

주택건설 '외길 30년' (주)부영

최근 시중 금리가 10% 이하로 하락하고 주택보급률이 전국 평균 93.3%에 달해 주택 투자수요가 크게 감소하고 주택저당채권제도 등 부동산 관련 금융이 시행되면서 주택구입 자금 조달이 용이해지는 등 주택구입이 쉬워짐에 따라 전세, 월세 등 임대아파트의 인기가 급증하고 있다.

특히 일반 분양아파트에 견주어 손색이 없는 첨단시설과 내부 인테리어 등으로 임대아파트가 점차 고급화 되어가고 있는 점도 높은 분양률을 보이고 있는 요인이다. 이러한 영향에 힘입어 대부분의 주택건설 업체들이 어려움을 겪고 있는 상황에서도 꾸준한 성장세를 보이고 있는 임대주택 전문업체 (주)부영(회장 이종근)을 찾아가 보았다. <취재/박병기 기자>

중형 임대아파트 인기 급증

임대아파트 전문업체인 (주)부영, 이 회사는 건설업계에서는 찾아보기 힘든 이력을 가지고 있다. 대부분의 건설업체들이 다양한 사업분야를 가지고 있는 반면에 이 회사는 주택건설이라는 한 분야만을 30여년간 고집하고 있다는 것이다.

부영이 주택건설이라는 외길을 걸어 올 수 있게 된 데에는 이 회사 이종근 회장의 경영관에서 비롯됐다. '세발자전거론'으로 대변되는 이 회장의 경영관은 이렇다. 세발자전거는 두발자전거에 비해 느리지만 결코 넘어지지 않는다는 것이다.

이 회장은 급속한 성장보다는

안정적이고 내실있는 경영이야말로 실패없는 기업을 만드는 지름길이라고 믿고 있다. 이러한 경영관으로 인해 IMF 이후 대부분의 건설업체들이 수주난 감소로 어려움을 겪고 있는 상황에서도 회사 사정이 크게 어렵지 않은 편이다.

최근 들어 임대아파트에 인기도 상당히 급증하고 있는 추세이다. 시중금리가 10% 이하로 하락하고 주택보급률이 수도권을 제외하고는 거의 100%에 육박해 주택 투자수요가 크게 감소하고 주택저당채권제도 등 부동산 관



런 금융지원이 시행되면서 주택 구입 자금조달이 용이해지는 등 예전보다는 주택을 구입하기가 쉬워짐에 따라 전세 및 월세 임대 아파트의 인기도 상승하고 있는 것이다. 전세값이 주택매매가에 근접하고 있는 현실에서 일반주택에 비해 저렴한 가격에 중형평형을 소유할 수 있는 장점을 지닌 중형임대아파트의 경우에는 더욱 관심이 집중되어 그 수요가 점차 늘어날 전망이다.

부영이 경기도 평택을 비롯하여 제주, 구미, 정읍, 남원, 강릉 등 전국 각지에 중형임대아파트를 분양한 결과 제주 연동에 공급한 34, 35평형 임대아파트의 경우 100%의 분양율을 보였으며, 평택의 34평형 임대아파트도 분양율이 98%에 임박하고 있어 중형임대아파트에 대한 인기를 실감케 하고 있다.

임대아파트의 인기와 전망

최근 들어서는 아파트의 선택 기준이 달라지고 있다. 과거의 주거 선택기준이 교통, 교육, 생활 편의시설들의 편리성과 투자 가치가 최우선이었으나 최근에는 업체들이 저마다 이러한 편의시설은 물론 사이버 시대에 걸맞게 침

단 광케이블망 구축, 위성안테나 설치 및 세대내 외부 첨단 시스템을 도입하여 삶의 질을 한단계 높이는 첨단아파트로 바뀌고 있는 것이다.

이와 같은 현상은 분양가 자율화와 소비자의 고급화 요구에 따른 필연적인 결과로 소비자들의 선택적 기준이 높아짐에 따라 각 주택건설업체들은 다양한 아이디어와 서비스 품목들이 쏟아져 나오게 되고 업체간의 경쟁은 더욱 치열해 지고 있다. 이러한 초고속 정보통신망이 일반 분양아파트는 물론 임대아파트에도 설치되고 있다.

