박옥이 대표

㈜나래엠오엠 박옥이 대표

혁신을 만드는 '사람'의 힘, 꿈을 실현하는 첫 걸음을 내딛다

지난 수년 여 간, 갈팡질팡 하는 정부 정책 속에 국내 부동산 시장은 오랜 혼란을 겪어왔다. 이미 지난 2020년 국내 주택 시가총액은 연 7.4%의 상승률을 기록하며 사상 처음으로 5000조 원을 돌파했고, 명목 경제성장률(1.1%)에 비해 7배가량 높은 수준이었기에 민생경제와는 크게 동떨어진 흐름을 보여 왔던 것이다. 이 같은 부동산 시장의 혼란은 이내 민심의 폭발로 이어졌고, 이는 지금까지도 좀처럼 추슬러지지 않고 있다. 이러한 상황에서 대한민국 부동산 시장이라는 거대한 무대에 당찬 출사표(出師表)를 던진 이들이 있다. 주요 주택 공급원이라는 '분양업'의 기존 역할 뿐 아니라, 클라이언트에게는 상품 개발의 조언자이자 기획자로서의 역할, 시행에 직접 관여하는 원대행사로서의 역할, 고객에게는 가장 최적의 투자 포트폴리오를 제시하는 자산운용 관리자로서의 역할까지도 아우르는 종합 부동산 전문가로서의 길을 표방한 것이다. 한국 부동산 시장이 갖고 있던 그간의 통념을 넘어서는 아웃라이어(Outliers)를 꿈꾸는 이들, '㈜나래엠오엠(www.naraemom.com)'을 만나봤다.

NARAE MOM
(주)나래엠오엠

시행에 직접 참여하는 최초의 '원대행사', 나래엠오엠

스펙도 필요 없고, 성별과 나이, 자격에 대한 제한도 없다. 누구나 입문할 수 있고, 노력하는 만큼 억대의 고액 연봉자가 될 수도 있다. 바로 대한민국에서 가장 비싼 물건을 파는 직업, '분양상담사'에 대한 세간의 흔한 인식이다. 누구라도 솔깃할 만한 이야기지만, 진입 장벽이 낮은 만큼 실제로 그 안에서 살아남기란 무척 어려운 일이다. 이 분야 역시 전문가가 되기 위해선 많은 노력이 필요하며, 때문에 신규 채용보다는 효율성을 따져 경력직을 선호하는 양상을 보이기도 한다. 또한, 각각의 분양 프로젝트들이 단기로 이뤄진다는 점 때문에 분양건이 있을 때마다 이합집산 하는 것이 통례처럼 여겨지기도 했다. 그리고 이러한 특성들은 그간 국내 분양업계에 오랜 병폐를 낳는 요인이 되어왔다. 책임감이나 소속감을 갖기 어렵기에 개인의 이득이 우선시 되어 왔으며, 그럼에도 경력직은 어디서나 우대받기에 소득의 양극화가 심화되고 있었던 것이다.

지난 2021년 출범한 '㈜나래엠오엠'의 설립 취지는 바로 이 같은 병폐를 해소하고, 지금까지와는 다른, 보다 새롭고 건강한 분양시장의 초석을 다지는 데에 있다. 오랜 기간 고착화 된 분양대행의 틀에서 벗어난 시행법인 직영대행 회사로서, 분양하는 현장이 단순히 시행사와 대행사만의 이익을 위한 현장이 아닌, 고객의 입장에서 다른 현장과 비교해 봐도 확실한 이점을 가진 '고객을 위한 현장'이 될 수 있도록 시행에 직 · 간접적으로 관여하여 목소리를 내고, 현장을 진행하는 조직분양 최초의 '원대행사'를 표방한 것이다.

양태인 본부장

> 공간의 가치를 극대화하여
> 클라이언트와 소비자 모두에게
> 최고의 결과물을
> 선사할 수 있는 기업으로
> 자리매김하고자합니다.

