

碩士學位論文
指導教授 安正根

오피스텔 개발절차와 사례분석에 관한 연구
**A study on the study Development process of officetel
and it's Application cases.**

2003年 12月 日

漢城大學校 不動產大學院

不動產學科
不動產開發 및 管理 專攻

宋 河 俊

碩士學位論文
指導教授 安正根

오피스텔 개발절차와 사례분석에 관한 연구
**A study on the study Development process of officetel
and it's Application cases.**

위 論文을 不動產學 碩士學位論文으로 提出함.

2003年 12月 日

漢城大學校 不動產大學院

不動產學科
不動產開發 및 管理 專攻

宋 河 俊

宋河俊의 不動産學 碩士學位論文을 認准함

2003年 12月 日

審査委員長 _____ (인)

審査委員 _____ (인)

審査委員 _____ (인)

국 문 요 약

오피스텔이란 상품은 1985년 마포에 공급된 후 많은 오피스텔이 공급되었다. 오피스텔은 사무와 주거기능이 혼합된 공간의 새로운 부동산 상품으로 그 시대적 상황과 소비자의 인식변화에 맞춰 초기에는 사무기능 중심에서 그리고 최근에는 주거기능 중심으로 포장되어 분양되어지고 있다. 또한 오피스텔 공급자에 의해 때로는 정부의 방침에 의해 새로운 오피스텔 상품이 만들어지고 그리고 금지되어지고 다시 허용되어지는 여러 순환을 거쳐 현재에도 소비자의 입맛에 맞는 새로운 상품이 개발되어지고 있다.

이러한 오피스텔에 대한 연구는 공간의 효율적 활용, 인테리어 측면, 투자자의 투자수익률 측면, 마케팅측면에 초점이 맞추어져 왔었던데 반해 본 논문에서는 주로 개발사업자 입장에서 오피스텔 상품을 어떻게 개발하고 자금을 조달하며 분양 촉진을 효율적으로 할 것인지 그리고 여기에 발생하는 모든 집행 비용과 변수를 검토함으로써 개발사업자 입장에서의 사업성측면에서 접근 검토하였다.

또한 초기 공급된 오피스텔에서 현재까지의 공급된 오피스텔의 특징과 현황을 주요일간에 최근 몇 년간 분양한 분양광고란과 여러 초기 논문의 자료를 활용하여 오피스텔의 입지적 분석까지 모든 사업성 영향을 미치는 요소를 나름대로 정리하였다.

이를 살펴보면 오피스텔이라는 상품의 특성과 과거부터 지금까지의 상품성의 변화를 살펴볼 수 있다.

연구결과는 다음과 같다.

첫째, 오피스텔은 역사적으로 초기 사무공간에서 주거공간으로 그 비중이 늘어가고 있으며 아파트에 가깝게 공간 활용도가 점점 가중되고 있는 실정이다.

둘째, 오피스텔 입지는 주로 역세권이나, 대단지 주거 배후지를 배경으로 발생되어지고 있다.

셋째, 최근 분양되는 오피스텔은 입지성에 따라 차이는 있지만 대부분 분양에 호조를 띄고 있으며 원으로서의 최근 저금리와 부동산 경기 활황에 힘입은 바 크다는 분석이며 또 다른 측면에서는 과거 외환위기의 시기

에 부동산 경기 침체의 골이 그 만큼 깊었다는 것을 의미한다.

넷째, 토지매입은 토지시장에서 공개적인 것보다 비공개적이고 법정중개 수수료이상의 비용으로 리스크를 안고 매입하는 경우가 대부분이다. 또한 유동화 시장의 개방으로 자금조달의 편의성이 더욱 강화 되었다.

다섯째, 사업성에는 업무관련 업체들의 상호 유기적인 협력관계가 큰 영향을 미친다.

여섯 번째, 오피스텔이란 상품은 설계에서부터 소비자의 취향을 가장 크게 반영한 후 상품화하여야 하며 부동산 정책 방향과 부동산 경기흐름을 잘 분석하여야 한다.

일곱 번째, 오피스텔 개발사업은 일반기업의 정상수익률과 시중금리와는 비교할 수 없는 고부가가치의 수익률을 창출 가능하게 하는 업종이다.

目 次

第 1 章 序 論.....	1
第 1 節 研究의 背景 및 目的.....	1
第 2 節 研究의 範圍 및 方法.....	3
第 2 章 오피스텔개발의 對한 理論的 考察.....	4
第 1 節 用語의 定義와 特性.....	4
1. 오피스텔의 定義.....	4
2. 오피스텔의 特性과 類型.....	5
3. 오피스텔과 주상복합건물 比較.....	15
第 2 節 오피스텔의 歷史.....	18
1. 오피스텔의 變遷史.....	18
2. 오피스텔 關連 건축 地畵의 變화.....	20
3. 주거용 오피스텔 주택판정 地畵.....	21
第 3 節 複合用途開發의 長短點과 必要性	24
1. 複合用途開發의 概念.....	24
2. 複合用途開發의 形成背景.....	26
3. 複合用途開發의 長短點.....	29
4. 複合用途의 必要性.....	31
5. 都心再開發時 住居機能의 導入 必要性.....	31
第 3 章 오피스텔 개발절차.....	33
第 1 節 오피스텔 개발에 關한 단계별 사업절차.....	33
1. 오피스텔 建設의 단계별 기본계획 수립.....	33
2. 계획 수립시 고려사항.....	34
3. 사업수지 분석항목과 검토사항.....	36
4. 입주와 관리.....	37
5. 오피스텔 사업관리의 업무 흐름도.....	38

第 2 節	오피스텔 개발사업의 수익성 결정요인.....	40
1.	개발사업의 업무과정별 단계.....	40
2.	건축 계획적 요인	40
3.	사업 수익성 요인분석.....	45
第 4 章	개발사례 분석.....	47
第 1 節	사업개요.....	48
1.	사업명칭.....	48
2.	건축개요.....	48
第 2 節	개발 사례지의 환경분석.....	50
1.	광역분석.....	50
2.	개발주변환경 분석.....	52
3.	시장가격 분석.....	52
第 3 節	사업시행방법 및 사업일정.....	54
1.	사업시행 방법.....	54
2.	당사자별 업무분담 범위.....	55
3.	오피스텔 사업추진 일정.....	56
第 4 節	수익성 분석.....	58
1.	손익분석.....	58
2.	현금흐름 분석.....	62
第 5 節	사업성 분석시 고려 사항.....	67
1.	사업 성공의 시사점.....	67
2.	일반 오피스텔 사업성 분석의 고려사항.....	69
第 5 章	결 론.....	72
	참고문헌	75
	ABSTRACT	77

表 目 次

<표 2 - 1>	오피스텔 유형과 분류.....	15
<표 2 - 2>	오피스텔과 주상복합건물의 차이점 비교.....	17
<표 2 - 3>	건설교통부 오피스텔 건축기준 변화비교.....	20
<표 2 - 5>	복합용도의 수용 기능 요소.....	25
<표 2 - 6>	수용기능간의 상관관계.....	26
<표 3 - 1>	서울시 지구단위계획 기본방향.....	44
<표 4 - 1>	마포구 D동 오피스텔 건축개요.....	48
<표 4 - 2>	오피스텔 주변도로망.....	52
<표 4 - 3>	마포구 신규분양 오피스텔 현황.....	52
<표 4 - 4>	당사자별 업무 분담내용.....	55
<표 4 - 5>	사업추진일정.....	57
<표 4 - 6>	오피스텔 매출액.....	59
<표 4 - 7>	오피스텔 지출비용.....	60
<표 4 - 8>	오피스텔 순이익.....	61
<표 4 - 9>	오피스텔 수익률.....	63
<표 4 - 10>	오피스텔 현금흐름도.....	64

圖 目 次

[그림 3 - 1] 오피스텔 인·허가 사업관리의 업무흐름도 I	38
[그림 3 - 2] 오피스텔 사업관리의 업무흐름도 II.....	39
[그림 4 - 1] 사업구조.....	54

第 1 章 序 論

第 1 節 研究의 背景 및 目的

오피스텔이란 주거형태가 생겨난 것은 재택근무, 프리랜서 등의 직업이 나면서 업무와 주거의 형태가 불분명해진 새로운 형태의 부동산 개발 상품이 요구되었기 때문이다.

