

건설산업동향

오피스빌딩 리모델링 수요자의 금융방식 선호도 및 건설업체의 대응 실태 조사

왕세종·정재연

2001. 8. 20.

- 조사 목적 및 개요 3
- 리모델링 시행의 애로 사항 및 자금 조달 선호도 4
- 건설업체의 리모델링 대응 실태 8
- 시사점 12

요 약

- ▶ 리모델링 시장이 새로운 시장으로 부상하지만, 수요와 공급 실태에 대한 정보는 부족한 실정
 - 이에 본 연구에서는 서울에 소재한 300개 오피스 빌딩의 소유주를 대상으로 리모델링의 자금 조달 방안에 대한 선호도와 주요 건설업체 16개사를 대상으로 리모델링 사업의 조직 구성 및 시행 상의 애로 사항에 대한 설문 조사 결과를 정리하였음.
- ▶ 리모델링의 경제적 효과에 대한 빌딩 소유주의 확신 부족이 시행상의 가장 큰 걸림돌
 - 리모델링 시행의 가장 큰 애로 사항으로서 전체 빌딩 소유주의 50.4%가 경제적 효과의 확신 부족을 지적하였고, 다음으로 자금 조달의 어려움이 23.6%를 차지하였음.
 - 리모델링의 소요 자금을 조달하는 방법으로서, 총당금 및 여유 자금이 전체의 53.1%로 가장 높았고, 다음으로 금융기관으로부터의 차입이 15.0%인 것으로 조사되었음.
- ▶ 리모델링 공사대금의 지급 방법으로서 공사대금 할부제도를 긍정적으로 고려
 - 공사대금의 지급 방법으로서 공사대금 할부제도를 적극적으로 고려한다는 건물주의 응답이 12.0%인 반면, 상환 기간 및 조건에 따라 고려할 의향이 있다는 응답이 54.2%로 조사되어, 응답자의 66.2%가 공사대금 할부제도에 대하여 상당히 긍정적인 것으로 나타났음.
- ▶ 할부 공사대금의 상환 방법으로서 원리금 균등 분할 상환을 가장 선호
 - 할부 공사대금의 상환 방법으로서 원리금 균등 분할 상환의 조건을 선호하는 건물주 비중이 전체의 55.2%로 가장 높게 나타났고, 상환 기간으로서는 3~5년이 가장 적정하다고 응답한 건물주 비중이 29.3%로 가장 높게 조사되었음.
 - 건설업체 또한 원리금 균등 분할 상환을 선호하는 비중이 69.2%로 가장 높게 나타났지만, 상환 기간에 대한 선호도는 3~5년이 53.8%, 그리고 1~2년이 46.2%로 나타났음.
- ▶ 조사 대상 업체의 75%가 리모델링 공사를 시행한 경험이 있는 것으로 조사
 - 조사 대상 건설업체의 75.0%가 리모델링 전담 부서 또는 조직이 있으며, 이들 업체는 실제 리모델링 공사를 시행한 경험이 있는 것으로 조사되었음.
 - 리모델링 공사의 수주 방법으로서 일반 경쟁이 전체의 66.7%로 가장 높게 나타났고, 수주 과정에서의 가장 큰 애로 사항은 리모델링 대상 빌딩에 대한 기본적인 정보의 부족(40.0%)인 것으로 나타났음.
- ▶ 리모델링 공사의 사업성 검토 프로그램의 개발이 가장 시급한 과제로 대두
 - 빌딩 소유주에게 리모델링을 통한 경제적 효과를 인식시킬 수 있도록 사업성 검토 프로그램의 개발이 선행되어야 하며, 자금 조달의 어려움은 공사대금 할부 상품의 적절한 구조 개발을 통하여 부분적으로 해소하여 나갈 필요성이 있음.

■ 조사 목적 및 개요¹⁾

리모델링, 새로운 건설 시장으로 급부상

- 21세기 건설 수요의 주요 변화 트렌드로서 리모델링 수요의 급격한 증가를 지적할 수 있으며, 이는 신규 수요의 성장 추세는 상대적으로 둔화되는 반면 기존 건축물의 유지 및 개보수 등 대체 수요는 지속적으로 증가할 것이기 때문임.
 - 이미 건설 수요가 포화 단계에 진입한 구미 선진국에서는 리모델링 시장이 전체 건설 시장에서 중요한 영역으로 자리잡고 있으며, 특히 미국과 일본에서는 리모델링 수요가 신규 수요보다 빠른 성장 추세를 보이고 있음.
- 우리 나라의 경우, 외환 위기 이후에 민간 부문을 중심으로 건설 경기의 회복이 지연되는 가운데, 국내 건설 시장에서 새로운 사업 영역으로 자리 매김하고 있는 리모델링에 대한 수요는 향후 지속적으로 증가할 것으로 예상됨.
 - 이와 같은 예상은 우리 건설 시장이 규모 측면에서 개발 연대의 급격한 성장 단계를 지나 이제는 성숙 단계에 진입하는 과정이라는 판단에 기초하고 있음.

