

## 인터뷰

## “민간 주택시장- 정부 개입 최소화하고 시장 자율 기능에 맡겨야”

- 중소·중견 주택건설업체 생존 전략 지속 강구, '미래를 준비하는 협회'로 자리매김할 수 있도록 -



김문경 대한주택건설협회 신임 회장

에 주춧돌 역할을 할 수 있도록 최선의 노력을 다하고 있는 김문경 회장을 만나 주택업계의 현안과 시장 정상화를 위한 방안 등에 대해 들어보았다. <편집자 주>

중소 및 중견 주택건설업체들은 요즘 그야말로 '죽을 맛'이다. 장기간 지속되고 있는 내수 경기 및 주택 거래 침체는 회복 기미가 불투명한 데다 정부 대책은 갈팡질팡하기 때문이다. 이로 인해 주택업계는 사상 초유의 경영 위기에 직면해 있다. 하릴없는 한숨만 높아져 가는 형국이다. 하지만 궁즉통(窮則通)이다. 위기의 순간에는 항상 해결사가 존재하기 마련이다. 중소 및 중견 주택건설업계는 지난해 말 주택건설업계의 어려움을 해결해줄 해결사로 김문경 원일종합건설(주) 대표를 선택하였다. 그는 30년 건설 외길을 걸어오면서 '투철한 장인정신을 바탕으로 한 고객 중심'을 기업 철학으로 삼으며 주택건설업을 영위해온 주택건설업계의 대표적인 원로이다. 2001년에는 제5대 협회장을 맡아 외환위기 이후의 주택건설업계를 이끌기도 하였다. 이미 협회 회장을 지냈음에도 다시 제10대 회장 선거에 출마한 것은 더 이상 주택건설업계의 어려움을 좌시할 수 없기 때문이었다. 더욱이 지난 1985년 주택업계의 어려움을 정부에 대변해줄 단체의 필요성을 절감해 이에 공감하는 동료 주택 사업자들과 뜻을 모아 협회를 창립하는 데 주도적인 역할을 담당했던 만큼 협회에 대한 애정은 누구 못지않게 크다. 지난달 말 주택산업이 국가 경제 발전과 국민 주거 수준 향상

### 주택업계가 어려운 가운데 대한주택건설협회의 신임 회장으로 취임하셨는데 향후 협회 운영 방향에 대해 말씀 해주십시오.

내수 경기와 주택 거래의 침체가 장기간 지속되면서 주택업체들이 사상 초유의 경영 위기에 직면해 있습니다. 이처럼 회원 업체들이 견디기 힘든 어려운 시기에 협회의 회장이라는 중책을 맡게 되어 막중한 책임감과 사명감으로 어깨가 무겁습니다. 그 어느 시기보다 해야 할 일이 산적해 있는 만큼 5,000여 회원사는 물론, 협회 임직원 모두와 머리를 맞대고 각종 현안에 대한 해결 방안을 모색하여 지금의 위기 상황을 슬기롭게 극복함으로써 주택산업이 국가 경제 발전과 국민 주거 수준 향상의 주춧돌 역할을 담당할 수 있도록 혼신의 노력을 기울일 것입니다.

주택시장 환경이 수요자 위주로 급속히 변모함에 따라 다양화·고급화되어 가는 수요자들의 구매 기호를 선도하지 못할 경우 치열한 생존 경쟁에서 뒤처질 수밖에 없는 시대가 되었습니다. 이러한 시대적 흐름에 맞춰 우리 협회와 주택업계 모두는 능동적이고도 효율적으로 변화에 대처해야만 합니다. 이를 위해서 우선 협회의 내실을 기하는 데 주안점을 둘 것입니다. 조직을 탄력적으로 운영함으로써 임직원들의 업무 역량을 높이고 협회 운영의 효율성을 증진함으로써 '미래를 준비하는 협회'로 거듭나도록 하겠습니다. 아울러 협회가 '회원에게 봉사하는 협회'로 자리매김할 수 있도록 주택사업자신문고제도를 도입·운영함으로써 회원의 애로 사항을 해소하는 데 업무의 주안점을 두고 협회를 운영할 생각입니다.