즉 개인주의적, 도시적인 생활패턴을 가지고 있는 현대인들을 타겟으로 기획된 부동산 상품으로 기능적, 개인적인 측면을 강조하여 설계된 새로운 도시건물의 한 장르의 건축형태라 할 수 있다.

이러한 현대인들의 수요와 기대심리에 부응하는 복합용도개발의 필요성이 증대되면서, 우리나라에도 1985년 고려개발(주)이 서울 마포구에 지은 성지빌딩을 기점을 오피스텔의 개발이 시작되었으며,¹⁾

1990년대를 접어들어서 도심공동화 현상의 해결방안으로 주상복합 건물의 개념이 도입되어 복합용도개발은 더욱 활기를 띠게 되었으며, 그 이후 지속적인 개발과 함께 수도권 지역을 포함한 전국지역으로 확대 건설되어 지고 있다. 특히 오피스텔과 주상복합건물들이 최근의 저금리현상으로 인해 하나의 투자수단으로 등장하면서 개발이 더욱 확대되고 있고 '03. 5. 23 “부동산 시장 안정대책 발표” 이후에도 정부의 규제 정책이 아파트 시장을 중점 겨냥하고 있어, 오피스텔 상가 등 수익형 부동산이 대체 상품으로 반사이익을 볼 것이란 기대로 지속적인 호황이 예상된다.

오피스텔은 건축법상 업무시설로서 주거시설은 아니다. 업무시설에 주거기능을 가미한 소형 사무실의 개념으로 인식되어 왔다. 그러다가 오피스텔은 차츰 주거의 기능을 강화해 오다가 1996년도에 들어서면서부터 상업지역내에서 아파트를 대신하는 완전한 주거만을 목적으로 하는 오피스

1) 최계진, 오피스텔 개발사업의 사업성 분석에 대한 연구, 건국대학교 부동산대학원, 2002, p.4.

텔이 등장하였으며 재정경제부가 주거용 오피스텔을 주택으로 보고 양도세를 부과하라는 유권해석을 내린 후 국세청은 2003. 2. 24일 주거용 오피스텔의 주택판정 지침을 마련하여 공무원들이 주거용 오피스텔을 주택으로 판정하는 과정에서 자의적 판단을 줄이려고 세부적인 기준까지 마련하였다.²⁾

이와 같이 오피스텔은 부동산 개발상품의 한 축을 형성하였음에도 불구하고 개발업자 및 건축업계에서 기본적인 사업성 검토에 머물 뿐 아직 오피스텔의 사업에 대한 본격적인 연구는 미비했다고 해도 과언이 아니다.

이에 논자는 부동산 개발 상품인 오피스텔의 일반적인 정의와 특성을 살펴보고 주상복합건물과의 차이점을 분석하여 개별 상품으로서 오피스텔과 주상복합건물의 명확한 구분이 될 수 있도록 이해를 돕고자 했으며,

또한 개발업자의 입장에서 오피스텔사업 추진시 기본적인 오피스텔 사업의 배경을 살펴볼 수 있도록 오피스텔 건축지침 및 관련법규를 제시하였고, 사업성 분석을 위한 기본계획 수립부터 분양시까지 단계별 세부적인 절차를 나열해 보고 수익성에 영향을 미치는 여러 변수들을 구체적으로 기술하여 실증사례를 대상으로 분석하여 논하고자 한다.

이를 통해 공급자인 개발사업 관련자에게 오피스텔 사업검토에 보다 확실하고 객관적인 근거를 제시할 수 있으며, 수요자인 투자자 및 사용자에게는 상품으로서 오피스텔에 대한 정확한 인식을 심어줄 수 있는 자료가 되기를 원한다.

2) 부동산 114(www.114.co.kr), 2003오피스텔 상반기 결산자료 참조.

第 2 節 研究의 範圍 및 方法

본 논문의 연구는 위와 같은 목적을 달성하기 위해 연구의 방법으로는 문헌연구와 실증 연구를 병행하였다.

오피스텔의 전반적인 고찰을 하기 위해 오피스텔의 정의와 종류와 특징, 오피스텔의 건축기준의 변천과정과 개발사업에서의 업무절차 및 사업의 수익성의 결정적인 요인을 분석하고 이에 의해 진행되는 각 업무분야에 적용되는 이론적인 측면을 전개하였으며 이에 대한 이해를 돕기 위해 오피스텔의 기존논문과 부동산 개발에 대한 논문, 건설관리 전문서적, 연구보고서, 간행물, 기타 건설교통부 자료와 각종 신문 등을 참조 하였다.

실증사항으로는 개발 사업지를 사례로 선정하여 구체적으로 분석하는 것으로 구성하였으며, 연구의 지역적 범위로서 인구의 밀집도가 매우 높고 오피스텔의 건축이 활발한 서울시 마포구(여의도권) 지역을 범위로 현재 신축중인 H오피스텔의 사업성을 분석하였다.

이러한 연구방법으로 본 논문은 5장으로 구성하였다.

제1장에서는 본 연구의 목적과 연구의 범위 및 방법을 제시하였으며, 2장에서는 오피스텔의 정의와 특징 및 주상 복합건물과의 차이점을 비교해 개념을 이해를 돕고자 했으며, 오피스텔 건축기준 변화 등을 각종 법적 근거를 자료로 제시하였고, 마지막으로 주거용 오피스텔의 주택판정 기준을 살펴봄으로써 오피스텔에 대한 개략적인 이해를 돕는데 노력하였다.

제3장에서는 오피스텔 개발에 대한 단계별 절차를 기본계획 수립에서부터 입주와 관리까지 세부적인 업무분야를 기술하고 수익성의 결정적인 요인을 두 가지 측면에서 분석하였다.

제4장에서는 본 연구의 사업성 분석대상인 H오피스텔의 실증사례의 이론적인 측면을 바탕으로 개발사례지의 환경 분석, 단계별 사업추진 일정 및 사업의 타당성과 수익성 등을 분석하여 본다.

제5장에서는 이 논문의 결론부분으로서 본 논문을 종합적으로 요약하여 정리하였다.

第 2 章 오피스텔개발에 대한 理論的 考察

第 1 節 용어의 定意와 特性

1. 오피스텔의 定意

오피스텔(officetel)이라는 단어는 사전적 의미로는 사무실과 호텔을 겸한 복합 빌딩을 지칭한다.

국내에서는 1985년 고려개발(주)이 서울 마포구에 오피스텔로 지은 성지빌딩을 분양한 것이 효시로, 이 후 수요가 급격히 늘어 일반 건축업자는 물론 주택공사도 오피스텔 건설에 나섰다.³⁾

이러한 ‘오피스텔’이라는 용어를 사용한 건축물이 늘어나자, 1988년 2월 건축법 시행령의 [별표] 건축물의 용도분류에 ‘오피스텔’이라는 단어가 표기되면서 공식적 용어로 자리잡게 되었다.

1) 1988. 2. 24, 건축법 시행령, 별표, 건축물의 용도분류 :

11항 업무시설, 2호 일반업무시설 중 ‘오피스텔(업무를 주로 하는 각 개별 실에 일부 숙식을 할 수 있는 건축물을 말한다)’.

2) 1993. 8. 9, 건축법 시행령, 별표 1, 건축물의 용도분류 :

11항 업무시설, 나, 일반업무시설 중 ‘오피스텔(업무를 주로 하는 각 개별 실에 일부 숙식을 할 수 있는 것)’.

3) 1997. 9. 9, 건축법 시행령, 별표 1, 건축물의 용도분류 :

11항 업무시설, 나, 일반업무시설 중 ‘오피스텔(별도의 부가 설명 삭제)’

4) 1999. 8. 7, 건축법 시행령, 별표 1, 용도별 건축물의 분류 :

10항 업무시설, 나, ‘오피스텔(업무와 주거를 함께 할 수 있는 건축물로 건설교통부장관이 고시하는 것을 말한다.)’