리모델링 수요와 공급 실태에 관한 정보는 부족한 실정

- 그러나, 리모델링 수요자의 선호도를 정확하게 파악하기 위한 건설업계의 노력은 매우 부족하였다는 지적을 피하기는 어려운 실정임.
 - 특히, 리모델링의 수행 과정에서 필연적으로 대두되는 자금 조달 방안에 대한 수요자의 선호도를 파악하려는 노력은 거의 없었으며, 리모델링에 대한 건설업계의 대응 실태 또한 알려진 바가 없음.
- 이에 본 연구에서는 오피스 빌딩 소유주를 대상으로 리모델링 수요 및 자금 조달 방안에 대한 선호도와 주요 건설업체를 대상으로 리모델링 사업의 조직 구성 및 공사 시행상의 애로 사항에 대하여 설문 및 면담 조사의 결과를 살펴보고, 이에 기초하여 리모델링 활성화를 위한 시사점을 도출하고자 함.

1) 본 실태 조사는 한국건설산업연구원이 한국토지신탁(주)과 알투코리아(주)와 함께 2001년 상반기 동안에 공동으로 추진한 「부동산 금융상품 개발 연구」의 일 부분임.

- 특히, 본 연구는 서울 지역에 소재한 300개 오피스 빌딩의 소유주 또는 빌딩 관리자와 16개 주요 건설업체의 리모델링 담당자를 대상으로 사전적으로 구조화된 설문을 활용한 면접 조사의 결과를 정리, 분석한 것임.

<표 1> 조사 대상 오피스 빌딩의 권역별·준공 연대별 분포

| 권역별 분포 | | 준공 연대별 분포 | |
|--------|-------------|-----------|-------------|
| 권역 | 빌딩수 | 준공 연대 | 빌딩수 |
| 도심권역 | 105 (35.0) | 1960년대 | 21 (7.0) |
| 강남권역 | 117 (39.0) | 1970년대 | 32 (10.7) |
| 여의도권역 | 62 (20.7) | 1980년대 | 115 (38.3) |
| 기타 권역 | 16 (5.3) | 1990년대 | 132 (44.0) |
| 계 | 300 (100.0) | 계 | 300 (100.0) |

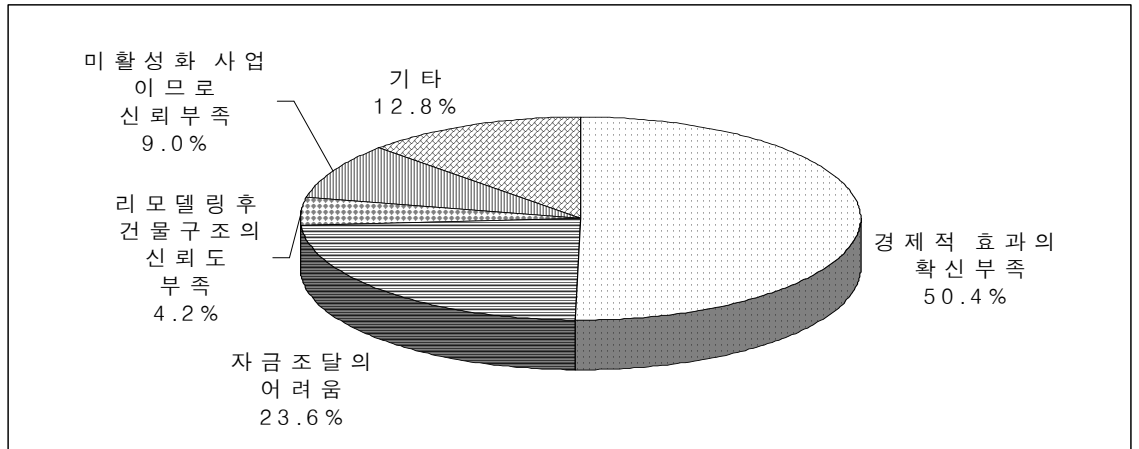
주: 권역별 해당구는 도심권역이 중구·종로구, 강남권역인 강남구·서초구·송파구, 여의도권역이 마포구·영등포구, 그리고 기타 권역은 그 외 지역임.

