

해외부동산 개발사업 동향과 핵심 관리 방안

— 중견 및 중소 업체들의 진출 사례를 중심으로 —



김민형, 한국건설산업연구원 연구위원, 경영·搏

1. 머리말

IMF이전인 1990년대 중반까지만 해도 우리나라 건설업체들은 아시아를 중심으로 활발히 투자개발사업을 전개하였다. 그러나 외환위기 이후 국내 뿐 아니라 해외 부동산 가격이 폭락하면서 민간 투자개발 사업은 급격히 위축되고 대부분의 사업이 철수되기에 이르렀다. 이후 대기업을 비롯한 국내 건설업체들은 유동성 위기로 부도와 도산에 당면하여 해외 개발사업은 엄두도 못 낼 상황에 직면하였다.

그러나 2000년 이후 호황을 누리던 국내 부동산 시장이 최근 급격한 침체를 겪으면서 국내 건설업체들은 새로운 활로 모색을 위해 다시 해외시장으로 눈을 돌리고 있다. 이에 따라 2006년 현재 우리나라 해외건설 수주액은 이미 116억 7,600만 달러를 기록, 전년 같은 기간에 비해 무려 185%나 증가하였다. 물론, 이중 상당수는 플랜트(산업설비) 공사이지만, 중견 주택업체들을 중심으로 한 해외 부동산 개발사업에의 진출 역시 눈에 띄게 증가하고 있는 추세이다. 2004년 10.29대책을 필두로 2005년 8.31 대책, 2006년 3.30대책 등 정부의 지속적인 부동산 규제 정책의 실시에 따라 그간 주택을 중심으로 사업을 전개해 오던 중견업체들은 새로운 활로를 모색해야 하는 상황에 당면하게 되었기 때문이다.

더욱이 중장기적으로 국내 건설시장의 성장률 둔화로 내수시장의 성장이 한계에 가짐에 따라 기업의 지속적인 생존과 성장을 위한 새로운 시장 개척은 이제 대형 건설업체들뿐 아니라 중견 및 중소 건설업체들에게도 필수적인 과제가 되었다. 이제 어

느 정도 경쟁력을 갖춘 업체라면 해외시장 진출을 적극적으로 검토해 보아야 하는 시기가 된 것이다.

그러나 대다수 중견업체들의 해외시장 진출을 위한 대안이 되고 있는 부동산 개발사업은 도급사업보다 수익률이 높은 반면 리스크 역시 높아 사업 실패 시 기업 전반에 미치는 영향이 매우 크다. 따라서 이러한 리스크를 얼마나 효과적으로 관리하느냐가 사업의 성패를 좌우하게 된다고 해도 과언이 아닐 것이다.

따라서 본고에서는 중견 업체들을 중심으로 해외 부동산 개발사업의 사례와 그 특성을 살펴보고, 향후 개발사업 진출 활성화를 위한 핵심 관리 사항(key management factors)이 무엇인지는 검토해 보고자 한다.

2. 국내 건설업체들의 해외 부동산 개발사업 동향과 특징

(1) 해외진출 사례¹⁾

전술한 바와 같이, 최근 중견 및 중소 주택업체들을 중심으로 한 주택업체들의 해외 부동산 개발사업으로의 진출은 2004년 하반기 이후 국내 주택 건설 경기의 침체 위기를 해외시장 진출을 통해 극복하고자 하는 의도가 크다(표 1참조). 또한, 장기적으로는 국내 주택 시장 활황 시 여유자금을 확보한 주택업체들이 이 기회에 해외시장에 진출하여 경험을 쌓음으로써 향후 국내 건설시장 성장률 둔화에 따른 성장의 한계에 대비하고자 하는 의도도 내포된 것이다.

따라서 향후 장기적인 관점에서 안정적인 진출을 위해서 해외 부동산 개발 사업이 성장기에 돌입하고 있는 현 시점에서 기존 진출 업체들의 사례 검토를 통해 국내 업체들의 진출 특성과 향후 국내 업체들의 해외 부동산 개발시장 진출 활성화를 위한 방안을 모색해 볼 필요가 있다.