이러한 흐름에 맞춰 부영은 남양주 도농동에 위치한 부영 W-그린타운이 국내 최초로 한국통신과 제휴 광케이블이 설치된 시범단지로 선정되었다. 또한 지난해 8월에는 서울 양천구 목동의 부영 W-그린타운 I이 정보통신부에서 평가하여 인증을 수여하는 초고속 정보통신아파트 2등급을 국내 최초로 인증 받았다. 지금은 삼성물산, 현대건설 등 대형 건설업체를 비롯하여 중소전문업



부영이 중점적으로 펼치고 있는 육영사업중 하나인 순천대학교 고시원 '우정원' 테이프 커팅장면

체들이 건설하는 아파트 대부분이 정보통신아파트화 되어가고 있다.

하지만 이들 아파트들과 부영 아파트의 다른 점은 대부분 분양 아파트이고 대형평형 중심으로 설치되고 있다는 한계를 보이고 있다. 부영은 현재 건설 중인 모든 임대아파트에도 광케이블을 설치할 계획이다.

현재 부영 임대아파트에 광케이블이 설치된 여주 점봉리, 광주 풍암지구 2개 단지, 칠곡 중리, 김제 신평, 원주 문막, 제주 외도 1차 등은 입주 즉시 광케이블 사용이 가능하고, 나주 송원, 동해 쇠운, 정읍 수성 등은 한국통신과 설치를 위해 검토 중에 있다. 또한 제주 외도 2차, 제도 연동, 남원 도통, 평택 세교 지역 부영아파트는 초고속 정보통신 아파트 2등급 예비인증 획득한 상태다.

초고속 인터넷에서 영화관까지 목동 부영 W-그린타운

부영이 새천년 들어 야심차게 내놓은 프로젝트 중 하나가 서울 양천구 목동에 위치한 부영 W-그린타운 I·II·III이다.

목동 W-그린타운은 신주거문화 형태의 주상복합아파트와 활용도 높은 오피스텔을 접목시킨 신개념 첨단 주상복합빌딩으로 전체 3개동으로 구성되어 있다. 아파트, 오피스텔, 쇼핑센터, 영화관, 헬스클럽, 수영장, 독서실, 클리닉, 노인정 등 부대 편의 시설을 두루 갖춘 원스톱 라이프 공간이다.

그린타운 I은 지상 23층 지하

6층 규모로서 50, 56, 62평형 아파트 72세대와 22~25평형 12개 타입의 오피스텔 30세대 및 상가로 구성되어 있고, 그린타운 II는 지상 26층, 지하 7층 규모로 30~80평형 19개 타입의 아파트 240세대와 상가, 레저시설로 구성되어 있다. 또한 그린타운 III은 지상 24층, 지하 7층 규모로 30~72평형 아파트 276세대와 상가, 업무시설로 구성되어 있다. 입주시기는 그린타운 I·II는 즉시 가능하고, 그린타운 III은 오는 12월에 가능하다.

이 단지는 목동 파리공원과 목마공원 등 녹지공간이 있어 쾌적하며 근처에 월촌중, 양정고 등이 위치해 있어 뛰어난 교육환경을

갖추고 있다. 또한 지하철 2, 5호선과 남부순환도로, 서부간선도로, 올림픽대로, 경인고속도로, 공항로, 영종도신공항고속도로가 연결되는 교통의 요충지로 자리 잡고 있어 15분 이내에 서울 도심지역으로 진입이 가능하다.

목동 W-그린타운은 그 외에도 입주자의 쾌적한 생활환경을 제공하기 위해 개별 정수시스템, 홈오토메이션 중앙집진식 청소시스템, 실내공기 정화기, 무인전자경비시스템, 디지털 도어록 등 첨단 시스템을 설치하고, 원목 온돌 마루판, 무공해 천연바닥재 등 고급 자재를 활용하여 시공됐다. 이와 함께 불박이장, 시스템키친을 기본으로 제공하고 있다.

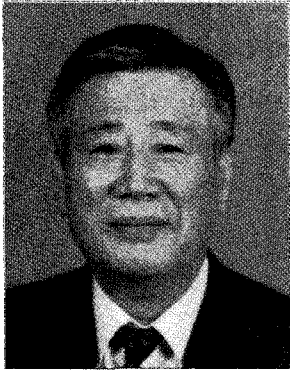
부영 그린타운이 들어서는 목동지역은 향후 방송국, 상업시설, 업무시설, 호텔, 공공시설 등이 신설 또는 건설될 예정으로 있어 새천년 들어 특급 비즈니스타운으로 부상할 것으로 예상되는 지역이다.