■ 리모델링 시행의 애로 사항 및 자금 조달 선호도

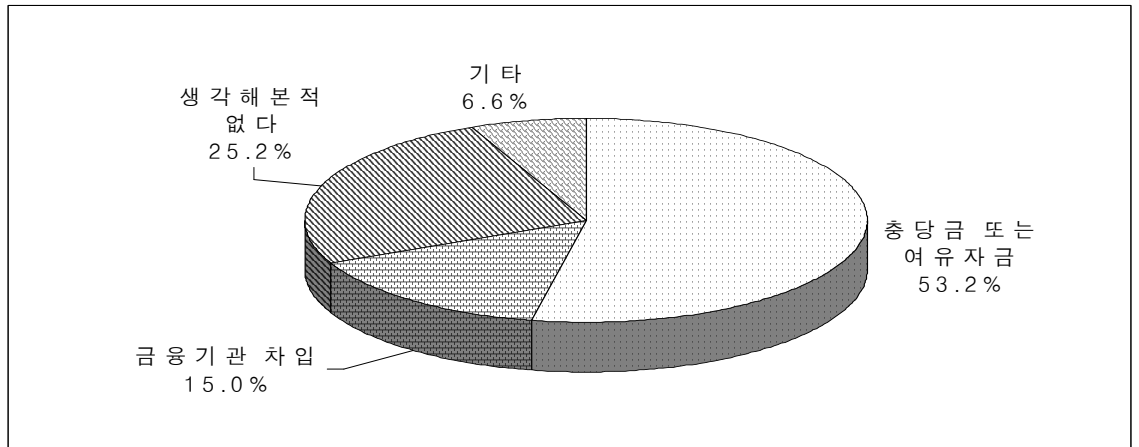
경제적 효과의 확산 부족이 가장 큰 걸림돌

- 리모델링을 수행할 경우, 건물 소유주가 판단하기에 가장 큰 애로 사항으로서 리모델링의 경제적인 효과에 대한 확산 부족(50.4%)이 지적되었고, 그 다음은 자금 조달의 어려움(23.6%)인 것으로 나타났음.
 - 또한, 리모델링 사업의 미활성화에 따른 신뢰 부족이 9.0%이고, 리모델링 이후의 건물 구조에 대한 신뢰도 부족은 4.2%를 차지하였음.
- 한편, 리모델링의 수행 과정에서 소요되는 자금을 조달하는 방법으로서, 충당금 및 여유 자금이 전체 응답자의 53.1%로 가장 높게 조사되었고, 다음으로 금융기관으로부터의 차입이 15.0%로 나타났음.
 - 그러나 이와 같은 응답과는 달리, 자금 조달 계획에 대하여 전혀 고려해 본 적이 없다는 응답은 전체의 25.2%에 이르러 자금 조달에 대하여 무관심한 건물 소유주가 상당수에 이르는 것으로 조사되었음.

