

콘텐츠 역량이 부동산 플랫폼 경쟁력을 좌우할 전망

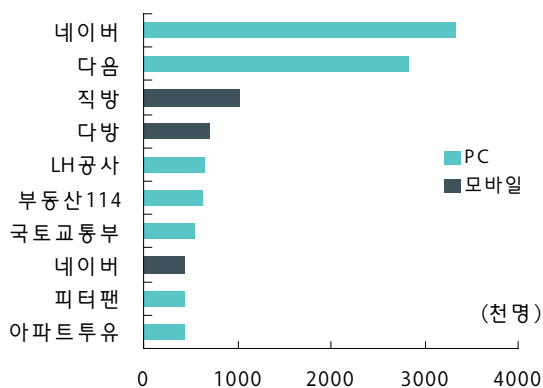
손정락 연구위원(urbang@hanafn.com)

포털업체가 주도하던 부동산 플랫폼 시장에서 프랜차이즈 업체, 통신판매업자, 스타트업, 은행권 등 다양한 후발주자들의 참여로 경쟁이 심화되고 있다. 업체에 따라 경쟁력 요인이 다르나 매물 확보 위주에서 콘텐츠 쪽으로 경쟁력 요인이 점차 다변화되는 중이다. 물건별 가격예측 서비스를 제공하는 해외 수준까지 국내 플랫폼 콘텐츠가 단기간 내 발전하기는 어려우나 국내에서도 데이터 기반 정보서비스 역량이 점차 부동산 플랫폼의 경쟁력 요인으로 부각될 가능성이 높다.

■ 후발주자의 영업 확대로 부동산 온라인 플랫폼 시장의 점유율 경쟁 심화

- 2018.1~2월 기준 월평균 9.3백만명이 이용하는 등 부동산 온라인 플랫폼은 부동산 실수요자 및 투자자의 매물검색 및 정보채널로 널리 활용중
 - PC를 통한 이용자가 54%, 모바일 이용자가 33%, 중복 이용자가 13%로 아직 PC 활용비중이 높으나 모바일 이용자가 점차 증가하는 추세
- 네이버, 다음 등 포털서비스가 매물검색 기능을 앞세워 플랫폼 시장의 70% 가량을 점유하고 있으나 후발주자의 공격적 참여로 점차 시장경쟁이 심화
 - 포털업체는 분양정보, 뉴스서비스, 질의응답, 주거지원 서비스(인테리어, 대출) 등을 제공하고 있으나 다수의 매물을 확보하고 있다는 점이 핵심 경쟁력 요인
 - 최근 프랜차이즈 업체(부동산 114 등), 통신판매업자(직방, 다방 등), 스타트업(호갱노노 등), 은행권, 중개사협회 등이 경쟁적으로 플랫폼 영업을 확대중

■ 부동산 온라인 플랫폼별 이용자 수



주 : 2018년 1~2월 합계
자료 : 닐슨코리아클릭

■ 포털업체 부동산 콘텐츠 구성

구분	주요 서비스
네이버	<ul style="list-style-type: none"> ● 매물검색 - 아파트, 오피스텔, 분양권, 주택, 토지, 원룸, 상가, 사무실, 공장/창고, 건물, 경매 등 - 부동산114, 부동산뱅크 등 전문 입점사(CP)의 매물정보 유통
	<ul style="list-style-type: none"> ● 지역별 분양정보 / 입주물건탐방 ● 부동산 관련뉴스 - 주요뉴스(분야별), 칼럼/매거진, 동향보고서 등 ● 부동산 토론/질의응답(지식iN, 중개업자 참여)
다음	<ul style="list-style-type: none"> ● 매물검색 (네이버와 유사) ● 지역별 분양정보 / 입주물건탐방 ● 부동산 관련뉴스 ● 부동산 토론/질의응답(부동산고수 선정) ● 인테리어업체, 대출상품 정보 제공

