

한국 부동산 개발사업의 현황과 과제



이상엽, 건국대학교 부동산학과 교수

1. 들어가는 말

외환위기 이후 국내 부동산 시장에는 다양한 환경변화요인이 발생하였다. 대표적인 특징이 기존 금융환경의 변화와 경기활성화 대책의 일환인 부동산 관련 규제의 완화에 따른 시장 기능의 확대이다. 정부는 당시 외환위기 극복을 위한 방안으로 금융시장을 개방함과 동시에 부동산 시장도 개방하였고 또한 부동산 관련 규제를 대거 철폐·완화하여 경기회복을 촉진시켰다. 특히, 금융환경측면에서 국내시장에 부동산 금융시스템¹⁾을 도입하여 개인과 기관 모두에게 자금력을 증진시켜 주었으며 이와 맞물려 저금리가 지속되면서 부동산에 대한 관심이 증대되었다. 이에 따른 급속한 시장의 변화는 건설업체의 사업방식을 변화시켜 건설업의 구조적 변화와 더불어 새로운 업역이 나타났다. 따라서, 이 글은 국내의 부동산 개발업의 현 주소를 알아보기 위해 부동산 개발업의 발달배경에서 그 원인을 규명하였고 이에 따른 개발업의 현황과 개발업의 문제점을 정리하고 이에 대한 해결안으로서의 개발업의 육성방안을 제시한다.

2. 부동산 개발업의 발달배경

2.1 외환위기 이후 건설업의 변화

업종과 산업의 발달에는 외부의 시장변화인 환경적 요인과 기

업 자체의 생산성 향상에 중점을 둔 효율성 제고라는 측면이 작용한다. 특히, 외환위기 이후 건설업체의 부도증가에 따른 구조적 개편, 보유토지의 자산가치 하락, 부채비율의 축소 등으로 개발사업이 원활하지 못하였다. 이에 따라 건설업체들은 심각한 경영위기와 과거의 추진사업 조차 자금난의 어려움으로 직접 토지를 매입하여 건축하는 경우가 적었으며, 이에 대한 자구책으로 적정한 시공이윤만 확보되면 사업을 진행할 수 있는 도급사업에 치중하게 되었다.

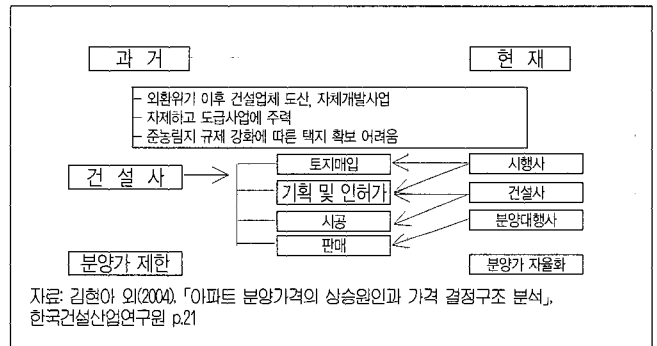


그림 1. 외환위기 이후 부동산 개발 사업의 구조 변화

따라서, 건설업체의 업역이 시공부분으로 축소되면서 기존의 업무를 담당할 수 있는 새로운 사업체가 등장하게 되었다. 특히, 2001년 부동산 경기회황으로 소규모 부동산개발회사들의 사업역량이 크게 발휘되어 과거의 건설업체들의 전유물이었던 개발 기획 능력이 분화되었고, 개발업체들은 자체시장의 발굴과 확대를 위해서 공격적이고 창의적인 아이디어를 바탕으로 다양한 상품을 출시하였다. 이러한 상품출시는 소비자들의 만족도를 제고시켜 개발사업 자체의 성장의 원동력을 제공하였다. 이에 따라 건설업의 구조는 건설사의 시행과 시공, 소규모 부동산 개발회사의 시행, 건설업체의 시공으로 그 영역이 새롭게 분리되었다.

2.2. 부동산개발업의 발달원인

부동산개발업의 발달원인은 크게 외부환경의 변화와 시장자

1) 자산유동화법, 주택저당채권유동화회사법, 부동산투자회사법 등에 대한 제정을 통하여 국내 시장에 도입함.

2) 토지매입, 사업계획, 인허가 담당 시행사, 분양대행사 등

체의 물리적 변화요인으로 다음과 같다.