<그림 1> 리모델링 시행시 애로 사항



<그림 2> 투자 자금 조달 방안의 선호도

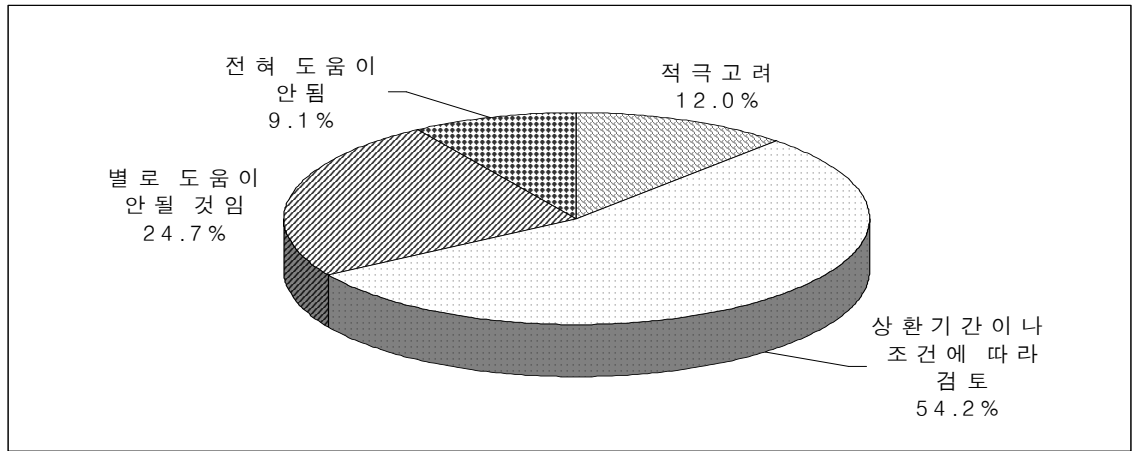


공사대금 할부제도, 긍정적으로 고려

- 리모델링 공사를 시행한 이후, 공사대금을 할부로 납부하는 공사대금 할부제도에 대하여 적극적으로 고려한다는 빌딩 소유자의 응답이 12.0%인 반면, 상환 기간이나 조건에 따라 고려할 의향이 있다는 응답이 54.2%로 조사되었음.
 - 따라서 전체 응답자의 66.2%가 공사대금 할부제도에 대해서 상당히 긍정적인 것으로 나타났음.
- 한편, 공사대금 할부 방식에 대한 건설업체의 의견으로서, 건물주와 시공사 모두에게 도움이 될 것이라는 응답이 54.5%인 반면, 건물주에게는 도움이 되지만 시공사는 불리할 것이라는 응답이 45.5%로 조사되었음.

- 특히, 리모델링 공사대금의 할부지급 방법에 대한 문제점으로서, 건설회사가 법정 관리 등의 이유로 보증이 어려워질 경우 채권 회수의 문제, 담보 확보나 순위 문제, 채권 발행시 해당 사업에 대한 객관적인 평가의 문제 등이 주로 지적되었음.
- 이와 같은 문제점의 한 사례로서, 일반 오피스 빌딩은 이미 담보 비율이 높은 실정 이어서, 할부 채권을 발행할 경우에 자금 상환의 우선 순위에서 후순위로 밀리기 때 문에 위험성이 높을 수 있다는 것임.