1) 여기서 소개되는 사례들은 경제지 등에 소개된 관련 기사, 해당 업체의 홈 페이지에 소개된 기사, 해외건설종합정보서비스 등에 수록된 관련 자료를 바탕으로 한 것임.

표 1. 해외 부동산 개발 사업 사례

국가	사업위치		사업자	사업규모	진행상황
	지역				
베트남	호치민	대원건설	아파트 405가구	시공 중	
	호치민	한승건설	30~40층 규모아파트	계획 중	
	호치민	부영	3만 가구	계획 중	
카자흐스탄	아스타나	동일토건	아파트 40개동 3,000가구	1차분 383가구 분양 중	
러시아	하바로프스크	계룡건설	주상복합 250여 가구	2006년 착공계획	
파키스탄	라호르	삼부토건	단독주택 18가구	시공 중	
중국	라오닝성 선양	SR개발	아파트 1,472가구	시공·분양 중	
	라오닝성 선양	남광토건	아파트 3,000가구	토지매입 중	
	장쑤성 쿤산	우림건설	1,300가구 주택 및 상가	2005.12월 착공 예정	
	헤이룽장성 우창	라인종합건설	래미안 주상복합단지	투자금액 확보 중	
두바이	비즈니스베이	반도건설	50층 주상복합 쌍둥이 타워	2006.9 분양/착공, 2009 완공예정	
	자다프, 비즈니스베이	성원건설	30층 주상복합 320가구외 4개동 20층 주상복합 140가구	2006.9 분양 예정	
	비즈니스베이	엑스걸프	30층 업무시설 1동, 20층 주거시설 2동	-	
인도네시아	메단	삼능건설	주택 및 공공	시설사업계획 승인 신청	

자료: 건설교통부; 세계일보, 2005.9.23일자, 재인용; 파이낸셜, 2005.7.19일자; 한국경제, 2005.7.28일자; 서울경제 2006.4.11일자 재인용 및 각사 홈페이지 참조.

1) 대원건설 '안푸 칸타빌'

이는 대원과 베트남의 주택개발회사인 투덕의 합작법인인 Daewon-Thuduc JVC에 의해 발주되었다. 공사 형태는 개발형 공사로 합작법인의 예산으로 이루어지며, 설계는 베트남 업체인 ACSA에 의해 이루어졌다. 공사재원은 발주처인 합작법인에 의해 제공되며, (주)대원은 시공부문을 원청단독으로 수주하는 형식을 띠어 형식적으로는 (주)대원 본사와는 별도로 분리되는 형식을 띠고 있다.

이 공사는 1,643만 달러 규모로 100% 주택부문이며, 호치민 시 외국인 주거지역인 안푸 지역에의 아파트 분양 사업으로 베트남에서 외국기업 최초로 분양 아파트를 우리나라 분양방식을 도입해 분양한다는데 의의가 있다.

'안푸 칸타빌'은 베트남에서 대원의 고유 브랜드인 "CANTAVIL"로 브랜드 특허를 내 사용하고 있으며, 마감재 공사없이 골조만 완공하여 분양되는 베트남 아파트와는 달리 국내 최고급 수준의 마감재를 사용한 고급 아파트로 시공된다는 특징을 지닌다. 평형은 45평, 36평 29평, 24평, 22평의 5가지 평형대이며, 분양가격은 45평이 1,210\$/㎡(420만원/평)으로 아파트 가격은 18만 달러(1억 8,900만원)이며, 평형과 향에 따라 다소 차이가 있다고 한다.

향후 (주)대원은 '칸타빌'이라는 고유 브랜드를 내세워 안푸 1차 사업에 이어 안푸 2차 아파트 사업, 호치민 중심지인 빈탕,

코박 지역, 다낭 등에서 지속적으로 아파트 사업을 펼칠 예정이라고 한다. 또한, 우리 정부와 베트남 정부가 MOU를 체결한 하노이 신도시 개발(64만평) 사업 참여를 통하여 베트남 주택 건설 사업에 지속적으로 참여할 예정이라고 한다.