1) 저금리에 의한 가용자금 확대와 부동산 경기의 호황

저금리를 통한 가계대출의 증가는 개인의 부동산 구매 능력을 증가시켰고 이는 투자수요로 변화면서 부동산 개발업 시장이 확대되어졌다. 특히 분양권 전매 허용 등의 규제의 완화 및 철폐에 따라 수요가 증가하였고, 분양가 자율화로 인하여 충분한 수익확보가 가능할 것으로 판단되면 개발사업을 수행하는 업체수가 증가하게 되었다.

2) 공급자중심에서 수요자중심의 시장변화

과거의 절대적인 주택공급의 부족현상에서 최근 주택보급률이 100%를 넘어서면서 주택의 양적부족문제에서 질적 문제로 인식이 변화하게 되었다. 이는 소비자의 선호도 측면의 변화를 의미하는데, 이는 주택의 입지적 요소, 품질, 서비스 등에서 찾아 볼 수 있다. 이에 따라 건설업체들은 공격적인 마케팅 기법을 도입하여 주택상품에 브랜드를 만들어 효과적으로 시장을 공략하게 되었다.

2.3. 부동산개발업의 특징

부동산개발업³⁾의 궁극적 목적은 리스크를 최소화하고 수익률을 극대화하는 데 있다.

이에 대한 특징은 개발업체의 자체적 요소와 시장변화 측면에서 다음과 같다.

1) 높은 사업리스크

개발사업은 상대적으로 제조업에 비해 소요기간이 길며, 환경적 요소 특히 정책의 변화에 의한 불확실성이 높다. 이는 사업기간의 장기화로 인하여 사업구상단계와 완성단계의 환경변화가 크게 발생하기에 사업의 성과에 많은 영향을 미치게 된다. 또한 다른 사업에 비해 토지확보의 부담 및 건설비 등의 상당한 자금이 소요된다.

2) 건설업체의 개발 및 기획의 분화

창의적인 아이디어를 통한 상품구성 및 개발에 따른 개발업체의 사업력 증진으로 결국 최종소비자의 만족도를 향상시켜 개발사업 자체의 성장의 원동력이 되었다. 또한 광범위한 분야의 전문 인력이 요구되기에 각각의 영역을 조율할 수 있는 오케스트

3) 부동산개발업은 경제적 이익을 추구하기 위하여 부동산 개발 활동을 지속적으로 영위하는 산업 활동

표 1. 부동산개발사업의 특징

투자의 방대성	초기투자가 방대하며 투자비회수가 장기적 자금조달능력에 따라 의사결정 좌우	자금조달에 대한 정확한 판단 및 사업추진 초기투자비 회수방안 강구
사업의 장기성	사업구상, 건설, 운영까지 장기간 소요 변수에 따라 달라지며 공기의 영향력이 큼	공기단축을 위해 CM의 역할 필수적 마스터플랜에 따라 관리의 동시성 요구
다양한 전문인력	기획, 설계, 시공, 운영, 마케팅 등 각 업종별 전문가의 유기적인 협조체제 필요	업무를 통합 조정할 수 있는 디벨로퍼 전문 코디네이터의 역할이 중요
트렌드의 포착	트렌드의 포착과 추진에 대한 전략이 필요	표적시장에 대한 분석과 트렌드 변화 주시 설정된 건설 및 사업전략의 추진 요구

자료: 건교부(2003) p.25 에서 필자가 재구성 함

라의 지휘자와 같은 역할이 무엇보다도 중요하다.

3. 부동산 개발업의 현황

3.1 부동산업 및 개발업의 실태조사

부동산 개발업의 현황을 알아보기 전에 우선적으로 부동산업의 범위부터 설정할 필요가 있는데 현재 통계청의 표준산업분류 체계에 의하면 ① 부동산 임대 및 공급업, ② 부동산 관련 서비스업으로 구분하고 있으며 건설산업과는 별도로 구분하고 있다. 통계청의「서비스업 통계조사」의 “부동산 임대 및 공급업”을 통하여 부동산 개발업체의 일부를 파악할 수 있는데, 이는 전체 부동산업체가 약 8만 7,644개에 이르며 이 중에서 부동산 임대 및 공급업이 차지하는 비중은 7.3%(6,387개)로 90%(81,277개) 이상이 부동산 관련 서비스 업체로 조사되었다.