5) 2001. 9. 15, 건축법 시행령, 별표 1, 용도별 건축물의 분류 :

3) 건설교통부 건축법 시행령 자료 인용

10항 업무시설, 나, 일반 업무시설로서 ‘오피스텔(업무와 주거를 함께 할 수 있는 건축물로서 건설교통부장관의 고시하는 것을 말한다.)’⁴⁾

6) 2003. 9. 29 건설법 시행령, 별표 1, 용도별 건축물의 분류 :

10항 업무시설, 나, 오피스텔(업무와 주거를 함께 할 수 있는 건축물로서 건설교통부장관이 고시하는 것을 말한다.)

등과 같이 변화하였다.⁵⁾

이상의 내용을 살펴보면 ‘오피스텔’은 “업무를 주로 하는 각 개별 실에 일부 숙식을 할 수 있는 건축물”에서 “업무와 주거를 함께 할 수 있는 건축물”로 주거 기능의 확대를 인정하는 쪽으로 변화했음을 알 수 있다.

기능측면에서도 대표적인 주거기능 건축물인 아파트와 다른 부분은 발코니를 설치할 수 없다는 것과 화장실내에 욕조를 설치할 수 없다는 것만이 차이가 날 뿐이며 이 또한 욕조의 경우 준공 검사 후 개인의 취향에 따라 욕조를 만들어 사용하는 경우가 있어 주거기능 측면에서 갈수록 그 차이가 좁혀져 가고 있다.

법적 측면에서도 오피스텔로의 주민등록 이전을 허용함으로써 주거기능을 인정하여 주택임대차보호법의 대상이 된다.

이와 같이 오피스텔은 주거기능의 강화 추세라는 특징과 주거기능과 업무 기능을 동시에 추구할 수 있다는 점에 따라, 업무용, 주거용, 업무+주거용, 기타 다목적용 등 다용도로 이용 개발 정의되어 진다.

2. 오피스텔의 特性과 類型

1) 오피스텔의 특성

오피스텔이란 사업경영자 및 사용인이 일정한 장소에서 일상의 사무를 처리하기에 적합한 건물을 말한다. 그 동안 고도의 산업화와 관련된 사무 업무활동은 그 입지가 고도의 접근성, 전문 서비스업체의 이용 가능성, 유

4) 최계진, 오피스텔 개발사업의 사업성 분석에 대한 연구, 건국대학교 부동산대학원, 2002.

5) 건설교통부 시행령 참조

관기관과의 대면 접촉의 용이성 등이 유리한 대도시 지역을 중심으로 집중되어 있고 특히 도심 부에 오피스텔이 많이 밀집되어 있다.

오피스텔이라고 하면 일반적으로 건물가옥을 뜻하나 우리나라에서는 특히 사무실용의 철근콘크리트 또는 철근구조 등에 의한 중형 이상의 대형 건축구조물을 말한다. 이 밖에 호텔, 학교, 병원, 개인용 오피스텔 그리고 혼합형 오피스 빌딩으로 구분된다.⁶⁾

최근 우리나라 산업발전 및 도시발전으로 인한 오피스 빌딩의 수요는 지속적으로 증가하고 있으며, 점점 고층화, 대형화되는 추세이며, 정보기술의 발달로 오피스빌딩도 지능빌딩으로 발전하고 있다.

오피스 빌딩이 임대차계약을 통하여 임대소득을 획득하기 위해서는 쾌적성, 안전성, 건강성, 3개 목표를 달성하여야 한다. 쾌적성은 인간생활을 편안하고 능률성 있는 분위기를 말하며, 오피스빌딩은 다양한 인간의 생활공간으로서 직무활동의 기반을 제공이기 때문에 냉난방, 공기조화 등 건강성 유지에 필요한 조치가 요구된다.

오피스텔빌딩은 그 기본적인 기능에 따라 달라지지만 교통조건이 양호한 곳에 입지하여야 한다. 교통조건이란 교통의 편리성과 접근성을 뜻한다. 교통조건은 오피스빌딩의 공실률과 깊은 관계가 있다.

현대 오피스빌딩을 이해하기 위해서는 다음과 같은 기본적인 요소를 인식할 필요가 있다.⁷⁾

(1) 입지

오피스텔빌딩은 고객지향적인 기능, 관리 통제적 기능, 정보처리기능을 위하여 이용될 수 있는 공간이다. 따라서 오피스빌딩의 기능상 목적에 따라 입지조건도 달라진다. 고객 지향적 기능을 위한 오피스빌딩은 서비스를 제공받을 고객이 집중해 있는 지역에 입지하여야 한다. 또한 정보처리 기능을 위한 오피스빌딩은 정보처리 활동과 관련이 있는 다른 활이 일어나는 지역에 입지 할 필요가 있다. 따라서 주요산업 및 정보처리 활동의

6) 이내영, 현대부동산 투자론, 1996, p. 139

7) 가람평가연구원, 가치사람, 2001,p.11.

성격에 따라 입지조건이 달라진다.

오피스빌딩 중에는 시내 중심부에 위치한 오피스빌딩도 있고, 교외지역과 시 외곽에 위치하는 오피스빌딩도 있다. 오피스빌딩이 입지한 위치에 따라 오피스빌딩의 디자인, 효용, 가치가 달라진다. 전통적인 도심지역은 도심지 토지가격이 높고 대부분 건축허가지역이기 때문에 일반적으로 층수가 높으며, 단위 당 임대료, 영업경비, 개발비용 및 가치가 교외지역의 오피스빌딩보다 높은 경향이 있다.

도심지의 오피스빌딩은 일반적으로 대중교통수단을 이용한 접근성이 양호하며, 상업용 주차시설이 적게 필요하다. 도심지 오피스빌딩의 외부에서 제공하는 식당, 헬스클럽, 일상용품 등의 서비스에 의존할 수 있다. 반면, 교외지역의 오피스빌딩은 건축계획 당시부터 식당과 기타 쾌적성 설비를 갖추어야 할 필요가 있는 경우가 많다.

사무기능의 입지의 기본원리를 다음과 같이 정리할 수 있다.

① 접촉집중성(contact intensity)

법률회사, 광고자문, 은행, 보험 등 금융기관 등의 업종은 정보 습득과 거래비용 최소화의 장점을 위하여 접촉하기 용이하도록 중심공업지역(Central Business District 중심업무지구)에 집중화되는 경향을 보인다.

② 접촉다양성(contact variety)의 원리

법률회사, 부동산서비스회사, 금융서비스회사 등의 업종은 다른 업종에 비해 훨씬 많고 다양한 대면접촉을 필요로 하는 업종이다. 접촉의 다양성은 중심공업지역이 가장 유리하다.

③ 노동접근성의 원리

사무기능은 노동력 질과 비용, 통근거리 등에 영향을 많이 받는다. 중심공업지역은 대중교통시설을 통한 접근성이 양호하며, 대도시는 교육시설이 집중되어 있고, 질 높은 사무기능에 적합한 노동력이 집중되어 있다.

④ 분산의 원리

공항, 지역 쇼핑단지, 고속도로 교차로 근처에 개발사업이 진행되면서 교통체계의 발달과 함께 사무기능이 분산되고 있다. 사무기능의 분산은 임대료 절감, 여성 노동력에의 접근성을 최대화 할 수 있다는 장점이 있다.⁸⁾

(2) 규모와 높이

오피스빌딩 중에는 연면적이 매우 넓은 사무실빌딩도 있고, 중간정도 규모의 오피스빌딩, 소규모의 오피스빌딩 등 그 규모가 다양하다. 또한 고층빌딩(16층 이상), 중층빌딩(4~15층), 저층빌딩(1~3층)도 있다. 규모와 층수도 용도와 가치에 영향을 미친다.

오피스빌딩 건축주는 대부분 법정한도까지 넓고 높게 건축하려고 노력한다. 이는 총 개발비용에서 토지비용이 차지하는 비율을 최소화하여 준공된 빌딩의 임대료가 경쟁적일 수 있도록 하기 위함이다. 토지비용이 커질수록 대형빌딩을 건축하여야 하는 압력도 커진다.

