

건설사업관리(Construction Management)의 새로운 업역 구축에 관한 연구

Establishment of New Business Field in Construction Management Business

진 현 수* **이 병 훈*** **김 경 훈**** **김 재 준*****
Jin, Hyun-Soo Lee, Byeong-Hun Kim, Kyung-Hoon Kim, Jae-Jun

Abstract

Owing to the deregulation, low interest, sufficient liquidity and etc., the real estate market has been recovered in some areas and some investment products to the degree being concerned about the overheating. In order that the construction and real estate industries, which play the considerable role in our economy, may be soundly grown toward contribution of the stable growth of our economy, it is being requested to acquire the transparency, predictability and trade stability of the international level conforming to the deregulation during the sale in lots of the building.

For this reason, keeping pace with the trend of the construction industry and the current of the society, which are more and more large-scaled and globalized, it will be necessary to solve the social matters and to construct the more efficient and continuous construction management by widening and activating the field of CM through scheme of more specialized, sustainable and general CM method and establishment of new business bounded system in the construction management.

키 워 드 : 건설관리, 부동산 컨설팅, 마케팅, 상품화 계획, 판매
Keywords : Construction Management, Estate Consulting, Merchandising Plan, Marketing, Sales

1. 서 론

1.1 연구의 목적

건설사업관리(Construction Management : 이하 CM)란 건설 프로젝트의 생산과정에 체계적이고 과학적인 관리기법을 적용하는 것으로 복잡한 건설 사업의 생산성과 효율성을 향상시키며 투명성을 확보할 수 있는 관리 기술을 말한다. 1960년대 중반부터 미국에서 처음 사용된 건설사업관리는 체계적이고 전문적인 관리기법을 통하여 공기를 단축하고 비용을 절감시키며 동시에 품질을 확보할 수 있기 때문에 전통적인 발주방식의 대안으로 세계적으로 널리 사용되고 있으며 일본을 비롯한 많은 나라에서 도입을 위하여 연구를 계속하고 있다.¹⁾

작년 8월 대형 상가를 조성 및 분양한 시행업체에 상권 형성 등 상가 활성화 책임을 지울수는 없다는 대법원의 판결이 나왔다. 재판부는 “전반적인 경기침체와 대형 상가의 인기 저하, 입점 상인들간 갈등 등 여러 사정을 고려할 때 상가 활성화 부진에 대한

책임을 시행업체에 돌릴 수 없다” 고 하였다. 이처럼 건물의 분양 문제는 사회적 이슈가 되고 있으며 이제 건설업에서의 초기 진단이 필요하다고 판단된다.

노력의 결과로 만들어진 건물이 결국 분양이 되지 않으면 건물의 건립 의미가 없어지므로 이에 CM의 활동 영역을 확장시켜 공기, 공비, 품질, 원가, 사후관리뿐만 아니라 최대의 고민인 Marketing의 분야에 접근하여 좀 더 발주자를 위한 그리고 좀 더 실용적인 건축물을 관리 할 필요가 있다고 생각한다.

1.2 연구의 방법 및 범위

기존의 건설사업관리의 업역을 확장시켜 CM 각 형태별 역할에 부동산에서 하는 consulting, merchandising plan, sales 등의 업역을 포함시켜 새로운 CM의 업역 구축을 제시해 보고자 한다.

기존의 CM for Fee 방식과 CM at Risk나 방식은 발주자를 대신한 공사 관리와 시공·감리 역할의 면에만 치우쳐 있다면 건축공사의 기획단계에서부터 설계 전과 시공 후의 건물의 건립의 미를 좀 더 찾고자 기존의 CM 방식에 부동산부분에서의 컨설팅

* 한양대학교 건축환경공학과 석사과정
** 한양대학교 건축환경공학과 박사
*** 한양대학교 건축환경공학과 교수, 교신저자
(jjkim@hanyang.ac.kr)

1) 건설사업관리의 문제점 및 그 발전방향에 대한 연구, 전홍철, 연세대학원 건축공학과석사 학위논문 2003.8

과, 마케팅, 그리고 세일즈의 CM의 한 영역으로 넣고자 한다. 이로 인하여 발주자의 조건에 부합하여 맞춤형 건축물을 생산하고 분양률을 높이기 위해 새로운 업역을 제안하고자 한다.

