21세기 주택산업의 변화 전망과 기업의 대응전략

장성수| 주택산업연구원연구실장

주택건설산업의 개념 및 규모

주택건설산업은토지를정리하여주택을건설할수있는대지를조성하고건축자재를조합하여주거용건축물을생산, 소비자에게판매하는산업이다. 주택건설산업을건설이라는개념에따라좀더구분해보면다음과같다. 건설공사는 주택 그 자체를 건설하는 일반공사로서 건축공사가 있고, 특수공사로조경공사가그리고전문공사로의장공사등 23개 공종으로 이루어져 있다. 주택건설업은 건축, 토목, 기계, 전기, 소방, 조경등 75개공종, 369개세부공사로이루어지며, 이외에도프로젝트개발, 기획, 타당성조사, 설계, 감리, 유지및보수관리등엔지니어링분야까지포함하는폭넓은종합산업이다.

주택건설산업을 포함하는 포괄적인 의미에서 주택산업이라는개념에는주택의판매, 주택의거래및중개, 주택의관리, 주택금융및보증 · 보험과같은소프트한분야가있으며, 주택건설용 자재 및 설비기기의 생산업과 같은 하드한 분야도 포함된다. 이러한 포괄성에 따라 주택산업은 많은 일자리를 창출하는 산업이며, 여타 제조업 분야에서 생산되고 개발된 신소재, 신공법, 신기술이 실용화되는 산업이다. 또한 주택산업은 고용유발효과가 큰 산업이다. 예로 국민주택규모(전용 25.7평) 10만호를 건설하려면 연간 약 23만 8천명의 인원이 필요하다. 즉, 14만 2천명의 기능인력이 12개월동안건설현장에서일할수있는셈이며, 이에 필요한 건축자재를 생산하기 위해서 연간 9만 6천여명의 생산인력이 요구되는 산업이다. 주택산업은 국민경제에서 차지하는비중이생산유발액및부가가치유발액이약 7% 선이고고용유발효과는약 5%선에이른다.

주택건설산업은 1972년「주택건설촉진법」이 제정되면서 하나의 산업으로서 본격적인 토대를 구축하였으며, 1970년대에는 연간 평균 약 20만호 정도, 1980년대에는 연간 평균 약 30만호 정도를 건설하였다. 1988년「주택 200만호 건설」계획이 추진되면서 생산능력은 비약적으로 성장하였고, 1990년대에는 연간 60여만호 이상을 건설하였다. 이러한 대량건설의 결과 재고주택 수는 1990년의 710만호에서 1995년에는 920만호가 되었으며, 2000년 현재는1천만호를상회했을것으로추산되고있다. 이에따라 주택보급율도 1990년에는 72.4%에서 1995년에는 86.0%가되었으며, 1999년도주택건설종합계획에서는주택보급율을 93.4%로잡았다.

주택건설산업의 현황

가. IMF이후주택건설산업의 현황

본격적으로 주택정책이 추진되고 주택산업이 형성된 1970년이후주택건설산업은대량건설의필요성에도불구하고이를 뒷받침할 수있는 자본의 집적은매우 불충분하였다. 이러한 여건에서 제조업 위주의 금융정책에 따라 주택건설산업은 제도권 금융의 혜택을 거의 받지 못하였다. 이러한 금융여건에 따라 주택건설산업은 소비자의 주택구입자금과사채와같은사금융에의존하면서성장하여왔다. 산업의원동력인자금을주택구입자의자금에의존하여주택을 건설하는 과정에서 주택산업은 주택시장의 경기변동에 따라 크게영향을 받게 되었다. 주택건설업체는 주택경기가호황에절정이었던주택 200만호건설계획기간중에는 최대 8천 8백여개에 달했으나 IMF 구제금융체제의 산업구조구조조정과이에따른실업과주택수요감소에따른 미분양과 자금난 등을 거치면서 주택경기가 위축되었던 1998년에는3천 1백개사정도로 감소하였으며, 경기침체가 정지된 1999년 말 현재 3천 2백여개사 수준에 머물고 있다. 이러한 현상은 주택구매력의 급격한 감소에 따라 시장규모가급격히위축된결과이다.

나. 주택건설산업의 환경변화

주택경기 의존적인 산업구조로 인해 주택건설산업은 주택수요의양적, 질적변화에따라커다란영향을받게되는데 이러한 영향에 따른 부산물이 미분양주택이다. 1990년대에 들어 발생한 미분양주택은 주택 200만호 건설계획이 끝나면서 대규모로발생하기시작하였으며, 이러한 미분양주택의 발생은 주택시장 환경이 ‘ 공급자 주도 시장 에서 ‘ 수요자주도시장 ’으로변화하였음을시사한다.

