

# 변화하는 주택시장 새로운 전략으로 맞선다

주택시장이 변화하고 있다. 공급자 중심에서 소비자 중심으로 바뀌고 있고, 업계는 새로운 전략을 구사하고 있다. 고객들의 눈길을 모으기 위해 각종 이벤트 행사를 펼치고 있고, 아파트 분양가 인하경쟁도 벌이고 있다. 주택시장 어떻게 변화하고 있는지 살펴 보았다. <취재/박창배 기자>

## 변화하는 주택시장

주택시장이 소비자주도로 바뀌고 있다. 조경시설, 운동시설, 환경친화주택, 에너지절감주택, 고급주상복합건물, 사이버주택 등 갈수록 소비자들의 요구가 다양해지고 있다.

주택업계 한 관계자는 소비자들의 요구가 까다로워지고 있기 때문에 업체 입장에서도 바뀌지 않을 수 없다고 말한다.

“소비자가 바뀌고 있기 때문에 업체도 변화하고

있습니다. 이에 따라 주택시장은 변화를 맞고 있고, 살아남기 위해서는 소비자의 취향에 맞는 주택을 지어야 합니다. 또한 브랜드와 마케팅에도 많은 신경을 쓰고 있습니다.”

요즘 각 주택업체의 모델하우스에서는 이색 행사를 펼치고 있다. 고객들의 마음을 사로잡기 위한 전략이다. 업체들은 냉장고, 컬러TV, 청소기 등 경품을 내놓고 나름의 이벤트 행사를 펼치고 있다.

마포구 염리동에 534가구를 분양할 예정인 LG 건설은 마포와 여의도 일대 아파트를 돌며 분양 캠페인을 벌였다.

이번에 분양하는 아파트가 모두 40평형 이상인 것과 관련 40평형대 이상에 거주하는 주민들에게는 장미꽃 한송이씩을 문에 걸어주었다.

마포구 망원동에 119가구를 분양하는 우림건설은 모델하우스 개관과 함께 월드컵 성공 및 통일기원 ‘북한 음식 나눠먹기’ 행사를 가졌다. 탈북여성단체인 ‘진달래회’ 회원들과 전철우, 탁용철씨 등



탈북자들이 나와 다양한 북한 음식을 소개하며 시식기회를 제공했다.

대주건설도 여의도를 중심으로 사람들이 많이 모이는 장소에서 곰, 토끼 등의 갖가지 캐릭터를 이용한 거리 홍보전을 펼쳤다.

이수건설은 모델하우스를 방문하는 모든 고객들을 대상으로 혈압이나 소변검사 등 간단한 무료건강검진 서비스를 매일 실시하고 있다.

이런 이색 행사외에도 업체들은 아파트 분양가 인하경쟁을 벌이고 있다. 중도금을 이자 없이 빌려주는 파격적인 분양조건을 내거는가 하면 아예 분양가를 내리는 업체도 속속 등장하고 있다.

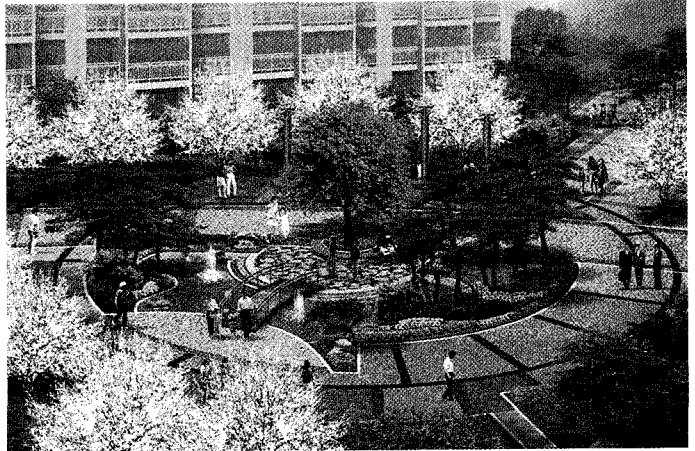
### 아파트 분양가 할인 바람

아파트 분양가 인하는 미분양 물량 뿐 아니라 새로 공급하는 아파트까지 급속히 확산되는 추세다.

