

## 民間 住宅建設事業者의 住宅事業 實態調査 A Survey on the Private Housebuilders' Business Strategies

진미윤\*

Jin, Mee-Youn

한수진\*\*

Han, Soo-Jin

### Abstract

This study is identified the characteristics of housing product through housebuilders' strategies. As a methodology for this study, literature survey and questionnaire survey were used. Questionnaires have been done on mail to 232 housebuilders and return rate was 34.1%. In summary, housing product can be characterized long gestation period, periodically building cycle, future uncertainty of market volatility, maximization of land development gain, utilization of public fund for continuous building activity, moral hazard by accidentally bankruptcy. Therefore private housebuilding could be defined speculative industry.

Keywords : housebuilding industry, speculative housebuilder, housing product

### I. 서 론

#### 1. 연구의 배경 및 목적

주택은 여타 상품과는 달리 생산기간이 매우 길다. 특정 지역에 특정 수요가 있다고 곧바로 공급이 이루어지지 못한다. 생산기간이 장기이다 보니 착수시점과 완공시점의 시장 상황은 달라지기 마련이다. 따라서 자본의 투입과 수익실현간에는 시간적인 차이 뿐 아니라 미래 불확실성으로 인한 수익 예측도 어렵다.

주택을 생산하기 위해서는 토지 확보가 우선되어야 하며 생산과정에 있어서도 각종 자재와 부품, 노동 등 여러 가지 복합 투입요소가 필요하다. 생산의 개념도 제조업과 같은 단위 부품의 개념이 아닌 인프라의 공급이 수반되는 공간 단위의 생산 개념이다. 따라서 주택의 생산은 토지, 자본, 노동 등과 같은 생산요소시장 여건, 분양 시점의 시장 상황, 도시계

획 등 토지이용 규제 등, 유통 구조 등 다양한 요인들에 의해 영향을 받게 된다.

그동안 주택 문제의 본질이 생산 부족이라는데 인식은 하면서도 주택의 생산에 대한 연구는 매우 미흡하였다. 누가, 어떻게, 어떤 경로를 통해주택을 생산하며, 이들이 어떠한 사업 전략을 구사하고 있는지에 대한 정보가 부족하였다. 따라서 우리는 외환 위기를 넘기면서도 경험한 바 있지만, 업체 부도와 소비자 피해, 공적자금 부실, 난개발, 그리고 분양가 폭리등의 현상에 대한 예방책에 있어 그 대처가 어려웠다.

한편, 정부의 공적 자금을 지원받는 소형공공주택<sup>1)</sup>이나 공공임대주택의 경우 주택건설업체의 부도 및 도덕적 해이(moral hazard)로 인한 공적 자금 부실이 '01년말 3조 1,395억원에 이르고 있으며, '99년부터는 부도사업장 정상화촉진자금으로 국민주택기금의 1.4-2.0%가 집행되고 있다.

이러한 주택생산 과정상의 문제점과 그 파급 효과

\*정회원, 대한주택공사 주택도시연구원 선임연구원, 중앙대학교 겸임교수

\*\*정회원, 대한주택공사 주택도시연구원 위촉연구원

본 연구는 2002년 한국주거학회 추계학술발표 대회에서 발표한 원고를 수정·보완하여 제출한 것임.

1) 공공주택은 정부의 국민주택기금을 지원받는 18평 이하 주택을 말함. '81-'01년 동안 국민주택기금을 지원받은 주택(소형분양공공주택+공공임대주택)은 총주택건설 부분의 36.9%임.

는 단지 해당 소비자뿐 아니라 전체 국민의주택건설 업체 불신과 주택시장 불안정 요인이 되고 있다.

본 연구는 이러한 맥락에서 주택의 생산(건설)주체로서 과연 민간부문이 어느 정도 신뢰성 있는가에 대한 의문에서 시작되었다. 구체적으로 민간 주택건설업체의 주택사업 실태 조사를 통해, 향후 안정적이고 지속적인 주택 건설을 보장하기 위한 기초 자료 제공을 목적으로 한다.

## 2. 연구의 내용과 방법

본 연구는 주택의 생산 특성을 ‘민간주택건설업체’ 측면에서 파악한 것으로 주택생산은 ‘신규 아파트 생산’ (분양 및 임대주택)에 국한한다. 구체적인 연구의 내용 및 흐름은 <그림 1>과 같다.

제2장은 주택생산 과정과 주택건설업 특성에 대해 논의하고, 제3장은 국내 주택건설의 현황과 특성을 한국주택협회, 대한주택건설사업자협회, (주)한국신용평가의 건설업체 정보, 대한건설협회 등에서 제공하는 건설업 통계 자료(secondary data)를 활용하였다. 제4장 주택건설업체의 사업특성은 설문에 의한 실태 조사를 하였다.

## II. 주택의 생산과정과 주택건설업

### 1. 주택의 생산 과정

주택은 다른 일반상품 생산과는 매우 다르게 이루어진다.

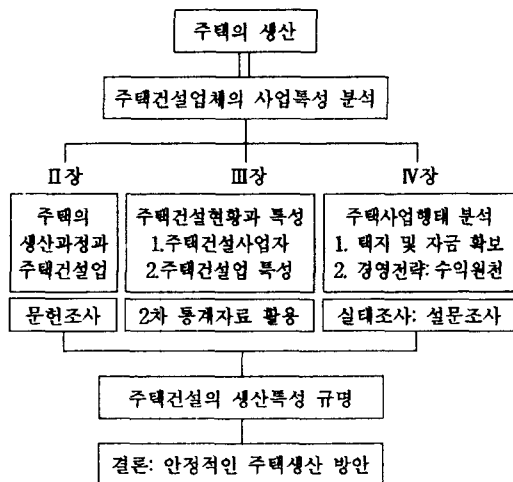


그림 1. 연구의 내용과 흐름

어진다. 주택상품은 무엇보다도 여러 가지 요소로 이루어진 복합체(assemble)이며, 생산된 주택상품도 지역, 규모, 유형에 따라 매우 이질적 특성을 지니게 된다.

일반적으로 주택을 생산하는 과정은 <그림 2>와 같다. 주택생산의 국제 비교는 국가별로 이러한 각 단계별 생산과정에 정부가 얼마나 개입하는지, 그리고 정부 개입의 결과가 주택생산과정에서 실제로 어떻게 작용하는지 등 각국의 주택정책 목표의 비교 분석을 통해 가능하다.

Fleming과 Witt(1986)는 이렇게 단계별로 구분되어 있는 주택생산의 과정 때문에 주택생산은 투기적(speculative housebuilder)이라고 말하고 있다. 주택생산이 다른 일반 상품과 다른 점은 토지이용계획 체계의 영향, 시행에서 완공까지의 긴 소요 시간이다. 반면, 자금 투입은 택지와 자재 구입을 위해 사업 초기에 이루어진다. 건설 그 자체 단계는 몇 달 아니 마지막 몇 주이지만, 고객을 찾는 데 또한 시간이 소비된다. 그러므로 투자(investment)와 수익실현(realization)간에는 상당한 긴 기간이 소요된다. 이것이 바로 주택산업을 금융(loan finance)에 의존하고 시장상황(market conditions)에 따라 그 참여 여부를 결정하게 하는 투기적 업자(speculative builder)를 만들게 된다는 것이다.

