미국 공동주택 공급체계와 틈새시장 전망

2005. 4.

김현주·이복남·차희성

한국건설산업연구원
Construction & Economy Research Institute of Korea

<머리말>

1980년대 이후부터 국내 대규모 공동주택 건설을 통해 노하우와 경험을 축적해온 기업들은 최근 들어 미국의 공동주택 시장 진출에 대하여 관심을 가지기 시작하였다. 특히 부동산 가격 급등을 우려한 정부의 부동산 투기억제 정책들이 잇달아 발표되면서 해외시장에서 돌파구를 찾고자 하는 기업들이 증가하고 있다. 더구나 국내의 치열한 경쟁을 통해 공동주택건설에 대한 첨단 기술과 브랜드까지 갖춘 국내기업들은 선진국 시장으로 진출하여도 경쟁력이 있을 것이라는 일부 외국 기업들의 발언으로 힘을 얻고 있다.

선진국 시장 중 특히 미국 시장에 대한 관심은 기업뿐만 아니라 정부의 관계자들 사이에서도 늘어나고 있는 추세다. 특히 공동주택의 분양 방식에 후분양제도가 도입되면서 선진국의 주택금융시스템에 대한 문의가 증가하고 있는 추세이다. 그러나 지금까지 미국 공동주택 시장에 대하여 관심은 높으면서도 정작 미국의 주택시장과 주택금융, 공급 절차 등에 대한 정보는 극히 제한적이었다. 따라서 한국건설산업연구원은 이러한 정보 수요를 파악하여 미국의 공동주택 공급체계와 국내기업들이 진출 가능한 틈새시장에 관한 기초 연구를 수행하게 되었다.

본 연구보고서를 통해서 미국의 공동주택 시장에 대한 정보를 원하는 사람이나 시장 진출에 관심을 가지고 있는 기업 및 개인들은 충분한 기초지식을 얻을 수 있을 것이다. 또한 본 연구는 미국의 공동주택 부문에서 왜 후분양제도가 가능한지를 파악하는데 필요한 주택금융제도의 종류와 방식에 대한 정보도 충분히 포함하고 있다.

본 연구는 이론보다는 현지에서의 경험을 토대로 제도와 실 사례를 연계하여 진행하였으며 미국의 공동주택 시장을 이해하기 쉽도록 하기 위한 연구진들의 노력이 있었음을 밝혀 둔다. 또한 해외 주택시장에 진출하고자 하는 기업들에게는 미국의 공동주택 시장이 틈새시장이 될 수 있을지를 사전적으로 판단하는데 유용하게 활용되는 보고서가 될 것이다.

본 연구에 대한 종합계획은 이복남 선임연구위원이 담당했으며 미국 공동주택 공급절차와 틈새시장 전망 부문, 즉 실제적인 연구는 김현주 박사가 담당했다. 김현주 박사는 미국에서 공동주택을 개발 및 공급하는 시행사에서 근무하면서 연구를 진행하였다.

본 보고서가 있기까지의 연구자의 헌신적인 노력에 감사드리고자 한다. 연구 초안을 국내 관계자들이 읽기 편하도록 용어를 선택하고, 한국의 유사한 정책과 제도 및 관행을 고려하여 편집하는 것에는 건설관리연구부 차희성 박사의 노력이 있었다. 연구진 모두에게 이 면을 통해 고마움을 표시하고자 한다.

2005년 4월 4일

한국건설산업연구원

원장 崔 秉 瑄

<차 례>

요 약 ····· i

Ⅰ. 서론 ····· 1
1. 연구의 배경 및 목적 ····· 1
2. 연구의 범위 ····· 1
3. 연구의 내용 및 체계 ····· 2

Ⅱ. 미국 공동주택에 관한 일반적 개념 및 현황 ····· 5
1. 개요 ····· 5
2. 공동주택(multi-family housing)의 분류 ····· 5
(1) 공동주택의 소유권에 의한 분류 ····· 5
(2) 임대 공동주택의 크기와 밀도에 의한 분류 ····· 8
3. 공동주택 수요와 공급개황 ····· 10
(1) 분양 공동주택 ····· 10
(2) 임대 공동주택 ····· 12
4. 공동주택 사업 개발 경향 ····· 29
(1) 일반적 특징 ····· 29
(2) 예상되는 사업 형태 ····· 31
(3) 예상되는 새로운 개발 유형 ····· 32
5. 국내 기업 진출 가능 시장 ····· 35
(1) 학생용 공동주택 ····· 35
(2) 고령자를 위한 공동주택 ····· 39

Ⅲ. 미국 공동주택 공급체계와 절차 ····· 45
1. 개요 ····· 45
2. 공동주택 개발을 위한 금융제도 ····· 45
(1) 일반적 현황 ····· 45
(2) 자금조달 형태 ····· 47
3. 공동주택 건설 및 공급 절차 ····· 50

(1) 시장조사 ····· 59
(2) 택지 선정 ····· 58
(3) 공동주택 관련 각종 법규 ····· 64
(4) 금융 실행가능성 분석 ····· 73
(5) 단지 계획과 건축물 설계 ····· 81
(6) 계약 및 생산구조 ····· 89

Ⅳ. 사례연구 ····· 93
1. 개요 ····· 93
2. 공기 관리 ····· 94
3. 사례 I: 140세대 규모 공동주택 ····· 99
4. 사례 II: 30세대 규모 주상복합 건물 ····· 100
5. 주요 시사점 ····· 103

Ⅴ. 결론 ····· 105

참고문헌 ····· 107

Abstract ····· 108

<표차례>

<표 Ⅱ-1> 임대 공동주택의 일반적인 특징 ····· 31
<표 Ⅱ-2> 미국 전역의 임대 공동주택 현황 ····· 81
<표 Ⅱ-3> 미국 뉴잉글랜드 지역(1지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 91
<표 Ⅱ-4> 미국 뉴욕/뉴저지 지역(2지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 02
<표 Ⅱ-5> 미국 중부 아틀랜타 지역(3지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 12
<표 Ⅱ-6> 미국 남동부 지역(4지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 22
<표 Ⅱ-7> 미국 중서부 지역(5지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 32
<표 Ⅱ-8> 미국 남서부 지역(6지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 42
<표 Ⅱ-9> 미국 평지 지역(7지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 52
<표 Ⅱ-10> 미국 로키 마운틴 지역(8지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 62
<표 Ⅱ-11> 미국 태평양 연안 지역(9지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 72
<표 Ⅱ-12> 미국 북서부 지역(10지역)의 임대 공동주택 현황 ····· 82
<표 Ⅱ-13> 미국 주요 대학별 임대 공동주택 공실률(2004년 기준) ····· 83
<표 Ⅱ-14> 미국 고령인구 예상 전망(2000년부터 2050년까지) ····· 0·4
<표 Ⅲ-1> 주택 자금 대여 기관의 연도별 자금 규모 현황 ····· 84
<표 Ⅲ-2> 공동주택 시장조사 시 고려사항 ····· 25
<표 Ⅲ-3> 일리노이주 샴페인 지역의 공동주택 현황 ····· 55
<표 Ⅲ-4> 일리노이주 샴페인 지역의 연도별 공동주택 공급 현황 ····· 65
<표 Ⅲ-5> 일리노이주 샴페인 지역의 연도별 공동주택 임대료 현황 ····· 65
<표 Ⅲ-6> 공동주택(70세대 규모)의 소요비용 예시 ····· 67
<표 Ⅲ-7> 공동주택(70세대 규모)의 임대료 예시 ····· 67
<표 Ⅲ-8> 공동주택(70세대 규모) 사업계획서 작성 예시 ····· 77
<표 Ⅲ-9> 공동주택(70세대 규모) 대여자금 산출 예시 ····· 87
<표 Ⅲ-10> 공동주택(70세대 규모) 개발비용 산출 예시 ····· 97
<표 Ⅲ-11> 공동주택(70세대 규모) 연간자금 흐름표 예시 ····· 18
<표 Ⅳ-1> 공동주택 건물 개요(사례 I) ····· 59
<표 Ⅳ-2> 공동주택 개발비용(사례 I) ····· 79
<표 Ⅳ-3> 공동주택 공사비 내역(사례 I) ····· 79
<표 Ⅳ-4> 주거 단위 정보(사례 I) ····· 89

<표 Ⅳ-5> 공동주택 건물 개요(사례 II) ····· 0
<표 Ⅳ-6> 공동주택 층별 면적(사례 II) ····· 0
<표 Ⅳ-7> 공동주택 개발비용(사례 II) ····· 0

<그림차례>

<그림 Ⅱ-1> 콘도미니엄의 소유권 ····· 6
<그림 Ⅱ-2> Garden Apartment ····· 8
<그림 Ⅱ-3> Mid & High-Rise Buildings ····· 9
<그림 Ⅱ-4> 콘도미니엄의 연도별 증감 추이 ····· 10
<그림 Ⅱ-5> 일반주택과 콘도미니엄 및 코압의 증가 추세 비교 ····· 11
<그림 Ⅱ-6> 미국 주택의 일반적 현황 ····· 21
<그림 Ⅱ-7> 임대 공동주택의 침실 수에 관한 경향 ····· 31
<그림 Ⅱ-8> 공동주택 체납률 대비 전체 수익률 ····· 41
<그림 Ⅱ-9> 임대 공동주택의 세대별 수익성 비교 ····· 51
<그림 Ⅱ-10> 미국 공동주택의 지역별 공실률 추세 ····· 61
<그림 Ⅱ-11> 미국 10대 지역 구분도 ····· 61
<그림 Ⅱ-12> 미국 10대 지역의 수익성 비교 ····· 71
<그림 Ⅱ-13> 미국 전지역과 1지역의 수익성 비교 ····· 91
<그림 Ⅱ-14> 미국 전지역과 2지역의 수익성 비교 ····· 02
<그림 Ⅱ-15> 미국 전지역과 3지역의 수익성 비교 ····· 12
<그림 Ⅱ-16> 미국 전지역과 4지역의 수익성 비교 ····· 22
<그림 Ⅱ-17> 미국 전지역과 5지역의 수익성 비교 ····· 32
<그림 Ⅱ-18> 미국 전지역과 6지역의 수익성 비교 ····· 42
<그림 Ⅱ-19> 미국 전지역과 7지역의 수익성 비교 ····· 52
<그림 Ⅱ-20> 미국 전지역과 8지역의 수익성 비교 ····· 62
<그림 Ⅱ-21> 미국 전지역과 9지역의 수익성 비교 ····· 72
<그림 Ⅱ-22> 미국 전지역과 10지역의 수익성 비교 ····· 82
<그림 Ⅱ-23> 연도별 세대당 단위면적 증가 추세 ····· 13
<그림 Ⅱ-24> 연도별 화장실과 침실 수 증가 추세 ····· 23
<그림 Ⅱ-25> 연도별 중/고층형 공동주택 수 증가 추세 ····· 33
<그림 Ⅱ-26> 대도시 지역에서 완공된 50세대 이상의 공동주택 수 증가 추세 ····· 43
<그림 Ⅱ-27> 미국의 70세 이상 실제 및 예상 인구 증가 추세 ····· 24
<그림 Ⅲ-1> 공동주택 및 개인주택 금융제도 ····· 64
<그림 Ⅲ-2> 연도별 공동주택 자금조달 규모 증가 추세 ····· 94

<그림 Ⅲ-3> 임대 공동주택의 공급과정 및 절차 ····· 55
<그림 Ⅳ-1> 사례조사 대상 공동주택 위치도 ····· 63
<그림 Ⅳ-2> 미국 공동주택 건설공사 주요 마일스톤 예시 ····· 64
<그림 Ⅳ-3> 프로젝트 개발에서부터 완료시까지 소요 기간(사례 I) ····· 69
<그림 Ⅳ-4> 공사도면 예시(사례 I) ····· 89
<그림 Ⅳ-5> 공동주택 내부 공간 배치도(사례 I) ····· 99
<그림 Ⅳ-6> 공동주택 내부 공간 3차원 모델링(사례 I) ····· 99
<그림 Ⅳ-7> 프로젝트 개발에서부터 완료시까지 소요 기간(사례 II) ····· 101
<그림 Ⅳ-8> 공동주택 건물 외관 디자인(사례 II) ····· 101

요 약

제1장 서론

- 국내외적으로 치열한 경쟁 및 대내외 환경변화 등 국내 건설경기 침체로 인하여 수많은 건설사들이 어려움을 겪고 있는 것이 사실임. 국내 건설사의 사업 다각화 전략 일환으로 미국 공동주택 사업 진출에 대한 가능성 검토에 대한 관심이 고조되고 있는 실정.

- 이러한 배경 하에서, 미국 공동주택 시장 개척의 가능성 및 이와 관련된 각종 정보 및 자료를 제공하여 국내 건설 산업의 대응 방안을 모색해 보고자 하는 것이 본 보고서의 주된 목적임.

- 본 보고서의 세부 사항으로서는 첫째, 미국의 공동주택분양시장과 임대시장의 현황파악, 둘째, 수익성분석을 통한 시장조사와 적정 수익예상 지역 제안, 셋째, 건설업자 및 소비자(구입자 및 세입자)가 활용 가능한 금융제도, 넷째, 공급 절차(인허가, 토지 매입, 분양, 설계, 건설, 준공, 입주 등), 다섯째, 통상적으로 소요되는 기간 등을 들 수 있음.

- 미국에서의 전반적인 공사 진행과정을 자료와 함께 소개함으로써 관련주체별 생산 및 계약구조와 역할 분담을 분석함으로써 국내와의 비교를 통해 차이점을 인식하도록 하는데 역점을 둠.

- 실제 프로젝트 경험을 바탕으로 미국의 분양 및 임대 주택 건설사업의 타당성 검토와 자금조달 방식 및 시공 단계에서의 제반 사항에 대하여 중점적으로 논의하고자 함.

제 II 장 공동주택에 관한 일반적인 개념

- 공동주택의 임대 사업의 경우, 수익성은 미국 전역에 지역적 특성에 따라 다른 모습으로 나타나고 있지만 전반적으로 1994~1995년을 시작으로 해서 12% 이상의 수익률을 나타내고 있음. 1996년에부터 공동주택 사업은 미국 전역에 걸쳐 매우 수익성이 높은 상품으로 새롭게 인식되고 있음.

- 미국 공동주택을 분류하면 먼저 소유권에 의한 분류로서 콘도미니엄(condominium)과 코압(cooperative)의 형태가 있으며, 밀도에 관한 분류에 의하면 가든형 공동주택(garden apartment), 고층 공동주택(mid-high rise apartments)으로 구분할 수 있음.

- 미국 공동주택의 수요와 공급 현황을 살펴보면, 1990년대를 기점으로 새로운 시장으로서 전문성을 요구하는 새로운 상품의 모습을 띠게 됨. 정보화시대의 새로운 분석기법과 새로운 상품인 리츠(REITs, Real Estate Investment Trusts)의 출현으로 시장에 대한 체계적인 이해가 형성되어, 무분별한 공동주택의 공급 가능성이 점차 줄어들게 됨. 이러한 추세는 공동주택 사업을 보다 건전하게 만드는 결정적인 요인으로 작용하게 됨.

- 한편, 많은 개발업자들은 특정한 계층을 위한 공동주택을 개발하는 노력을 기울이고 있으며, 이러한 대표적인 사례로는 고령자용 공동주택, 학생용 공동주택 등을 들 수 있음. 베이비 붐 세대들이 점차 직장에서 은퇴하기 시작하자 고령자 주거용 공동주택에 대한 수요가 급격히 늘고 있으며, 학생들을 위한 공동주택도 또한 점차 개발업자들의 주관심이 되기 시작함.

제 III 장 공동주택 공급체계와 절차

– 궁극적으로 모든 개발 프로젝트는 자금에 대한 문제로 귀결되게 마련이며, 개발사업을 진행하기 위해서는 많은 자본을 필요로 함. 따라서 신규 프로젝트를 위해서 충분한 자금을 댈 수 있는 개발업자는 매우 극소수에 불과함. 신규 시장 진출을 위해서는 그 지역의 금융조달 정책에 대한 충분한 이해가 선행되어야 하며, 이를 바탕으로 수익성과 위험률에 맞는 합리적 금융조달 방식을 선택하도록 해야 함.

– 일반적으로 한국에서와 마찬가지로 미국 공동주택 개발 사업을 위해서는 많은 의사결정 단계를 거치게 됨. 이러한 의사결정은 환경적이거나 경제적인 측면, 법적인 측면, 그리고 개발된 건축물이 향후 영향을 미치게 되는 각종 요소들을 종합적으로 분석하여 결정해야 함. 이러한 의사 결정 절차는 총 9 단계에 걸쳐서 진행되며, 사업구상, 시장조사, 택지선정, 공동주택에 관한 관련 법규 파악, 금융실행가능성 파악, 단지계획과 건축물의 설계, 금융확보, 건설공사, 임대공동주택의 운영 및 관리의 순서로 진행되는 것이 일반적임.

제 IV 장 사례연구

– 미국에서 직접 공동주택 사업의 사업관리 및 공사관리 업무를 담당한 저자의 경험을 바탕으로 미국 공동주택의 제반 프로세스를 소개함. 사례 조사 대상 프로젝트로는 140세대 정도 규모의 공동주택과 30세대 규모의 주상복합 건물이며, 각각의 건설 프로세스를 단계별로 분석하였음.

제 V 장 결론

– 본 연구는 미국 시장에서의 공동주택 임대사업과 분양사업에 대한 수익성을 파악하고 효과적인 투자 사업으로 고려될 수 있는지에 대한 제반 여건을 파악하는데 목적이 있음. 미국 공동주택 시장을 연구·조사한 결과, 미국 시장에서의 분양 및 임대 공동주택 사업은 매우 수익성이 높은 사업임에도 불구하고, 주로 중· 소규모의 건설업체에 의해 주도되고 있음을 알 수 있었음.

– 따라서 공동주택 건설 사업에서 고도의 기술력을 보유한 국내 기업이 미국 시장에서의 임대 및 분양 공동주택 사업에 진출한다면, 경쟁력 측면에서 매우 유리하다고 판단됨. 이러한 사업적 배경은 미국 시장에 한국 기업이 진출하는데 있어서 수익성이 높은 틈새 산업으로 발전될 가능성이 높은 것으로 판단됨.

– 미국 시장 진출시, 현지 내의 금융제도를 적극 활용하여 자기자본 투자에 따른 위험을 최소로 낮추는 방안이 유리할 것으로 판단됨. 특히, 현지에서 분양하거나 임대되는 공동주택의 경우, 건축물의 완공 이후에도 지속적인 유지·관리가 필수적임. 이러한 사업은 매우 수익성이 높은 사업이 될 것으로 기대됨.

– 미국 내 분양·임대 주택사업은 특정 지역에 한정되지 않고, 지속적인 추진이 가능한 사업인 만큼, 신규 프로젝트에 대한 성공을 바탕으로 미국 전역을 대상으로 사업을 확장시킬 수 있는 가능성이 매우 높은 사업으로 판단됨.

제1장
서론

1. 연구의 배경 및 목적

최근 해외 건설 수주의 저조한 실적, 그리고 국내 건설업 간의 치열한 경쟁 속에서 한국 건설업은 새로운 활로를 찾기 위하여 부단히 노력하고 있다. 이와 같은 상황 하에서 국내 건설사의 해외 진출이 가속화되고 있으며, 특히 미국 시장에 대한 안정적인 진출방안을 모색 중에 있다. 본 연구는 이러한 현실적 여건 속에서 우리나라 건설 산업의 미국 시장 개척 가능성과 이와 관련된 제반 정보 및 자료 제공을 통해 안정적 해외 시장 진출 대안을 모색해 보고자 한다.

성공적 해외 시장 진출을 위해서는 해당 국가에 대한 폭넓은 이해를 바탕으로 해야 하며, 특히 건설사업의 경우, 공사 진행과정에 대한 이해와 사업 주체별 생산구조 및 계약구조 시스템 등 국내에서와의 차이점에 대한 면밀한 검토가 필수적이다.

본 연구의 목적은 미국 공동주택 공급체계와 절차에 관한 분석을 통하여 미국 시장에서의 임대형 공동주택(apartments)과 분양형 공동주택(condominiums 또는 cooperatives)에 관한 현황을 파악하고, 미국에서의 분양·임대 공동주택 사업에 대한 사업성 및 수익성 (profits)을 검토하여, 한국 기업의 미국 시장 개척에 대한 틈새시장 진입을 위한 기초자료로 활용하기 위함이다.

또한, 미국 공동주택 단지 조성 경험 등 건설회사의 실무경험을 바탕으로 미국 분양·임대 공동주택 공사의 사업성 검토와 금융조달(financing), 그리고 건축 시공 단계에서의 제반 사항에 대한 내용을 검토하고자 한다.

2. 연구의 범위

일반적으로 분양사업과 임대사업에 대한 정의는 다음과 같다.

· 분양사업: 주요 대상은 대도시 부근에 지어지는 콘도미니엄(condominium)과 코압

(cooperative)이며, 일반인에게 이러한 건축물들을 매도하여 그로부터 오는 이익 추구를 목적으로 하는 사업

· 임대사업: 공동주택을 건립하여 월별 일정액(monthly fee)을 징수하고 그 시설물을 유지/관리해 줌으로써 생기는 이익을 추구하는 것을 목적으로 하는 사업

본 보고서에서는 분양 및 임대 사업을 공동주택 사업이라고 총괄하여 지칭하며, 국내 업체의 미국 시장에서의 공동주택 진출 가능성을 파악하는 것을 주목적으로 하였으며, 공동주택 사업에 대한 현황을 검토하고, 사업성을 평가하여 국내기업이 미국 시장 진출 시 필요한 제반 업무에 대하여 소개하는 것을 주내용으로 삼았다.

미국 시장에서 분양 및 임대 공동주택의 현황을 전반적으로 소개하며 사업성 평가를 통하여 국내 기업체의 투자 적합성을 판단하고자 하며 또한 미국 공동주택 시장에서 틈새시장으로 바람직한 몇 개의 사업 영역을 선정하였으며 투자 가능성을 집중적으로 살펴보았다.

3. 연구의 내용 및 체계

본 보고서의 주된 내용은 다음과 같다.

1) 미국의 공동주택 분양시장과 임대시장의 현황파악
2) 수익성 분석을 통한 시장조사와 적정 수익예상 지역 제안
3) 건설업자 및 소비자(구입자 및 세입자)가 활용 가능한 금융제도
4) 공급 절차(인허가, 토지 매입, 분양, 설계, 건설, 준공, 입주 등)
5) 통상적으로 소요되는 공사 기간 등

또한, 본 보고서의 구성은 다음과 같다.

1) 미국 공동주택 시장의 개략적인 소개 및 현황 기술
2) 공동주택의 공급 체계와 절차에 관한 내용 기술
3) 공동주택 수요가 많을 것으로 예상되는 분야를 지역적 특성을 중심으로 기술하고, 미국 전역을 10개 지역으로 구분하여 지역적 차이를 비교

4) 사례조사를 위해, 미국 일리노이주에 소재한 두개의 건설 프로젝트(140 세대 공동주택 공사와 30 세대 주상복합건물)를 소개하고, 세부 개발비용 및 공사비 내역 등을 요약정리

제2장
미국 공동주택에 관한 일반적 개념 및 현황

1. 개요

이 장에서는 공동주택을 소유권과 크기 및 밀도에 의한 구분을 소개하고, 이에 대한 종류를 파악, 미국 공동주택의 수요와 공급에 대한 개략적인 사항을 소개하고자 한다.

공동주택은 대개 하나 이상의 주거단위를 포함하는 건물을 일컫는다. 미국 인구통계조사청(U.S. Census Bureau)의 분류에 의하면, 미국에서 공동주택은 다섯 세대 이상의 건축물을 일컬으며, 고층건물도 이에 포함된다. 또한 이러한 건축물은 임대 사업뿐 아니라 분양 사업의 주 대상이 되기도 한다.

공동주택은 소유권의 형태에 따라 여러 가지 유형으로 구분되지만, 미국의 공동주택은 거주자에게 임대되는 형태가 대부분이다. 2000년도 미국 통계청의 한 보고서에 의하면, 임대 공동주택은 14,253,445세대(unit)로 전체의 90.3%에 해당되며, 분양형 공동주택은 1,522,411세대(unit)로서 전체의 9.7%에 불과하였다.

2. 공동주택(multi-family housing)의 분류

공동주택은 크게 소유권에 의하여 분양 공동주택과 임대 공동주택으로 분류된다. 이 중 분양 공동주택은 소유권이 거주자에게 주어지는 형태로 콘도미니엄(condominium)과 코압(cooperative) 등이 이에 해당되며, 임대 공동주택은 거주자들이 소유권을 갖지 않는 형태로서, 미국 내 대부분의 공동주택이 이에 해당된다.

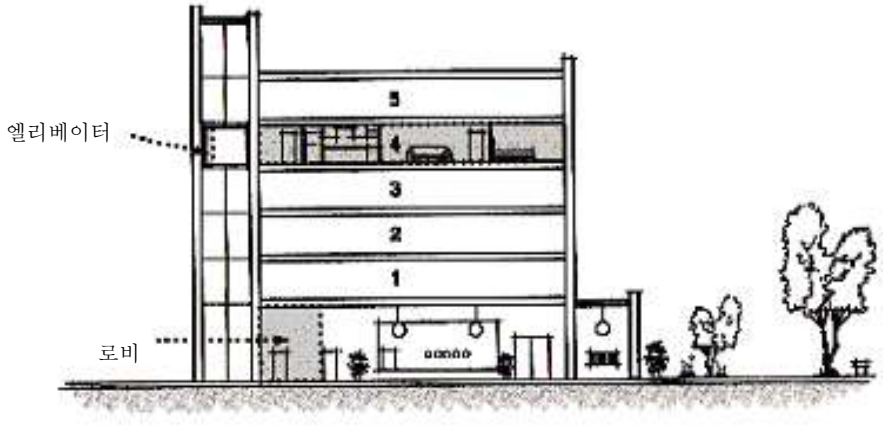
(1) 공동주택의 소유권에 의한 분류

1) 콘도미니엄(condominium)

콘도미니엄은 미국 전역에 점차 증가하는 추세이다. 콘도미니엄에 관한 법령

(Horizontal Property Acts – 한 건물에 있는 서로 다른 층에서 지상권(air)을 공유)은 거의 모든 주에서 법제화되어 있다. 이러한 법령 하에서는 각 단위 세대의 소유주들은 각 세대에 대한 소유권을 가지며, 건물의 공용지역을 분할하여 소유하게 된다. 이러한 건물의 공용지역의 예로서는 토지, 정원, 주거용 통로나 복도, 외부 구조물, 엘리베이터, 계단과 지붕 등과 수영장, 테니스 코트, 골프 코트 등의 여가용 공간도 여기에 포함된다.

<그림 Ⅱ-1> 콘도미니엄의 소유권



<그림 Ⅱ-1>에서와 같이 예를 들면, 4층에 거주하는 세대주는 개인의 콘도미니엄과 전체(총 다섯 세대) 중 5분의 1에 해당하는 엘리베이터, 로비, 대지, 그리고 건물 구조물에 대한 소유권을 가지게 된다. 즉, 콘도미니엄의 소유권은 고층 건물에만 국한되지 않으며, 저층 건물이나 건물에 부속된 여러 구조물들이 콘도미니엄의 형태로 소유될 수 있다. 또한, 이들을 운영할 경우, 「콘도미니엄법」의 적용을 따른다. 대부분의 주(States)들은 Uniform Condominium Act(UCA)라는 법령을 제정하여, 콘도미니엄을 처음 설립하기 위해서는 이를 준수하도록 의무화하고 있다. 이러한 법령에 의하면, 콘도미니엄을 형성하기 위해서는 기존의 건물 소유주나 새로운 건물의 개발업자가 콘도미니엄의 신고서를 작성하여 주정부에 제출하도록 규정하고 있다.

2) 코압(cooperative)

코압은 한 기업체 혹은 단체가 땅이나 건물의 소유권을 가지게 되며, 거주권은 지분을 소유한 주식 소유자들이 갖는 형태를 뜻한다. 미국의 코압은 다양한 형태로 운영되고 있다. 예를 들면, 뉴욕 시에서는 코압을 호화스러운 공동주택 거주지(Dakota 코압)의 형태로 활용하고 있으며, 어느 지역에서는 콘도미니엄이나 개인주택을 소유하기 어려운 저소득층을 위한 거주 공간으로 활용하고 있다. 일례로, 2000년부터 2001년까지 시카고 지역에서는 저소득층을 위한 주택마련을 위해 시카고 시 예산으로 도심지 내 Hyde Park나 Evanston 지역에 코압을 운영한 바 있으며, 그 결과, 성공적인 개발 사례로 인정받고 있다. 이러한 코압의 주거 형태는 소유하는 기업체가 거주를 희망하는 사람에게 주식을 팔아 소유권을 부여하게 된다. 기업체가 각 공동주택에 정하는 가격은 주식 가격에 의해 결정된다. 이때 구입자는 채권 소유의 형태로 기업체의 주식 소유주가 되며 해당 공동주택의 임대 계약서를 얻게 된다. 요약하면 개인들은 주식만을 소유하게 되므로 코압 거주자들은 부동산을 소유하지는 않는다. 대신에 그들은 기업체가 소유하고 있는 건물에 이해관계를 갖게 된다. 그리고 주식 소유주들이 이사를 나갈 때에는 주식을 회사에 되팔게 된다.

코압의 운영과 관리는 해당 기업체의 내규에 따라 정해진다. 주식 소유주들은 주식을 통하여 한 기업체의 기능을 조절하고 건물이나 운영에 참여하며 한 기업체와 부동산의 운영에 책임을 지는 관리자와 직원을 선출한다. 각 건물의 거주자들은 한 기업체의 내규를 준수할 책임이 있게 된다. 코압의 운영에 관한 아주 특별한 사례로는, 전직 대통령이었던 리차드 닉슨(Richard Nixon)이 맨해튼의 어느 코압에 이주하기를 희망하였으나, 해당 코압 위원회가 유명인사가 입주하면 건축물이 대중매체에 노출된다는 점을 우려하여 닉슨 전대통령에게 주식을 파는 것을 거부한 사례가 있다.

코압의 운영에서 특이한 항목으로는 한 기업체의 주식이 새로운 거주자에게 전가되는 방법을 정하는 것이다. 코압에서 정한 내규에 따라 거주자들이 이사를 하려고 할 때 처음 구입한 주식을 해당 기업체에 구입가격으로 되파는 것이 일반적이며 이에 따라 생기는 수익금은 기업체가 갖도록 하거나 거주자들과 분할하는 형식을 취한다.

코압에서 운영하는 위원회는 건축물이나 공동 시설을 유지하는 기능과 운영·관리를 담당한다. 이러한 기능을 수행하기 위해서는 자금이 소요되며 이러한 비용은 각 주식 소유주들에게 균등히 배당되며 월별로 일정한 액수를 징수한다. 여기서 비용은 건축물에 부과되는 세금과 차입금 월별 상환액 등이 포함된다. 또한 보험이나 상하수도 및 전기

사용료, 수리와 유지관리에 요구되는 제반 비용이 포함된다.

콘도미니엄에서는 유지·관리비를 체납하는 거주자에게 해당 세대에 담보권을 행사할 수 있다. 따라서 한 거주자의 유지·관리비 체납이 전체 입주자들에게 미치는 영향이 극히 미미하지만, 코압에서는 한 거주자가 유지관리 비용을 체불하게 되면 이 때의 손실비용에 대해 다른 거주자들이 공동으로 책임을 지게 된다. 각각의 거주자들은 다른 사람들의 경제적 상태에 영향을 받게 되며 이러한 이유로 인하여 코압 위원회에서 거주 희망자에 대한 승인을 부여하기 위해서는 각 개인의 재정상태를 평가하는 것을 중요한 항목으로 삼고 있다.

(2) 임대 공동주택의 크기와 밀도에 의한 분류

1) 가든형 공동주택(garden apartment)

가든형 공동주택은 통상적으로 2~3층의 높이로 엘리베이터가 없이 운영된다. 통상적으로 각 건물에는 10세대 이상이 주거하게 되며, 단지 계획에서 시설물에 대한 검토는 특별히 고려되지 않는 것이 일반적이나 최근에는 지하주차장이나 세대별 주차장을 별도로 제공하기도 한다. 이러한 형태의 주거공간은 2차 세계 대전 이후로 매우 광범위하게 지어져 왔으며 일반주택보다 저렴한 비용으로 거주할 수 있기 때문에 노인들이나 독신자용 또는 젊은 부부들에게 많이 이용되고 있다.

<그림 Ⅱ-2> Garden Apartment

2) 중·고층형 공동주택(mid & high-rise buildings)

중·고층 공동주택은 가든형 공동주택과 비교하여 단지 크기도 다를 뿐 아니라, 설계나 시공과정에서도 차이가 난다. 대체로 4~8층까지의 건축물을 중층 공동주택 건물이라고 부르며 9층 이상의 건물을 고층 공동주택이라고 일컫는다.

가든형 공동주택은 주로 나무를 주 구조재로 사용하는 것이 일반적이며, 중·고층 공동주택은 철골이나 콘크리트를 구조재로 사용하게 된다. 최근 주정부나 연방정부의 소방법이 강화됨에 따라 가든형 공동주택들도 차츰 이러한 구조 양식을 따르고 있기도 하다. 예를 들어 3층 이상의 모든 구조물은 소화시설을 갖추도록 하는 것이 법제화되어 있고, 중·고층 건물일 경우 엘리베이터의 시설이 의무화되어 있다. 중·고층 건물은 가든형 공동주택과 비교하여 더욱 복잡화된 외관과 다양한 건축 재료와 특징(발코니, 밖으로 드러난 돌출창, 기둥의 드러난 보)을 이용하여 다양한 형태를 취하는 것이 일반적이다.

