

**[Press kit]**  
**2022. 07**

# 집토스

## 목차

- 1. 회사소개**
  - 1-1. 회사 개요
  - 1-2. 집토스 소개
  - 1-3. 주요 연혁
  
- 2. 서비스 소개**
  - 2-1. 집토스 직영부동산
  - 2-2. 집토스 온라인
  - 2-3. 외국인 대상 중개서비스 ZIPTOSS
  - 2-4. 주택임대관리서비스 집토스HOME
  - 2-5. 주요 성장 수치
  - 2-6. 서비스 강점 및 차별점
  
- 3. 시장 규모와 현황**
  - 3-1. 부동산 중개 시장 규모와 현황
  - 3-2. 해외사례
  
- 4. 향후 계획**
  - 4-1. 고객 생애주기에 따른 부동산 경험 디자인
  - 4-2. 공인중개사의 지속 성장이 가능한 기업형부동산
  
- 5. 집토스를 만드는 사람들**
  - 5-1. 이재윤 대표 이력
  - 5-2. 창업 스토리
  - 5-3. 주요 구성원

## 1. 회사소개

### 1-1. 회사 개요

회사명: 주식회사 집토스

대표이사: 이재운

설립일: 2016년 1월 27일

주요 서비스: 온·오프라인 직영 부동산 중개서비스

홈페이지: <https://ziptoss.com/>

사무실 위치: 서울 성동구 성수이로22길 37, 3층 308A

### 1-2. 집토스 소개

집토스는 직영 중개사무소와 IT를 기반으로 하는 온오프라인 부동산 거래 플랫폼이다. 최고의 부동산 거래 경험을 제공하면서 고객의 불안을 해소하고 부동산 시장의 신뢰를 되찾기 위해 2016년 시작했다. 고객이 언제 어디서나 믿고 이용할 수 있는 부동산 중개 서비스를 지향하며 서울을 중심으로 오프라인 직영 지정망을 확장하고 있다. 향후 온·오프라인 연계를 통해 원활한(seamless) 부동산 중개 서비스를 완성하고 고객 만족을 실현하는 직영 부동산 서비스로 성장하려 한다.

### 1-3. 주요 연혁

2015.07. 집토스 공인중개사사무소 오픈(서울 관악)

2016.01. 주식회사 집토스 설립

2016.04. 네오플라이로부터 투자 유치

2016.07. 전/월세 직거래 플랫폼 '집토스' 출시

2016.12. 프라이머로부터 투자 유치

2017.03. 집토스 직영부동산 1호점 개소(관악점), 오프라인 직영 중개서비스로 피보팅

2017.12. 디캠프로부터 시드 투자유치

2018.07. 유니온투자파트너스 등으로부터 pre A 투자 유치

2018.11. 민간투자주도형 기술창업지원사업(TIPS) 선정

2018.12. 중소벤처기업부 인증 인재육성형 중소기업 선정

2019.05. 유니온투자파트너스 등으로부터 시리즈A 투자 유치

2019.09. 주한 외국인 대상 부동산 중개 서비스 ZIPTOSS 출시

2019.10. 산업기능요원 병역특례기업 선정

2019.11. 집토스-LH, 청년전세임대 활성화를 위한 상생 업무 협약 체결

2019.12. 국토교통부·한국감정원 인증 우수 부동산서비스사업자 선정

2019.12. 여성가족부 인증 가족친화기업 선정

2020.04. 이재운 대표, 美 포브스 30세 이하 아시아 글로벌 리더 선정

2020.08. BSK인베스트먼트, 유니온투자파트너스 등으로부터 시리즈B 투자 유치

2020.12. 고용노동부 인증 2021 청년친화 강소기업 선정(2년 연속)

2021.05. 총 거래 금액(GTV, Gross Transaction Value) 1조 원 돌파

2021.07. 집토스 아파트 중개 오픈 베타서비스 출시

2021.09. 주택임대관리서비스 '집토스HOME' 출시

2022.05. 총 거래 금액(GTV, Gross Transaction Value) 2조 원 돌파

## 2. 서비스 소개

집토스는 직영 부동산 시스템을 통해 시장참여자의 근본적인 문제를 해결하려 한다. 한정된 예산으로 양질의 실매물을 찾고 싶은 임차인과 안정적인 환경에서 전문성을 강화하고 싶은 공인중개사, 공실률을 줄이고 건물관리 피로도를 해소하고 싶은 임대인의 요구를 해결하면서도. 이를 위해 온라인 서비스와 오프라인 직영부동산을 동시에 운영하며 중개 영역, 주거 관련 서비스를 확장하고 있다.