주택은 완공된 후에도 이를 소비할 가구의 소득에 비해 너무 비싸다. 따라서 가구의 주택구입을 뒷받침 해 줄 수 있는 주택금융 시스템의 완비가 필요하다. 또한 주택 생산은 주변 지역의 인프라 투자를 필요로 한다. 따라서 주택을 건설하는 업자에게는 주택 자체의 생산 뿐 아니라 인프라 공급 비용에 대한 처리 문제도 중요하다. 이러한 주택 생산의 특성이

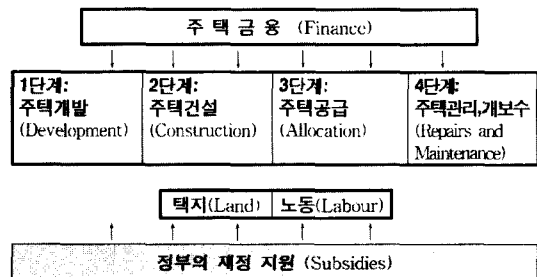


그림 2. 주택의 생산 단계  
자료: Doling, John(1997). 49쪽

로 볼 때, 주택건설은 자본회수의 실현이 쉽지 않음을 알 수 있다. 긴 생산 과정, 택지 개발의 문제, 기반시설 개발·건설 등에 대한 비용이 크기 때문이다.

2. 주택건설업의 구조와 특성

어느 국가든지 주택건설산업은 업이 가지고 고유한 특성으로 인해 주택시장에 민감하게 대응해 나가기 힘들다. 이러한 양상은 결국 시장의 수급 조절에 차질을 발생시켜 주택가격의 상승 혹은 하락으로 이어지며, 장기적으로 볼 때 이것은 정도의 차이는 있지만 시기별로 반복적으로 일련의 주택경기 사이클을 형성하게 된다.

따라서 주택건설산업의 참여와 불참, 시장의 활황과 침체는 본질적으로 이 사이클에 따라 좌우된다. 시장이 활황일 때는 업자간의 과당 경쟁이 문제시되며, 침체일 때는 산업의 구조조정이 관건이 된다. 즉, 대형업체와 중소형업체의 양극화가 발생되며, 대형업체의 시장점유율이 증가하기 마련이다. 이것은 유럽의 많은 국가에서도 이미 발생한 바 있다.

또한 주택건설산업은 그 어떤 산업보다 국가의 계획체계(planning system)에 영향을 많이 받게 된다. 따라서 산업의 육성이나 아니냐는 결과적으로 정부의 정책 의도와 깊은 관련성이 있다. 주택건설산업의 구조를 개략적으로 도식화하면, <그림 3>과 같다.

주택의 생산은 주택을 건설하는 기업의 내적 역량 뿐 아니라 택지확보와 관련된 토지구제 정도, 개발이익 처리등 토지시장 여건, 주택시장에 대한 정부정책, 주택금융 여건, 소비자 선호, 주택수요 등과 같은 주택시장 요인, 그리고 하도급 등 노동, 자재, 장

비 임차 등의 여건과 밀접히 관련되어 있다.

3. 주택건설업자의 주택사업 전략

주택을 상품으로 생산한다는 것은 생산비용보다 높은 가격으로 주택을 판다는 것을 의미한다. 즉, 주택건설업은 주택분양을 통해 잉여가치가 창출, 실현됨을 전제로 한다. 주택의 수익률(profit margin)은 (식 1)과 같이 토지, 노동, 자본, 자재생산요소 여건, 고정비용, 주택의 판매가격에 따라 달라진다. 특히, 수익률은 토지구입 시기, 토지가격, 하도급 등의 생산방식, 자본회전율(turnover), 마케팅 전략, 당시의 시장 상황등에 영향을 많이 받으며, 생산되는 주택의 유형과 입지에 따라서도 달라진다.

$$\text{주택생산 이윤} = f(\text{토지} \cdot \text{노동 등 생산요소, 고정비용, 주택의 판매가격,} \dots) \quad (1)$$

주택산업의 수익성(profitability)의 원천은 크게 두 가지로 구분 가능하다. 첫째는 토지개발로 부터의 수익(land development profit)과 둘째, 건설과정 자체에서 창출되는 수익(building process profit)으로 구분된다.

토지개발을 통한 수익성이란 토지용도전환에 따른 수익을 의미한다(Dickens의 3인, 1985). 용도전환으로 인한 토지개발 수익성 확보는 토지용도전환(land conversion process)시 발생하는 토지가격 상승으로 이루어진다. 이때의 토지개발 이익을 planning gain 라고 한다. 이러한 형태의 토지개발 수익은 토지가 저렴할 때 구입해 두었다가 가격이 오르면 주택을 지어 분양하거나 토지 자체를 일정기간 보유하였다가 판매하는 등의 토지 비축(land banking) 전략을 구사함으로써 극대화되고 있다. 건설업자에게 있어 토지 비축(land banking)은 시장 불확실성에 대비한 경영전략의 하나라고 할 수 있다.

토지 비축 전략은 건설업체 규모와 주택경기

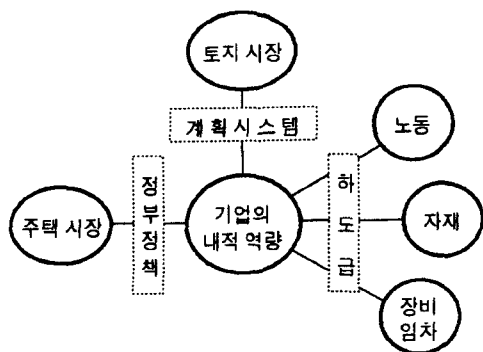


그림3. 주택건설업의 구조  
 자료: Ball, Michael(1999), 11쪽 재인용

2) 주택생산의 수익성 원천에 대한 설명은 Dickens P. 외 3인(1985)의 「Housing, State and Localities」(Methuen), Doling, John(1997)의 「Comparative Housing Policy」(Macmillan Press) 6장, Bramley, Glen 외 2인(1995)의 「Planning, The Market and Private Housebuilding」(UCL Press) 5장 참조.

(building cycle)에 따라 달리 구사된다(Smyth, 1982, 1984; Ball, 1983). 대형업체는 신용도 등 자금조달 여건이 어려운 중소기업에 비해 토지를 확보할 자금 유동성이 풍부하기 때문에 토지 비축 활동을 상대적으로 많이 한다. 대형업체간에도 토지비축 활동에는 차이가 있는데, 토지를 구입한 후 최소한의 기간만 보유하고 곧바로 수익 전환시키는 업체, 개발이 허용된 땅과 허용되지 않은 땅을 골고루 구입하여 어느 정도 토지 거래(land trading)를 하는 업체 등이 있다.

주택경기 변동에 따라서도 토지비축 전략은 다르게 나타난다. 영국의 경우 1980년대 주택경기가 호황이어서 택지가격이 상승하는 시기에는 최소한의 택지 구입을 하는 반면, 1990년대 초 택지가격이 하락하자 다시 적극적인 토지비축 활동을 보이기 시작한 바 있다.