표 2. 부동산업 현황(2003)

(단위: 명, 백만원, m)

구 분	사업체수	종사자수	매출액	업체당 종사자수	인당 매출액
매출액 부동산업	87,664	344,652	21,896,769	3.9	63.5
부동산 임대 및 공급업	6,387	43,494	12,985,879	6.8	298.6
부동산관련 서비스업	81,277	301,158	8,910,890	3.7	29.6

주: 매출액 통계는 2002년 통계가 가장 최근 통계임.
자료: 통계청, 서비스업 통계조사

표 3. 부동산업의 연도별 변화추이

연도	부동산 임대 및 공급업			부동산 관련 서비스업		
	사업체수	종사자수	매출액	사업체수	종사자수	매출액
1997	3,857	41,948	9,133,740	49,058	216,930	6,081,066
1998	3,631 (-5.9)	29,910 (-28.7)	8,685,349 (-4.9)	48,278 (-1.6)	212,536 (-2.0)	5,415,812 (-10.9)
1999	4,473 (23.2)	31,378 (4.9)	10,306,638 (18.7)	53,810 (11.5)	213,055 (0.2)	6,274,524 (15.9)
2000	4,850 (8.4)	32,898 (4.8)	9,853,819 (-4.4)	56,320 (4.7)	230,843 (8.3)	7,406,115 (18.0)
2001	4,531 (-6.6)	36,635 (11.4)	13,326,829 (35.2)	54,396 (-2.5)	242,100 (4.9)	7,822,216 (5.6)
2002	5,531 (22.1)	39,347 (7.4)	13,351,339 (0.2)	70,657 (28.6)	271,336 (12.1)	8,118,950 (3.8)
2003	6,387 (15.5)	43,494 (10.5)	12,985,879 (-2.7)	81,277 (15.0)	301,158 (11.0)	8,910,890 (9.8)

주: 신산업분류 체계에 의한 통계이며 2001년은 서비스업 총조사에 의한 전수통계, 기타 연도는 표본조사에 의한 수치임.
따라서 연간 비교에 약간 오차가 있을 수 있음 ()는 전년동기 대비 증감률임.
자료: 통계청, 서비스업 통계조사(대년), 서비스업 총조사(2001)

2003년에 조사된 통계치에 의하면 부동산 임대 및 공급업체는 총 6,387개로 이의 종사자는 약 4만 3천여명 정도이며, 연간 매출액은 총 1조 2,985억원으로 업체당 종사자수는 대략 6.8명에 인당 매출액은 약 3억원에 이르고 있다. 특히 부동산업은 외환위기 직후부터 전반적으로 침체현상을 보이다가 경기활성화 정책에 따른 활황에 편승하여 2002년부터 사업체 수와 종사자수가 상당히 증가하고 있음을 보여준다.

1997년부터 2003년까지의 부동산업의 연도별 변화추이를 보면 부동산 관련 서비스업은 개인사업체의 비중이 78.9%로 가장 두드러지게 나타나고 있고, 부동산 임대 및 공급업은 개인사업체가 전체의 52.5%, 회사법인이 40.1%로 개인사업체와 회사법인이 고루 분포되어 있음을 보여주고 있다.

표 4. 조직형태별 부동산업 현황(2003년)

구 분	계	조직형태별			
		개인사업체	회사법인	회사이외의 법인	비법인 단체
부동산업	87,664 (100.0)	67,476 (77.0)	8,105 (9.2)	1,869 (2.1)	10,214 (11.7)
부동산 임대 및 공급업	6,387 (100.0)	3,355 (52.5)	2,561 (40.1)	304 (4.8)	167 (2.6)
부동산 관련 서비스업	81,277 (100.0)	64,121 (78.9)	5,544 (6.8)	1,565 (1.9)	10,047 (12.4)

자료: 통계청, 서비스업 통계조사

부동산 임대 및 공급업의 분포는 개인사업체가 전체의 52.5%이며, 회사법인이 40.1%로 고루 나타나고 있고, 부동산 관련 서비스업은 개인사업체가 대부분(78.9%)을 차지하고 있다.

