

# 성원건설, 파격적 분양전략으로 승부한다

"새 아파트를 분양가보다 14% 낮은 가격부터 입찰에 부칩니다." 새 아파트를 공개 입찰로 판다니, 기존의 아파트 분양시장에서는 볼 수 없었던 일이 지금 경기도 용인에서 벌어지고 있다. 이처럼 색다른 전략으로 아파트 분양시장에서 눈길을 끌고 있는 주인공은 다름 아닌 성원건설(대표이사 전운수).

성원건설은 경기도 용인 수지구 상현리에서 3층 55평형을 기존 분양가격의 14%에 불과한 2억 6,500만원을 최저 입찰가로 정하는 등 이 아파트 전체 968가구중 77가구를 상가처럼 공개 경쟁입찰하는 방식을 도입해 화제를 불러일으키고 있다. IMF 이후 아파트 미분양 증가로 99년 4월 화의를 신청해 1년여간 분양에 나서지 못하다 지난해부터 본격적으로 신규분양에 나서는 등 활로를 모색하고 있는 성원건설을 찾아가 보았다. <취재 / 박 병 기 기자>

## 성원의 성장과 고난의 시기

성원건설은 서울과 용인, 일산 등 수도권 및 전국 주요지역에 아파트를 공급해 온 아파트 건설 전문업체이면서 2002년 월드컵 전주경기장을 올해 10월 완공할 예정이다. 건설업체들간 시공능력

을 평가받는 기준의 하나인 월드컵경기장까지 건설하게 됨으로써 종합건설업체로서의 시공능력도 인정받고 있다.

성원건설은 1977년 설립된 이후 전국적으로 약 12만여세대의 아파트를 공급해 왔으며 1987년 현재 의 전운수 회장이 제 2의 창업을

선언한 이래 경영혁신을 통해 비약적 발전을 거듭해 왔다.

그동안 성원은 지난 91년과 92년 한국능력협회의 상장기업 경영평가에서 2년 연

속 성장률 1위 기업으로 선정된 바 있으며 94년에는 대신경제연구소 발표 3년 연속 건설업종 최우수기업으로 선정되기도 하였다.

또한 94년에 미국에 성원 캘리포니아를 설립, 미주지역 진출에 성공하여 건설부문 국제화에 초석을 놓았다. 이와 함께 95년에는 한국능력협회가 종합건설 최우수 기업으로 선정했으며 95년 한국주택협회 발표에 의하면 주택건설 실적 8위까지 올랐다.

이렇게 승승장구하던 성원에게 고난이 찾아온 것은 IMF 한파가 불어닥치면서 부터이다. 영업정지된 계열사 대한중금에 대한 증자 참여와 아파트 미분양 증가로 화의상태에 빠져 1년 6개월여간



2002 월드컵 전주경기장

신규분양에 나서지 못하게 된 것이다.

그러나 성원건설은 자체 브랜드 아파트 '쌍데빌'을 중도금 무이자, 공개 경쟁입찰 방식 등 차별화된 분양전략으로 분양시장에 새바람을 일으키며 경영 정상화의 활로를 모색하고 있다.

### 고객없는 성원, 있을 수 없다

시대적 여건 변화와 사회적 식변화 등 기업의 대내외적 환경 변화는 기업 경영에도 근본적으로 새로운 패러다임의 전환을 요구하고 과거와는 다른 혁신적인 사고와 개혁을 추구하는 근본적인 마음자세의 전환을 요구하고 있다.

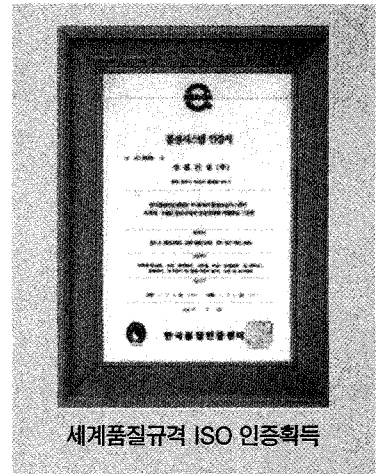
최근의 기업환경은 IMF 이후 과거의 비효율적인 온갖 불합리한 관행과 구습을 척결하는 개혁의 새바람이 불면서 사회전반에 걸쳐 커다란 변화의 소용돌이 속에 있다. 이에 따라 성원건설은 올해 경영방침을 고객중심 경영, 수익

창출 실현, 열린조직 구축의 세가지로 정하고 경영 정상화를 위해 박차를 가하고 있다.

성원건설의 3대 경영방침 중 '고객중심 경영'의 설정배경으로 보면 고객만족을 극대화시킬 수 있는 효율적 고객중심 경영은 매출증대 등의 표면적 성과 외에 기업이미지 제고, 직원 의식변화 등의 가능하도록 하며 장기적으로 기업의 경쟁력을 높이기 때문이다.

이에 성원건설은 개별고객에게 맞춤 서비스 제공, 수준 높은 고객지식을 축적하여 경쟁사들과의 차별화 정책시행, 수익성 높은 우량 고객을 파악하고 평생고객으로 유도, 고객 서비스의 신속성 향상과 완벽한 사후관리 시행 등을 추진방안으로 설정했다.

