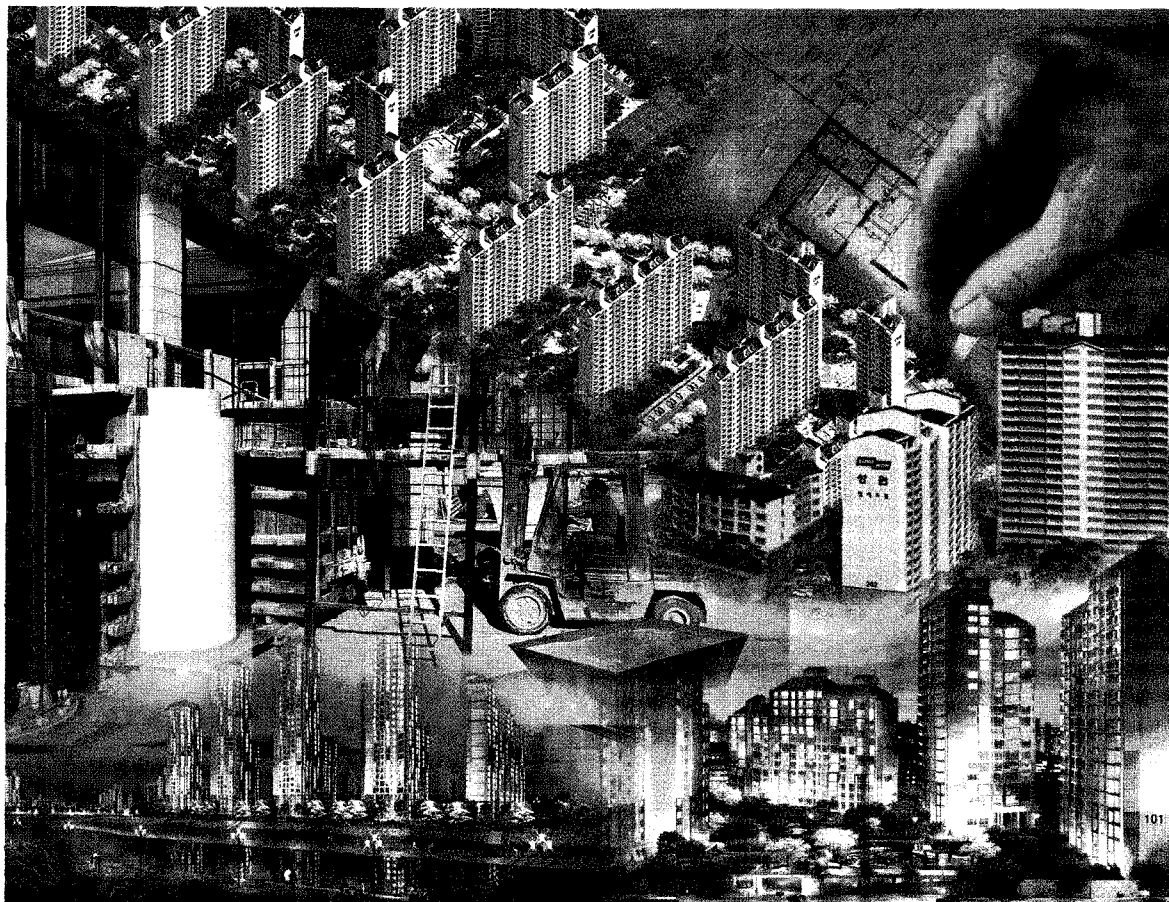


## 주택시장, 사라지는 지역연고

지방업체들은 서울 등 수도권으로, 수도권 업체들은 지방으로 사업영역을 확대하면서 주택업체의 지역구분이 모호해지고 있다.

수도권 대형업체들은 각종 규제와 택지난이 심화되고 있는 수도권을 벗어나 지역의 대규모 재건축이나 오피스텔 등 도급사업을 통해 브랜드의 지역 파급은 물론, 사업물량을 일정 수준 유지하는데 큰 효과를 거두고 있다. 반면 지방업체들은 공급과잉 상태인 연고지역을 벗어나 수요가 살아있는 서울, 경기지역 공략을 통해 전국업체로서의 이미지 확보에 주력하고 있다. 이에 그 현장을 찾아가 취재해 보았다.

〈취재 | 왕희삼 기자〉



## 수도권업체 지방사업 강화

지난해 하반기부터 부산, 대구 등 영남권 대도시를 중심으로 주택경기가 회복세를 보임에 따라 서울, 수도권 대형업체들의 지방 주택시장 진출이 활발하다.

지난 상반기 대우, 대림, 현대, LG, 롯데, 현대산업개발, 삼성물산 등 7개의 대형업체들의 지방 공급 물량은 1만여가구를 넘는 것으로 파악되고 있으며, 올해 하반기 역시 지난해 이들 업체의 전체 지방공급물량(1만 4,391가구)을 웃도는 1만 8천여가구가 공급될 전망이다.

업체별로는 롯데건설이 분양일정이 확정된 부산 청학동(525가구)과 반여택지개발지구(517가구), 광주 북구 운암동(1,541가구) 등과 함께 부산 구서동(3,474가구), 경산시 하양읍(486가구) 등 총 6,543가구를 하반기 지방에서 공급할 계획이다.

대우건설 역시 김해 장유 2~5차 2,094가구, 울산 구영리 1, 2차 1,027가구, 부산 연산동(432가구), 창원 성주 2차(450가구), 울산 남의동(1,090가구), 진해 자은동(718가구), 해운대 연립 재건축(200가구) 등 총 6,011가구를 쏟아낸다.