2001년 서비스업 총조사에 의하면 부동산 공급업체는 363개,

표 5. 부동산 공급업의 세부 현황

(단위: 개, 명, 백만원, %)

구 분	사업체수	종사자수	매출액(영업수익)
부동산업	58,927	278,735	21,149,045
부동산 임대 및 공급업	4,531	36,635	13,326,829
부동산 공급업	363(100) (8.0)	7,926(100) (21.6)	9,870,223(100) (74.1)
주거용 건물 공급업	147(40.5)	3,809(48.1)	6,218,544(63.0)
비주거용 건물 공급업	114(31.4)	1,312(16.6)	259,596(2.6)
기타 부동산 공급업	102(28.1)	2,805(35.4)	3,392,083(34.4)

주: ()는 부동산 공급업에 대한 상품별 구성비이며,
< >는 부동산공급업에 부동산 임대 및 공급업에서 차지하는 비중임.
자료: 통계청, 서비스업 총조사(2001)

종사자는 총 7,926으로 집계되었으며 부동산공급업을 대상 상품별로 분류하면 ① 주거용 건물 공급업(40.5%), ② 비주거용 건물 공급업(31.4%), ③ 기타 부동산 공급업(28.1%)으로 나타나고 있는데, 이는 우리나라의 부동산 공급이 주로 주거용 건물에 치중하고 있음을 보여주고 있다. 최근의 개발업체를 대상으로 한 실태조사(김현아 2005)의 결과를 바탕으로 시장 및 관련 산업을 파악하면 다음과 같다. 조사 대상업체는 회사형태의 업체로써 총 49개 업체가 집계되었으며 각 업체들의 평균 자본금은 13억 8,600만원이며, 상시 종업원 수는 45.2명, 보유 기술자는 16.7명이다. 49개 업체 중 주택건설등록업체는 19개이며, 건설업 면허를 가진 업체가 7개(일반 5개, 전문2개)에 이르며 정비사업전문관리자⁴⁾로 등록된 업체도 포함하고 있다. 이 밖에 건축물

4) 2003년 7월 시행된 도시 및 주거환경정비법에 의한 재개발·재건축 전문 건설회사

분양공고 상의 분양실적을 통해 시행사로 표시되는 업체들을 보면, 신탁회사 및 대형건설업체, 군인공제회 및 공무원 연금공단 등의 단체와 도시개발공사 및 주택공사 등 공공기관도 부동산 개발업의 시행사로 참여하고 있음을 볼 수 있다. 이는 부동산 개발업이 다양한 업체에서 다양한 업태로 참여하고 있음을 시사해주는 근거이다.

3.2 부동산 개발사업 실적

부동산 개발사업의 공식적인 통계치는 현재 전무한 상태로 부동산 개발사업을 건물 공급업으로 제한할 경우 사업실적은 건물 공급에 따른 처분의 형태인 각 상품별 분양실적을 통해 가늠해 볼 수 있다.

표 6. 주거용 건축물 분양실적과 시행사의 참여도

(단위:호, %)

구분	2002년		2003년		2004년	
	단지수	가구수	단지수	가구수	단지수	가구수
시행사가 조사된 경우	768	224,680	849	241,374	650	254,683
시행사가 직접 시공하는 경우	189 (24.6)	55,912 (24.9)	258 (30.4)	76,340 (31.6)	189 (29.1)	76,380 (30.0)
시행사와 시공사가 별개인 경우	646 (84.1)	181,709 (80.9)	655 (77.1)	174,966 (72.5)	495 (76.2)	186,273 (73.1)

주: 해당년도의 시공사가 파악된 건축물(아파트, 주상복합, 오피스텔)은 전체 분양물량의 57% 정도임.

자료: 부동산114(주)

부동산114에서 조사한 2002년부터 2004년의 자료에 의하면 아파트(주상복합 포함), 오피스텔 등 주거용 건축물의 경우 20호 이상의 분양대상 중 시행사가 조사된 물량은 총 2,267단지 2,267단지 72만 737호에 달하며 2002년의 경우 시행사와 시공사가 별개인 경우가 전체 사업물량의 84.1%로 당시의 부동산 경기 호황에 따른 소규모 개발회사의 사업실적이 증가하였음을 보여주며, 대규모 자본력을 가진 토지신탁회사들이나 대형 건설회사들이 2003년 이후 시행에 직접 참여하는 비율도 조금 증가하였음을 보여주고 있다.

표 7. 상가 공급현황(2002-2004)

(단위:건)

구분	2002년	2003년	2004년
상가분양물량	481	956	684

자료: 부동산114(주), 부동산 마켓 리포트 2002년~2004년

주거용 건축물에 이어 상업용 건축물의 사업실적을 보면 특히 이 부분은 개발업체가 주도적으로 사업을 추진하는 부분으로 2002년 상가 분양물량은 연 481건에서 2003년 956건으로 2배 가까이 증가하였다가 2004년 684건으로 감소하였다.