성원은 한번 고객은 평생 고객이라는 마음가짐으로 고객에 대한 피드백 관리를 통해 구매 이탈자를 줄이고 고객과의 대화를 통해 성원은 고객을 향해 항상 열려 있는 기업이라는 인식을 갖도록 추



진한다는 방침이다.

또한 고객을 유지, 차별화하는 과정에서 다른 고객들이 역차별 받는다는 인식을 갖지 않도록 채널 구분, 서비스 개선 등에 중점을 두며, 고객관리는 자료 축적과 시행착오가 필요하므로 장기적으로 꾸준히 추진하되 초기부터 기업성으로 연결하는 생각은 지양한다는 방침이다.

성원건설의 올해 경영방침 중 가장 무게가 실리는 것은 바로 '수익창출 실현'이다. 무엇보다 회사가 회의상태에 있기 때문에 이를 벗어나는 것이 급선무임은 자명한 사실이다.

이를 위해 원가경쟁우위를 지닐 수 있는 내부역량을 강화하고 공사공정의 합리화를 통한 원가관리 체제를 확립하여 경쟁력을 강화한다는 방침이다. 현재 성원건설 정보시스템팀에서 개발중인 통



경기 광주 태전지구 성원아파트



수원 일월지구 성원아파트

합정보시스템이 시행되면 본사와 현장의 원가부분 구분이 명확해지고 원가관리를 통한 비용절감에도 효과가 클 것으로 기대하고 있다.

기업이 모든 사업부문에서 수익률을 달성하고 가치창출을 극대화한다는 불가능하므로 기업내에서 가장 필요로 하는 곳에 경영자원을 조달, 집중함으로써 경쟁력을 강화하고 새롭게 부각되는 사업부문에는 자원투입을 신속하게 결정하여 한다.

이에 성원은 수주를 극대화하기 위해 상반기에는 1군 상위업체와 적극적인 공동도급 추진, 지역의무공동도급 공사지분 참여 등을 추진하고 하반기에는 관공사 위주로 총력을 기울인다는 전략이다.

다음으로 성원건설은 '열린조직 구축'을 위해 단순히 정보를 공유한다는 차원을 넘어서 임직원 이 서로 정보를 놓고 자유로이 대화를 주고받는 가족적인 분위기를 조성해 정보간의 충돌과 융합을 이뤄내 새로운 부가가치와 사업기회를 창출한다는 방침이다.

이를 위해 조직의 문제점이나 업무상의 실패, 비리 등에 대한 커뮤니케이션이 원활하게 될 수 있도록 조정하고 현장 최일선의 문제점이나 불평, 고충 등의 소리가 최고경영자에게 전달될 수 있도록 하고 있다.

## 건강아파트 '쌍데빌'

성원건설은 올해 주택사업부문에서 계열사인 성원산업개발과 함께 18개 현장에서 1조 1,500원원을 수주목표로 하고 있다. 중점 사업지역은 단연 경기도 용인이며 불어로 건강한 아파트라는 브랜드 네임인 '쌍데빌'을 앞세워 새바람을 일으킨다는 전략이다.

오는 6월 2일 경기도 용인 구성에서 모델하우스 오픈을 시작으로 7일부터 청약접수에 들어갈 예정인 성원아파트 '쌍데빌'은 총 860세대로 건강아파트의 이미지에 맞도록 단지 내부에는 입주자 전용 스포츠센터 및 테마파크가 설치되고 외부는 골프장 조망과 이용이 편리하여 건강을 고려한



각종 자연친화적 환경을 완벽하게 갖추고 있다.

또한 이 지역에서는 드물게 전 세대 남향배치에 수원CC가 단지 바로 앞에 펼쳐져 있어 마치 앞마당이 고급정원처럼 뛰어난 자연환경을 확보하고 있는 장점도 있다. 이와 함께 이 아파트는 지상에 주차장을 모두 없애고 조깅 트랙 및 골프퍼팅장, 테마파크 등이 조성돼 있으며, 용적률 173%의 쾌적한 단지이다.

이 아파트는 지리적으로 왕복 6



수지 상현 성원 상떼빌 조감도

차선의 393번 국도로 분당까지 6-7분대, 강남까지 30분 이내 도달이 가능하며 동백지구와 분당간 신설도로와 연결되어 분당진입이 쉽고 편리하다는 장점을 보유하고 있다. 또한 분당선 전철노선이 수원역과 연장시 인근에 구갈역이 신설될 예정이어서 교통편이 매우 양호한 편이다.

무엇보다 택지개발지구에 인접하여 용인지역 난개발 문제점은 전혀 없으며 천혜의 자연환경인 골프장이 남향 전면에 펼쳐지는 꿈같은 조망권 확보는 이 아파트 최고의 자랑이다.

