에 있어 불편함을 느끼거나 힘이 든다면, 자격증 취득을 고려해 본다. 부동산 관리자(CPM®: CERTIFIED PROPERTY MANAGER®) 자격증을 취득하기 위해 교육을 받고 경험을 쌓게 될 경우, 같은 직종에 종사하는 다른 사람들과 차별화 시켜줄 것이다.

“경험이 부족하다면 교육을 통해 보완할 수 있다”고 굿만 씨는 말한다. 그리고, 계속해서 “내가 대형 쇼핑 센터의 소매 상가를 관리할 때에 백화점 매니저 한분이 저에게 ‘나는 당신이 태어나기 전부터 이 상점을 관리해 왔다’라고 말했을 때, ‘압니다. 그러나 저는 자격증을 취득하기 위해 경험을 쌓고 교육을 받았습니다. 이 자격증은 귀하의 재산을 관리할 수 있다는 것을 의미합니다’라고 말하는 것 이외에 다른 말로 그를 설득시킬 수가 없었다.”라고 자신의 경험을 소개해 주었다.

신뢰와 능력을 인정받는 것 이외에도 CPM® 자격증은 부동산 관리 전문직에 대한 전국적인 옹호자가 되게 해준다.

“CPM® 자격증은 부동산 분야에 대한 교육 뿐만 아니라, 전국 상업용 부동산 관리사들을 대신한 로비를 위해 두번이나 워싱턴 D.C.를 방문하게 해 주었다. 미 의회 의원들에게 부동산 업계가 당면하고 있는 문제들을 설명하고, 부동산 관리사들이 경기 회복에 기여할 수 있다는 것도 설명하였다. 이러한 로비 활동은 IREM®을 통해 이루어졌으며, CPM® 멤버였기에 가능하였다.”고 말하는 던랩 씨는 “이러한 활동은 나에게 자격증 이상을 의미한다: 미국인으로서 자랑스럽게 생각하는 것 가운데 하나이다”라고 자신의 로비 활동을 말해 주었다.

FORGE YOUR OWN PATH

학교를 졸업하고 부동산 업계에 입문한 후에 누군가 조언해 주었으면 하는 것이 있었느냐는 질문에 패널리스트들은 각기 다른 반응을 보였다.

애슐리 씨는 재정에 대한 이해가 필요했다고 주장하였다. “비즈니스를 하려면 숫자에 밝아야 한다”면서, “두번째는 사람들을 이해하는 것이다. 같은 나이의 사람들과는 잘 어울릴 수 있지만, 건축업자나 재정 매니저, 평생을 같은 건물에 입주해온 입주자들, 또는 기관 투자자 등 다양한 사람들 모두와 좋은 관계를 유지하는 것이 쉽지 않기 때문이다. 이러한 사람들과 함께 일을 할 때, 중요한 사람이며 존경을 받고 있다는 생각을 상대방이 갖도록 하기 위해 어떻게 대화해야 하는지를 이해하는 데에 많은 시간이 걸렸다.”라고 대인 관계의 중요성을 말하였다.

굿만 매니저는 부동산 관리는 부끄러워하거나 주저하는 사람들을 위한 직업이 아니라고 부연하였다.

그녀는 “누군가가 와주기를 마냥 기다리는 사람이 되어서는 않된다”면서, “사람들이 어느날 사무실로 찾아와 귀하가 괜찮은 사람처럼 보인다는 이유로 거래하는 것이 아니다. 거래를 하고 싶다면, 귀하가 최적인 사람임을 알게 해야 한다.”고 강조하였다.

그러나, 앞서나가는 데 있어 적극적이어야 하지만, 던랩 씨는 열정을 조절해야 한다고 - 약간 조정할 필요가 있다고 누군가가 말해 주었으면 좋았었을 것이라고 말하였다. 그랬었다면 더 실질적이 되었을 것이라고 했다.

“하루 만에 최고가 되겠다고 생각하지만, 그렇게는 되지 않는다”고 던랩 씨는 말하면서, 누군가가 진행 속도를 완화시킬 수 있는 계획이나 항상 원하는 대로 되지 않는 데 대한 계획을 세워야 한다고 말해 주었으면 좋았을 것이다”라고 자신이 원했던 것에 대해 언급하였다.

패널리스트들은 부동산 관리 분야에서의 커리어를 시작하는 데 따른 실제적인 문제들을 전반적으로 언급하였다. 부동산 분야에서의 즉각적인 성공을 위한 공식은 없지만, 인내심과 끈질김, 그리고 대인 관계 능력 등을 적절히 갖출 경우, 문은 – 그 문이 설사 궁극적으로 기대하였던 문은 아닐 지라도 – 반드시 열린다는 것이다.

“모든 문을 두드려라라고 말해주고 싶다”는 곳만 매니저는, “발을 문 안으로 들여놓은 것이 중요하며 직장을 구하는 것이 중요하다 – 그 직장이 최고의 직장이 아니더라도 몇 년 동안 일하면서 배워야 한다. 경험을 쌓고 귀하를 알려라. 그러면 2-3 년 후에, 설사 최고의 선택은 아니었더라도, 변화를 이루어 낼 수 있을 것이다.”라고 조언해 주었다.

패널리스트

니콜라스 던랩(Nicholas Dunlap), CPM®

부사장

Dunlap Property Group, AMO®

캘리포니아, 풀러튼

비제이 반 아킨(BJ Van Aken)

지역 부동산 매니저

Capital Growth Properties, Inc., AMO®

캘리포니아, 라호야

에밀리 굿만(Emily Goodman), CPM®, ARM®

지역 부동산 매니저

CORE Realty Holdings Management, Inc.

노스캘리포니아, 그린스보로

브래드 애슐리(Brad Ashley), CPM®

시니어 부동산 매니저

CB Richard Ellis, AMO®

미주리, 캔사스시티