### 2-1. 집토스 직영부동산

집토스가 직접 운영하고 있는 부동산 중개사무소다. 지역별 사무소에는 집토스 소속 전문 중개 인력이 상주하며 직접 수집한 매물을 고객에게 중개하고 있다.

## 2-2. 집토스 온라인

집토스는 직영 부동산과 온라인 연계를 통해 고객 접근성과 편의를 높이고 있다. 고객이 온라인 홈페이지와 앱에서 집토스가 수집한 매물을 확인하고 상담 및 방문 예약을 신청하면 집토스 관제시스템이 각 지정 중개 매니저를 고객에 배정하는 식이다. 중개 매니저는 고객 상담 내용을 모니터링하고 이를 토대로 고객에게 알맞은 집을 소개하고 있다. 온라인에서는 '집 구하기'뿐 아니라 '집 내놓기' 기능도 이용 가능하다.

## 2-3. 외국인 대상 직영부동산 ZIPTOSS

2019년 7월 시작한 국내 체류 외국인 전용 중개 서비스다. 한국에서 집을 구하는 외국인에게 자사가 직접 수집한 매물정보를 영문([ziptoss.com/en](http://ziptoss.com/en))과 중문([ziptoss.com/zh](http://ziptoss.com/zh))으로 제공하고 고객 라이프스타일에 맞는 집을 소개하고 있다. 부동산 중개는 물론 1:1 맞춤 부동산 컨설팅, 임대인과 소통을 돕는 컨시어지 서비스를 통해 외국인 고객의 한국 정착을 돕고 있다.