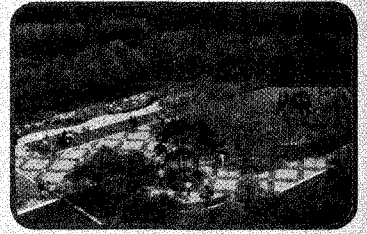
그외에도 편리하고 빠른 인터넷 환경 구축을 위해 정보통신 1등급 예비인증을 받았으며 안전한 경비 및 저렴한 관리비를 위해 무인출동경비 시스템을 채택했다. 여기에 음식물 탈수기, 드럼식 세탁기, 각 실별 멀티에어컨 배관, 빌트인 냉장고, 냉동고, 빌트인 식기세척기, 김치냉장고, 라디오 겸용 TV 등 각종 첨단 생활 편의 시설을 설치했다.

### “새 아파트 입찰로 사세요”

한편 성원건설은 새 아파트를 분양가보다 14% 낮은 가격부터 입찰에 부치는 획기적인 분양방식을 선보였다. 아파트 분양 시장에

공개경쟁입찰 방식이 도입된 것은 국내에서는 처음이다.

성원건설은 지난 4월 26일 용인 수지읍 상현리에 내놓은 39~62평형 968가구 중 55평형과 62평형 77가구를 공개 경쟁 입찰에



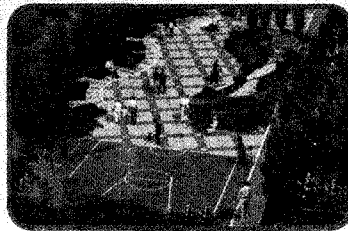
실버가든



웰니스플라자



어린이공원



지압보도



스포츠플라자



조깅트랙/자전거전용도로



세인트플라자



퍼팅그린



스포츠센터

수지 상현 성원 상떼빌

부친 것이다. 1~3층에 있는 저층 가구를 대상으로 한 이번 입찰에서 55평형 분양가격은 3억 800만원(3층 기준)이지만 이보다 14% 남짓 낮은 2억 6,500만원을 최저 입찰가로 정했다. 이는 당초 기준층 분양가보다 4,300만원이나 할인된 가격이다.

아울러 62평형은 당초 기준층 분양가격 3억 5,900만원보다 5,460만원이 할인된 3억 500만원

부터 입찰을 시작했다. 입찰 접수를 해 가장 높은 가격을 써낸 사람을 낙찰자로 선정했다. 성원측은 낙찰자에게 중도금을 전액 융자해주고 입주시 원금과 이자를 갚을 수 있도록 했다.


이 회사 이견수 주택사업담당 이사는 “분양율이 저조한 대형 가구에 대해 입찰 방식을 적용키로 했다”며 “최저 입찰 가격이 싼 탓에 투자수요자들 사이에 인기가

높았다”고 말했다.

이와 함께 성원건설은 이 아파트 분양에서 39평형 아파트 계약금을 분양대금의 5%선인 1천만원으로 낮춰 잡았다. 기존 아파트 계약금이 분양금의 20%선인 점을 감안하면 파격적인 조건이 아닐 수 없다.

여기에다 중도금을 융자없이 정상적으로 납부하면 중도금의 6.5%(주택은행 정기에금금리 5.5% + 1%)를 입주시 돌려준다는 것이다. 이 정도의 혜택이면 900만원 남짓 할인 효과를 거둘 수 있다는 게 이 회사 분양팀 관계자의 설명이다.

이 아파트 역시 전세대 파노라마 계단식 남향배치로 인근의 자연경관과 함께 조망과 채광이 뛰어나며 단지내에는 입주자 전용 스포츠센터가 상가와는 별도로 건립되는데 여기에는 수영장, 인도어골프, 스쿼시, 헬스 및 사우나, 에어로빅룸 등이 설치된다.

창립 이래 품질우선, 고객제일, 환경보존의 기업이념으로 건설한 성장을 거듭해 온 성원건설은 IMF 한파에 잠시 어려움을 겪었으면서 새로운 합리적인 경영방식과 신기술을 과감히 도입하여 21세기 초우량 기업으로 거듭나기 위한 노력을 기울이고 있다. 

성원건설 2001년 아파트 사업계획

구분	현장별	평형	세대수 (일반분양)	분양 시기
자체사업	용인수지 3차	39	406	5월
	용인구성 2차 (경기 용인 구성)	33, 38, 47, 59	860	6월
	하남 신장(주상복합) (경기 하남 신장동)	14~34	235	6월
	광주 태전리 6단지 (경기 광주 태전리)	29, 35	494	9월
	군포 당정동 (경기 군포 당정동)	33, 44	492	10월
	군산 소룡동<임대> (전북 군산 소룡동)	24, 32	877	11월
재건축사업	일산 5차 (경기 고양 일산 풍동)	25, 29, 32	295 (120)	5월
	연희동 2차 펠리스빌 (서울시 서대문구 연희동)	31, 50, 61, 75/78	110 (57)	6월
	안양 화양 (경기 안양 안양3동)	24, 32, 33, 40	471 (158)	8월
조합주택	용인 수지 5차 추가 (경기 용인 수지)	33	166	6월
	안양3동 (경기 안양 안양3동)	23, 30	87	5월
합 계			4,549 (4,006)	