

주택생산의 특성과 주택사업자의 사업 전략
A study on the characteristics of housing product
and housing-builders' strategies

진미윤*

한수진**

Jin, Mee-Youn

Han, Soo-Jin

Abstract

The purpose of this study was to identify the characteristics of housing product through housebuilders' strategies. As a methodology for this study, literature survey and questionnaire survey were used. Questionnaires were delivered on mail to 232 housing-builders and return rate was 34.1%. In summary, housing product was characterized long gestation period, periodically building cycle, future uncertainty of market volatility, maximization of land development gain, utilization of public fund for continuous building activity, moral hazard by accidental bankruptcy. Therefore private housebuilding could be defined speculative industry.

키워드 : 주택건설업, 민간건설업자, 주택생산

Keywords : housebuilding industry, speculative housebuilder, housing product

I. 서론

주택은 여타 상품과는 달리 생산기간이 매우 길어 특정 지역에 특정 수요가 있다고 곧바로 공급이 이루어지지 못한다. 생산기간이 장기이다 보니 착수시점과 완공시점의 시장 상황은 달라지기 마련이어서 자본의 투입과 수익 실현간에는 시간적인 차이 뿐 아니라 미래 불확실성으로 인한 수익 예측도 어렵다. 그동안 주택 문제의 본질이 생산 부족이라는데 인식은 하면서도 주택의 생산에 대한 연구는 매우 미흡하였다. 외환 위기를 넘기면서 경험한 바 있지만, 건설업체의 부도와 소비자 피해, 공적자금 부실, 난개발, 그리고 분양가

폭리 등과 같은 현상은 주택생산과정에 대한 이해와 함께 주택을 생산하는 업체의 사업 행태 등 전반적인 주택건설업의 특성을 통해 규명될 수 있다.

본 연구의 목적은 이러한 측면에서 주택생산을 담당하고 있는 건설업체를 대상으로 주택건설업의 생산특성을 규명하여 안정된 주택 생산을 보장하는 방법을 연구하는데 있다. 본 연구는 주택의 생산 특성을 '민간주택건설업체'측면에서 파악한 것으로 주택생산은 '신규 아파트 생산'(분양 및 임대 주택)에 국한한다.

II. 주택의 생산과정과 주택건설업

1. 주택의 생산 과정

주택은 다른 일반상품 생산과는 매우 다르게

*정회원, 대한주택공사 주택도시연구원 선임연구원, 중앙대학교 겸임교수

**정회원, 대한주택공사 주택도시연구원 위촉연구원

이루어진다. 주택상품은 무엇보다도 여러 가지 요소로 이루어진 복합체이며, 생산된 주택상품도 지역, 규모, 유형에 따라 매우 이질적 특성을 지니게 된다. 주택의 생산과정은 그림1과 같다.

주택생산의 과정 때문에 주택생산은 투기적 산업으로 정의되고 있다(Fleming and Witt,1986). 주택생산이 다른 일반 상품과 다른 점은 토지이용계획 체계의 영향, 시행에서 완공까지는 소요 시간이 긴 반면, 자금 투입은 택지와 자재 구입을 위해 사업 초기에 이루어진다는 것이다. 건설 자체의 단계는 몇 달 아니 마지막 몇 주이지만, 고객을 찾는 데 또한 시간이 소비되어 투자와 수익 실현간에 상당히 긴 기간이 소요된다. 이런 특성은 주택산업을 금융에 의존하게 하고 시장상황에 따라 그 참여 여부를 결정하게 하는 투기적 업자를 만들게 한다.

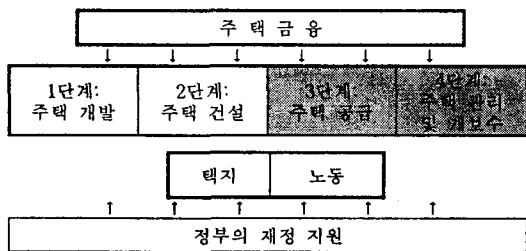


그림1. 주택의 생산 단계

2. 주택건설업의 구조와 특성

어느 국가든지 주택건설산업의 고유한 특성으로 인해 주택시장에 민감하게 대응해 나가기 힘들다. 이러한 양상은 결국 시장의 수급 조절에 차질을 발생시켜 주택가격의 상승 혹은 하락으로 이어지며, 장기적으로 볼 때 이것은 정도의 차이는 있지만 시기별로 반복적으로 일련의 주택경기 사이클을 형성하게 된다. 따라서 주택건설산업의 참여와 불참, 시장의 활황과 침체는 본질적으로 이 사이클에 따라 좌우된다. 시장이 활황일 때는 업자간의 과당 경쟁이 문제시되며, 침체일 때는 산업

