

## [한인 부동산회사 탐방-9] CBRE 코리안 데스크팀, 시장 분석부터 재정·입점까지



CBRE 코리안 데스크팀 부사장 마크 홍(앞 줄), 유재윤(왼쪽), 정송(오른쪽)씨가 다운타운에 위치한 LA지점에서 회의를 마친 후 모였다.

CBRE는 세계 최대의 상업용 부동산 전문회사다. 전세계 60여개국에 지사를 두고 상업용부동산에 관련된 모든 거래를 하고 있다.

포천지 선정 100위 기업 중 90%기업이 CBRE의 고객이다.

CBRE에는 수천개의 팀이 있다. 그 중 한인 커뮤니티 상업용 부동산거래를 전담하는 코리안 데스크팀은 2005년에 만들어졌다. 한국에서 온 바이어들을 포함해 미국내 한인기업들의 상업용 및 사업용 부동산 거래가 활발하자 전담팀이 생긴 것.

코리안 데스크 팀을 이끌고 있는 마크 홍 부사장은 상가 매매 및 관리분야에서 20년된 전문가다. 미국내 부동산회사 상위 순위에 드는 '그로브 앤 앨리스' '제이미슨 프로퍼티' 등을 거쳐 CBRE에서 근무한지 5년됐다. 현재 팀원은 3명으로 마크 홍 부사장과 정 송씨가 상업용 매매를 맡고 있고 유재윤씨가 사업용 매매를 전담하고 있다.

마크 홍 부사장은 "상업용 부동산 거래는 6개월~1년이 소요된다. 이 큰 프로젝트를 따기 위해 마케팅 패키지부터 발로 뛰는 시장분석 신뢰가 바탕이 된 릴레이션십 등 많은 요소가 뒷받침되어야 한다"고 설명했다.

코리안 데스크팀의 주업무 중 하나는 한국기업의 미국진출을 돕는 프로젝트다.

비즈니스를 시작할 수 있도록 건물 위치 시장분석 리스 컨설팅 뿐만 아니라 융자 및 법관련 등 처음부터 끝까지 원스톱으로 서비스한다. 마켓분석을 하는 조사팀 재정 담당 파이낸싱팀 등 코리안 데스크팀의 일을 지원하는 전문팀만 해도 셀 수 없이 많다.

쉽지 않은 한국 기업의 미국 내 샤피몰 입점도 코리안 데스크팀의 주된 업무다. 최근 교촌치킨의 글렌데일 갤러리아 푸드코트 입점 결정도 코리안 데스크가 해낸 결과물이다.

또다른 주고객은 은행 법인회사 등 지속적으로 상업용 거래가 있는 큰 회사들이다.

이런 회사들과 거래는 전문성과 릴레이션십으로 한 번의 거래로 끝나지 않는다. 은행경우 수백개의 지점자리를 찾고 관리하기 위해 부동산 업무를 코리안 데스크팀에게 전담하고 있다.

이렇게 큰 기업들을 고객으로 굵직굵직한 거래를 하는 비결로 마크 훙 부사장은 CBRE만의 테크놀러지 비즈니스를 언급했다.

예전에는 마케팅 패키지를 인쇄해 봉투에 넣어 우편발송한 후 며칠이 지나야 고객이 정보를 받았다. 하지만 코리안 데스크팀의 고객은 몇 분만에 마케팅 패키지를 받는다.

비결은 요청즉시 이메일을 발송하는 것. 고객은 5분안에 받고 코리안 데스크팀에서는 고객이 몇 시에 몇 번 봤는지 확인한다. 이를 통해 고객이 보낸 매물에 얼마나 관심이 있는지 분석까지 할 수 있다. 셀폰을 통해 언제 어디서든지 이메일을 확인하고 자료를 보내는 것은 물론이다.

고객 리스트에 올라가면 중요한 마켓분석자료를 이메일로 매 번 받을 수 있다.

마크 훙 부사장은 "전세계가 빠르게 움직이고 있어 테크놀러지를 이용한 비즈니스를 하지 않으면 도태되기 쉽다"며 "상업용 부동산분야에서 전문적인 거래를 성공적으로 하려면 정보 자료 릴레이션십 세가지가 조화를 이뤄야 한다"고 말했다.

▷문의:(213)613-3333

이은영 기자