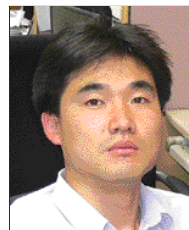


韓流 열풍... 아파트도 있다



이정선
한국경제신문기자
suneo@hankyung.net

캠 보디아의수도프놈펜에서고급아파트개발사업을추진 중인디벨로퍼D사는최근인·허가를받기위해프놈펜시에설계도면을들고갔다가뜻밖의제안을받았다. 설계도면을검토하던담당공무원으로부터“ 평면, 단지설계가매우획기적이다. 마침 시에서 2 3건의 대규모 프로젝트를 추진 중인데 이 아파트 설계자를 소개해 달라 는 요청을 받았던 것. 세계 곳곳에서한국식아파트가붐을일으키고있다. 한국식고급마감재는물론Bay 시스템, 옥상정원등국내에서유행했던스타일이해외에서적잖은반향을불러일으키고있다.

주택업계 ‘ 해외로, 해외로 ’

해외진출사례는최근2 3년간부쩍늘어나는추세이다. 해외건설협회에 따르면 해외 건설시장에서 수주한아파트와 신도시등투자형개발공사규모는작년말기준으로 12억 8,000만 달러규모다. 8,000만달러에그친2003년과비교하면3년만에 무려16배이상증가한수치다.

진출 국가도 다양하다. 실제 수주 기준, 연도별 해외 진출 사례를 보면 2003년에는 한화건설이 7,01만 달러 규모의 미국 시카고 랜카스터 주택 개발 사업을 수주했고, 2004년에는 SR개발이 중국 훈난 신구에서 8,46만 달러 규모의 아파트 개발 사업 계약을 체결하였다.

2003년에는 대원이 베트남에서 1,64만 달러의 안푸 아파트 공사를 수주한 것 외에도 삼부토건(파키스탄 라호르 주택 사업, 281만 달러), 동일하이빌(카자흐스탄 아스타나 주거 복합 단지, 3억 2,82만 달러), 한화건설(미국 시카고 캔들러 주택 개발 사업, 8,650만 달러) 등이 각각 주택 및 개발 사업을 수주했다.

수주 실적이가장 많았던 작년에는 대우건설 컨소시엄이 베트남 하노이 신도시 개발 사업을 수주하였고, 경남기업(스리랑카 도손그랜드 아파트 공사, 8,369만 달러), 대송종합건설(몽골 항울구 아파트 신축 공사, 517만 달러), 우림건설(중국 곤산 연호 산업 단지 주택 개발 사업, 1,800만 달러) 등의 수주도 잇따랐다.

이 외에 두바이에서 성원건설의 1957구짜리 주상복합 상떼빌과 반도건설의 주상복합 및 오피스텔 겸 용유 보라타워 사업이 각각 추진되고 있다. 현진과 신성건설이 두바이에서 대규모 프로젝트를 추진하고 있으며, SK건설도 미국 부동산 시장 진출을 모색하고 있다. 해외 진출에 소극적이던 대림산업도 최근 ‘ 해외 신규 TF팀 ’ 을 신설해 해외 주택 시장 진출을 모색하고 있다.

최근 들어서는 캄보디아가 처녀지로 부상하고 있다. 예컨대 인천공항 프놈펜간 항공편의 경우 작년 8월만 해도 주 2회에 불과했으나 건설업체를 중심으로 한 기업 진출이 활발해지면서 매주 운항하고 있을 정도다. 이러한 분위기에 편승해 국내 금융 회사들의 진출도 활기를 띠고 있다. 우리은행에 이어 솔로몬상호저축은행이 베트남 진출을 모색하고 있고, 동양투자신탁이 1월 중순 현지 사무소를 개설, 증권시장과 더불어 부동산 개발 관련 프로젝트 파이낸싱 시장 개척에 나서고 있다.

아파트 문화도 한류 열풍

한국의 주택 건설업체들이 해외에 속속 진출하면서 가장 눈에 띄게 나타나는 변화는 한국식 주거 문화가 현지에 접목되고 있다는 점이다. 기후가 추운 카자흐스탄의 경우 거실·입식 문화가 일반적이지만 한국식 아파트 특유의 온돌·좌식 문화가 선보이면서 현지에서 좋은 반응을 얻고 있다.

선분양 방식과 마감재 고급화도 대표적인 한류 열풍의 사례. 동일하이빌은 카자흐스탄에 진출하면서 현지인들에게 생소한 모델 하우스를 선보여 화제를 모으기도 했다. 동일하이빌 김격수 이사는 “ 골조 형태의 후분양 방식에 익숙했던 현지인들에게 화려한 마감 자재를 앞세운 한국 아파트가 신선한 바람을 일으키고 있다 ” 고 전했다.

중국과 카자흐스탄에 진출한 우림건설의 이광희 팀장은 “ 막상 나가서 비교해 보니 한국처럼 유닛가짜임새 있게 발달된 나라 도 드문 것 같다 ” 며 “ 컨트리 리스크가 있지만 제대로 된 상품만 만들면 팔리는 데는 문제가 없다는 확신을 갖고 있다 ” 고 말했다.

영화, 연예 등 엔터테인먼트 산업이 1차 한류 붐을 일으켰다면, 이제한국식주거문화가 새로운한류열풍을만들고있다고해도과언이아닐정도로현지에서호평을받고있는것이다.