또 현대산업개발이 이미 청약이 끝난 천안 불당지구 1,046가구를 포함해 김해 북부, 진주 금산, 부산 민락동, 포항 창포, 청주 신봉·봉명 등 택지지역을 중심으로 4,636가구를 공급하며 쌍용건설도 경남 양산신도시(836가구), 울산 야음동, 광주 봉선동 등지에서 총 1,840가구를 분양한다.

이와 함께 영풍산업이 구미 공단동과 부산 남산동, 괴정동에서 총 2,256가구를 재건축을 통해 공급하며 한화건설도 대구 신당동과 대전 관평동에서 총 1,735가구를 분양할 예정이다.

이외에 한진중공업, 벽산건설, 금호산업, 한라건

설, 한일건설 등의 수도권 업체들이 하반기중 부산, 대전, 대구 등 지방 대도시에서 아파트 공급을 앞두고 있다.

이와 같이 그동안 지방을 중심으로 임대주택을 주로 공급해 온 부영을 제외하고, 지방에서 주택공급 물량이 적었던 수도권 대형업체들의 지방으로 진출하는 것은 서울, 수도권 지역이 분양성은 양호하지만 분양가와 용적률 규제 등 정부의 각종 규제가 집중될 뿐 아니라 업체간 치열한 경쟁으로 수익성있는 대형사업 물량을 확보하기 어렵다는 판단 때문이다.

특히 지방 진출시 지역업체들에 비해 높은 브랜드파워와 평면 등 기술을 바탕으로 알짜 대형사업을 수주하기 유리할 뿐 아니라 지역업체들에 비해 소비자의 신뢰를 얻기도 용이하다는 판단 때문이다.

대우건설의 경우 올들어 용인 등 경기권서 공급된 4개 단지의 평균 계약률인 94.8% 보다 부산, 대구 등 지방 9개 단지의 평균 계약률 98.7% 더 높은 등 수도권 단지보다 지방 공급에서 짙짙한 수익을 거뒀다.

대우건설 관계자는 “서울지역의 경우 재건축, 재개발 물량이 한정돼 있을 뿐 아니라 대형업체간 치열한 경쟁으로 수익성에 한계가 뚜렷하다”며 “특히 지방시장을 공략하지 않고는 인력 유지를 위한 적정 수준의 사업물량 확보가 사실상 어렵다”고 말했다.

또한 “지방시장은 서울에 비해 경쟁이 적을 뿐 아니라 서울을 근거로 한 대형업체에 대한 소비자 인식과 신뢰도도 높아 분양에 유리한 것은 물론, 알짜 사업 수주에도 유리한 고지를 점할 수 있는 등 장점이 많다”고 설명한다.

## 지역업체 수도권으로

지역에서 확실한 기반을 다진 중견 주택업체들의

수도권 진출은 외환위기 이후 하나의 흐름을 형성하며 지속되고 있다. 위축된 지역 주택시장을 벗어나 사업영역을 넓히기에는 주택수요가 풍부한 서울, 경기지역만한 곳이 없다는 판단 때문이다.

특히 지역업체란 한계를 벗기 위해서는 수도권 진출이 필수적이며 이를 통해 전국 기업으로 거듭나겠다는 의지도 한몫하고 있다.

외환위기 이전 대구, 경북업체들이 이 같은 흐름을 주도했지만 외환위기 이후엔 경제위기를 곳곳이 견뎌낸 광주, 전남 지역업체들이 두각을 보이고 있다.

이미 수도권에서 확고한 입지를 다진 성원건설, 중앙건설, 우림건설 등과 함께 대주건설, 중흥건설, 우미건설, 남양건설 등도 최근 수도권 택지지구와 서울 동시분양 참여를 늘리면서 지역업체의 이미지를 벗는 데 주력하고 있다.

이들 업체의 수도권 공급물량은 이미 연고지역인 전남, 광주의 공급물량을 대부분 넘어선 상태로 올라받기 수도권에서만 대주·중흥·우미건설 등이 각각 3천여가구에 달하는 물량을 공급할 계획이다.

이와 함께 대구, 경북 연고의 화성산업과 영남건설도 최근 연이어 서울지사를 설치하고 수도권 재공

략에 나서고 있다.

주택보급률이 100%에 달하는 지역 사업만으론 물량확보는 물론, 안정적 사업 유지가 불가능하다는 판단 때문이다. 특히 영호남 중견업체들의 수도권 진출은 뿌리깊은 지역감정과 분양성 미흡으로 인근 시·도로의 진출보다는 서울지역의 소규모 재건축과 경기지역의 택지개발 지구를 공략하는 것이 유리하다는 점도 작용하고 있다.

이 같은 흐름에 대해 한 지방업체 관계자는 “부산, 대구 등 일부 지방 대도시의 주택경기가 회복되고 있다고 하지만 여전히 미분양이 속출하는 등 한계가 뚜렷한 상황”이라며, “브랜드 열세와 서울지역 중소업체들과의 경쟁으로 신규 사업 수주나 택지 매입 등에 어려움을 겪고 있긴 하지만, 외형을 유지하고 일정 공급물량을 확보하기 위해서는 수도권 진출이 불가피한 상황”이라고 설명한다.

이 같은 흐름 속에 그동안 업체의 특성을 대변했던 지역 건설업체란 연고지 개념이 희박해진 반면, 업체규모에 따른 대형업체와 중소업체란 분류방식에 의해 브랜드와 업체 인지도가 결정되고 있어 건설업체들의 앞으로의 행보가 주목된다. (E)