2) 한승건설 '사이공 캐슬'

이 프로젝트는 우리나라의 한승건설, 한국투자진출업체인 Lucky Vietnam, 그리고 베트남 국영회사인 Housing Development and Trade Co.이 MOU를 체결, 합작법인 설립을 통해 호치민 남부에 2억 달러를 투자해 'Saigon Castle'이라는 고급 아파트를 짓는 사업이다. 이 프로젝트는 30~40층 아파트와 오피스 빌딩의 건설이 주 내용이며, 개발지는 호치민시 7군의 Ban Don 인근으로 병원, 대학, 유치원, 국제학교 등이 인접해 있는 요지의 땅이다.

목표 수요층(target market)은 베트남 현지 중산층을 대상으로 하고 있으며, 매입 후 외국인에게 임대 가능하도록 유럽풍의 고급 스타일을 표방하고 있다. 토지는 베트남 현지 파트너가 보유하고 있는 토지를 출자하여 20%의 지분을 가지는 것으로 하며, 건설비는 한국 투자자들이 출자하는 형태로 이루어질 것이라고 한다.

3) 부영의 베트남 아파트 프로젝트

이는 부영이 베트남 호치민시가 제공하는 토지에 저소득층용

아파트 3만 가구를 건설하는 프로젝트이다. 이를 위해 부영은 2005년 3월 베트남 호치민시와 기본 내용을 합의하고 MOU를 체결하였다. 부영은 이 사업 이전인 2004년 9월 해외기중사업의 일환으로 베트남 쩡남성 탐끼싱 중등학교 교사와 부대시설을 건립, 지역 인민위원회에 기부한 바 있다고 한다.

이어 부영은 2005년 7월에 베트남 하떠이성과도 신도시개발 사업을 추진하기 위한 MOU를 체결하여 하도시 키엔 흥 지역의 약 100ha 부지의 스포츠 공원과 엔 니아지역의 약 7ha 부지에 중심터미널사업을 BT(Build -Transfer) 방식의 개발사업을 추진하기로 하였다.

4) 동일토건 하이빌 아스타나 주거 복합단지

이 프로젝트는 동일토건이 카자흐스탄에 자회사인 '하이빌 카자흐스탄'을 설립, 추진하는 개발형 프로젝트로 설계는 우리나라의 도울건축이 담당하였다. 이는 카자흐스탄의 수도 아스타나 경제특구인 마기스트랄가 12번지에 들어서며, 총 40개동으로 20~130평형 3,000가구로 분양가는 평당 500만~550만원 수준이다. 동일 하이빌 단지 내에는 컨벤션센터, 외국인 학교, 상업시설 등이 들어서며, 단지 인근에 30만평 규모의 대규모 공원이 조성될 예정이라고 한다.

동일토건 측에 따르면 이 프로젝트에 사용될 자금조달을 위하여 부동산 펀드를 발행할 예정이라고 한다. 또한, 분양을 위해서는 사전 마케팅 활동을 통해 고경 고객을 확보하였으며, 백화점, 오피스 빌딩, 공공장소 등에서 케릴라식 판촉 활동을 펼치고 있다.

이 회사는 2010년까지 본 프로젝트와는 별도로 30층 규모의 비즈니스 센터와 6,900여평의 상업시설도 조성할 예정이며, 향후 카자흐스탄 외에 우즈베키스탄, 키르기스스탄 등 중앙아시아권 국가의 주택사업에 진출을 계획하고 있다.

5) 계룡건설 러시아 주상복합

이 사업은 러시아 하바로프스크시 중심가에 50년 임대조건으로 사업 부지를 확보하고 현지법인을 설립, 이 현지법인을 통해 아파트 건립을 추진하고자 하는 것이다. 사업 규모는 30~50평 규모의 주상복합 아파트 250여 가구이다. 계룡건설은 이 사업을 통해 벽난로 난방에 익숙한 러시아에 한국식 온돌난방을 선보일 계획이라고 한다. 회사 측에 따르면, 이 사업을 위한 건설자금으로 2,000만 달러를 국제신용보증을 통해 확보했다고 한다.

계룡건설은 향후 하바로프스크에서 2, 3차 사업을 벌이는 한편, 블라디보스토크와 이르크츠크 등 주변도시로 사업을 확장할 계획이다.