주택생산의 수익은 주택을 생산하는 과정에서 생길 수 있다. 이는 노동력 및 자재 절감 및 기술개발을 통한 원가 절감 방법이다. 그러나 이러한 건설과정에서의 생기는 수익은 오히려 비숙련 노동, 저급 자재, 최소한의 건축규제 등을 통한 수익 극대화 추구로 부실시공의 우려가 있다. 건설과정에서의 수익 창출을 위해 많은 업체는 생산비용을 낮추는 일환으로 하도급 체제를 이용하며, 고정비용을 최소화하려 한다.

그러면 실제적으로 민간업체들은 어떠한 수익 추구 행태를 보이는가. 대부분 국가의 민간업체들은 토지개발 및 토지 비축을 통한 수익성 추구를 가장 좋은 전략 수단으로 삼고 있다(Moor, 1997). 이것이 신자재 개발이나 건축구조의 방식 개선을 통한 원가 절감 방법보다 손쉬운 방법이기 때문이다.

주택건설업에서 이러한 기술 개발이나 건축방식 등의 혁신(innovation)이 사업과 연계되지 못하는 이유는 무엇일까. 그것은 주택의 건설비용은 매년 증가하지만 이 증가분은 더 좋은 품질 확보에 쓰여지지 못하고 더 비싼 택지 가격과 노임 가격에 흡수되고 있기 때문이다(Barlow & Ball, 1999). 또한 입지의 천차만별, 고정자본 유지의 한계, 시장 수요에 대응한 재고 확보 시차 및 이를 위한 막대한 소요 비용 등의 주택시장의 경직성 때문이기도 하다. Barlow (1999)는 영국의 경우 1960년대와 1980년대 후기,

주택경기 변동에 학습이 된 민간업체들은 자신들의 주요 경영전략으로서 주택시장 및 토지시장에서의 인플레이션 이득(inflationary gain)에 집중하였다고 지적하였다. 여기서 설계, 건축과정 및 마케팅의 혁신은 2차적인 문제일 수 밖에 없다는 것이다.

그러나 시장 상황이 매우 경쟁적이 될 경우는 주택생산 자체에도 디자인 혁신이 적용된다. 그것은 다양한 주택유형 공급, 변화하는 기구의 욕구 충족, 에너지 절감 및 주택의 기능과 성능 향상 등으로 나타난다. 실제로 국내에서도 주택시장의 상황에 따라 할인 전략 및 고가 전략을 취하고 있으며, 환경과 건강 아파트, 지능형 아파트, 공기 청정 아파트, 신평면 개발 등으로 품질 혁신이 이루어지고 있다. 이는 또한 적극적인 판촉 수단으로 활용되고 있기도 하다.

### III. 국내 주택건설업의 현황과 특성

#### 1. 주택건설업자 현황

1972년 제정된 주택건설촉진법(이하 주축법)에 의하면 주택건설업자는 국가, 지방자치단체, 대한주택공사 등의 공공부문과 민간주택건설사업자로 구분하고 있다. 본 연구는 논의의 초점을 분명히 하기 위해 공공부문이 아닌 민간부문 주택건설업자의 특성을 전개한다. 민간부문 주택건설업자는 주축법에서 정하는 등록범위와 자본금, 기술자, 사무실 요건을 갖추고 있어야 주택건설사업이 가능하다. 여기서 등록범위는 주택건설호수를 기준으로 20호 이상이다.

민간주택건설업체는 자본금, 기술능력, 건설실적에 따라 크게 두 유형으로 구분되는데, 지정업체(우량업체)와 등록업체(중소업체)가 있다<sup>3)</sup>. 지정업자는 등록업자 중에서 자본, 기술, 건설실적 등에서 우수한 자를 건설교통부 장관이 별도로 지정하여 고시한 업체인데 이것은 주택건설사업의 전문화, 대형화를 도모하고 공신력을 제고하기 위한 것이다. 지정업자는 금융기관에서의 자금 차입이나 아파트 분양 등에 있어 용이하고 주택상환사채를 발행할 수 있는 자격과 건축공사 착공과 동시에 주택을 분양할 수 있는 혜택을 누렸다. 따라서 지정업자는 자금의 융통이나 사업기회의 확보에 있어서 등록업자보다 훨씬 유리한

3) 지정업자와 등록업자 제도는 1999년 2월 8일 폐지되었다.

위치에 있었다고 할 수 있다. 그러나 '99년 주택관련 규제 완화차원에서 주택건설업자 제도는 폐지되었다. 대신 한국주택협회(구지정업체)와 대한주택건설사업협회(구등록업체)의 양 협회가 과거 회원사들을 대상으로 계속 운영되고 있다.

1) 한국주택협회(1978년 설립, 구 지정업체)

회원자격은 자본금100억원 이상, 최근 2년간 연평균 주택건설 실적 500세대 이상인 자로, '93년 116개 업체에서 점차 회원수가 줄어 '01년에는 88개 업체이다. 회원사 중에는 관리대상업체 12개(건영, 고려산업개발, 국제종합건설, 극동건설, 동서개발, 삼익, 서환, 우방, 진덕산업, 청구, 한보, 한신공영)와 파산 1개(동아건설) 포함되어 있다.

과거 10여년 동안 한국주택협회 소속 업체수는 큰 변화없으며, 대한주택건설사업협회 회원사에 비해 자금 조달, 대규모 사업 기회 확보면에서 경쟁력 있다. 또한 '98년 주택분양가 자율화로 아파트 브랜드 시장 주도, 주택품질 향상에 따른 분양가격 차등화, 맞춤형 주택개발 등 시장 변화에 적극적으로 대응하고 있다.

2) 대한주택건설사업협회(1985년 설립, 구한국중소주택사업자협회, 구등록업체)

회원자격은 연간 주택건설실적 20세대 이상, 연간 대지조성사업 10,000 m<sup>2</sup> 이상으로, '01년 3,370개사이다. 대형업체에 비해 이들은 주로 중소주택업체 혹은 중소주택사업자로 불리운다. 중소업체는 대형업체에 비해 상대적으로 자금조달이 어렵고 업체당 사업

표 2. 주택건설사업자의 주택건설실적

	주택건설 실적	민간부분				공공부분
		계	한국주택협회	대한주택건설사업협회	기타	
'2000	433,488 (100.0%)	293,227	58,961 (13.6%)	129,711 (29.9%)	-	140,261 (32.4%)
누적실적 '91-'00	5,476,481 (100.0%)	3,876,015	1,117,138 (20.4%)	2,204,407 (40.3%)	447,508 (8.2%)	1,600,466 (29.2%)

자료: 대한주택건설사업협회(2002)

규모가 작지만 업체수가 절대적으로 많아 그동안 주택건설에서의 기여도가 높다. 대한주택건설사업협회 회원은 '91-'00의 10년간 총주택건설에서 40%를 기여하였다<표 2 참조>.

그러나 외환위기 이후 중소기업의 대량 부도는 전반적인 건설업계 불신을 야기하였고, 소비자들은 값이 비싸더라고 상대적으로 안정성과 상품성이 있는 대기업의 아파트 브랜드를 선호하게 되었다<sup>4)</sup>.

아파트 브랜드 파워는 대기업에게는 기업이미지 관리로써 매우 중요하지 생각되는 반면 중소기업에게는 '비용'으로 간주되어 비용 압박 요인이 되는 측면도 있다.