2. 현 건설관리제도의 이론적 고찰

2.1 건설관리제도(CM) 정의

건설관리제도는 기관, 국가, 법령마다 그 정의하는 기본개념은 비슷하지만 그 내용은 도입취지 등에 따라 일부 차이가나기도 한다. CM의 정의를 살펴보면 다음과 같다²⁾.

1) 미국 건축가 협회(AIA), 건설협회(AGC)

건설공사에 관한 기획, 타당성, 조사, 분석, 설계, 조달, 계약, 시공관리, 감리, 평가, 사후관리 등에 관한 관리업무의 전부 또는 일부를 수행하는 것으로 정의한다.

2) 미국 CM협회

공기, 공사비, 품질에 관한 목표달성을 목적으로, 건설사업의 시작에서부터 종료에 이르는 전 과정에 적용되며, 경험과 자격을 따져 선정된 CM사업자가 발주자와 체결한 계약에 따라 서비스를 제공하고 대가를 지급받는 것으로 정의한다.

3) 한국 CM협회

CM이란 기획, 타당성조사, 분석, 설계, 조달, 계약, 시공관리, 감리, 평가, 사후관리 등 건설공사 전 단계에 걸쳐 발주자가 수행해야 하는 관리업무의 전부 또는 일부를 위탁하여 수행하는 것을 말한다.

4) 건설 산업기본법

건설공사의 기획 타당성조사, 분석, 설계, 조달, 계약, 시공관리, 감리, 평가, 사후관리 등에 관한 관리업무 전부 또는 일부를 수행하는 것으로 정의한다. 이렇듯 CM은 그 정의들이 대동소이 하며, 계약적 측면에서 발주자를 대신하여 건설 사업의 관리를 대행하여, 계약 형태를 통하여 발주자의 전반적인 또는 부분적인 권한을 위임받아 대리인 및 조정자의 역할을 수행 하는 것을 말한다.

2.2 현 국내 건설관리제도(CM)의 필요성

건설관리제도(CM)는 건설 산업의 문제점에 대처하기 위한 자연발생적인 프로젝트 인도방법으로서, 다음과 같은데서 그 필요성을 찾을 수 있다.

1) 컨스트럭터빌리티(Constructability)의 최대화

컨스트럭터빌리티란 전체 프로젝트의 목적을 달성하기 위하여 계획, 설계, 조달 및 시공 단계에 있어 건설 관련 지식과 경험을

최적으로 활용하는 정도를 의미한다.

설계자와 시공자가 분리되고 프로젝트가 복잡화, 거대화됨에 따라 건설 프로젝트의 수행을 위해 많은 주체들이 생겨나게 되었다. 그러나 각 주체들은 그 주체들의 개별 기능에만 초점을 맞추어 일을 수행하는 경향이 있다. 예를 들어, 설계자는 설계비를 최소화하는 데에 초점을 맞추고 시공자는 시공비를 최소화하는 데에 초점을 맞춘다.

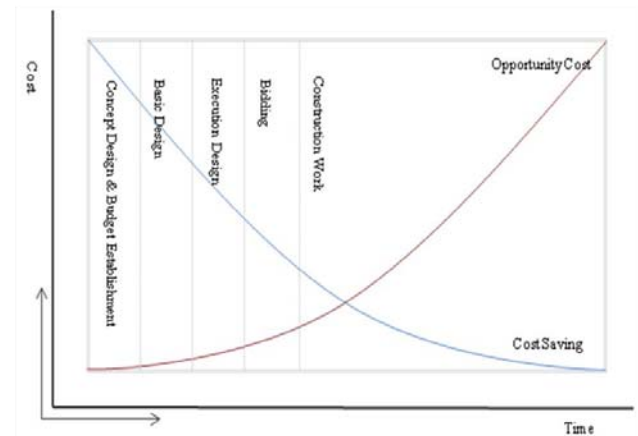


그림 1. 시간에 따른 기회비용 및 원가 절감 기회

2) 설계와 시공의 통합(integration)

일반적인 프로젝트 수행방식에서는 설계자와 시공자의 역할이 엄격히 구분되고, 발주자, 설계자 그리고 시공자의 이익이 상충되는 경우가 많았다. 이러한 배경에서 설계와 시공 모두에 대한 전문적인 지식을 가지고 모든 참여주체들을 통합시킴으로써, 분쟁을 줄이고 성공적인 프로젝트의 수행을 이끌어 줄 주체가 필요하게 되었다.