### 제5대 회장에 이어 이번에 제10대 회장으로 선출되었습니다. 당시와 지금의 주택시장은 어떤 차이점이 있다고 생각하시는지요?

2001년 12월에 취임하여 2004년 말까지 재직했던 5대 회장의 3년 임기 동안의 주택시장은 한마디로 '다사

다난' 했던 것으로 기억됩니다. IMF 외환위기를 슬기롭게 극복하면서 주택경기도 다소 회복되어 집값 상승으로 이어져 전체 국민 경제에 활력소 역할도 했지만, 집값에 거품이 끼었다는 근거로 2003년 '10·29 주택시장 안정 대책'을 시행한 이후로, 주택시장은 다시 한겨울로 접어들었습니다. 특히, 당시 준농림지제도를 폐지하면서 주택업체들의 주택 공급원이 사라지면서 주택업계가 택지 구득난에 시달렸으며, 주택거래신고제 및 투기과열지구 확대 등 주택 수요를 억제하는 고강도 주택 규제책이 대거 등장했었습니다. 대형과 중소 업체 간에 양극화 현상도 두드러졌었고, 취임 직후에는 주택경기가 괜찮았지만 '가랑비에 옷 젖는 줄 모른다'는 옛말처럼 주택업계는 정부의 연이은 각종 주택 규제들로 인해 주택사업 여건이 더욱 악화됐었습니다.

10여 년이 흐른 작년 12월 제10대 회장에 취임했는데, 잘 아시다시피 현재 주택시장은 장기적인 내수 침체와 부동산 경기 침체가 겹치면서 IMF 외환위기에 버금가는 사상 초유의 위기에 직면해 있습니다. 특히, 부동산 가격 급등기에 도입된 고강도 부동산 규제책(분양가 상한제 등)으로 인해 서울·수도권 주택 거래 위축이 심화되어 거의 '마비' 상태 수준이라 해도 과언이 아닙니다. 특징적인 것은 실수요자들의 주택 가격 상승 기대감이 사라지면서 주택 구매를 기피하고, 전세시장이 활황세를 보임에 따라 전세가격의 고공 행진이 장기간 이어지고 있는 것입니다.

10년이 흘렀어도 변하지 않는 사실은 '인위적으로 정부가 주택시장에 끼어들어 조정하려고 하면 시장의 실패를 가져온다'는 것입니다. 한마디로 민간 주택시장은 시장 자율 기능에 맡겨야 합니다. 정부는 과거나 지금이나 여론의 눈치나 집값의 흐름에 따라 근시안적인 주택 정책을 펴는 바람에 각종 지표가 예고하고 있는 미래의 상황을 보다 면밀히 분석하고 대처하지 못했다는 아쉬움이 듭니다. 따라서 정부의 주택 정책은 보다 넓고 긴 안목으로, 다양한 수요와 시장의 자율성을 염두에 두고

## 인터뷰

일관성 있게 시행되어야 합니다. 특히 주택업계의 경쟁력 강화를 위해서는 주택시장을 정부 주도에서 민간 주도로 전환하는 것이 시급합니다.