2. 주택건설업자의 주택사업 특성

1) 소규모 다수 업체 상존

주택은 생산 특성상 많은 부품과 다양한 기능의 인력이 필요하며 특정기술이나 자재에 대하여 전문

표 1. 주택건설사업등록업자 현황

연도	주택사업 등록업자	대형업체 한국주택협회 회원사 (회원사비율)	중소주택업체 대한주택건설사업협회 회원사 (회원사비율)
1993	6,146	116 (1.9%)	2,189 (35.6%)
1994	4,086	115 (2.8%)	2,679 (65.5%)
1995	4,144	115 (2.8%)	3,111 (75.0%)
1996	3,847	114 (3.0%)	3,076 (79.9%)
1997	3,567	112 (3.1%)	2,970 (83.2%)
1998	3,017	111 (3.7%)	2,542 (84.2%)
1999	3,461	94 (2.7%)	2,902 (83.8%)
2000	3,744	91 (2.4%)	3,152 (84.1%)
2001	3,929	88 (2.2%)	3,370 (85.8%)

자료: 한국주택협회, 대한주택건설사업협회, 2001.

표 3. 주택건설업체의 부도발생 현황

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
대한주택건설사업협회회원사 부도업체수	41	60	168	179	221	416	89	138	76
한국주택협회 회원사부도업체수	3	0	4	4	11	16	2	4	0
총 부도업체수	44	60	172	183	232	432	91	142	76
부도율 (%)	0.7	1.5	4.2	4.8	6.5	14.3	2.6	3.8	1.9

자료: 대한주택건설사업협회(2002). 2001주택사업통계연보. 주) 부도율은 (부도업체수/주택건설등록업자)×100으로 산출함.

4) 대기업은 선호하고 중소기업은 상대적으로 기피하는 현상을 '주택시장 양극화 현상' 혹은 '업체 양극화 현상'이라 부르기도 한다.

화한 소규모의 다수업체들이 시공과정에서 상호 밀접한 관계를 가지기 때문에 주택건설시장에는 소규모 업체가 많다.

미국의 경우 주택개발업자(developer)개념으로 보면, 연간 50호 이하를 건설하는 주택업체 비중이 80%를 상회하고 있으며, 종업원 5~10인 이하인 소규모 업체가 총주택업체의 95%이상을 차지한다(김정호, 1993)<sup>5)</sup>. 영국의 경우도 6,000개 이상의 소규모 업체는 매년 10호 미만의 주택을 건설하는 것으로 나타났다<sup>6)</sup>. 이러한 소규모 주택건설업의 실태는 나라마다 비슷한 양상을 보이고 있다.

국내의 경우에는 '95~'97년까지 3년 연속 주택건설실적을 나타낸 업체수는 전체 약 3,600개업체 중 262개 업체에 불과하다. 무실적 업체수를 보더라도 전체 주택사업등록업자의 70% 이상이 무실적 업체이며, 특히 외환위기 이후인 98년 이후는 80%을 넘고 있다. 20호 미만의 실적을 신고한 업체수를 제외하면, 2001년 572개 민간업체가 401,927호를 건설하여 업체당 약 700호 가량을 건설하고 있는 것이다. 뿐만 아니라 20호 미만을 건설하는 업체도 약 130여개업체에 달하고 있어 주택건설산업의 전형적인 특성인 소규모 다수 업체 존재를 알 수 있다.

소규모 다수 업체의 존재는 그만큼 주택건설을 하는 과정에서의 과당 경쟁을 야기할 수 있음을 의미하며, 과당경쟁은 불필요한 경쟁을 유발하여 결국 주택업체들의 경영성과를 악화시키는 요인으로 작용할 수 있다.

반면, 연간 500호 이상 건설하는 업체비율은 '01년 3.8%, 연간 2,000호 이상 건설하는 업체의 비율은 0.4%로, 국내의 경우 대규모 및 대형 주택건설업체 비율이 선진국에 비해 매우 낮다. 따라서 국내 주택건설시장은 다수의 소규모 업체간 경쟁 구도라 할 수 있다.

2) 잦은 시장 참여와 불참

주택건설산업은 생산 후 거래가 아닌 생산되기 전

표 4. 주택건설업체의 주택건설 실적

	주택건설업체수 <sup>1)</sup>	무실적업체수	실적 업체수			
			1호 이상 건설업체수	20호미만 건설업체수	500호 이상건설업체수	2000호 이상건설업체수
1995	4,144 (100.0%)	3,003 (72.5%)	1,141 (100.0%)	370 (32.4%)	151 (13.2%)	9 (0.8%)
1996	3,847 (100.0%)	2,954 (76.8%)	893 (100.0%)	320 (35.8%)	128 (14.3%)	14 (1.6%)
1997	3,567 (100.0%)	2,723 (76.3%)	844 (100.0%)	219 (26.0%)	141 (16.7%)	18 (2.1%)
1998	3,017 (100.0%)	2,676 (88.7%)	341 (100.0%)	46 (13.5%)	76 (22.3%)	9 (2.6%)
1999	3,461 (100.0%)	2,958 (85.5%)	503 (100.0%)	66 (13.1%)	101 (20.1%)	12 (2.4%)
2000	3,744 (100.0%)	3,172 (84.7%)	572 (100.0%)	103 (18.0%)	65 (11.4%)	5 (0.9%)
2001	3,929 (100.0%)	3,267 (83.2%)	662 (100.0%)	131 (20.0%)	25 (3.8%)	3 (0.4%)

주1) 주택건설촉진법에 근거, 주택사업자로 등록된 업자수.  
자료: 대한주택건설사업협회

에 거래되는 대표적 수주산업이다. 주문생산일 경우 가격에 대한 불확실성이 적기 때문에 생산비용 최소화 전략을 추구하게 되지만 시장생산 혹은 투기적 생산일 경우 무엇보다 시장상황, 특히 구매력과 가격, 그리고 소비자 선호 등 마케팅과 판매전략에 치중하게 된다.

주택건설업의 이러한 특성은 시장의 호황과 불황에 따른 업체의 진출입에서 잘 나타나고 있다. 그림 4에서 보는 바와 같이, 주택시장 상황에 따라 업체의 진출입이 큰 것을 알 수 있다. 주택시장이 호황에 이르러, 주택가격이 20% 오른 '88~'89년 동안 주

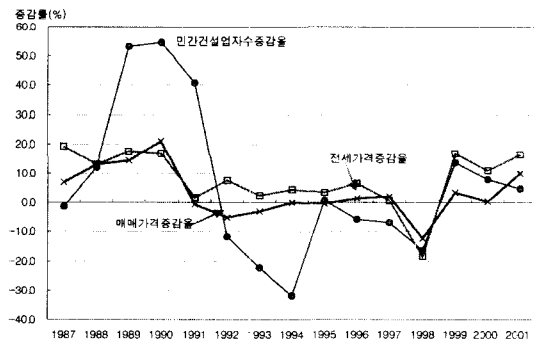


그림 4. 주택가격 추이와 민간주택건설업자수 증감률

5) 김정호(1993). 신경제시대의 주택산업육성방안, 「신경제시대의 주택산업육성방안과 소비자보호를 위한 공청회」, 대한주택건설사업협회

6) Bramley와 2인(1995), Planning the market and private housebuilding 중 제4장 The housebuilding industry and the development process 참조. UCL Press.