나래엠오엠의 박옥이 대표는 “저 또한 분양업계에 오래 몸담아왔지만, 그간 업계 내에서 만연하던 불합리한 관행과 이를 방조하던 허술한 체계에 안타까움을 느껴왔습니다. 처음 중개법인에서 출발해 지난해 본격적인 ‘원대행사’로서의 이름을 알린 저희 ‘나래엠오엠’은 이러한 관행을 타파하고, 보다 차별화 된 서비스, 투명하고 신뢰할 수 있는, 그리고 완성도 높은 최고의 가치를 창출하겠다는 목표를 갖고 있습니다. 아울러 단순한 분양대행 뿐 아니라, 직접 현장을 기획하고 개발, 분양함으로써 안정적인 사업 구조를 구축하고, 공간의 가치를 극대화하여 클라이언트와 소비자 모두에게 최고의 결과물을 선사할 수 있는 기업으로 자리매김하는 것을 목표로 삼고 있습니다”라고 밝혔다.

모두의 힘으로 성장하는 기업, 부동산 분양시장의 새로운 패러다임 제시

나래엠오엠은 이를 위한 첫 번째 과정으로서, 직원들의 역량을 성장시키는 데에 집중하고, 그들에게 회사에 대한 소속감과 자부심을 부여함으로써 보다 안정적인 ‘하나의 기업’으로서의 체계를 확립하는 데에 많은 노력을 기울이고 있다. 기업의 성장은 혼자의 힘으로는 이룰 수 없으며, 모든 구성원들이 같은 목표와 비전을 공유하고 힘을 합칠 때에만 가능하다는 것이 박옥이 대표의 생각이다. 그리고 이러한 생각을 실현시켜 나가는 데에 가장 큰 힘이자 원동력이 되어주고 있는 것이 바로 그와 함께 나래엠오엠의 토대를 다지고, 성장을 위한 든든한 기둥이 되길 자처하고 있는 주요 임직원들이다. 이들은 풍부한 경험과 노하우를 바탕으로 독보적인 성과를 창출, 이미 뛰어난 역량을 인정받아온 실력자들로서, 변화와 혁신에 대한 강한 의지와 성공에 대한 확신, 꿈을 향한 불굴의 도전정신을 갖고 나래엠오엠에 합류했다.

이에 대해 양태인 본부장은 “기존의 분양시장은 이미 나와 있는 현장의 프로젝트를 수주해 업무를 대행하는 단계에 머물러 있었습니다. 하지만 이러한 경우 활용할 수 있는 자원이 극히 제한적이기에 개개인의 영업력에 의존할 수밖에 없었고, 이것이 여러 부작용을 낳는 요인 중 하나가 되기도 했습니다. 저희는 앞으로의 분양시장은 보다 넓은 영역에서의 전문성과 넓은 시야가 반드시 필요하다고 판단했으며, 이에 개발 · 시행사업, 컨설팅 · 개발PM, 분양대행사업, MD · 상권계획분석 분야까지 아우를 수 있는 역량을 키우는 것을 핵심으로 삼고 있습니다”라고 설명했다. 그에 따르면, 직접 현장을 기획하고 개발에 참여하는 만큼, 교통의 편리성이나 주변 상권 현황, 교육환경과 각종 인프라 등 다양한 부분을 두루 살피고 최적의 택지를 선별하여 개발할 수 있게 되며, 여기에 컨설팅과 추후관리에 이르는 전반적인 운용을 수행함으로써 지금껏 없었던

새로운 분양의 패러다임을 제시할 수 있으리란 것이 이들의 구상이다. 나래엠오엠은 이를 위해 부동산 중개 법인 등의 자회사 설립도 준비하고 있으며, 각 분야를 전문적으로 수행할 수 있는 에이전트 및 컨설턴트 육성과 외부 브랜드와의 적극적인 MOU 체결에도 힘쓰고 있다.

마지막으로 박옥이 대표는 "저희 나래엠오엠은 '열정'과 '꿈'으로 가득 찬 기업입니다. 다른 무엇도 아닌 '사람'이 가장 큰 자산인 기업이기에, 그만큼 무한한 가능성과 잠재력을 가지고 있습니다. 저를 포함해 지금껏 업계에 있던 그 누구도 가능하리라 생각지 않았던, '100%의 완성'을 다시금 바라볼 수 있게 된 것은 그러한 열정과 꿈을 가진 이들이 나래엠오엠에 모여 있기 때문입니다. 돈이 목표가 아닌, 이기는 것이 목표가 되는 기업. 대한민국 부동산 시장을 선도하는 No.1 기업으로서의 성장을 보여드리겠습니다"라며 포부를 밝혔다. 이들이 만들어갈 혁신이 앞으로의 대한민국을 어떠한 모습으로 바꿔가게 될 지 그 귀추가 주목된다.