의 구조조정이 관건이 되어 대형업체와 중소형업체의 양극화가 발생되며, 대형업체의 시장점유율이 증가하기 마련이다. 또한 주택건설산업은 그 어떤 산업보다 국가의 계획체계에 영향을 많이 받게 되어 산업의 육성이나 아니냐는 결과적으로 정부의 정책 의도와 깊은 관련성이 있다.

주택건설산업의 구조를 개략적으로 도식화하면, 그림2와 같다. 주택의 생산은 주택을 건설하는 기업의 내적 역량 뿐 아니라 택지확보와 관련된 토지규제정도, 개발이익 처리 등 토지시장 여건, 주택시장에 대한 정부정책, 주택금융 여건, 소비자 선호, 주택수요 등과 같은 주택시장 요인, 그리고 하도급 등 노동, 자재, 장비 임차 등의 여건과 밀접히 관련되어 있다.

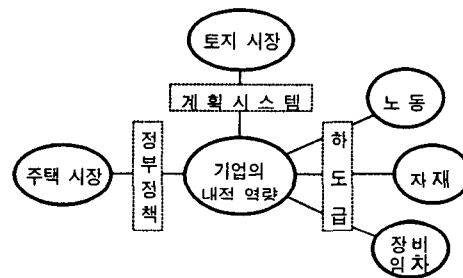


그림2. 주택건설업의 구조
자료: Ball, Michael(1999), 11쪽 제인용

III. 민간주택건설업체 실태조사

1. 주택건설업자 현황

1972년 제정된 주택건설촉진법(이하 주축법)에 의하면 주택건설업자는 국가, 지방자치단체, 대한주택공사 등의 공공부문과 민간주택건설사업자로 구분하고 있다. 본 연구는 논의의 초점을 분명히 하기 위해 공공부문이 아닌 민간부문 주택건설업자의 특성을 전개한다. 민간주택건설업체는 자본금, 기술능력, 건설실적에 따라 크게 두 유형으로 구분되는데, 지정업자(우량업체)와 등록업자(중소업체)가 있다. 이 제도는 1999년 2월 8일 주택관

런 규제 완화차원에서 주택건설업자 제도는 폐지되었다. 대신 한국주택협회(구지정업체)와 대한주택건설사업협회(구등록업체)의 양 협회가 과거 회원사들을 대상으로 계속 운영되고 있다.

한국주택협회(1978년 설립, 구 지정업자) 회원자격은 자본금 100억원 이상, 최근 2년간 연평균 주택건설 실적 500세대 이상인 자로, '93년 116개 업체에서 점차 회원수가 줄어 '01년에는 88개 업체이다. 회원사 중에는 관리대상업체 12개(건영, 고려산업개발, 국제종합건설, 극동건설, 동서개발, 삼익, 서환, 우방, 진덕산업, 청구, 한보, 한신공영)와 파산 1개(동아건설)포함되어 있다.

표 1. 주택건설사업등록업자 현황

연도	주택사업 등록업자	대형업체 한국주택협회 회원사 (회원사비율)	중소주택업체 대한주택건설협회 회원사 (회원사비율)
1993	6,146	116 (1.9%)	2,189 (35.6%)
1994	4,086	115 (2.8%)	2,679 (65.5%)
1995	4,144	115 (2.8%)	3,111 (75.0%)
1996	3,847	114 (3.0%)	3,076 (79.9%)
1997	3,567	112 (3.1%)	2,970 (83.2%)
1998	3,017	111 (3.7%)	2,542 (84.2%)
1999	3,461	94 (2.7%)	2,902 (83.8%)
2000	3,744	91 (2.4%)	3,152 (84.1%)
2001	3,929	88 (2.2%)	3,370 (85.8%)

자료: 한국주택협회, 대한주택건설사업협회, 2001.

