

해외 개발 사업 - '돌다리도 두드려 보는' 신중한 접근을

- 중국 · 베트남 · 카자흐스탄 · 두바이등에서의 실적 급신장, 단기수익 창출이 매력으로 -

우리기업의 해외투자개발사업은 1990년대 중반까지만 해도 한 해 해외 수주의 30% 가까이 차지한 적도 있었으나, 지난 1997년에 불어닥친 외환 위기 이후에는 해외 신인도 하락 등으로 개발 사업이 대부분 중단되다시피했다.

과거 국내 기업의 해외 투자 개발 사업은 도로, 전력등인프라시설에 주로 적용하던 BOT(Build Operation Transfer) 방식이나 리조트 개발, 주택건설위주의 부동산 개발 사업으로 대별할 수 있다. 이중 파이낸싱 규모가 크고 투자 자본 회수 기간이 장기인 BOT 방식보다는 단기간에 수익을 창출할 수 있는 부동산 개발 사업 위주로 해외 투자가 이루어졌다.

최근 2 3년 전부터 본격화

최근 2 3년 전부터는 자본력을 보유한 국내 대형 및 중견기업을 중심으로 아시아, 중동, 미주 등 세계 각지에서 아파트 건설, 주택 개발 등 부동산 개발 사업을 활발히 재개하고 있다. 이러한 부동산 개발 사업은 국내 자본으로 직접 토지를 매입하여 분양과 시공을 동시에 진행하는 디벨로퍼(developer) 방식으로 현지에서 발주를 받아 단순 시공하는 이전의 도급 방식과는 다른 개념이다.

리스크 큰 만큼 수익률도 커

우리 기업의 해외 부동산 개발 사업 실적을 살펴보면, 지난 2004년 1건 8,400만 달러, 2005년 4건 4.4억 달러, 2006년 5월 말 기준 3건 9.4억 달러로 매년 큰 폭으로 증가하고



있다. 이처럼 개발 사업이 호조를 보이고 있는 것은 무엇보다도 국내 주택 시장의 앞날이 불투명하고 업체 간 경쟁이 치열할 뿐만 아니라, 건축 공사 등 단순 도급 공사를 수주하면 리스크는 낮아질 수 있지만 수익률이 낮으므로 고수익을 기대할 수 있는 디벨로퍼형 사업으로 눈을 돌리고 있기 때문이다.

또한, 국내의 개발 사업 지부족 및 토지 가격의 상승 등으로 수익성이 악화됨에 따라 그 동안 국내에서 축적한 주택 건설 기술과 개발 사업의 노하우를 해외 시장에 접목하기 위한 시도도 볼 수 있다.

우리 정부에서도 개인과 일반 기업이 투자 목적으로 해외 부동산을 취득할 수 있도록 금년 5월 22일부터 10만 달러 범위 내에서 주택과 토지 등 부동산을 구입할 수 있게 허용함에 따라 앞으로 해외 부동산 취득 및

해외 부동산 개발 사업은 보다 신중하게 접근할 필요성이 있다. 성공할 경우 수익성이 높은 반면 실패할 경우 모든 리스크를 개발 업체가 떠안아야 하기 때문이다.

개발 사업은 한층 활기를 띠게 될 것으로 보인다.

중국 · 베트남 · 카자흐에서 활발

우리 기업의 해외 부동산 개발 사업은 1990년대 중반 이후에는 주로 중국과 베트남 위주로 이루어졌다. 국내 주택 건설 경기의 침체 조짐이 나타나기 시작한 2 3년 전부터는 활동 무대가 파키스탄, 카자흐스탄, 미국 등으로 확대되었고, 올 들어서는 중동 지역까지 확산되고 있다. 최근 우리 기업의 주요 국가별 부동산 개발 사업 진출 현황과 실태를 살펴보면 다음과 같다.

먼저, 중국에서는 SR개발이 지난 2002년 심양시에 진출하여 1.7억 달러 규모의 아파트 5,700대를 건설 중에 있고, 우림건설은

현재상해인근쿤산시에 4,000여대규모의 아파트분양을하고있다. 이외에포스코건설, SK건설, 한화건설등도 개발사업을 준비하고있다.

중국은 베이징 올림픽과 상하이 국제박람회개최등에따른 기대효과로긍정적인 측면도 있지만, 중국의 상관습과 상행위에 대한 이해 부족, 법률과 제도의 비효율성, 현지기업또는시장을선점하고있는화교기업과의치열한경쟁, 저임금공세에따른 가격경쟁력열세등이여로사항으로작용하고있다.