특히 시장에서 주도권을 되찾은 수요자의 가장 큰 변화는수요자의욕구의다양화를지적하지않을수없다. 수요가 고급화하고, 소비자 안목과 선택의 폭이 다양해지고 있어지금까지의획일적인정책에따라구축된공동주택위주의대량생산과공급체계는더이상수요자의욕구를충족시킬수없게되었다. 다음으로, 정부의규제위주정책이시장자율화로 선회한 점이다. 최근IMF 관리체제이후 침체된 시장을회복시키기위한각종대책의초점은시장의자율기능의 회복에 있다. 이는 주택건설업체간의 경쟁을 전제로 한 것이다. 이러한 변화는 주택시장에서 수요에 적절히 대응하는업체와그렇지못한업체간의양극화현상을가속화시킬 것으로 보인다. 주택금융시장에도 획기적인 변화가 나타났다. 1998년에 마련된「자산유동화에 관한 법률」과「주택저당채권 유동화 회사법」을 근간으로 주택저당채권 유동화제도가 1999년말 시행되게 되었다. 이 제도는 주택금융시장에 일대 변혁을 가져다 줄 것으로 예상되는데, 우선주택자금대출규모가증대되어내집마련기회가확대되고전세시장이축소되는등의파급효과가클것으로예상된다. 이러한시장의환경변화는결국주택건설산업의구조를재편하고또업체의시장접근방식의변화를강요하는요인으로작용할것이다.

다. 변화하는 주택 수요

시장 변화에서 가장 두드러진 것은 수요자의 욕구가 다양해진 점이며 전술한 바대로이다. 우선, 중대형 주택수요가 증대될 전망이다. 소득증가에 따라 소형 주택에서 중형 내지대형주택으로의교체수요가증가할것으로전망된다. 정부는 그동안 ‘ 서민주거안정 을 명분으로내세우면서 소형주택건설에집중하였기때문에, 교체수요에대한중대형주택건설을 소홀히 하였고, 이로 인해 발생한 수급 불균형에따라중대형주택의가격을왜곡시켰다.

초고층주택의수요도증가할전망이다. 지가는지난 20년간 17배 상승하였고, 지가총액이 GNP의 4.3배에 달하여 주택가격에대한 압력이 커 토지의 집약적 이용과효율적이용이요구되고있다. 이에따라도심부의주거지는고밀도 개발이 불가피한 실정이다. 이미 구미와 일본의 대도시에서는 철골조를 사용한 40 60층짜리 초고층 주택이 도시주거의특징으로대두되고있다. 도시내부에서의고층화와고밀화라는추세의한편에서도시주변부에서는환경친화적인 주택 수요도 증가할 것이다. 현재는 신규공급 주택 중 공동주택이 차지하는 비중이 90%를 상회하고 있으나, 소득수준의향상, 생활양식의변화에따라도심을벗어

CONSTRUCTION ENVIRONMENT OF 21TH CENTURY

나교외주택지에서자연이주는쾌적성을중시하는수요의증가로교외의전원주택이증가할전망이다.

임대주택의수요도증가할전망이다. 주택이소유개념에서거주개념으로전환되고있다. 자산가치보전수단으로주택을 소유개념으로 파악했으나, 주택재고량이증가하고 가격이 안정화되면서, 가치보전수단보다는거주용으로 인식이 전환되고 있어서 임대수요가 증가할 전망이며, 이에 따라임대주택산업도활성화될전망이다.

또, 신규주택공급 중심으로 산업구조가 이루어졌으나, 점차 주택재고의 증가와 주택의 질적 수준의 향상에 대한 욕구가 커지면서 재건축, 재개발 및 개보수 시장의 수요도 증대할것으로전망된다.

주택건설산업의 대응방향

가. 2000년대 초반의 주택수요

주택건설산업은 90년대에 건설산업을 주도하는 산업으로서 성장하였으나, IMF체제를 겪으면서 커다란 시련을 맞고 있다. 그러나 주택건설산업은 21세기에도 사회적 중요성이 여전히 큰 산업으로 발전할 것이다. 이러한 전망의 근거는양적인측면에서주택건설이당분간지속되어야한다는사실과새로운주택수요가계속해서나타나고있다는 사실이다. 우선 양적인 측면에서 볼 때 인구증가율은 감소하더라도 핵가족화에 따라 인구증가율을 상회하는 보통가구수의증가의영향으로신축수요의증가는당분간지속될 것으로보인다.