대한주택건설사업협회(1985년 설립, 구 한국중소주택사업자협회, 구 등록업자) 회원자격은 연간 주택건설실적 20세대이상, 연간 대지조성사업 10,000㎡이상으로, '01년 3,370개사이다. 대형업체에 비해 이들은 주로 중소주택업체 혹은 중소주택사업자로 불리운다. 중소기업체는 대형업체에 비해 상대적으로 자금조달이 어렵고 업체당 사업규모가 작지만 업체수가 절대적으로 많아 그동안 주택건설에서의 기여도가 높다. 대한주택건설사업협회 회원은 '91-'00의 10년간 총주택건설에서 40%를 기여하였다(표2 참조).

표 2. 주택건설사업자의 주택건설실적

	주택건설 실적	민간 부문				공공 부문
		계	한국 주택협회	대한주택 건설사업협회	기타	
2000	433,488 (100.0%)	293,227	58,961 (13.6%)	129,711 (29.9%)	-	140,261 (32.4%)
누적 실적 '91-'00	5,476,481 (100.0%)	3,876,015	1,117,138 (20.4%)	2,204,407 (40.3%)	447,508 (8.2%)	1,600,466 (29.2%)

자료: 대한주택건설사업협회(2002)

2. 민간건설업체 실태조사의 개요

한국주택협회와 대한주택건설사업자협회의 추천에 따라 200개 업체를 선정, 전화 면접을 실시한 후, 설문에 응하겠다고 응답한 143개 업체를 선정하여, 최종적으로 총232개 업체가 선정되었다. 조사의 방법은 전화면접과 우편조사방법을 병행하였다. 1차적으로 전화 면접 후 응대하겠다고 응답한 업체에 한하여 설문지를 우편으로 발송하였다. 조사 시기는 '02. 1. 10~2. 31에 걸쳐 시행되었다. 우편으로 발송된 232부 중 회수된 설문지는 79부이며, 회수율은 34.1%이다.

3. 민간주택건설업체 조사결과 및 논의

1) 주택건설업체의 일반 현황

조사대상업체의 주택사업년수, 상시종업원수, 주택매출액 비중 등의 현황은 표3과 같다. 대형업체는 중소기업체보다 주택사업 지속년수가 2배, 상시 종업원수는 10배 이상 많으며, 주택매출액 비중도 높다.

표 3. 조사대상업체의 일반 현황

	사례수	주택사업 지속년수	상시 종업원수	총매출액 중 주택매출액 비중(%)		
				1999년	2000년	2001년
전 체	79	14년	201명	72.0	76.1	70.0
대형업체	17	24년	673명	48.2	50.3	52.8
중소업체	62	12년	63명	79.0	85.5	75.5

2) 택지 및 자금 확보

택지와 자금은 주택생산에서 가장 중요한 생산요소이다. 업체의 택지확보 전략은 최근 2~3년간의 확보방법, 마련 시기로 알아보았다. 어떤 방법으로 택지 확보가 이루어지는가에 대해서는 대형업체의 40.6%는 자체 택지매입 부서가 전담하는 것으로 나

타났고, 31.3%는 지주 공동사업을 통한다고 밝혔다. 중소기업체는 자체 택지매입부서(30.3%), 경영주 단독 판단(33.6%) 등에 의해 택지 확보가 이루어진다고 밝혔는데, 대형업체에 비해 경영주 의사결정이 택지 확보의 가장 중요한 방법으로 나타났다.

택지 비축은 주택사업의 수익성 원천에서 매우 중요한 요인이다. 표4를 보면, 대형업체의 경우 택지가 마련되면 바로 사업에 착수하거나 그때그때 시장 상황에 따라 대처한다는 응답이 가장 많았다. 반면, 중소기업체는 2~3년전 미리 택지를 마련한다는 비중이 27.3%로 가장 높지만, 이외에도 다른 택지 마련이 되면 바로 사업을 한다는 비중도 26.4%로 높게 나타나고 있다. 그러나 대형업체에 비해 상대적으로 중장기 사업계획에 근거하여 미리 택지를 마련하는 체계적인 방식도 21.5% 차지하고 있었다.