토양의 조건도 건축에 제약조건이 될 수 있다. 토양이 적절한 하중을 지지하지 못한다면 고층빌딩을 건축하기 위해서는 많은 비용이 소요될 것이다. 빌딩의 입지에 따라 35층 이상의 초고층빌딩은 기반암반까지 닿는 도크나 부지전체를 덮은 두꺼운 콘크리트바닥위에만 건축할 수 있는 경우도 있다. 이와 같은 경우에는 비교적 비용이 적게 드는 기초 위에 건축이 가능한 소형빌딩을 건축하면 비용을 절감할 수 있으므로 소형빌딩이 보다 더 선호된다.

오피스빌딩의 규모는 일시에 특정한 양의 공간만 흡수할 수 있는 지방시장에 의하여 정해지는 것이 보통이다. 또는 빌딩면적이나 높이에 대한 최고한도를 정할 수 있는 지역지구제에 의하여 사무실빌딩의 규모가 결정되기도 한다.

이외에도 다음과 같은 용인이 사무실빌딩의 규모와 높이에 영향을 준다.

① 시장수요

임차인의 니즈(needs)는 총 임대 가능면적 뿐만 아니라 기동사이의 공간과 바닥면적에 까지 영향을 미친다. 임차인은 또한 보다 큰 빌딩을 선호하여 상층의 공간을 활용할 수 있도록 요구하거나 보다 많은 구석자리를 확보하기 위하여 불규칙한 형태를 원할 수도 있다.

8) 부설 가람평가원, 전개서, pp12~14.

② 규모의 경제

일반적으로 바닥면적이 클수록 단위면적당 건축비용과 영업경비가 감소한다. 그러나 특정 규모를 초과하면 건축이나 관리에 어려움이 더 커질 수 있다.

③ 현장조건과 건축기술

건설장비가 현장에서 작업할 수 있는 공간이 충분한가 아니면 부족한가에 따라서 전형적인 바닥면적의 최대한도가 달라진다. 조건은 시장마다 다르지만 슬래브의 크기에 따라 어떤 것은 다른 것보다 거푸집을 짜고 콘크리트를 붓는데 비용이 적게 들기도 하며, 이는 규모의 선택에 영향을 미친다.

④ 승강기

층수가 높을수록 승강기는 많은 층에서 정지하여야 하기 때문에 그만큼 높은 층수에 오르기 위해서는 많은 시간이 지체되기도 한다. 그러므로 고층빌딩에는 일정한 층의 이용에 한정되며, 바닥면적을 많이 차지하고 또한 비용 추가시키는 승강기를 추가로 설치하여야 하는 경우도 있다.

(3) 빌딩의 등급

시장에서 가장 양호한 빌딩인 A급 빌딩은 일반적으로 가장 매력적인 빌딩으로 임대가능하고 효율적으로 관리 운영되는 빌딩이다. A급 빌딩은 현대적인 시스템을 갖추어야 하고, 임차인 배치가 양호하여야 하며, 명성이 있는 임차인을 확보하고 있어야 한다. B급 빌딩과 C급 빌딩은 임차인에 대한 매력이 적으며, 평면구성, 조건, 설비, 관리의 질 등 여러 측면에서 결점이 있을 수 있다. 이러한 빌딩은 명성이 부족하고 주로 낮은 가격으로 임차인가 투자자에게 호소한다. 트로피빌딩은 투자자가 그 품질에 대한 프리미엄을 기꺼이 지불하고자 하는 빌딩으로 A급 빌딩 중 가장 좋은 빌딩이다. 트로피빌딩은 매우 유명한 건축가가 설계하는 경우가 많다.

오피스빌딩의 각 등급의 전형적인 특징은 다음과 같다.

① 트로피빌딩

포트폴리오에 편입시키기 가장 적당한 투자대상으로 매우 바람직한 빌

딩이다. 일반적으로 형태와 평면구성이 독특하며, 건축설계가 뛰어나고, 입지가 우수하다. 최고품질의 자재를 사용하고, 노동력의 질도 우수하다. 마감제도 고급으로 사용하고 인테리어도 훌륭하다. 유지관리비도 1급이며, 임차인의 명성도 양호하다.

② A급 빌딩

A급 빌딩은 입지가 매우 양호하며, 접근성도 뛰어나고, 공간의 품질도 높다. 설계도 우수하며, 노동력이나 자재도 평균 이상의 것을 사용한다. 유지관리도 양호하며, 특히 오래된 빌딩은 더욱 유지관리가 우수하여 임차인의 질도 우수하다.

③ B급 빌딩

일반적으로 입지가 양호하며 투기적 투자의 대상이 되는 경우가 많다. 특별한 매력은 없지만 이용 가능한 공간을 제공한다. 신축빌딩이라면 설계는 보통수준이고, 오래된 지표빌딩이 아닌 빌딩이라면 공간과 설계는 우수하다. 유지관도 보통이며, 임차인도 평균수준이다.

④ C급 빌딩

기본적인 공간만을 제공하는 오래된 빌딩이다. 유지관리는 평균이하이며, 임차인의 명성은 혼재되거나 낮다. 승강기와 시스템이 열등하다.

(4) 빌딩의 형태와 구조

주로 도심지 빌딩은 부지 내에 포장하여 또한 지하에 주차장을 설치하거나, 인근에 공용주차장을 확보하고 있다. 그렇지만 교외지역 빌딩은 대부분 조망이 좋으며 주차장을 설치하고 있고 형태도 매우 다양하다.

빌딩의 높이와 크기뿐만 아니라 빌딩의 형태와 배열도 빌딩의 건축비용, 유지비용, 그리고 시장매력도와 가치에 영향을 미칠 수 있다. 이러한 요소는 빌딩의 구조, 기계 및 전기시스템, 외피처리의 선택에 영향을 미친다.

이러한 요소는 다시 지역지구제, 건축법, 개발비용, 일조량과 같은 시장용인에 의해 영향을 받는다.

① 철골구조

철골구조는 콘크리트구조보다 기초에 하중을 덜 주면서 대형 구조물을

건축할 수 있다는 장점이 있으며, 조립속도가 빠르고, 간거리도 크게 넓힐 수 있으며, 내부개조도 용이하게 할 수 있는 유연성이 있다. 그러나 이러한 장점은 구조철강 공급업자가 적기 때문에 상쇄될 수 있다. 독점적인 철골공급업자로 인하여 철골의 공급가격이 심하게 변동할 수 있으며, 주문과 배달사이의 리드타임이 길어질 수 있기 때문이다. 또한 특수한 상황이 아니라면 철골은 바닥높이 보다 약 15~30cm 정도 높아야 하는데, 이는 빌딩의 체적을 크게 증가시켜서, 빌딩 외피비용과 기계시스템의 비용을 증가시킨다. 고층빌딩에서는 대풍구도 설계의 중요한 요소로 이에 대한 비용을 감안하여야 한다.

② 철근콘크리트구조(RC조)

콘크리트구조는 여러 측면에서 철골구조를 대체할 수 있다. 전통적으로 철골 공급업자보다는 콘크리트 공급업자가 훨씬 많으며, 따라서 개별 공급업자는 규모가 작다. 콘크리트구조는 조립속도가 느리며, 많은 하중을 지지할 수 있도록 기초를 강하게 만들어야 하고, 층고도 낮아지며, 대풍구는 건축비용에 큰 영향을 미치지 않는다. 철골구조와 비교할 때, 콘크리트 구조의 층고는 약 15~30cm 정도 낮아지지만 그만큼의 비용은 절감된다. 간 거리를 넓히게 하지 못하고, 완공이후에는 구조변경이 곤란한 단점이 있다. 콘크리트구조는 철근콘크리트구조의 장점을 거의 완벽하게 포함하고 있다.

(5) 빌딩의 서비스와 장비

오피스텔빌딩의 형태, 등급은 빌딩에 설치할 설비, 시장, 미관에 의하여 영향을 받는다.

① 환경

냉난방, 공기조화시스템의 변화는 3~4세대로 나누어 볼 수 있다. 모터나 순화 공기에서 독성물질 방출을 저감시켜야 하는 등 기본적인 환경조항을 충족시켜야 함을 물론 기계시스템은 운영비용, 에너지절감비용과 같은 특수한 고려사항도 만족하여야 한다.

