

요약

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 현황과약, 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. 1996년부터 공동주택 사업은 미국 전역에 걸쳐 매우 수익성이 높은 상품으로 새롭게 인식되고 있음.
- 미국 공동주택을 분류하면 먼저 소유권에 의한 분류로서 콘도미니엄(condominium)과 코옵(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 분양임대 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.