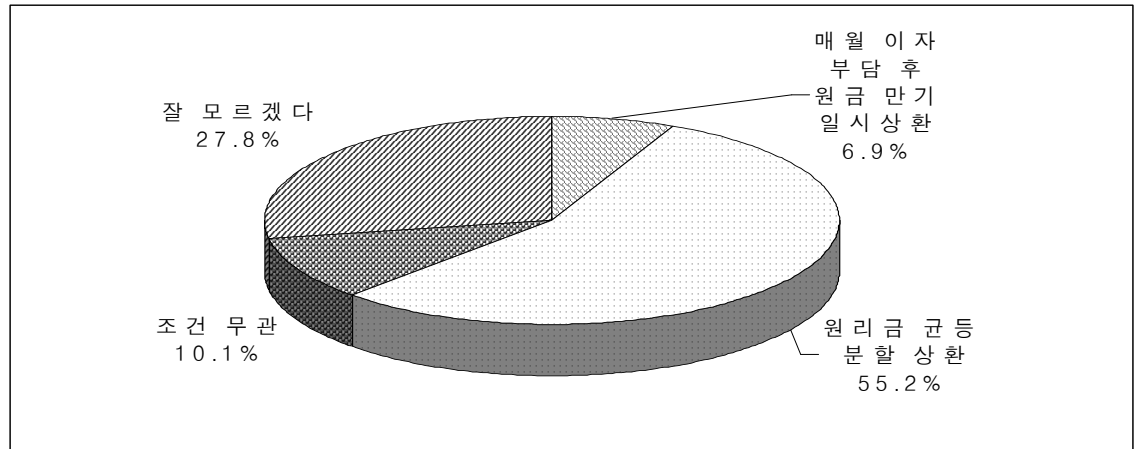
<그림 3> 공사대금 할부제도의 선호도



원리금 균등 분할 상환을 가장 선호

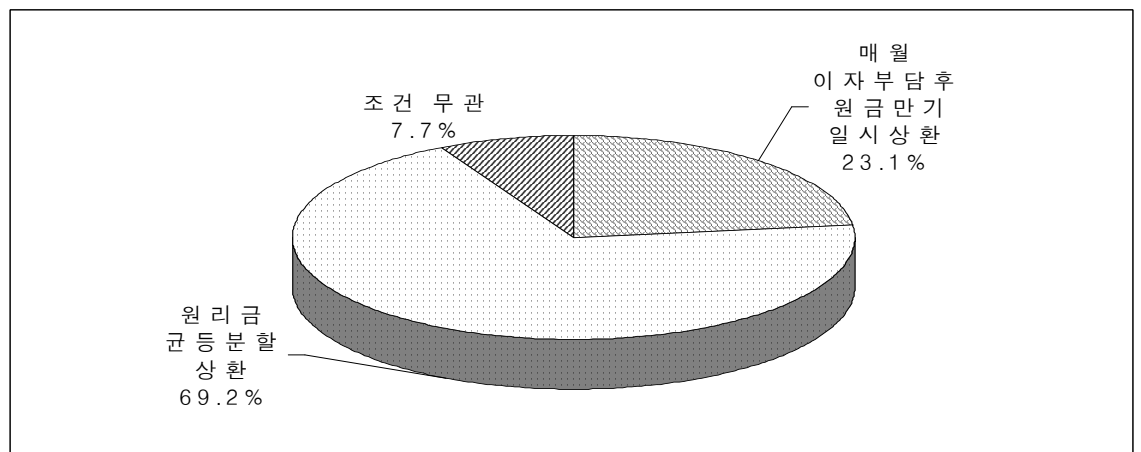
- 건물 소유주의 경우, 할부 공사대금의 상환 조건으로서 원리금을 일정 기간에 걸쳐 균 등하게 분할 상환하는 조건을 원하는 응답이 전체 응답자의 55.2%로 가장 높았음.
- 그리고, 어떠한 상환 조건이라도 문제가 되지 않는다는 응답이 10.1% 반면, 매월 일 정 수준의 이자를 부담하고 원금은 만기일에 일시 상환하는 조건을 원하는 응답은 6.9%에 불과함.
- 한편, 할부 공사대금의 상환 기간으로서, 조사 대상 건물 소유주의 29.3%가 3~5년이 적정하다고 응답하여 가장 높게 나타났으며, 10~14년이 22.6%로 조사되어 두 번째로 높게 나타났음.
- 그리고, 공사대금의 이자율 수준은 7%대가 52.8%, 8%대가 15.7%, 9%대가 8.2%이 었으며, 이자율 수준에 무관하다는 응답 또한 15.4%인 것으로 조사되었음.

<그림 4> 건물주의 공사대금 상환 조건 선호도



- 한편, 조사 대상 건설업체의 69.2%가 할부 공사대금의 상환 조건으로서 원리금 균등 분할 상환이 적절하다고 응답하여 건물 소유주에 비하여 높은 선호도 비중을 보였음.
- 반면, 매월 이자를 부담한 이후 원금은 만기일에 일시 상환이 적절하다는 응답의 비율은 23.1%로 조사되었으며, 어떠한 상환 조건도 문제가 되지 않는다는 응답은 7.7%로 조사되었음.

<그림 5> 건설업체의 공사대금 상환 조건 선호도



- 건설업체가 선호하는 할부 공사대금의 상환 기간은 1~2년이 적절하다는 비율이 46.2%인 반면, 3~5년이 적절하다는 비율이 53.8%로 조사되었음.
- 따라서 건설업체는 할부 공사대금의 적정한 상환 기간을 5년 이내로 생각하는 반면, 건물 소유주는 상대적으로 장기간을 선호하는 것으로 나타났음.

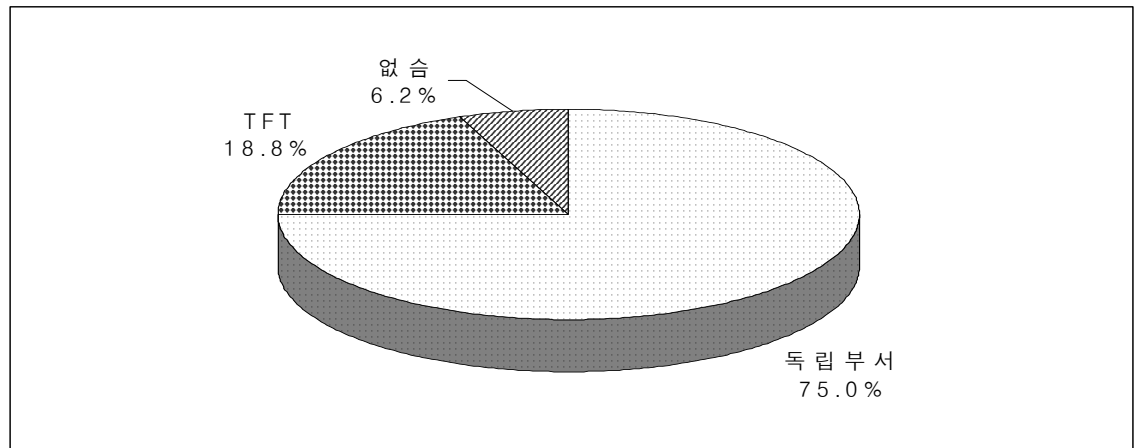
- 할부 공사대금의 이자율 수준은 7%대, 8%대, 10%대가 적정하다고 응답한 비중이 모두 21.4% 수준으로 동일하게 조사되어, 전체적으로 건물주와 비슷한 비중을 보였음.
- 따라서 공사대금에 대한 7~10% 수준의 이자율에 대하여 건물 소유주와 건설업체가 모두 공감하는 것으로 판단됨.