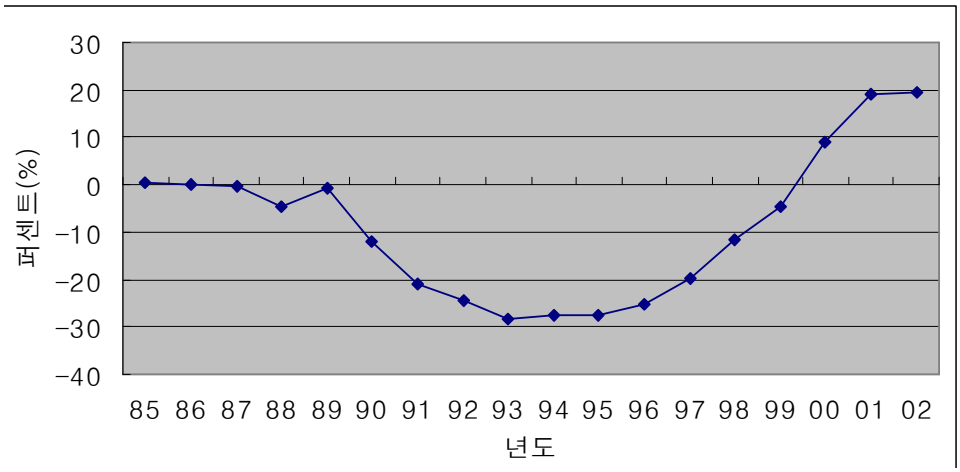
<그림 Ⅱ-3> Mid & High-Rise Buildings

3. 공동주택 수요와 공급개황

(1) 분양 공동주택

분양 공동주택의 대부분은 콘도미니엄이며, 코압이 일부 포함되기도 한다. 미국의 베이비 붐 세대에서 발견될 수 있는 가장 큰 특징은 대도시에 거주하면서 직장과 가까운 곳에 거주하는 것이 선호된다는 점이며 이러한 측면에서 콘도미니엄이 매우 유행하고 있다. 이들의 주거 패턴은 직장과 가까운 곳에 거주지를 마련하여 일에 시간을 더 할애할 수 있도록 하는 것이며 그 외의 여가시간에는 야외로 나가서 레크리에이션을 취하는 생활 패턴을 가진다. 이러한 생활 방식은 콘도미니엄의 특징과 부합되어 도시 생활자들이 개인 주택보다 콘도미니엄을 매우 선호하는 양상으로 나타났다. 또한 1970년대 말에 미국 주택시장을 장려하기 위한 정책으로 일반 임대 공동주택을 콘도미니엄으로 손쉽게 변환하는 법이 통과되어 1980년대에는 매우 많은 콘도미니엄이 생겨났다.

<그림 Ⅱ-4> 콘도미니엄의 연도별 증감 추이



주: 증감률은 전년대비

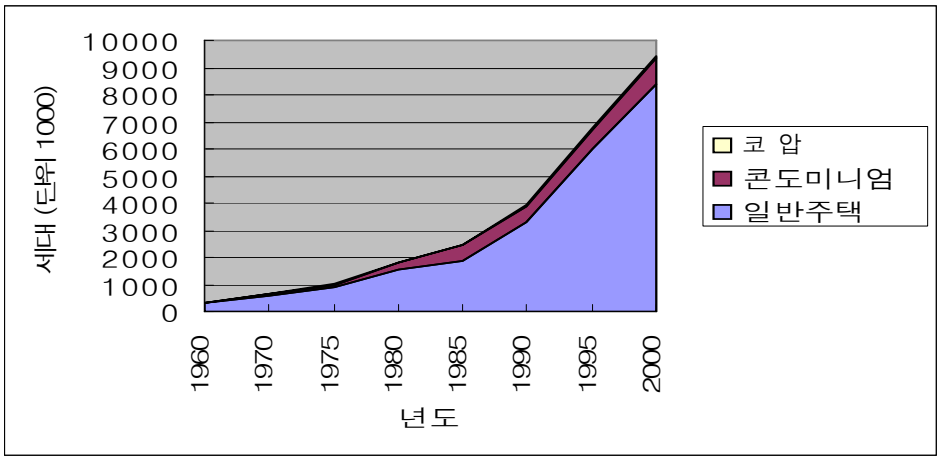
자료: Multi-family Housing Development Handbook, Urban Land Institute, 2003.

1980년대 말에는 미국 경기가 불황을 맞으며 콘도미니엄의 거래는 급격히 감소하게 되었다. 1990년대 후반기부터 전반적인 건설경기가 상승함과 동시에 개인 소유의 콘도미니엄에 대한 선호가 지속적으로 이어져 <그림 Ⅱ-4>에서와 같이, 콘도미니엄의 연도별 증가추세가 전년도 대비 20%이상으로 나타나는 등 콘도미니엄의 인기가 매년 높아

지고 있다. 1990년대부터 시작된 정보화시대의 새로운 분석기법과 새로운 상품인 리츠(REITs)의 출현으로 시장에 대한 체계적인 이해를 갖게 됨으로써 과도하게 공동주택이 공급될 가능성은 점차 줄어들게 되었다. 이러한 추세는 공동주택 시장을 보다 건전하게 만드는 중요한 역할을 담당하게 되었다. 또한 저소득층을 위한 세금감면조치(Tax Reform Act of 1986)가 점차 광범위하게 적용되기 시작하였으며, 이로 인하여 주택개발업자가 저소득층을 위한 개발사업에 적극적으로 참여하게 되어 큰 효과를 거두게 되었다.

분양 공동주택은 1992년 이후 매년 미국 각지에서 꾸준히 증가하기 시작하였다. 베이비붐 세대들이 가정을 이루기 시작하면서부터 공동주택 주거에 대한 관심이 더욱 증가하였으며 새로이 생성되는 신도시의 개발과 함께 급격히 성장하기 시작하였다. 공동주택이 큰 성장세로 들어서게 된 또 다른 이유는 도심지 재개발 때문이다. 뉴욕, 덴버, 시애틀 등 미국 대도시를 중심으로 새로운 일자리, 새로운 관광거리 등이 제공됨과 동시에 도시 중심지에서 공동주택의 수요가 크게 증가하기 시작하였다. 오늘날 많은 수의 도심지 유입인구의 대부분이 이 당시에 개발된 공동주택에 정착하고 있으며, 그 이후, 미국 내 공동주택은 미학적으로나 기술적으로 더욱 더 발전된 양상을 띠는 결과를 낳게 되었다. 최근 들어, 창고 건물이나 사무실 건물들이 공동주택으로 변환되고 있으며, 각종 리모델링 사업도 공동주택 개발사업의 새로운 유형으로 나타나게 되었다. 이에 따라 점차 많은 도시에서 이러한 형태의 개발사업을 장려하기 위하여 건축 관련 법규의 개정이 이루어지고 있으며, 이러한 추세는 앞으로도 계속될 전망이다.

<그림 Ⅱ-5> 일반주택과 콘도미니엄 및 코압의 증가 추세 비교



자료: Multi-family Housing Development Handbook, Urban Land Institute, 2003.

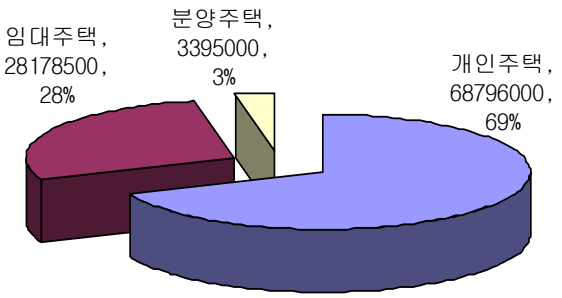
<그림 Ⅱ-5>는 1990년대 이후 일반주택과 분양형 공동주택(예, 콘도미니엄 등)이 급격하게 증가하는 경향을 잘 나타내 주고 있다. 베이비 붐 세대들이 점차 직장에서 은퇴하기 시작하자 고령자 공동주택에 대한 수요가 급격히 늘고 있으며 학생들을 위한 공동주택에 대한 수요도 꾸준히 증가하고 있는 추세이다. 미국의 수많은 주택 개발업자들은 이러한 특정 계층을 위한 공동주택 개발에 많은 관심을 기울이고 있다.

(2) 임대 공동주택

1) 임대 공동주택의 일반적 특징

미국에서의 임대 공동주택은 매우 보편적인 형태로 많은 미국인들(전체 인구의 약 30%, <그림 Ⅱ-6> 참조)이 임대 공동주택에 거주하고 있다. 이러한 점은 국내와 크게 다른 특징으로 국내에서는 분양 공동 주택이 거의 대부분을 차지하고 있는 것과 비교되는 것이다.

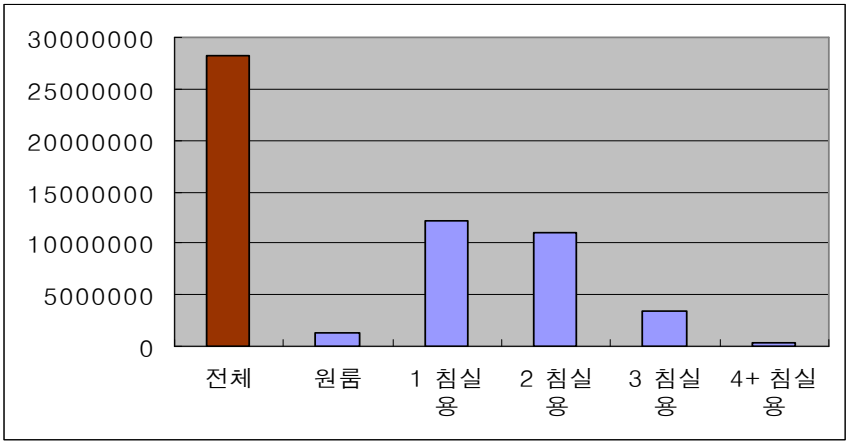
<그림 Ⅱ-6> 미국 주택의 일반적 현황



자료: Multi-family Housing Development Handbook, Urban Land Institute, 2003.

이처럼 임대 공동주택이 크게 일반화된 주된 이유는 미국인들의 자유로운 생활패턴에서 기인하며, 주택을 소유하기 위해서 막대한 자금을 마련하지 않아도 된다는 점에서 유리하기 때문이다. 따라서 임대 공동주택에 거주하게 되면 주택 자금 마련에 대한 부담이 없이 생활할 수 있으므로 학교를 막 졸업한 사회초년생이나 정년퇴임 후 여가를 즐기려는 노인들로부터 선호의 대상이 되기도 한다. <그림 Ⅱ-7>과 같이, 임대 공동주택은 침실 수에 따라 분류되며, 이중 1개 또는 2개의 침실을 지닌 유형이 가장 보편적이다.

<그림 Ⅱ-7> 임대 공동주택의 침실 수에 관한 경향



자료: Multi-family Housing Development Handbook, Urban Land Institute, 2003.

<표 Ⅱ-1>은 임대 공동주택의 일반적인 특징(규모 및 임대료 등)을 나타낸다. 세대당 평균 면적은 497 SQFT[1](1 침실용)에서부터 1295 SQFT(4 침실용)까지 다양하며, 평균 월 임대료는 약 600~900달러의 범위에 있다. 이러한 월 임대료는 우리나라의 임대 공동주택 평균 월 임대료인 200~400달러와 비교하여 크게 차이가 나는데, 이는 미국의 경우, 보증금을 전혀 받지 않는 방식이 사용되기 때문이다. 따라서 미국 시장에서는 이러한 임대 방식으로 인해 공동주택이 매우 수익성이 높은 상품으로 고려될 수 있다. <표 Ⅱ-1>에 의하면 임대 공동주택은 침실 수가 적을수록 수익성이 높게 나타난다. 이에 대한 이유로는 임대 공동주택 거주자들의 대부분이 소규모 가족을 이루기 때문에 가장 선호하는 형태가 1~2개의 침실을 가진 형태이며 이에 대한 선호도가 높기 때문에 가격도 높게 책정되는 것으로 파악된다.

<표 Ⅱ-1> 임대 공동주택의 일반적인 특징

	원룸	1 침실용	2 침실용	3 침실용	4+ 침실용
공동주택 별 세대	36	90	89	33	12
평균 면적(S.F.)	497	670	912	1,135	1,295
평균 월 임대	$618.2	$649	$782	$908	$750
면적당 임대	$1.24	$0.97	$0.86	$0.80	$0.58

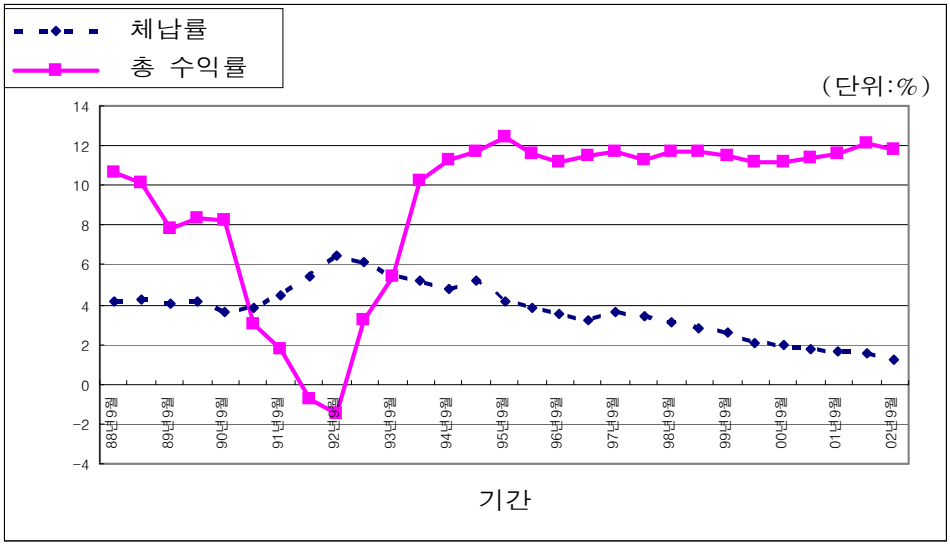
자료: http://dodge.construction.com/Support/CategoryExp.asp

1) SQFT란, Square Feet(평방피트)의 약자로서, 미국에서 사용하는 면적의 단위임. 1 SQFT는 약 0.09m^2.

2) 임대 주택의 수익성

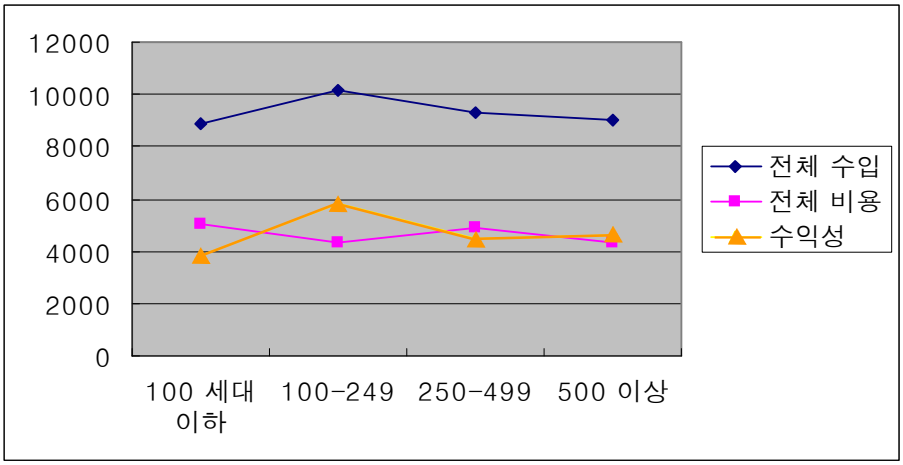
그림 <Ⅱ-7>에서 보는 것처럼, 공동주택의 임대 사업은 1994년과 1995년을 시작으로 해서 12% 이상의 수익률을 나타내고 있다. 1996년부터는 공동주택 사업이 매우 수익성이 높은 상품으로 자리매김한 것으로 볼 수 있다. 공동주택 사업의 수익성은 미국 전역에 지역적 특성에 따라 다른 모습으로 나타난다. 공동주택 건축물의 가치 평가와 임대료가 점차 상승함에 따라, 남동부와 남서부 지구 및 덴버시를 주축으로 한 콜로라도주 일대를 중심으로 건축 공사의 큰 붐이 형성된 바 있다. 그 결과, 임대료와 전체 수익성의 급격한 저하를 초래하게 되었다. 이와 비교하여 북동부와 캘리포니아 지역을 중심으로 하는 태평양 연안 주에서는 그 동안 새로운 공급이 충분히 이루어지지 않아 공동주택 임대사업자들에게 상대적으로 높은 수익성을 가져다주었다. 결과적으로 이러한 지역에서의 공동주택의 수익성은 1997년 이후에 접어들면서 급격히 높게 나타나고 있다.

<그림 Ⅱ-8> 공동주택 체납률 대비 전체 수익률



<그림 Ⅱ-9>는 임대 공동주택의 각 세대별 수익성을 전체 세대 수에 근거하여 비교하였다. 전체 공동주택을 공동주택 단지별로 구분하여 100세대 이하, 100~249세대, 250~499세대 그리고 500세대 이상으로 나누었다. 전체 수입은 한 공동주택 단지의 전체 세대수가 100~249인 경우, 세대별로 약 10,000달러의 수익이 나타나는 것을 볼 수 있다. <그림 Ⅱ-9>에 의하면 전체의 수익성이 100~249세대인 경우, 각 세대별로 가장 큰 수익인 6,000달러를 얻게 되는 것으로 나타나며, 또한 단지의 전체 가구 수와는 특정한 차이가 없이 고르게 수익성이 나타나게 되며 평균적으로 세대 당 연간 5,000달러의 수익을 얻는 것을 알 수 있다.

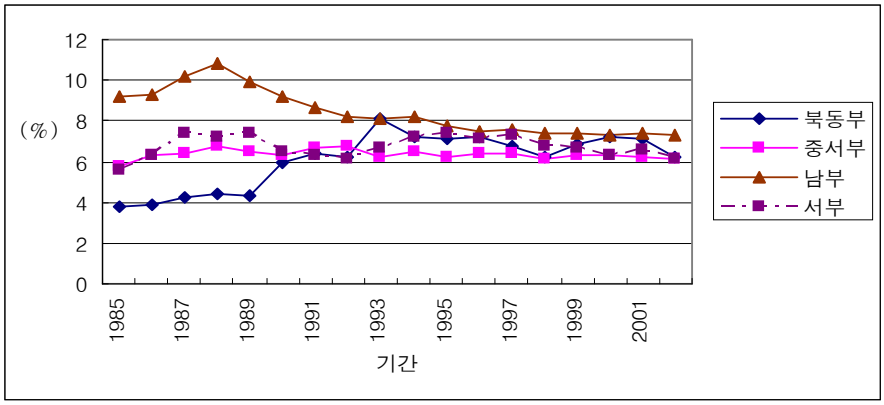
<그림 Ⅱ-9> 임대 공동주택의 세대별 수익성 비교



자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

1990년대 급격히 증가하는 수요로 인하여 임대 공동주택 건물의 수요가 공급을 초과하였다. 결과적으로 공실률은 전체적으로 감소하였고 임대료도 이에 따라 점차로 인상되어 왔다. <그림 Ⅱ-10>은 미국 전역에서 공동 주택의 공실률이 점차로 6%대로 좁혀지는 것을 나타내주고 있다. 이는 주택 개발업자들이 공동 주택시장에 대한 합리적인 조사가 이루어져서 과거와 달리 사업을 체계적으로 진행하고 있음을 시사해준다.

<그림 Ⅱ-10> 미국 공동주택의 지역별 공실률 추세



자료: http://dodge.construction.com/Support/CategoryExp.asp

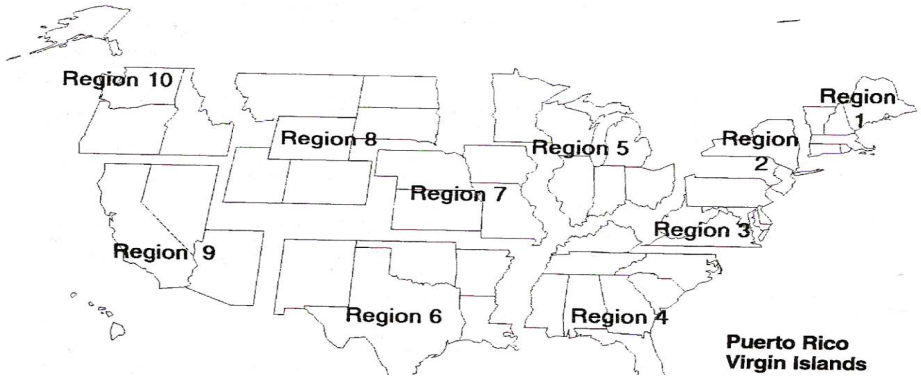
3) 임대 주택의 분포

임대 주택의 분포를 구분하기 위하여 지역별/도시별 구분을 하여 전체 10개 지역으로 나누어 각 지역별 특성을 알아보았다.

이 장에서 중점적으로 다루어질 내용은 다음과 같다.

· 지역별/도시별 공동주택 현황파악
· 지역별 공동주택 특징, 수, 평균 넓이, 평균 임대료, 평균 임대료/넓이
· 지역별/도시별 임대 공동주택 크기/타입에 따른 수익성 파악

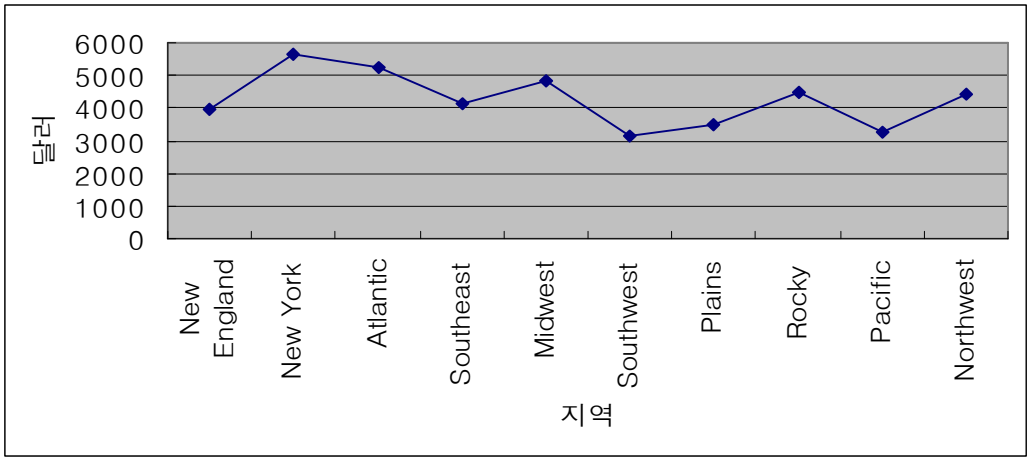
<그림 Ⅱ-11> 미국 10대 지역 구분도



지역별 구분은 지역 1: New England, 지역 2: New York, 지역 3: Atlantic, 지역 4: Southeast, 지역 5: Midwest, 지역 6: Southwest, 지역 7: Plains, 지역 8: Rocky, 지역 9: Pacific, 지역 10: Northwest로 구분되었으며 이에 대한 구분은 인구별 분포에 근거하여 구획되었다(<그림 Ⅱ-11> 참조).

<그림 Ⅱ-12>는 미국 전 지역의 10개 지역에 대한 수익성을 분석하여 얻은 것으로 2000년에 수집된 자료를 바탕으로 조사되었다. 이 그림에 의하면 임대 공동주택의 수익성은 대도시일수록 높게 나타나며 개발이 늦은 남서부지역이 수익성이 가장 저조한 것으로 나타난다. 즉, 임대 공동주택의 수익성은 지역에 따라 크게 다르게 나타나는 것을 알 수 있으며, 가장 높은 임대료와 가장 낮은 임대료는 최고 약 2배의 차이가 나타나는 것을 알 수 있다. 그 외에 Alaska, Idaho, Oregon, Washington의 북서부지역과 Delaware, Maryland, Pennsylvania, Virginia, Washington DC, West Virginia의 Atlantic 지역에서 상대적으로 다른 지역에 비하여 임대 공동주택의 수익이 높은 것으로 나타났다.

<그림 Ⅱ-12> 미국 10대 지역의 수익성 비교



자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

① 지역별/도시별 공동주택 현황파악

<표 Ⅱ-2>는 지역별/도시별 임대 공동주택의 현황을 비교한 것이다. 2000년을 기준으로 미국 전 지역을 10개의 지역으로 나누어 전체 수와 공동주택 단지당 평균 가구 수, 가구당 면적, 평균 임대료 및 공동주택 단위면적당 월 임대료 등을 비교하였다. 전체 28,178,513개의 임대 공동주택 중에서 1 침실과 2 침실용 공동주택이 가장 많은 유형으로 나타나며 수익성 면에서 비교할 때, 1 침실의 형태가 가장 적은 면적으로 단위면적당 높은 수익성을 나타내는 것으로 나타났다. 그러나 원룸(efficiency)형 공동주택의 경우 학교지역에서 학생들을 대상으로 하는 특정한 유형임을 고려할 때, 가장 일반적으로 수익성이 높은 유형은 <표 Ⅱ-2>에 의하면 1침실용(단위 면적당 수익률-0.96달러)과 2침실용(단위면적당 수익률-0.85달러)으로 볼 수 있다. 가장 수익성이 낮은 유형은 4 침실 이상의 공동주택으로 나타나고 있다. 임대 공동주택은 소규모 가족들이 주 소비자임을 고려할 때, 지나치게 많은 침실을 제공하면 오히려 소비자들이 꺼려함을 알 수 있다. 또한 가구당 면적은 원룸의 경우 451 SQFT, 1침실용은 620 SQFT, 2침실용은 847 SQFT가 평균 넓이임을 알 수 있다.

<표 Ⅱ-2> 미국 전역의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	1,291,723	12,160,408	10,964,441	3,384,324	377,618	28,178,513
평균 가구수	32	58	54	25	10	45
가구당 면적	451	620	847	1,050	1,231	812
평균 월임대료	$567	$594	$716	$824	$700	$679
평균 임대료/면적(S.F.)	$1.26	$0.96	$0.85	$0.78	$0.57	$0.84

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

– 1지역: 뉴잉글랜드 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

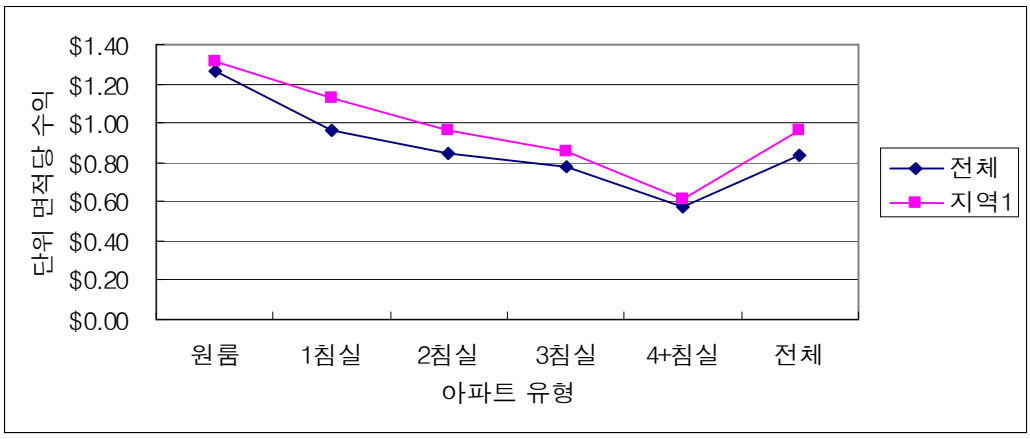
New England 지역은 임대 수익이 미국 전체 10대 지역과 비교하여 7번째 높은 곳으로서 Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont 등을 포함하며 전체 지역과 비교하여 수익성이 1.14배 높은 것으로 나타난다. 이 지역에 위치하는 임대 공동주택은 미국 전체 대비 4.8%가 위치하고 있어서 저조한 편으로 나타난다. 이것은 이 지역이 Massachusetts를 제외한 나머지 지역이 인구가 적은 미개발지역이기 때문이라고 풀이된다. <그림 Ⅱ-13>에 의하면 임대 공동주택은 1지역에서 침실수가 증가함에 따라 수익성이 감소하는 것을 보여준다. 따라서 침실 수를 적게 하는 형태인 1~2개의 침실이 가장 수익성이 높은 형태임을 알 수 있다.

<표 Ⅱ-3> 미국 뉴잉글랜드 지역(1지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	51,329	673,544	473,482	130,112	24,547	1,353,013
평균 가구수	16	57	43	21	11	39
가구당 면적	447	616	837	1,095	1,345	797
평균 월임대료	$588	$699	$801	$936	$821	$763
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$1.31	$1.13	$0.96	$0.86	$0.61	$0.96

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-13> 미국 전 지역과 1지역의 수익성 비교



– 2지역: New York/New Jersey 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

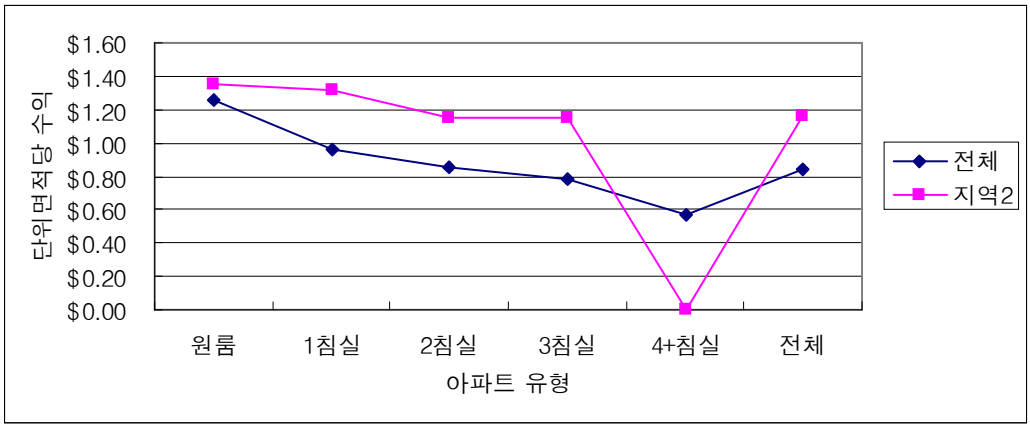
New York/New Jersey 지역은 미국에서 임대 공동주택의 수익이 가장 높은 곳으로 미국에서 가장 큰 도시인 New York이 위치하는 곳이다. 이 지역의 월 임대료는 미국 평균과 비교하여 월등히 높아서 전체와 비교할 때, 1.38배 정도 높은 수익을 나타내는 것으로 나타났다. 주된 배경은 대도시 지역의 월 임대료가 중·소도시의 임대료보다 높기 때문이며 대도시 지역일수록 공동주택 입주율이 높게 나타나기 때문이다. 이 지역에서는 3 침실용 공동주택이 두드러지게 많은 것을 볼 수 있으며, 이는 대도시 지역에서는 대가족들이 공동주택 지역에 거주하는 추세가 일반적이어서 침실이 3개 이상으로 확대되는 것을 알 수 있다.

<표 Ⅱ-4> 미국 뉴욕/뉴저지 지역(2지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	123,731	959,161	745,881	248,765	32,729	2,110,267
평균 가구수	21	57	48	22	9	40
가구당 면적	453	611	816	1,017	1,249	781
평균 월임대료	$613	$802	$939	$1,174	–	$903
평균 임대료 /면적(S.F.)	$1.35	$1.31	$1.15	$1.15	–	$1.16

주: 단, 2지역의 4개 이상 침실의 수익성 지표는 자료 확보 미비로 "–"으로 처리하였음.
자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-14> 미국 전 지역과 2지역의 수익성 비교



- 3지역: Mid-Atlantic 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

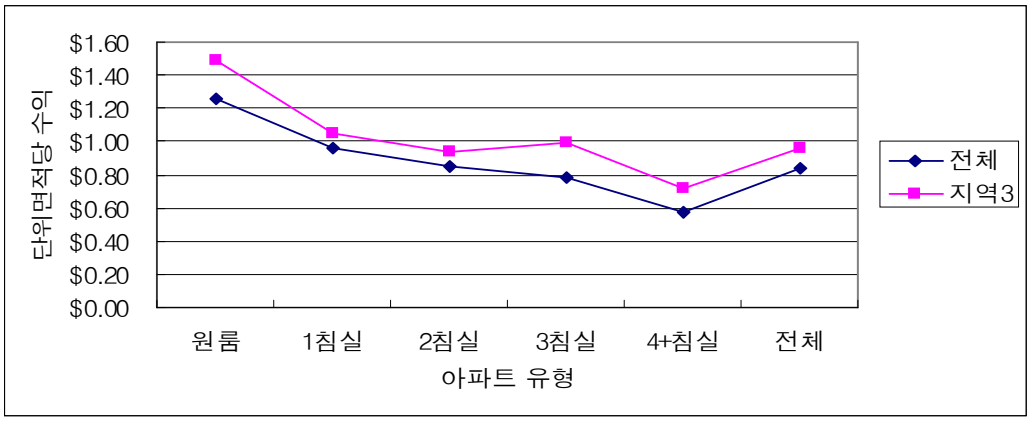
Mid-Atlantic 지역은 미국 평균과 비교하여 17% 높게 책정되며 대도시들이 많이 위치하는 곳으로 Delaware, Maryland, Pennsylvania, Virginia, Washington DC, West Virginia 등이 여기에 속한다. 이 지역은 주로 대도시가 위치한 지역으로 개인 주택이 비싸고 유지관리비가 높아서 저소득층을 중심으로 공동주택을 선호하는 경향이 많다. <표 Ⅱ-5>에 의하면 전체 공동주택 유형의 단위 면적당 임대료는 0.96달러로 나타났다. 한 단지당 공동주택의 세대 수는 미국 전체와 비교하여 높은 편으로 나타나고 있다. (원룸인 경우, 약 27%, 1 침실과 2 침실용의 경우, 약 23%가 높은 편임.) 따라서, Mid-Atlantic 지역의 경우, 대규모로 임대 공동주택을 운영하는 것이 일반적인 현상임을 알 수 있다.

<표 Ⅱ-5> 미국 중부 아틀랜타 지역(3지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	211,261	1,665,043	1,472,469	421,719	31,926	3,802,417
평균 가구수	44	76	70	31	10	59
가구당 면적	471	652	875	1,082	1,296	836
평균 월임대료	$701	$684	$822	$1,066	$936	$802
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$1.49	$1.05	$0.94	$0.99	$0.72	$0.96

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-15> 미국 전 지역과 3지역의 수익성 비교



– 4지역: 남동부 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

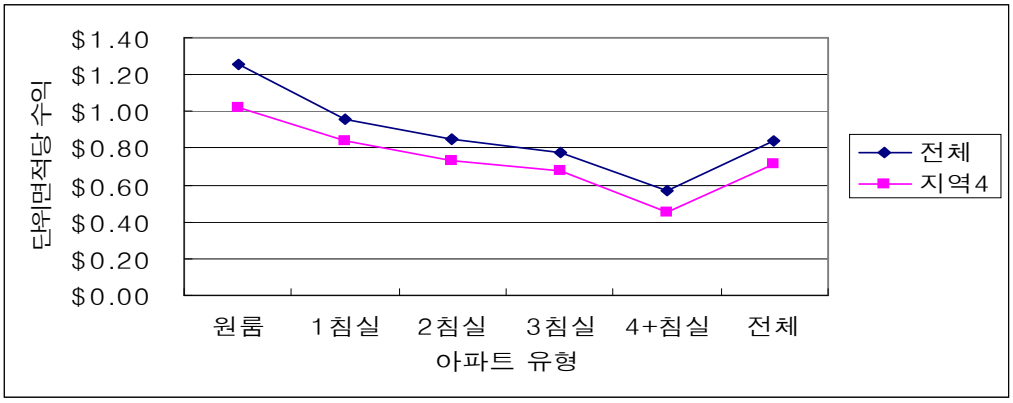
남동부지역은 미국 평균과 비교하여 평균 임대료가 18% 낮게 나타났다. 주로 소도시들이 위치하는 곳으로 Atlanta, Florida, Georgia, Kentucky, Mississippi, North Carolina, Puerto Rico, South Carolina, Tennessee, Virgin Islands 등이 이에 속한다. <표 Ⅱ-6>에 의하면 전체 공동주택 유형의 단위면적당 평균 수익은 $0.71로, 유형에 관계없이 미국 전체 평균보다 낮게 나타남을 알 수 있다. 따라서 남서부지역에서 임대 공동주택을 운영할 경우 수익이 높은 곳을 선별하여 신중하게 선택하는 것이 중요할 것으로 판단된다. 특히 플로리다 주에서는 일반적인 노약자 공동주택, 조지아 주에서의 학생 임대용 공동주택 개발 등 전략적인 사업을 흔히 발견할 수 있는데, 이와 같이 특정 사업을 지정하는 것은 바람직할 것으로 보인다.