에너지의 공급과 에너지비용에 대한 관심이 고조되어 이러한 시스템의

효율성에 빌딩 소유자와 임차인 모두가 큰 관심을 갖게 되었다.

② 안전

고층빌딩의 안전문제는 많은 연구와 실험을 통하여 상당히 발전하였다. 신축 빌딩에는 스프링클러, 방열/ 방열재, 경보시스템 등을 설치하여야 한다. 이러한 요인은 보험요율에 영향을 미치며 소유자와 임차인에게 중요한 요인이 될 수 있다.

③ 건축법

건축법은 계속 변화하고 있으며, 기존 빌딩은 신법의 규정을 받지 않을 수 있지만, 빌딩이 개선되지 않는다면 빌딩의 가치는 하락하는 경향이 있다.

④ 통신(Communication)

임차인에게 컴퓨터정보처리서비스와 통신서비스를 제공하는 빌딩이 아직은 기대에 다소 미흡하더라도 전화, 팩시밀리, 복사 컴퓨터 기술의 중요성은 지속적으로 증대하고 있으므로 건축가와 개발업자는 지속적인 기술 진화에 따라 임차인의 수요를 충족시키기 위하여 노력하고 있다.

(6) 건축비용

건축비용은 빌딩의 등급에서 알 수 있으며, 건축비용은 시장매력도와 여업효율성, 가치에 영향을 미친다. 비용을 많이 들인 빌딩은 유사한 규모에 비용을 적게 투입한 빌딩보다 매력적이고 임대가능면적이 클 뿐만 아니라 유지와 운영경비도 적게 든다. 건축비용은 입지, 규모, 높이, 디자인, 인테리어 마감, 기계시스템에 따라 크게 달라진다.

건축비용에 영향을 미치는 요인은 다음과 같다

① 입지

도심지 부지는 자재 배달에 제약이 있고 동바리(staging)제한 지역이기 때문에 건축과정이 복잡해진다.

② 소유권

단기 이득에 관심을 갖는 개발업자는 장기적인 이득을 원하는 소유자가 건축하는 빌딩과는 매우 다른 빌딩을 계획하고 건축한다. 기업이든 기관

이든 명성이 높은 임차인-소유자는 우월한 디자인에 대하여 일반적인 부동산 경제 분석으로 정당화되지 않는 프리미엄을 기꺼이 지불할 용의가 있을 수 있다.

③ 규모와 높이

빌딩의 높이가 높아질수록 건축에 필요한 빌딩의 기초, 승강기, 구조물, 건축과정의 물류로 인하여 단위당 비용이 추가될 수 있다. 한편 대량구매, 건축의 반복, 특수한 건축기술에 의하여 비용을 절감할 수도 있다.

④ 디자인

빌딩의 형태와 외장재의 선택은 비용에 중요한 영향을 미친다. 디자인이 특이하며 그에 따른 건축비용도 증가한다. 내부 마감재의 선택도 중요하다. 공공지역에서 대리석과 원목과 같은 값비싼 재료를 많이 사용하면 프로젝트 비용이 크게 증가한다.

⑤ 빌딩서비스

빌딩의 기계, 전기, 배관시스템에 대한 기본적인 기준이 있다. 빌딩의 소유자나 사용자가 원하면 시스템설비를 추가할 수 있다. 정상적인 경우보다 더 많이 설비를 추가하면 비용이 증가한다. 빌딩의 전체적인 품질 또는 제공할 서비스의 범위를 향상시키려면, 빌딩의 쾌적성 비용이 증가할 가능성이 있다. 쾌적성은 일반적으로 프로젝트가 목표로 하는 시장과 비교하여 측정한다.

⑥ 빌딩의 나이

빌딩은 신축빌딩에서 매우 오래된 빌딩에 이르기까지 경과년수가 매우 다양하다. 오래된 빌딩 중에는 지표빌딩이 있을 수 있는데, 이는 가치를 증가시킨다. 어떤 빌딩은 철거될 운명에 처한 것도 있다. 빌딩의 경과년수는 빌딩의 효용, 시장성, 가치에 영향을 미친다. 그러나 경과년수만으로 사무실 빌딩의 가치를 추정할 수는 없다.

⑦ 용도와 소유권

일반적으로 정부, 기업 등 빌딩 사용자가 원하는 빌딩의 종류도 다르다. 소유자든 임차인이든 빌딩 사용자의 성격은 사무실빌딩의 디자인과 운영에 영향을 미친다. 단일 임차인 빌딩은 대부분 특수한 사용자를 위하여

설계되며, 다중 임차인 빌딩은 보다 넓은 시장을 목표로 한다는 점이 가장 두드러진 차이일 것이다.

단일 임차인 빌딩은 주로 교외 지역에 위피하며 다중 임차인 빌딩보다 바닥면적이 넓고 효율성 비율도 높다. 빌딩 중심에서 창문까지의 거리도 더 길으며, 공간분할도 적고, 빌딩 중심, 승강기, 기타 설비도 일반적인 목적보다는 특수한 사용자의 요구에 맞도록 설계된다.

다중 임차인 빌딩은 보다 다양하고 광범위한 잠재적인 빌딩 사용자를 수용할 수 있도록 설계하여야 한다. 바닥은 법률회사나 회계법인과 같은 등급의 임차인을 위한 공간계획을 효율화할 수 있도록 표준화하여야 한다. 공간의 시장성은 매우 중요하므로 다중 임차인 빌딩은 다양한 임차인 설비를 제공하는 경우가 많으며, 가능한 한 많은 구석자리를 확보하려고 노력한다. 이와 같은 요인은 초기 자본비용은 물론 영업의 차별성을 기할 수 있는 요인이 된다. 그리고 이는 가치에 영향을 미친다. 또한 빌딩의 점유자와 소유권에도 영향을 미친다.

2) 오피스텔의 유형

오피스텔의 유형분류는 경제가 발전하면서 3차 산업의 고도화가 고용구조의 다양화·분업화·전문화의 형태로 나타나는데 상품의 직접적인 취급업이 정보를 제공하는 활동, 기업활동, 행정 및 전문 서비스 활동 및 연구활동과 관련된 업무(Office Work)를 일반적으로 사무업무활동의 범주에 포함시킨다.⁹⁾

Vahaly, Daniels, Gad 등의 분류체계를 토대로 분류한 오피스텔의 유형 분류는 다음 표와 같다.¹⁰⁾

9) Gottmann, J., "Urban Centrality and the Inteweaving Quarterly Activitier, Eksitic, Vol 1970, p323~325

10) Vahaly, J, Jr., "The Location of Service and Office Activities in Nashville-Davison Country", 1976, Land Economics, Vol. 52, p.479~492

〈표 2 - 1〉 오피스텔 유형의 분류

구 분	분 류 내 용
제조업무활동	제조업에서 공장과 함께 있는 본사를 제외한 본사와 지사
무역업무활동	무역업, 무역대리점업과 오파업의 본사 및 지사
금융업무활동	은행·증권·보험·투자신탁업의 본점 및 지점
기술서비스활동	건설·토건업과 건축설계사무소
전문 서비스활동	변호·변리사사무소·행정사법서사사무소
여행·운송업무활동	관광버스·여행사·해상운송회사
보도업무활동	신문사·통신사·방송국의 일반사무분야
행정관리활동	행정·입법사법기관·세무서의 일반사무분야

3. 오피스텔과 住商複合建物 比較

오피스텔과 주상복합건물은 주거공간이라는 개념에서는 유사하지만 세부적으로는 많은 차이점이 존재한다. 특히 오피스텔은 ‘주거형 오피스텔’이라고 해도 업무용으로 분류되며, 사무실로 이용할 수 있기에 법에 따라 건축과 분양방식도 다르다. 다음에서는 오피스텔과 주상복합건물의 비교를 통해 서로 간의 차이점을 살펴보겠다.