6) 우림건설 꾀산 아파트

이 사업은 한국투자증권, 중국 강소성 꾀산시 창업개발사업유한공사가 3자간 합작법인을 설립, 꾀산시 연호산업대 복합단지 개발의 일환으로 추진하는 사업이다. 꾀산시 연호산업대 복합단지는 상해시 서쪽, 시 경계에 인접한 개발 단지로 총 계획 면적이 5,900만평에 달하는 곳이다. 이곳은 이미 대만의 일월광반도체가 5억 달러 규모를 투입해 공장 및 기숙사를 짓는 등 상해시 하이테크 공업지구로 개발이 진행되고 있는 곳이다.

우림건설은 이 지역 내 핵심 전용주거단지 2개 지구 총 63,000평 규모의 개발을 담당하여 1차로 25,000평 부지에 1,300가구 규모의 아파트를 내년 초 분양할 예정이며, 2차로 1,500가구(38,000평)는 금년 8월말 경 공급할 예정이다. 우림건설과 한국투자증권은 이번 MOU를 통해 ① 꾀산시 복합산업단지 한국 기업을 위한 전용공단을 조성하고 기업을 유치하며, ② 물류센터, 오피스 빌딩, 호텔, 문화복합단지 등의 부지를 확보, 국내외 투자자 유치 등에 상호 협력하기로 하였다.

우림건설은 향후 해외부동산 개발사업에 한국투자증권과 지속적인 협력관계를 유지하고, 중국 서부 대개발사업의 사회간접자본시설의 건설 프로젝트에 공동으로 참여할 예정이라고 한다.

7) 삼능건설 메단 아파트

이 사업은 인도네시아 북부 수마트라 메단시에 위치한 사업으로 총 사업면적 77만평에 이미 18홀 골프장 시설을 운영중이다. 인근에 1차로 주택단지 4만평을 개발·분양하였으며, 2단계로 스포츠 시설, 주택단지, 상업지역, 공공시설 지역 등을 건설하여 최고의 생활수준을 갖춘 종합 주택단지를 개발하고자 한다.

삼능건설은 1997년 12월 이미 인도네시아 자카르타에 현지법인 설립, 동남아시아의 수주추진, 공사정보 입수, 사업 초기 타당성 분석, 현지 업체와의 전략적 제휴를 추진해 왔다. 그 결과 2001년부터 2006년까지 약 450억원 규모의 EDCF차관 병원폐수처리시설사업을 수주한 바 있다.

현재에도 인도네시아 지역 및 인근지역에서 신규사업의 수주, 메단 소재 로얄 수마트라 주택사업 및 골프장 운영사업 지원, 현지 시장, 물가, 업체 정보 등의 입수, 분석 보고하는 업무를 수행하고 있다.

8) 반도건설 두바이 주상복합 프로젝트

이 프로젝트는 반도건설이 두바이에서 현지 부동산개발업체인 두바이 프로퍼티스(Dubai Properties)와 3억 5,000만 달러

규모의 주상복합 개발사업을 위한 계약을 체결하면서 이루어졌다. 이는 두바이 도심지 비즈니스베이 내 6,000여평의 부지에 연면적 6만평, 50층의 초고층 주상복합 2개동, 1,000여 가구를 건립, 분양하는 프로젝트로 반도건설이 토지의 매입에서 시행 및 시공에 이르기까지 전 과정을 수행한다. 본 공사의 규모는 지하 2층~지상 30층으로 아파트 및 백화점, 오피스 등이 들어설 계획으로 2006년 9월 분양 및 착공을 하며 2009년 완공 예정이다.

반도건설의 트윈타워는 '신시대(new age)', '인텔리전트 빌딩' 컨셉을 도입, 모바일 홈네트워킹 등 IT기술과 디자인을 적용한 신개념의 첨단빌딩으로 평가받고 있다. 이 프로젝트는 현지 주민을 비롯해 유럽, 러시아 및 국내 투자자들을 Target으로 하고 있으며, 국내 분양을 위해 금년 9월 강남 테헤란로에 모델 하우스를 개설할 예정이라고 한다.