표 4. 택지 마련 시기

구 분	비율(%), (사례수)		
	대형업체 (총복수응답수=32)	중소업체 (총복수응답수=121)	전 체 (총복수응답수=121)
저렴한 택지가 있으면 미리(2-3년전) 택지마련	20.6(7)	27.3(33)	25.8(40)
택지 마련되면 바로 사업 착수	35.3(12)	26.4(32)	28.4(44)
중장기 사업계획을 세워 미리(2-3년전) 택지마련	14.7(5)	21.5(26)	20.0(31)
그때그때의 상황에 따라 대처	29.4(10)	24.8(30)	25.8(40)
계	100.0(34)	100.0(121)	100.0(151)

자금조달 실태를 보면, 조사대상 민간업체는 자체자금 32.5%, 분양대금 30.0%, 외부조달이 37.11%로 나타났다. 이는 '98년 국토연구원 조사 결과에 비해, 자기자금 비율은 비슷하나, 분양대금 의존도는 6.5%정도 낮아진 반면, 외부자금조달은 6%정도 늘어난 것으로 나타났다. 이는 금융 여건 개선 등 외부여건 변화에 따른 결과로 해석될 수 있다. 업체별로 볼 때 분양대금 의존도는 업체별 차이가 없는 반면, 자체자금 투입 비율은 대형업체보다 중소기업체가 높다. 대신 중소기업체는 외부조달 등 자금동원력에서 대형업체에 비해 현저히 떨어짐을 알 수 있다.

표 5. 자금조달 비율

구 분	비율(%)		
	대형업체	중소업체	전체
자체 자금	24.9	33.3	32.5
분양 대금	29.5	30.7	30.0
외부 조달	45.6	36.0	37.1
계	100.0	100.0	100.0

3) 경영전략

①주택생산기간

주택을 건설하기 위한 택지 확보도 중요하지만 분양시행 시점도 상당히 중요하다. 주택경기 변동에 따라 택지를 확보해 놓고도 분양을 언제 해야 할지 고민하는 경우가 많다. 분양 시점의 선택은 사업 수익성과 직결되며, 국내의 경우 외환위기 이후 많은 국내 건설업체의 도산은 경기 침체에 따른 분양실적저조와 직접 관련된 바 있었다. 조사 결과를 보면, 조사대상업체의 절반가량은 택지구입 후 1년 이내 분양시행을 하는 것으로 나타났으며, 1년~2년내 분양시행은 대형업체의 경우 43.8%, 중소기업체의 경우 32.7%로 나타났다. 반면 택지를 구입한 뒤 2년이 지나서 분양하는 경우도 대형업체 6.3%, 중소기업체 12.1%인 것으로 나타났다. 따라서 택지구입으로부터 주택이 준공되어 입주되기까지는 적어도 4~5년 정도는 소요되는 것이다.

②사업 경영 전략

사업 경영 전략에 대한 조사 결과는 표6과 같다. 대형업체의 경우 수주 확대>수익성 확대>원가 절감이 주요 경영전략으로 나타났다. 중소기업체의 경우 원가절감>수익성 확대>원활한 자금조달로 나타났다.

표 6. 민간주택건설업체의 경영 전략

순위	대형업체 (복수응답=50)	중소업체 (복수응답=185)	전체 (복수응답=235)
1	수주확대(20.0%)	원가절감(24.3%)	원가절감(22.6%)
2	수익성 확대(18.0%)	수익성 확대(18.9%)	수익성 확대(18.7%)
3	원가절감(16.0%)	원활한 자금조달(11.9%)	타기업과의 전략적 제휴(13.2%)
4	품질보증, 서비스 강화(14.0%)	수주확대(11.4%)	원활한 자금조달 (11.9%)
5	원활한 자금조달 (12.0%)	품질보증, 서비스 강화(10.3%) 설계등 차별화된 주택생산(10.3%)	품질보증,서비스강화 (11.1%)