자료 : 각 사 홈페이지

■ 플랫폼 유형별로 경쟁력 요인 차별화

- 부동산 프랜차이즈 업체는 중개업소와의 업무 네트워크를 바탕으로 안정적인 수익모델과 매물채널을 확보하고 있으며 대 고객 정보서비스에 특히 강점
 - 일례로 부동산114는 전국 6,500여개 중개업소와 사업 제휴중으로 정기 시장보고서나 상품분석 보고서 외 시장분석(REPS), 금융통계(K-Atlas) 시스템을 유료로 운용
- 통신판매업자는 매물등록 수수료가 주 수익원이라는 점에서 포털과 사업모델이 유사하나 자체 매물관리가 가능하고 최근 부가정보 기능을 적극적으로 확대중
 - 직방은 고객평가, 자체팀을 활용한 아파트 답사정보, 빅데이터랩(가격변화, 지역정보 등을 시각화해 제공) 등을 통해 고객 의사결정을 지원
- 호갱노노 등 신규업체는 매물등록비가 아닌 부가수익으로 운영되며 인구·지리정보, 시장수급, 가격추이, 대출정보 등을 포괄해 시장 및 상품분석 기능이 우수
 - 호갱노노의 경우 아파트 단지별로 실거래가와 호가간 차이, 인기 동과 평형, 향후 3개월 내 전세매물 개수 등 타 서비스에서 확인하기 어려운 분석정보를 제공
 - 코리아차트에서 운영하는 아파트실거래가 서비스에서는 단기간 가격비교, 단지집 중분석(연도별 가격과 거래량) 등을 통해 관심단지의 적정 거래가격 추정을 지원

■ 매물확보 위주에서 콘텐츠 쪽으로 경쟁력 요인이 점차 다변화되는 추세

- 매매시장과 임대시장에서 다수의 매물을 확보한 포털업체(네이버, 다음)와 통신판매업체(직방, 다방 등)의 시장지위가 아직 공고한 상황
- 콘텐츠 경쟁력이 우수한 것으로 평가받는 호갱노노와 직방이 한번이라도 꼭 보는 앱, 자주보는 앱 부문에서 각각 1위를 차지('18.2월 와이즈앱 부동산앱 조사 기준)하는 등 양질의 콘텐츠 확보가 플랫폼의 경쟁력 요인으로 점차 부각

■ 부동산 플랫폼 운영업체 구분

구분	주요 특징	사례
프랜차이즈 업체	<ul style="list-style-type: none"> ●중개업 브랜드 공유 ●일선 중개업소의 매물정보 게시 <ul style="list-style-type: none"> ① 자체 사이트 게시 ② 네이버 등 포털업체에 제공 ●시장 보고서/DB, 교육기회 등 제공 ●중개업소에서 가맹비와 연회비 수수 	부동산114 부동산뱅크 부동산써브 닥터아파트 스피드뱅크
통신판매업자	<ul style="list-style-type: none"> ●네이버와 유사한 오픈플랫폼 구조 ●중개업소에서 매물 등록 수수료 수수 ●허위매물 등 매물관리 자체 수행 	직방 다방
기타	<ul style="list-style-type: none"> ●시장 정보서비스로써 기능 특화 <ul style="list-style-type: none"> - 공공기관 공개데이터를 주로 활용 ●매물등록보다 부가수익으로 운영 <ul style="list-style-type: none"> - 대출중개, 분양광고 등 	호갱노노 아파트실거래가

자료 : 하나금융경영연구소

■ 업체별 주요 콘텐츠

구분	내용
직방	<ul style="list-style-type: none"> ●자체 팀 구성해 직접 답사한 정보 제공 ●가격 추이 정보(빅데이터랩)제공 ●학군범위/진학정보, 실내외VR 서비스
다방	<ul style="list-style-type: none"> ●전월세 중심 ●테마 중심 검색 기능 ●가구/생활용품 판매 등 사업다각화 추진
호갱노노	<ul style="list-style-type: none"> ●아파트/오피스텔 매매중심 ●매물등록 무료화, 매물검색조건 다변화 ●최근 실거래가와 호가 동시 게시 ●KEB하나은행과 제휴(금리할인등)
아파트 실거래가	<ul style="list-style-type: none"> ●아파트/오피스텔 매매중심 ●학군,단기간 비교 등 부가정보 강점
한방	<ul style="list-style-type: none"> ●모든 부동산 유형 망라 ●중개협회 등록 DB와 연동