취재_**정시준** 기자

"기존에 없던 혁신적인 부동산 시장, 소비자의 곁에서 함께하는 나래엠오엠이 될 터"

신서희 책임팀장에게 있어 ㈜나래엠오엠은 든든한 '방패'이자 잘 갈고 닦은 '창'과도 같다. 업계에서 일을 해온 지난 5년이라는 시간 동안 시장이 어떤 문제를 겪고 있는지 충분히 목격해왔기 때문이다. 곪고 곪은 상태로 흘러가던 시장의 환부가 최근 들어 수면 위로 노출되고 있으며, 이러한 이슈들이 현 업계의 문제점을 적나라하게 보여주고 있다는 것이다. 사람들이 생각하는 것보다 현존하는 업체들 중 제대로 된 절차와 능력을 가진 곳은 그다지 많지 않으며, 문제가 발생했을 때에도 책임감을 갖고 대처하는 모습이 부족한 탓에 애꿎은 고객과 직원들이 막대한 피해를 입고 있다는 것이 그의 생각이다. 이러한 상황에서 ㈜나래엠오엠의 리더들은 문제의 근본적 해결을 위해 한마음 한뜻으로 힘을 합치고 있다. 부동산의 전 과정에 직·간접적으로 관여하여 새로운 시장을 리딩하고자 탄탄하고 세밀한 프로세스를 구축, '고객과 직원' 모두가 '기업'이라는 안전한 울타리 안에서 함께 발전할 수 있도록 앞장서는 '방패'의 역할을 하려는 것이다. 신 팀장은 다수의 시장 경험과 성공사례를 가진 임원진들의 탄탄한 기본기와 실력을 바탕으로 빠르게 시장을 혁신해 나갈 것이라 확신한다고 전했다. 그는 '고객', 그리고 '직원'의 소리를 반영하여, 기업만이 시장 위로 올라서는 구조가 아닌 모두가 손뼉을 부딪치며, 웃으며 함께 롱런 할 수 있는 파트너가 되고자 노력할 것을 약속했다. shinseohee@naraemom.com

"스스로의 미래를 그린다는 것, 혼자가 아닌 함께의 힘으로 이루다"

한 조직이 성장함에 있어 필연적으로 그 구성원들의 성장이 담보되어야 하듯, 누군가 스스로를 성장시켜 싹을 틔우고 울창한 나무로 커가기 위해서는 단단히 뿌리내릴 수 있는 비옥한 토양이 필요하다. 이효을 책임팀장에게 있어 ㈜나래엠오엠은 자신의 미래를 새롭게 그리고, 이를 이뤄나갈 수 있다는 자신감을 채워주는 곳, 자신의 성장기를 함께한 고향과도 같았다. 과거, 한 외식업체의 주방 막내로 일하며 월 100만 원의 돈을 손에 쥐고 막막한 미래를 걱정하던 20대 초반의 이효을 팀장이 어느새 넥타이를 매고 자신감 넘치는 모습으로 전문가로서의 역량을 펼치는 지금의 자리에 이르기까지, ㈜나래엠오엠은 마치 나고 자란 고향처럼, 그렇게 든든하게 그를 뒷받침해준 것이다. 물론 이곳이 그의 첫 회사는 아니었지만, 그간 업계에서 시행착오를 겪으며 쌓아온 탄탄한 기본기가 ㈜나래엠오엠을 만나며 비로소 꽃피울 수 있었기 때문이다. 특히, 항상 '어떻게 하면 좋을까'라며 최선의 방책을 고민하던 자세는 그의 성장에 있어 더없이 값진 거름이 되었다. 일을 하다 보면 잘 될 때도 있고 안 될 때도 있지만, 이를 그저 무심하게 넘기기 보다는 안 되는 이유를 찾고 또 새로운 방법을 찾아나가려는 자세를 굳건히 견지한 것이 그에게 전문가로서의 역량과 노하우, 풍부한 경험과 그에 기반한 열린 시야를 갖게 해준 것이다. 이제 이효을 팀장은 뜻이 맞는 동료들, 그리고 ㈜나래엠오엠과 함께 더 나은 미래를 그려나가고 있다. 아울러 자신이 그러했듯, 다른 누군가에게도 '자신의 미래를 자신이 그릴 수 있다'는 자신감을 선사하고자 한다. leehyoeul@naraemom.com