3) 발주자의 대리인 역할을 통한 발주자 이익 극대

전통적으로 발주자의 대리인이었던 설계자들이 시공 단계의 업무에서 손을 떼게 되자, 건설에 지식이 없는 발주자들은 프로젝트를 성공적으로 관리하고 발주자를 대신해줄 수 있는 독립된 업체의 필요하게 되었다. 이러한 시장의 요구에 의해 발생된 업체가 바로 CM을 수행하는 건설사업 관리자이다.

2.3 현 국내 건설관리제도(CM)의 종류

1) CM for Fee (대리인으로서의 계약형태)

서비스를 제공하고 그에 상응하는 용역비를 지급 받는 자문 또는 대행인으로서 역할을 수행한다. 사업관리자는 시공자나 설계자와는 직접적인 계약관계가 없으며 따라서 공사결과 즉, 공사비용, 기간, 품질 등에 책임을 지지 않고 궁극적인 의사결정과 그에 따른 최종 책임은 발주자의 몫이 된다.³⁾

2) 전지수 외 3인, 공공기관 CM제도 적용현황 및 개선방안, 전국 대학생 학술발표대회 논문집, pp.93~96, 2007.10

4) 건설사업관리의 문제점 및 그 발전방향에 대한 연구 : 관련법규를 중심으로, 전홍철, 연세대학교 대학원 건축공학과석사 학위논문 2003.08

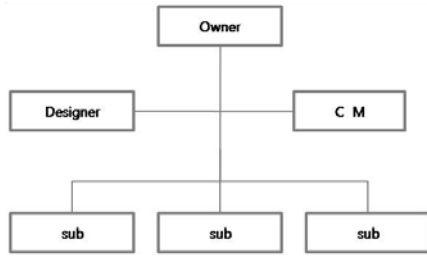


그림 2. CM for fee

2) CM at Risk (시공에 책임지는 계약형태)

‘CM for Fee’ 방식과는 대조적으로 건설사업관리자가 기존의 업무는 물론 시공자가 공사를 수행하는 것과 같이 하도급자 또는 전문시공업자를 고용하거나 일부 시공을 직접 담당하면서 공사를 수행하는 방식이다.

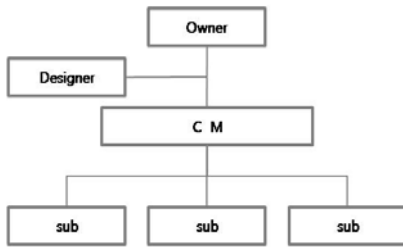


그림 3. CM at Risk

3) A-E-CM (설계자가 CM을 겸하는 계약형태)

건설사업관리 계약체계의 또 다른 형태로 설계자가 본연의 설계업무 외에 시공자 선정이나 전반적인 공사관리의 업무를 수행하는 방식이다. 이 방식의 책임범위는 설계자의 책임범위에 ‘CM for Fee’ 책임을 부과한 것으로 보면 된다.

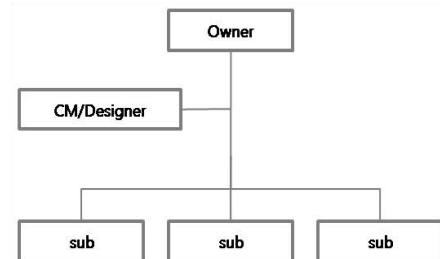


그림 4. A-E-CM

2.4 건설 시장의 문제점 및 보완성

지금까지의 CM제도는 건물의 건립에만 집중되어 단순히 건물의 설계, 시공, 그리고 건물의 관리에만 관심을 가지고 그 울타리 안에서 공비 절감, 공기 감소 등을 생각하고 있었다. 그러나, 설계 전의 사업 계획 단계와 공사 끝이 아닌 공사 이후의 부분 즉, 컨설팅, 마케팅, 세일즈를 CM이 고려하여 건물을 짓는다면 공비

와 공기의 면에서 더 많은 이점을 얻을 수 있을 것이다.