자료 : 하나금융경영연구소

■ 최근 금융권에서도 부동산 플랫폼 시장에 적극적으로 진출

- ‘18.5월 KB은행에서 "리브온"을 출시한 이후 은행권을 중심으로 부동산 온라인 플랫폼 개발을 경쟁적으로 추진
 - 타 은행들도 자체 플랫폼 개발, 기존 업체 제휴 등을 통해 플랫폼 사업에 진출
- 이용자 확보 측면에서 아직 성과는 미흡하나 고객센터 확대, 틈새시장 공략, 금융상품 중개 등을 통해 콘텐츠 경쟁력 확보에 주력
 - 비아파트 또는 수익형매물 중개 등 틈새시장을 공략하거나 상업용부동산·세금·경매정보 등 자문서비스를 확대하는 등 기존 업체와의 서비스 차별화를 시도
- 금융상품 중개 및 자산관리 채널로써 플랫폼의 활용도가 높고, 은층 등 신규고객 확보에 효과적이어서 금융권의 플랫폼 시장 진출은 더욱 확대될 것으로 예상
 - 플랫폼을 주택담보대출, 전세대출 등 금융상품 판매채널로 활용하는 방안을 추진 중으로 향후 취급대상 금융상품의 범위가 점차 넓어질 것으로 예상
- 최근 일부 카드업체도 부동산중개업체와의 사업제휴를 통해 고객의 부동산거래 및 인테리어 관련 빅데이터 정보를 수집
 - 임대료 카드결제에서 생활전반 결제서비스로 영업범위를 확대하려는 전략

■ 업체 간 인수합병 및 사업제휴도 점차 확대되는 추세

- 올해 들어 현대산업개발이 부동산114를 인수한데 이어 직방에서 호갱노노를 인수하는 등 플랫폼 업계의 인수합병이 점차 확산
- 부동산114(신용정보업체인 KCB와 업무제휴), 직방(다음부동산을 운영하는 카카오와 업무제휴), 호갱노노(KEB하나은행과 대출상품 중개) 등 시장 점유율 확대 및 서비스 경쟁력 강화를 위한 사업 제휴도 활발

■ 은행권 부동산 플랫폼 추진현황

구분	추진현황
KB	●중개업자 등록비 무료 ●상권분석시스템, 수익형매물(외부 제휴), 부동산세금 자문서비스(외부 제휴) 등 서비스 다변화 추진 ●전용 비대면 대출상품 탑재 추진
신한	●소형주택(연립, 다세대등)시세조회 서비스 ●경매정보 제공(예정) ●인테리어, 이사 등 부가서비스 중개
우리	●주택 시세 정보 중심 ●상업용부동산 투자자문, 대출상담, 청약저축 가입 ●부동산 개발예정 정보제공
KEB 하나	●호갱노노와 제휴 (대출상담 및 직원출장서비스) ●플랫폼 경쟁력 제고를 위한 사업 네트워크 강화 추진

자료 : 하나금융경영연구소

■ 부동산플랫폼 인수합병 및 사업제휴 사례


구분	내용
직방	●‘18년 호갱노노의 지분 50% 이상을 인수 ●카카오와의 사업제휴로 다음부동산의 주택정보 서비스업 위탁운영자로 선정
부동산 114	●‘12년 이후 KCB와 사업제휴를 통해 지역 금융 통계 정보시스템인 K-Atlas를 개발해 운영 ●‘18년 현대산업개발에서 부동산114를 인수 ●고객서비스 확대, 빅데이터 분야 투자 등을 통해 지역특화 정보를 제공하는 플랫폼으로 육성
호갱 노노	●‘17년 KEB하나은행과 사업제휴 - 호갱노노 플랫폼에서 KEB하나은행의 직원상담 서비스에 연결(0.1% 우대금리 제공)