택업체수는 50% 이상 증가하였다가, 주택건설량이 늘어나 다시 주택가격이 하락하기 시작한 '91년 이후에는 업체수도 10~30% 정도 감소하였다. '98년 이후 주택경기가 조금씩 나아지자, 업체수도 그와 함께 증가하고 있다. 즉, 주택건설업은 시장상황과 주택경기에 따라 예상되는 수익으로 사업의 참여를 결정하는 투기성을 보이고 있다.

그러나 이러한 산업적 특성은 주택업체를 시장상황에 따라 탄력적으로 대응하기 못하게 만들었다. 호황기를 기준으로 한 업체의 생산능력 보유는 상당한 비용을 발생시키는 요인이 되기 때문이다. 주택업체가 경기변동에 따라 자체적으로 생산량을 변동하는 것이 바람직하지만, 사실상 어렵다. 따라서 사업의 지속성이 없더라도 계속 시장에 잔류하면서 한 건만 수주하면 그 동안의 비용을 상쇄할만한 이윤을 남겨야 한다는 '투기적' 행태를 보이게 되는 것이다.

이러한 사업형태는 일반 건설업에서도 잘 나타나고 있다. 수주를 하기 위한 입찰에서 낙찰확률을 높이기 위해서는 다수 면허를 보유하는 것이 유리하므로 일반건설업의 신규 업체수 및 면허보유는 계속 증가하였다. 업체수 증가는 결국 수주난을 일으키며 결과적으로 건설업계의 수익성을 저하시키게 된다. 이러한 건설업계 수주난에 대해 정부는 건설업 등록기준의 강화, 부적격 건설업체 퇴출 등 강력한 조치가 뒤따랐으나, 그 효과는 크지 않은 것으로 평가받고 있다. 사실 건설 보증 등 시장기능 감시체제가 공사계약 과정 등에서 업체를 평가하고 선별해 주어야 하나 국내 여건상 보증 기능은 아직 미약하다고 볼 수 있다.

주택건설업도 일반 건설업과 마찬가지로이다. 실질적으로 주택수익성과 원가에 대한 기준이 없고, 주택사업 진출입을 평가할 수 있는 시장 감시 등의 보증 기능은 거의 없다. 이러한 상황에서는 주택업자의 경기의존적, 투기적, 그리고 수익 지향적 사업행태가 계속 될 것으로 보인다.

#### IV. 민간 주택건설업체 실태조사 결과

##### 1. 조사의 개요

조사대상의 모집단은 민간주택건설업자이다. 조사대상 선정의 효율성을 위해 한국주택협회의 대한주

택건설사업자협회 회원사 소속 업체를 대상으로 업체규모, 주택사업실적, 지역성 등을 감안하여 289개 업체를 선정하였다. 한국주택협회의 경우 회원사 89개업체를 모두 대상으로 하였고, 대한주택건설사업자협회의 경우 협회의 추천에 따라 200개 업체를 선정하여 전화 면접을 실시, 설문에 응하겠다고 응답한 143개 업체를 선정하여, 최종적으로 총232개 업체가 선정되었다.

조사의 방법은 전화면접과 우편조사방법을 병행하였다. 1차적으로 전화 면접 후 응대하겠다고 응답한 업체에 한하여 설문지를 우편으로 발송하였다. 조사시기는 '02. 1. 10~2. 31에 걸쳐 시행되었다. 우편으로 발송된 232부 중 회수된 설문지는 79부이며, 회수율은 34.1%이다.

##### 2. 조사결과 및 논의

###### 1) 주택건설업체의 일반 현황

조사대상업체의 주택사업년수, 상시종업원수, 주택매출액 비중 등의 현황은 표 5와 같다. 주택사업년수는 평균 14년이며, 대형업체는 평균 24년, 중소기업체는 12년으로 나타나 대형업체가 중소기업체 업력의 2배로 나타났다. 상시종업원수는 79업체 평균 201명이며, 대형업체는 평균 673명, 중소기업체는 평균 63명으로 대형업체의 종업원수가 중소기업체의 10배 이상 많다. 총매출액에서 주택매출액이 차지하는 비중을 보면, 업체 평균적으로는 주택매출액 비중이 99년 72.0%에서 '01년 70%로 2%정도 감소한 것으로 나타났다. 이를 업체별로 보면, 대형업체는 '99년 48.2%에서 '01년 52.8%로 증가한 반면<sup>7)</sup>, 중소기업체는 3년 주택매출액 비중이 총매출에서 차지하는 비율이 평균 80.0%이며, 3년간 추이로서는 주택매출액의 증감을 판단할 수 없다. 다만, '01년의 매출액이 '00년에 비해 10% 정도 감소한 것으로 조사되었다.

주택매출액 비중을 고려할 때 조사대상업체 모두 총매출액에서 차지하는 비중이 50%이상이므로 주택건설전문업체라고 할 수 있다. 주택매출액에 근거할 때 주택사업부문 특화 현상은 대형업체보다는 중소

7) '96년 국토연구원·주택산업연구원 주택업체의 주택사업 비중 조사결과에 따르면, 주택건설 대형업체(30여업체)의 매출액 중 주택사업부문이 차지하는 비중은 '93년 39.6%, '94년 39.7%, '95년에는 32.3%로 낮아지는 것으로 조사되었다.

표 5. 조사대상업체의 일반 현황

	사례수	주택사업 지속년수	상시 종업원수	총매출액 중 주택매출액 비중(%)		
				1999년	2000년	2001년
전 체	79	14년	201명	72.0	76.1	70.0
대형업체	17	24년	673명	48.2	50.3	52.8
중소업체	62	12년	63명	79.0	85.5	75.5

업체가 높음을 알 수 있으며, 주택매출액의 감소로 인한 경영상의 타격은 대형업체보다는 중소기업에게 클 것이라 예상할 수 있다.

2) 택지 및 자금 확보 실태

택지와 자금은 주택생산에서 가장 중요한 생산요소이다. 업체의 택지확보 전략은 최근 2~3년간의 택지구입처, 확보방법, 마련 시기, 문제점을 통해 알아 보았다. 택지구입에 대해서는, 조사대상 업체의 69.6%가 일반 민간 토지를 매입하는 것으로 나타났다. 토공·주공·지자체의 공영개발택지를 분양받아 택지를 확보하는 비율은 전체 대상업체의 53.8%로 나타났다. 중소기업보다 대형업체가 공영개발택지 분양 비율이 높다.

어떤 방법으로 택지 확보가 이루어지는가에 대해서는 대형업체의 40.6%는 자체 택지매입 부서가 전담하는 것으로 나타났고, 31.3%는 지주 공동사업을 통한다고 밝혔다. 중소기업은 자체 택지매입부서(30.3%), 경영주 단독 판단(33.6%) 등에 의해 택지 확보가 이루어진다고 밝혔는데, 대형업체에 비해 경영주 의사결정이 택지 확보의 가장 중요한 방법으로

나타났다.

택지 비축(land banking)은 주택사업의 수익성 원천에서 매우 중요한 요인이다. 표 7을 보면, 대형업체의 경우 택지가 마련되면 바로 사업에 착수하거나 그때그때 시장 상황에 따라 대처한다는 응답이 가장 많았다. 반면, 중소기업체는 2~3년전 미리 택지를 마련한다는 비중이 27.3%로 가장 높지만, 이외에도 다른 택지 마련이 되면 바로 사업을 한다는 비중도 26.4%로 높게 나타나고 있다. 그러나 대형업체에 비해 상대적으로 중장기 사업계획에 근거하여 미리 택지를 마련하는 체계적인 방식도 21.5% 차지하고 있었다.