<표 Ⅱ-6> 미국 남동부 지역(4지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	154,789	1,786,343	2,276,059	1,045,280	113,813	5,376,284
평균 가구수	38	44	53	31	12	41
가구당 면적	476	620	830	1,030	1,166	831
평균 월임대료	$485	$521	$609	$700	$525	$593
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$1.02	$0.84	$0.73	$0.68	$0.45	$0.71

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-16> 미국 전 지역과 4지역의 수익성 비교



– 5지역: 중서부 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

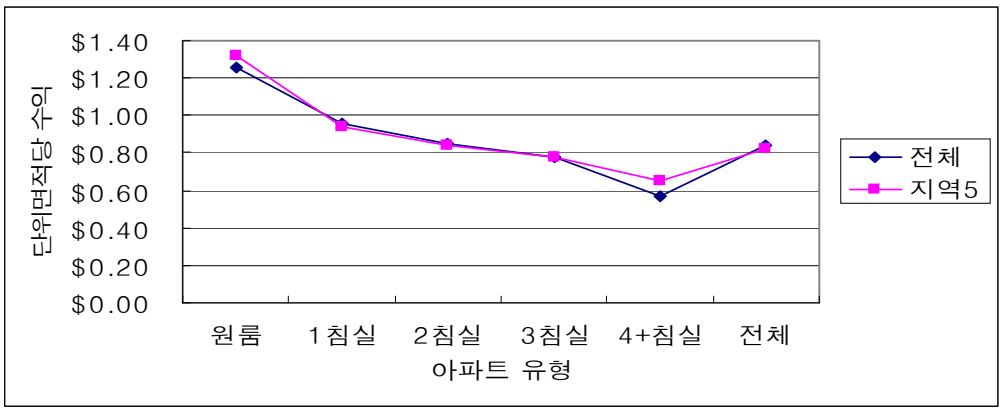
중서부 지역은 미국 평균과 거의 유사한 수익성을 나타내고 있다. 중서부지역은 지역적 특성상 넓은 평야 지역이 많으며 이러한 곳곳에 산발적으로 대도시가 발전한 형태이다. 따라서 이 지역은 중·소규모의 도시 주위에 대도시가 함께 위치한 곳이 많으며 전체 공동주택의 임대 수익이 미국 전역과 비슷한 평균 수준임을 알 수 있다. 이 지역에 위치하는 주(State)로는 Illinois, Indiana, Michigan, Minnesota, Ohio, Wisconsin 등이 있다. 전체 임대 공동주택은 5,526,407개로서 미국 전체와 비교해볼 때, 약 19% 높은 수준이다.

<표 Ⅱ-7> 미국 중서부 지역(5지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	197,631	2,503,598	2,192,523	582,910	49,744	5,526,407
평균 가구수	30	62	56	23	8	47
가구당 면적	447	628	862	1,081	1,329	831
평균 월임대료	$592	$593	$724	$839	$866	$684
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$1.32	$0.94	$0.84	$0.78	$0.65	$0.82

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-17> 미국 전 지역과 5지역의 수익성 비교



– 6지역: 남서부 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

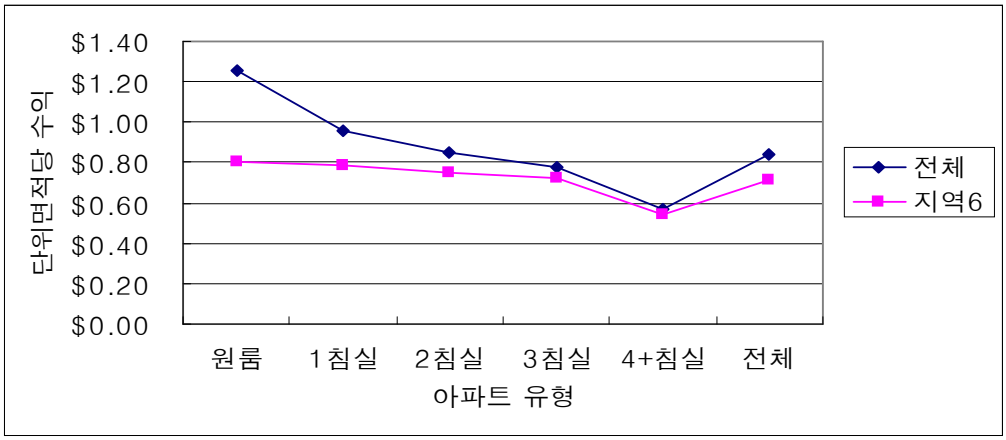
남서부 지역은 Arkansas, Louisiana, New Mexico, Oklahoma, Texas 등이 위치한다. 이 지역의 특성은 4침실용 공동주택을 제외하고는 공동주택 유형별로 큰 차이가 없이 일정한 수익을 보여주며, 단위 면적당 0.72~0.80달러로 나타나고 있다. 특히, 원룸의 경우, 미국 전체 평균(1달러 이상)과 가장 큰 차이를 보여주는데, 이는 원룸의 유형이 다른 유형과 비교할 때, 이 지역에서는 그다지 수익성이 없는 형태임을 알 수 있다.

<표 Ⅱ-8> 미국 남서부 지역(6지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	96,949	1,663,155	1,366,925	370,890	57,254	3,555,172
평균 가구수	34	72	58	26	14	52
가구당 면적	498	635	868	1,018	1,120	822
평균 월임대료	$399	$503	$647	$736	$600	$585
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$0.8	$0.79	$0.75	$0.72	$0.54	$0.71

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-18> 미국 전 지역과 6지역의 수익성 비교



– 7지역: 평지 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

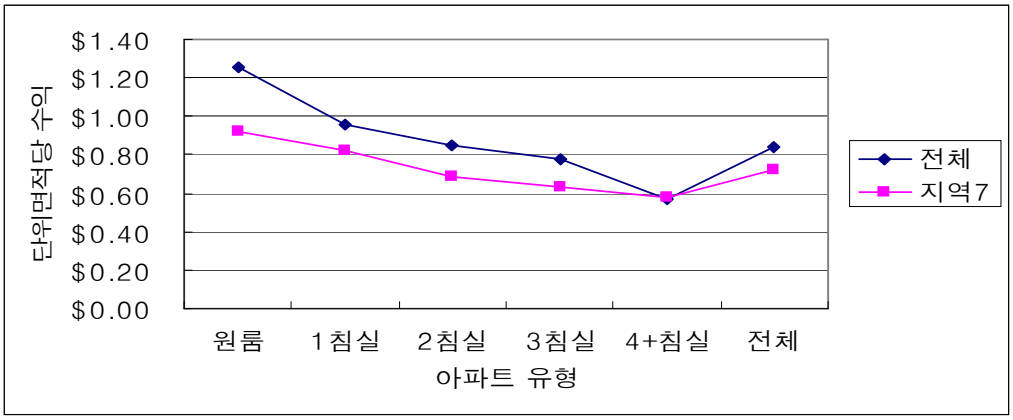
'평지'라고 일컬어지는 이 지역은 Iowa, Kansas, Missouri, Nebraska 등이 위치한다. 이 지역의 수익성은 미국 전체 평균과 비교하여 약 16% 정도 낮은 것으로 나타난다. 수익성이 제일 높은 것으로 나타나는 원룸의 경우도 전체 평균보다 26% 낮게 나타난다. 이 지역은 농업이 대표적인 사업이며 대부분으로 미개발된 지역이 많이 위치하여 임대 공동주택의 수익이 저조한 것으로 나타나고 있다. 이 지역에서는 대도시 지역을 중심으로만 임대 공동주택이 발달되어 있으며, 중소규모의 도시에는 개인주택이 임대 공동주택보다 구입비 및 유지관리비가 저렴한 것으로 나타나기 때문에 공동 주택 개발시에는 입지 선택에 신중을 기해야 한다.

<표 Ⅱ-9> 미국 평지 지역(7지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	41,671	625,818	333,582	120,953	14,259	1,136,283
평균 가구수	30	52	37	19	12	38
가구당 면적	420	572	794	1,011	1,178	747
평균 월임대료	$385	$466	$548	$64	$683	$537
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$0.92	$0.82	$0.69	$0.63	$0.58	$0.72

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-19> 미국 전 지역과 7지역의 수익성 비교



– 8지역: 록키 마운틴 (Rocky Mountain)지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

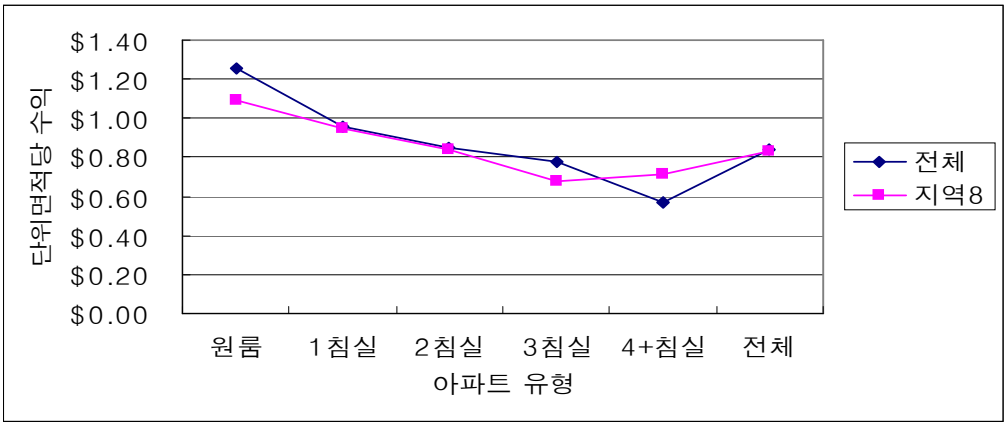
록키 마운틴을 중심으로 형성된 이 지역은 Colorado, Montana, North Dakota, South Dakota, Utah, Wyoming 등이 위치하며, 미국 전체 평균과 매우 유사한 것으로 나타난다. 대도시를 중심으로 임대 공동주택 시장이 형성되어 있으나, 전체적인 수요는 많지 않은 곳이다. 따라서 이 지역은 개발이 이루어지지 않은 곳이 많아서 임대 공동주택의 수익이 크게 높지 않음을 알 수 있다. 특히 콜로라도 주에서는 임대 공동주택이 급격하게 증가하는 추세이기는 하지만, 그에 맞는 충분한 수요가 뒤따르지 못하는 것으로 큰 어려움을 겪고 있는 지역이기도 하다.

<표 Ⅱ-10> 미국 로키 마운틴 지역(8지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	61,334	461,198	389,207	80,194	10,591	1,002,524
평균 가구수	23	50	45	17	8	38
가구당 면적	419	587	812	1,007	1,160	747
평균 월임대료	$455	$560	$680	$685	$823	$623
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$1.09	$0.95	$0.84	$0.68	$0.71	$0.83

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-20> 미국 전 지역과 8지역의 수익성 비교



– 9지역: 태평양 연안 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

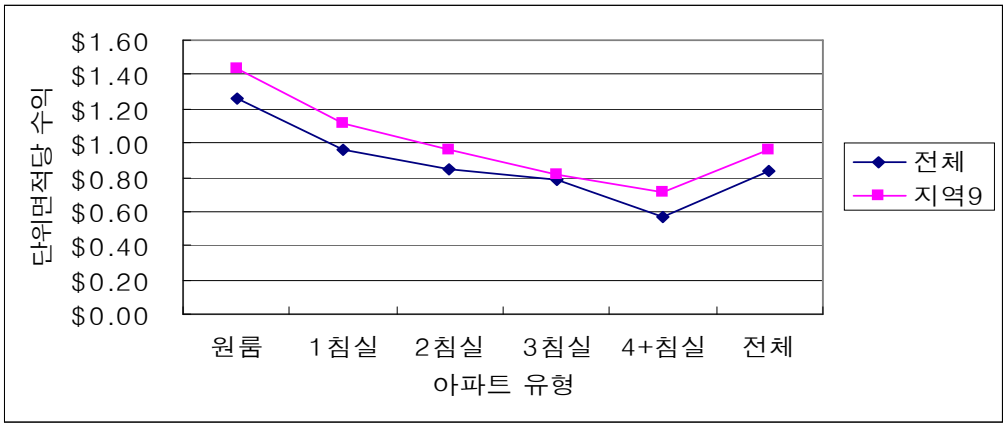
미국 태평양연안 지역은 임대 공동주택의 수익성이 전 지역과 대비해 14% 높게 나타난다. Arizona, California, Hawaii, Nevada 등이 위치하며 태평양 연안에 위치한 지역으로 이민자들의 유입이 급격히 증가하는 곳으로 이에 따른 수요가 빠른 속도로 늘어나고 있는 곳이기도 하다. 이 지역의 공동주택 숫자는 미 전역의 10% 정도에 머물고 있다. 이 지역은 캘리포니아와 최근 개발이 많이 이루어지고 있는 네바다 주를 중심으로 발달되고 있다. 이러한 지역은 수요가 급격히 증가함에 따라 많은 공급이 또한 상당히 대규모로 이루어지고 있으며, 임대 공동주택의 개발지 선정에 특히 유의해야 할 필요가 있는 지역으로 볼 수 있다.

<표 Ⅱ-11> 미국 태평양 연안 지역(9지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	288,026	1,395,248	1,265,027	276,436	37,482	3,262,219
평균 가구수	46	59	57	21	10	48
가구당 면적	426	615	858	1,083	1,297	800
평균 월임대료	$608	$685	$823	$891	$923	$764
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$1.43	$1.11	$0.96	$0.82	$0.71	$0.96

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-21> 미국 전 지역과 9지역의 수익성 비교



– 10지역: 북서부 지역의 지역별/도시별 임대 공동주택 현황

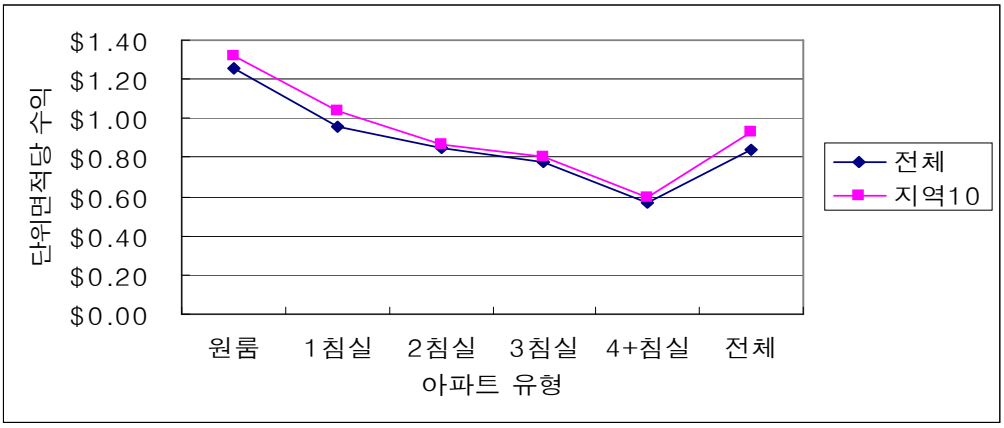
미국 북서부 지역은 미국에서 임대 공동주택의 수익이 거의 평균적인 값을 나타낸다. Alaska, Idaho, Oregon, Washington등이 위치하는 곳으로 개발이 이루어지지 않은 지역이 주로 포함된다. 이 지역의 월 임대료는 단위 면적당 0.93달러로 미국 평균의 0.84달러보다 10% 높은 값을 나타낸다. 수익이 그다지 높지 않은 이유는 주로 소도시 규모의 지역 사회가 많이 형성되어 있는 곳이기 때문에, 이 지역에서는 단위 면적당 임대료가 높은 곳은 원룸이지만 극히 일부분에 불과하며, 1침실용 공동주택이나 2침실용 공동주택이 많이 분포되어 있다. 그러나 4침실용 공동주택은 매우 적은 수에 불과하다. 이 지역의 공동주택의 숫자는 전체의 3%로 매우 낮은 수준이다.

<표 Ⅱ-12> 미국 북서부 지역(10지역)의 임대 공동주택 현황

Market Type	Efficiency	One bedroom	Two bedroom	Three bedroom	Four+ bedroom	Totals
전체 수	64,090	416,272	440,145	106,325	5,187	1,032,019
평균 가구수	27	40	51	20	7	38
가구당 면적	442	605	860	1,081	1,274	782
평균 월임대료	$585	$626	$751	$863	$761	$724
평균 임대료/ 면적(S.F.)	$1.32	$1.04	$0.87	$0.8	$0.6	$0.93

자료: 2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000.

<그림 Ⅱ-22> 미국 전 지역과 10지역의 수익성 비교



4. 공동주택 사업 개발 경향

(1) 일반적 특징

기존의 미국 공동주택 주 거주자들은 30~40대를 주류로 형성된 베이비 붐 세대를 중심으로 이루어져왔다. 이들은 종종 독신이나 아이들을 키우지 않는 부부들이며 경제적 여건보다는 라이프스타일(life style)에 의해 공동주택을 선택하는 경우가 많다. 이들의 공동주택 임대를 통한 주거 기간은 대체로 짧은 것이 보통이었다. 그러나 이들은 점차 융통성(flexibility)이 있고, 유지관리에도 용이한 임대 공동주택을 선호하게 되었고, 임대 공동주택은 차츰 개인주택이 갖추기 힘든 고급스런 시설물(예, 수영장, 헬스장, 테니스 코트 등)을 제공하는 것이 일반화되었다.

미국 공동 주택의 수요층은 크게 두 가지로 분류될 수 있다. 첫째는 베이비 붐 세대로, 50대를 이룬 대다수의 미국인이 이에 해당하며, 이러한 세대는 추가적인 새로운 공동주택 건설의 수요를 창출할 것으로 기대된다.

둘째, 베이비 붐 세대의 2세대들로, 이들은 2006년에서 2010년에 걸쳐 괄목한 만한 숫자로 커져 상당한 양의 주거 공간을 필요로 할 것으로 예상된다. 임대 공동주택의 이러한 새로운 수요는 그들의 부모가 성년이 되었던 1960년대와 1970년대에 나타난 비슷한 유형으로 반복되어 나타날 것이기 때문이다.

이러한 젊은 층의 수요가 주거 공간의 사업에 중요한 수요로 나타남에 따라, 미국의 주거 사업은 2000년에서 2010년에 걸쳐 큰 발전을 이룰 것으로 보인다. 이러한 급성장은 저조한 성장을 이룬 최근 30년간의 성장 속도를 뒤바꿀 것으로 전망된다. 실례로, 1970년대에 매년 형성되었던 새로운 주거 공간의 전체 수는 매년 약 160만 세대씩 증가하였으나, 1980년대에는 130만 세대, 그리고 1990년대에는 110만 세대로 감소하였다. 공동주택의 형성에 대한 급격한 수요의 증가는 일반적으로 주거 공간에 대한 수요의 증가로 이어지게 되며, 결국 임대 공동주택에 대한 수요의 증가로까지 이어질 것으로 예상된다.

1970년대와 2000년 사이에 사회·경제적 추세는 미국인들이 주거 공간을 선택하는 기준을 새로이 정립하는 시기라고 볼 수 있고, 이때에 발생한 주요한 사회적 변화는 주거 시장에 큰 영향을 미쳤다. 예를 들면 이혼율의 급격히 증가와 결혼이 점차 늦어지는 현상 등으로 가정 단위의 주거공간이 아닌, 개인을 위한 주거 공간이 필요하게 되었다. 국제경쟁체제의 돌입으로 인해 미국 전역의 주요 회사들은 종업원들에 대한 대규모의 해고사태를 맞이하게 되었으며 결과적으로 많은 미국인들이 일자리를 잃게 되기도 하였

다. 따라서 유동성이 많은 고용 시장은 이동성이 큰 주거 공간을 형성하도록 유도하게 되었다. 다시 말해, 쉽게 입주할 수 있는 임대 공동주택은 고용을 일시적으로 얻는 사람들에게 많은 호소력을 지니게 된 것이다.

이러한 사회적 그리고 경제적 변화는 수백만의 미국인들에게 중요한 영향을 미치게 된다. 1990년대에 들어서 미국 사회에서의 주요 성장 세대들은 독신이나 이혼한 성인 또는 아이를 혼자서 부양하는 가족이었으며, 이러한 세대들은 주거 공간을 소유하는 것보다는 임대하는 것을 선호하는 것으로 나타났다. 생활양식에 있어서의 이러한 변화는 임대료에 대한 소비 성향을 증가시켜서 주택 대출 금리가 10% 이하의 낮은 경우에도 임대 공동주택에 거주하는 것을 선호하는 것으로 나타나게 되었다.

이러한 사회적, 경제적, 그리고 생활양식의 변화 추세는 미국인들의 주택 소유 형태의 변화를 보면 확연해진다. 임대 주택의 소비 경향은 젊은 층에서 가장 높게 나타나며 중년층에서는 급격히 감소하는 것이 일반적이지만 베이비 붐 세대들은 이전 세대와 비교할 때, 중장년층일지라도 여전히 임대 공동주택에 거주하는 것을 선호하고 있으며, 이는 1970년대 이후 임대료의 꾸준한 증가요인이 되었다.

이러한 생활양식에 변화는 2000년대 초에도 계속되는 양상을 보이며 40대에서 60대의 계층이 임대 공동주택을 선호하는 추세로 나타난다. 추가적으로 젊은 층의 제한된 경제상태는 개인주택보다는 임대에 더 많은 관심을 갖게 된다.

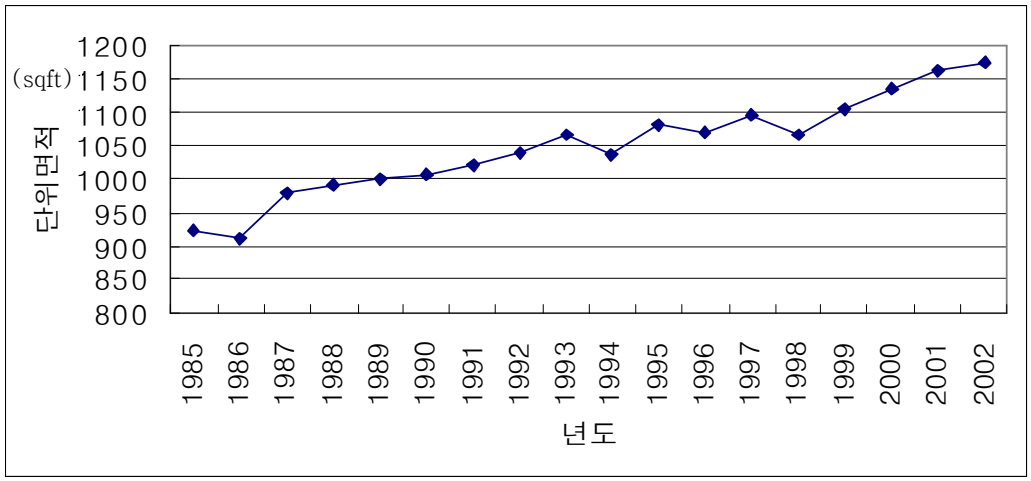
2000년대 초 주거 사업의 또 다른 특징은 인종의 다양성을 들 수 있다. 2000년에서 2005년 초까지 미국 성장 속도의 40%는 라틴 아메리카 출신에 의해 나타날 것이며, 그 수는 5백만 이상이 될 것으로 예상되고 있다. 미국에서 각기 다른 인종의 증가는 이 시기에 2.5백만에 이를 것이며 동양인 계층은 5년간 2백만의 인구가 추가적으로 증가할 것으로 예상된다. 이러한 추세는 향후 10년간 변함없이 이러질 추세이다. 이러한 다양한 인구학적 추세와 임대 주택의 예측을 통하여 2000년대 초는 임대 주택의 황금 시기일 것으로 추정된다. 1990년대에 낮은 은행 금리에 힘입어 전반적인 경제 불황에도 불구하고 미국 공동주택 개발 사업은 번창하였다. 2000년에서 2010년에 이르기까지 평균적으로 매년 250,000에서 300,000세대까지 생산할 것으로 추정되어 1970년 이후 가장 활발한 임대 시장이 형성될 것으로 예상된다.

(2) 예상되는 사업 형태

1990년대는 공동주택 시장에 큰 변화를 가져왔으며, 이러한 변화 중 가장 흥미로운 것은 크고 호화로운 각종 편의시설이며, 심지어는 개인주택 시설에 버금가는 호화 시설물이 공동주택에 설치되고 있다. 실례로, 9feet(2.74미터)가 넘는 천정고, 차고에서 직접 내부로 들어가는 출입구조, 대형 욕조, 특별 샤워시설, 그리고 거실 중앙에 설치된 싱크대 등이다.

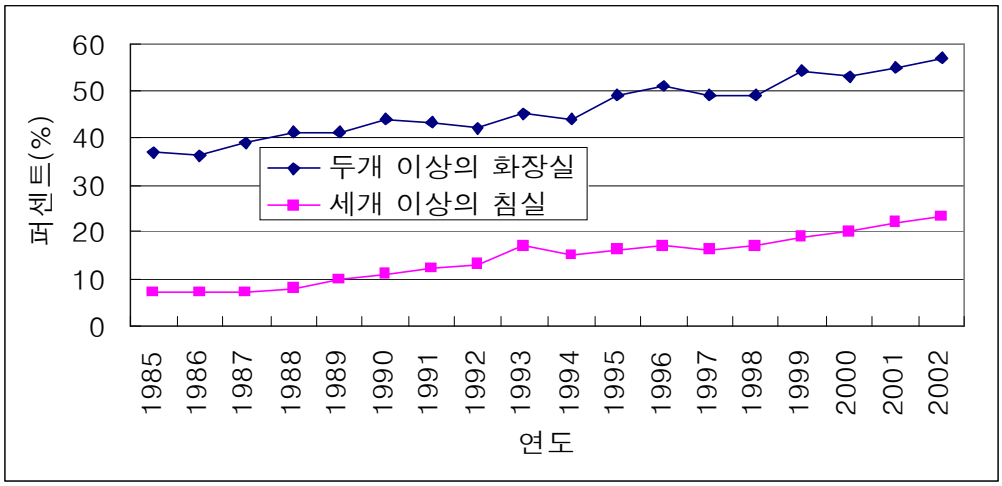
이러한 새로운 시설 및 설비물의 도입 결과, 세대 당 단위 면적이 증가하게 되었고, 최대 30~40명까지 수용할 공간을 가지게 되었다(<그림 Ⅱ-23> 참조). 화장실과 침실의 수가 점차 증가하는 추세이며(<그림 Ⅱ-24> 참조), 집에서 사무를 볼 수 있도록 추가적인 공간을 제공하는 공동주택도 증가하고 있다. 1990년대 이후에는 전기설비의 연결을 용이하게 하기 위해, 붙박이 사무용 책상이 설치되고 있으며 초고속 인터넷 설비가 일반화되고 있다.

<그림 Ⅱ-23> 연도별 세대당 단위면적 증가 추세



자료: Real Estate Development Principles and Process, Urban Land Institute, 2003.

<그림 Ⅱ-24> 연도별 화장실과 침실 수 증가 추세



자료: Real Estate Development Principles and Process, Urban Land Institute, 2003.

새로운 인터넷 설비는 기존의 공동주택과 구별을 짓는 요소로까지 등장하게 되었다. 최근에는 새로이 지어진 공동주택은 거주자의 삶의 질을 향상시키는 역할을 하고 있어서 단지 비용절감에서 벗어나 편리함과 시간을 절약하는 요소가 강조되고 있다. 또한 부유한 중년층은 범죄가 없는 안전한 곳을 우선하고 있으며 비디오설비가 되어 있는 감시체계를 갖추고, 울타리가 쳐진 공동주택과 경보장치가 광범위하게 사용되고 있다.

최근 개발업자들은 새로운 고객의 요구에 맞추어 새로운 시설/설비를 제공하고 있으며 이러한 예 중의 하나는 인터넷 시설이다. 공동주택의 주 거주자들이라고 할 수 있는 젊은 세대들은 기술적으로 매우 경험이 많고, 유능한 계층임을 고려한다면, 인터넷 설비는 매우 중요한 시설이 되고 있다. 한편, 이러한 새로운 시설물들은 단지 거주자들의 이익만이 아니라 임대료를 높일 수 있는 좋은 구실이 되기도 한다.

이러한 인터넷을 중심으로 한 새로운 설비투자는 건물 관리자들에서부터 거주자들에게까지 생활에 꼭 필요한 요소가 되어가고 있다.

(3) 예상되는 새로운 개발 유형

교통 혼잡을 피하고 쇼핑상가에 근접한 곳을 선호하는 사람들이 점차 많아짐에 따라 도심지에서 떨어진 곳에 저렴하게 건설되고 있는 새로운 주택 유형으로 인하여 주거 공

간의 개발이 도시 외곽으로 계속적으로 이어지고 있다.

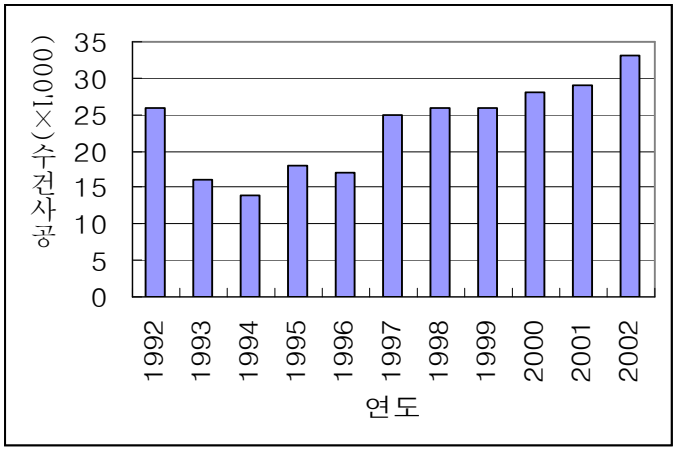
미국의 공동 주택은 베이비 붐 세대들과 2세대들에 의해 많은 개발이 이루어지고 있지만, 다른 한편으로는 무분별한 주택 공급으로 인하여 임대 공동주택 전체 수요가 감소 추세로 이어질 가능성이 크다. 따라서 지역 선택 및 신규 임대 공동주택 사업시 종합적인 사업성에 대한 재평가를 통해 면밀한 분석이 요구되는 실정이다.

대도시 지역에서 새로운 공동 주택 개발 프로젝트는 도심 외곽지에 지어지는 저렴한 개인주택의 영향으로, 쇼핑 상가가 밀집되어 있는 지역을 선호하거나 직장 근교의 지역 등으로 인해 경쟁력이 많이 떨어지는 경향이 있다.

이러한 상황에 입각하여 최근 대도시 관할 관청에서는 상대적으로 더 많은 공동주택을 허용하고 있으며 이러한 개발사업에 많은 인센티브를 제공하고 있으며, 세금을 덜 부과하도록 하는 입법이 시행되고 있기도 하다.

뉴욕 등 대도시에서는 대중 교통수단이 크게 발달되어 있기 때문에, 이러한 요인은 대중 버스나 지하철 역 부근을 중심으로 하는 임대 공동주택이 크게 선호되고 있다. 또한 대도시에서는 도심지 부근의 대중교통을 활성화시키기 위해 노력하고 있으며 이러한 이유로 인해, 도심지 내에 거주하는 장점이 크게 부각되고 있는 실정이다. 이러한 현상은 도심지 내 중·고층 공동주택의 건설로 이어지게 되었고, <그림 Ⅱ-25>의 1992년에서 2002년까지 중·고층 공동주택의 건설 추세를 보면, 1996년을 기점으로 급격히 증가하는 추세를 나타내고 있음을 알 수 있다.

<그림 Ⅱ-25> 연도별 중/고층형 공동주택 수 증가 추세

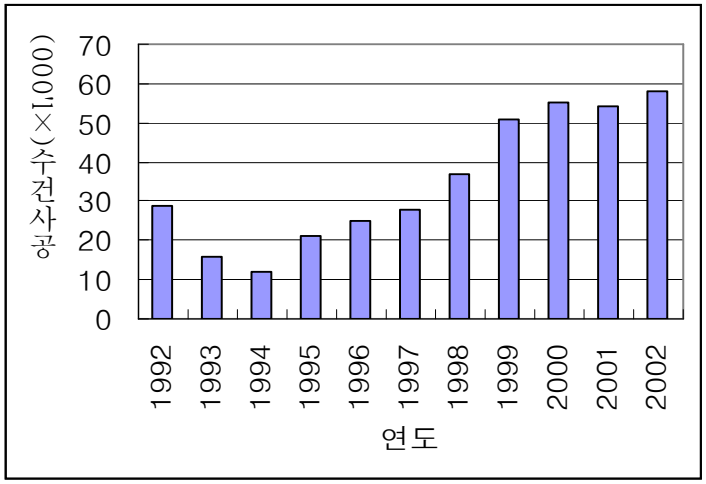


자료: Real Estate Development Principles and Process, Urban Land Institute, 2003.

베이비 붐 세대들이 대도시 지역에 위치하는 고급스러운 공동주택을 선호하는 경향은 더욱 가속될 전망이다. 이러한 세대들을 위하여 대도시 지역에 고층건물이 더욱 일반화 될 것으로 예상된다.

<그림 Ⅱ-26>은 대도시 지역에서 최근 완공된 50세대 이상의 공동 주택을 나타내며, 1994년을 기점으로 증가하는 추세를 보여서 2002년 한해에 완공된 대규모 공동 주택의 공사는 50,000 건 이상임을 알 수 있다.