특히 이달부터 광역교통부담금, 학교용지부담금 등으로 2~3% 정도 분양가 인상이 예고되고 있어 수요자들이 분양가를 낮춘 아파트에 눈길을 돌리고 있다.

벽산건설은 서울 개봉동 벽산타운과 가좌동 아파트에 중도금 무이자 용자제를 실시해 높은 판매 실적을 올렸다. 계약금을 20%에서 10%로 낮추고 중도금 60%를 무이자나 입주때 납부하는 방식을 도입했다. 이 제도 실시이후 벽산은 개봉동의 경우 2월 12건에 불과했던 미분양 판매량이 3월 이후 두달동안 60여개로 늘어났다.

현대산업개발도 전국 25개 미분양 현장을 대상



으로 3월부터 실시한 중도금 무이자 용자 등 직·간접적인 분양가 인하 덕을 톡톡히 보고 있다.

중도금 무이자 용자를 아예 분양초기부터 적용하는 업체도 등장하고 있다.

현대건설은 다음달 분양할 신영통 홈타운(622가구) 아파트에 대해 계약금을 500만원만 받고 중도금을 전액 무이자로 빌려줄 예정이다.

대림산업도 용인 보정리 2차분에 대해 중도금을 전액 무이자 용자하고 계약금도 10%로 낮출 계획이다.

납부조건 완화에 그치지 않고 아예 분양가를 대폭 인하하는 업체도 늘어나고 있다.

특히 분양가 거품이 심했던 용인지역에서 이같은 인하현상이 두드러진다. LG건설이 최근 분양한 상현리 LG빌리지는 인근 아파트보다 분양가를 평당 20만원 정도 싸게 내놨다.

삼성물산이 분양할 구성 2차분도 가격을 대폭 끌어내렸다. 지난해 공급한 1차분보다 평당 분양가를 50만원 정도 낮춘 450만~500만원으로 책정했다.

삼성측은 이달부터 시행할 광역교통부담금을 감

안하면 70만원 이상 싼 셈이라고 설명했다.

### 리모델링시장에 주력

새로운 사업 전략으로 업체들은 리모델링에 주력하고 있다. 헌집을 허물지 않고 새집처럼 고쳐 건물의 성능을 개선하는 리모델링(개보수)이 건설 사업의 새로운 영역으로 부상하고 있다. 국내 건설 회사와 컨설팅 업체 등은 올들어 리모델링 조직을 확대하고 신설법인을 만드는 등 리모델링 시장 선점을 위해 발빠른 행보를 보이고 있다.

도시지역에 20년이 넘어 노후화된 아파트와 건물들이 속속하면서 비싼 개건축비용을 들일 것이 아니라 싼값으로 건물효율을 높일 수 있기 때문이다. 더구나 리모델링을 적용할 경우 과거 신축 당시의 건축법과 주차장법, 환경규제 등을 그대로 적용할 수 있어 신축때의 불이익을 감수하지 않아도 된다.



3년전부터 리모델링 사업에 나선 삼성물산은 건설부분의 '리모델링팀'과 주택부분의 '리폼팀'을 통해 각각 상업건물과 주거건물의 성능개선사업을 펼치는 등 분야별 전문성을 강조하고 있다.

현대건설은 올해초 건축부내에 있던 성능개선팀을 분사해 현대리모델링 주식회사로 분사했다. 자본금 15억원에 직원 12명으로 올해 본격적인 시장 진입으로 1천억원 이상 수주할 계획이다. 미국의 리모델링 전문업체인 지앤지(G&G)와 전략적 제휴를 맺을 방침이다.

현대건설은 지난 98년 건물성능개선 및 리모델링을 전담하는 성능개선팀을 조직해 닥터빌딩이란 브랜드로 영업을 해왔다.

쌍용건설은 최근 상업용 건축물 리노베이션팀과 주거용 건물 리모델링 전담팀을 구성하고 '인테리어 클리닉'을 상표출원하는 등 리모델링 컨설팅과 주문형 상품 공급 서비스에 적극 진출하고 있다.

자체 아파트 브랜드인 스위트홈을 본떠 만든 홈페이지에 아파트 리모델링과 인테리어 클리닉을 운영하면서 리모델링공사를 적극 수주하고 있다.

