



## 주택건설업계의 일인자 **동문건설**

1984년 설립되어 20여년의 세월동안 내실있고 품질좋은 아파트만을 공급해 온 동문건설(주)은 품질과의 무한경쟁 선포하며 그동안 서울·수도권에서 2만여가구가 넘는 아파트를 공급해 왔다. 대형형보다는 중·소형평형 주택을 주력으로 공급함으로써 중산층의 주거안정에 기여해 왔다는 점은 동문만의 자부심이자 동시에 경쟁력이 되고 있다. 경기 북부지역의 최대 건설업체로 지역업계의 베틀목이 되고 있으며 서울과 수도권에서 해마다 대기업의 물량에 못지않은 물량을 공급하는 조우량기업인 동문건설(주)을 찾아가 보았다.

(취재 | 박병기 기자)

### 중산층을 위한 중소형 주택 주력공급

동문건설(주)의 정재용 회장은 주택사업을 시작한 이후로 중소형주택의 전도사라고 불리워질 만큼 주택사업 20여년 동안 중산층의 주거생활 안정을 위하여 노력해왔고 소비자가 진정으로 원하는 고품질의 아파트를 공급하여 고객만족실현을 위해 심혈을 기울여 왔다.

주택건설회사의 임무는 온가족이 편리하고 행복하게 사는 주택을 만드는 것이라고 생각하여 중소형 아파트 주력 공급, 품질면에서 차별성, 걸치장보다는 실속아파트 공급이라는 세가지의 경영원칙을 고수하고 있다.

동문건설은 중소형 평형을 위주로 공급한다. 지

금까지 공급한 전체물량 중 85%가 32평형이하의 중소형 아파트이다. 중소형 아파트를 지속적으로 공급하여 내집마련을 바라는 중산층의 주택보급률 확대에 기여해왔다.

### 품질과의 무한경쟁

동문건설(주)은 1997년 1월 '품질과의 무한경쟁'을 선포하여 현재까지 품질을 최우선으로 해왔다. 서울 여의도 동문건설(주) 본사 사무실 입구에는 'Housing Only 22years(주택외길 22년)'란 표어가 걸려 있다. 주택사업만 해왔고, 앞으로도 주택사업에서 승부를 걸겠다고 하는 의지의 표현이다.

동문건설의 경쟁력은 일명 '드릴링 시스템'으로



인산 백석역 오피스텔 동문 굿모닝힐 II



新山본 당동 동문 굿모닝힐

불리는 전문화가 그 중심에 있다. 입사후 한 보지만을 전문적으로 담당하게 하는 전문보직제(드릴링 시스템)를 통해 훈련된 각 분야의 전문가들이 주택시장에서 경쟁력을 갖춘 상품을 공급한다. 동문건설에는 주택, 토지, 자금관리, 구매 등 각분야의 담당 임원들도 신입사원으로부터 출발해 18년이상 한 분야에만 전념한 베테랑들이 포진해 있다.

전문화로부터 나온 경쟁력은 작년 주택 시장의 잦은 변동속에서도 동문건설의 대표적인 브랜드인 '동문굿모닝힐'의 인기를 지속적으로 유지하게 하고 소비자들로부터 건설하고 안정된 기업으로 지속적으로 인정을 받도록 하고 있다.

## 100% 분양신화

동문건설의 특화된 전문화를 통해 경쟁력을 확보한 동문건설(주)은 동문아파트만의 브랜드 이미지를 구축해 아파트 분양마다 성공을 거두고 있다.

동문건설(주)에 있어 2002년 작년 한해는 유난히도 기억에 남는 해다. IMF라는 국가의 위기속에서도 100% 분양신화를 기록한 동문건설(주)은 주택시장환경이 자주 변화하고 월드컵, 아시안게임, 대선 등 건설업계로서는 악재가 많았던 2002년에도 8개 현장, 4,757세대의 공급을 모두 성공리에 모두 마쳤다.