품질보증이나 서비스 강화는 3대 주요 경영전략에 포함되지 않았다. 한가지 특이한 것은 조사대상 전체적으로 보았을 때 '타기업과의 전략적 제휴'가 3순위의 경영전략으로 나타났다. 이는 주택건설업의 체질개선, 합병 등 최근의 업계 움직임과도 일부 관련있다고 볼 수 있다. 이는 이미 기존 연구(정희수, 1996)¹⁾에서, 주택산업에 종사하는 업체 중 대형주택업체는 경영위험을 줄이기 위해 사업다각화를 시도할 것이며, 중소기업체는 주택건설전문화를 더욱 강화할 것이라는 지적이 있었다. 특히 소형업체들은 주택건설만을 전문화하기 보다는 개보수사업이나 임대사업 등 주택과 직접 관련있는 사업영역을 확대할 것이라는 것이다. 실제로 국토연구원·주택산업연구원(1996)의 조사결과에서도 대형업체 중 88.6%가 사업다각화실시업체로 나타났고, 중소기업체 역시 67.5%가 사업다각화를 시행 중인 것으로 조사되었다. 사업다각화계획을 보면, 주택사업이 아닌 다른 업종진출계획을 가진 업체 비중도 무려 51.8%나 되고 있다.

③수익성 확보

주택사업의 수익성 확보 원천이 무엇이라는 질문에 대해 조사대상업체들은 저렴한 택지확보가 가장 중요하다고 응답하고 있으며, 그 다음은 저렴한 금융비용의 조달, 분양시기의 적절한 선택이라고 응답하였다.

표 7. 주택사업의 수익성 확보 원천

	비율(%)		
	대형업체 (N=51)	중소업체 (N=186)	전체 (N=237)
저렴한 택지확보	31.4	29.0	29.5
분양시기의 적절한 선택	11.8	15.6	14.8
저렴한 금융비용의 조달	17.6	16.7	16.9
기술개발에 의한 원가 절감	9.8	8.1	8.4
업체에 대한 소비자의 인식	3.9	5.9	5.5
사업후보지의 개발가치 상승	7.8	12.9	11.8
관련 세금, 각종 부담금 경감	17.6	10.8	12.2
기 타	-	1.1	0.8
계	100.0	100.0	100.0

1)정희수(1996), '우리나라 주택산업의 새로운 당면과제', 주택산업육성 및 시장개방에 대비한 정책토론회 자료, 국토연구원·주택산업연구원

④사업 포트폴리오

사업 포트폴리오는 자체 및 도급사업 비중, 공공임대주택건설, 향후 주력 사업 전망을 통해 알아보았다. 자체 사업과 도급사업의 비중을 보면(표 8 참조), 조사대상 업체 전체적으로 신규 분양/임대와 같은 자체사업은 최근 3년간 점차 줄고 있으며, 재개발·재건축, 지구공동사업과 같은 도급수주사업은 늘고 있다.

표 8. 자체사업과 도급사업의 비중(단위:%)

		1999년	2000년	2001년
전 체	자체사업	74.3	70.1	67.0
	도급수주	54.0	62.9	62.7
대형업체	자체사업	53.0	44.0	44.0
	도급수주	67.5	76.6	80.6
중소업체	자체사업	81.2	77.0	73.1
	도급수주	48.3	57.1	54.6

주 1) 자체사업과 도급수주를 합할 경우는 100%가 안되는데, 이는 각 셀마다 응답한 업체 수가 다르기 때문이다. 각 셀의 %는 100% 대비 비중으로 해석하면 된다.

2) 업체별 자체사업과 도급수주 비중을 t-test한 결과 유의적으로 나타난 것은 '00년과 '01년의 업체간 도급수주 비중으로 나타난. '00년 유의수준 p= 0.002, 2001년 유의수준 p=0.009임.

특히 대형업체의 경우 '99년 도급사업이 67.5%에 불과한 것이 '01년 80.6%로 크게 증가하고 있다. 대신 자체 사업의 비중은 점차 줄고 있는데, 이는 직접주택사업시행의 위험부담을 줄이는 사업전략임과 동시에 부족한 택지난으로 인해 신규 주택사업의 경우 택지확보가 쉽지 않기 때문으로 보인다. 반면, 중소기업체는 사업안정성이 낮은 자체사업 비중이 점차 줄고는 있으나 여전히 높은 비율을 보이고 있다.