### 주택업계, 특히 중소 및 중견 주택건설업계의 경영 실상은 어떠한가, 경영난의 원인은 어디에 있다고 보시는지요?

과거 가격 급등기에 도입된 부동산 규제책의 상징인 분양가상한제가 지속적으로 시행되고 있는 데다, 내수 경기 침체가 겹치면서 부동산 경기가 장기 침체에 빠짐에 따라 주택업계가 벼랑 끝에 몰린 지 오래되었습니다. 실제로 글로벌 금융위기 이전 7,000개 사가 넘던 주택업체 수가 지금은 5,000개 사에 불과합니다. 다른 산업에 비하여 선투자 비용이 매우 큰 주택사업 특성상 주택시장의 침체가 지속될 경우 '부도 도미노 사태'도 배제할 수 없는 실정입니다. 특히, 최근 해외건설로 경쟁력이 있던 쌍용건설이 법정관리를 신청한 것에서 볼 수 있듯이 대형 건설사도 버티지 못하는 상황에서 자금력이 상대적으로 취약한 중소 주택건설업체들은 하루 하루 겨우 연명하고 있는 형편입니다. 실제로 일감도 없고 채감 경기는 바깥 날씨보다 더욱 얼어붙어 대부분의 회원사들이 동면 상태라 해도 과언이 아닐 것입니다. 우리 협회의 회원사가 제출한 2014년도 공급 계획 가집계 현황을 보면 자료 제출 업체 3,038개 사 중 5.8%에 불과한 178개 사만이 올해 사업 계획이 있고, 나머지 94.2%인 2,860개 업체는 사업 계획이 없는 것으로 나타나고 있습니다.

### 주택산업의 위기가 가구나 이사 업계 등 연관 산업에 미치는 파급 효과가 작지 않은 것으로 알고 있습니다.

오랜 기간 이어지고 있는 주택산업의 위기는 주택산업 자체에 그치지 않고 전방위 전체 경제에 악영향을

미친다는 데 문제의 심각성이 있습니다. 연관 산업과 고용효과에 미치는 영향이 타 산업보다도 훨씬 큰 주택산업의 특성상 국민 경제에 대한 충격이 견잡을 수 없을 정도로 커지지 않을까 우려됩니다. 부동산시장 침체는 건설 투자 위축으로 이어져 건설부문의 일자리 감소와 시멘트, 철근 등 관련 산업의 동반 불황을 초래할 것입니다. 또한, 한 달에 수십 만 명에 달하는 실업자 증가와 소비 위축, 나아가 성장을 하락으로 직결될 것으로 보입니다. 뿐만 아니라 자산 가격 하락에 따른 소비 위축과 금융기관 부실 채권 증가, 대출 기피 등의 연쇄적인 악순환으로 이어질 것입니다. 통계 조사에 의하면 건설업과 부동산·임대업 종사자 수는 232만명으로, 근로자 한 명당 4인 가족 기준으로 환산하면 전 국민의 1/5에 해당하는 928만명이 부동산 관련 산업에 생계를 의존하고 있는 셈입니다. 여기에 가구업, 이사업, 인테리어업, 도배업, 전기업, 설비업 등 서민층을 형성하는 자영업 종사자의 수까지 더하면 1,000만명이 넘는 국민들이 부동산산업에 의존하여 생계를 이어가고 있는 것입니다.

### 주택건설업계의 경영 정상화를 위해 시급히 개선되거나 입법화가 필요한 정책들은 무엇이라고 보시는지요?

주택시장이 실수요자 위주로 빠르게 재편되고, 주택 수요자도 임대를 선호하는 선진국형 시장으로 전환되고 있으며, 가계 소득 증가세가 둔화되고 있어 투기 억제 위한 규제들의 완화만으로는 주택시장이 활성화되는 데 한계가 있습니다. 이처럼 변화되는 환경에서 주택시장을 활성화하기 위해서는 구매 역력이 있는 다주택자에 대한 제도적 지원이 이루어지는 것이 급선무입니다.

우선, 다주택자는 부동산 투기꾼이 아니라 '주택시장에 전월세 주택을 공급하는 선량한 자'라는 인식의

전환이 이루어져야 하며, 제도적으로는 5년 이상 임대 한 매입 임대주택에 대해서는 양도세를 전액 면제하고, 임대사업 주택에 대한 취득세·재산세 감면을 확대하며, 주택 구입 목적의 담보 대출에 대해서는 DTI를 폐지하는 등 다주택자의 주택 구입을 지원해야 할 것입니다. 이를 통해 민간 임대사업자를 양성화하고, 나아가 육성하는 정책이 반드시 필요합니다. 이는 주택시장 활성화는 물론, 공공 주택의 보급만으로는 한계가 있는 임대주택의 공급 활성화로 이어져 심각한 전세난을 해소하는 데도 크게 기여할 것으로 기대됩니다.