<표1>에서와같이인구증가율은 2000년이후급속히감소하지만주택을필요로하는보통가구의증가율은인구증가율을 훨씬 상회하며 2010년부터 2020년간에는 오히려 증가하는 추세를 보일 것으로 예상된다. 따라서 2005년에는 보통가구가 1천 3백 38만 가구에 달할 전망이다. 그리고 2020년에는 1,600만 가구로 증가할 전망이다. 따라서 현재의주택시장수급기조를크게바꾸지않는다는전제에 입각할 때 주택보급률을 1999년 이상으로 높히기 위해서는 적어도 7 8년간 연간 50 60만호의 주택을 건설해야 한다는 수요가존재한다. 이러한 양적인 수요에 더하여 수요 다양화에 따라 새로운 주택수요가 나타나고 있다. 노인가구, 여성가구, 1인가구등의증가가두드러질것으로보이며, 재택근무가 가능한 정보화 주택의 등장은 주택의 개념을 크게 바꿔놓을 것이다. 이러한 변화에 따라 나타나는 신규수요의 출현을 고려할 때 주택산업은 미래사회에서도 커다란중요성을차지하게될것이다.

<표1> 인구수및세대수전망

구 분	1990	2000	2005	2010	2020
인구수(천만)	43,390	46,789	48,434	49,683	50,576
증가율(%)	-	7.8	3.5	2.6	1.8
일반가구수(천가구)	11,355	13,884	15,042	16,027	17,500
증가율(%)	-	22.2	8.3	6.5	9.1
평균가구원수(인)	3.82	3.37	3.22	3.10	2.89
보통가구수(천가구)	10,167	12,248	13,380	14,401	16,005
증가율(%)	-	20.5	9.2	7.6	11.1
평균가구원수(인)	4.27	3.82	3.62	3.45	3.16

출처: 장성수, 서정렬(1996),「민간임대주택활성화를위한수요특성분석연구」, 주택산업연구원p.13

나. 주택산업의대응방향

주택시장의 변화의 결과로서 주택건설업계로서는주택시장에서기업간의경쟁이심화되는국면을맞이할것으로판단된다.

주택보급율의 향상과 주택시장에서의 공공개입의축소는주택건설산업에커다란영향을미칠 것이며, 국민들의 소비 패턴이 변화되어 질적으로향상된주택을요구하는경향이두드러지면서 치열한분양경쟁이전개될것이다.

이러한상황에서주택산업은다음과같은시장대응전략을구상해야할것이다.

첫째: 주택수요의 다양화에대응한주택상품에대한개발및기획이필요하다. 수요패턴의다양화에커다란요인인라이프스테이지의변화에대응시켜보면결혼하기전의 미혼세대, 경제적으로 여유있는 노인세대(well-off older people; 이른바 우피족), 자녀가 없는 맞벌이부부 (Dual Income No Kids; 이른바 딩크족), 독신가구의 주 요구와 이들의부담능력에초점을맞춘상품개발이이루어져야할 것이다.

둘째 : 임대주택사업의 전개이다. 특히 월세형 임대주택사업의경우 국내에 체류중인 외국인이나타 지역에주택을 갖고 있으나 일시적으로 지방도시에 근무하는 계층, 전세보증금은미처마련하지못했으나맞벌이를통하여상당한 소득을 갖고 있는 신혼부부층의 수요에 대한 사업화가 기대된다.

셋째 : 개발방식에서 주택의 건설만이 아니라 도시개발과주택개발을복합한사업방식의구상이다. 이러한복합개발은막대한자금이필요하고많은이해집단이관여하기때문에개별기업으로감당할수는없을것이다. 따라서지방 중소도시나 낙후지역의 지방정부 지원하의 복수의 기업이 합작하는 형태로서SOC 개발, 인텔리젠트시티, 텔레포트 건설을추진할수있다.