자금조달 실태를 보면, 조사대상 민간업체는 자체 자금 32.5%, 분양대금 30.0%, 외부조달이 37.11%로 나타났다. 이는 '98년 국토연구원 조사 결과에 비해, 자기자금 비율은 비슷하나, 분양대금 의존도는 6.5%정도 낮아진 반면, 외부자금조달은 6%정도 늘어난 것으로 나타났다. 이는 금융 여건 개선 등 외부여건 변화에 따른 결과로 해석될 수 있다.

업체별로 볼 때 분양대금 의존도는 업체별 차이가 없는 반면, 자체자금 투입 비율은 대형업체보다 중소기업체가 높다. 대신 중소기업체는 외부조달 등 자금동원력에서 대형업체에 비해 현저히 떨어짐을 알 수 있다.

과거나 지금이나 업체의 분양대금 의존율은 30%수준을 유지하고 있다. 이렇게 볼 때, 일각에서 논의되고 있는 후분양제도로의 전환은 업체의 현 자금조달의 30%부분을 보전해 줄 수 있는 금융수단이 개

표 6. 택지확보 방법 비율(%), (사례수)

구 분	대형업체 (총복수응답 수=32)	중소업체 (총복수응답 수=119)	계 (총복수응답 수=151)
자체 택지매입 전담부서에서 확보	40.6(13)	30.3%(36)	32.5(49)
택지매입 전담부서없이 경영주가 판단, 매입	12.5( 4)	33.6%(40)	29.1(44)
제3기관(용역업체, 건설링회사등)을 통한 확보	15.6( 5)	19.3%(23)	18.5(28)
지주들의 의뢰에 따른 공동사업 형태로 확보(재개발, 재건축 포함)	31.3(10)	16.8%(20)	19.9(30)
계	100.0(32)	100.0(119)	100.0(151)

표 7. 택지 마련 시기 비율(%), (사례수)

구 분	대형업체 (총복수 응답수=32)	중소업체 (총복수 응답수=121)	전 체 (총복수 응답수=121)
저렴한 택지가 있으면 미리(2-3년전) 택지마련	20.6( 7)	27.3(33)	25.8(40)
택지 마련되면 바로 사업 착수	35.3(12)	26.4(32)	28.4(44)
중장기 사업계획을 세워 미리(2-3년전) 택지마련	14.7( 5)	21.5(26)	20.0(31)
그때그때의 상황에 따라 대처	29.4(10)	24.8(30)	25.8(40)
계	100.0(34)	100.0(121)	100.0(151)



표 8. 자금조달 비율 비율(%)

구분	대형업체	중소업체	전체
자체 자금	24.9	33.3	32.5
분양 대금	29.5	30.7	30.0
외부 조달	45.6	36.0	37.1
계	100.0	100.0	100.0

발되지 않고는 현실화되기 어려울 것이다. 또한 이 30%가 지닌 의미에는 주택사업의 위험성도 30%라는 것을 암시해 준다. 분양대금이 제대로 회수되지 않는 상황이 발생한다면 이는 바로 사업의 위험과 연계되기 때문이다. 한편, 업체는 소비자로부터 선금으로 받게 되는 이 30%만큼은 원가 절감에서 누락시킬 수 있음을 의미하기도 한다.

3) 주택사업 실태

(1) 주택생산기간

주택을 건설하기 위한 택지 확보도 중요하지만 분양시행 시점도 상당히 중요하다. 주택경기 변동에 따라 택지를 확보해 놓고도 분양을 언제 해야 할지 고민하는 경우가 많다. 분양 시점의 선택은 사업 수익성과 직결되며, 국내의 경우 외환위기 이후 많은 국내 건설업체의 도산은 경기 침체에 따른 분양실적 저조와 직접 관련된 바 있었다. 조사 결과를 보면, 조사대상업체의 절반가량은 택지구입 후 1년 이내 분양시행을 하는 것으로 나타났으며, 1년~2년내 분양시행은 대형업체의 경우 43.8%, 중소기업체의 경우 32.7%로 나타났다. 반면 택지를 구입한 뒤 2년이 지나서 분양하는 경우도 대형업체 6.3%, 중소기업체 12.1%인 것으로 나타났다.

따라서 택지구입으로부터 주택이 준공되어 입주되

표 9. 택지구입 후 분양시행까지의 시점 비율(%)

	대형업체 (N=17)		중소업체 (N=62)		전체 (N=79)	
3개월 미만	6.3		1.7		2.7	
3개월~6개월 미만	6.3	50.1	12.1	55.2	10.8	54.0
6개월~1년 미만	37.5		41.4		40.5	
1년~1년 6개월 미만	25.0		17.2		18.9	
1년 6개월~2년 미만	18.8	43.8	15.5	32.7	16.2	35.1
2년 이상	6.3	6.3	12.1	12.1	10.8	10.8
계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

기까지는 적어도 4~5년 정도는 소요되는 것이다.

(2) 경영 목표

사업 경영 목표에 대한 조사 결과는 표 10과 같다. 대형업체의 경우 수주 확대 > 수익성 확대 > 원가 절감이 주요 경영 목표로 나타났다. 중소기업체의 경우 원가절감 > 수익성 확대 > 원활한 자금조달로 나타났다.

품질보증이나 서비스 강화는 3대 경영 목표에 포함되지 않았다. 한가지 특이한 것은 조사대상 전체적으로 보았을 때 '타기업과의 전략적 제휴'가 3순위의 경영 목표로 나타났다. 이는 주택건설업의 체질 개선, 합병 등 최근의 업계 움직임과도 일부 관련있다고 볼 수 있다. 이는 이미 기존 연구(정희수, 1996)<sup>8)</sup>에서, 주택산업에 종사하는 업체 중 대형주택업체는 경영위험을 줄이기 위해 사업다각화를 시도할 것이며, 중소기업체는 주택건설전문화를 더욱 강화할 것이라는 지적이 있었다. 특히 소형업체들은 주택건설만을 전문화하기 보다는 개보수사업이나 임대사업 등 주택과 직접 관련있는 사업영역을 확대할 것이라는 것이다. 실제로 국토연구원·주택산업연구원(1996)의 조사결과에서도 대형업체 중 88.6%가 사업다각화실시 업체로 나타났고, 중소기업체 역시 67.5%가 사업다각화를 시행 중인 것으로 조사되었다. 사업다각화 계획을 보면, 주택사업이 아닌 다른 업종진출계획을 가진 업체 비중도 무려 51.8%나 되고 있다.