<그림 Ⅱ-26> 대도시 지역에서 완공된 50세대 이상의 공동주택 수 증가 추세



자료: Real Estate Development Principles and Process, Urban Land Institute, 2003.

대도시 지역의 인구 유입은 주요 상가를 중심으로 크게 발전하고 있다. 이러한 지역에서는 임대 주택 외에도 콘도미니엄이 함께 발달하고 있는 실정이다. 상대적으로 높은 소득을 가진 베이비 붐 세대들이 이러한 지역의 주요 거주자가 되면서 대도시지역의 임대주택에 새로운 활력소의 역할을 제공하고 있다.

그러나 중소 규모의 도시에서는 낮은 가격의 개인주택은 공동주택과 경쟁하는 요소로 등장할 것이다. 이런 경우에 공동주택 분야는 거주자에게 가장 저렴하게 거주하는 방식을 제공해야 할 것이며, 결국 저소득층 위주로 발달하게 될 것으로 전망된다.

5. 국내 기업 진출 가능 시장

공동주택에서 다양한 형태로 많은 전문 상품들이 나타나면서 개발업자에게 실질적인 투자 이익의 가능성을 높여주고 있다. 인구가 점차 다양해지면서 또한 많은 사람들이 전통적인 생활양식에서 벗어나면서부터 공동주택 주거공간에 대한 다양성을 요구하고 있는 것이 현실이다. 이러한 생활양식과 인구 계층의 변화는 틈새시장에 대한 공동주택의 필요성을 더욱 높여주고 있다.

틈새시장에서 성공하는 열쇠는 해당 지역의 주거공간에서 비전통적인 생활 패턴을 신속히 파악하는 것이며 이러한 생활 패턴의 변화를 충족시켜줄 수 있는 새로운 사업 영역을 제공하는 것이다.

이 장에서는 학생용 공동주택과 고령자 공동주택에 대한 현황과 수익성을 통하여 틈새시장의 투자 가능성을 알아보고자 한다.

(1) 학생용 공동주택

미국의 한 조사기관의 보고에 의하면, 현재 거의 3백만의 학생들이 기숙사에 거주한다고 한다. 연방 교육 통계 센터에 의한 자료(National Center for Educational Statistics)에 의하면 1990년과 2000년 사이에 고등교육을 위한 학생들의 등록인원은 14% 증가하여 12,500,000명에서 14,300,000명으로 증가하였다. 이에 비하여 1980년대 이래 극히 적은 양의 학생용 임대 공동주택이 개발되었으며 많은 기존의 학생용 주거 건물이 노후화됨과 동시에 황폐화되고 있다. 대학 등록인원은 최근에 매우 증가하는 추세에 있으며 베이비 붐 세대의 아이들이 대학에 입학하기 시작하는 시기임을 감안할 때, 이러한 증가 추세는 앞으로 계속 이어질 전망이다. 실제로, 연방 교육 통계 센터는 1996년과 2000년 사이에 25세 이하 학생들의 대학교 등록 인원이 6% 정도 증가할 것이라고 전망한 바 있다. 따라서 학생용 주거공간을 건축할 개발업자에게는 이러한 틈새시장의 활용은 매우 중요한 방향을 제시한다.

학생용 공동주택에서 고려해야 할 사항으로는 학생들의 필요와 기대수준이 많이 변화한다는 점이다. 기존의 학생 주거공간은 많은 젊은 세대의 사람들의 기대수준을 충족시켜주지 못하고 있다. 이러한 예로는 현재의 학생용 공동주택에서는 사적인 공간이 부족하며 기능적으로 낙후되어 있고 최근의 정보기술을 이용할 수 있는 인터넷 이용 체계가 갖추어져 있지 않다는 점을 들 수 있다. 오늘날의 학생들은 안전과 사생활 보호, 그리고

다양한 시설과 서비스를 계속적으로 지원 받기를 원한다. 또한 첨단의 커뮤니케이션 방법과 컴퓨터 기술을 이용하는 것을 기본으로 삼는다. 그리고 그들은 동료와의 활발한 교류를 원한다. 이러한 다양한 요구를 충족시키기 위하여 학생용 주거공간 개발을 위한 전문성이 점차 강조되고 있다. 그러나 이러한 필요성에도 불구하고, 많은 대학에서는 새로운 건축 공사에 필요한 재원을 확보하지 못해 어려운 현실을 맞고 있다. 점점 더 많은 학교에서는 이러한 주거공간의 건설과 운영을 위하여 민간부문에 의지하고 있는 것이 현실이다.

1) 공간 계획

학생용 주거공간의 각 세대별 설계는 가족용 주거공간의 설계와 많이 다르다. 사생활 보호가 요즈음의 학생들에게는 가장 중요한 관심사가 되고 있으며 하나의 방에 여러 명이 함께 거주하는 양식은 점차 사라지고 있다. 화장실에 대한 설계도 많이 변화되어 오래된 양식의 화장실은 점차 사라지고 있다. 따라서 각각의 침실이 부엌을 중심으로 배치되고 있으며 거실이 점차 중요한 장소가 되어가고 있다. 종종 4개의 침실에 4개의 화장실을 둔 세대를 기본형으로 설계하는 경우가 점차 증가하고 있으며 주거공간에 가구 배치(침대, 식탁, 소파, 커피 테이블 등)를 완벽하게 제공하는 방식도 많이 활용되고 있다. 대부분의 학생들이 컴퓨터를 필요로 함으로 인해 인터넷 시설을 설치하는 것은 기본적으로 제공되어야 한다.

학생 주거공간에서 오락시설은 휴식을 취하면서 사회적 접촉을 갖게 하는 데 매우 중요한 역할을 한다. 운동 시설과 테니스 코트 그리고 복사기나 팩스 그리고 컴퓨터 시설이 24시간 갖추어진 클럽 하우스는 많은 학생들로부터 각광을 받는다. 학생들과 부모들은 안전에 관심이 많으므로, 개발업자는 지역상황에 맞도록 경비시설을 갖춘 출입문을 설치하고 경보 시스템을 갖추고 있다. 또한 학생용 공동주택에 거주하는 많은 학생들이 차를 소유하지 않는다는 사실을 감안하여 대중 교통시설이나 자전거 접근 도로 및 쇼핑 시설물과의 연계 수단을 확보하는 것이 바람직하다.

2) 임대관리

임대관리 업무는 학생용 주거지역에서 가장 어려운 업무 중의 하나이다. 개발업자는 해당 지역에 위치한 대학교의 학사일정에 맞추어 임대시기를 결정하여야 한다. 일반적

인 주거공간의 프로젝트와는 달리 학생용 주거지역은 일년에 한번 학생들의 입주나 이사가 이루어진다. 따라서 새로운 프로젝트가 진행 중이면 그 프로젝트는 새 학기가 시작하기 전에 완성되어야 하며, 그렇지 않는 경우 일년 내내 매우 낮은 입주율을 갖게 된다.

많은 공동주택 관리회사들은 이러한 계절성에 적절히 대응하기 위하여 임대 전략을 개발하고 있다. 예를 들면 Picerne Preal Estate Group에서는 5개의 다른 임대 시스템을 적용하고 있는데, 이는 임대료가 9월에서 12월 사이에 가장 비싸며 학기가 마감하는 7월에 시작하는 임대가 가장 저렴하며 이 두 기간 사이의 임대 계약은 임대의 기간에 따라 차등화된 임대료를 결정하게 된다. 이러한 체계는 심지어 여름기간에도 높은 입주율을 유지하게 한다. 학생 주거 건물을 위한 또 다른 전략으로는 단위 세대별이 아니고 침실별로 계약을 맺는 것이다. 공동주택 개발 겸 관리회사인 JPI는 이러한 시스템이 관리에 있어서 많은 어려움을 해결해 준다고 하고 있다. 한 입주자가 임대료를 내는 데 문제를 갖게 되면 그 입주자와 함께 거주하는 다른 입주자들은 임대료에 대한 책임을 지지 않게 된다.

학생용 주거지역은 홍보효과가 크기 때문에, 다른 사업에 비하여 상대적으로 매우 적은 광고료를 지출하고 있다. 입으로 전해지는 광고가 이러한 시장에서 가장 중요하다. 새로운 학생용 공동주택을 홍보하기 위해서는 대학교에 새로운 프로젝트를 알리는 것이 홍보에서 가장 중요한 일이며, 이보다 앞서서 개발업자와 관리자들은 시장조사를 신중히 행할 필요가 있다. 마지막으로 개발업자와 건물 관리자들은 입주 학생들에게만이 아니라 그 부모들에게도 홍보를 해야 한다는 것을 기억하여야 한다. 해당 건물에 대한 안전이나 질에 관한 한 부모의 인식은 성공적인 임대 계약을 이끌어 내는 데 매우 중요한 역할을 한다.

3) 수요 전망

학생용 주거 공동주택은 새로운 틈새시장으로서의 가능성을 분명히 나타내지만 지역시장의 조건에 익숙해 있어야 한다는 점도 또한 매우 중요하게 인식되어야 한다. 개발비용을 최소화하기 위하여 새로운 설계안이나 건축 재료의 효과적인 사용을 계획하는 것도 매우 중요하다. 틈새시장으로서의 학생주거용 공동주택은 과거보다 금융조달이 더 용이한 것도 사실이지만 점점 더 많은 국제적인 개발업자와 건물 관리자들이 이러한 사업에 참여함에 따라 경쟁이 치열하다는 사실도 인식하여야 한다. 그러나 적당한 개발비용으로 좋은 오락 시설을 갖춘 우수한 품질의 학생용 공동주택을 건축할 수 있는 개발

업자에게는 이러한 사업부문은 매우 수익성이 높은 사업임에는 분명하다.

<표 Ⅱ-13>은 미국 10개 주요 대학에 소재하는 임대 공동주택의 공실률을 비교한 것으로 캠퍼스 인근 지역에 분포하는 임대 공동주택의 경우 2.4~5.4%의 낮은 분포를 보이고 있으며 이러한 비율은 미국 전역의 7% 대의 공실률과 비교하여 현격히 낮은 비율을 보여준다. 대학 캠퍼스 지역은 학생들이 밀집한 곳으로서 매년 증가하는 학생들로 인한 수요의 증가가 더 월등하다는 것을 보여주고 있다. 또한 캠퍼스 지역에서의 이러한 수요의 증가는 전국 분포의 임대 공동주택 수요보다 더 급격히 상승하는 것을 나타낸다. 관례적으로 공동주택의 운영 및 관리의 손익분기점을 15%의 공실률로 정하고 있다. 다시 말해, 15% 이내의 공실률이면 수익성이 있다고 판단하게 되며, 때 대학가 주변의 임대 공동주택은 이보다 훨씬 낮은 2.4~5.4%를 보이며 매우 높은 안정성을 보인다고 할 수 있다.

<표 Ⅱ-13> 미국 주요 대학별 임대 공동주택 공실률(2004년 기준)

도시명	대학교	공실률 (%)
Boston, MA	Univ. of Boston	2.4
Madison, WI	Univ. of Wisconsin	5.7
Champaign, IL	Univ. of Illinois	5.2
Berkeley, CA	Univ. of Berkeley	3.5
Austin, TX	Univ. of Texas	5.2
Ames, Iowa	Iowa State Univ.	4.8
Phildelphia, PA	Univ. of Pennsylvania	5.6
Ann Arbor, MI	Univ. of Michigan	5.2
Denver, CO	Univ. of Colorado	5.4
Purdue, IN	Purdue University	4.3

자료: http://dodge.construction.com/Support/CategoryExp.asp

4) 사례연구

10세대 규모의 공동주택의 예를 들어서 수익성 평가를 살펴보고자 한다. 사례 대상 공동주택의 위치는 일리노이 주립대가 위치한 샴페인(Champaign) 지역이며, 신규 공동주택의 공사비는 세대당 100,000달러의 자금이 소요되는 것으로 개략 견적되었다. 부대비용이 포함된 총 공사비는 1,223,421(2003년 기준)달러에 해당한 금액이 지출되었으며, 월 임대료에 의한 연간 예상 수입액은 209,400달러(1,745달러 × 10(세대) × 12(개월))로 예측되었다.

공동주택 유지관리에 필요한 비용은 관리비와 금융비, 사무실 운영비 및 기타 부대비용으로 나누어 볼 수 있으며, 관리비의 경우, 총 수입액의 7%에 해당하는 14,658달러, 금융비는 71,640달러(5,970달러(은행 모기지 30년 상환금, 5% 이자율) × 12(개월)), 사무실 운영비는 총수입액의 10%에 해당하는 20,940달러, 부대비용은 약 10%에 해당하는 20,940달러로 예측되었다. 예상 수익과 지출을 종합해 볼 때, 해당 사업의 총 이익은 81,222달러의 규모로 나타나 세대당 이익은 8,122달러로서, 이는 평균 예상 수익 5,000달러(<그림 Ⅱ-9> 참조)를 훨씬 상회하는 수익률을 나타내고 있음을 알 수 있다.

(2) 고령자를 위한 공동주택

고령자 공동주택은 주거공간이 다양해지고 있는 최근의 경향을 잘 나타낸다. 고령자 주거공간의 급격한 수요의 증가는 75세 이상의 노인들의 수가 급격히 증가하는 사회적 현상에 기인하며 또한 이들 노인들을 위한 가족부양이 점차 줄어들고 있어서 이에 대한 수요가 증가하고 있다. 이러한 급격한 수요 증가는 최근 노인들을 위한 주거 공간 마련의 시급함을 의미한다.

1) 일반적 경향

노인들을 위한 보호나 주거 공간을 제공하는 노력은 종교단체나 비영리 기관에서 실시되어 왔다. 1980년대에 들어서서 다양한 영리 집단이 출현하였으며 더 나은 서비스를 제공 받고자 하는 노인들의 수가 점차 증가함에 따라 많은 관심을 받기 시작하였다.

최초의 고령자 공동주택은 '공동 주거'(congregate services) 형태로, 1960년대에 본격적으로 이용되기 시작하였다. 1980년대에 이르러 좀 더 다양한 서비스를 제공하기 시작하였으나, '공동 주거'(congregate services) 형태에서 크게 벗어나지 못한 채 일부 추가 서비스를 제공해 주는 형태에 불과한 것으로 볼 수 있다. 이러한 추가적인 서비스는 기존 병원에서 제공하는 의료 서비스를 노인용 공동주택에서 제공할 수 있도록 하는 법제화의 마련으로 가능해졌다.

2) 고령자 공동주택 수요의 증가

공동주택의 틈새시장으로서 최근 가장 많이 언급되고 있는 분야 중의 하나는 고령자 공동주택이다. 인구 대비 고령자의 수가 점차 증가하는 추세이므로 이러한 고령자를 위

한 공동주택의 수요 증가는 앞으로도 계속 이어질 전망이다.

<표 Ⅱ-14>는 고령자를 대상으로 하는 시장의 수요를 보여준다. 이러한 추세는 앞으로 고령 인구가 급격히 증가할 것을 암시해준다. 특기할 사항은 거주자의 나이나 생활패턴에 따라 그들의 수요에 맞는 각기 다른 주거 공간을 제공하는 것이 필요하다는 점이다.

<표 Ⅱ-14> 미국 고령인구 예상 전망 (2000년부터 2050년까지)

년도	65~74세		74~79세		80~84세		85세 이상	
	인구수	비율 (%)	인구수	비율 (%)	인구수	비율 (%)	인구수	비율 (%)
2000	18,136	6.6	7,415	2.7	4,900	1.8	4,259	1.6
2010	21,057	7.1	7,124	2.4	5,557	1.9	5,671	1.9
2020	31,385	9.7	9,435	2.9	5,940	1.8	6,460	2.0
2030	37,407	10.8	13,962	4.0	9,555	2.8	8,455	2.4
2040	33,013	8.9	16,004	4.3	12,664	3.4	13,552	3.7
2050	34,731	8.8	13,927	3.5	11,977	3.0	18,223	4.6

자료: www.census.gov/main/www/cen2000.html

일반적으로 고령자 공동주택은 나이 55세 이상의 주민이 거주하는 주거 공간을 일컫는다. 다음의 네 가지의 유형으로 고령자 공동주택을 구분할 수 있다.

· **액티브 하우징**: 활동적인 성인을 대상으로 하는 주거 공간(active houses or apartments)으로 대개 55세 이상의 거주자를 대상으로 하는 공동주택으로서 젊은 층의 거주를 금지하고 있다. 이러한 주거지역에서는 완전한 독립성을 거주자에게 제공하거나 부분적인 서비스를 제공한다. 이러한 지역의 특성은 화장실에 손잡이를 설치하고 휠체어 접근이 가능하도록 입구를 만든다. 이러한 공동주택에서는 오락/휴가 시설에 초점을 두며 골프장 등 기타 다양한 서비스를 제공하고 있다. 이러한 주거공간은 정부 규제가 거의 없는 편이며, 규모는 20세대에서 1,000세대에 이르기까지 매우 다양하다.

· **공동 간호 및 독립 주거형**: 공동 서비스(congregate-care) 또는 독립적인 주거 공간(independent-living housing)으로 70세 이상의 고령자를 대상으로 한다. 주거 공간 이외에 이러한 지역에서는 교통 시설과 식사 보조, 그리고 집안 청소의 업무를 제공한다. 각각의 세대들은 월별로 계약을 맺으며 특정한 서비스를 제공받고자

할 경우에는 월 임대료를 상향 조정하는 방식이 활용된다. 이러한 프로젝트의 개발은 주정부로부터 특별한 규제를 받지 않으며 통상 70세대에서 250세대의 규모를 유지할 수 있다.

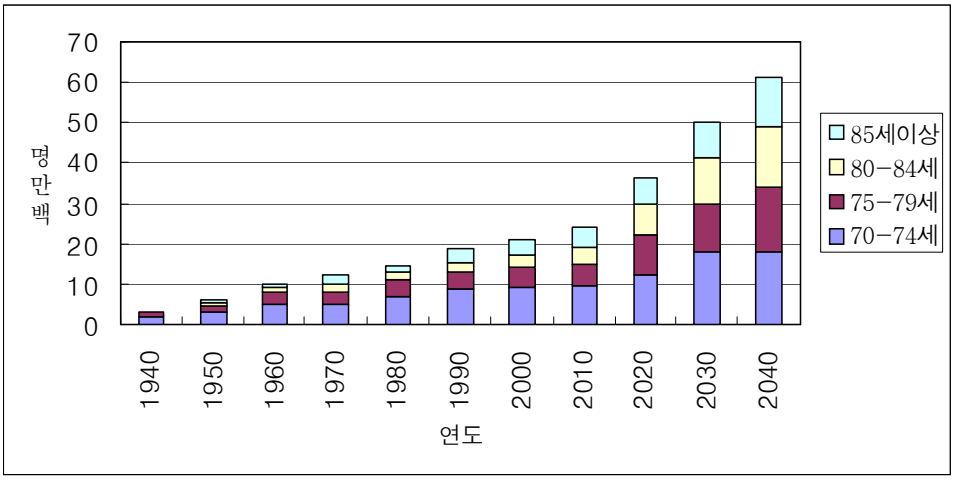
· **보조 서비스 주거형**: 보조 서비스를 제공하는 주거 공간(assisted-living housing)으로 나이가 매우 많은 고령자를 대상으로 하며 '공동 간호 및 독립 주거형' 공동주택과 혼합되어 운영된다. 보조 서비스의 예로서는 청소를 비롯한 가벼운 집안일 등의 용역을 제공하는 것을 의미한다. 거주자의 주요 대상은 80세 이상의 연령층이 해당되며, 여성들이 많이 거주하는 것이 일반적이다. 몇몇의 프로젝트에서는 노인성 치매를 가진 거주자를 특별히 보호할 수 있는 데 중점을 두기도 한다. 거주자들은 일반적으로 하루에 세 번의 식사를 제공받게 된다. 숙련된 간호사가 있는 시설이 설치되어 있는 곳도 있으며 이러한 주거 공간은 운영에 관한 면허를 획득하여야 한다. 평균 세대 수는 50세대에서 75세대 정도이다.

· **요양원**: 요양원(nursing homes)은 엄밀히 얘기하자면, 고령자를 위한 공동주택과 많은 차이가 나는 주거 공간이다. 일반적으로 24시간 보호 서비스를 거주자에게 제공하며, 거주자들은 의학적으로 문제를 가지고 있는 사람들이 대부분이다. 요양원은 많은 국가적인 규제를 따라야 한다. 이러한 시설은 수에 있어서 증가하는 추세이며, 이는 병원에서 제공받는 각종 서비스를 이곳에서 대행해주기 때문에 비용절감의 효과를 볼 수 있기 때문으로 해석되고 있다.

고령자 공동주택은 일반적으로 정부로부터 지원금을 받게 된다. 이러한 지원금들은 프로젝트 개발비용으로 지원을 받거나, 시설물의 운영 시 보조금의 형태로 받을 수 있다. 연방정부의 주택 관련 기관(HUD/FHA)에서는 다양한 프로그램을 계획하여 고령자들을 지원하고 있다.

최근에 지어진 고령자 공동주택의 대부분은 '보조 서비스 주거형' 형태로 나타나고 있다. 이러한 추세는 기타 형태의 고령자 공동주택에 대한 관심이 부족한 것을 나타내는 것으로 이에 대한 개발이 요구된다고 볼 수 있다. 예를 들면, American Seniors Housing Association에서는 새로 건축된 44%의 공동주택이 '보조 서비스 주거형' 공동주택인 것으로 나타났지만, 최근의 National Investment Conference의 한 보고서에 따르면, '액티브 하우징' 형태의 공동주택에 대한 수요가 급격히 늘어나고 있다는 사실을 알 수 있다.

<그림 Ⅱ-27> 미국의 70세 이상 실제 및 예상 인구 증가 추세



자료: www.census.gov/main/www/cen2000.html

<그림 Ⅱ-27>은 미국의 70세 이상 인구 증가의 실태를 그래프로 나타낸 것이다. 고령인구의 증가가 앞으로 계속될 전망이어서 이에 대한 주택 마련도 시급한 문제라고 볼 수 있다. 고령자를 대상으로 하는 공동주택 개발의 성공 열쇠는 거주자의 다양한 계층을 이해하고 이에 대한 욕구를 충족시켜주는 것이다. 또한 이러한 주거지역에서 오락·휴식 시설을 잘 갖추는 것은 모든 고령자 공동주택에서 매우 중요하다. 비교적 나이가 젊은 고령자들을 대상으로는 테니스나 골프 등의 운동시설이 설치가 바람직하겠으며 그보다 나이가 많은 고령자들에게는 앉아서 할 수 있는 가벼운 게임이나 인터넷 설치 등이 요구된다고 할 수 있다. 이러한 오락·휴식 시설은 공동주택 단지에서 떨어진 곳에 설치하는 것도 가능하며, 이 경우에는 교통 시설을 제공할 수 있는 방안을 검토하는 것이 바람직하다.

3) 특징

공동 서비스 고령자 주거 공간(congregate care)의 경우, 많은 투자 방법이 가능하다. 이러한 사업은 부동산을 개발하는 측면뿐 아니라, 개발 이후 운영하는 측면에서도 매우 유리한 사업이 될 수 있다.

개발업자의 측면에서 볼 때, 고령자 공동주택은 기존의 공동주택과 큰 차이가 있다고

볼 수 있다. 고령자 공동주택의 가장 큰 장점은 거주자들의 안정적인 수입원을 기대할 수 있다는 것이다. 이러한 수입원은 개인 저축이나 사회보장제도에서 지급 받는 연금 등으로 변동의 가능성이 거의 없다고 할 수 있다. 또한 경험이 많은 운영자에 의해 운영될 경우, 경제적으로 어려움을 당할 가능성이 거의 없다. 따라서 모든 공동주택 중에서 고령자 공동주택 사업의 실패확률은 극히 낮은 편이며, 이 중에서 능숙한 운영자가 관리하는 공동주택의 경우, 실패율이 훨씬 더 낮아지게 마련이다.

제3장
미국 공동주택 공급체계와 절차

1. 개요

프로젝트의 개발은 건축가의 기술적인 설계안이 중요하며, 이를 바탕으로 적절한 시공 관리를 통하여 건축물을 건설하는 과정도 매우 중요하지만, 자금 마련이 이루어지지 않으면 이러한 프로젝트는 수행이 되지 못한다. 또한 이러한 전 과정은 올바른 사업구상에 바탕을 두고 있어야 한다. 또한 시공 관리자는 시공 과정의 원활한 진행을 위하여 건축 인·허가를 비롯한 제반 법규사항을 잘 이해하고, 적절히 준비해야만 프로젝트를 성공으로 이끌 수 있다. 공동주택의 형태가 점점 더 다양해지고 있는 최근 상황에 비추어 볼 때, 개발 프로젝트에서 전체 참여자간 원활한 협조와 전문적 기술과 경험이 어느 때보다 요구된다고 할 수 있다.

2. 공동주택 개발을 위한 금융제도

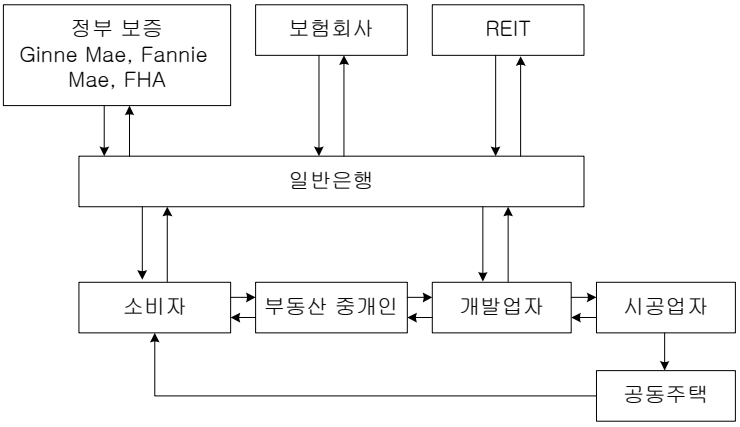
(1) 일반적 현황

궁극적으로 모든 개발 프로젝트는 '자금'의 문제로 요약된다. 이는 개발을 위해서는 막대한 자금이 필요하며 아주 소수의 개발업자들만이 신규 개발 프로젝트를 위해 충분한 소요자금을 확보할 수 있기 때문이다. 그렇다면, 대다수의 개발업자들은 필요한 개발비용을 어디서 얻는 것일까? 여기에는 수많은 가능성이 존재하며, 각 프로젝트별로 이에 대한 해결방안이 다르다.

많은 부동산 거래에서는 다양한 금융제도가 활용되고 있으며, 수요와 증가에 따른 시장변화에 따라 금융여건이 변화하며 급변하는 환경에 적합한 많은 금융상품이 발달되어 있다.

<그림 Ⅲ-1>은 미국에서 통상적으로 자주 활용되고 있는 주택 금융제도를 보여준다. 이중에서 특히 일반은행과 소비자 또는 개발업자 사이에서 이루어지는 금융거래를 1차 모기지 마켓(primary mortgage market)이라고 부르며 정부 보증의 Ginne Mae, Fannie Mae, FHA 등은 2차 모기지 마켓(secondary mortgage market)이라고 일컫는다.

<그림 Ⅲ-1> 공동주택 및 개인주택 금융제도



1차 모기지 마켓은 금융을 대여하는 기관으로 구성되며, 주택 자금을 빌려주는 역할을 한다. 일단 금융거래가 소비자와 이루어지면 대여 기관은 2차 모기지 마켓이나 적당한 투자가들을 찾아서 필요한 자금을 마련한다. 다음은 1차 모기지 마켓에서 필요한 자금을 마련하는 방법으로는 저축 금융기관(thrifts), 일반 은행, 보험 회사, 소비자 신용 조합(credit union), 연금 자금(pension funds), 기부금(endowment funds), 투자그룹(investment group financing) 등이 있다.

미국에서 공동 주택 개발에 필요한 자금의 대여는 '선시공 후분양'이라는 점에서 국내와는 큰 차이가 있다. 국내의 '선분양 후시공' 제도는 공사가 완료되기 전 일반 소비자에게 분양을 실시하기 때문에 소비자의 다양한 요구를 충족시키지 못한다는 점과 함께 소비자가 모든 위험부담을 감수해야 한다는 점 등이 단점으로 지적되고 있다. 미국은 일찍이 '선시공 후분양' 제도를 활용하여 개발자가 사업에 관한 수요와 공급 예측에 부담을 갖게 함으로써 과잉 공급의 가능성을 줄일 수 있었다. 그러나 후분양 제도의 경우, 개발업자가 직접 건설 금융을 확보해야 하는 어려움 때문에 프로젝트에서 성공할 경우 수익이 매우 높은 반면, 이와 반대의 경우에는 모든 위험을 개발업자가 직접 부담해야 하는

어려움이 있다. 이러한 배경 하에, 부동산 펀드 회사가 급속도로 발달하게 되어, 심지어는 미국 전체 주식 시장의 40%이상을 차지할 정도로 큰 시장을 이루게 되었다. 공동 주택 개발을 위한 자금지원의 경우, 전체 공사비의 75%까지 금융 지원을 받을 수 있다. 즉, 자기 자본이 25%인 경우에는 공동 주택 개발을 즉시 착수할 수 있다. 대여 기간은 전체 공사 기간이 되며, 공사가 완료된 이후에는 20년부터 최고 30년까지 장기 대출(permanent loan)로 전환하는 경우가 일반적이다.

개인 주택의 금융 제도의 경우, 각 개인의 신용에 근거하여 이루어지며 80%까지 금융기관에서 자금을 대여할 수 있다. 특히, 저소득층의 경우, 2차 모기지 시장에 의한 정부 보증 제도를 이용할 수 있으며, 이에 근거하면 본인이 주택을 마련할 경우, 주택가격의 5%에 해당하는 주택 자금만을 보유하고 있다면 구입이 가능하다. 즉, 남은 95%에 해당하는 자금을 금융기관으로부터 대여 받을 수 있다. 이러한 과정에서 발생하는 금융기관의 위험(15%)은 보험회사가 지게 된다. 이때 발생하는 보험료(월 5만원 내외 수준)는 각 개인이 부담하게 되지만, 금액이 매우 적기 때문에 저소득층이 큰 부담 없이 이용할 수 있는 제도이다. 신규 공사인 경우에는 대출 기간이 매우 짧아, 금융기관의 위험부담이 줄어들게 되므로, 신축 건물일 경우 공사비 전액을 부담하는 경우도 일반적이다. 개인 주택 구입 시 활용 가능한 주택 금융 내용을 요약하면 다음과 같다.

- 일반적인 경우: 80% 금융 지원 가능
- 저소득층의 경우: 95% 금융 지원 가능 (대출금 I (80%) + 대출금 II (15%) 단, 대출금 15 % 에 대한 보험 가입)
- 신축 건물일 경우: 100% 금융 지원 가능

(2) 자금조달 형태

1980년대 이후, 과도하게 지어진 공동주택으로 인하여 은행권에서는 1980년대 말부터 건설 자금의 금융을 제한하였다. 따라서 위험성이 많은 공사에 대해서는 금융조달이 매우 어려워지게 되었다. 이러한 이유로 인하여 1990년과 1991년에 부동산 자금의 커다란 붕괴를 경험하게 되었다. 이러한 현상은 1990년대에 주택 대여자금이 급격히 감소하는 것으로 나타났다(<표 Ⅲ-1> 참조).

<표 Ⅲ-1> 주택 자금 대여 기관의 연도별 자금 규모 현황

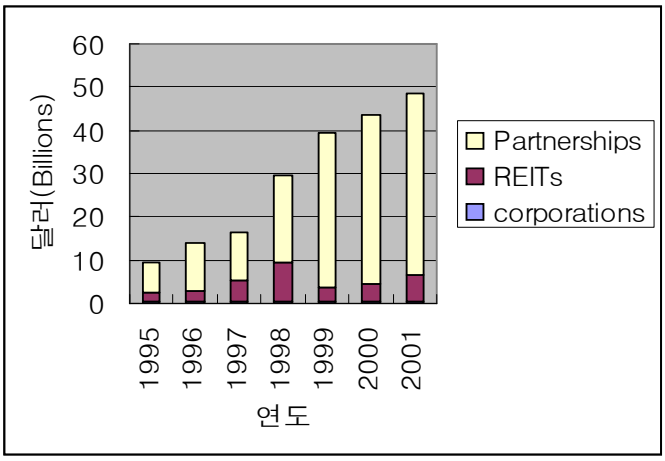
(단위: 십억달러)

년도	은행	저축금융기관 (thrifts)	신용기관 (credit)	기타
1981	5.675	2.029	1.607	1.130
1982	5.969	3.113	2.015	0.971
1983	7.747	8.081	2.759	0.759
1984	11.835	8.046	2.402	0.562
1985	15.386	9.550	4.046	0.823
1986	20.735	8.761	7.218	0.797
1987	22.884	8.469	3.454	0.697
1988	23.184	8.247	1.370	1.004
1989	29.327	5.278	1.717	0.514
1990	20.317	2.921	1.613	0.392
1991	20.064	1.475	3.122	0.404
1992	14.107	0.696	1.390	0.173
1993	16.326	1.195	0.723	0.261
1994	12.254	1.378	0.763	0.120
1995	15.406	1.240	0.847	0.212
1996	18.066	1.341	0.681	0.309
1997	17.368	1.347	0.585	1.511
1998	18.326	1.567	0.658	1.435
1999	19.265	1.542	0.726	1.375

자료: Commercial Mortgage-Backed Securities, 2nd edition, Frank J. Fabozzi, 1999.

주택을 포함한 부동산 분야의 금융자금이 매우 어려워진 상황에서 리츠(REITs)의 필요성이 강하게 대두되었다. 또한 CMBS라고 불리는 제도가 연방정부에 의해 출현하게 되었다. 이러한 제도 도입을 통해 해당분야의 수익성은 더욱 높아지게 되었으며, 1990년대 이후 기존의 금융업에 종사하는 많은 사람들은 이러한 제도를 활용하여 많은 새로운 건축물에 대한 금융을 지원할 수 있었다.

<그림 Ⅲ-2> 연도별 공동주택 자금조달 규모 증가 추세



자료: Real Estate Development Principles and Process, Urban Land Institute, 2003.