다. 주택건설업체의 대응방향

앞에서도지적한바와같이 1970년대이후정부의주택산업 육성정책에 따라 주택산업은 크게 성장하였다. 특히 정부가주택 200만호건설의성공을위한주택산업의활성화 지원과 막대한 초과수요를 바탕으로 한주택시장상황은외형위주의주택산업구조를형성하였다. 그러나이러한 외형성장에도불구하고재무구조의취약과주택수요에대응한제품개발능력의결여는주택산업의취약점이되고있다. IMF라는위기를겪으면서4백여개의주택건설업체가 도산하였다. 이러한고통을되풀이하지않기위해서는경영패턴을하루빨리청산하고새로운시장에적합한경영체제를 도입하고 하루 속히 이에 적응하여야 한다. IMF 이후 예상되고있는주택시장의패러다임의변화에따라주택건설업체는 주택건설업체간의 치열한 경쟁에서 살아남기 위해서는주택시장변화에적절히대응하기위한구체적인전략이 필요하다. 이러한 시장접근 전략은 적극적인 전략과 소극적인 전략으로 구분해서 고찰할 수 있다. 적극적 시장전략이란 상품의 품질 우위를 전제로 한 시장대응 전략이다. 상품을생산하고이를소비자에게공급함으로써존재의 이유를찾는하나의기업으로서시장에서의경쟁에서승리하여생존할수있기위해서는소비자의부담능력과욕구에 부합하는 상품을 생산해야 한다. 이러한 때에만 다른 업체의상품과다른서비스를제공하는상품을개발하여공급하는 차별화 전략을 통해경쟁이 배제된 시장조건을만들고 판매가격을상승시켜투입원가이상의이윤을창출하는이른바‘ 차별화 ;‘ 고부가가치화 ’가정당화될수있다.

소극적 시장전략이란 비슷한 품질의 제품의 경우라도 ‘ 원가우위 ’에 입각하여 가격 경쟁력을 확보하는 소극적인 시장대응방법이있다. 이러한두가지대응의궁극적인목표는 ‘ 매출확대 ’이며, 그수단으로 ‘ 수요에대응한제품경쟁력의확보 ’와 ‘ 생산비용의절감을통한가격경쟁력의확보 ’가요구된다. 즉,‘ 매출확대 ’를달성하기위해서주택시장에서 수요파악과 수요변화의 경향성에 근거하여 새로운 주택상품을개발하여 시장을 선점(先占)하는적극적인 시장개척 노력이 전개되어야 할 것이며, 다른 한편으로 주어

진주택시장에서의경쟁력을확보하기위한조건으로서가격경쟁력을확보해야할것이다. 이를위해주택생산에투입되는고정비용을축소하고가변비용을늘이는접근이요구된다. 이러한 맥락에서 주택산업분야에서 주택건설업체는아웃소싱을적극적으로추진하여전문성을제고하는한편 인건비 및 관리비용과 같은 ‘ 생산비용의 절감 ’ 등 적극적인경영개선이요구된다.

라. 생산비용절감

IMF 이후주택가격의상승에따른투자요소가희박해지고주택가격에대비한소비자만족의극대화경향이대두될것이기때문에가격경쟁력의확보는이제까지의주택시장에서제대로평가받지못했던접근가운데하나로중시되어야 할 것이다. 가격 경쟁력을 확보하기 위해서는 주택생산에투입되는고정비용을축소하고가변비용을늘이는접근이요구된다.

비용절감을 추진하는 항목으로는 프로젝트에 소요되는 Cost의관리, 노동생산성의증가로요약할수있다. 주택형 및 설계의 표준화, 자재 및 내장제품의 표준화는 주택건설원가절감의핵심을이룬다. 또한주택건설과관련된다양한분야의인력을상시고용의형태로고용함에따른막대한고정비용은최우선적으로절감되어야한다. 이미앞에서도지적한바와같이일반관리인력의절감을통한일반관리비의절감, 조직의슬림화를통한생산성의증대및조직과기능의전문화를달성해야한다. 이러한세가지가격경쟁력확보전략은이것만으로도시장대응전략이될수있으며, 매출확대전략과결합될때더큰효과를발휘할수있다.

1) 프로젝트비용의절감

우선 프로젝트 수행에 따른 비용의 발생을 최소화하기위해서는현금흐름에입각한사업계획의수립과추진그리고 프로젝트의 불확실성을 최대한 배제함으로써 프로젝트수행에따른비용을최소화해야한다. 프로젝트의불확실성이란 주택단지를 건설할 경우법적 제한이 큰 토지를 제한의해제를전제로한매입이나, 민원이예상되는토지의매입과 주택의 건설, 수요전망이 불확실한 지역에 대규모 주택단지 건설 등을가르키는것이다. IMF 이전의주택시장에서는 사업추진에 있어 택지 확보가 가장 큰 관건이었기때문에토지매입비용에대한고려나토지와관련된개발규제에대한면밀한고려는사업추진과정에서당연히극복해야 할 부수적인 문제정도로 인식되었다. 그러나 향후 주택건설사업에서는각종규제가걸려있는토지를구입하고이러한규제를해소하기위해과다한프로젝트비용을지출하기도 곤란할 뿐만 아니라 사업 자체의성패의 결정적인영향을 미칠 것이다. 2000년대 초반에는 주택건설사업에 대한공급자금융이선진화되어이른바프로젝트파이낸스개념으로운영될것이기때문에주택건설사업용토지와관련된각종규제를전제로한사업은사실상곤란해질것이다.