자료 : 하나금융경영연구소

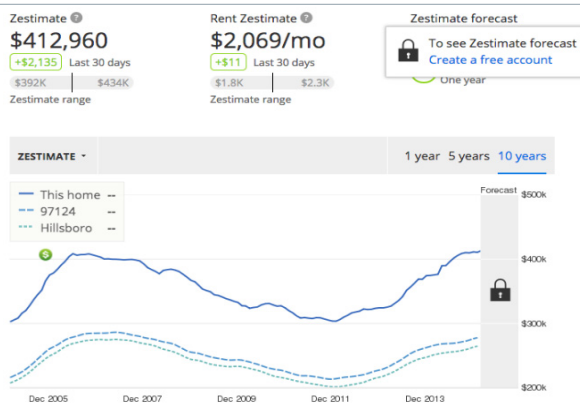
■ 해외에서는 매물중개 외에 가격예측 등 고객이 원하는 정보서비스를 강화

- 미국의 주요 부동산 플랫폼인 Zillow와 Trulia 등은 고객이 매물, 가격정보, 대출정보, 지역정보 등을 쉽게 확인할 수 있도록 사용자 환경을 구성
 - Zillow는 모바일에서 고객이 물건위치와 사진정보를 한 화면에서 확인할 수 있도록 하고 있으며, Trulia도 범죄율, 학업성취도, 통근시간 등 지역정보는 물론 호가, 실거래가, 임대료 분포 등을 지도상에서 한눈에 확인할 수 있도록 서비스를 구성
- 또한 Zillow와 Trulia 모두 감정평가액, 유사매물가격, 세금정보, 현장정보 등을 이용해 미래 매매가격과 임대료를 추정하는 서비스를 제공
 - Zillow는 미국 내 주택의 1/3가량인 5천만호, Trulia는 6천 5백만호 대상으로 가격추정치를 제공하며 추정치와 실제가격 사이의 오차율을 정기적으로 공표
- 2017년부터 서비스를 시작한 HouseCanary는 개별부동산을 대상으로 최대 3년간의 투자수익률과 임대료 등을 전망하는 서비스를 유료로 운영
 - 미국 인구센서스 집계대상인 3백만개 블록을 기준으로 물건특성, 근린환경, 감정평가액, 지역경제, 대출시장, 거래시장을 포괄하는 데이터베이스를 구축하고 인공지능 모델을 이용해 개별부동산의 가격을 예측

■ 향후 데이터 기반 정보서비스 역량이 부동산 플랫폼의 경쟁력 요인으로 부각될 가능성

- 미국과 같은 가격예측 서비스는 주택소유자나 중개업체와의 마찰 가능성이 크고 관련 데이터베이스의 확보가 선행되어야 하므로 단기간 내 도입은 쉽지 않음
- 고객 또는 전문가 평가가 부가된 매물정보, 양질의 시장·매물분석 서비스, 대출상품, 투자상품, 투자자문을 아우르는 상품중개 기능 등이 복합된 부동산 종합 플랫폼에 대한 수요는 점차 확대될 것으로 예상
 - 자체수집, 외부 제휴를 통한 시장·물건 데이터베이스의 구축이 선행될 필요 

■ 美 Zillow 주택가격 추정 사례



자료 : Zillow

■ 美 HouseCanary 주택시장 DB 구성

美 인구센서스 상 3백만개 Block을 대상으로 DB 구축

감정평가 가격 자료 <ul style="list-style-type: none"> - 유사 사례, 가격조정 가중치 - 주요 가격 결정요인 추출 	대출시장 자료 <ul style="list-style-type: none"> - 주택대출 취급액, 건전성 - 주택대출 유형별 금리, 잔액 - 건설업자, 투자자 동향
지역경제 자료 <ul style="list-style-type: none"> - 지역 총생산, 고용, 소비, 물가, 산업생산 - 건설경기, 주택공급 - 수요자 자산/부채, 소비여력 등 	주택 거래시장 자료 <ul style="list-style-type: none"> - 거래량, 신규공급, 경매건수 - 매물소화 기간 - 시장별 리스크 점수
물건 자료 <ul style="list-style-type: none"> - 개별 물건 특성 - 구매자 소득/신용도/LTV - 조망, 편의시설 접근성 등 	근린환경 & 가구 자료 <ul style="list-style-type: none"> - 학교, 범죄율, 주택구성 - 가구 소득, 교육수준, 통근시간, 점유형태, 이주패턴, 가구특성

자료 : HouseCanary