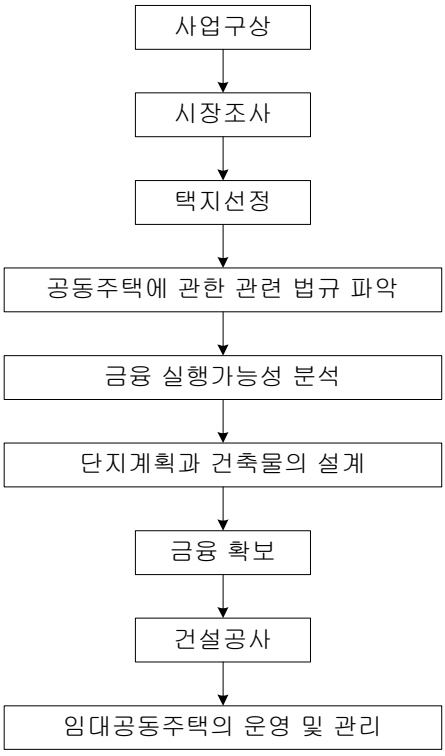
1995년 은행권에서는 다시 공동주택 사업에 자금 지원을 시작하였으며, 90년대 후반부터 은행을 대표로 하는 기존 금융권에 의해 많은 지원이 이루어졌다. 1995년 이후에는 공동 주택 사업 시 리츠(REITs)와 CMBS 제도는 매우 효과적인 방법으로 본격적으로 활용되기 시작하였다. 이에 따라, 자금시장의 경쟁도 더욱 가열되어 제출 서류가 점차 간결해졌으며, 심지어는 전체 공사비의 90%를 지원해 주기도 하며, 매우 낮은 금리를 제공하기도 하였다.

이러한 과도한 경쟁으로 인해 1998년에 들어서서 자본시장에 대한 재평가를 실시하게 되었으며, 신규 공사에 대한 검토를 엄격하게 적용하기 시작하였다. 그로 인해, 1999년에는 상당히 적은 규모의 신규투자만이 금융지원을 받게 되었다. 이러한 자금사정의 어려움으로 인해, 앞으로의 공동 주택은 소규모로 이루어질 것으로 예상된다. 또한 FIRREA(Financial Institutions Reform, Recovery, and Enforcement Act)라는 새로운 제도로 인하여 건설 자금을 대출할 경우, 준수 사항을 까다롭게 하여 금융권에서는 더욱 신중하게 자금 지원을 하게 될 것으로 예상된다. 그럼에도 불구하고, 주택시장의 수요와 공급 사이에 불균형은 심화될 것으로 예상되며, 개발업자는 공사가 완료된 후의 시장을 현명하게 예측할 수 있어야 한다.

3. 공동주택 건설 및 공급 절차

공동주택을 개발하기 위해서는 많은 의사결정 단계를 거쳐야 한다. 이러한 의사결정은 환경적이거나 경제적인 면, 법적인 면, 그리고 개발될 건축물에 영향을 미치는 기타 여러 요소들을 사전에 파악하는 것이다. <그림 Ⅲ-3>은 이러한 절차를 9단계에 걸쳐서 요약하였다.

<그림 Ⅲ-3> 임대 공동주택의 공급과정 및 절차



(1) 시장조사

잘 준비된 공동주택 프로젝트가 되기 위해서는 개발사업이 완성될 시장에 관하여 완벽한 이해가 필요하다. 시장조사(market feasibility)는 개발사업의 경제적 성공에 중요한 요소가 되며, 단독주택의 사업보다는 공동주택의 사업시 훨씬 더 중요한 요소가 된

다. 왜냐하면 일단 개발 사업에 대한 구상이 짜인 이후에는 계획을 변경하기 어렵기 때문이다. 시장조사는 건축물의 형태나 지형적 위치가 개발사업자에게 익숙하지 않을수록 신중해야 하며, 개발사업자는 기존 프로젝트로부터 얻을 수 있는 교훈을 최대한 활용할 수 있어야 한다.

시장을 이해한다는 것은 수요와 공급의 요소를 평가하는 것을 포함한다. 수요분석(demand analysis)은 거주자들의 인구학적이나 경제적 특성을 이해하는 것을 포함한다. 공급분석(supply analysis)은 가격 동향 및 새로운 건축물이 수요자들에게 얼마나 빨리 흡수되는지에 대한 정도, 경쟁 프로젝트의 분포 등을 포함하여야 한다. 다음은 시장조사를 위한 기본적인 요소들이다.

① 새로운 프로젝트를 목표로 하는 시장과 그 위치는 어떠한가?
② 목표로 하는 시장의 크기와 그 증가율은 얼마나 되는가? 시장은 새로운 프로젝트에 얼마나 반응을 할 것인가?
③ 새로운 시장에 대한 가능성과 특정한 프로젝트를 선호하는 계층은 누구인가?
④ 시장의 적정한 임대료는 얼마인가?
⑤ 시장에서 선호하는 각 단위 세대들의 크기와 형태는 어떠한가?
⑥ 새로운 프로젝트는 수요자들에게 어떠한 형태의 혜택(amenity)을 제공하는가?
⑦ 시장의 간접적 제한 요소는 무엇인가? 또는 개발에 직접적인 관련이 없는 제한요소(예를 들면, 관련법규, 지역사회의 반대여부, 또는 개발에 관련된 다른 어려움 등)는 어떠한가?

공동주택에 대한 시장조사는 일반적으로 통계학적인 정량적(quantitative) 접근방법이 사용되기도 하지만, 많은 경우 시장에 대한 이해 등을 바탕으로 하는 정성적인(qualitative) 조사에 의존하는 것이 보통이다. 일반적으로 정량화할 수 없는 개인적 성향, 삶의 형태, 주관적 의사 결정 기준 등이 고려되어야 한다. 따라서 일반적으로 대형 상품의 유통 분석을 위해 쓰이는 통계학적인 기법들은 공동주택 개발 조사에 적용하기에 부적당한 경우가 종종 발견된다.

시장조사는 다음과 같은 두 가지 목적을 가진다. 첫째, 시장조사는 개발사업의 의사결정을 위해 필요한 자료를 제공하며, 둘째, 자금흐름에 대한 현실적 예측을 가능하게 한다. 따라서 금융을 제공하는 측에서는 이러한 자료를 중요한 의사결정의 수단으로 사용해야 한다. 철저히 준비된 보고서는 금융지원을 받는데 필수적인 자료로 이용된다.

<표 Ⅲ-2> 공동주택 시장조사 시 고려사항

성공적 시장조사를 위한 필요 항목	A. 지역적 특성 파악 B. 대상지역의 파악 C. 대상 (목표) 지역 선정 D. 경쟁업체의 대상지역 E. 수요에 영향을 주는 요소들 F. 공급에 관련된 요소들 G. 경쟁업체의 분석 H. 새로운 프로젝트 예정지역의 향후 개발 상황 파악 I. 인근 지역의 공동주택의 유형파악

잘 작성된 시장조사 내용은 해당 관청의 허가를 받는데 큰 도움이 된다. 혁신적으로 계획되는 건설 프로젝트일수록 시장조사가 명확해야 하며, 이를 통하여 해당 당사자들 사이에 공감대를 형성하도록 해야 한다. 시장조사는 건축가나 엔지니어들이 계획을 세우는 과정 중에서 “이 프로젝트는 누구를 위한 것인가?” 또한, “이 프로젝트는 지역사회에 어떠한 영향을 끼칠 것인가?” 에 대한 질문에 명확히 답을 제시하는 중요한 지침역할을 한다. 또한, 시장조사에 소요되는 초기 투자비는 장기적인 안목에서 볼 때 공사 기간 중 필요한 정보를 제시해 줄 수 있으므로, 시간이나 돈을 절약하는 중요한 수단으로 이용되기도 한다.

시장조사는 큰 안목에서 프로젝트를 평가하는 수단으로 이용되기도 한다. 공동주택 개발업자는 지형적으로 필요한 지역에 대한 정보를 얻거나, 경제적으로 실행가능성 있는 지역을 검토하는 데 시장조사를 활용한다. 시장조사는 또한 수요와 공급의 역학적인 변화가 제안되는 개발사업의 특징과 어떠한 연관이 있는지에 대한 의사결정을 하도록 한다. 이 장에서는 시장 조사 시 필요한 항목을 다음과 같이 살펴보고자 한다.

1) 지역적 특성

일반적으로 시장 분석가들은 개발사업이 위치할 곳의 지역적 특성 (예를 들면, 인구 및 가구당 특성, 최근 경제적 변화, 고용 형태 등)을 검토하는 것을 가장 먼저 실시할 중요한 항목으로 꼽는다. 이러한 조사를 위한 세부 자료를 얻기 위해서는 소규모 행정구역 단위의 자료가 필요하다. 이러한 자료의 예로는 지역 인구수, 가구당 인구수, 고용형태, 주거공간의 필요성, 관련 법규, 교통 패턴, 지역사회의 학교, 기타 가용 서비스 형태 등

이다. 이러한 자료를 바탕으로 특정한 건축 프로젝트에 대한 세밀한 분석이 이루어지며 사업의 성패를 예측할 수 있게 된다.

2) 대상(목표) 지역 파악

대상(또는 목표) 지역이라 함은 대다수의 수요자들이 거주하는 지역을 뜻하며, 경쟁관계에 있는 프로젝트가 해당되는 지역이기도 하다. 공동주택의 지역적 특성으로 인해 일반적으로 대상지역은 주 고용 제공지역의 중심부에 위치하게 되며, 교통 연계 지역, 또는 선호되는 지역적 특성 등을 포괄적으로 파악해야 한다. 인위적이거나 자연적인 경계선, 또는 행정 분할선(예, 도시 경계선)등을 고려하여야 한다. '대상 지역'은 기간산업이나 시설물이 지형적, 인구학적, 사회 경제학적 상호연관성 측면에서 시장영역을 산출하는 지역을 주 대상으로 한다. 따라서 대상지역의 크기는 통상 제안된 프로젝트와 지역사회를 고려하여 결정하게 된다. 예를 들면, 고밀도의 도시지역에서 특정한 임대 공동주택의 대상지역은 통상 하나이상의 거리를 포함하는 경우가 일반적이다. 반면에 산발적으로 분포된 도심외곽 지역의 대상지역은 일반적으로 지역군(county) 단위 또는 여러 개의 지역군 단위를 포함하는 경우가 일반적이다.

3) 대상(목표) 지역 선정

대상 지역은 계획된 공동주택프로젝트의 대다수 수요가 발생하는 장소를 나타낸다. 따라서 대상지역 선정 시 다음과 같은 요소를 고려해야 한다.

- 근무지로의 교통 이동시간
- 대중교통수단과 고속도로의 연계
- 개발 가능성
- 사회 경제적인 복합요소
- 자연적 경계물

이러한 여러 요소들을 감안하여 분석가들은 시장특성에 맞는 자료들을 수집·분석하여 대상지역을 선정하여야 하며, 또한, 실수요자들이 얼마나 기존의 패턴에서 벗어나 거주공간을 옮길 수 있는지에 대한 가능성을 파악하는 것도 중요하다.

4) 경쟁업체의 대상(목표) 지역

수요가 필요한 지역이 어디인지를 파악하는 것이 시장조사의 주목적이다. 시장조사 시 잉여 수요를 정확히 산출하는 것이 중요하며, 이때의 잉여 수요란, 전체 수요에서 경쟁업체에 의해 제공되는 공급물량을 제한 나머지 분량을 뜻한다. 잉여 수요 파악 시 공급물량의 양적인 측면 뿐 아니라, 질적인 측면도 함께 고려해야 한다. 특히 경쟁업체가 위치하는 지역은 잠재된 수요량을 평가하는 것 이외에도 지형적 위치의 적합성 여부 등 종합적인 분석이 필수적이며, 이를 위해서는 유사한 선호도, 각 세대 당 크기, 근처 이웃의 성향 등에 대한 면밀한 분석이 요구된다.

경쟁의 대상이 되는 프로젝트의 경우, 경쟁력을 평가하는 예상 흡수율이나 임대료 등의 형태로 상호 비교가 가능하다. 대부분의 경우, 최근 건축된 건물, 새로 리모델링된 건물 등의 형태로 한정된 조사에 그치기도 하는 데, 그 이유는 경쟁업체의 건물을 평가를 위한 직접적인 비교가 어렵기 때문이다.

5) 수요에 영향을 주는 요소들

새로운 프로젝트가 지어질 대상 지역이 확정되었다면 대상 지역에 대한 인구학적 특성에 대한 자료를 분석하는 것이 가능해진다. 다음과 같은 네 가지 특성은 수요에 영향을 주는 분석 요소들로 볼 수 있다.

- 취업률
- 가족의 구성원 수
- 가구당 수입액
- 인구학적 통계자료

6) 공급에 관련된 요소들

공급에 관련된 요소들은 각 세대의 형태, 임대료 수준, 공동주택의 거주자에 의한 흡수율 등을 일컫는다. 이러한 요소들은 수요에 영향을 주는 요소들(즉, 취업률, 가족 내 구성원수, 월 소득액에 관한 자료 등)과 함께 잠재 수요 파악을 가능하게 한다.

<표 Ⅲ-3> 일리노이주 샴페인 지역의 공동주택 현황

세대	세대의 구성 (%)	평균 면적 (평방피트)	평균 월 임대료(달러)	평방피트당 평균임대료(달러)
스튜디오	3.3	476	467	0.98
침실1/ 화장실1	35.7	690	565	0.82
침실2/ 화장실1	28.5	858	619	0.72
침실2/ 화장실2	25.6	963	743	0.77
침실3/ 화장실2	4.0	1189	838	0.71

자료: www.legis.state.il.us

<표 Ⅲ-3>은 한 지역의 공동주택에 관한 전체 현황을 보여주고 있으며 일리노이 주립대가 위치한 일리노이주 샴페인의 공동(임대)주택의 세대별 구성, 평균 면적, 평균 월 임대료, 평방피트당 평균 임대료를 2003년 기준 자료를 이용하여 작성하였다. 전체 공동주택의 구성은 침실 1, 침실 2, 침실 3 의 세 가지 형태 중에서 화장실이 두 개인 것을 구별하여 전체 5가지 양식으로 구분하였다. 이러한 구분을 통하여 대학교 인근 지역에서의 공동주택은 1개의 침실이 있는 공동주택이 가장 많은 분포를 나타내며(35.7%), 2개의 침실 있는 공동주택은 25.6~28.5%로 전체 54.1%를 나타내는 것을 볼 수 있다. 따라서 가장 일반적인 공동주택의 주거 형식은 2개의 침실이 있는 공동주택임을 알 수 있다. 경제적인 면을 고려할 때, 각 세대당 면적이 증가함에 따라 월 임대료도 증가하지만 이 두 가지 변수가 정확히 정비례의 관계가 아님을 알 수 있다. 수요자 입장에서 볼 때, 가장 작은 규모인 스튜디오(원룸)가 가장 경제적이며, 1개의 침실 공동주택이 다음으로 경제성이 우수함을 알 수 있다.

<표 Ⅲ-4>는 일리노이 주립대가 있는 지역 부근의 공동주택 연수별 분포를 나타낸다. 최근의 학생들의 경향은 새로운 시설을 갖춘 공동주택에서 거주하는 것을 선호하는 반면, 대학교 주변의 공동주택들은 완공된 지 20년 이상이 대부분으로, 노후된 공동주택이 주를 이르는 것을 알 수 있다. 최근 건설 붐의 영향으로 새로운 공동주택이 지어지고 있지만 7% 수준에 머물고 있는 것을 알 수 있다. 최근 미국에서는 점차 학생 수가 증가함에 따라 새로운 수요가 증가하고 있지만 이에 상응하는 공급이 충분히 못 미치고 있음을 알 수 있다.

<표 Ⅲ-4> 일리노이주 샴페인 지역의 연도별 공동주택 공급 현황

공동주택 건립년도	비율(%)
1990~1998	7
1980~1989	41
1970~1979	38
1960~1969	13
1960 이전	1
전체	100

자료: www.legis.state.il.us

<표 Ⅲ-5>는 일리노이 주에 있는 임대 공동주택의 월 임대료 인상 수준을 비교한 것이다. 이 조사에 의하면 월 임대료의 연간 상승률은 4~5% 수준으로써, 물가 상승률인 2%에 크게 상회하는 수준이다. 왜냐하면, 학생수가 증가함에 따라 수요가 최근 급격히 늘고 있지만, 이에 대한 공급이 부족하여 거주자들이 지불하여야 하는 임대료가 상승할 수밖에 없기 때문이다.

<표 Ⅲ-5 > 일리노이주 샴페인 지역의 연도별 공동주택 임대료 현황

(단위: 달러, %)

세대	99/3	99/9	00/3	00/9	01/3	01/9	02/3	02/9	03/3	연간 상승률
스튜디오	401	411	416	425	450	465	482	505	515	4.0
침실 1 /화장실1	513	526	543	556	580	604	625	643	660	5.1
침실 2/ 화장실1	542	555	573	589	612	626	642	660	680	5.3
침실2/ 화장실2	670	689	712	730	763	785	804	827	843	5.4
침실3/ 화장실2	771	789	824	833	855	863	884	898	915	4.4

자료: www.legis.state.il.us

7) 경쟁업체의 분석

대부분의 주택 시장조사에 있어서, 기존의 경쟁 프로젝트에 관한 분석은 시장조사의

가장 근간이 되는 부분이다. 기존에 진행되고 있는 프로젝트는 특정지역에서 성공사례와 실패사례를 보여줌으로써 좋은 자료의 역할을 한다. 경쟁업체에 관한 분석은 임대된 세대들의 수와 아직 임대되지 않은 세대 수, 임대료, 세대당 크기, 단위면적당 임대료 등을 위주로 분석·비교하게 된다. 또한 표준화된 설비시설, 쾌적한 휴식공간과 기타 추가로 제공되는 편의시설 등을 포함할 수도 있다. 경쟁 프로젝트를 파악하는 최선의 방법은 직접 각 지역을 방문하여 실무자들과 접촉하는 것이다. 이러한 방법은 개발이 예정된 프로젝트와 경쟁의 관계에 있는지를 파악하는 가장 좋은 방법이 된다. 실제로 해당 지역 사람들과 면담을 통하여 임대 공동주택 거주자들이 어느 출신인지, 현재의 임대 공동주택에서 무엇을 좋아하고 싫어하는지, 그리고 특정한 소비자들을 위한 바람직한 공동주택은 어떠한 형태인지 등을 파악하는 것이 가장 효과적인 방법이다.

8) 새로운 프로젝트 예정지역의 향후 개발 상황 파악

새로운 프로젝트가 완성되기 위하여 평균 수년의 시간이 소요되므로 경쟁업체는 단지 현재에 진행되는 프로젝트 외에 개발 제안 지에 들어설 향후의 프로젝트에 대한 연구도 조사되어야 한다. 이러한 자료로는 공동주택 건립을 위한 구역(zoning) 변경신청이나 주택개발을 위한 택지 허가 등을 이용한 향후 프로젝트의 발전상황을 알아보는 것이다. 새로운 프로젝트가 확인되면 관련 자료(프로젝트 이름, 개발업자나 공사업자, 위치, 세대수, 단위 세대의 평면도, 임대료, 완성일등)가 수집되어야 한다. 프로젝트의 초기단계에서는 이러한 데이터를 수집하기 어려운 점도 있으며 개발업자가 이러한 자료를 공유하는 것을 꺼려하는 경우도 흔히 있다.

9) 공동주택의 유형파악

위치와 시장의 잠재성은 새로운 주거용 주택이 건설될 지의 여부를 결정짓는 요소들이다. 도심지의 주거용 주택은 교외지역의 주택과 많이 다르다. 도심지에서 택지의 가격이 올라갈수록 주택이 더 조밀한 분포를 보인다. 자동차를 가진 거주자들이 많을수록 주차장에 대한 고려를 많이 해야 한다. 역사적 유적지가 있는 지역은 고도제한에 대한 법규를 따라야 할 것이다. 강이 흐르는 멋진 전망을 가진 지역은 일반 공동주택의 개발보다는 호화스러운 콘도미니엄에 적당할 것이다.

(2) 택지 선정

특정한 개발 프로젝트를 위하여 필요한 택지를 선정하는 것은 쉬운 작업이 아니다. 급격히 증가하는 택지 구입비용, 바람직한 장소의 부족 등으로 인해 최근에는 건물을 짓기에 부적당하다고 여겨지는 곳에도 신규 건물들이 들어서고 있는 실정이다. 효과적인 개발을 위해서는 택지 선정 시 잠재력을 최대한 높이기 위해 신중한 분석이 중요하게 고려되어야 한다.

특정한 택지를 선정하기 위해서는 많은 요소들을 고려해야 한다. 예를 들면, 개발 예정지 유형, 예상 개발지의 크기, 구입비용, 일반적으로 선호되는 위치, 시장성 등과 관련된 요소를 모두 포함하여야 한다. 일반적으로 특정한 지역을 개발하는 데 바람직하지 못한 방법은 "내가 그 지역을 이미 소유하고 있기 때문에" 라고 의식하는 것이다. 개발업자는 철저한 시장분석에 근거한 개발 구상안을 가지고 있어야 하며, 그러한 구상을 바탕으로 요구되는 특성을 갖추기 위한 지역을 탐색해야 한다. 또한 행정 허가를 받기 이전에는 특정 지역을 미리 구입하는 방식은 나중에 심각한 문제를 야기할 수 있는 소지가 있음을 유념하여야 한다.

공동주택 건물을 지을 수 있는 장소가 점점 부족해짐에 따라 개발업자들은 이미 그들이 소유하고 있는 지역을 중심으로 개발사업을 추진하여야 하는 상황이 종종 발생하게 된다. 따라서 특정 지역이 미리 결정된 상태에서 그 지역에 맞는 개발 구상을 맞추는 방식이 종종 행해지게 마련이다. 한편으로는 개발업자가 미리 특정한 목적을 위해 택지를 구입하기도 하지만, 향후 변화요인들(예를 들면 시장조건, 행정허가를 얻는데 어려움 등)로 인해, 초기의 사업구상이 더 이상 추진되지 못하는 경우도 자주 발생된다. 이러한 경우에 개발업자는 이미 구입한 택지를 다시 팔아야 하거나 새로운 사업을 구상해야만 한다. 결론적으로, 특정 지역의 선정과 그 지역을 위한 개발 구상은 서로 부합되어야만 전체 개발사업을 성공적으로 이끌 수 있다.

1) 위치에 영향을 주는 요소들

택지선정 시 위치(location)는 매우 중요한 요소이다. 주거용 공동주택은 한 도심지 내에서 어떠한 위치를 차지하느냐가 무엇보다 중요하며, 이는 대중 교통시설의 접근성, 향후 발전 가능성 등과 연계되어 필수적인 고려사항으로 여겨진다. 그러나 최근에는 택지개발에 부적당하다고 간주되어온 지역에서 많은 수요를 창조해내는 이례적인 경우도 있

다. 그러나 이러한 위치선정은 다소 위험성을 내포하게 마련이다. 성공적인 프로젝트들은 소비자들에게 중요한 비전을 제시할 수 있어야 하며, 그러한 성공을 이끌기 위한 창조성도 곁들여 져야 한다.

위치가 택지선정에 매우 중요한 요소이며, 그 밖에 요소로는 택지구입 비용, 개발을 위한 적합성 및 개발업자의 사업구상을 들 수 있다.

공동주택은 단독주택보다 지역사회에 차지하는 비중이 막대하다. 이러한 고밀도 공간과 택지의 이용으로 인해, 인구밀도가 높은 도심지 내에서는 단독주택을 짓기보다는 고층 공동주택이 더 효율적이다. 중층 또는 저층 공동주택 개발사업은 근처의 사업지구나 대단위 주거용 지역에 어울린다. 저층 주거용 단지들은 상업용 및 사무용 지구와 단독주택 사이를 연결하는 완충지대의 역할을 하는 경우가 많으며 대단위로 계획되는 지역사회의 구성요소로서 개발되는 경우가 많다. 최근의 공동주택의 건립은 기존에 장애라고 인식된 요소들, 예를 들면 고속도로 주변, 상가 인접 지역 등이 개발업자들에 의해 새로이 극복되어서 성공적인 공동주택으로 발전된 경우가 많다.

전통적으로 비주거지역이나 저소득층 주거지역에서 새로이 수요를 창출해내는 것은 전형적인 주거용 지역에서 택지를 선정하는 거보다 위험요소가 더 많다는 사실을 유념하여야 한다. 그럼에도 불구하고, 도심 생활의 역동성 등으로 인해서 좋은 위치에 대한 인식이 계속 변해가고 있는 것 또한 사실이다.

공동주택을 위한 프로젝트에서 대중교통을 위한 접근성은 매우 중요한 자산이 된다. 공동주택의 거주자들은 주거지 선택을 결정하는데 있어서 편이성을 매우 중요한 요소라고 평가하며, 대중 교통수단은 바람직한 편이성을 결정하는 매우 중요한 요소임에 틀림없다. 통계에 따르면, 시간을 절약하고자 하는 것과 편이성을 추구하고자 하는 관심사는 공동주택 거주자들에게 매우 중요한 의사결정 요소 중의 하나가 되고 있다. 저소득층을 위한 프로젝트에서는 택지비용과 직장, 학교, 쇼핑 상가의 인접성은 개발업자에게 매우 중요한 관심사이며, 대중교통은 저소득층에게 매우 중요하게 작용하는 요소이다.

위치에 관한 고려는 크게 거시적 관점과, 미시적 관점에서 나누어 살펴볼 수 있으며, 다음과 같이 정리할 수 있다.

① 거시적인 관점에서 위치에 영향을 주는 요인들

과거 수년간의 도시의 성장 추세는 매우 중요한 자료로서 고소득층, 중산층, 저소득층을 위한 개발이 어떠한 형태로 변화되어 왔는지를 잘 이해하게 해준다. 고소득층의 거주자들을 위한 지역은 수년간에 걸쳐 도심지 외곽으로 이동하는 일반적 경향을 보여준다.

이러한 경향은 도심지가 아닌 외곽지에도 동시에 나타나는 일반적인 현상이다.

접근성은 위치의 중요성을 평가하는 항목들 중에서 중요한 요소이다. 한 지역으로 접근하기 위하여 혼잡한 도로를 통과해야 한다거나, 유쾌하지 못한 지역, 또는 몹시 황폐한 지역을 지나야 한다면 그 지역을 위한 개발사업은 재검토되어야 할 것이다.

교통의 혼잡은 상대적 관점에서 평가되어야 한다. 프로젝트가 처한 환경에 따라서 상황이 달라지게 마련이며, 황폐한 지역은 잠재적 가능성을 평가하여 개발에 의한 보상을 받을 수도 있을 것이다. 많은 경우에 있어서 부정적인 이미지를 포함하는 지역에 공동주택을 개발하는 경우나, 인근 지역의 추가적인 땅을 구입하거나 접근도로에 문제가 있는 프로젝트의 경우에는 새로운 접근도로를 만들 수 있는 허가를 관련 관청으로부터 얻는 방법을 강구해야 한다. 새로운 프로젝트를 위한 가장 적합한 지역으로는 취업률이 높거나, 혹은 취업률이 점차 증가하는 곳이다. 주요 근무지에 인접하는 지역은 통근거리가 짧다는 장점으로 인해 인근 공동주택 단지들이 종종 고급스러운 공동주택 단지로 전환되는 것을 볼 수 있다. 경제적으로 고급스러운 공동주택에 머물 수 없는 개인들은 먼 거리에서 출퇴근해야 하는 선택을 내려야 하기 때문이다.

상업지역이나 문화시설에 인접하는 주거지역의 개발사업은 대체로 그러한 시설이 없는 경우보다 마케팅 하기 수월하다. 개발업자들은 입주자들이 흔히 갖는 질문들인 "쇼핑지역이나 문화시설은 얼마나 근접하게 위치하는지?" 에 대한 궁금증을 사전에 해결해주고 답해 줄 수 있기 때문이다.

상·하수도시설과 전기설비 등 공적인 시설의 이용을 얼마나 쉽게 할 수 있는지에 대하여는 신중히 평가되어야 한다. 특정 지역의 개발을 위한 허가를 얻는 데 가장 중요한 항목으로 그 지역에 상하수도의 사전 설치 여부를 꼽을 수 있다. 대부분의 지역에서 주거지역 이외에 다른 건물들이 건립될 계획이 없는 경우, 다른 건물들이 건립될 때까지 주거시설에 대한 공적 시설의 사용을 정지하도록 결정하는 것이 일반적이다.

공립학교의 위치나 수준은 아이들을 가진 가족들에게 매우 중요한 고려대상이다. 학교의 우수성은 종종 효과적인 마케팅의 중요 수단이 되기도 한다. 그러나 학교에 대한 고려는 자녀가 없는 가정에게는 전혀 고려대상이 아닐 수 있다. 모든 주거용 지역은 지자체의 관할 지역 내에 위치한다. 따라서 개발업자는 개발허가나 공사하는 기간 동안 그 지역을 관할하는 단체와 좋은 관계를 유지하는 것이 중요하다. 개발업자들은 통상적으로 한 지역을 확보하기 전에 그러한 단체나 기관과 접촉하여 새로운 사업에 대해 이해시키도록 직원을 파견하는 것도 중요한 업무이기도 하다.

정치적인 사항들은 공청회를 통해 관련 규제 등 필요한 허가를 얻는 과정에서 고려되

어야 하며, 성공적인 개발업자들은 이러한 고려사항들을 잘 이해하고 있으며, 막대한 시간을 들여서 관련 단체나 기관으로부터 지원을 받을 수 있도록 하여, 이들과의 관계를 잘 발전시켜 나간다.

이러한 지역적 위치 요소는 많은 업무를 요구하지는 않지만 한 지역을 구입하기 이전에 고려되어야 할 항목 중의 하나로서 신중히 다루어져야 한다. 위치와 공동주택의 형태는 독립적이 아니라, 상호 연관성 있게 고려되어야 하는 항목이다. 신중한 개발업자라면 개발하고자 하는 지역에 어떠한 점이 중요한지를 먼저 파악하고, 그러한 관점에서 위치에 관한 장단점을 비교하는 절차를 따른다.

직장 근무지와 접근성이 있는 지역선정은 개발사업 시 매우 중요하게 다루어져야 하며 또한 쇼핑 지역이나 학교, 교회, 문화시설에 대한 접근성도 중요하게 고려되어야 한다. 과거 20년 동안 많은 도심지역은 교통시설을 늘리거나 개선시키지 못하고 인구의 증가만을 고려하여 개발이 이루어져 왔다. 차량은 맞벌이 부부의 증가나 청소년 운전자들의 증가로 인하여 폭발적으로 늘어나게 되었다. 매우 혼잡한 고속도로나 지역도로로 인하여 출퇴근시간이 점차 증가하였다. 교통문제는 모든 사람들의 관심사가 되었으며 개발업자들은 해당지역에 접근문제를 신중히 조사하고 다루어야 할 것이다.

접근성은 여러 가지 형태를 띤다. 지역적인 접근성, 단지 내 접근성, 그리고 차량이나 대중교통수단, 도보에 의한 보행자의 접근성 등으로 나누어진다. 일반적으로 한 지역의 접근성은 도심지와 직장 근무지 또는 상업시설과의 근접성으로 평가되어야 한다. 과거에는 도심지의 번화가에 얼마나 쉽게 접근할 수 있는지가 가장 중요한 고려 항목이었던 점에 비하여 이러한 점들은 많은 변화를 나타내 주고 있다.

최근에는 도심 외곽에 위치한 상업지역에서 지역 거주자들에게 많은 일자리를 제공하는 것을 볼 수 있다. 도심 외곽지의 발전여부는 단지선택에 있어 매우 중요하다. 이러한 지역은 공동주택의 규모를 증가시키기 때문이다. 도심 번화가지역은 더 이상 도심 외곽지 보다 접근의 용이성이나, 직장 근무지의 인접성 등을 고려할 때 공동주택 사업 시 유리한 지역이 되지 못하고 있다. 개발업자는 해당지역의 개발과 성장의 가능성을 먼저 신중히 평가하여야 하며 또한 해당 지역의 접근성이 얼마나 용이한지를 주요 항목으로써 고려하여야 한다.

② 미시적 관점에서 위치에 영향을 주는 요인들

주거지로 사용될 장소는 도로에 인접하고 있는 것이 유리하다. 공동주택 건립을 위하여 어떠한 접근 도로가 필요한지는 해당 프로젝트의 형태에 따라 다양할 수 있다. 도심 번화가에 위치한 공동주택 건물은 지역도로와의 연결이 주목적이 될 것이며, 고속도로와의 연결이 고려의 대상이 되지 않는다. 도심 외곽지의 공동주택들은 많은 교통량을 증가시키게 마련이다. 그러므로 고속도로에 인접한 지역은 매우 유리하다고 볼 수 있다. 쉽게 눈에 띄는 장소는 홍보효과가 매우 뛰어나다. 접근도로가 쉽게 눈에 띄지 않는 지역은 광고를 통한 홍보가 필요하며, 이를 위해서는 필요한 예산을 미리 확보하여야 한다.

접근 도로가 없다면, 공동주택 개발자는 도로를 만들기 위해 필요한 자금을 투입하여야 한다. 새로운 도로를 만들 때에는 신호등의 설치가 요구될 수도 있다. 특정 지역의 타당성 평가는 해당 건물에 접근하는 도로를 만들기 위한 비용을 포함하여야 하며, 비용부담자에 대한 결정이 이루어져야 한다. 한 프로젝트를 위한 접근도로의 건설이 해당 도시 개발 측면에서 향후 계획에 반영되어 있다면 관할 시에서 개발업자에게 공사자금을 지원하게 마련이며, 때로는 개발업자들이 서로 연합하여 관련 프로젝트가 인접한 개발업자들끼리 도로 건설자금을 공유하여 부담하는 경우도 있다.

개발업자는 접근도로의 건설이 마케팅 기간 이전에 완공되어야 한다는 점을 인식하여야 한다. 거주 희망자들이 해당 공동주택 건물을 방문하기 위해서는 접근도로가 꼭 필요하게 되기 때문이다.

도심 외곽에 위치한 공동주택 건물의 경우, 개인 소유의 차량 보유가 매우 일반적인 현상으로 간주되었지만, 점차 증가하는 교통체증의 문제와 출퇴근시간의 증가는 많은 도심지역에서 지하철 등을 이용한 대중교통 수단의 이용도를 증가시키고 있다. 따라서 지하철이나 버스를 갈아타기에 용이한 환승 지역에서의 공동주택 개발은 매우 유리한 점을 갖는다.

보행자를 위한 도로의 확보는 매우 중요하다. 도심지역에서는 일반적으로 잘 개발된 보행자 시스템을 가지고 있다. 반면, 도심 외곽에서는 보행자를 위한 도로의 개발이 잘 갖추어지지 않고 있다. 간혹 보행자 도로는 미관상의 용도만 갖출 뿐, 기능성이 거의 없이 지어지는 경우도 있다. 그러나 장애자를 위한 도로의 건설은 매우 엄격하게 이루어져야 하며, 1990년 「장애자를 위한 법률(Americans with Disabilities Act of 1990)」의 제정에 맞추어 시행되고 있다는 점에 유의하여야 한다.