■ 건설업체의 리모델링 대응 실태

건설업체의 리모델링 전담 조직의 구성

- 조사 대상 건설업체 16개사 중에서 75.0%에 달하는 12개 업체가 리모델링을 전담하는 부서나 조직이 있으며, 대부분의 리모델링팀은 독립된 부서의 형태로 존재하고 있으며 독립된 부서가 없는 경우에는 TFT의 조직 형태를 갖추고 있었음.
- 또한, 현재로는 리모델링관련 사업을 하지 않는 건설업체라도 유관부서와 인프라를 구축하여 연내에 사업 진출을 목표로 조직 구성을 검토 준비중에 있는 것으로 조사 되었음.

<그림 6> 리모델링 전담팀의 유무 여부



- 신규 사업팀의 형태로 조직을 구성한 건설업체의 경우, 3명의 리모델링 담당자가 있으며 이들의 주요 사업 내용은 사례 발굴, 리모델링 기법 조사, 중소형 건물 위주로 시장

에 접근하는 방법을 모색 중인 것으로 조사되었음.

- 반면, 독립 부서의 형태로 리모델링팀 또는 조직이 있는 건설업체는 리모델링 프로젝트의 발굴, 영업, 기획, 시공 등을 일괄적으로 수행하고 있었으며, 이들의 구성 인원은 팀장을 중심으로 총 10명 내외인 것으로 조사되었음.
- 그리고, TFT의 경우는 팀장 및 파트별 팀원을 결성하여 프로젝트를 해결하고 있으며 이들의 구성 인원은 약 3~7명으로 조사되었음.

<표 2> 리모델링관련 조직의 구성 및 인원 현황

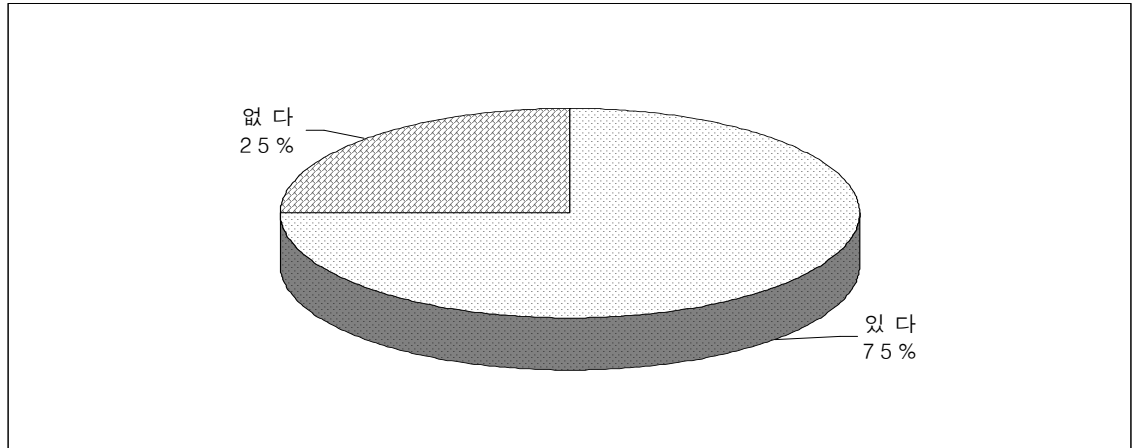
| 구분 | 부서명 | 조직 구성 및 인원 |
|----------|----------------------|---|
| 독립 부서 | 리모델링 사업부 | 부장하에 설비·건축전기·디자인 등 총 8인 |
| | FM사업팀 리모델링팀 | FM사업팀: 차장 1명, 대리 2명, 사원 1명 등 총 4명 리모델링팀: 차장 1명, 과장 2명, 대리 1명, 사원 2명 등 총 6명 |
| | 리모델링팀 | 상무급 임원을 팀장으로 총 인원 10명 |
| | 리모델링팀 | 팀장(부동산전문) 1명, 과장(조사분석·행정) 1명, 대리(설계·건축·설비·건축) 2명 |
| | 성능개선팀 | 과차장급, 건축, 설비, 전기, 개발 등 총 7명 |
| | 공공사업부 리모델링팀 | 리모델링팀 : 부장 2명, 차장 1명, 과장 2명 등 총 5명 인테리어사업부 : 디자인 전문조직보유 등 총 13명 |
| | 주택부문 리모델링팀 | CS사업부(고객만족 사업부)내 리모델링팀 총 20명 |
| | 리노베이션팀 | 건축전기·설비·구조 등 총 12명 |
| | 리모델링 사업팀 | 건축사업본부 내 사업개발 2명, 건축 4명, 기계 2명, 전기 2명 등 총 10명 |
| | 리모델링팀 | 리모델링팀 : 기획·영업·설계·건축 공사팀 : 건축허가신고·시공·현장관리 공무·AS팀 : 원가관리·사후관리 |
| 신규사업팀 | 신규사업팀내 리모델링 담당자 총 3명 | |
| T | 기술영업팀 | 건설 기술영업팀내 영업파트(5명) 중 3명이 리모델링 전담 |
| F | 빌딩리노베이션팀 | 건축본부 4명, 주택본부 3명 등 총 7명 |
| T | 건축사업본부 | 팀장 및 파트별 팀원 결성 프로젝트 해결 약 7명 |
| 기타 | 기술연구소 | 현재 기존 업무를 바탕으로 유관 부서와 인프라 구축하여 연내 사업진출 목적으로 조직 구성 검토 준비 |