공공임대주택을 건설한 경험이 있는 조사대상 업체에 한하여, 공공임대주택을 건설하게 된 배경을 조사한 결과, 대형업체의 경우 43.8%는 주택기금 등 공적자금 이용가능성, 31.3%는 미분양에 대한 우려 등 사업의 안전성때문으로 나타났다. 반면, 중소기업체는 공적 자금 이용가능성 보다는 사업의 안전성 때문에 공공임대주택을 건설한 것으로 나타났다.

표 9. 공공임대주택 건설 배경

	대형업체 (복수응답=16)	중소업체 (복수응답=65)	전체 (복수응답=81)
택지 확보 용이	6.3%	1.5%	2.5%
자금 운용계획 수립용이	18.8%	20.0%	19.8%
공적자금 이용가능	43.8%	38.5%	39.5%
사업의 안전성 높음	31.3%	40.0%	38.3%

4) 주택건설업 전망

택지는 점차 고갈되고, 가구 증가는 계속될 것이다. 그러나 주택시장은 주택을 새로이 필요로 하는 신규 시장진입계층과 기존 중고주택의 대체 수요계층, 그리고 시장소외계층의 상존으로 항상 불안정하다. 이러한 현실에서 국내 민간주택건설업체가 지향하거나 혹은 지양하는 유형의 주택산업은 무엇인지를 파악하여 보았다.

향후 5년 이후 성장산업을 보면, 1순위는 대형업체나 중소기업체 모두 주택리모델링업으로 나타났다. 향후 5년 이후 사양산업을 보면, 조사대상업체 모두 분양주택사업이라고 응답하였다. 이는 실질적으로 대형업체의 자체사업 비율 감소 추세에서도 나타난 바 있다. 대형업체의 경우 분양주택사업과 동일하게 공공임대주택사업, 오피스텔·주상복합건설업이 향후 사양산업으로 나타났다. 중소기업체의 경우 장비·임대 판매업이 2순위, 오피스텔·주상복합건설이 3순위 사양 산업으로 나타났다.

표 10. 향후 5년 이후 성장산업과 사양산업

	대형업체	중소업체	전체
성장 산업	1위 주택리모델링업 (27.5%)	주택리모델링업 (27.5%)	주택리모델링업 (26.8%)
	2위 부동산개발금융업 (23.5%)	재개발, 재건축, 조합 주택건설업 (15.6%)	부동산개발금융업 (13.9%) 재개발, 재건축, 조합 주택건설업(13.9%)
	3위 종합부동산건설업 (13.7%)	공공임대주택건설업 (13.3%)	-
사양 산업	1위 분양주택사업(18.4%) 공공임대주택사업 (18.4%) 오피스텔, 주상복합건 설(18.4%)	분양주택사업 (16.2%)	분양주택사업 (16.7%)
	2위 -	장비, 임대 판매업 (13.9%)	오피스텔, 주상복합 건설(14.4%)
	3위 -	오피스텔, 주상복합 건설(13.3%)	장비, 임대 판매업 (13.5%)

주) 복수응답 가능

따라서 미래 주택산업은 대형업체 주도의 주택 리모델링 사업 구도가 예상되며, 공공임대주택건설의 민간주체로 역할이 컸던 중소기업체가 계속 공공임대주택건설업을 성장산업으로 꼽고 있기 때문에 안정적이고 신뢰있는 공공주택의 지속적 공급을 위해서는 여러 가지 대책이 필요하다. 특히 공공임대주택의 경우 저소득층의 주거안정을 위해 택지 및 국민주택기금이 지원된다. 그런데 실제로는 택지를 우선 지원받고 장기 저리의 기금 지원을 받지만 공공임대주택을 건설하다가 부도가 난 업체는 2001년말 398개업체 764건 211,624세대에 이르고 있다(건설교통부, 주택업무편람, 2002). 이 중 준공 후 부도비율은 57.3%으로 대부분 공사착수 및 진행단계 초기에 부도가 발생하여 민간의 신뢰성에 큰 오점을 남긴 바 있다. 공공임대주택 건설의 경우는 사업의 '수익성'이 아닌 사업의 '안정성' 관점에서 보아야 한다. 따라서 공공임대주택의 안정된 공급을 위해 건설 지원 뿐 아니라 민간부문내 신뢰성을 감시할 수 있는 주택성능보증제도과 같은 시장감시체제가 필요하다. 그리고 이러한 이유로 많은 국가에서는 공공임대주택의 건설과 관리 기능은 공공부문이 담당하거나 민간부문내 비영리 조직이 주로 담당하고 있다.