2) 택지

택지의 여러 가지 특성은 공동주택 개발 시 많은 영향을 준다. 특히, 토지의 자연적 성질인 경사도나 침수 여부, 토양의 성질 등을 면밀히 파악하여야 하며, 기타 특성으로 기존 구획된 경계구역이나 법적인 규제, 상하수도와 전기 시설 등을 확인하여야 한다.

3) 크기와 형태

공동주택 개발 시 가장 적합한 규모는 지역적 특성, 예를 들면 수요량, 세대 당 밀집도, 선호되는 쾌적/오락 시설 유무 등에 따라 다양하다. 새로운 프로젝트에 대한 임대를 완료하고자 하는 개발업자는 임대 계약의 예상 수요를 예측하는 것이 필요하다. 만약 12개월 내에 매월 15세대 임대가 가능하다면, 그 개발업자는 180세대 규모의 프로젝트를 계획할 수 있다. 또한, 해당 지역에서 1에이커당 24세대를 허용하는 것으로 제한되어 있다면, 건물을 지을 수 있는 면적은 7.5에이커(180÷24)가 필요한 셈이다. 세금과 관련된 비용도 고려하여야 한다. 개발업자는 자금이 허용하는 이상이 되는 규모의 토지를 보유하지 않도록 해야 하며, 일부 개발업자들이 세금문제로 인해서 파산상태에 이르게 되기도 한다. 가능한 경우, 개발업자는 즉각적인 토지 구입보다는 장기간의 안목을 통하여 사업 확장을 계획하여야 한다.

택지의 크기는 건물관리에 영향을 미치게 된다. 관리하기에 용이한 세대 규모는 프로젝트별로 다르지만, 많은 개발업자들은 150~200세대를 유지관리시 최소의 세대 규모로 인식하고 있다.

다양한 설계안과 더불어 택지의 크기도 여러 가지 유형이 있다. 좁고 기다란 택지는 효과적인 설계를 불가능하게 하며, 주차방법을 다양하게 설계하는 데 어려움이 있다. 이 경우, 각 세대들이 벽을 공유하는데 어려움이 있어 냉난방이 효과적이지 못하고, 가장자리에 있는 세대는 접근성을 보완하기 위한 도로 건설이 요망되며, 이에 대한 추가 비용이 소요되기도 하며, 화재 발생시 소방차의 접근성을 떨어뜨리는 등 안좋은 영향을 미치게 된다. 개발업자는 개발상 어려움을 줄 수 있는 이러한 문제점을 파악하기 위하여 예비 택지조사를 실시할 필요가 있다.

프로젝트의 오락/ 쾌적 시설, 예를 들면 수영장, 테니스 코트, 커뮤니티 센터 등을 위한 추가 면적이 필요함에 따라 경제적인 관점에서 합당한 전체 세대수 이상을 유지하는 단지 내에서 설립하는 것이 바람직하다.

주변의 토지를 합병하는 경우에는 그 자체가 하나의 사업으로서 인식되어야 하며 그에 따른 투자의 위험과 이윤을 함께 고려해야 한다. 개발 사업을 시작하는 경우, 소유주가 다른 여러 개의 땅을 합병하기보다는 프로젝트를 충분히 수용할 수 있는 대규모의 단독 택지를 찾는 것이 바람직하다. 여러 개의 땅을 합병하는 것은 많은 문제점을 내포한다. 예를 들면 부동산 매매 체결 비용, 여러 은행에 제공되는 각종 수수료, 매매 교섭을 하는 과정에 중요한 땅을 구입하지 못할 가능성 등이 있다. 또한, 합병 과정 시 개발업자가 과도한 가격을 지불해야 하는 경우도 있으며, 필요한 특정의 땅을 구입하지 못할 경우 이미 완성된 설계를 다시 고쳐서 재설계하여야 하는 등의 어려움이 발생할 수 있으므로 개발업자에게 막대한 손실을 줄 수 있다.

경험 많은 택지 전문가는 시장조사를 통해서 바람직한 건물의 형태를 신속히 정하고, 개략적인 설계안을 이에 맞게 준비할 수 있다. 성공적인 개발업자들은 항상 토지 상황을 고려한 시장 조사 방식을 택한다. 환경을 비롯한 기타 제한 요소들은 전체 배치계획을 구성하는데 중요한 역할을 한다. 거리나 공원, 시나 공공단체에게 제공된 땅, 환경적인 요소, 건물을 지을 수 없는 지역 등을 제외한 전체 대지 면적을 결정한 이후에 비로소 해당 지역의 총 거주 세대에 대한 면적을 계산할 수 있다.

4) 자연적 특성들

한 지역의 자연적 특성들은 개발 시 해당 지역의 가치에 큰 영향을 준다. 경사도, 땅의 상태, 지형적 위치나 지하수의 상태 등이 모두 고려되어야 한다. 기후는 종종 한 지역의 자연적 성질로 고려되며 태양의 고도나 바람, 안개의 상태 등이 고려되어야 한다. 한 지역의 개발 잠재성을 조사하기 위해서는 전문화된 도시계획 엔지니어에 의해 자연적 특성 등을 조사하여야 한다.

(3) 공동주택 관련 각종 법규

시나 주정부, 연방정부에서는 모두 엄격한 법규를 거주용 개발사업에 적용하고 있다. 이러한 법규들의 주 목적은 계층간의 차별을 없애기 위한 방법으로 사용되거나 안전한 지역을 조성하기 위해, 또는 인근지역의 개발로 인한 부정적 영향을 줄이기 위하여 수년에 걸쳐 변화되고 개선되어 왔다. 오늘날 건물에 대한 허가를 얻는 과정은 전체의 개발과정 중에서 가장 길고도 험난한 과정이 될 수 있다. 법규에 대한 심사시간이 길어진다

는 것은 개발업자가 그만큼 신중히 사업구상을 하여야 한다는 것을 의미한다. 또한 주거용 주택 개발에 관한 관련 법규를 잘 파악하고 이해하는 것은 개발업자의 필수 조건이다.

1) 공정한 주거 공간 마련을 위한 법규 사항

1968년도에 제정된 민사법(Civil Rights Act of 1968)에 의하면 연방정부는 주거지를 이용할 기회를 모든 사람들이 공평하게 가지도록 해야 할 책임이 있다고 정하고 있다. 1968년 제정된 법규에 의해 HUD(미국 주택도시개발부)은 공정한 주거지 조성을 위한 행정권을 가지게 되며 그 기능이 급격히 팽창하였다. 그 이전에는 관련 법규 위반에 대한 신고접수를 주 업무로 하고 있었지만, 1968년 이후, 자체 조사를 실시할 수 있으며, 공정한 주거지 마련을 위한 환경조성의 위반 및 차별 사항 등을 적극적으로 조사하기 시작하였다.

공정한 주거 공간 마련을 위하여 연방정부의 여러 기관들이 참여하고 있으며 미국 재향 군인회에서는 1990년 상이용사들을 위한 법 제정에 따라 신체에 장애가 있는 사람들을 위한 주거 공간 개선에 적극 참여하고 있다. 미국 사법부에서는 공정 주거지 마련에 적극적인 역할을 담당하고 있으며, 검찰총장은 주거지역에서 차별이 발생될 경우, 연방정부차원의 법적 대응을 행사할 수 있도록 하고 있다.

2) 1968년 제정된 공정한 주거지 마련을 위한 법규와 1988년 제정된 관련 법규

1968년에 제정된 공정 주거지 마련 법규(Title VIII of the Civil Rights Act of 1968)는 인종이나 피부색깔, 종교, 성별, 국적, 신체적 결함, 가족관계(개인, 18세 이하를 둔 가족, 임산부)등에 대한 차별을 금지하고 있다. 소수의 그룹들은 보호를 받아야 하는 계층으로 인식되어야 하며, 주거지 선택은 모든 사람들에게 똑같은 기회를 제공하도록 하고 있다.

1988년도에 제정된 공정한 주거지 마련을 위한 법규(Title VIII of the Fair Housing Enforcement Act of 1988)는 1968년에 제정된 법을 개선하여 시민의 권한에 대한 강조보다는 각 개인이 좋은 질의 주거지를 선택할 수 있도록 하는 권한을 강조하였다. 1988년에 제정된 법규는 1968년 법규를 실제로 시행되도록 하는 데 그 목적이 있었으며, 미국 주택도시개발부 장관이 그 법규를 시행하도록 하는 권한을 부여하였다. 장관에게 부여된 추가 권한은 미국 전역에 차별 의심이 생기는 지역을 조사하게 하여, 이에 대한 보고서를 작성하게 하고 있으며, 조사 결과를 발표하고, 매년 의회에 보고하도록 하고 있

다. 미국 주택도시개발부는 매년 불공정 거주지역에 대한 각종 신고를 접수하고 있으며, 이에 대한 판단 및 결정을 내리는 것을 주 업무로 하고 있다.

1988년 제정된 법규 이후, 새로운 법규가 만들어 지고 있지만, 그 원칙에는 변함이 없다. 이는 주거공간을 선택하고 결정할 때, 인종, 피부색, 종교, 성별, 나이, 국적, 신체적 결함, 그리고 가족여부에 따른 차별이 존재하지 말아야 한다는 것이다. 많은 주정부나 지역관청은 연방정부에서 제시하는 법규보다 더 엄격한 관련법규를 적용하고 있다.

이러한 법규들은 주거용 부동산의 거래나 임대 공동주택에 입주를 원할 시 개인별 차별을 금지하고 있다. 또한 신체장애자들이 임대 건물의 주인에게 자기들의 생활에 맞게 건물의 일부를 고치도록 요구할 수 있으며, 또한 자신들이 공사비용을 부담한다면 임대 건물의 주인은 그러한 요구를 수용하도록 하고 있다. 건물 소유주들은 신체장애자들을 위한 서비스 제공을 적극 검토하여야 한다. 예를 들어서, 애완동물을 건물 내에서 키우지 못하는 규칙의 경우, 시각 장애자에게는 시각 장애자용 인도견을 키우는 것을 허락하여야 한다.

1988년 제정된 법규에 따르면, 4세대 이상의 공동주택을 개발하고자 할 때에는 장애인을 위한 접근 시설을 마련해야 한다고 규정하고 있다. 걸어서 출입하는 건물에는 일층에만 적용되며, 고층건물에는 모든 층에 장애인 접근 시설을 마련하여야 한다.(단, 2층의 건물은 이러한 대상에서 예외로 간주된다.) 미국 주택건설협회(National Association of Home Builders)에 따르면 건물의 입구는 장애인이 접근할 수 있도록 하여야 하며, 각 단위 세대의 접근도로의 마련과 공용 지역 등은 휠체어가 지나다닐 수 있도록 충분히 넓게 출입문을 마련하여야 하며, 전기 스위치, 온도계, 화장실 내부 손잡이(grab bar)가 설치될 수 있도록 충분히 강화된 구조로 설계하도록 권고하고 있다. 이러한 규정은 모든 주거 건물에 해당된다.

3) 공정 주거지 법규 위반 사항의 적발

공동주택 개발 과정 중 많은 관련자들이 공정 주거지 법규를 숙지하지 못함으로써, 거주자가 희망하여 새로운 건물에 거주하고자 할 경우, 그들의 요구를 막는 경우가 종종 발생하기도 한다. 여기서 관련자들이라 함은, 건축가, 개발업자, 시공업자, 마케팅 종사자, 은행 대출자금 업무자 등이 있다. 입주를 희망하는 사람들을 차별하는 것은 위법 사항이다. 1977년 제정된 지역사회 투자법령(Community Reinvestment Act of 1977)은 소수민족이나 특정계층을 지역 내의 일정한 지역으로 이사하도록 강제하는(redlining) 행위를 위법으로 간주하고 있다.

공동주택의 개발업자나 시공업자는 개발 사업 기간 중 관련 법규를 위반하지 않도록 주의하여야 한다. 주택도시개발부는 건축가와 시공업자들이 숙지하여야 할 항목들을 제시하고 있다.

개발업자는 공동주택의 마케팅 과정 중에도 신중해야 한다. 1988년 공정 주거지 법규 804(c) 항목에는 인종, 피부색, 종교, 나이, 국적, 신체장애, 가족 형태로 인한 차별을 위한 각종 광고나 홍보를 금지하고 있다. 예를 들면, 개발업자가 특정 지역을 홍보하는 과정 중 "인종적으로 다양한 사람들이 거주한다"라고 광고하는 것조차 인종 차별을 이용한 광고라고 하여 금지하고 있다.

개발업자는 또한 한 지역에서 일정한 계층만을 대상으로 하는 광고도 위반사항으로 제재를 받는다. 개발업자는 건물을 임대할 때 '공정 주거지 법령'을 위반하지 않도록 주의하여야 한다.

스티어링(Steering)이란, 임대 공동주택을 소개할 때에 특정 계층에 호감이나 반감을 주도록 의도되는 어투를 사용하는 것으로 일종의 위법행위이다. 주로 스티어링은 개발업자에게보다는 마케팅을 하는 사람들에게 주의를 요하는 사항이지만, 개발업자들은 그들이 고용하는 마케팅 관리자들에게 차별과 관련된 행위가 발생하지 않도록 주의시켜야 한다. 이러한 위법행위는 개발업자의 평판에 손상을 주는 것으로부터 시작해서 크게는 법적인 처벌을 받게 되기도 한다.

4) 공정 주거지 관련 법령 준수에 따르는 비용

공정 주거지 관련 법령에 맞는 설계와 시공을 위해서는 각 세대별로 일정 비용이 소요되게 마련이다. 이러한 비용은 경우에 따라 많은 차이가 나기도 하지만, 주택 도시 개발성의 보고서에 의하면, 매우 저렴한 것으로 나타났다. 추가 비용은 해당 프로젝트의 임대료의 인상을 통해 확보가 가능하기도 하지만, 저소득층을 위한 공동주택 사업의 경우에는 특히 주의를 요한다고 볼 수 있다. 법령을 준수하지 않고 공사를 한 후 위반사항이 적발되면, 건물을 개조해야 하며, 이와 같은 상황이 발생하게 되면, 엄청난 추가비용이 소요될 것이다. 또한, 법원에서는 모든 개발업자가 이러한 법령을 잘 숙지하고 있다고 가정하기 때문에, 개발 프로젝트의 크기나 형태에 있어 예외사항을 적용하지 않고 있다. 따라서 개발업자는 이러한 법령 준수를 건축가에게만 일임하지 않도록 해야 하며, 내용을 잘 숙지하고 있어야 한다.

5) 장애자를 위한 법령(1990)

장애자를 위한 법령(Americans with Disabilities Act)은 12개의 항목으로 구성되어 있으며, 장애인들의 고용 혹은 이주시 차별을 받지 않도록 장애인들을 보호하기 위한 법령이다. 이 법령은 공동주택에 매우 엄격하게 적용하고 있다.

임대·관리 사무실은 지나치게 많은 비용이나 기간이 걸리지 않는다면 장애인을 위한 시설을 설치하도록 하여 장애인들이 손쉽게 접근할 수 있도록 하여야 한다. 주차시설이나 건물의 입구, 그리고 실내입구는 장애인들이 출입할 수 있도록 하는 시설을 완비하여야 한다. 너무 많은 설치비가 소요될 경우, 장애인과 건물 소유주가 합의 하에 별도로 일정규모의 공간을 제공하도록 해야 한다.

개발업자는 시각, 청각 및 언어 장애자들을 위해서 지나친 비용이나 노력이 요구되지 않는 한 임대사무실에서 이들에게 각종 서비스를 제공할 수 있어야 한다. 이러한 서비스의 예로서는 시각 장애자들을 위해서는 간단한 소개 책자를 준비하는 것 등이다.

6) 주택도시개발부(HUD)에서 지원하는 평등 기회를 위한 프로그램(Equal Opportunity)

장애인을 위한 법령(ADA, title VI, Section 504 of the ADA)과 차별금지 법령(Age Discrimination Act)은 인종, 피부색, 국적, 나이, 신체장애나 종교, 성별에 관계없이 공평한 기회를 모든 개인들에게 제공될 수 있도록 하는 조항을 제시하고 있다. 따라서 개발업자들이 정부에서 지원하는 자금을 이용하여 공동주택을 건설하고자 한다면, 이들 개발업자들은 정부에서 정한 여러 법령을 따르고 있는지 엄격한 검사를 받게 된다. 개발업자가 정부지원금을 받든지 아니면 개인의 자금으로 사업을 운영하는지와 상관없이 공정 주거지 마련 법령(Fair Housing Act of 1988)은 공동주택의 소유주들이 모든 개인들에게 공정한 기회를 제공하고 있는지 감시·감독하는 역할을 수행하고 있다.

7) 환경관련 법규

가장 복잡한 항목 중의 하나가 「환경법」이다. 개발업자에게 해당되는 환경에 관한 요소는 크게 두 가지로 나누어진다. 첫째는 해당 지역의 개발 전 환경 평가이고, 둘째는 개발 이후 해당 지역을 비롯한 인접지역의 환경 평가이다. 이 두 가지 사항들은 개발이

미치는 환경 영향을 평가하기 위하여 반드시 언급되어야 한다. 특정한 개발 예정지는 환경적으로 보호 받는 동·식물을 포함해야 한다. 오염물질이 매설되어 있는 지역은 유해물질을 사전에 확인 및 처리하도록 해야 한다. 공동주택 개발업자는 거주자들의 건강과 안전을 위한 환경적인 항목들을 잘 숙지하고 있어야 한다.

① 기본적 환경적인 항목들

개발업자는 환경적인 조사를 위하여 택지선정 기간 중에 용역 서비스를 받는 것이 일반적이다. 또한 환경에 관한 항목들은 개발비에 영향을 미치게 되어 경제적으로 중요한 사항이다. 산림지역을 개발하는 경우에 주 관심사는 환경 보전이다. 오염물질 매설지역은 그 지역이 유해물질을 포함하고 있는지에 대하여 조사하여야 한다. 이러한 조사는 일반적으로 연방정부나 주정부 및 관련 지역 관청에서 규정된 절차에 포함되어 있다. 특정 지역의 토지를 구입하기 이전에 철저한 환경적 연구를 실시하여, 지역 보전을 위한 책임이나 비용을 예측할 수 있어야 한다. 그러나 이러한 연구는 시간적으로 오랜 기간이 소요되므로 종종 다른 구입자에게 해당 토지를 구입하는 기회를 잃게 되기도 한다. 게다가 너무 과도한 비용의 환경조사는 사업성 검토 시점에서 필요하지 않다. 특히, 해당지역이 오염지역이라면, 그 소유주는 반드시 필요한 조사를 실시하여야 한다. 환경적 오염물질이나 그로 인한 영향은 전적으로 소유주의 책임이다. 환경적인 유해 요소가 발생하게 되면, 그 소유주는 반드시 그러한 환경문제를 해결하도록 하는 책임을 떠맡게 되어 있다.

② 연방정부의 환경 법

1960년대 말부터, 연방 정부의 여러 기관에서는 공동주택 개발 과정 중에 발생될 수 있는 여러 가지 환경에 관한 문제들을 해결하도록 하는 법령을 준비하여 이를 시행하고 있다. 일반적으로 연방정부의 개입과 관련된 개발에 관련된 행위들이 이 법규에 해당된다. 연방 환경 정책 법령(National Environmental Policy Act of 1969-NEPA)이 가장 영향력이 있지만, 기타 토지 개발에 영향을 미치는 법령으로는 다음과 같다.

- National Flood Insurance Act of 1968
- Clean Water Act of 1972
- Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act of 1980-CERCLA
- Superfund Amendments and Reauthorization Act of 1986-SARA

이러한 법들은 끊임없이 변화하기 때문에 계속적인 검토가 필요하다.

③ 공동주택의 재개발과 관리 중에 관련된 환경요소들

1970년 이전에 건축된 구조물의 재개발사업은 거의 모두 환경 개선작업(유해물질의 제거나 관리)이 요구된다. 가장 빈번하게 일어나는 유해물질은 석면(asbestos), 납 성분이 있는 페인트 칠 등이다. 따라서 재개발 사업이 시작되기 이전에 유능한 환경전문가와 협의하는 것이 필요하다.

그러나 환경에 관심사는 프로젝트가 끝난 이후에도 계속된다. 공동주택의 관리자들은 환경에 관한 많은 요소들을 잘 숙지하고 있어야 한다.

8) 건물법과 화재법

정부의 규제를 받는 토지 개발 과정과는 달리, 공동주택의 구조물에 대한 시공은 유일하게 공적인 통제를 받게 되는데, 「건축법」이 그것이다. 「건축법」은 다음에 기술되는 세 개의 중요 법규 중 하나를 일반적으로 따라야 한다. 가장 광범위하게 사용되는 것은 국제회의에서 제정된 "Uniform Building Codes"이며, 서부와 중부지역에서 광범위하게 사용된다. 북동부에 위치한 지역들은 "National Building Code"(Building Officials and Code Administrators International-BOCA에서 제정)를 주로 따른다. 남부지역에서는 "Standard Building Code"(Southern Building Code Congress International-SBCCI에서 제정)가 주로 사용된다. 이러한 건축법규를 관할하는 기관들은 상부조직인 Council of American Building Officials-CABO의 구성원들이 된다. CABO는 위에서 언급된 세 개의 건축 법규 사이에서 의사소통을 원활하게 하며 연방정부의 지원을 받는 건축 프로젝트에 대해서는 국가에서 정한 기준을 잘 준수하도록 하기 위하여 형성되었다.

미국의 몇몇 주 정부에서는 위의 세 가지로 언급된 건축법규를 조합하여 자체적으로 개발한 건축법규를 시행하기도 한다. 따라서 모든 건축법규를 분류하면 첫째, 연방정부에서 지원한 프로젝트에 적용하는 건축법규, 둘째, 주(State)에서 정한 건축법규, 셋째, 각 시에서 제정한 건축법규들로 나누어 볼 수 있다. 다만 자체적으로 지정한 건축법규를 가지고 있는 주(State)는 소수에 불과하다.

신규 개발 프로젝트에 여러 가지 다양한 건축법규를 적용하는데 어려움으로 인하여 최근 들어 표준화된 건축법규에 대한 필요성이 제기되고 있다. 건축 법규는 1994년 결성된 "International Code Council(ICC)" 의 영향으로 점점 더 가시화되고 있다. ICC는 현재 국제 배관 공사에 관한 법규(International Plumbing Code-IPC), 국제 사립 하수 처리 시설 법규(International Private Sewage Code-IPSDC), 그리고 국제 기계설비 법규

(International Mechanical Code-IMC)를 완성하였다.

개·보수 프로젝트를 수행하는 개발업자의 경우, 건축법규 준수 시 많은 어려움이 있어왔다. 그러나 1988년에 New Jersey주에서는 개·보수 프로젝트를 위한 건축법규를 적용하도록 하였고, 오래된 건물들은 새로운 건물들이 요구하는 만큼의 엄격한 기준들을 준수할 필요가 없다는 사실을 인식하였다. New Jersey주의 개보수에 관한 건축 법규는 다른 주에 본보기가 되어 비슷한 건축법규를 준비하는 주들이 많이 생기고 있다.

건축법규는 주택을 구입하는 사람들이나 임대 공동주택 거주자, 그리고 주택자금을 빌려주는 은행들에게 안전함과 높은 질을 보장하기 위하여 생겨난 것이다. 또한 건축법규는 택지의 설계와 대지의 활용(주차공간의 요구, 층고, 비상구의 설치 등)에 많은 영향을 미치고 있다.

9) 개발 부담금(development impact fees)

새로운 개발 프로젝트로부터 발생하는 지역 사회의 피해를 보상하기 위해 지역관청에서는 개발 허가에 대한 조건으로 일정한 수수료를 징수하고 있다. 과거에는 이러한 수수료를 납부하는 행위는 주로 외곽지에 위치한 개발지역의 경우, 필요한 기간 시설물(즉, 도로, 전기/가스시설)을 위한 것이었으나, 최근에는 외곽지에 위치하는 지역 이외에도 즉각적인 기간시설물들이 필요한 대다수의 프로젝트에 적용된다.

개발 부담금은 간선도로나 홍수대비 시설, 하수도처리 시설, 학교, 공원, 소방서, 기타 공공시설 등을 위해 요구될 수 있다. 개발업자는 필요한 공적 시설이 개발지역에 직접적으로 연계되지 않는 곳에서도 전체의 개발구획에 필요한 기간시설물에 대한 비용을 부담하도록 요구받는 경우가 있다. 이러한 기간 시설물에 필요한 비용을 지불하는 것은 개발 부담금에 대체수단으로 최근 많이 쓰여 지고 있다.

몇몇 지역 관청에서는 개발 부담금에 대한 일정한 기준을 마련하고 있지만, 다른 지역에서는 프로젝트 별로 각기 다른 부담금을 부과하고 있다. 그러나 이러한 프로젝트별 부담금은 개발업자가 새로운 프로젝트를 계획할 때, 프로젝트의 전체 예산을 계획하는 데 많은 어려움이 따르게 된다. 따라서 개발업자는 이러한 경우 기존의 프로젝트에 개발 부담금이 부과된 예를 바탕으로 예산을 미리 계획하여야 한다.

10) 개발 이용금(development fees)

개발 이용금 제도는 특정한 지역을 개발함으로써 생기는 지역 사회 주민들의 부담금을 개발업자가 지불하도록 하는 제도이다. 소규모 프로젝트의 개발업자들은 일반적으로 공적 시설을 증축하도록 요구받기보다는 소정의 금액을 지불하도록 요구 받는다. 개발 이용금은 개발 부담금과 많은 점에서 비슷하지만 개발비용에서 얻어진 수익금은 그 지역을 개발하기 위하여 사용되지 않는다는 점에서 개발 부담금과 차이가 있다.

한편, 개발 영향비(Impact Fees)는 개발업자에게 부담되는 또 다른 형태의 부담금으로 경찰서나 소방서, 증가된 교통시설, 상하수도, 쓰레기 처리시설, 공원, 공립학교, 도서관, 기타 공적 시설 운영을 위해 사용된다. 이러한 개발 영향비의 액수는 매우 다양하며 단독주택의 건설 시 가구당 10,000달러를 능가하는 금액이 부과되기도 한다. 개발 이용금의 경우, 주택가격이나 임대료의 인상을 초래하게 되어 결국에는 소비자가 부담하게 된다는 사실로 알려져 있다.

11) 개발 관련 비용 책정 방법

몇몇의 지역 관청에서는 개발업자로부터 비용을 부담시키기 위한 일정한 기준을 마련하고 있는 반면에, 다른 지역에서는 프로젝트 별로 이러한 비용을 책정하고 있기 때문에, 개발업자가 예산책정을 할 때에 많은 어려움을 겪기도 한다. 대부분의 지역에서는 이러한 개발 관련 비용을 책정하는 방식이 점점 더 체계화되어 가고 있다. 가장 일반적으로 쓰이고 있는 방법은 전체 예상 거주 인구 또는 고용인원별로 비용을 책정하는 방법이며, 거주 인구나 고용인원의 수가 증가함에 따라 이와 관련된 개발업자의 비용이 증가하게 된다. 오늘날 새로운 방법들이 사용되고 있으며 이중 한 방법이 전체 개발 시간을 기준으로 개발 관련 비용을 책정하는 방법이다. 더 체계적이고 정확한 방법으로는 인접지역에 비용 관련 요소를 바탕으로 개발 관련 비용을 책정하는 것이다. 새로운 개발지역에 서비스를 제공하는 기존의 기간 설비 체계를 바탕으로 새로운 서비스가 추가적으로 얼마나 소요되어야 하는지를 산정하고 이러한 산정결과를 바탕으로 개발 관련 비용을 책정하게 된다.

12) 주거지역의 임대료에 대한 제한사항

주거지역에서 임대료를 제한하는 것은 개발업자에게는 매우 불리한 상황이 된다. 1995년, 31개의 주에서는 각 지역의 관청에서 임대료를 통제하고 제한하는 것을 금지시켰다. 따라서 대부분의 임대 공동주택은 임대료의 통제를 받지 않게 되었지만 아직도 주거지역에서의 임대료 통제에 대한 법규 제정의 가능성은 남아있다.

임대료에 대한 규제 법령은 지역마다 크게 다르나, 공통적으로 다음과 같은 특징을 지니고 있다.

① 일반적으로 새로운 건축물은 규제에서 제외시킨다.
② 일반적으로 건물의 유지·관리 비용 산정 시 물가상승률과 비교하여 이를 보상할 수 있는 인상액을 인정하고 있다.
③ 처음 거주자가 이사를 해서 나가면 새로운 입주자에게는 시장가격에 맞는 새로이 인상된 임대료를 받을 수 있도록 하고 있다.
④ 개발업자는 개발 관련 비용을 입주자들에게 전가하여, 개발 관련 비용을 회수하도록 하는 것을 인정하고 있다.
⑤ 개발업자가 공동주택 개발 시에 소요되는 공사비를 스스로 책정하게 하며 이를 회수하기 위한 임대료 설정을 보장하고 있다.

임대 공동주택을 계획하는 개발업자는 반드시 그 지역에 임대료를 제한하는 규제가 설정되어 있는지를 먼저 파악하여야 한다. 임대료를 제한하는 규제가 너무 엄격하면 투자액을 환수하는 데 큰 어려움이 될 수 있다.

임대료를 제한하는 것은 저소득층을 보호하기 위한 긍정적인 효과를 기대할 수 있지만 또한 다음과 같은 역효과를 초래할 수 있다. 먼저, 어떤 지역에 임대료를 제한하는 규제가 설정되어 있으면 개발업자는 당연히 이러한 지역을 회피함으로써 새로운 건물이 증축되지 못하도록 할 수 있으며 또한 건물소유주는 해당건물의 임대료를 충분히 올리지 못하면 유지·관리비에 투자를 하지 않게 되어 전체적으로 건물이 노후될 수 있다.

연방정부의 지원을 받아서 건설된 공동주택에는 종종 이러한 임대료를 제한하는 규정이 사용된다. 일반적으로 연방정부에서는 정부보조금을 받은 사업에 대하여 전체 세대 중에서 일정한 세대를 저소득층(주택도시개발부가 정한 도심지 근로자 수입액의 30~50%)을 위하여 할당하도록 하고 있다. 최대의 임대료는 임대 거주자 수입액의 30%를

넘지 못하게 하고 있다.

저소득층을 위하여 임대료를 제한하는 공동주택의 개발은 일반적으로 경제적으로 충분한 수익을 내기 어려운 지역에 해당된다. 연방정부는 이러한 현실을 인식하고 보조금을 지원함으로써 저소득층을 보호하려고 하고 있다.

13) 콘도미니엄 전환에 관한 법령 및 규제

임대료를 제한하는 법령이 점차 늘어나게 되고, 주택가격이 급격히 상승하게 됨에 따라 공동주택을 개인주택, 즉 콘도미니엄이나 코압(cooperative)으로 변환하려는 움직임이 흔히 행하여졌다. 이러한 경향은 1970년 이후 활발하게 이루어졌으며 1979년에는 약 300,000 세대 이상이 변환되었다.

그러나 1980년에 들어서서 미국 정부가 임대 공동주택에 세금 혜택을 부여하기 시작함으로써 임대 공동주택의 건설은 다시 증가하기 시작하였다. 추가로 인근지역의 임대 공동주택의 감소는 주위에 있는 임대 공동주택의 수익성을 증가시키는 역할을 하기도 하였다. 또한 지역관청에서는 임대료를 제한하는 정책을 점차 완화하거나 폐지하기 시작하여 임대료를 시장 가격 수준으로 올리는 계기가 되기도 하였다.

임대 공동주택의 콘도미니엄으로의 전환은 도심지에서 집값이 폭발적으로 상승하는 지역에서는 매우 활발히 진행되었고, 임대 공동주택을 콘도미니엄으로 전환 후에는 자산의 가치가 급등하는 경우가 흔히 발생하였다. 예를 들면, 시애틀 지역에서는 폭등하는 집값으로 인하여 콘도미니엄으로 전환하는 숫자가 엄청나게 증가하였는데, 1989년에는 임대 공동주택이 콘도미니엄으로 전환된 수가 44세대에 불과하였으나, 1990년에는 1,000 세대이상이 콘도미니엄으로 바뀌게 되었다.

이러한 경향은 새로운 세제 개혁(Tax Reform Act of 1986) 이후, 훨씬 더 큰 폭으로 증가하게 되었다. 새로운 세제의 개혁으로 임대 공동주택의 소유자들에게 부여해 주었던 세금 혜택을 없애는 결과를 초래하였고, 이는 곧 개발업자로 하여금 기존의 임대 공동주택을 콘도미니엄으로 전환하도록 자극제의 역할을 하였기 때문이다.

이러한 공동주택의 콘도미니엄으로의 전환은 일부 투자자들 사이에서 높은 관심이 일고 있는 반면에, 최근에 들어서는 1970년대의 폭발적인 전환에는 아직 미치지 못하고 있다.

(4) 금융 실행가능성 분석(financial feasibility analysis)

공동주택 사업의 대한 실행가능성을 완성하는 중요한 단계는 경제성을 평가하는 것이다. 이러한 분석은 또한 금융업자가 특정 프로젝트를 평가할 때 살펴보고자 하는 항목으로 이해될 수 있다.

이러한 분석의 단계를 두 단계로 구분하면 다음과 같다.

· 제 1단계 분석 – 순이익을 나타내는 간단한 자본 평가서인 사업계획서 작성
· 제 2단계 분석 – 전체 사업 운영 기간 동안의 자금흐름 관점에서 평가한 할인된 자금의 흐름 분석(Discounted Cash Flow-DCF)

자본 평가 전문가(예, 감정 평가사)들은 이중 제 2단계의 분석을 주로 이용하며, 이러한 분석은 입주자들이 거주를 시작하는 단계에서부터 7~10년 이후 건물에 대한 예상 가치액을 평가하는 시점까지 활용된다.

일반적으로 개발기간과 유지관리 기간은 분리하여 분석하는 것이 유리하다. 개발기간은 개발업자가 토지를 구입하는 단계부터 시작하며, 유지관리 단계는 완공된 건물이 처음으로 사용되는 시기부터 시작된다고 볼 수 있다. 다만, 자본 평가 전문가(예, 감정 평가사)들은 최대 예상 입주자의 95%가 입주되었을 때부터 유지관리 시기가 시작한다고 간주한다.

2단계 분석은 건축가에 의한 기본 설계도에 기초하여 개발업자에 의해 최종 작성된다. 개발업자는 2단계분석을 반복적으로 되풀이 하게 되는데, 처음에 실시하는 분석 대상은 임대료, 유지비용, 개발비용, 기타 부대비용 등이 이에 해당된다.