이와 함께 영종신도시의 제3연륙교 등과 같이 기반 시설 설치가 장기 지연되고 있는 공공 택지의 교환 또는 계약 해제, 임대주택 표준 건축비의 현실화 등을 통해 주택건설업체의 경영 정상화를 지원해 주는 것도 필요합니다. 아울러 주택 정책에서 공공과 민간의 역할을 분명하게 재정립하는 것이 필요합니다. 민간 영역에 토지 수용으로 월등한 공급자 지위를 가진 공공이 참여하게 되면 민간부문의 경쟁은 사실상 불가능하며, 수요와 공급의 자율적 시장 기능이 상실될 수밖에 없습니다. 따라서 민간부문은 정부의 시장 개입이 최소화된 상태에서 시장 자율 기능에 맡겨 소비자가 원하는 품질의 주택을 충분히 공급하도록 유도해야 할 것이며, 공공부문은 경제적 능력이 떨어지는 영세 서민들의 주거 안정을 위해 값 싸고 튼튼한 소형 임대주택을 지속적으로 공급하는 것은 물론 주거 빈곤층을 위한 임대료 지원 등을 확대하는 데 주력해야 할 것입니다.

끝으로, 주택 전문업체들이 우리나라 주택산업의 근간이 될 수 있도록 분양 보증·여신 지원·회사채 발행·어음 할인·금리 적용 등에 있어 대기업과 차별을 두어서는 안 될 것입니다. 다양한 선진 주택금융 기법을 조기에 도입·정착시켜 자금 조달 방법을 다양화해

야만 주택업체들의 자금력도 한층 향상될 것으로 생각됩니다.

### 주택시장 정상화를 위해서는 정부 대책도 중요하지만 업계 스스로의 노력도 긴요하다고 생각됩니다만…

주택산업은 내수 경기 진작과 고용 창출 등 연관 산업에 미치는 효과가 탁월하기 때문에 국가 경제에 있어 근간이나 다름없습니다. 주택산업의 위상에 걸맞게 주택업계도 국민들로부터 신뢰받는 업종으로 평가받을 수 있도록 개선 노력을 기울여야 합니다. 중소·중견 주택업체들이 살아남기 위해서는 무엇보다 업체 나름대로 기업 이미지를 구축하고 브랜드를 개발하여 인지도를 높여야 합니다. 철저한 품질 관리를 통해 주택의 품질을 높임으로써 소비자의 신뢰를 구축해야 할 뿐만 아니라 고효율·친환경 주택을 위한 새로운 주택 평면과 내부 설비, 인테리어를 개발하여 급변하는 주택 수요자의 니즈를 충족시켜야 할 것입니다. 주문 설계 등 차별화된 사업 전략을 통해 주택 전문기업만의 독특한 틈새시장도 개척해 나가야 합니다.

다행스러운 것은 최근 들어 건설한 중견 주택업체들을 중심으로 마케팅이나 주택단지, 평면 설계 등에 있어 공격적인 차별화 전략을 구사하는 사례가 늘고 있다는 점입니다. 이제는 덩치가 큰 대형 업체가 살아남는 것이 아니라 차별화된 기술력과 마케팅 전략, 경영 능력 등을 겸비한 경쟁력 있는 우수 기업만이 생존할 수 있는 시대가 도래한 것입니다. 이를 지원하기 위하여 우리 협회에서도 각종 교육 프로그램을 통하여 임직원 개개인의 역량을 강화하는 한편, 주택산업연구원 등 연구기관과 긴밀히 협조하여 중소·중견 주택 전문업체들의 향후 생존 전략을 지속적으로 강구해 나가고 있습니다. 

글 : 이형우 편집장