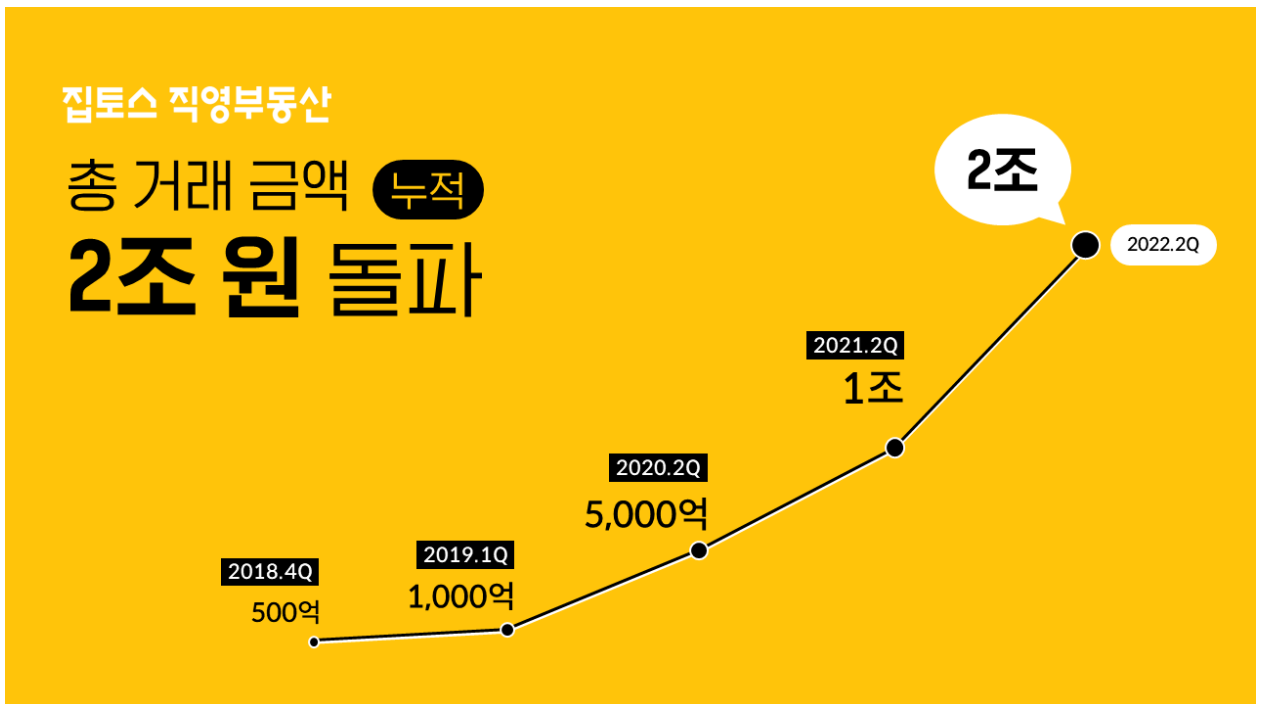
## 2-4. 주택임대관리서비스 집토스HOME

임대인에게 위탁 받은 부동산 매물을 관리하는 임대인 전용 서비스다. 부동산 중개 현장에서 임대 관리에 고충을 겪는 임대인의 요청으로 시작하게 됐다. 임차인 모집부터 계약, 민원 해결 등 임차인과의 소통을 대리하며 매물 관리의 번거로움은 줄이고 임차인에게는 양질의 주거 서비스를 제공하는 것이 목표다.

집토스 HOME은 ▲임대관리 전용 서비스 ▲수익형 부동산 컨설팅으로 구성됐다. 임대관리 전용 서비스는 임차인 모집과 임대차 계약 사항 조율, 임차인 민원 대응 등 부동산 계약 전후에 필요한 일을 집토스 관리 전문인원이 대신한다. 수익형 부동산 컨설팅은 임대 시장 환경 분석, 호실 내부 및 건물 리모델링 상담 및 시공 등 부동산 맞춤 분석을 통한 최적의 임대 사업을 제안하는 것이 골자다.

## 2-5. 주요 성장 수치

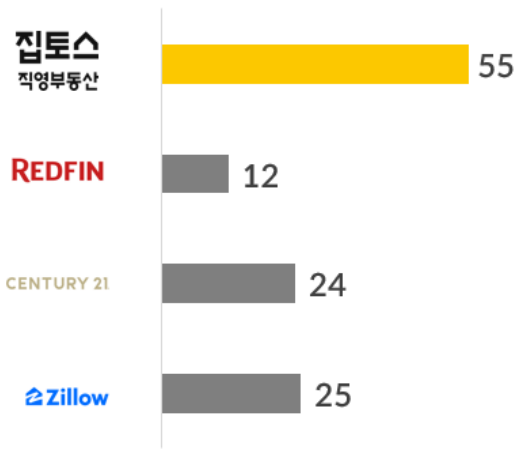
2022년 2분기 총 거래 금액(GTV, Gross Transaction Value) 2조 원을 돌파하며 직영 중개 시스템의 견고한 성장세를 증명하고 있다.



2021년 2분기 총 거래 금액 1조 원 돌파 이후 약 1년 만에 달성한 수치다. 임대주택 데이터베이스가 축적되며 소속 공인중개사 인 당 성과가 성장했기 때문이라는 분석이다.

## 2-6. 서비스 강점 및 차별점

### 1) 직영 중개 서비스를 통한 고객 만족도 및 브랜드 가치 향상



집토스는 직영 중개 시스템을 통해 표준화된 양질의 중개 서비스를 제공하고 집을 구하는 고객들의 시간과 비용을 줄이고자 한다. 이를 위해 자체 중개 매뉴얼과 교육 프로그램을 고도화하고 전문 중개사 육성에 힘쓰고 있다. 집을 구하는 고객이 직영부동산 방문 시 어느 지점에서나 동일한 중개 프로세스를 통해 원하는 집을 구할 수 있도록 하기 위해서다. 각 지점에서 쌓은 신뢰도는 집토스 직영부동산 통합 브랜드 가치 향상으로 이어질 것으로 보고 있다. 집을 구할 때 이전 집토스 직영부동산에서 경험한 중개 서비스를 바탕으로 자신에게 가까운 집토스 지점을 방문하는 선순환이 가능하기