개발업자는 특정 프로젝트 개발에 소요되는 총비용을 은행을 비롯한 금융기관과 접촉하여 자금 확보를 위한 각종 논의를 진행하게 된다. 이 단계에서는 계획된 건축물에 대한 각종 정보를 해당 금융기관에 제공할 수 있어야 한다. 이러한 정보는 개발업자나 투자가들에게 새로운 프로젝트를 평가하는 소중한 근거 자료로 활용된다. 이때, 신축 건물에 대한 비용 분석 시, 건설 과정에서부터 시작하여 입주자들이 입주를 끝마칠 때까지 소요되는 모든 비용을 총비용으로 간주하여야 하며, 이들 비용 요소에 대한 면밀한 검토가 뒤따라야 한다.

<표 Ⅲ-6> 공동주택(70세대 규모)의 소요비용 예시

전체 프로젝트 비용	전체 개발비	4,834,355달러
월 상환금 변수	자기자본	1,206,331달러
	차입금	3,628,024달러
	이자율	8.50%
	상환 기간	25 년
	월 상환액	29,241달러
	년 상환액	350,892달러

자료: CPM社 내부 분석 자료, 2004(CPM Development Co.)

소요 비용 분석이 명화하지 않을 경우, 특정 프로젝트에 필요한 자금을 은행으로부터 융자받는 과정이 어려워질 수 있다. 1단계 분석은 사업 계획서에 의한 수입과 지출을 보여주는 개발업자의 개략 분석이며, 2단계 분석은 주어진 건물에 대한 전반적은 투자가치를 평가하는 것으로써 자금을 지원할 투자가나 은행 등 금융권에 제출되는 것이 일반적이다.

<표 Ⅲ-6>은 70 세대 규모의 공동주택 공사에 대한 전체 개발비 소요 내역을 보여주고 있다. 해당 공동주택 단지는 1, 2, 3 침실을 가진 세대로 구성되며, 가구당 평균 844 SQFT의 넓이로 구성되어 있고, 월 임대료는 698달러를 예상하고 있다. <표 Ⅲ-7>은 해당 공동주택 임대료와 관련된 상세 자료를 나타내고 있다.

<표 Ⅲ-7> 공동주택(70세대 규모)의 임대료 예시

세대	세대수	면적 (평방피트)	평방피트당 임대료(달러)	세대별 임대료 (달러)	전체 면적 (평방피트)	임대료/년 (달러)
스튜디오	18	590	0.88	517	10,620	111,672
1침실/1화장실	10	741	0.85	661	7,410	79,320
2침실/1화장실	12	832	0.84	699	9,984	100,656
2침실/2화장실	20	952	0.83	843	19,040	202,320
3침실/2화장실	10	1,050	0.82	940	10,500	112,800
전체(평균)	70	844	0.84	732	57,554	606,768

자료: CPM社 내부 분석 자료, 2004(CPM Development Co.)

1) 사업계획서(Pro Forma Statement)

제 1 단계 분석은 일반적으로 산정된 예상 임대료와 유지관리에 필요한 비용을 종합적으로 제시한 사업계획서로 요약된다. 사업계획서 작성 시에는 건축될 공동주택의 형태와 크기 등의 정보가 필요하며, 시장 가격에 입각한 임대료를 예측할 수 있어야 한다. 사업계획서는 예상 입주율과 유지관리비 등에 대한 자료를 담고 있어야 한다. 그 외에 기타 자료들은 지역적 특성에 따라 달리 반영될 수 있다. 수입액과 지출액은 임대를 시작하는 시점에서의 조건들을 반영하여야 한다. 예를 들어서 설계와 시공에 총 1 년의 시간이 요구된다면, 임대료와 유지관리비는 지금으로부터 1 년 이후의 수입으로 간주되어야 한다. <표 Ⅲ-8>은 일리노이 주 샴페인에 위치한 70세대 공동주택 공사에 대한 사업계획서의 실제 사례를 나타낸 것이다.

<표 Ⅲ-8> 공동주택(70세대 규모) 사업계획서 작성 예시

수입액	전체 예상 임대료	606,768달러
	예상 비 입주 율 (5%)	29,000달러
	추가 수입액	12,000달러
	순 예상 수입액	563,008달러
지출액	관리자 급여	12,000달러
	보조 관리자 급여	8,800달러
	유지관리인 급여	1,200달러
	전체 급여	22,000달러
	급여세금 및 직원 보험료 (급여의 20%)	4,400달러
	광고료	6,000달러
	유지관리 소모품 (전체 수입액의 2%)	11,260달러
	사무 비품비/전화비 (전체 수입액의 2%)	11,260달러
	전기/수도비 (전체 수입액의 2%)	11,260달러
	부동산 세금	25,795달러
	건물 보험료	12,898달러
	전체 비용	104,873달러 (평방피트당 1.82)
	순 이익	501,895달러 (평방피트당 8.72)

자료: CPM社 내부 분석 자료, 2004(CPM Development Co.)

2) 최대 대여금 계산법

특정한 프로젝트의 사업계획서는 해당 사업의 대출금 규모를 책정하는 토대가 된다. 자금을 대여하는 측에서는 부채 상환 비율(Debt Coverage Ratio, DCR) 또는 대출금 대 건축물의 가치 비율(Loan-to-Value Ratio, LTV)로 대출금의 규모를 책정한다(<표 Ⅲ-9> 참조).

부채 상환 비율(DCR)은 투자에 대한 경제적인 위험성을 나타내 준다. 이는 사업 운영 시 예상되는 순 이익금(Net Operating Income-NOI)을 대출 서비스 용역비로 나눔으로써 산출된다. 부채 도달 비율(DCR)이 1.0이면, 사업운영 순이익금이 대출 서비스 용역비와 같다는 것을 의미한다. 따라서 어느 정도의 수입을 예상하는 건축물에 대해서 대부분의 은행은 DCR 수치를 1.2이상을 요구한다.

부채 상환 비율(DCR)은 최대 대출금을 산정하기 위하여 쓰여질 수 있다. 은행이 정기 상환금의 액수와 금리를 책정하게 되면, 특정 프로젝트의 최대 대출금은 그 프로젝트의 예상 이익금에 의해 결정된다. <표 Ⅲ-9>에서와 같이, 부채 상환 비율(DCR)을 1.25로 가정하면, 월 상환금은 33,460달러가 되며, 금리를 8.5%로 가정하면, 25년 원금 상환의 경우 4,151,364달러의 최대 대출금을 개발업자는 신청할 수 있게 된다.

<표 Ⅲ-9> 공동주택(70세대 규모) 대여자금 산출 예시

사업계획서	사업계획서에 의한 예상 순이익	501,895달러
	자본 환원율	9.50%
	가치 (순이익÷자본 환원율)	5,283,105달러
대여금 상환 기간	이자율	8.50%
	상환기간	25 년
대여금 대 건물 가치 비율(LTV)을 이용하는 방법	최대 대여금 대 건물 가치 비율 (LTV)	70%
	LTV를 기준으로 한 최대 대여금	3,698,173달러
부채 상환 비율(DCR)을 이용하는 방법	최대 부채 상환 비율	1.25
	최대 월 상환금 (예상 순이익÷부채 상환 비율÷12)	33,460달러
	최대 부채상환비율을 기준으로 한 최대 대출금	4,151,364달러
최대 대여금 (DCR 과 LTV 중 낮은 값)	최대 대여금	3,698,173달러
	월 상환금	29,807달러

자료: CPM社 내부 분석 자료, 2004(CPM Development Co.)

대여금 대 건물 가치 비율(LTV)을 사용하여 최대 대출금을 산정하는 경우에는 해당

프로젝트의 가치를 먼저 결정하여야 한다. 이러한 가치는 사업 운영 시 예상 이익금(NOI)에 대한 자본 환원율을 적용하여 계산된다. 자본 환원율은 시장원리에 의해 결정되며 비슷한 건축물들이 거래되는 가격에 의해 산정되며, 특정 건축물의 수입액과 그 가치에 대한 관계를 고려하여 결정되는 것이 보통이다. 은행은 최종적으로 예상 수입액과 그 가치를 산정하기 위하여 사용된 자본 평가 비율을 비교하기 위하여 자산 평가자를 고용하여 결정하도록 한다. <표 Ⅲ-9>의 사례를 보면, 9.5%의 자본 환원율이 적용되어, 해당 프로젝트는 5,283,105달러의 가치를 지니게 된다. LTV를 70%로 가정하여, 최대 대출금은 3,698,173달러로 결정되었다.

은행 측에서는 통상적으로 대출금을 산정할 때, 위의 두 가지 방법을 모두 사용하며, 보다 더 적은 액수의 대출금을 선정하는 경우가 일반적이다. 금리가 낮을 경우에는 대출금 대 가치 비율(LTV) 방식이 유리하며, 반대의 경우에는 부채 상환 비율(DCR) 방식이 유리하다. 해당 사례의 경우, 대출금 대 가치 비율(LTV) 방식에 의한 액수가 더 낮게 나타났으며, 최대 대출금은 3,698,173달러로 계산되었다.

3) 개발비용 산출

개발비용 산출은 특정 프로젝트의 경제적 실행 가능성 여부를 평가하기 위하여 행해지는 또 다른 형태의 계산 방식이다. 이를 위해서는 해당 프로젝트의 고정 비용이 계산되어야 하며, 택지 구입비용, 건축비용, 법이나 회계비용, 건축가와 엔지니어링 비용과 임시비 등을 포함해야 한다. 이러한 비용에는 또한 개발업자의 이익금과 초기 프로젝트 홍보비가 포함된다. 개발비용 산출은 초기의 개략 견적으로 활용되며, 대출 금리는 평균 이자율을 고려하여 산정하는 것이 일반적이다(<표 Ⅲ-10> 참조).

<표 Ⅲ-10> 공동주택(70세대 규모) 개발비용 산출 예시

토지 비		1,514,326달러
허가 비		6,000달러
용역 비	건축사	82,000달러
	구조 기술사	24,000달러
공사비 (평당피트당 48달러)		2,762,592달러
세금 및 보험료		24,523달러
시공 관리비 (공사비의 5%)		144,655달러
임시 비용		276,259달러
전체 비용		4,834,355달러

자료: CPM社 내부 분석 자료, 2004(CPM Development Co.)

4) 경제성 분석

제 1단계 분석은 '요약 분석'(back-of-the envelope analysis)으로 불리기도 한다. 현재까지도 전체 투자 이익률(사업운영 시 예상 순이익을 전체 프로젝트 비용으로 나눈 것)과 자금 대비 투자 이익률(cash-to-cash return)은 가장 일반적인 투자 회수율 예측 방법이다. 공동주택 공사의 경우, 투자 회수율을 10%이상으로 정하는 것이 바람직하다. 70세대 공동주택의 경우, 전체 이익률은 11.14%로 나타났다.

제 2단계 분석은 '할인 자금 흐름 분석'(Discounted Cash Flow Analysis, DCF)이라고 불리기도 한다. 사업 운영 자금을 계산하기 위하여 임대수입과 유지관리비를 고려하여 사업 운영 시 예상 순이익(NOI)은 일반적으로 10년간에 걸쳐 계산된다. 임대수입과 유지관리비의 설정은 각 프로젝트마다 다르지만, 대개의 경우 3%의 비율로 증가한다고 간주된다.

계획된 건물의 이익률을 고려하여, 수익성이 높은 프로젝트인지를 결정하기 위하여 개발업자들은 2단계분석을 주로 사용한다. 할인된 자금 흐름 분석(DCF)은 여러 단계에 걸쳐 더 상세한 정보가 얻어짐에 따라 여러 번 반복 계산된다. 2단계 분석에서의 첫 작업은 해당 프로젝트의 과세 이전(before-tax) 이익률(internal rate of return-IRR)을 산출하는 것이다. IRR은 자금 흐름에 대한 현재 가격과 투자된 자본금에 관계를 나타낸다. 이러한 이익률은 12~15%의 범위에 이르는 것이 일반적이며, 건축물의 형태나 위치, 금리 등에 따라 달라진다.

<표 Ⅲ-11> 은 개발사업을 금융기관의 융자를 통해 실시하는 경우의 분석을 보여주는 사례이다. 70세대 공동주택의 과세 이전 IRR은 33.28%이며 과세 이후의 IRR은 27.34%로 나타났다.

<표 Ⅲ-11 > 공동주택(70세대 규모) 연간자금 흐름표 예시

(단위: 달러)

	1년차	2년차	3년차	4년차	5년차	6년차	7년차	8년차
전체 임대료	606,768	621,937	637,485	653,423	669,758	686,502	703,665	721,256
공실률에 의한 차감액	29,000	29,725	30,468	31,230	32,011	32,811	33,631	34,472
조정된 순 이익	577,768	592,212	607,017	622,193	637,747	653,691	670,034	686,784
기타 수익	12,000	12,300	12607.5	12922.69	13245.75	13576.9	13916.32	14264.23
전체 수익	589,768	604,512	619,625	635,116	650,993	667,268	683,950	701,048
운영 비	104,873	107,494	110,182	112,936	115,760	118,654	121,620	124,661
전체 비용	104,873	107,494	110,182	112,936	115,760	118,654	121,620	124,661
순 운영 수익	484,895	497,017	509,442	522,179	535,233	548,614	562,330	576,387
은행 상환금	357,684	357,684	357,684	357,684	357,684	357,684	357,684	357,684
전체 자금 흐름	127,211	139,333	151,758	164,495	177,549	190,930	204,646	218,703

자료: CPM社 내부 분석 자료, 2004(CPM Development Co.)

(5) 단지 계획과 건축물 설계

단지 계획과 건축물의 설계는 건축가의 의견을 따라야 한다. 그러나 건물 설계가 시장의 특성과 부합되지 않는 프로젝트는 성공하지 못할 것이다.

개발업자는 건축가와 조경 전문가에게 일정한 지침을 제공해야 한다. 개발업자는 신중하게 이러한 계획과 관련된 전문가들을 선택하여야 하며 관련 공사에 많은 경험을 지닌 자에게 책임을 부여해야 할 것이다.

개발업자에게 매우 중요한 일중의 하나는 설계도서의 세부 사항들을 정확히 파악하고 확인하여 추후 변경되는 일을 최소화 시켜야 한다. 단지 계획에서부터 각 세대들의 설계에 이르기까지 모든 항목들이 정확히 파악되어야 하며 이러한 것은 추가 비용이 발생할 가능성을 근절하는 바람직한 방법이다. 개발업자는 설계도서 검토 시 다음 사항을 정확히 파악하여야 한다.

① 임대 주택에 입주 희망자들이 직접 건축물을 둘러보고자 할 때 어떤 것들이 시각적으로 중요하게 나타날 것인가?
② 입주 희망자들이 임대 사무소에 언제부터 방문하겠는가?
③ 거리에서 바라보았을 때, 발코니는 시각적으로 어떻게 보이겠는가?
④ 침실은 개인의 사생활을 보장하는가?
⑤ 부엌은 기능적으로 충분히 설비되어 있는가?
⑥ 건축물의 설계는 다른 경쟁 업체의 건축물에 비하여 얼마나 더 효율적으로 되어 있는가?

설계의 결함을 사전에 예방하는 작업은 매우 중요한 일로써, 사후에 결함을 고치는 것보다 시간이나 비용 측면에서 매우 바람직한 일이다. 공동주택의 주거지 개발은 조밀한 지역에 거주하는 많은 사람들의 요구를 충족시켜야 하고, 사생활을 보장하여야 하는 만큼 설계하기에 매우 까다로운 편이다. 따라서 각 지역별로 다른 설계 안이 만들어지는 것이 일반적이다. 한 지역에서 선호되는 설계안은 다른 지역에서는 매우 부적당하게 평가될 수 있기 때문이다.

1) 단지 계획

좋은 단지 계획은 그 지역의 자연적 특성을 잘 반영한다. 그리고 법적인 범위내의 인구 조밀도 내에서 계획되어야 하며 충분한 주차장 시설과 비상시 응급차량의 접근을 용이하도록 하는 것이 필요하다.

공동주택의 경우, 단지 계획의 종류에 따라 다음의 몇 가지 형식으로 나누어 살펴 볼 수 있다. 첫째는 정원 형식의 공동주택으로, 에이커당 20~30세대의 밀도를 가지고 있으며, 대개 2~3층으로 구성되는 형식이다. 각 건물들은 상업용 건물의 외관을 지니며 건축적 미를 지니지는 못한다. 개발비용을 저렴하게 하는 것이 설계의 주 목표라고 할 수 있다. 둘째, 중층 높이의 공동주택으로 4~8층의 높이에 해당하며, 에이커당 30~40세대의 밀도를 갖는 형식이다. 개발비용을 최소로 하는 것이 또한 주 목표이다. 셋째로, 8층 이상의 고층 건물로 에이커당 40세대 이상의 밀도를 지닌 형태이다. 이들의 설계외관은 주로 호텔이나 사무용 건물의 형태를 따른다.

최근의 공동주택의 건축 스타일은 르네상스시대의 양식을 따르는 추세이며, 여러 가지 다양한 형태의 공동주택으로 다양한 요구를 충족시키면서 발달되고 있다. 기존의 고

급 공동주택에서 사용되던 양식들이 저소득층 공동주택에 적용되기 시작하고 있으며, 1990년대 설계의 주된 경향이었던 사무실이나 호텔의 외관에서 벗어나 개인 주택과 흡사한 외관을 갖도록 설계되고 있다. 공동주택의 프로젝트는 여러 가지 형태를 띤다. 여러 가지 형태의 호화로운 공동주택이 지어지고 있으며 공동주택이 더 이상 싼 가격의 거주지를 의미하지 않게 되었다.

2) 주차시설

주차장의 크기, 배치 및 위치는 공동주택 설계시 중요한 항목이다. 일반적으로 요구 주차장의 크기는 해당 지역의 주차 제도에 의해 결정된다. 세대당 평균 1.75대의 주차공간이 필요하다고 간주하며, 세대 당 면적이 클수록 더 넓은 주차시설이 요구된다고 볼 수 있다. 주차 시설은 많은 면적을 차지하므로, 설계 시 매우 중요한 변수가 된다. 주차시설을 한 장소에 집중시키는 것보다 여러 개의 지역으로 분산시키는 것이 단지 구성 측면에서 바람직하다.

과거에는 도심 외곽에서 실외 주차가 주로 이용되었고, 도심지에서만 실내 주차 방식이 이용되었다. 그러나 최근에는 도심지 외곽에서도 많은 경우, 실내 주차시설을 계획하고 있다. 또한, 주차장을 별도로 설계하는 경우도 늘고 있다. 이러한 경우는 주차 시설을 외부에 설치하는 것보다 공간 확보가 유리하고, 개발비에도 거의 영향을 받지 않는다. 수요자들에게는 편이성을 제공하고, 동시에 소유주의 수익성을 확보할 수 있는 좋은 구실이 되므로, 최근의 개발업자는 주차시설의 확보에 신중을 기하고 있는 경향이다.

3) 오락 및 쾌적 시설

공동주택 단지 내에 오락 및 쾌적 시설을 계획하고자 할 경우, 다양한 측면에서의 접근이 필요하다. 즉, 다른 임대 건물들은 오락 및 쾌적 시설을 입주자들에게 제공하고 있는지, 이러한 시설이 갖추어진 건물들은 그렇지 않은 건물에 비하여 입주율이 오르는지, 또는 오락 및 쾌적 시설을 갖추지 않고 임대료를 다른 건물에 비하여 낮게 책정하면 더 높은 경쟁력을 갖추게 되는지 등에 대한 검토가 요망된다.

오락 및 쾌적 시설은 일반적으로 많은 입주자들이 선호하는 경향이 있으며, 이에 대한 서비스를 이용하기 위하여 입주자들은 추가 임대료의 인상도 꺼려하지 않는다.

대부분의 지역에서 수영장을 건립하여 이용하고 있는 것은 좋은 예이다. 수영장과 같

은 오락 및 쾌적 시설은 입주자에게 편익을 제공하는 역할을 하지만, 건물 소유주에게는 시설물 관리자로서의 책임이 부과된다. 테니스 코트 등과 같은 야외 운동 시설의 설치는 점차 감소하는 추세이므로, 시장조사를 통해 신중한 결정이 요망된다.

4) 조경

조경계획은 건물의 외관을 결정짓는 매우 중요한 역할을 담당한다. 이러한 조경 계획은 전체 건축물의 일부로 간주되어 계획되어야 한다. 또한, 조경 계획은 기후, 지형 및 문화적 영향을 고려하여 계획되어야 한다. 예를 들면, 고온 건조한 기후 지역에 매우 넓은 잔디를 계획하는 것은 피해야 될 것이다.

5) 건축물의 설계

건물 외부의 재료와 외관 설계는 해당 프로젝트의 마케팅과 직접적으로 연관되며, 인근 지역 주민들의 선호도와도 많은 연관성을 지니게 된다. 고소득층을 겨냥한 프로젝트는 외관을 화려하게 꾸며야 할 것이며, 인근 지역의 특성을 반영한 계획이 되어야 한다.

지역적 전통과 기후는 공동주택의 외관을 결정하는 중요한 요소이다. 치장벽돌로 외벽을 구성하는 구조가 미국 전역에 광범위하게 사용되고 있다. 스페인 계통의 치장용 벽토(stucco)를 사용하는 형식은 남서부지역과 플로리다 주 등지에서 많이 사용되고 있다. 그리고 목재를 이용한 외관처리(siding)는 주로 미국 북부지역에서 쓰여 진다. 지붕의 형태는 주거지의 특징을 결정하는 주요한 요소이다. 예를 들어, 북부지역에서 낮고 평탄한 지붕을 사용한다면, 폭설이 발생할 경우 위험할 수 있다. 지붕의 외관을 다양하게 활용한다면, 해당 지역의 인상이 새롭게 바뀔 수도 있다.

발코니 또한 건축물의 미를 구성하는 측면에서 매우 중요하다. 기능적 역할을 수행하는 발코니는 현관의 상부에 위치하며 사생활을 보호할 수 있도록 계획된 곳이기도 하다. 발코니 돌출길이는 사용자의 측면에서 검토가 요망된다. 6피트 이하의 발코니는 좁은 느낌을 줄 것이며, 그 이상의 발코니는 하부에 생기는 그림자의 면적이 지나치게 넓을 수 있음을 고려해야 한다.

각 세대별 형태가 단순하면 단순할수록 설계 및 공사비용을 최소화할 수 있다. 또한 같은 재료와 지붕의 구조가 반복되도록 구성함으로써 재료비를 절약할 수 있다. 그러나 건물의 외관이 너무 단순하면, 마케팅에 많은 어려움이 있을 수 있다. 단순한 벽면과 지

붕의 구조는 과거에 많이 사용되었으나, 현재는 매우 복잡하고 다양한 형태로 발전되고 있는 양상이다.

시장 조사를 통하여 어떤 형태와 크기를 조합하여 공동주택 단지를 계획할 것인지 결정하여야 한다. 어떤 경쟁업체의 건물이 가장 입주율이 높은지, 어떤 세대가 입주율이 가장 낮은지 등에 대한 조사가 필요하다. 공동주택의 형태는 대개 스튜디오(원룸), 1, 2, 3 침실형 등의 형태가 있으며, 일광욕실, 창고, 다락방 등을 포함하기도 한다. 뉴욕 시의 한 호화 공동주택은 5개의 침실과 각 침실별 목욕탕이 각각 구비되어 있기도 하다.

목표로 하는 대상이 사회 초년생인 젊은층을 대상으로 한다면 1 또는 2 침실형의 공동주택이 적당할 것이다. 임대료가 비싼 도심지에서는 스튜디오(원룸)가 일반적이나, 도시 외곽으로 갈수록 작은 단위의 공동주택에 대한 수요는 점점 줄어든다.

미국 전지역에 걸쳐 공동주택 세대별 면적은 최근 크게 늘어났다. 신규로 건축되는 공동주택의 크기를 살펴보면, 1985년 평균 882 SQFT에서, 1990년에는 955 SQFT로, 1999년에는 1,105 SQFT로 늘어났다. 또한 새로이 지어지는 공동주택은 3, 또는 4 침실형이 점차로 증가하고 있다. 1985년의 경우, 3개의 침실을 가진 공동주택은 7%에 불과하였으나, 1990년에는 11%로 증가하였고, 1999년에는 19%까지 늘어나게 되었다. 이러한 세대 면적 증가의 가장 큰 요인은 재택근무를 위한 공간이 점차 요구되기 시작하였기 때문이다.

공동주택의 세대별 형태 구성은 마케팅 시 매우 중요한 역할을 한다. 예를 들어, 학생용 공동주택은 매우 특별한 평면설계를 필요로 하는데, 이는 여러 명의 학생들이 보통 하나의 세대를 공유하는 형태를 선호하기 때문이다.

6) 각 세대를 위한 설계

바람직한 주택 설계는 작은 공간을 될 수 있는 한 크게 보이도록 하는 것이다. 커다란 창문과 탁 트인 거실공간은 이러한 목적을 잘 실현시킨다. L자 형태의 공간 배치는 직사각형의 공간배치보다 선호되며, 높은 천정은 공간이 더 넓게 보이게 한다. 천정의 높이는 종전까지는 8 피트가 선호되었지만, 최근에는 9피트가 일반적이다. 맨 윗층에 위치한 세대들은 층고를 더 높이고, 다락방을 설치하는 방식이 많이 사용되고 있다.

부엌과 수납공간은 사용하기에 충분히 넓은 공간이 되도록 하여야 하며 부엌의 조리대의 둘레 길이는 최소 16 피트 둘레가 유지되어야 하며 부엌에서 쓰이는 가전제품의 공간도 충분히 고려되어야 한다. 침실은 수납공간의 둘레 길이가 최소 12피트가 유지되

어야 한다. 이러한 수치들은 침실이 하나인 경우 600 SQFT, 침실이 두 개인 세대는 850 SQFT를 기준으로 작성되었다.

대부분의 임대 주택 시장에서는 세탁기, 식기 세척기, 음식 찌꺼기 처리기, 전자레인지를 실내에 설치하는 것이 일반적이다. 소비자들은 점점 더 많은 기능을 가진 화장실/목욕탕을 요구하는 경향이다. 보통 침실이 두 개인 경우 화장실도 2개를 갖춘다. 고급화된 임대 주택 공동주택에서는 주 화장실이 일반 주택에 있는 넓은 화장실과 동등하도록 설계되고 있다. 이러한 쾌적 시설의 예로서는 매우 커다란 욕조, 분리된 샤워실, 그리고 두 개의 세면대들이다. 저소득층을 위한 공동주택도 각종 시설이 개선되고 있다.

공동주택의 마감 재료는 영구성이나 내구성에서만 고려될 것이 아니라, 최근의 스타일이나 경향을 따라야 할 것이다. 부엌과 화장실은 비닐 장판이 많이 사용되어 왔지만, 세라믹 타일이나 대리석이 요즘 사용되고 있다.

세라믹 재료는 저소득층에서도 많이 사용되고 있는데, 이는 개발업자가 내구성을 주요한 요소로 결정하기 때문이다. 카펫은 대부분의 지역에서 많이 선호되고 있지만, 최근에는 유명 회사의 카펫을 홍보용으로 사용하고 있다.

특정한 시설을 설치 후 임대료를 인상하는 경우도 흔하다. 벽난로나 보안장치, 그리고 개인용 차고를 추가로 설치하는 경우로서 이러한 경우에 월 임대료는 이러한 시설의 공사비에 1%정도를 추가하는 것이 일반적이다.

추가시설에 대한 공사비와 이에 대한 유지관리비는 항상 함께 고려되어야 한다. 예를 들어서 플라스틱 외부 마감재(siding)는 공사비를 절감하겠지만 유지비가 높고 빗물이 새는 가능성이 많다. 따라서 이에 대한 유지관리비는 높아질 것이다. 유지관리하기에 좋은 비싼 재료는 건물의 판매가격에 불리한 영향을 미친다. 건물의 유지관리 기록은 특정한 재료에 대한 교체비가 매우 비싸다는 것을 보여줄 것이며 이는 유지관리에 비용이 많이 든다는 인상을 구입희망자들에게 줄 수 있다. 좋은 설계안과 효과적인 재료의 사용은 인건비를 줄임으로써 비용절감의 효과가 크다. 예를 들어서 대중이 이용하는 공간을 최소화함으로써 건물 소유주가 책임져야 할 청소의 면적을 줄일 수 있다.

7) 기계설비 시스템

최근의 공동주택들은 개별적으로 작동되는 냉난방 시스템을 주로 사용하고 있다. 이러한 경향은 임대 공동주택을 콘도미니엄으로 쉽게 전환할 수 있는 이점이 있다. 그러나 개별 냉난방 시스템은 벽이나 지붕 등에 쉽게 설치할 수 있으나, 외부에 컴프레서(압축

기)를 설치하여야 한다. 이러한 컴프레서는 지붕 위 또는 지표면에 설치하는 경우가 보통이다. 지표면에 설치할 경우에는 소음이 최소화 되는 장점이 있다.

각 세대에는 텔레비전 케이블이나 보안 장치, 인터넷, 및 전화선 등의 설치도 함께 고려하도록 해야 한다. 심지어 어느 공동주택은 세대 당 8개의 전화선이 설치되는 경우도 있다.

8) 사생활 보호와 보안 시설

입주자들의 사생활은 잘 보장되어야 한다. 건물 설계시, 시각적으로 사생활 보호를 위한 장치를 두기 위해서는 많은 노력이 필요하다. 가끔은 건축 법규가 유용한 기준을 마련해 주기도 한다. 예를 들면, 건축 법규에서는 창이 달린 벽은 반대쪽 창문이 있는 벽으로부터 최소 30피트가 떨어져 있어야 하며, 창문이 없는 벽일 경우 20피트를 유지하도록 하고 있다. 또한, 서로 창문이 없는 벽일 경우, 최소 간격을 10피트를 유지하도록 하고 있다.

보안 유지도 중요한 항목이다. 공동주택 단지 내에 출입구의 수를 최소화함으로써 이에 대한 통제를 용이하게 할 수 있다. 각 세대의 출입구는 눈에 쉽게 들어오도록 하여야 한다. 보행자 도로는 여러 곳에서 육안으로 확인되도록 하여야 하며, 외부에는 조명시설을 설치하여 보안을 유지할 수 있도록 해야 한다. 이때, 외부 조명은 각 세대에 직접적인 영향이 없도록 하고, 운전자의 시야를 방해하지 않도록 계획되어야 한다. 조명시설이 주변 조경 설계로 인해 가려지지 않도록 잘 계획되어야 한다. 각 세대에 보안 출입시설을 설치하는 것은 점차적으로 일반적인 현상이 되어가고 있으며, 캘리포니아, 플로리다, 텍사스 주 등에서 특히 많이 사용되고 있다. 그러나 중부나 북부 지역에서는 아직까지 일반적 현상은 아니다.

9) 설계 과정들

공동주택의 설계과정은 시장의 요구를 잘 이해한 후, 종합적인 분석을 통해 개발업자의 필요조건이나 공공의 관심사를 잘 파악해 나가는 단계로 볼 수 있다.

초기 개념 설계 구상 시, 단지 구성과 관련된 항목을 광범위한 차원에서 다루어야 한다. 개념 설계는 개발업자가 특정 지역의 가능성이나 제한 요소들을 파악하기 위하여 토지를 구입하기 이전에 실시하는 것이 일반적이다. 개념 설계 단계에는 토지 사용에 대한

여러 가지 대안을 평가하게 되며, 주로 건물의 형태, 크기, 오락 및 쾌적 시설, 도로 등이 검토된다. 개념 설계도는 토지에 대한 개략적인 사용 계획과 주요 도로 배치에 관한 일종의 도표라고 할 수 있다. 개념 설계 기간 동안 개발업자는 개발에 필요한 도로 건설이나 기간 시설물 확보, 공공 시설물 설치 등과 관련된 각종 항목에 대해 정확히 이해해야 한다. 이러한 정보는 해당 프로젝트의 경제성 평가에 매우 중요한 요소가 되기 때문이다.

10) 관련 법규 분석

관련 법규 분석이란 해당 지역, 주 정부, 및 연방 정부의 법규를 파악하고, 도면 제출 및 검토에 필요한 각종 요구 사항들을 파악하는 것이다. 이러한 법규들은 프로젝트의 공기에 영향을 미치며, 다양한 설계 안을 선정하는데 중요한 역할을 한다. 개발업자는 관련 기관의 허가를 얻기 위해 해당 지역 관청이 요구하는 준수사항을 면밀히 검토하여야 한다.

유사한 개발 사업이라도, 지역 관청의 요구조건은 프로젝트 마다 매우 다르게 적용될 수 있으므로 유의해야 한다. 주거지에 대한 토지 개발 관련 법규는 각종 지역제도, 분할 구획에 관한 법령 등을 포함하고 있다. 이러한 분석 과정을 위해서는 전문가로부터 자문을 얻는 등 법규에 대한 명확한 이해가 필요하다.

11) 대지 분석

단지 구성을 위한 대지 분석 자료는 타당성 분석과 단지 선정 기간 동안에 수집되어야 한다. 이때에 수집된 자료는 타당성을 평가하기 위하여 사용되기 때문에 정확한 정보라고 보기는 어렵다.

개발업자는 이미 수집된 자료에 대한 목록을 작성하고, 추가 자료를 얻어질 수 있는지에 대하여 지역 관청과 긴밀히 협조하여야 한다. 지역 관청으로부터 얻는 정보는 무료로 제공되거나, 매우 작은 비용으로 구입되기도 한다. 지역 관청에서 제공되는 자료로는 지질학 지도, 토양 시험서, 토지 보링(soil boring) 테스트, 우수 침투 보고서, 환경 평가, 과거에 실시된 보고서 등이 있다. 각종 세금 관련 사항 및 대지의 소유권 등도 해당 지역 관청에서 직접 수집이 가능하다.

(6) 계약 및 생산구조

개발사업은 무수히 많은 개인 또는 기관들과의 계약으로 진행된다. 상호 연관된 전문성을 지닌 다양한 참여자들이 해당 프로젝트에 관여하게 되며, 이들 각각의 역할이 개발사업의 성패를 좌우한다.

1) 건축가(architect)

재능이 있는 건축가는 전체 프로젝트의 기능을 평가하고, 단위 건축물만을 고려하지 않고, 심미적이면서 체계적인 접근방법에 의해 공동주택 단지 조성을 이루어 낸다. 건축가들은 보통 건축전문 회사의 구성원이며, 공동주택에 관한 많은 경험을 가지고 있어야 한다. 또한, 지역사회의 건축 양식이나 건축법규에 익숙해야 한다. 건축가는 프로젝트의 초기에서 마지막 단계까지 주도적으로 참여하며, 공사가 완공된 이후에도 프로젝트의 의사결정에 영향을 미치기도 한다. 그러나 건축가의 주된 임무는 초기 구상과 개념 설계, 상세설계 및 시공단계 조정 업무에 한정되는 것이 보통이다.