1) 오피스텔과 住商複合建物 비교의 필요성

오피스텔과 주상복합건물은 건축법이라는 동일한 법의 규정을 받고 있지만, 오피스텔은 업무시설로 주상복합건물은 아파트로 그 용도뿐만 아니라 여러 가지 부분에서 상이성을 보이고 있다. 이러한 차등적인 법 적용으로 인해 개발 사업시 중요한 요소인 용적률, 건축규제 등 여러 부분에서 차이를 보이고 있다. 위와 같이 오피스텔과 주상복합건물은 여러 면에서 상당한 차이를 나타내고 있으며 시장의 상황에 따라 바뀌는 건축 관련 법규 등을 비교분석해야 될 필요성이 있다고 본다.

또한 오피스텔과 주상복합건물은 발코니, 옥조 등 건물시설에 대한 규제도 차이가 있다. 이러한 건물시설에 대한 규제의 차이는 본 논문의 연구주제인 오피스텔개발과 관련하여 개발업자, 수요자 모두가 두 건물의 명확한 차이점을 구분할 수 있어야 한다.

따라서 오피스텔과 주상복합건물의 전반적인 비교를 통해 그 차이점을 살펴보는 것은 유용한 작업이 될 것이다. 이하에서는 이러한 필요성을 갖고 오피스텔과 주상복합건물의 차이점을 비교 검토하고자 한다.¹¹⁾

2) 오피스텔과 住商複合建物 比較

주상복합은 아파트이기 때문에 주택으로 구분돼 내부에 옥조를 설치할 수 있으며 100% 주거용으로 사용된다. 주택임대 사업자의 대상으로 임차인이 임대차보호법에 의하여 보호를 받을 뿐 아니라 두 채를 갖고 있으면 1가구 2주택의 적용도 받는다. 이에 반해 오피스텔은 내부에 옥조를 설치할 수 없으며 전용면적도 주거용 부분이 50%를 넘을 수 없다. 또 업무용 및 임대사업 사용시 1가구 2주택에 해당되지 않으나 실거주시에는 1가구 2주택에 해당된다는 차이점이 있다.

그리고 주상복합건물의 규정도 두 가지 측면으로 분류되므로 이와 같은 내용들을 표로 간단히 정리하면 다음과 같다.

11) empas 레포트(www.empas.com)

<표 2-2> 오피스텔과 주상복합건물의 차이점 비교

구 분	오피스텔	주상복합건물	
		일반	300세대이상
근거법률	건축법	건축법	주택건설 촉진법
승인대상	건축허가	건축허가	사업승인
분양방법	임의분양	임의분양	공개청약
분양보증	보증제외	의무보증	임의보증
대금납부	임의	임의	공정을 기준50% 전후 2회이상
사후관리	일반건축물 적용	일반건축물 적용	공동주택관리령
관리비	난방방식 및 관리방식에 따라 차등	난방방식 및 관리방식에 따라 차등	표준화 (지역별 약간차등)
용도분류	업무시설	아파트	아파트
발코니설치	불가	가능	가능
욕조	설치불가	설치가능	설치가능
주거용도	50%(전용면적기준)	100%	100%
주택임대사업자	해당안됨	해당	해당
부가가치세	평형에 관계없이 부과	잔여 25.7평 초과시 부과	잔여 25.7평 초과시 부과
1가구 2주택	업무용 : 해당없음. 주거용 : 실거주시 해당	해당	해당
임차인보호	보호안됨	보호	보호

자료출처 : 부동산 114(www.r114.co.kr) 2003. 8. 25일

제 2 절 오피스텔의 歷史

1. 오피스텔의 변천사

1) '85년 말에 공급된 처음의 오피스텔은 상업지역에 위치한다는 점에서 오피스에 주거기능을 가미했다는 점이 부각되었고, 침체되었던 오피스 시장에 소형 고급 오피스로서 인기를 모았다.

초기의 오피스텔은 지금의 주거용 오피스텔과는 달리 오피스 중심이었기에 난방방식도 바닥 패널히팅이 아니라 라지에터 또는 Fan Coil Unit를 사용하는 방식이었으며, 소형 중심으로 공급되었다.¹²⁾

2) '89년 사무실 수요의 급증과 부동산을 비롯한 경기호황으로 강남지역 테헤란로를 중심으로 무역업자, 변호사, 금융업자 등 실수요자를 선별해서 공급하는 사무실용으로 약 20여 개의 오피스텔이 분양되는 붐을 이루었고 투기자금도 몰려 이때까지 공급된 오피스텔이 이미 약 1만가구가 되었고 '89년 말까지 입주한 오피스텔만 해도 약 3,500실이 되었다.¹³⁾

3) 서울에서의 오피스텔과는 달리 지방에서는 대전 유성, 온양, 속초 등지에서 관광지를 중심으로 한 리조트의 개념으로 오피스텔을 공급하기도 하였으나, 수요자를 찾지 못하고 고전하거나 사업이 중단되는 경우를 겪어야 했다.

4) '95. 6. 16일 행정쇄신위원회의 '오피스텔 주거시설 규제완화' 및 동년 7. 19일의 건축기준 완화, 수도권 신도시 아파트 공급물량의 고갈, 아파트 가격의 폭등에 따라, '96, '97년도에 신도시와 목동 등지에서 대형 아파트와 같은 주거용 오피스텔이 대거 선을 보였다. 또한, 강남에서는 중·소형 주거용 오피스텔이 붐을 이루게 되었다. 이때, 대거 공급되고 분양된 대형 오피스텔은 새로운 부동산 상품과 같이 포장되어 상당한 붐을 이루면서 분양에 성공을 거두었으나, '97. 10월 건교부에서 주거부분이 30% 이상인

12) 한지승, 住居用 오피스텔의 商品性에 관한 研究, 서울, 건국대학교 행정대학원석사학위 청구논문 P. 7, 2001.

13) 부동산 114(www.r114.co.kr) 2003. 4

주거용 오피스텔에 대해 시정명령을 내리면서 주거용 오피스텔의 해약사태 및 민원이 발생하였고, 바로 IMF사태를 맞이하면서 수요는 자취를 감추게 되었다. 또한, 이 고비를 넘기지 못한 많은 건설업체들이 부도를 내고 쓰러졌다.

5) 그러나, '98. 6월 건교부는 지침을 개정하여, 주거부분을 50%미만으로 늘리고 칸막이 벽의 설치를 허용함으로써, 주거용 오피스텔을 양성화하기로 하였다. 이에 앞서 불법화되었던 주거용 오피스텔이 합법화는 되었지만 IMF사태로 인한 수요의 감소는 회복이 되지 않았다. 따라서 공사의 재개는 늦어졌고 최근 준공이 되어 입주하는 오피스텔이 나타나기 시작했다.

6) IMF 사태 이후 오피스텔의 분양이 어려워지고, 일반 오피스도 공급과잉이 되어 부동산 시장이 얼어붙자 또 다른 형태의 오피스텔이 개발되었는데 이른바 회원제 및 임대용 오피스텔 등이 그것이다.

이들 오피스텔은 콘도와 같은 형태로 운영이 되거나 시행자가 운영을 통하여 투자자에게 수익을 돌려주는 형태의 변형된 수익모델이다.

이들은 소형호텔과 비즈니스클럽, 스포츠 센타 등의 형태를 갖추면서 수익을 올리고 있다.

7) 최근 저금리 기조와 경기침체로 인한 유동자금이 부동산 투기에 유입되면서 아파트 등의 부동산경기가 과열현상이 지속되면서, 정부는 5. 23 “부동산 주택시장 안정대책” 등이 발표되고, 아파트시장에 대한 각종 규제로 인하여 상용시설인 오피스텔, 상가 등이 기대상품으로 반사이익을 볼 것이라는 기대심리가 커지고 있다. 또한 오피스텔 시장에선 ‘아파텔’이라고 불리는 오피스텔이 늘어나고 있다.