우리기업의부동산개발사업이가장활발한베트남에서는현재현지법인과지사를 포함, 국내20여개업체가활동중이다. 이중 한국전소시업(대우건설, 경남기업, 동일하이빌, 대원, 코오롱)은금년1월에베트남정부로부터9억달러규모의하노이신도시개발 승인을 취득한 바 있으며, 대원은 2005년부터 호치민에서 총 3,500만 달러 규모의 아파트및주택건설을추진하고있다. 이외에 GS건설은 호치민에서 54층 초고층빌딩과100만평규모나베신도시개발을목전에두고있으며, 금호건설, 부영, 대우건설등도개발사업을서두르고있다.

베트남은중국과 마찬가지로토지국유제를실시하고있어, 부동산개발사업의추진 시사업승인의지연, 토지사용권취득절차의 복잡성, 현지인에 대한 토지 보상 문제 등으로 상당한 시간과 비용을 허비하는 경우도종종발생하고있다.

최근 산유국의 대열에 들어선 카자흐스탄의 경우 눈덩이처럼 불어난 석유 수입을 내세워 사무실, 호텔 등 빌딩 및 주거 시설에대한투자가급증하고있으며, 정부주도의아스타나신도시개발, 알마티재건축사업등대형개발프로젝트들이속속발주되고있어우리기업의 진출도급물살을타고있다. 작년에는 동일하이빌이 3.2억 달러 규모의 아스타나시 주거 복합 단지건설을,

금년에는 삼부토건이 알마티에서 6,300만달러규모의주상복합아파트건설을각각추진하고있다.

두바이까지 확산

한편, 디벨로퍼형 사업은 중동지역까지 확산되어 UAE의 두바이를 중심으로 성업중으로올해진출한성원건설과반도건설도 주상복합아파트분양을 준비중이다. 두바이에서는 2002년 말부터 신규로 건설되는 주택과상업용건물, 호텔등에대해서는외국인들의구입및소유를허용함에따라 부동산수요도급증하고있다.

이외에도 한화건설이 2003년부터 미국 시카고에서총 1.5억달러규모의주택개발사업을진행하고있다.

진출에 성공하기 위해서는

해외 부동산 개발 사업은 성공하면 수익성은높지만실패할 경우모든리스크를 개발회사가떠안아야하는부담이있어신중히접근할필요성이있다. 개발사업을추진하는 데 있어 유의해야 할 몇 가지 사항과 사업전략을살펴보기로하자.

철저한 사전사업 타당성 분석

먼저, 사전에사업 타당성을 철저히조사해야한다. 예를들면지역환경분석을비롯하여상권 분석, 잠재수요의예측, 적정개발규모의산정, 수익성분석등을검토해야한다. 특히 부동산 투자 허가에서부터 토지 관련사항, 현지파트너와의관계, 토지수용 및 철거, 시 정부와의 각종 인허가 등 개발절차및법규를사전에숙지하여야한다.

전략적 제휴도효과적

둘째, 전략적제휴에의한진출활성화이다. 부동산개발 진출시 위험을분산시키고 안정적인 투자 회수를 위해서는 단독 형태보다는 현지 기업 또는 제3국 기업과 전략

적제휴에의한진출이바람직하다. 특히이들과 합작기업을 설립할 경우에는 사업 초기부터파트너와의지분관계, 경영 참여율 등을 법률에 따라 완벽하게 명시해야 하며 초기에는대규모보다는소규모사업위주로수행하여경험을축적하는것도필요하다.

종합 정보수집 체계구축

셋째, 종합 정보 수집 체계의 구축이다. 부동산 개발 관련 정책, 제도 등 투자 환경에 관하여 체계적이고 심층적인 조사와 자료축적등종합적인정보수집체계의구축이 시급하다. 일반적으로우리 기업들이부동산개발시장에대한정보수집과분석능력은 선진 기업에 비해 현격히 뒤떨어지는 것으로 알려져 있다. 따라서, 부동산 개발 분야에 대한 지속적인 연구와 상호 교류를 통한 정보 공유 시스템의 구축이 수반되어야 한다. 부동산과관련된기관이나 전문가그룹과세미나또는공동연구를 통해정보망을구축하고, 축적된 정보를 우리 기업과 연결시켜줄 수 있는 기반을 하루속히 조성해야할것으로보인다.

기획 제안형 사업의확대

끝으로 기획제안형 사업의 확대이다. 중국, 베트남, 카자흐스탄등의개도국들은아직까지는 시장 경제 원리에 익숙하지 못한 현지여건을감안할때, 현정부의개발계획의 수립과 사업 추진에 의존하기보다는기업 스스로 과제를 발굴하여 문제를 해결해주는기획제안형사업을적극추진해야할것으로보인다. GS건설이베트남호치민에서순환도로를무상으로건설해주는대가로신도시 지역의 토지 사용권을 획득한 것은



기획 제안형 사업의 모범 사례로 꼽을 수 있다. CJ

김종현
해외건설협회 기획실장