CM의 효과를 극대화하기 위해 설계 이전 단계에의 CM의 참여가 요구되며 또한 이러한 단계에서 당해 프로젝트에 적합한 발주 방식의 제안 및 선정에 참여토록 해야 한다. 이를 위해서는 CM 방식에 적합한 적용기준(시설물 종류, 규모, 자체인력, 경험 등)을 마련하여 이를 적극 활용할 필요가 있다.

주건협은 "2005년1월 주택법 개정으로 13개 공종이 감리대상 공사에 포함됐으나, 감리비 지급기준의 조정 없이 같은 해 3월부터 시행되고 있다"며 "이들 공종의 감리제의 대상공사를 포함한 감리비를 현행 요율로 산정할 경우 감리비가 32%포인트 상승한다"고 지적했다.

이와 같이 CM의 역할이 확대되어 전반적인 역할을 모두 관리한다면 일의 능률과 투명성은 더 배가 될 것이다.

3. 새로운 업역의 건설사업관리

3.1 정의

기존의 CM제도의 장점과 기존 부동산 정책의 일부분의 업무를 복합시키는 것으로 건물의 설계 및 시공의 관리를 하는 기존의 CM의 업역에 건축물의 분양 제도를 CM의 업역으로 포함하여 하나의 업역 체계로 발전시키고자 한다.

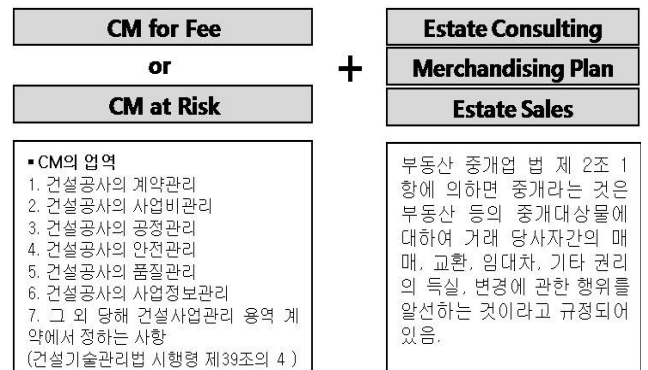


그림 5. 새로운 업역의 건설사업관리 범위

분리되어 움직이는 현 시스템에서 발생하는 과대 포장, 불필요한 비용, 원활한 의사소통의 어려움 등을 해결 할 수 있는 방법이며, 공공 공사에 있어 새로운 건설사업관리의 도입은 수입창출 및 비용절감 효과를 볼 수 있을 것이다.(그림.5)

기존의 CM의 업역에는 건물의 컨설팅, 세일즈, MD Plan의 부분이 포함되어 있지 않아 건물의 건립이후, 부동산과의 연계를 통하여 분양 및 홍보를 관리하게 되어 있었다. 그러나 이런 분리된 업무의 과정에서 Communication이 잘 이루어 지지 않아 발생하는 문제점을 보완하고 보다 빠르고 정확한 업무능력을 배양하기

위하여 새로운 업역을 구축하여 CM의 역할로 분리된 업무를 통합시킴으로써, 시너지 효과를 얻을 수 있다.

3.2. 적용효과

1) 기대효과

맞춤형 건설관리의 방식으로 건물의 색깔을 잡아 건물의 색깔에 맞춘 컨설팅과 마케팅을 하여 설계와 시공 단계에서 각 실의 특성에 맞는 구조, 설비적인 시공을 하여 맞춤형 분양을 이끄는 것으로 기존의 관리에서 후 분양관리에 이르기까지의 모든 관리를 책임 하에 이끄는 방식으로 전문적인 체계로 분양률을 높일 수 있다.