조사 대상 업체의 75%, 리모델링 시행의 경험이 있어

- 조사 대상의 16개 건설업체 중에서 리모델링의 시행 경험이 있는 업체는 전체의 75%에 달하는 12개 업체인 것으로 조사되었음.

- 시행 경험이 없는 건설업체 중에서 2개 업체는 독립사업부의 형태로 수주 활동을 전개 중이며, 나머지 2개 업체는 TFT 형태 또는 신규사업부의 형식으로 수주 활동을 전개하고 있었음.

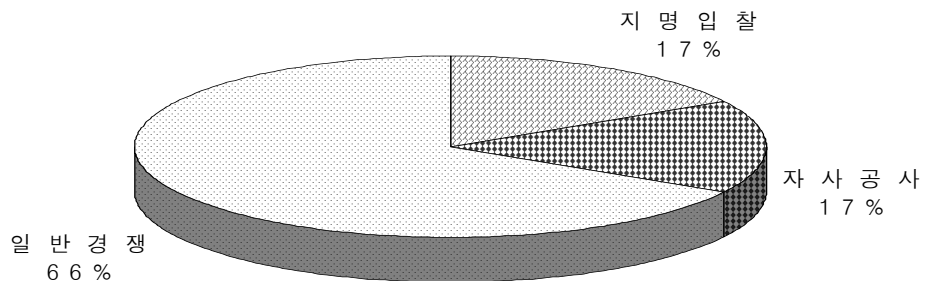
<그림 7> 건설업체의 리모델링 시행 경험



일반 경쟁에 의한 수주 비중이 67%에 달해

- 리모델링 공사의 수주 방법으로서 일반 경쟁이 전체의 66.7%로 가장 높게 나타났고, 지명 경쟁의 입찰 방식이 16.7%이고, 그룹사 또는 본사 사옥 등의 자사공사의 비율 또한 16.7%인 것으로 조사되었음.
- 특히, 일반 경쟁의 경우, 공사 발주와 관련된 정보를 자체적으로 입수하여 발주처에 사업 계획서를 제출하고, 영업 상담 및 설득 등의 마케팅 단계를 거쳐 입찰이나 수의 낙찰 등의 형태로 수주하는 것으로 조사되었음.