베트남에 진출해 있는 GS건설은 아예 현지에 방영됐던 국내 드라마 ‘대장금’의 인기에 힘입어 주인공이 영애씨를 내세운 마케팅을 펼치고 있기도 하다. 실제 호찌민 사이공강 한복판에는 영애씨를 모델로 한 대형광고판이 세워져 있다.

따지고보면 이러한 아파트 한류 열풍의 배경은 분양가 자율화 시대가 열린 이후 각 주택건설업체마다 경쟁적으로 뛰어든 평면, 설계 개발의 산물이라고 할 수 있다. 최근 분양가상한제, 분양 원가 공개 등이 부활하면서 주택의 품질이 과거로 회귀할 조짐을 보이고 있는 국내 주택시장과 해외시장의 한류 열풍이 묘한 대조를 보이고 있는 셈이다.

해외 진출 가속화하는 까닭은

이처럼 국내와 해외시장의 상반된 모습은 우리나라 업체들이 해외 시장에 잇따라 뛰어 들 수밖에 없는 처지를 역설적으로 웅변해주는 대목이기도 하다. 특히, 분양가상한제와 분양원가 공개 방안이 포함된 1·11 대책이 발표된 이후 국내 시장에 발을 붙이기 어려워졌다고 건설업체들은 입을 모은다.

주택 사업에 주력하고 있는 중견 건설업체들의 경우 해외 시장 개척은 포트폴리오의 다양화 차원을 넘어 그야말로 생존 차원의 절박한 문제로 떠오르고 있다. 해외건설협회 김태엽 팀장은 “국내 주택경기 침체되면서 중소기업체들을 중심으로 해외에서 활로를 모색하는 현상이 훨씬 두드러지고 있다”며 이러한 추세는 앞으로 더욱 심화될 것이라고 말했다.

사정이 절박하기는 디벨로퍼들도 마찬가지다. 삼정씨앤씨는 아프리카 알제리 빈민촌 신도시 건설에 참여할 예정으로 알려졌다. 시트50은 중국, 사이판, 베트남에서 주택, 주상복합 개발을, 체이스코리아는 베트남에서 주상복합 개발을 준비 중이다. 리엔코 디벨로퍼먼트는 진작부터 해외에 눈길을 돌린 끝에 최근 베트남 호찌민 시 동쪽 8만평 부지에 아파트를 짓는 9억 달러 규모의 투자 허가를 따내 화제가 된 사례다. 이 회사의 이정학 회장은 “국내 시장 여건이 갈수록 어려워지고 있어 해외에서 승부를 겨누 수밖에 없는 상황”이라고 전했다.

비싼 수업료만 치를 수도

너도나도 해외 주택 시장에 뛰어 들면서 현지 리스크를 우려하는 목소리도 커지고 있다. 업체마다 옐로라도를 추구하고 있지만 막상 해외 현지 상황이 녹록치 않기 때문이다.

대표적인 변수 중 하나가 국가별 다른 현지 제도. 일례로 베



주택 건설업체의 해외 진출 사례가 최근 들어 부쩍 늘어나고 있으며, 진출 대상국도 다양해지고 있다.

트남의 경우 모든 공무원이 한자리에 모여 서명을 해야만 인·허가가 떨어지는 독특한 만장일치 제 형태를 운영하고 있는데 한 명이라도 불참할 경우 재소집까지는 최소 1달 이상 시간이 소요된다. 중국도 최근 외국 기업에 대한 인·허가 관련 법규를 강화하는 추세다.

이에 비해 카자흐스탄은 국내 「민법」 체계와 비슷해 베트남이나 중국 등에 비해 상대적으로 수월하다는 평가이다. 캄보디아의 경우 왕궁 주변 반경 1km 이내에서는 왕궁보다 높은 건물을 짓지 못하도록 하고 있지만 그 외는 지자체별로 각자 기준에 따라 인·허가를 내주고 있어 상대적으로 규제가 까다롭지 않은 편이다.

카자흐스탄의 경우 비교적 ‘과실 송금(대외 송금)이 자유로운 반면 중국이나 베트남은 재투자율을 요구하는 등 까다로운 편’이어서 이익 실현이 수월하지 않을 수도 있다. 이에 따라 전문가들은 무엇보다 해당 국가의 제도, 시장 상황, 파이낸싱 등을 면밀하게 준비하지 않을 경우 해외 시장에서 고전할 수밖에 없다고 조언하고 있다.

이른바 ‘언더머니’에 대한 변수도 간과할 수 없는 요소. 베트남 시장에 진출했던 한 업체는 인·허가 경비 중 60~70% 정도가 현지 공무원들에게 들어간 것으로 알려졌다. 이와 관련, 대형 건설업체 관계자는 “솔직히 중소기업에 비해 회계 처리가 까다로운 대형 업체 입장에서는 언더머니의 출처를 그때그때 밝히기 어려운 운신의 폭이 좁아질 수밖에 없다”고 토로한다.

최근 해외 시장 진출이 가속화되면서 국내 업체끼리의 과열 경쟁도 우려스러운 대목이다. 실제 카자흐스탄의 경우 최근 2~3년간 국내 업체들이 잇따라 시장 조사와 토지 매입을 하면서 땅값이 2~3배 치솟은 상태이다. 그만큼 사업수지가 나빠진 셈이다. 특히, 이 과정에서 중간에 에이전시들의 뺑뺑이가 많아 자칫 비싼 수업료만 치르고 사업이 좌절되는 일도 다반사라는 게 해외 진출 업체들의 한 목소리이다. 