- 맞춤형 설계, 시공, 관리
- 설계 전 단계에서부터의 맞춤형 설계로 인한 공비 및 공기 절감
- 전문적이며 체계적이고 번거로움의 최소화
- 하나의 팀으로 건물의 전반적인 부분을 다 관리하기 때문에 일을 처리함에 있어서 각 참여자간의 원활한 커뮤니케이션과 빠른 대처성을 기대할 수 있음.

2) 경제적 효과

설계 전 발주자의 의견과 주변 지역의 조건 및 상업 등 환경을 파악하여 미리 건물의 조건에 맞는 컨설팅과 조건을 고려하여 어느 분야의 시설이 들어와야 하는지 그리고 입주 할 분야에 맞게 선 시공하여 시공 후 분양 관리 부분까지 책임을 지는 형식의 Consulting과 Marketing (Merchandising Plan)의 역할이 확장되어 최근 미분양으로 힘들어하는 발주자와 입주자의 맞춤형 서비스를 제공함으로써 경제적 효과는 클 것으로 예상이 된다.

그리고 가장 큰 경제적 효과로는 공기 및 공비의 절감을 들 수 있다. 설계 전 단계에서부터 참여를 하게 되어 입주할 분야에 맞추어 설계 전 컨설팅과 시공 후의 마케팅 그리고 세일즈의 역할이 확장하게 되어 맞춤형 서비스를 하게 됨으로써 큰 경제적 효과(ex:분양율)를 얻을 수 있으며 비용면에서도 굉장히 큰 절감을 볼 수 있을 것이라 예상된다.

3) 사회적 문제

위에서 제시한 건설사업관리의 새로운 업역에는 건설 분야뿐만 아니라 컨설팅, 마케팅 그리고 부동산의 다양한 분야가 접목하여 움직이기 때문에 각 영역에서 개별적으로 업무를 수행하고 있는 다른 업종으로부터 큰 반발을 초래 할 수 있을 것이다. 건설사업관리의 새로운 업역은 다른 업종의 특수성을 이끌어내어 접목하는 것이지만 자칫 각 업종간의 독립성을 저하시킬 수 있기에 위험성이 따를 수 있다.

4. 결 론

기존의 CM의 역할 중에는 원가, 공정, 재료, 사후 등의 설계와 시공에 관련된 관리 부분이 전부이다. 가끔 기업의 경우, 자사의 건물에 대한 Marketing 및 Sale에 관련된 업무들이 있었으나 그 범위는 굉장히 작은 실정이다. 특히, 민간 공사에서는 특별한 제약이 있지 않기에, CM의 역할이 다양하게 존재하고 있다. 그러나 아직은 공공 공사의 경우에는 CM의 업무 역할이 한정되어 있고 많은 제약이 따르고 있다.

이에 점점 더 대형화되고 세계화 되어가는 건설업계의 추세와 사회의 흐름에 맞춰 더 전문적이며 종합적인 CM의 방법으로 새로운 건설사업관리 업역을 고안하여 만듦으로써 CM의 영역을 넓히고 활성화시켜 경제적, 사회적인 문제를 해결하며, 보다 효율적인 건설관리의 업무영역을 구축하는 것이 필요할 것이다. 그러기에 건설사업관리의 새로운 방식은 CM업계의 새로운 장을 마련하는 기회가 될 것이다.

참 고 문 헌

1. 김대호, 건설사업관리(CM) 제도 현황과 발전방향, 한국건설관리학회, 한국건설산업 연구원, pp.17~23, 2001
2. 김영상, 부동산개발 투자분석, 2004
3. 김훈, '상가 등 대형 건축물 분양 제도 개선방안'의 문제점과 개선방안에 대한 연구, 서울대 건축계획 연구실 석사학위논문, 2003
4. 최병정, 프로젝트의 특성분석을 통한 건설사업관리의 합리적 적용방안 연구, 경기대학교 산업정보대학원 석사학위논문, 2002
5. 하한기, CM을 적용한 공공프로젝트의 부동산 개발 사례분석 연구, 대한건축학회 학술발표대회논문, 한국건축학회, 2004, 10
6. 한미파슨스 저, Construction Management A to Z, 보문당, 2006
7. Gary J. Tulacz., Owners' Risk-Shifting Boosts CM at Risk Firms, ENR, 1998