상기 개발사업 실적을 보면 국내 부동산 개발업체들의 비교적 상세한 실적을 파악할 수는 있었으나 특히 구체적인 공식자료가 없는 상황으로 미루어보아 이는 국내 개발업체들의 실적에 대한 비공개성도 어느정도 작용한 것 결과로 판단된다.

4. 부동산 개발업의 문제점

4.1 고위험·고수익 구조 및 개발업체의 영세성

개발사업은 높은 수익을 보장해주는 만큼 그 위험도가 높다. 개발사업에 참여하는 업체들을 보면 시행사, 시공사, 컨설팅사, 분양대행사, 금융권으로 크게 구분할 수 있는데, 여기서 금융권의 경우 Debt Financing의 역할만을 담당하고, 컨설팅사의 경우는 용역계약을 통해리스크를 분담하지 않고, 분양대행사의 경우는 일정물량이상 분양을 할 경우 성공보수의 개념으로 수익을 발생시키기에 역시 리스크 분담을 하지 않는다. 마지막으로 시공사의 경우에도 도급공사비와 실행공사비의 차이에 따른 수익을 발생시키기 때문에 역시 리스크 분담을 하지 않는다. 따라서 리스크를 시행사가 모두 부담하게 되는데 개발사업의 경우 수백억원 이상 단위의 사업임에도 불구하고, 대부분의 시행사의 경우 자본금의 규모가 5억원을 넘지 않고 있다. 이러한 이유로 금융권의 여신심사에서 시행사의 신용도만을 보고 대출을 해주는 경우는 거의 없어 시공사의 준공보증 등의 신용보완방안의 안전장치를 요구하고 있는 상황이다. 또한 단위사업별로 시행사 법인을 설립하기 때문에 하나의 사업과 법인의 성패여부가 직접적으로 연결되어 있다. 이는 상품을 소비자에게 분양하고 그 수익으로 시공을 하는 선분양제도하에서 소비자들에게 위험이 전가될 가능성이 매우 높다. 최근에 많은 논의의 과정을 거치고 있는 주택 후분양제도의 도입은 영세한 시행사들에게 있어서 사업의 참여조차 어렵게 만들 가능성이 높는데, 그 이유는 상품을 생산할 자본력의 조달이 어렵고 개발자금 대출도 어려워 질 것으로, 이에 따라 매출액 대비 수익의 발생이 높지 않으리라 전망되고 있다.

4.2 전문성 및 정보력 부족

부동산 개발업은 개인의 제한된 정보력에 의해 단기성으로 이루어지기 때문에, 객관적이고 전문적인 정보의 제공이 어렵고 주관적인 판단이 개입될 여지가 많다. 시장에서도 각 업체마다 정보를 공개하지 않는 점이 특히 시장의 투명성을 저해하고 있다. 또한 부동산 개발업체에 대한 공신력 있는 정보와 실적데이터 등의 취득이 불가능한 상황과 아울러 사회적으로 부동산 개발업에 대한 부정적인 인식과 편견, 업체의 규모 확장을 통한 사

업 확장의 어려움을 가져오는데 이는 국외의 경우와 국내의 실정이 상반되는 경우로 국내는 일정규모를 갖춘 대형 업체의 정상적인 사업영역이 아니라는 인식이 팽배하기 때문이다.

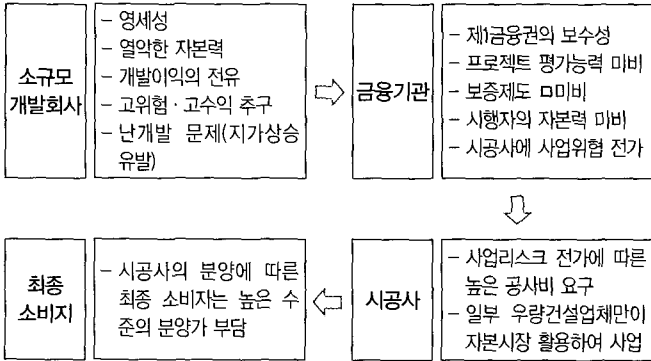


그림 2. 부동산 개발시장의 문제점

주: 부동산 개발시장을 크게 소규모개발회사의 기획력에 의한 시공사의 중공보중의 형태로 금융기관의 파이낸싱을 일으켜 상품을 개발하여 최종소비자에 처분하는 일련의 과정을 문제점과 함께 설명함

하고 있다. 그러나 현재 BTL 사업의 경우 사업의 시행 경험부족으로 인해서 시행착오를 겪고 있다. 이러한 새로운 사업을 추진 하는데 반드시 필요한 부분이 민간의 창의적인 아이디어로 능동적이고 유연한 조직의 전문적 기획능력이 요구된다.