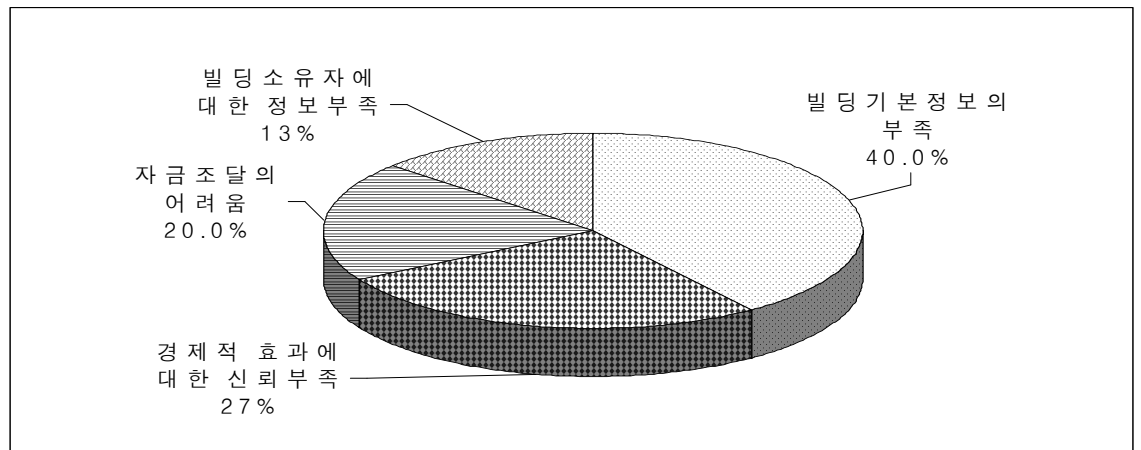
<그림 8> 리모델링 수주 방법



기본 정보의 부족이 가장 큰 애로 사항

- 리모델링 공사의 수주 과정에서 건설업체가 느끼는 가장 큰 애로 사항은 리모델링 대상 빌딩에 대한 기본적인 정보의 부족으로서, 전체 응답의 40.0%에 달함.
 - 건물 소유주가 리모델링에 대한 관심은 있으나, 리모델링 시행 이후의 경제적인 효과에 대한 신뢰가 부족하여 의사 결정을 못하고 있다는 응답이 25.0%로 나타났다.
 - 그리고, 리모델링의 시행 계획은 있으나, 자금 조달의 어려움으로 시행 여부를 결정하지 못하는 경우는 18.8%이고, 국내에서 활성화되지 않은 사업이므로 건물 소유주의 사업 자체에 대한 정보가 부족하다는 응답은 12.5%로 조사되었음.

<그림 9> 수주 과정에서의 애로 사항



- 한편, 리모델링 공사의 수주 및 시행 경험이 있는 건설업체의 리모델링 시행 건수는 3~50회 이상으로 큰 차이를 보였으며, 건당 평균 수주 금액 또한 3억~200억원 수준으로 매우 다양한 것으로 조사되었음.
 - 그리고, 조사 대상 건설업체 중에서 10개사의 리모델링 수주 건수는 총 129회에 이르며, 공사 대금은 3,698억원으로 나타나 건당 평균 수주 금액은 약 28억 7,000만원인 것으로 조사되었음.

<표 3> 리모델링 시행 실적

(단위: 건, 억원)

| 구분 | 수주 건수 | 수주금액 합계 | 1건당 수주금액 |
|---------|-------|---------|----------|
| 리모델링 실적 | 129 | 3,698 | 28.7 |

주 : 시행 실적은 10개 업체 기준임.

■ 시사점

사업성 검토 프로그램의 개발이 시급한 과제

- 오피스 빌딩의 소유주는 건물 연한에 따라 리모델링의 필요성은 느끼는 반면, 경제적 효과에 대한 확신이 부족하다는 판단을 하고 있으며, 바로 이점이 리모델링 수요 창출의 가장 큰 걸림돌로 지적되었음.
 - 이러한 문제점은 리모델링 시장이 형성되는 초기 단계에서 다소 불가피한 현상으로 판단되지만, 이를 개선하기 위해서는 리모델링에 대한 정보 인프라의 개선이 우선적으로 이루어져야 할 것임.
 - 특히, 리모델링 공사를 전후한 빌딩 가치의 상승에 대한 다양한 비교 분석이 가능하도록 사업성 검토 프로그램의 개발이 가장 시급하게 요구됨.

공사대금 할부 상품의 개발로 자금 문제 해결

- 리모델링 공사의 수행 과정에서 소요되는 공사대금을 할부로 지급하는 방안에 대하여 건물 소유주와 건설업체의 선호도는 일정 부분 일치하는 것으로 나타났음.
 - 특히, 자금의 기회 비용이라고 할 수 있는 이자율 조건에 대하여 건물 소유주와 건설업체의 75% 이상이 7~10% 수준을 선호하는 것으로 나타났음.
 - 따라서, 리모델링을 시행한 이후에 기대되는 임대료 상승분에 기초하여 공사대금 할부 상품의 적절한 상환 구조를 개발할 경우, 리모델링을 위한 건물주의 자금 조달 어려움을 상당 부분 해소할 수 있을 것으로 판단됨.

왕세종(한국건설산업연구원, 연구위원·sjwang@cerik.re.kr)

정재연(알투코리아(주), 책임연구원·real@r2korea.co.kr)