토지매입, 주택건설및공급, 품질관리등분양전과정에걸친 위험관리(risk contol)를 통한 프로젝트 비용의 절감과과도한비용의발생을방지하는사업방식의수립과추진이 필요하다. 이를 위해서는 변화된 주택시장에 적합한 내실경영의추진이기본적접근이며, 사업구상, 토지매입및기획 단계에서철저한 시장 조사를 실시해야 한다. 미분양의발생가능성이높거나법적으로문제가예상되는토지의매입및개발을억제함으로써프로젝트비용의최소화를달성할 수 있을 것이다. 이러한 맥락에서 지주공동사업의 확대가한대안이될수있다.

<표2> 주택건설업체의시장대응방안요약

시 장 접 근	수요파악과제품화로시장선점	기존시장에서의경쟁	미대응수요에대응
가격경쟁력확보		건설원가절감	고정비용의절감
경영체제정비	· 자기자본비율의제고 · 수요조사와사업타당성분석의근거한사업기획능력의배양 · 품질보장체계의정비를통한소비자신뢰의확보		
경영전략	· 외형위주에서수익률위주로전환 · 생산능력확보에서생산성증가로전환		

2) 건설원가의절감

건설원가의절감전략도추진해야한다. 발주자의우월적지위를이용하여일방적으로하청공사의단가를 낮추는소극적원가 절감방식에서탈피하여설계 및자사 브랜드 제품의 표준화를 추진하고, 자재 및 내장재의 표준화를 통한원가 절감 및노동생산성의 제고를 추진해야 한다. 이러한바탕에서 전문시공조직의 육성 및 계열화와 네트워크화를 추진하여 반복공사에 따른 워크맨 쉽의 향상과 이를 통한원가절감및품질향상을달성해야한다.

단순한 마케팅 차원이 아니라 생산성 향상을 통한 건설원가의절감이브랜드화전략및중소주택건설업체의공동화 전략의 핵심사항이며, 이러한전략을 추진하기 위해 주택의규모, 유형, 구조별로설계의 표준화, 자재의 치수 및품질의 일정한 성능을 확보하는 접근이 필요하다. 이러한접근은 주택건설업체 1개사 만의 접근으로서는 일정한 한계가있기때문에주택건설업체간의제휴나기존의한국주택협회, 대한주택건설사업협회의틀을 활용하여전체주택산업차원의품질규격제정작업과연결할필요성이있다.[1]

생산원가 절감을 추진하는 한편, 경영체계를 신속화, 고효율화한다는측면에서고정비용의절감도추진되어야한다. 이러한 관점에서 경영관련 관리조직의 축소는 불가피하며, 기능 및 조직의 능력과 실력 및 실적을 기준으로 조직경량화가 요구된다. 이러한 경량화 노력은 고정비용의 절감이라는 효과와 함께 조직과 기능의 과감한 외부화를 통한 아웃소싱개념과 연결됨으로써 외부화, 네트워크화로 주택건설업체 및 관련 조직과 기능의 전문성이 제고된다. 고정비용의 절감노력을통해일반관리비등경직성경비의절감이가능해지며, 조직과기능의전문화를달성할수있는한편주택시장 상황과 경영여건에 탄력적 대응이가능하게 된다. 이밖에도주택건설사업에필요한각종자금특히단기운영자금차입의축소를통한재무구조의건강성을확보하여부도위험성을최소화하는한편금융비용을절감하여프로젝트운영에 따른 금융비용을 절감한다. 이를 위해서는 현금 흐름을원활히할수있는사업방식의선택이관건이된다.

마. 경영체제의정비

매출확대와 가격경쟁력 확보라는 경영목표를 효과적으로달성하고이를위해요구되는전략개발을실질적으로보장하기 위해서는 <표 2>에서 나타나는 바와 같이, 첫째 자기자본비율 제고, 둘째 수요조사와 사업 타당성 분석에 근거한사업기획능력의배양, 셋째품질보증체계정비를통한소비자 신뢰의 확보 등과 같은 경영체제상의 정비가 하루속히이루어져야할것이다.

1) 일본의경우주택건설업체들이협회를중심으로「우량주택부품(BL부품)인정사업」,「공업화주택성능인정사업」 등을전개하여소비자의신뢰를확보하고있다.