5.3 공신력 있는 부동산 개발업 육성의 필요성

부동산 투자회사법상의 리츠, 간접투자자산운용법상의 부동산펀드 등 공개시장에서 투자자를 모집해서 개발사업의 자금을 확보하는 흐름으로 시장이 성숙되어 왔고, 외환위기 이후 후속순처럼 생겨났던 시행사도 정리 및 자리매김을 해가고 있는 상황이다. 이러한 추세에 앞으로는 부동산 개발사업의 수요에 부응하기 위해서는 공신력 있는 부동산 개발업의 육성이 필요하다. 또한 최종수요자에게 리스크를 부담시키지 않고, 개발업체가 리스크를 분담하기위한 노력이 필요한데, 이는 제도적인 보완수단의 확립이 시급히 요구되고 있다. 이는 부동산개발업이 다른 산업에 비해 고용창출효과가 크고 건전한 시장창출 및 기술, 관련 서비스업의 발달에도 크게 기여하기 때문이다.

5. 부동산 개발업의 육성방안

5.1 민간의 참여를 통한 대규모 도시개발(택지개발) 사업

1990년대 중반 1기 신도시 개발사업 이후 배후지역의 개발이 꾸준히 이어져 왔고, 2000년 초반이후 활발한 개발사업이 진행되어 근래에는 2기 신도시 뿐만 아니라 기업도시, 행정도시, 공공기관 지방이전 사업 등의 다양한 대규모 개발사업의 수요가 발생하고 있다. 따라서 기존에 건설업체에서 담당하던 대규모 개발사업이 최근에는 대형 개발업체들이 사업을 주관하게 되었고 사업에 대한 노하우 및 추진력을 가지게 되었다. 공공사업의 경우에도 민간자본 유치와 통한 사업이 이루어지면서 앞으로 부동산 개발업체의 역할이 중요시 될 것으로 전망되며 이는 성공적인 개발사업으로서 지역의 경제개발 및 도시 활성화에도 도움을 줄 것으로 기대되고 있다.

5.2 시중 부동산자금의 새로운 투자처 확대

저금리 기조가 지속되면서 부동산 시장으로 부동산자금이 꾸준히 유입되었다. 그러나 정부의 몇 차례에 걸친 부동산 정책으로 현재 시중의 단기수신(MMF 등) 자금이 400조원을 초과했으며, 이 자금이 해외 부동산 투자로 이어지고 있다. 국내의 투자여건이 호전되지 않으면, 앞으로 더 많은 자금이 해외로 빠져나갈 것으로 예상된다. 특히 경기 활성화를 위해 시중 부동산자금의 투자처를 창출기 위해 올해부터 SOC사업의 대상사업범위를 확대함으로써 건설업 및 부동산 관련 산업의 경제적 파급효과를 기대

6. 맺는말

이 글에서는 부동산 개발업의 발달배경을 외환위기 이후의 구조적 변화로 인한 새로운 업역의 발생과 함께 개발업 현황에 대하여 조명하였다. 특히 개발업에 대한 명확한 통계치가 부재한 현실에서 기존의 통계치를 분류한 후 유추 해석하여 적용하였다. 국내의 개발업은 과거의 시공사 위주의 사업위주에서 탈피하여 민간의 참신한 아이디어를 바탕으로 하는 소규모 개발회사, 즉 디벨로퍼들의 위상과 역할이 증대해지고 있음을 알 수 있다. 하지만 급변하는 변화에 맞추어 제도적 시스템이 제대로 정비되지 못하여 구조적 문제점 역시 많이 노출되고 있다. 부동산 개발업이라는 것은 단순히 건설업의 확장이 아닌 소비자의 마음 속 깊이 파고들어 그 수요를 파악하는 창조적 행위이기 이에 대한 구조적 문제를 해결하여 육성책을 강구하여야 한다. 이는 곧 국부의 산출이며 국가의 경쟁력으로 작용하기 때문이다.