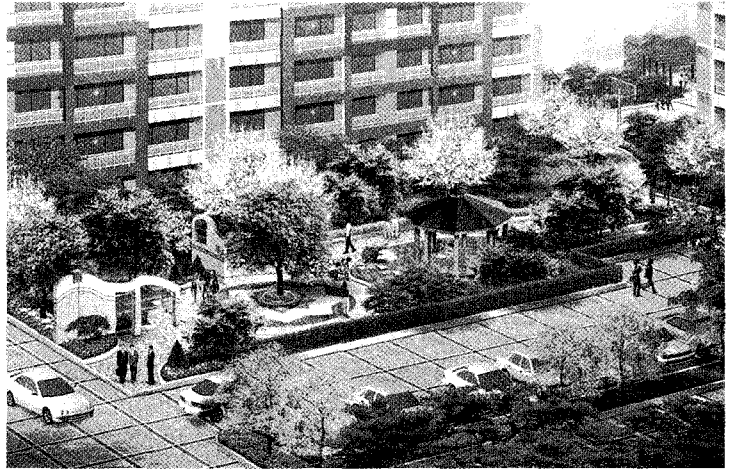
LG건설은 올들어 건축사업부 내에 리모델링팀을 정식 발족시켰다. 올해 시내 중심에 위치한 오피스 빌딩과 호텔, 공공건물 수주에 역량을 집중해 점차 아파트와 연립주택 등 주거공간으로 사업을 확장한다는 계획이다. 계열사인 LG화학은 인테리어 전문 브랜드인 LG테코빌을 기반으로 소규모 주거공간 리모델링 시장을 파고들고 있다.

금호건설은 최근 양진석 디자인그룹과 제휴해 리모델링 시장에 뛰어들었다. 건축사인 양진석 대표는 TV방송 리모델링 프로그램에 출연해 인기를 끌고 있다. 금호건설은 리모델링을 운영하며 학교, 교회, 병원, 호텔, 관공서 등을 집중 공략할 예

정이다.

두산건설은 올들어 인터넷 홈페이지(dsland.co.kr)를 전면 개편해 리모델링의 사이버 견적 프로그램을 제공하고 있으며 관련 법이 정비되는 대로 공동주택 리모델링에 적극 참여할 계획이다. 서울 중구 다동 파이낸스센터 지하 개보수 공사를 수주했다.

건영은 공동주택 리모델링 사업을 수주하기 위해 TRS팀을 설립했으며 우방은 리폼사업팀을 통해 공동주택 중심으로 수주활동을 벌이고 있다.



## 주택산업 활로가 보인다

이렇듯 주택업체들은 시장변화, 업계의 구조변화에 대응하기 위해 다각적으로 노력하고 있다. 가장 관심있는 분야가 임대주택, 재건축사업, 리모델링 등 사업다각화 측면이다. 다음이 브랜드 개발과 마케팅 확대, 그 다음이 타회사와 차별화할 수 있는 상품 개발 등 판매전략이다. 그리고 택지조달과 자금조달이라는 서로간의 약점을 보완하기 위한



중소업체+대기업의 공동사업 추진 등으로 나타나고 있다.

업계 관계자는 “이젠 바뀌어야만 살아남을 수 있다”며 “새로운 시장에 걸맞는 새로운 전략을 수립하지 않을 수 없다”고 말한다.

“앞으로 10년 후면 신축물량은 30만호 이하로 줄어들 것으로 예상하고 있습니다. 그렇지만 업체 수는 거의 변화가 없습니다. 외환위기 때에 400개 이상이 도산했지만 동시에 900개 이상의 신규업체가 등록해 업체수가 오히려 늘어나는 기현상이 나타났습니다. 이 때문에 업체는 내외부 구조조정 및 새로운 사업전략을 구사하고 있는 것입니다.”

주택산업연구원의 한 관계자는 새로운 사업 전략을 위해 발빠르게 움직이는 업체일수록 장래의 희망 또한 밝게 내다보고 있다고 말한다.

“앞으로 펼쳐질 주택시장에 대해 어둡게 보는 시각도 있지만, 밝게 보는 시각도 있습니다. 대체로 기존 패턴에서 벗어나지 못하고 있는 기업은 부정적 시각이고, 새로운 전략을 위해 발빠르게 움직이고 있는 업체는 긍정적인 시각이었습니다. 그러나 희망여부는 업체 자신에게 있는 것입니다.”