표 10. 민간주택건설업체의 경영 목표

순위	대형업체 (복수응답=50)	중소업체 (복수응답=185)	전체 (복수응답자=235)
1	수주확대(20.0%)	원가절감(24.3%)	원가절감(22.6%)
2	수익성 확대 (18.0%)	수익성 확대 (18.9%)	수익성 확대 (18.7%)
3	원가절감 (16.0%)	원활한 자금조달 (11.9%)	타기업과의 전략적제휴(13.2%)
4	품질보증, 서비스 강화(14.0%)	수주확대 (11.4%)	원활한 자금조달 (11.9%)
5	원활한 자금조달 (12.0%)	품질보증, 서비스 강화(10.3%) 설계등 차별화된 주택생산(10.3%)	품질보증, 서비스 강화(11.1%)

8) 정희수(1996). '우리나라 주택산업의 새로운 당면과제', 주택산업육성 및 시장개방에 대비한 정책토론회 자료, 국토연구원·주택산업연구원

(3) 수익성 확보

주택사업의 수익성 확보 원천이 무엇이나는 질문에 대해 조사대상업체들은 저렴한 택지확보가 가장 중요하다고 응답하고 있으며, 그 다음은 저렴한 금융비용의 조달, 분양시기의 적절한 선택이라고 응답하였다.

(4) 사업 포트폴리오

사업 포트폴리오는 자체 및 도급사업 비중, 공공임대주택건설, 향후 주력 사업 전망을 통해 알아보았다. 자체 사업과 도급사업의 비중을 보면(표 12 참조), 조사대상 업체 전체적으로 신규 분양임대와 같은 자체사업은 최근 3년간 점차 줄고 있으며, 재개발·재건축, 지구공동사업과 같은 도급수주사업은 늘고 있다.

특히 대형업체의 경우 '99년 도급사업이 67.5%에 불과한 것이 '01년 80.6%로 크게 증가하고 있다. 대

신 자체 사업의 비중은 점차 줄고 있는데, 이는 직접주택사업시행의 위험부담을 줄이는 사업전략임과 동시에 부족한 택지난으로 인해 신규 주택사업의 경우 택지확보가 쉽지 않기 때문으로 보인다. 반면, 중소기업체는 사업안정성이 낮은 자체사업 비중이 점차 줄고 있는 있으나 여전히 높은 비율을 보이고 있다.

공공임대주택을 건설한 경험이 있는 조사대상업체에 한하여, 공공임대주택을 건설하게 된 배경을 조사한 결과, 대형업체의 경우 43.8%는 주택기금 등 공적자금 이용가능성, 31.3%는 미분양에 대한 우려 등 사업의 안전성때문으로 나타났다. 반면, 중소기업체는 공적 자금 이용가능성 보다는 사업의 안전성 때문에 공공임대주택을 건설한 것으로 나타났다.

또한 향후 2~3년 후 공공임대주택 건설계획을 조사한 결과, 대형업체는 「있다」가 33.3%, 「없다」가 22.5%로 나타났으며, 「시장상황에 따라 유동적이다」가 22.2%로 나타났다. 중소기업체의 경우 건설계획이 「없다」의 비율이 46.2%로 대형업체에 비해 높으며, 「시장상황에 유동적이다」도 대형업체보다 더 높은 33.3%를 나타냈다.

4) 주택건설업 전망

택지는 점차 고갈되고, 가구 증가는 계속될 것이다. 그러나 주택시장은 주택을 새로이 필요로 하는 신규 시장진입계층과 기존 중고주택의 대체수요계층, 그리고 시장소외계층의 상존으로 항상 불안정하다. 이러한 현실에서 국내 민간주택건설업체가 지향하거나 혹은 지양하는 유형의 주택산업은 무엇인지를 파악하여 보았다.

향후 5년 이후 성장산업을 보면, 1순위는 대형업체나 중소기업체 모두 주택리모델링업으로 나타났다. 2순위와 3순위로 지적된 사업유형은 업체별로 차이

표 11. 주택사업의 수익성 확보 원천 비율(%)

	대형업체 (N=51)	중소업체 (N=186)	전체 (N=237)
저렴한 택지확보	31.4	29.0	29.5
분양시기의 적절한 선택	11.8	15.6	14.8
저렴한 금융비용의 조달	17.6	16.7	16.9
기술개발에 의한 원가 절감	9.8	8.1	8.4
업체에 대한 소비자의 인식	3.9	5.9	5.5
사업후보지의 개발가치 상승	7.8	12.9	11.8
관련 세금, 각종 부담금 경감	17.6	10.8	12.2
기타	-	1.1	0.8
계	100.0	100.0	100.0

표 12. 자체사업과 도급사업의 비중 (단위:%)

		1999년	2000년	2001년
		전체		
전체	자체사업	74.3	70.1	67.0
	도급수주	54.0	62.9	62.7
대형업체	자체사업	53.0	44.0	44.0
	도급수주	67.5	76.6	80.6
중소업체	자체사업	81.2	77.0	73.1
	도급수주	48.3	57.1	54.6

주1) 자체사업과 도급수주를 합할 경우는 100%가 안되는데, 이는 각 셀마다 응답한 업체 수가 다르기 때문이다. 각 셀의 %는 100% 대비 비중으로 해석하면 된다.

2) 업체별 자체사업과 도급수주 비중을 t-test한 결과 유의적으로 나타난 것은 '00년과 '01년의 업체간 도급수주 비중으로 나타남. '00년 유의수준 p = 0.002, 2001년 유의수준 p = 0.009임.

표 13. 공공임대주택 건설 배경

	대형업체 (복수응답=16)	중소업체 (복수응답=65)	전체 (복수응답=81)
택지확보 용이	6.3%	1.5%	2.5%
자금의 운용계획 수립 용이	18.8%	20.0%	19.8%
국민주택기금등 공적자금 이용가능	43.8%	38.5%	39.5%
미분양에 대한 우려감소등 사업의 안전성 높음	31.3%	40.0%	38.3%

를 보이는데, 대형업체의 경우 2순위가 부동산개발 금융업, 3순위가 종합부동산건설업으로 나타났다. 중소기업의 경우 2순위가 재개발·재건축·조합주택 건설업, 3순위가 공공임대주택건설업으로 나타났다.

향후 5년 이후 사양산업을 보면, 조사대상업체 모두 분양주택사업이라고 응답하였다. 이는 실질적으로 대형업체의 자체사업 비율 감소 추세에서도 나타난 바 있다. 대형업체의 경우 분양주택사업과 동일하게 공공임대주택사업, 오피스텔·주상복합건설업이 향후 사양산업으로 나타났다. 중소기업의 경우 장비·임대 판매업이 2순위, 오피스텔·주상복합건설이 3순위 사양 산업으로 나타났다.

따라서 미래 주택산업은 대형업체 주도의 주택리모델링 사업 구도가 예상되며, 공공임대주택건설의 민간주체로 역할이 컸던 중소기업이 계속 공공임대주택건설업을 성장산업으로 꼽고 있기 때문에 안정적이고 신뢰있는 공공주택의 지속적 공급을 위해서는 여러 가지 대책이 필요하다. 특히 공공임대주택의 경우 저소득층의 주거안정을 위해 택지 및 국민주택기금이 지원된다. 그런데 실제로는 택지를 우선 지원받고 장기 저리의 기금 지원을 받지만 공공임대주택을 건설하다가 부도가 난 업체는 2001년말 398

개업체 764건 211,624세대에 이르고 있다(건설교통부, 주택업무편람, 2002). 이 중 준공 후 부도비율은 57.3%으로 대부분 공사 착수 및 진행단계 초기에 부도가 발생하여 민간의 신뢰성에 큰 오점을 남긴 바 있다. 공공임대주택건설의 경우는 사업의 '수익성'이 아닌 사업의 '안정성' 관점에서 보아야 한다. 따라서 공공임대주택의 안정된 공급을 위해 건설 지원 뿐 아니라 민간부문내 신뢰성을 감시할 수 있는 주택성능보증제도와 같은 시장감시체제가 필요하다. 그리고 이러한 이유로 많은 국가에서는 공공임대주택의 건설과 관리 기능은 공공부문(public sector)이 담당하거나 민간부문내 비영리 조직(non-profit organisation)이 주로 담당하고 있다.