한편 83년에 설립된 (주)부영은 그동안 10세대 이상의 아파트를 공급했으며 특히 IMF 관리체제로 인하여 주택시장이 극도로 위축되었던 98년 1만 4,219세대, 지난해에는 1만 176가구의 아파트를 건설하여 2년 연속 주택공급실적 1위를 기록했다. (주)



목동 W-그린타운 조감도

인



이중근 (주)부영 회장

한국주택업회는 지난 달 16일 사의를 표명한 이순독 회장의 후임에 (주)부영 이중근 회장을 신임회장으로 선임하고 취임식을 가졌다.

이중근 신임 회장은 그동안 국내의 임대주택건설산업 발전에 크게 공헌하였을 뿐 아니라 30여년간 주택건설업의 외길만을 걸어 왔으며 이 회장의 취임으로 주택업계에서는 준농림지 폐지와 용적률 축소 등 어려움이 예상되는 업계의 현안 문제를 해결하는데 거는 기대가 크다.

이 회장은 평소 주택사업외에 육영 사업에도 지대한 관심을 가지고 있어 건국대학교 재단 이사장을 겸임하고 있으며 전국적으로 약 26개 곳에 학교 및 기숙사, 생활관, 체육관 등을 신축 기증하여 왔다.

이 회장을 만나 평소 경영관과 주택협회 회장으로서의 향후 포부를 들어 보았다.

“업계의 어려움 극복에 최선을 다할 터”

■ 주택건설 외길을 30여년간 걸어오셨는데 평소 가지고 계신 경영철학은 무엇인지요?

한마디로 세발자전거론입니다. 세발자전거는 두발자전거에 비해 느리지만 결코 넘어지지 않습니다. 급속한 성장보다는 안정적이고 내실있는 경영이야말로 실패없는 기업을 만드는 지름길이라고 믿고 있습니다.

■ 전국적으로 육영사업을 계속적으로 실천하고 계신데 이같은 사업을 하게 된 특별한 동기는 무엇인지요?

여유롭지 못한 환경 속에서 학업에 어려움을 겪었던 저로서는 '지식이란 형태가 없고 관리가 편리하여 도난당할 우려가 없다'고 했으니 저는 계속해서 욕심내어 공부할 계획입니다. 또한 향후에도 배우고자 하는 환경이 어려운 사람들을 위해서라면 능력 범위 내에서 열심히 도울 생각입니다.

■ 준농림지 폐지, 용적률 축소 등 주택업계가 어려운 시기에 회장으로 취임하셨는데 향후 주택협회를 이따한 방향으로 이끌어 나갈 생각이신지요?

먼저 업계가 여러 가지 어려운 문제에 직면한 이러한 때에 회장으로 취임하게 되어 막중한 책임을 느낍니다. 30여년간의 주택사업을 통해 쌓아온 경험과 지식을 토대로 회원사의 입장에서 무엇을 어떻게 도와줄 것인가를 생각하는 헌신적인 자세로 책무를 다

할 것입니다.

최근 회원사들간의 중심이 되는 협회로서 역할을 다하여 업계가 처한 어려움을 극복하고 새로운 주택문화 발전의 기틀을 마련하기 위해 성심껏 노력할 것입니다.

■ 최근 주택업계의 어려움을 극복할 수 있는 방안이 여러모로 모색되고 있는 것으로 알고 있는데, 업계에서는 어떤 노력이 필요하다고 생각하시는지요?

주택 200만호 건설공급 이후 세계 지원 등 정부의 적극적인 활성화 지원 혜택이 없어지면서 각 건설업체간의 경쟁이 과열되고 있어 대기업의 경우 아파트 브랜드화와 대형아파트를 공급하는 등 분야에 호조를 보이고 있으나 중소기업은 그 반대의 현상을 보이는 등 업체간의 빈익빈 부익부 현상이 심화되고 있습니다. 그러나 이러한 현상들은 밖에서 보이는 것처럼 단순히 어려운 현상만은 아니고 건설시장이 정상화되어 가고 있는 진행과정의 하나로 보여집니다. 이러한 과도기적인 상황을 맞아 대기업이나 중소기업들 모두 정부의 시책이나 지원에만 기대지 말고 독자적인 기술과 특화상품을 개발하는 노력을 통해 경쟁력을 키우는 한편, 각 업체들 스스로 재개발, 재건축 등 각자의 전문분야에 서로 상충하지 않고 상호 협력하는 자세로 함께 나아가야 할 것입니다. <基>