때문이다. 소속 공인중개사 역시 모객을 위한 광고에만 집중할 필요가 없어 고객 중심 서비스를 실현할 수 있다. 직영부동산 시스템을 통해 고객과 중개사 모두 더 큰 이익을 얻는 것이 가능한 구조다.

실제 직영 중개 시스템은 고객만족도로 효과가 증명되고 있다. 고객 로열티 측정 방법 중 하나인 NPS(Net Promoter Score) 조사에서 집토스 방문고객 NPS는 55(2021년 하반기 기준)로 나타났다. 응답 숫자가 클 수록 추천 의향이 높다고 해석되며, 미국의 대표적인 부동산 중개업체인 Redfin은 12, Century21은 24 수준이다.

### 2) IT 인프라를 활용한 부동산 중개 효율성 증대

집토스는 부동산 중개의 모든 과정에 자체 개발한 IT 인프라를 활용하고 있다. 매물 수집 및 관리를 위한 공동작업 시스템은 물론, 고객 상담 솔루션, 계약서 자동 작성 시스템 및 매출 관리 프로그램이 대표적인 예다. 이를 통해 모든 중개 과정의 메타데이터를 축적하고 있으며, 공인중개사들이 함께 협력할 수 있는 환경을 조성하고 있다. 또한 한 건의 거래를 진행하는데 드는 시간 소요를 줄여 공인중개사의 업무 효율을 높이고, 절약된 리소스를 고객 혜택으로 돌려주는 시스템을 구축하고 있다.

## 3. 시장규모와 현황

### 3-1. 국내 부동산 중개 시장 규모와 현황

국토교통부가 조사한 자료에 따르면 부동산중개업 규모는 연간 10조 원에 가까운 시장으로 매년 꾸준히 성장하고 있다. 이 중 원,투룸을 비롯한 소형주택 임대 중개 시장은 1.1조 원 규모로 추정된다. 작지 않은 시장 규모지만 부동산중개업은 영세한 개인사업자 중심으로 형성됐다. 전국 개업 공인중개사 수는 11만 명 정도로 공인중개사의 99%는 개인사업자로 개업하거나 개인사무소에 취업해 기본급 없는 수익 공유 방식으로 활동하고 있다.

개인사업자로 시작한 공인중개사는 매물 수집부터 임대인 관리, 홍보, 중개를 도맡아 처리한다. 한정된 자원으로 고객을 유치해야 하는 상황에서 광고를 통한 고객 유치 경쟁은 치열해지고 불필요한 과장 광고로 피해를 입는 고객이 생겨났다. 부동산 중개업에 대한 신뢰도가 하락하게 된 배경이다.

### 3-2. 해외사례

전 세계 주요 국가에서는 기업형 부동산이 부동산 중개 시장 성장을 이끌고 있다. 미국의 레드핀(Redfin), 일본의 에이블(エイブル) 중국의 '리엔지아(链家)'가 대표적인 예다.

2004년 미국 시애틀에서 시작한 부동산 중개 플랫폼 레드핀은 현재 미국과 캐나다 95곳에서 부동산 정보 제공 및 중개 서비스를 선보이고 있다. 레드핀은 부동산 중개인을 직고용하는 동시에 중개 업무에 필요한 과정을 기술로 효율화했다. 이를 통해 중개업무에 소요되는 자원을 줄이면서 고객이 부담하는 중개수수료는 낮추고, 중개인은 중개 업무에만 집중할 수 있게 됐다. 기업형 부동산으로 성장한 레드핀은 2017년 미국 나스닥에 상장을 마쳤다.

