

# 건축사와 건축주

Architect  
and client

글. 조한목  
Cho, Hanmook  
건축사사무소 YEHA

설계를 의뢰하려 건축사를 찾는 건축주의 접근 루트 및 유형은 매우 다양하다. 이참에 필자가 경험한 기준으로 정리를 해 보았다. 먼저 접근 루트는 크게 세 가지로 분류할 수 있는데, 그 특징을 표로 정리해 보면 다음과 같다.

접근 루트	과정	결과
인맥	가족	의외로 힘들다. 신경을 몇 배로 써야 한다. 고민의 종류와 범위가 매우 넓다.
	친구	설계비 부르기가 조심스럽다. 친한 친구일수록 그렇다.
	소개	서로를 알지 못하기에 자칫 위험할 수 있다. 서로를 잘 탐색하기 위해 기싸움을 한다.
SNS 검색	단순 검색	설계비 먼저 물어본다. 그 외의 다른 내용은 잘 안 물어본다.
	목적 검색	설계자에 대해 빠삭하게 알고 있다. 뒷조사를 심하게 당한 기분이 듈다. 나를 뻥튀기해서 말할 수 없다.
건축물	매우 순탄하다. 대화하는 동안 신뢰가 쌓든다. 좋은 안을 만들기 위해 최선을 다한다. 찾아준 것만으로도 고맙다는 생각이 듦다.	매우 만족스러운 결과를 얻을 수 있고, 다른 좋은 결과로 이어질 확률이 높다.

표에서 보는 바와 같이 본인이 맘에 드는 건축물을 보고 설계한 건축사를 찾는 경우가 가장 좋은 결과를 얻을 수 있다고 생각한다. 많은 인맥을 쌓는 것도 좋지만 건축사 본연의 실력을 높여 좋은 건축물을 많이 남겨 놓는 것이 양질의 수주를 할 수 있는 길이라는 것은 어찌 보면 불변의 진리라 할 수 있겠다. 다음으로는 건축주의 유형을 아래 표처럼 두 가지 측면에서 이야기해 보고자 한다.

	건축주	과정	결과
설계비	아까워한다.	설계비가 정원에 심는 소나무 한 그루 값도 안 되고 한 평 공사비 더 주시는 거라고 설득해 본다.	받은 만큼만 일하고 싶어진다.
	놀란다.	건축설계가 갖는 무형의 가치에 대해 피를 토하듯 일장 연설을 한다.	의외로 성공률이 높다.
	무조건 깎는다.	설계비를 높게 부르지 않은 것을 후회하게 된다.	감리비라도 제대로 받으려 노력한다.
	산출근거를 묻는다.	진땀 난다. 설계비를 산출근거를 들어 설득하기는 쉽지 않다.	비교 견적을 받는 경우 내 견적이 비쌀 때 곤란해진다.
	묻지도 따지지도 않는다.	내 양심껏 내 능력껏 설계비를 부르게 된다. 이런 분이 무섭다. 책임감이 듦다.	최선의 결과치를 만들어내려고 노력한다.
설계안	건축사에게 전적으로 맡긴다.	진짜 전적으로 맡긴 건지 어쩔 수 없이 끌려오는 건지 잘 파악해야 한다. 건축물은 건축사 혼자의 생각만으로 설계되어선 안된다. 건축사의 위세에 눌려 자기 의견을 피력하지 못하는 경우가 있을 수 있다. 잘 해야해야 한다.	결과가 좋을 수 있지만 위험하다. 설계를 다시 해야 하는 상황이 올 수도 있다.
	요구사항을 꼼꼼히 챙기고 관여한다.	매우 고마운 건축주이다. 건축사가 놓치는 부분을 잡아주는 경우가 많다.	건축주, 건축사 모두 만족할 확률이 높다.
	본인이 설계하고 싶어 한다.	매우 어렵다. 하지만 안내심을 가지고 끝까지 노력해야 한다.	잘 조정되는 경우가 많다. 하지만 만족스럽진 않다.
	풍수지리 의존도가 높다.	최악의 상황이다. 설득한다고 풍수지리 이론이 바뀌진 않기 때문이다. 풍수지리를 대지 분석과 자연의 영향에 맞춰 잘 해석해 내고 풀어내려 노력한다.	건축주와의 소통 여하에 따라 결과는 많이 달라진다.



이처럼 건축사들은 매번 다른 유형의 건축주들을 만난다. 그에 맞게 적절히 잘 대응하는 것도 건축사가 갖추어야 할 소양이자 능력일 것이다. 건축사와 건축주는 서로 존중하는 사이가 되는 것이 가장 바람직하다고 생각한다.



조한목 건축사사무소 YEHA-건축사

한남대 건축공학과와 동대학원을 졸업하고, 2003년부터 현재까지 건축사사무소 YEHA를 운영하고 있다. 땅과 사람과 건축과의 관계를 바르게 설정하는 것에 사고의 초점을 두고 작업해 오고 있다.

[blog.daum.net/yehaus](http://blog.daum.net/yehaus)  
[cho-5216@hanmail.net](mailto:cho-5216@hanmail.net)