V. 결 론

본 연구는 주택생산을 담당하고 있는 주택건설업체를 대상으로 하여 주택건설업의 생산 특성을 살펴보았다. 그동안 주택건설업에 대한 연구들은 주로 경영학적 관점에서 업체의 경영성과를 측정, 평가하고 기업경영 및 관련 정책 및 제도상의 개선 과제를 제시한 연구가 대부분이었다. 반면, 본 연구에서는 주택건설업체의 사업전략이 가장 중요하게는 주택의 소비주체인 소비자에서부터 정부, 그리고 우리의 도시 환경에 까지 매우 광범위하게

작용하고 있음을 ‘주택건설업’이라는 보편적인 특성에서 찾고자 하였다.

국내외적으로 민간부문에 의한 주택건설업은 투기적 사업(speculative housebuilding industry)으로 정의되고 있다. 이것은 본 연구의 결과에서도 지지되는 논리이다. 즉, 생산의 장기성, 수주적, 경기의존성으로 인한 미래 불확실성에 대한 수익 극대화, 소규모 업체 생존 및 업체간 하도급을 통한 연계성, 높은 분양대금 의존성, 그리고 토지개발 등으로 통한 토지경영 전략, 원가 절감에 대한 의지 희박, 공적 자금의 활용 극대화 및 고의 부도 등이 민간건설업의 특성으로 요약할 수 있겠다.

향후 이러한 주택시장 전반에 만연해 있는 투기적 산업성격을 통제하기 위해서는 외국과 같은 주택성능보증제도와 같은 시장감시체제를 도입이 필요하다. 또한 이는 단기적으로 중장기적인 주택건설계획과 이에 근거한 공적자금 지원 등의 체제에 따라 완화될 수 있다. 장기적으로 주택시장 성숙에 전제가 되는 주택금융의 발달과 후분양제 등이 도입, 시행될 경우 주택 상품은 사전·사후적으로 품질 보장을 받을 수 있을 것이다.

국내 주택건설부문은 민간부문의 성장과 함께 이루어졌다. 그만큼 민간부문의 주택건설기여도는 크다. 그러나 이제는 주택건설이라는 양적 과제가 아닌 품질 보장이라는 질적 과제를 풀어야 할 때다. 이러한 측면에서 주택건설부문을 주도해 가는 민간건설업체는 품질 개선 등의 노력을 통해 주택건설산업의 선진화를 앞장서 나아가야 할 것이다.

참고문헌

1. 국토연구원(1996). 주택산업 육성방안 연구
2. 주택산업연구원(1998). 주택산업의 도산실태 연구
3. 주택산업연구원(2001). 입주자 보호를 위한 보

증대상 확대방안.

4. 김정호(1993). 신경제시대의 주택산업육성방안, 대한주택건설사업협회 공청회 자료.
5. 정희수(1996). ‘우리나라 주택산업의 새로운 당면과제’, 주택산업육성 및 시장개방에 대비한 정책토론회 자료, 국토연구원·주택산업연구원
6. Nicol, C. & Hooper, A. (1997). Structural change and the house building industry. Paper presented at the Housing Studies Association Conference, York, April
12. Nicol, Chris & Hooper, Alan (1999). Contemporary Change and the Housebuilding Industry: Concentration and Standardisation in Production, Housing Studies 14(1).
13. Barlow, James & Michael Ball(1999). Introduction-Improving British Housing Supply, Housing Studies 14(1).
14. Barlow, James (1999). From Craft Production to Mass Customisation: Innovation Requirements for the UK Housebuilding Industry, Housing Studies 14(1).
15. Gibb, Kenneth (1999). Regional Differentiation and the Scottish Private Housebuilding Sector, Housing Studies 14(1).
16. Doling, John(1997). Comparative Housing Policy: Government and Housing in Advanced Industrialized Countries, St. Martin's Press.
17. Bramley, Glen, Will Bartlett, and Christine Lambert(1995). Planning, The Market and Private Housebuilding, UCL Press.
18. Balchin, P. (1995). Housing Policy: An Introduction, third edition, Routledge.