작년 1월에서 6월까지 서울 목동, 수지 동천, 군포, 일산 등 5개 현장을 하루만에 분양을 완료하는 쾌거를 이루었다. 또 6월말 월드컵기간이라 다른 건설업체의 분양실적이

저조할 때 동문건설은 경기도 용인시 동백리에 건립되는 '구성동백동문굿모닝힐'을 공급하여 100% 공급을 완료하였다.

동문건설은 2001년 11월에 있었던 한국토지공사에서 실시한 파주교하택지개발사업지구 입찰에 참여, 건설사로는 유일하게 사업부지 11블럭 6,454세대 입찰에서 가장 많은 4개블럭의 사업부지를 낙찰받아 3,053가구를 분양예정중이다. 12월 마지막으로 공급하는 '구리 인창동 동문아파트 굿모닝힐' 조합원 모집에서는 337세대 모집에 4,600세대가 몰려 17대 1이라는 경이적인 기록을 세우며 작년 한해 분양시장을 마무리하였다.

분양의 성공 이외에 동문건설은 작년 한해 여러 가지 상을 수상하였다. 동문건설 경재용 회장은 2002년 4월 26일 '2002년 주택건설의 날'에서 동탑산업훈장을 수상했으며, 5월22일에는 국민은행으로부터 '모범중소기업경영상'을 수상했다.

이러한 상을 수상하게 된 것은 동문건설이 중산

층의 주거안정에 기여하고 든든한 협력업체와의 관계, 넉넉한 자금사정 등으로 신용 좋은 회사로 인정을 받았기 때문이다.

동문건설의 대표적인 브랜드인 '좋은 아침 좋은 아파트 동문굿모닝힐'도 2002년 16개 언론사로부터 히트상품으로 선정이 될 정도로 한해 소비자들에게 많은 인기를 끌었다.

### 강자에서 일류로

경재용 회장은 올해를 아파트 품질, 직원의식, 재무재표, 경쟁력 등 모든 면에서 최고가 되는 일류도약의 해로 규정했다. 그가 말하는 일류란 단순히 회사 매출이 높아지고 성장률 1위를 달성한다는 개념은 아니다.

고객들로부터 최고의 만족도를 얻어내는 아파트가 되는 것이다. 일류가 되기 위해서는 직원들의 의식과 자세가 먼저 일류가 되는 것이 가장 중요하다. 동문건설 경재용 회장은 아파트를 짓기 전에 고객의 마음을 먼저 파악하라고 강조한다.

동문건설은 550개 협력사도 일류화에 동참하도록 독려하고 있다. 전사적 차원에서 신개념의 일류화에 도전한다는 것이다.

### 평면구조, 마감자재, 단지설계 혁신!


동문건설은 2003년 올해 보다 더 많은 총 9,622세대대의 아파트(파주교하택지개발지구 3,053세대)와 오피스텔 그리고 일산 백석동에서 2만평 규모의 오피스텔을 건립할 계획을 갖고 있다.

동문건설(주)은 2003년에도 건설공사 100억 원 규모의 대규모 프로젝트를 수주할 것으로 예상되며, 하반기를 바탕으로 소비자가 최

의 아파트를 소비자에게 공급할 것이다.

거실을 지속적으로 확장하는 등 평면구조를 혁신하고, 신 마감재를 사용하는 등 마감재의 기능을 혁신하며, 단지설계에서는 자연친화적인 단지설계에 중점을 둘 계획이다.

중산층의 내집마련을 돕기 위해 전체물량 중 90%이상을 국민주택규모(전용면적 25.7평 이하)로 건설, 중산층의 주거생활 안정에 중점을 두어 노력할 것이며 내실경영을 바탕으로 올해에도 초우량기업을 만들어 나갈 것이다.

또한 품질 좋은 아파트 공급과 고객관리로 고객의 만족도를 극대화할 것이다. 동문건설은 2003년에도 파주교하택지개발지구에서 3,053세대의 대단지 공급 등 총 9,622가구의 아파트와 오피스텔 그리고 일산 백석동 오피스 공급에 모두 성공하여 신뢰받는 초일류기업으로 거듭날 것이다. 



북동 동문 굿모닝힐 II