2) 엔지니어(civil engineer)

엔지니어는 기간 시설물(예를 들면, 상하수도, 도로, 주차 시설 등)의 설계를 담당하고, 해당 관청과 긴밀히 업무를 추진하게 되며, 건축물이 지역 사회의 기간시설물들과 잘 연결되어지도록 한다. 공동주택의 개발 시 경험 있는 엔지니어의 확보는 매우 중요하다. 엔지니어는 지형 측량과 주차시설 설계 및 접근 도로를 계획하며, 상하수도를 비롯한 각종 유틸리티 시설 계획을 담당하는 것이 주 업무이다.

3) 조경 건축가(landscape architect)

공동주택의 경험이 풍부한 조경 건축가가 요망된다. 조경 건축가는 각종 행정 구속이 없도록 사전에 행동을 취할 수 있어야 하며, 전체적인 프로젝트의 설계와 택지에 대한 명확한 이해를 바탕으로 공동주택 거주자들이 희망하는 지역사회 형태를 사전에 결정하여, 이를 반영하도록 하는 능력이 요구된다.

조경 건축가는 사업전반에 걸쳐 관여하게 되며, 택지를 선정하거나 개발에 필요한 각

종 요소들을 협의하고 조정하는데 주된 책임이 있다. 유능한 조경 건축가를 고용하여, 택지 내 제한요소, 비용 증가의 잠재요소, 정부의 건설정책, 예산 유지 및 관리 등과 관련된 충분한 검토를 통해서 불필요한 비용이나 공기지연을 사전에 예방할 수 있도록 해야 한다. 조경 건축가는 프로젝트의 초기 단지 설계와 개발 및 공사관련 서류를 작성하는 책임이 있다.

4) 내부설계 디자이너

경험이 풍부한 공동주택 실내설계 디자이너는 실내 장식 이외에 기능적 공간 구성 및 성공적인 마케팅의 중요성을 이해하는 전문가이다. 실내 디자이너들은 건물에 사용되는 카페트, 벽마감 재료, 부엌의 싱크대와 조리대 및 각종 설치물들 사이의 혼합과 색상의 조합을 이룰 수 있도록 내부를 설계하고, 건물 내 공용지역에서 사용되는 가구 등 각종 시설물을 선정하고, 실내의 가구 조합을 이끌어 내며, 심지어는 운동기구와 수영장 시설에 요구되는 설치물들을 선택하고 결정하는 역할을 한다.

5) 일반 건설업자

일반 건설업자(general contractor)는 공동주택의 공사를 관리하고 추진한다. 비용을 절감하기 위해 일반 건설업자를 고용하지 않으려 하는 경향도 있으나, 일반 건설업자를 고용하면 비용절감에 필요한 각종 도움을 얻을 수 있다.

6) 마케팅 전문가

마케팅 전문가는 대상 지역의 정확한 정보를 개발업자에게 제공하는 역할을 한다. 이들은 새로운 지역사회의 형태나 특성을 개발할 수 있도록 개발업자와 긴밀한 협조체제 하에서 업무를 수행한다.

7) 컨설턴트 및 엔지니어들

공동주택 개발 사업에는 각종 컨설턴트를 비롯한 다양한 분야의 전문가들과 엔지니어들이 참여하게 되며, 이들의 역할은 다음과 같다.

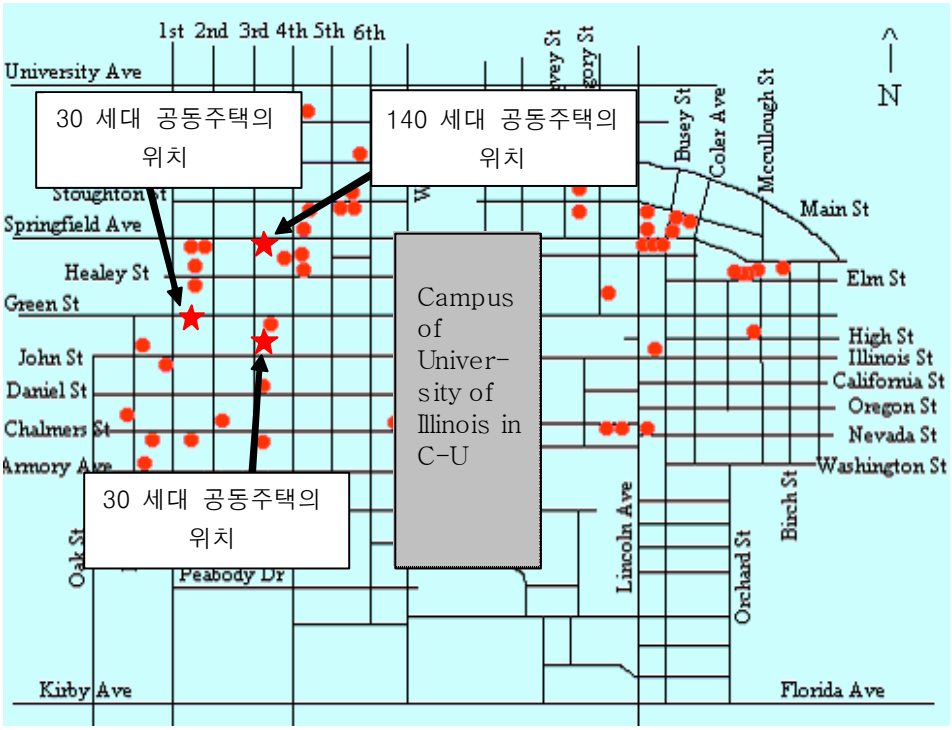
· 기초 엔지니어는 건물의 기초를 설계하며, 토양의 종류를 판별한다.
· 음향전문가는 공동주택 내벽, 바닥 등 음향 전달을 최소화하기 위해 필요한 설계 및 공법을 추천하고 재료를 선택한다.
· 구조 엔지니어는 건축 허가를 얻기 위하여 구조재의 선택과 건물 내 하중계산 및 보의 간격 등을 설계한다.
· 기계/전기/수도 엔지니어들은 개별 또는 계약자의 역할을 담당하며, 각종 시스템을 설계한다.
· 환경 전문가는 환경관련 규제를 검토하고, 해당 관청의 허가를 얻도록 도움을 준다.
· 시장 분석가는 프로젝트의 시장 잠재성을 연구하고, 임대료 결정 시 조언을 제공한다.
· 교통 전문가는 개발 프로젝트로 인한 차량 증가로 발생하는 향후 교통 증가량 등에 관한 각종 분석 자료를 제공한다.

제4장
사례연구

1. 개요

이 장은 미국 건설회사에서의 실제 경험을 바탕으로, 미국 공동주택의 건설 및 시공관리 과정을 소개함으로써 미국 공동주택 시공에 필요한 제반 사항을 이해하는 데 도움을 제공하고자 한다. 사례 연구 대상 프로젝트는 미국 일리노이 주립대 지역의 샴페인 시에 위치하고 있다.

<그림 Ⅳ-1> 사례조사 대상 공동주택 위치도

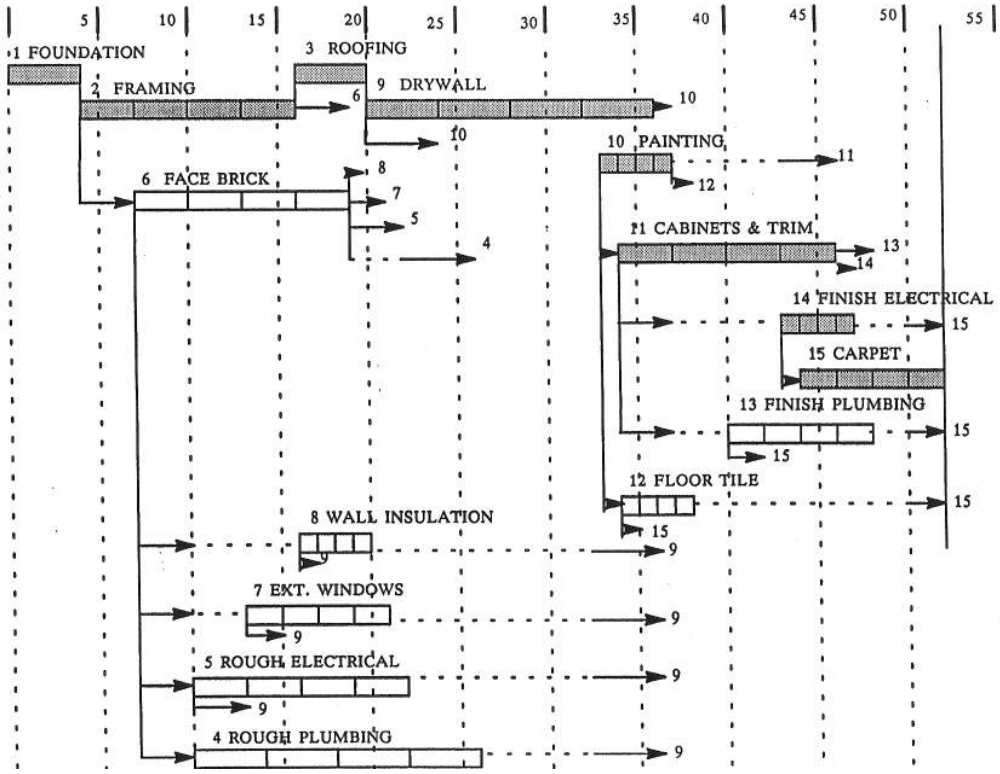


사례 조사 대상 프로젝트는 140세대 공동주택 단지와 2개의 30세대 주상 복합건물로, 프로젝트 개발에서부터 시공까지의 전 과정에 참여한 경험을 바탕으로 관련 내용을 소개하고자 한다(<그림 Ⅳ-1> 참조). 다음은 두개의 사례에 공통으로 해당되는 공기관리에 관한 내용을 기술하고자 한다.

2. 공기 관리

공동주택 건설사업은 그 사업의 특성 상, 정해진 기한 내에 완성하여야 한다. 즉, 예정된 공기를 준수하지 못할 경우, 최적 임대시기를 놓치게 되므로, 막대한 손실이 발생하는 등 어려움이 있기 때문에, 공기 관리는 매우 중요한 요소이다.

<그림 Ⅳ-2> 미국 공동주택 건설공사 주요 마일스톤(milestone) 예시



<그림 Ⅳ-2>는 공동주택 전체 공기(schedule)를 보여 주는 것으로 전체 55 주의 기간 동안, 즉 1년 동안 완성되는 10 세대 규모의 공동주택 사례이다. 30세대의 공동주택 경우는 약 16개월, 140 세대의 경우에는 30 개월의 전체 공기가 소요된다. 미국에서는 8월 말경에 신학기가 시작되므로, 공동주택 공사는 늦어도 7월말에는 완공됨을 목표로 하고 있다. 전체 공사의 90%가 완료되는 시점부터 임대 계약을 맺을 수 있다. 그림에서 보는 것처럼 각 공사가 중복 진행되는 경우가 많으며, 바람직한 공기 관리를 위하여 CPM(Critical Path Method)기법을 활용하는 것은 매우 필수적이다. 여기서 Critical Path에 속하는 공정으로는 "기초공사 -> 골조공사 -> 지붕공사 -> 내부 벽공사 -> 칠 공사 -> 마감공사"의 순이다. 또한, 이와 병행하여 조적공사, 전기, 수도, 방재공사 등이 병렬로 이루어진다.

3. 사례 I: 140세대 규모 공동주택

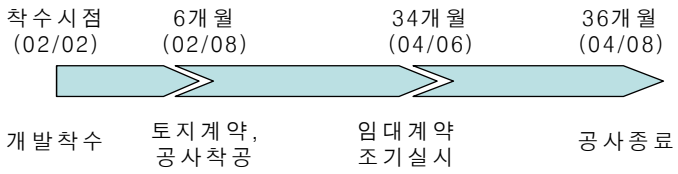
140 세대 공동주택은 일리노이 주립대 캠퍼스 인근에 위치한 학생용 임대 공동주택이다. 캠퍼스와는 약 400미터 떨어진 곳에 위치하는 곳으로, 건물의 개요는 <표 Ⅳ-1>에 나타난 것과 같다. 모두 5층으로 구성되어 있으며 주차 시설은 지하에 184대, 그리고 지상에 62대를 주차하도록 되어 있다.

<표 Ⅳ-1> 공동주택 건물 개요(사례 I)

공동주택 임대 건물	1~5층 (140세대~498침실)
총 건평	63,554평방피트 (1,786평)
주차시설	246대
예상 공사비	19,747,797달러
실제 공사비	24,512,000달러
부채 비율	73.1%

프로젝트의 개발은 2001년 10월에 토지 구입에 대한 계약을 체결함으로써 시작되었고, 2003년 8월에 완료되었다. <그림 Ⅳ-3>은 개발에서부터 완료시까지 소요기간을 나타낸 것으로, 전체 프로젝트는 계약 체결부터 약 36개월의 시간이 소요되었음을 알 수 있다. 이 중에서 건물 공사로 약 30개월의 시간이 소요되었다. 최초 공기 예측은 24개월로, 2004년 봄에 완료 예정이었으나, 건물 구조 계산에 문제점이 발생하여, 6개월 정도 지연되었다. 그러나 이로 인한 큰 문제는 없었으며, 계획대로 2004년 8월에 임대 계약을 실시할 수 있었다.

<그림 Ⅳ-3> 프로젝트 개발에서부터 완료시까지 소요 기간(사례 I)



1) 파이낸싱(financing)

사업을 개발하기 이전에 이미 투자가는 지정된 토지를 소유하고 있었기 때문에, 전체 금융 조달에서 공사비를 위한 금융 조달만 진행하였다. 건설 자금을 마련하기 위한 금융 조달로 20,512,860달러의 전체 비용 중 15,000,000달러를 은행으로부터 지원받았다. 즉, 73.1%의 부채 비율을 가진 셈이다. 공동주택의 건설 개발비용의 금융 조달은 단기(short term) 조달에 해당하며, 전체 공사기간(2년)이 대여 기간으로 설정된다. 공사가 완공된 후에는 건설 자금으로 지원 받은 금액을 장기(30년) 상환금액으로 전환시키는 방식을 적용하였다.

2) 프로젝트 개발

전체 건물의 공사비로 20,512,860달러의 자금이 소요되었으며, 실제 공사비는 18,006,699달러가 소요되었다. CPM Construction, Inc.(개발회사)가 시공 전반의 업무를 맡았고, 각각의 세부 공종은 전문업자를 고용하여 Turn-Key방식으로 계약을 맺었다. 최초의 공사비는 18,746,176달러였으며, 구조 계산 보강으로 인하여 8%의 추가 금액이 소요되었다(<표 Ⅳ-2> 참조).

<표 Ⅳ-2> 공동주택 개발비용(사례 I)

단지 비용	대지 취득	1,629,000달러
개발 공사비	토지/건물 허가비	84,222달러
	엔지니어링	15,582달러
	설계비 (공사비 3%)	339,337달러
	시공 관리비 (공사비 3.5%)	360,000달러
	세금	78,000달러
	공사비	18,006,699달러
전체		20,512,860달러

<표 Ⅳ-3>은 공사비의 내역을 보여주고 있다. 가장 큰 비중을 차지하는 항목은 목재 작업(rough carpentry)으로 전체의 14%가 소요되었다. 이는 건물의 주요 벽을 목재로 마감하는 공사 방식임을 고려할 때 매우 당연한 수치라고 판단된다. 그 다음으로는 철골 구조 공사로 전체의 약 12.5%가 소요되었다.

<표 Ⅳ-3> 공동주택 공사비 내역(사례 I)

터파기/토공	4.90%	페인트	0.80%
조적공사	5.10%	바닥공사	6.40%
철골공사	12.30%	조경	1.90%
전기공사	5.50%	실내장공사	7.90%
보온설비	1.30%	목재작업	14.00%
칸막이공사	8.20%	위생설비	6.20%
내장공사	8.00%	냉난방	7.10%
외장공사	8.90%	전체	100.00%

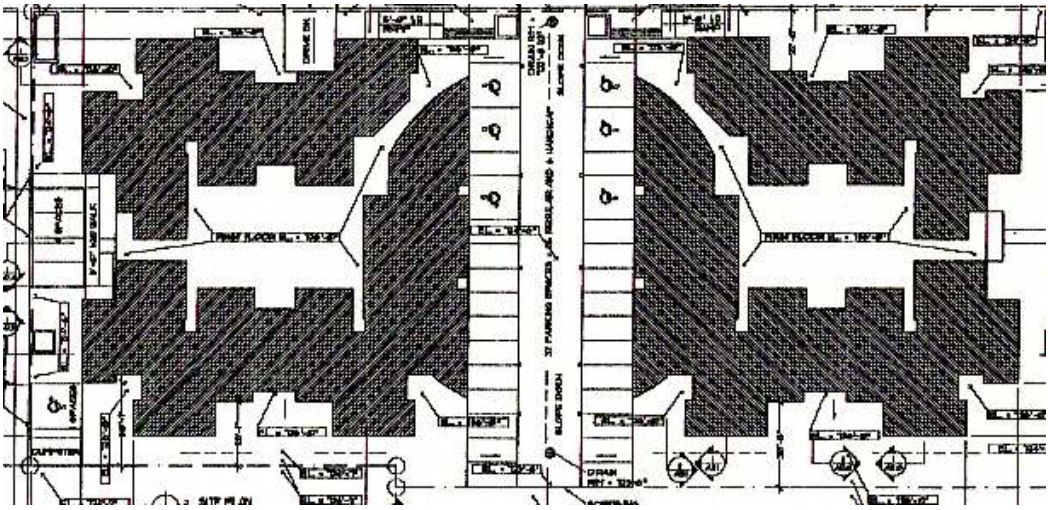
3) 건축 디자인

최근 학생용 공동주택의 경우, 미적인 외관이 차지하는 비중이 점점 강조되고 있다. 사례 조사 공동주택의 경우도, 외관 설계 시 많은 곡선을 사용하였다(<그림 Ⅳ-4> 참조). 또한, 벽돌 치장으로 마무리를 하여 주위 건물과 잘 어울리도록 하였으며, 전체 140

세대가 하나의 건물로 연결되도록 하여 장중한 모습을 띠도록 설계하였다.

세대 수가 많기 때문에 주차 공간을 확보하기가 매우 어려웠다. 결국, 지상 1층의 중앙부를 통로 겸 주차공간으로 활용하도록 설계하였다.

<그림 Ⅳ-4> 공사도면 예시(사례I)



<표 Ⅳ-4>은 주거 단위 별 면적과 세대 별 정보를 나타내는 것으로, 전체 6개의 서로 다른 주거 단위 형태를 채택하였다. 월 임대료는 1,595달러로 일정하게 책정하였다.

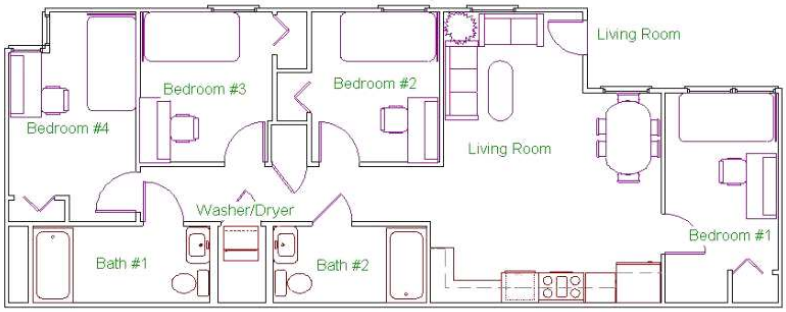
<표 Ⅳ-4> 주거 단위 정보(사례 I)

	면적(평방피트)	세대 수	월 임대료(달러)
Type-A	1,025	14	1,595
Type-B	980	14	
Type-C	1,000	26	
Type-D	1,025	26	
Type-E	960	30	
Type-F	1,025	30	
전체		140	

<그림 Ⅳ-5>와 <그림 Ⅳ-6>은 특정한 세대의 공간 배치를 보여주고 있다. 4 침실형을 한 세대로 구성하였고, 각 방의 크기는 작지만 전체 침실의 숫자를 늘리도록 하였다.

이는 각 거주 학생들의 프라이버시(privacy)를 확보하고자 하는 배려이기도 하였다. <그림 Ⅳ-6>은 각종 가구(소파, 식탁, 냉장고, 침대, 책상, 커피 테이블 등)의 배치가 완료된 모습을 보여준다. 거의 대부분의 학생들이 집을 떠나 생활하고 있기 때문에, 학생들은 가구 마련에 많은 부담을 갖게 되기 마련이다. 따라서 공동주택 관리회사에서 직접 가구 관리도 함께 하도록 하여, 학생들의 편의를 돕는 역할을 하고 있다. 가구를 학생들에게 임대하여 줌으로서 얻는 임대 수수료도 매달 50달러를 확보할 수 있어서 부수입의 재원이 되기도 한다.

<그림 Ⅳ-5> 공동주택 내부 공간 배치도(사례I)



<그림 Ⅳ-6> 공동주택 내부 공간 3차원 모델링(사례 I)

4. 사례 II: 30세대 규모 주상복합 건물

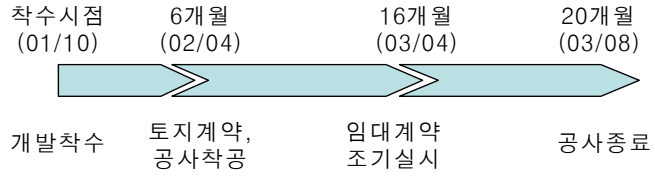
두 번째 사례는 30세대의 주상복합 공동주택으로 캠퍼스에서 약 200미터 떨어진 곳에 위치한 임대 주택이다(<그림 Ⅳ-1> 참조). 지하층을 합쳐서 전체 6개 층으로 이루어져 있고, 건물면적 등 건물에 대한 개요는 <표 Ⅳ-5>에 나타난 바와 같다. 이중 지하는 주차장으로 사용하도록 하고 있으며, 1층은 전용 상가로 활용되어, 3개의 각기 다른 상가 오피스가 입점하였고, 임대용 공동주택은 2층부터 5층 사이에 각각 위치되어 있다.

<표 Ⅳ-5> 공동주택 건물 개요(사례 II)

상가 건물	1층
공동주택 임대 건물	2~5층 (30세대~104침실)
총 건평	51,273평방피트 (1440평)
주차시설	74대
예상 공사비	5,000,031.53달러
실제 공사비	5,507,677.70달러
부채 비율	70.8%

프로젝트의 개발은 2001년 10월에 토지 구입에 대한 계약이 체결되어 시작되었고, 2003년 8월 주상복합건물이 완성되었다. <그림 Ⅳ-7>에서 보는 바와 같이, 전체 프로젝트는 계약 체결부터 약 20개월의 기간이 소요되었음을 알 수 있으며, 이 중에서 공사기간은 약 14개월이 소요되었다.

<그림 Ⅳ-7> 프로젝트 개발에서부터 완료시까지 소요 기간(사례 II)



다음의 <표 Ⅳ-6>은 본 사례 프로젝트의 층별 면적을 보여주고 있다. 건물 전체 면적은 51,276 SQFT(평방피트)로, 지하에 72대의 주차 공간을 제공하고 있다.

<표 Ⅳ-6> 공동주택 층별 면적(사례 II)

층	면적 (평방피트)
지하	17,792
1층	4,800
2층	9,066
3층	9,066
4층	9,066
5층	1,303
전체	51,273

1) 건축 디자인

본 사례 프로젝트의 경우, 건축미를 강조하여 주변의 임대 공동주택보다 경쟁력을 강화하도록 설계하였다. 외벽 마감은 벽돌 치장으로 하였고, 지붕의 선을 강조하여 30세대의 크지 않은 건물이지만 장중한 모습을 띠도록 하였으며, 멀리서도 쉽게 눈에 띠도록 하였다. 캠퍼스에서 매우 가까운 곳에 위치하기 때문에, 회사의 이미지 홍보 차원에서 품질이 뛰어난 치장벽돌을 사용하도록 하였다. 또한 돌출 창문을 각 방마다 설치하여 시원하고 깨끗한 이미지를 띠도록 하였다(<그림 Ⅳ-8 참조).

<그림 Ⅳ-8> 공동주택 건물 외관 디자인(사례 II)

2) 파이낸싱(financing)

본 사례의 경우, 금융조달은 두 단계에 걸쳐서 진행되었다. 첫 번째 단계는 대지 구입을 위해 해당 지역에 위치한 은행으로부터 조달 받은 442,125달러의 금액이다. 이때, 개발업자는 자기 자본금으로 298,923달러를 소유하고 있었기 때문에, 약 68%에 해당하는 금융 조달을 실시한 것으로 볼 수 있다.

두 번째 자금조달은 건설 자금을 마련하기 위한 것으로 5,507,677달러의 전체 비용 중에서 3,900,000달러를 은행으로부터 지원 받아, 70.8%의 부채 비율을 갖게 되었다.

본 사례의 경우에도, 조달된 건설 자금은 공사가 완료 된 후, 30년 거치 상환금으로 장기(long term) 전환시키는 방식을 활용하였다.

3) 프로젝트 개발

전체 공사비로 5,507,677달러의 자금이 소요되었으며, 실제 공사비는 4,485,459달러가 소요되었다. CPM Construction, Inc(개발자)가 시공 전반의 업무를 맡았고 각 세부 공사는 전문 건설업자를 선정하여 Turn-Key방식으로 계약을 맺어 진행하였다(<표 Ⅳ-7> 참조).

<표 Ⅳ-7> 공동주택 개발비용(사례 Ⅱ)

단지 비용	대지 취득	741,048달러
개발 공사비	토지/건물 허가비	20,170달러
	엔지니어링	7,100달러
	설계비 (공사비 3%)	120,000달러
	시공 관리비 (공사비 3.5%)	126,000달러
	세금	15,000달러
	공사비	4,485,459달러
전체		5,507,677달러

5. 주요 시사점

본 보고서에 의하면, 미국의 공동주택 임대사업은 매우 사업성이 높고 안전한 사업으로 평가될 수 있다. 또한 이러한 사업은 지역별로 영세한 투자자들에 의해 운영되고 있기 때문에, 아직까지 폭넓고 광범위한 개발이 미치지 못하고 있다. 특히, 학생 규모가 큰 대학이 위치하고 있는 지역에서의 임대 공동주택 수요는 극히 높은 편임에도 불구하고, 공급되는 공동주택의 양은 상당히 제한되어 있는 실정이다. 일례로, 학생수가 40,000명 이상의 일리노이 주립대의 경우, 대부분의 학생들이 타 지역 출신이기 때문에, 공동주택을 찾는 수요가 막대함에도 불구하고, 주택 공급 상황은 이를 충분히 반영하고 있지 못한 실정이다. 따라서 공동주택을 찾지 못해서 겪는 학생들의 문제점은 매년 심각한 수준으로 나타나고 있다.

일리노이 주립대를 비롯하여, 위스콘신 대(University of Wisconsin at Madison), 오하이오 주립대(Ohio State University), 텍사스 대(University of Texas at Austin), 퍼듀대(Purdue University), 아이오와 주립대(Iowa State University), 펜실베니아 주립대(Pennsylvania State University) 등 학생수가 많은 학교의 대부분이 비슷한 문제를 겪고 있는 것으로 파악되고 있다. 실례로, 공동주택 건설업무와 임대업무를 병행하는 미국의 어느 건설회사의 경우, 매년 투자비 대비 수익률이 20%가량을 웃도는 실정을 보이고 있다.

공동주택 입주율(occupancy rate)을 살펴보면, 일리노이 주립대의 경우, 평균 97~99%를 유지하고 있다. 특히, 대학교 주변에 공동주택을 건립할 경우, 거의 100%의 임대율을 보인다. 일반적으로 공동주택 임대사업의 경우, 손익분기점은 임대율 85% 수준으로 평가하고 있다. 임대율이 85% 이상을 차지하면, 그 만큼의 이익이 증가한다고 평가하고 있다. 따라서 점유율만을 감안할 때, 대학가 주변의 공동주택 임대 사업은 수익성이 매우 높은 사업임을 쉽게 알 수 있다.

학생들을 대상으로 한 대학가 주변 공동주택은 개별사업단위로는 소규모이나 건수기준으로 볼 때 많은 잠재력을 가지고 있으므로 향후 국내기업들이 진출 가능한 틈새시장으로써 충분히 가능할 것이라 판단된다.

제5장
결론

본 보고서에서는 미국 주택 시장의 현황을 분석하고, 임대 및 분양사업과 관련되어 미국 공동주택 공급체계에 관한 내용을 살펴보았다. 또한, 국내 기업이 미국 공동주택 사업으로 진출 시 안전한 투자사업으로 고려될 수 있는지 살펴보았다. 본 보고서에서 제시하는 내용을 요약하자면 다음과 같다.

· 미국시장에서의 분양 및 임대 공동주택 사업은 매우 수익성이 높은 사업임에도 불구하고 주로 중, 소규모의 건설업체에 의해 주도되어 오고 있다. 따라서 공동주택 건설 사업에서 고도의 기술력을 가진 국내 기업이 미국 시장에서의 임대 및 분양 공동주택 사업에 진출 시, 경쟁력 측면에서 매우 유리하다고 판단된다. 따라서, 한국 기업 주도의 미국 주택 산업은 수익성이 높은 틈새 산업으로 발전할 수 있을 가능성이 매우 큰 것으로 판단된다.

· 미국 현지내의 금융제도를 적극 활용하는 방안을 강구한다면, 미국 시장 진출 시 투자에 대한 위험부담을 최소로 낮출 수 있을 것으로 판단된다.

· 현지 임대 또는 분양되고 있는 공동주택들은 완공 이후에도 계속적인 건물의 유지·관리업무가 요구된다. 공동주택 건설사업 뿐 아니라, 유지 및 관리업무를 겸한 종합 서비스 차원의 주택 사업을 구상하는 것이 유리하다.

· 설계도면이나 구조도면 작성 시, 국내 업체의 노동력은 미국 내 현지 업체와 비교할 때, 생산성이 매우 높은 것으로 평가된다. 국내 건설업체의 기술력을 활용한다면, 공사비 절감 등의 효과를 기대할 수 있고, 국내의 우수한 건축 시공 기술을 적용한다면, 미국 기업과 비교할 때, 국내기업이 가격 경쟁 측면에서 매우 유리할 것으로 판단된다.

· 미국 내 분양 및 임대 주택사업은 일회성 사업이 아니라, 지속적으로 추진이 가능한 사업이다. 따라서, 한 프로젝트를 완성한 이후, 미국 전역을 상대로 유사한 프로젝트를 꾸준히 추진하여 새로운 수요를 지속적으로 창출할 수 있을 것이다.

· 미국 내 건설사업을 계속적으로 추진한다면 지역적인 정보를 더욱 손쉽게 얻을 수 있을 뿐 아니라, 그로 인해 미국 내 추가적인 대형 사업에 참여할 수 있는 기회의 폭을 더욱 넓힐 수 있을 것으로 판단된다.

· 미국 내 공동주택 틈새시장 공략 시, 초기부터 건설회사 단독으로 진출하는 것은 위험하다고 판단되며 현지 개발회사와 공동 진출하는 것이 바람직하다.

· 초기 사업은 대규모 사업보다는 소규모 사업으로 추진하여 공동주택시장에 대한 공급절차와 관행법을 파악하는 것이 필요하며, 이후 진출을 확대시키는 전략이 필요하다.

참고문헌

Commercial Mortgage-Backed Securities, 2nd edition, Frank J. Fabozzi, 1999
CPM社 내부 분석 자료, 2004(CPM Development Co.)
Multi-family Housing Development Handbook, Urban Land Institute, 2003
Real Estate Development Principles and Process, Urban Land Institute, 2003
2000 Study of Housing Cost, Real Estate Group(E&Y Kenneth Leventhal), 2000
http://dodge.construction.com/Support/CategoryExp.asp
http://www.census.gov/main/www/cen2000.html
http://www.legis.state.il.us

Abstract

Nowadays, many Korean construction companies are in great difficulties due to the fact that there are too many competitions with each other and that there are not enough amounts of orders to be bidden in the market. Identifying the current situations in the construction industry, this report intends to overcome the current problem by driving construction companies to diversifications in the way of taking part in multi-family construction business in overseas such as the United States. Thus, this report tries to provide the necessary information and materials to those who wish to do the business of multi-family construction in the U.S. Therefore, the main purpose of this report is to describe on the current apartment market in the Unite States. This report also makes suggestions on 1) where opportunities are in terms of profits within the country, 2) what kinds of financial programs can be used for developers, 3) and what steps are to be followed to construct an apartment building.

Starting from the year of 1994, the current trends of apartment markets in the United States show that the demands of multifamily housing are increasing and that the profits gained also are rising. It is also noted that the apartments around campuses in the country are much more in need. However, these kinds of markets are managed by local companies and developers. Therefore, it is recommended that the apartment businesses provide a good opportunity for construction companies in our country to participate in the housing business.

In order to provide information on how to start the multifamily business in the States, this report shows what are the necessary steps and documents to get loan from local financial institutions. This report also introduces 7 different steps that are crucial to be successful to do multifamily business such as market analysis, site selection, regulatory and legal context for multifamily housing, financial feasibility analysis, site planning and product design, financing and investment, and management and operations.

This report is based on the author's two year experiences in the company of real

estate investment and apartment construction, located in Champaign Illinois in the United States. The author also described two case studies of apartment constructions, one of which is 140 unit construction and the other 30 units housing and commercial building.

In conclusion, this report made a suggestion to construction companies who are willing to invest as long as niche market is found in the United States. The possible multi family niche markets that this report suggests are 1) student housing in campus areas, and 2) housing for seniors where solid profits are shown to developers and operators. Therefore, with the advanced techniques and skills laid up for many years, Korean construction companies are expected to do better than U.S. local developing and construction companies in the area of multifamily housing.

○ 저자 소개

김현주(hjkim1@egix.net)

서울대학교 공과대학 건축학과 및 동대학원(석사) 졸업
美 The University of Illinois at Urbana-Champaign 토목공학 박사(건설관리 전공)
美 일리노이 주 CPM사 프로젝트 매니저
현 국방부 시설국 근무

이복남(bnlee@cerik.re.kr)

인하대학교 토목공학과 졸업
현대건설주식회사
한국전력기술주식회사
현재 서울대학교 지구환경시스템 공학부 건설계획 및 관리(강사)
현재 2030년 과학기술예측프로그램기획단 기술위원(과기부)
현재 SH공사 설계심의위원
현재 한국건설산업연구원 선임연구위원

차희성(hscha@ajou.ac.kr)

서울대학교 건축공학과 졸업
대우건설주식회사
미 Texas University 건설관리 박사
한국건설산업연구원 책임연구원
현재 아주대학교 건축공학과 조교수