



주택 건설업계의 시각 변동

## 주택 위주의 사업 포트폴리오로는 한계 있다

분양가 상한제와 원가 공개가 오는 9월로 다가옴에 따라 주택업계가 대책 마련에 부심하고 있다. 건설업계는 지난 3~4년간 막대한 이익을 창출한 아파트 사업의 위축이 불가피하다고 보고 사업 다각화·해외 진출·원가 절감 등 다양한 대책을 마련하고 있다.

글 | 차학봉 조선일보 부동산 팀장 · 사진 | 노블에셋

오는 9월 분양가 상한제, 원가 공개 등을 앞두고 주택 시장에 상당한 변화가 일 것으로 보이자 건설업계가 대책 마련에 부심하고 있다. 중견업체들은 해외 진출, 분양가 상한제를 적용받지 않는 타운하우스·콘도·골프장 등으로 사업 다각화 전략을 세우고 있다. 특히 주택 위주의 업체들은 해외 진출로 돌파구를 찾고 있다.

동일하이빌은 캐나다·호주·미국의 교포와 유학생을 대상으로 한국형 아파트를 지어 파는 '주택 수출'을 새로운 사업으로 추진할 방침이다. 회사 관계자는 "홍콩이 중국에 반환될 당시, 캐나다와 미국으로 대거 유입된 홍콩 자금을 통해 일본 건설업체들이 큰 수익을 냈다"며 "한국형 주택 사업의 경쟁력이 이미 다른 곳에서도 입증됐으므로 사업성이 높다"고 설명했다. 동문건설은 올해 목표를 '본격적인 주택 수출'로 잡았다. 일본과 베트남에서 각각 1000가구 규모의 사업을 벌일 예정이며 두바이 진출도 적극 검토 중이다.

부영·성원·반도건설 등도 해외 사업을 강화하고 있다. 한 건설업체 간부는 "카자흐스탄·베트남·캄보디아에는 한국 건설업체 직원들로 넘쳐난다는 소리가 나올 정도"라며 "하지만 이들 나라는 인허가 리스크가 크고 시장 규모가 작아 사업의 안정성이 아주 낮다"고 말했다. 상대적으로 주택 비중이 작은 대형 건설사들은 주택 부문의 위축을 해외 토목·플랜트 사업 확대로 커버하겠다는 입장이다. 쌍용건설도 올해 해외 매출 비중을 작년의 2배 이상으로 높인다는 목표를 세웠다. 현대건설 역시 정부의 주택 시장 규제에 의해 이미 올해 사업 목표를 '해외 사업 강화'로 삼았다. 현대건설은 지난해 해외 시장에서 27억 달러를 수주했으며, 올해는 수주액 목표를 30억 달러로 높였다. 유가 폭등으로 중동 지역과 러시아 지역의 건설 물량 발주가 크게 늘고 있어 상당히 낙관적으로 전망하고 있다. 대우·삼성·GS·SK건설 등도 해외 토목·플랜트 사업을 강화하고 있다.



정부의 규제를 피하기 위해 아파트 이외의 상품으로 눈을 돌리는 업체도 늘고 있다. 쌍용건설은 아파트 부문 인력 중 상당수를 레저 산업 단지나 실버타운, 타운하우스 개발 부문으로 재배치해, 사업을 다각화할 방침이다. 쌍용건설 관계자는 “아파트 사업 비중을 낮추고 규제를 덜 받는 주택 리모델링 사업 부문을 강화하겠다”며 “재건축 규제 강화로 리모델링 수요가 대폭 늘어날 것으로 기대하고 있다”고 말했다.

용인 동백지구에서 증대형 고급 타운하우스를 분양한 세종건설은 타운하우스를 전략 상품으로 선정, 타운하우스 전문업체 이미지를 부각시키고 있다. 대림산업은 콘도·리조트 사업 진출을 강화한다는 방침이다. 대림산업 관계자는 “소득 향상에 따라 리조트 산업의 성장 가능성이 높다”며 “다각도로 여러 사업을 검토 중”이라고 말했다.

#### 특화된 기술을 보유한 기업 인수 모색

주택 위주의 중견 건설사들은 인수 합병을 통해 토목·환경 분야에 적극적으로 진출하는 계획을 추진 중이다. 한 주택업체 관계자는 “주택 위주의 사업 포트폴리오로는 한계가 있다는 것을 절감하고 있다”며 “신사업 진출을 위해 토목·환경·조경 등 각 분야의 특화된 기술을 갖고 있는 업체의 인수를 적극적으로 모색하고 있다”고 말했다. 정부 규제가 아니더라도 우리 사회가 급속히 고령화 사회로 진입함에 따라 장기적으로 주택 건설 물량이 감소할 것이라는 것을 염두에 둔 포석이다.

건설사들은 그동안 상대적으로 소홀했던 ‘원가 절감’에도 힘을 쏟고 있다. 각 건설사들은 태스크포스팀을 구성해 원가 절감을 할 수 있는 구체적인 방안을 마련 중이다. 주택 시장이 장기 침체를 겪은 일본의 주택업계는 마감재·인테리어 제품의 공장을 인건비가 싼 베트남·태국에 직접 설치해 원가를 낮췄다. 원가 절감에 지나치게 집착할 경우, 부작용도 우려된다. 안전 강국이라는 일본에서도 일부 업체가 2005년 원가 절감을 위해 철근을 규정치보다 적게 사용해 부실 건물이 전국적으로 100여 채가 발견됐다.

아파트 직접 사업도 강화하고 있다. 그동안 부채 비율과 인허가 등의 리스크로 인해 시행사를 통해 아파트 용지를 구입했으나 직접 사업으로 전환하는 업체가 크게 늘고 있다. GS건설 관계자는 “시행사를 배제할 경우, 시행사 이윤을 수익으로 확보할 수 있다”며 적극적으로 시행을 하겠다는 입장이다. 독점 상업용지를 낙찰받은 대림산업 역시 안양 등에서 직접 아파트 용지를 구입하는 등 시행에 적극적인 입장이다. 도시개발 사업, 대형복합 개발에도 적극 나서고 있다. 삼성경제연구소 박재룡 연구위원은 “외환위기 이후 우리 주택 시장을 주도해온 시행사들의 설 자리가 점점 좁아지고 있다”며 “새로운 제도에 맞춰 변신하지 않으면 건설업체가 상당한 어려움에 봉착할 것”이라고 말했다. ☞