### V. 결 론

본 연구는 주택생산을 담당하고 있는 주택건설업체를 대상으로 하여 국내 주택사업의 실태를 파악하였다. 그동안 주택건설업에 대한 연구들은 주로 경영학적 관점에서 업체의 경영성과를 측정, 평가하고 기업경영 및 관련 정책 및 제도상의 개선 과제를 제시한 연구가 대부분이었다. 반면, 본 연구는 주택의 최종 단계에 해당되는 소비자의 입장에서 과연 민간주택건설업체에게 주택 생산을 담당하도록 하는 것이 시장 효율과 안정에 얼마나 기여할 것인가 하는 측면에서 시도되었다.

국내외적으로 민간부문에 의한 주택건설업은 투기적 사업(speculative housebuilding industry)으로 정의되고 있다. 이것은 본 연구의 결과에서도 지지되는 논리이다. 즉, 생산의 장기성, 수주적, 경기의존성으로 인한 미래 불확실성에 대한 수익 극대화, 시장의 불황과 호황에 따라 가변적인 사업 참여 패턴, 소규모 업체 상존 및 업체간 하도급을 통한 연계성, 그리고 토지개발 등으로 통한 토지경영 전략, 원가 절감에 대한 의지 희박, 공적 자금의 활용 극대화, 고의 부도 등의 도덕적 해이가 민간주택건설업체의 특성으로 요약할 수 있겠다.

따라서 이러한 민간부문의 주택사업 전략을 볼때, 본 연구는 보완적 상대자(counterpart)로서 '공공부문'의 필요성과 중요성을 제안하고자 한다. 규제 완화와 함께 20세기 후반 추진된 민영화 추세에서 '민

표 14. 향후 5년 이후 성장산업과 사양산업

	대형업체	중소업체	전체
성장산업	1위 주택리모델링업 (27.5%)	주택리모델링업 (27.5%)	주택리모델링업 (26.8%)
	2위 부동산개발 금융업(23.5%)	재개발, 재건축, 조합주택건설업 (15.6%)	부동산개발금융업 (13.9%) 재개발, 재건축, 조합주택건설업 (13.9%)
	3위 종합부동산건설 업(13.7%)	공공임대주택 건설업(13.3%)	-
사양산업	1위 분양주택사업 (18.4%) 공공임대주택 사업(18.4%) 오피스텔, 주상복 합건설(18.4%)	분양주택사업 (16.2%)	분양주택사업 (16.7%)
	2위 -	장비, 임대 판매업 (13.9%)	오피스텔, 주상 복합건설(14.4%)
	3위 -	오피스텔, 주상복 합건설(13.3%)	장비, 임대 판매업 (13.5%)

주) 복수응답 가능

간부문은 공공부문보다 능률적'이라는 전제하에 주택부문에서 공공부문 축소론이 제기되었다. 그러나 주택은 수요나 선호의 문제라기 보다 '소요'(need)에 근거한 정부의 시장 개입이 필요한 부분이다. 한편 주택시장 안정과 지속적인 주택건설을 보장하기 위해서는 '민간 실패'를 보정할 수 있는 제도적 장치가 필요하다.

우선 주택시장 전반에 만연해 있는 투기적 사업특성을 통제하기 위해서는 외국의 '주택성능보증제도'와 같은 시장감시체제 도입이 필요하다. 단기적으로 중장기적인 주택건설계획과 이에 근거한 공적자금 지원 체계화를 통해 공공주택 건설에서의 '부실'을 최소화할 수 있도록 '프로젝트별 사업성에 근거한 국민주택기금 지원 차등화' 방안을 마련해야 한다. 장기적으로 주택시장 성숙에 따라 주택금융 발달과 분양 제도 개선으로 소비자의 주택선택권 강화 및 사전·사후적 품질 보장 시스템이 구축되어야 할 것이다.

국내 주택건설부문은 민간부문의 성장과 함께 이루어졌다. 그만큼 민간부문의 주택건설 기여도는 크다. 그러나 이제는 주택건설이라는 양적 과제가 아닌 품질 보장이라는 질적 과제를 풀어야 할 때다. 이러한 측면에서 주택건설부문을 주도해 가는 민간건설업체는 품질 개선 등의 노력을 통해 주택건설산업의 선진화를 앞장서 나아가야 할 것이다.

참 고 문 헌

1. 국토연구원(1996). 주택산업 육성방안 연구.
2. 주택산업연구원(1998). 주택산업의 경쟁력 실태 및 제고방안.
3. 주택산업연구원(1998). 주택산업의 도산실태 연구.
4. 주택산업연구원(1998). 주택건설업체의 재무구조 개선 방안.

5. 주택산업연구원(2001). 입주자 보호를 위한 보증대상 확대 방안.
6. 한국건설산업연구원(2001). 건설산업의 환경 변화와 수요 전망
7. 국토연구원·주택산업연구원(1996). 주택산업 육성 및 시장개방에 대비한 정책토론회.
8. 김정호·박종택(1994). 개방에 대응한 주택산업 발전방향에 관한 연구, 국토연구원.
9. 김정호(1993). 신경제시대의 주택산업육성방안, 대한주택건설사업협회 공청회 자료.
10. 정희수(1996). '우리나라 주택산업의 새로운 당면과제', 주택산업육성 및 시장개방에 대비한 정책토론회 자료, 국토연구원·주택산업연구원.
11. Baker, J. (1996). Less lean but considerably more agile, *Financial Times*, 10 May, p. 17.
12. Nicol, C. & Hooper, A. (1997). Structural change and the house building industry. Paper presented at the Housing Studies Association Conference, York, April.
13. Nicol, Chris & Hooper, Alan (1999). Contemporary Change and the Housebuilding Industry: Concentration and Standardisation in Production, *Housing Studies* 14(1).
14. Barlow, James & Michael Ball(1999). Introduction-Improving British Housing Supply, *Housing Studies* 14(1).
15. Ball, Michael (1999). Chasing a Snail: Innovation and Housebuilding Firms' Strategies, *Housing Studies* 14(1).
16. Barlow, James (1999). From Craft Production to Mass Customisation: Innovation Requirements for the UK Housebuilding Industry, *Housing Studies* 14(1).
17. Gibb, Kenneth (1999). Regional Differentiation and the Scottish Private Housebuilding Sector, *Housing Studies* 14(1).
18. Theodore, Koebel, C. (1998). Shelter and Society: Theory, Research, and Policy for Nonprofit Housing, State University of New York Press.
19. Doling, John(1997). Comparative Housing Policy: Government and Housing in Advanced Industrialized Countries, *St.Martin's Press*.
20. Bramley, Glen, Will Bartlett, and Christine Lambert (1995). Planning, The Market and Private Housebuilding, UCL Press.
21. Balchin, P. (1995). Housing Policy: An introduction, third edition, Routledge.