8) 아파텔은 틈새시장을 노린 부동산 상품으로서, 법적으로는 오피스텔로 분류되나 오피스텔의 주 목적이 임대형 상품이라며 아파텔은 주로 주거용으로 사용하기 위해 만든 것이다. 주거공간을 넓히고 방과 거실 등이 분리된 내부구조를 하고 있어 평형대만 해도 다양하다. 다만, 아파트와 다른 점은 건축법상 오피스텔이기 때문에 옥조를 들일 수 없다는 것이다. 아파텔이 일반 오피스텔과 가장 차별화되는 부분은 실제 사용하는 공간인 전

용면적이 넓다는 것인데, 일반 오피스텔 전용률이 60%대 전후인 것에 비하면 아파텔은 70~80%대로 아파트와 비슷하며 이런 장점에도 불구하고 분양가가 보통 아파트보다 저렴하다는 것이 인기를 끌게 된 이유이다. 그러나 이전 오피스텔 전용률은 서비스 면적(지하주차장 등)을 포함한 계약 면적 대비 전용면적 비율이었으나, 최근 분양하는 아파텔은 공급면적(서비스 면적을 제외한 순수 전용면적과 공용면적의 합) 대비 전용면적 비율이라는 데 차이점이 있다. 또한 분양권 전매제한이 없고, 임대사업시 1가구 2주택에 해당이 없고 건축법상 업무시설로 구분되기 때문에 아파트보다 규제가 덜한 부동산 투자 상품으로는 아파텔의 인기는 지속되리라 본다.

2. 오피스텔 관련 건축지침의 변화

1) 건교부의 오피스텔 건축기준 변화

<표 2-3> 건설교통부 오피스텔 건축기준 변화 비교

'88. 6. 18~'95. 7. 18	'95. 7. 19~'98. 6	'98. 6~현재
각 사무 구획별 전용 면적 중 업무부분 70% 이상	좌동	업무부분 50%이상
온돌 또는 온수 온돌에 의한 난방 설치	삭제	-
욕실 설치금지(샤워기 포함) 화장실은 1.5㎡이하	욕조가 있는 욕실 설치 금지	좌동
발코니 설치 금지	좌동	좌동
싱크대는 간이 탕비용으로 설치	삭제	-
타 용도의 복합건축물일 경우 오피스텔의 전용 출입구 별도로 설치	좌동	좌동
다스트 슈트는 각 실내에 설치 또는 각 실로부터 15M이내에 설치	삭제	-
입의 칸막이 설치 금지	좌동	삭제

(자료: 최계진, 오피스텔 개발 사업의 사업성분석에 대한 연구, 건국대학교 부동산대학원 석사청구논문 재인용, 2002)

2) 오피스텔 건축기준

건설교통부 고시 제 1998-161호(1998. 6. 8)

- 가. 각 사무구획별 전용면적중 업무부분이 50%이상일 것.
 - 나. 옥조가 있는 옥실은 설치금지
 - 다. 각 사무구획별 노대(발코니) 설치금지
 - 라. 타 용도와 복합건축물인 경우 오피스텔의 전용 출입구를 별도로 설치
- ※ 마포구: 오피스텔 건축시 기둥식은 가능하나, 벽식오피스텔은 건축불가¹⁴⁾

3. 주거용 오피스텔의 주택판정 지침 마련(2003. 2. 14)

국세청은 재정경제부가 주거용 오피스텔을 주택으로 보고 양도세를 부과하라는 유권해석을 내린 데 따른 후속조치로 “주거용 오피스텔의 주택판정 지침”을 마련했다.

주거용 오피스텔을 주택으로 판정하는 과정에서 세무 공무원의 자의적인 판단을 줄이기 위함이다.

1) 주택판정 지침¹⁵⁾

- (1) 오피스텔에 주민등록이 돼 있으면 주택으로 판정하기로 했다. 단순히 업무용으로 오피스텔을 사용하는 사람들은 주민등록을 옮기지 않기 때문이다.
- (2) 미성년 자녀와 함께 거주하는 오피스텔도 주택으로 보기로 했다. 자녀들과 함께 생활하는 오피스텔을 업무용으로 볼 수 없다는 판단 때

14) 마포구청 건축과 답방 결과 정리

15) 부동산 114. 주상복합/ 오피스텔 2003년 상반기 시장결산

문이다. 이를 위해 국세청은 초, 중, 고교에서 보낸 취학 통지서나 학적부상 주소 등을 근거로 미성년 자녀가 거주하고 있는지를 가릴 방침이다.

(3) 전기, 전화료 등 공과금 영수증도 판단 기준으로 삼기로 했다. 같은 면적의 일반사무실에서 내는 공과금 수준과 비교하기 위한 것이다.

(4) 구독하는 신문이나 잡지 종류도 점점 기준이 된다. 구독하는 신문이나 잡지 종류가 사업자등록증에 표시된 업종과 별다른 관계가 없으면 실제 기능을 주거용으로 볼 수 있기 때문이다.

(5) 이 밖에 오피스텔 소유자의 은행계좌나 의료보험 기록을 점검, 실제 거주 여부를 판정할 계획이다.

2) 양도세 부과 및 기타 세금

국세청은 이들 지침을 적용해 오피스텔의 여부를 종합적으로 판단한 뒤 양도세를 부과할 방침이다. 따라서 일반 주택을 보유한 사람이 주택으로 판정 난 주거용 오피스텔을 추가로 갖고 있다면 “1가구 2주택자”로 분류돼 어느 집을 먼저 팔든지 양도세를 부담해야 한다. 다만 주거용 오피스텔 한 채만을 3년 이상 주거용으로 사용한 뒤 판다면 “1가구 1주택자”로 간주돼 양도세를 물지 않아도 된다.

기존 주택을 보유한 가운데 오피스텔을 주거용으로 사용해 1가구, 2,3주택이 돼도 세금이 중과세되지 않는다. 종합토지세만 합산과세될 뿐 재산세, 양도소득세, 취득등록세 등은 개별 물건단위로 매겨지는 것이다.

또한 오피스텔 1채, 아파트 1가구 등을 보유한 상황에서 오피스텔을 양도할 때는 과거와 다를바가 없다. 본래 오피스텔은 업무시설로 분류돼 양도세 과세대상이다. 단, 주택을 먼저 양도하는 상황에서는 오피스텔을 주거용으로 인정되면 1가구 2주택으로 분류, 주택에 대한 양도세가 과세된다.

3) 주택청약자격에 무관

건설교통부에 따르면 주거용 오피스텔이 주택으로 간주돼 양도세가 부과된다고 “오피스텔은 건축법상 여전히 업무용 건물”인 만큼 주택청약자격과는 무관하다. “실제 용도에 따라 세금을 부과한다는 조세(실질과세) 원칙과 주택청약 제도는 별개”이며 오피스텔이 주택으로 간주돼 양도세가 부과된다고 청약제도와 관련된 주택(단독 및 공동주택)이 아니므로 아파트 청약자격에는 아무런 영향을 미치지 않는다. 따라서 주거용 오피스텔을 소유하고 있더라도 다른 주택이 없을 경우 여전히 무주택자로 인정돼 청약자격에는 제한이 없다.

4) 일반 임대사업으로 분류

주거용 오피스텔이 주택으로 간주돼도 오피스텔을 사서 임대주택사업을 할 경우 임대주택법상의 임대주택사업자에는 포함되지 않는다. 임대주택법상 “매입임대 주택사업자”는 일반주택, 다가구, 다세대, 연립 및 아파트 등 주거용도로 허가된 집을 2가구 이상 취득해서 임대사업을 하는 경우에만 해당되기 때문이다. 따라서 전용면적 60이하의 주거용 오피스텔을 매입해서 임대사업을 해도 임대주택법에서 규정하고 있는 소형 임대주택사업자의 범주에 들지 않아 세제혜택(취,등록세 면제, 종토세 및 재산세감면)을 받을 수 없다. 즉 오피스텔을 통한 임대사업은 주택임대사업과는 달리 일반임대사업으로 분류된다.

第 3 節 複合用途開發의 理論的 理解

1. 複合用途開發의 概念

오피스텔과 같은 주상복합용도 개발의 개념을 정의하기 위해서는 복합용도개발(Mix- Use Development)을 정의할 필요가 있다. 복합용도개발이란 토지의 이용가치를 높이기 위하여 주거와 상업, 업무, 공업 등 상호지원하는 여러 가지 용도를 합리적인 계획에 의해서 서로의 기능을 해치지 않으면서 상호 보완하여 기능상의 상승효과를 발휘토록 하는 것이며, 더 나아가 문화적 기능, 오락 그리고 공공시설등을 집약시킨 개발방식이라 할 수 있다.