중국 리엔지아의 경우 2001년 베이징에서 오프라인 부동산 중개사무소로 시작, 중개노하우와 인적자본을 바탕으로 베이징, 상하이, 광저우, 선전 등 29개 도시로 서비스 지역을 확장했다. 2018년에는 온오프라인 오픈 중개 플랫폼 베이커(BEKE)를 출시하며 오프라인 중개에서 이뤄지던 매물 홍보, 현장 확인, 계약에 이르는 과정을 디지털화했다. 온오프라인 부동산 중개 시스템을 구축한 리엔지아는 2017년 6월 중국 유니콘 등극, 2020년에는 미국 뉴욕증권거래소(NYSE) 상장을 마쳤다.

#### 4. 향후 계획

##### 4-1. 고객 생애주기에 따른 부동산 경험 디자인

집토스는 소형주택 전문 직영 부동산 중개서비스를 시작으로 빌라와 오피스텔, 아파트, 상가, 사업부지 등 고객의 생활주기에 따른 부동산 중개 서비스를 선보일 계획이다. 이를 통해 언제 어디서나 믿고 찾을 수 있는 기업형 부동산으로 성장하는 것이 목표다..

임대 관리, 시행, 시공, 주거 이전 서비스 등 주거와 관련한 다양한 인접 영역으로도 보폭을 넓힐 방침이다. 집토스는 오프라인에서 직접 임대인, 임차인과 소통하며 주거 관련 고객 데이터를 쌓아왔다. 고객 요구를 토대로 서비스를 테스트하며 빠르게 사업을 확장할 수 있는 구조로 서비스 질 관리에도 용이한 형태다.

##### 4-2. 공인중개사의 지속 성장이 가능한 기업형부동산

집토스는 영업력과 서비스, 지식 강화를 위한 체계적인 교육 프로그램을 개발하고 소속 공인중개사의 성장을 돕고자 한다. 이를 통해 중개사가 중개 본연의 업무에 집중하고 서울 어디서나 양질의 부동산 서비스를 제공하는 것이 목표다.

집토스는 현재 공개채용으로 합류한 소속 공인중개사를 위해 교육 프로그램 '집토스 아카데미'를 운영하고 있다. 집토스 아카데미는 △고객 응대 △매물수집 및 관리 △중개 업무 수행 △고객 만족 강좌를 통해 자사 공인중개사의 영업력, 업무 지식, 서비스 강화에 힘쓰고 있다.

향후 집토스는 개인의 적성과 관심사에 따라 부동산 중개 전문성을 강화할 수 있는 교육 시스템과 소속 공인중개사가 역량에 따라 성장할 수 있는 직급 체계를 구축하고 기업형부동산의 성장 속도를 가속화 할 예정이다.

#### 5. 집토스를 만드는 사람들

##### 5-1. 이재운 대표 이력



2011년 서울대학교 지구환경과학부 입학 (21' 졸업)

2013년 제24회 공인중개사 자격 취득

2015년 집토스공인중개사사무소 개업

2016년 ~ 주식회사 집토스 대표이사

## 5-2. 창업 스토리

집토스는 2015년 이재운 창업자가 친구의 집을 구해주는 부동산을 개업한 것에서 시작됐다. 당시 월세 자취방을 구하는 과정에서 신뢰할 수 있는 부동산 중개 브랜드와 서비스가 없다는 점에 착안해 편히 찾을 수 있는 부동산 중개 브랜드를 만들고자 했다. 군 복무 시절 공인중개사 자격증을 취득한 이재운 대표는 이후 두 명의 공동창업자와 관악구 오피스텔에서 자본금 600만 원으로 부동산 중개사무소를 차렸다.

개업 당시에는 직접 스쿠터를 타며 관악구 내 매물을 수집하고 블로그와 학교 커뮤니티에서 올렸다. 문의가 많아지면서 믿고 거래할 수 있는 부동산 중개 브랜드에 대한 고객들의 요구를 확인했다. 개인사업자로 등록한지 6개월 만에 법인을 설립했고 스타트업 액셀러레이터 네오플라이와 프라이머, 디캠프로부터 초기 투자를 유치하며 본격적인 성장 기틀을 마련했다.