반도 건설은 이 사업을 계기로 두바이에 현지 법인을 설립, 3억 달러를 투자해 두바이 비즈니스베이 내 3개 구역에 추가 개발사업을 추진할 계획이라고 한다.

(2) 해외 부동산 개발사업의 특징

사례 검토 결과 현재 중견 및 중소 주택업체들의 해외진출은 다음과 같은 특징을 나타낸다. 첫째, 중견 및 중소 주택업체들의 주요 진출국은 중국, 베트남, 카자흐스탄, 두바이 등 개발도상국 중 최근 경제가 급부상하는 국가들이며, 사업부지 또한 해당 나라 내의 개발 중심지이다. 이는 현재 중견 및 중소 주택업체들이 부동산 개발사업을 통해 진출 가능한 나라들이 어떤 나라들인지와 진출 시 개발 입지가 무엇보다 중요함을 시사한다.

둘째, 사업형태는 대부분 우리나라 업체가 직접 자금을 투자하여 토지를 매입하고, 인허가와 분양까지를 책임지는 개발사업이다. 따라서 사업 실패 시 잠재 리스크가 매우 크다. 즉, 개발사업의 경우 국내에서 추진 시에도 잠재 리스크가 큰데, 해외 프로젝트의 경우에는 현지 정부의 불투명한 인허가 절차, 컨설팅 업체의 시장조사 왜곡, 현지 정부의 급격한 정책 변화 등 더욱 다양한 리스크가 내재되므로 사업 실패 시에는 치명적인 손실을 입을 가능성이 높다.

셋째, 현지업체나 현지 정부와의 합작투자로 현지법인 설립을 통해 사업을 수행하고 있다. 이는 현지에서 리스크 발생시 국내의 본사에 미치는 영향을 최소화하는 한편, 현지업체가 지니는

장점을 최대한 살려 분양 마케팅이나 자금 조달 등에서의 협력을 통해 현지에서의 리스크를 최대한 줄이는 효과적인 전략으로 평가된다.

넷째, 현지 시장에서 장기적인 사업 확장을 위해 제품 차별화와 브랜드 이미지 구축을 시도하고 있다. 해외시장에 진출하 다수 기업들이 현지 시장에서 장기적인 사업 확대를 위해 제품 차별화(고급화, 중저가, 온돌 등 현지시장에 새로운 제품의 도입 등)를 통해 자사 브랜드 이미지를 구축하고자 하는 노력을 기울인 것으로 나타난다.

3. 해외 부동산 개발사업 활성화를 위한 전략적 시사점

중견 및 중소 주택업체들의 해외 부동산 개발사업 진출 사례에 대한 검토 결과 중소기업이 해외시장에 진출하기 위해서는 적어도 다음과 같은 요소 중에 하나 이상을 갖추어야 할 것이 요망된다. 첫째, 자금조달력을 동반한 진출이어야 할 것이다. 특히 주택사업의 경우 자사의 지분투자뿐 아니라 국내에서 투자자들을 모집하고 현지 정부로부터 투자유치를 받는 등 자금조달 문제 해결이 사업의 관건이 되고 있다.

둘째, 현지 발주처, 현지업체 및 현지 정부 등 현지의 사업주체와 긴밀한 협력 체계를 구축, 이를 바탕으로 사업을 추진하여야 할 것이다. 해외 부동산 개발사업의 경우 현지에 영향력이 있는 주체와의 합작은 사업에 대한 책임을 공유함으로써 자금조달뿐 아니라 현지 인허가와 분양에 필요한 핵심적인 지원 확보를 통해 프로젝트의 성공을 유도하는 전제 조건이 된다.

셋째, 현지 협력체계 구축과 관련하여 가능하면 현지(합작)법인의 설립을 통하여 사업 운영을 도모하여야 할 것이다. 이를 통하여 현지화에 대한 진출국의 요구에 부응함에 동시에 본사와 현지사업을 분리 운영함으로써 해외시장 진출 시 당면할지도 모르는 위험이 본사에 미칠 영향을 최소화시켜야 할 것이다.

넷째, 대기업 또는 현지시장에 경험이 있는 업체와 동반 진출하는 방안이나 국내 정부가 주도, 지원하는 프로젝트를 통한 진출 방안 모색하여야 한다. 해외시장 진출 경험이 없는 중소기업이 해외시장에 진출하기 위해서는 높은 비용과 리스크를 감수해야 함. 또한, 만약 진출 실패 시 업체의 생존에 치명적인 손실을 입을 가능성도 높다. 따라서 이러한 실패의 가능성을 줄이면서

해외시장에 안착하기 위해서는 현지 시장에 풍부한 경험과 네트워크를 확보하고 있는 대기업이나 경험이 있는 업체의 공사 일부를 수행하거나 하도급을 통하여 동반 진출하는 것이 리스크를 줄이면서 해외시장에 진출할 수 있는 대안이 될 것이다.

또한, 우리나라 및 현지 정부 차원에서 지원하는 프로젝트의 경우 현지국의 까다로운 인허가 등에서 어느 정도의 인센티브가 주어질 가능성이 높으며, Country Risk의 영향도 적게 받을 가능성이 높으므로 이러한 프로젝트를 대상으로 한 진출 방안 모색이 요망된다.

다섯째, Project Financing을 활용한 진출 방안을 모색하여야 할 것이다. 중소 주택업체의 해외진출은 대부분 자금투자를 전제로 한 개발사업으로 이루어진다. 그러나 기업금융(cooperate financing)을 통한 자금조달은 사업 실패 시 국내의 본사 자체의 생존을 위협할 수 있다. 따라서 국내 및 현지 금융기관 등을 통한 투자자의 모집, 기획 제안 사업을 통한 현지 정부로부터의 파이낸싱 유치, 세계은행, 아시아개발은행과 같은 국제 금융기관으로부터의 파이낸싱 등 프로젝트 파이낸싱을 활용하는 방안이 강구되어야 할 것이다.

여섯째, 주택사업의 경우 현지업체와의 차별화를 전제로 장기적인 포석 하에 사업을 추진하여야 한다. 전술한 바와 같이 해외 사업은 다양한 리스크를 내재하고 있음. 만약 해외시장 진출이 일회성에 그친다면 그에 수반된 비용은 결국 매몰비용(sunk costs)화할 우려가 높다. 따라서 해외시장 진출에 대한 의사결정은 장기적인 관점 하에 신중히 접근하여야 할 것이다.

4. 결론

최근 해외건설의 재부상과 더불어 정부는 건설업체들의 해외 시장 진출의 중요성을 인식하고 범정부 차원에서 건설업체들의 해외시장 진출을 지원하고 있다. 중장기적인 관점에서 국내 건설시장의 성장률이 둔화된다는 점을 감안해 볼 때, 어느 정도 경쟁력을 갖춘 중견 및 중소기업이라면 현 시점에서 해외 시장으로의 진출을 고려해 보아야 할 것이다.

그러나 기업의 규모를 불문하고 해외 부동산 개발사업에의 진출은 도급사업보다 많은 리스크를 안고 있는 것이 사실이다. 특히 리스크를 감당할 수 있는 여지가 상대적으로 적은 중소 건설

업체들의 경우 한 건의 해외 개발사업 실패가 기업의 존립 자체를 위협할 가능성도 배제할 수 없다. 따라서 특히 중소 건설업체들의 경우에는 리스크를 줄이면서 효과적으로 해외 부동산 개발 사업에 진출하기 위한 방안을 모색해야 할 것이다. 이를 위해 중소기업들은 해외시장이 국내시장과는 달리 다양한 Country Risk 요인이 존재한다는 사실을 인식하고 무리한 진출을 시도하기 보다는 현지업체에 대비하여 자사가 지닌 상대적 경쟁우위가 무엇인가에 대한 분명한 판단 하에 신중하고 장기적인 관점에서 접근하여야만 할 것이다.

또한, 정부도 대기업이나 경험이 있는 업체와의 연계 진출을 유도하여야 하며, 중소기업이 가장 취약한 수주 및 현지 관련 인허가 제도 등에 관한 정보의 입수와 보증 및 금융 등에서 실질적인 지원이 이루어질 수 있도록 지원하여야 할 것이다.