위더스푼(Witherspoon)은 복합용도 건축물을 특징짓는 기본요건으로 다음 3가지를 설정하였다.¹⁶⁾

첫째, 각기 독립적인 수익성 내지는 경제적 타당성을 가지는 3개이상의 용도를 수용하는 것이다. 복합용도로 개발된 건물은 호텔, 오피스, 상가, 주거 등 도시 속 인간생활의 기본요소인 주거, 작업, 여가의 각 활동을 동시에 수용하는 건물로써 두 가지 이상의 용도가 한 건물에 물리적, 기능적으로 복합되어진 건물을 말한다. 복합용도의 다양성은 각 요소들간의 지속적이고 상호적인 지원관계를 유지하면서 합리적이고 경제적으로 배치되어 여러 가지 목적을 가진 이용대상자의 범위를 확대시키고, 비 업무시간의 활용을 유도하여 시설물 이용시간의 연장을 가능하게 하여야 한다.

둘째, 모든 기능이 보행동선을 통해 상호 연결되고 건축적인 연계성을 지녀야 한다. 복합용도건물은 많은 요서들로 구성되어 있고, 이에 따른 다양한 행위가 발생되므로 복합용도건물의 계획 및 개발에 있어 동선체계에 대한 세심한 고려가 필수적이며, 동선의 분리와 연결을 통해 여러 가지 기능 및 행위가 상충되지 않도록 함으로써, 모든 기능은 치밀하게 계획된 보행자 동선체계를 통해 상호 긴밀히 연결되어야 효과적인 공간구성이 가

16) Robert E. Witherspoon, Mixed-use Development, ULT,1981, pp. 6~8

능하다.

셋째, 하나의 마스터플랜에 의한 일관성 있는 계획으로 건설 및 임대 진행되어 단일 건축물과 유사한 모습으로 나타나야 한다. 복합건물은 다양한 용도의 시설물들이 한 건물에 공존하고 있으므로 광범위한 이용자를 유치할 수 있어 다양한 행위를 유발시킬 수 있고, 각 시설의 이용시간대를 적절히 조절하여 이용자들이 서로 다른 시간에 각 시설물을 이용하여야 항상 활력을 유지할 수 있고 시설물 및 토지의 이용효율을 높일 수 있다.

또한, 위간드(J. Wiegand)는 복합용도 건물에 사용할 수 있는 기능요소는 주거, 상업, 업무의 주거기능요소와 부가기능요소로 구별하였으며 그 내용은 <표 2-5> 과 같다.

<표 2 -5> 복합용도의 수용 기능 요소

기능요소		내 용
주기능 요소	주거	독신자 주택 자녀가 없는 단순구성 가계를 위한 주거 주상복합건물에 살고자 하는 일반가계를 위한 주거
	업무	회사의 지침, 자유업종사자 사무실, 관리 및 광고계통의 업무 특수업무 사무소, 은행지점, 은행, 여행사 등
	상업	소매업종 서비스업 계통 수리업체(소규모로서 주거 환경에 해를 끼치지 않는 것)
부가 기능 요소	숙박	호텔(아파트먼트 호텔, City호텔)
	공공시설	유아원, 양로원, 학원, 우체국 등
	문화관련시설	소극장, 전시장, 공연장, 화랑 등
	스포츠, 여가시설	실내 스포츠 홀, 볼링장, 아이스링크 등
	도서시설, 기타	광장, 보행자 물, 분수, 옥외조각전시장 등

(자료: 박연주, 주상복합건축물의 동선계획에 따른 공간구조체계에 관한 연구, 동아대학교 1999, 논자 재구성)

이에 따른 기능요소간의 상호관계를 살펴보면 특히 밀접한 상관성이 있는 기능요소는 주거와 상업기능, 업무와 상업기능이며 기타의 요소들은 주거기능 요소에 대한 보완적인 역할을 지니고 있음을 <표 2-6>에서 알 수 있다.

<표 2-6> 수용기능간의 상관관계

구 분	상 업	업 무	주 거	호 텔	기 타
상 업		▲	●	▲	
업 무	●		▲	●	▲
주 거	●	▲		■	▲
호 텔	●	▲	■		▲
기 타	▲	▲	■	▲	

※ 범례: 주거기능간의 상관관계: 강(●), 중(■), 약(▲)

(자료: 박연주, 주상복합건축물의 동선계획에 따른 공간구조체계에 관한 연구, 동아대학교 산업대학원 석사학위논문, 1999, 논자 재작성)

2. 複合用途開發의 形成背景

복합건물의 기원은 고대 그리이스의 아고라(Agora)와 로마의 목욕탕 등의 경우 체력 단련장, 오락시설, 대중집회장, 또는 도서관, 극장, 강의실, 연회장 등이 혼합용도의 시설로 이루어져 있는 것을 볼 수 있는데, 지즐러(E.Zeidler)는 이를 복합용도건물의 기원이라 주장하고 있다. 17)한편, 로마의 도시주거에는 주거공간의 일부에 상업기능을 수용하고 있는 것을 볼 수 있는데, 이것은 순수한 주거용 건물인 아트리움 하우스(Atium House)와는 다르게 건물의 진입 도로면에 접한 부분을 상점이나 소규모 공방으로 사용하고 그 뒷부분은 주거공간이 연결되어 있는 형태를 띠고 있다.

17) 박경완, 도시형 고층주상복합건물의 설계개선 방안에 관한 연구, 중앙대 석사논문, 1992, p.9.

중세에 이르러서는 도시주거에 있어서 주거공간과 작업공간이 결합된 직주 병용의 주택이 일반적이었으나 후기에 이르러서는 기능별 공간의 분화형태를 찾아볼 수 있다. 또한 주거내부의 공간구성은 대체적으로 간결하고 단순하며 중산층 주택의 경우 상점, 작업장을 제외하고는 1~2개의 생활공간만을 가지는 것이 고작이었으며, 고용인 또는 직장인 주택에서 함께 기거하고 있었다.¹⁸⁾

이러한 복합용도의 개념은 중세 여러 곳에서 볼 수 있으며, 18세기 말 산업혁명과 함께 도시가 공업화됨에 따라 도시 내에 공장과 근로자들이 주거가 혼합되면서 공장의 매연과 소음 등으로 도시주거 환경이 악화되게 되자, 18~19세기 초 도시계획가들은 이의 극복을 위해 도시구성에 있어서 엄격한 도지이용원칙을 만들게 되었다. 이러한 경향은 1898년 하워드(G. Howard)의 전원도시(Garden) 계획안이 등장하고, 이 공업화된 도시 문제를 해결하기 위한 지침으로 1933년 근대 건축국제회의(CLAM)에서 아테네 헌장이 발표되었다. 그 주요 내용 중 도시구성개념에 관한 사항을 살펴보면 주거, 작업, 휴식, 교통의 4개의 주거기능에 근간을 두고 도시계획을 수립하여야 하며 이러한 주거기능에 할당되는 용도지역을 설정, 전체 속에서 이들의 연관관계와 입지를 설정하여야 한다고 주장하고 있다.¹⁹⁾

아테네헌장의 도시계획관련조항은 20세기 초반에 이르러서야 그 계획개념의 완성을 보게 되었으며, 전후 유럽의 도시재건과 건설에 있어서 중요한 계획개념으로 도시구성원칙에 영향을 주게 되었다. 그러나 이러한 기능분리에 의한 도시구성 개념은 도시기능간의 연계가능성을 철저히 배제하였기 때문에 도심의 공동화, 직주 분리에 의한 출퇴근시 심각한 교통혼잡과 교통제중의 문제 도심부근 지역의 주거기능의 쇠퇴와 부적격한 도시기능 입지에 따른 지역의 퇴화 및 슬럼화 현상 등의 도시문제를 야기시키는 결과를 초래하게 되었다.

이와 같은 문제점들을 해결하기 위한 여러 가지 접근방식들 중에는 문제점의 근본이 전통적인 도시의 복합구조를 무리하게 탈피하려는 데에서

18) 손세완, 도시주거 형성의 역사, 열화당, 1995. pp.110~111

19) 박경완, 전개논문, p.12.

생기는 것으로 생각하고 그 원인과 개선의 대안으로 복합구조의 필요성 내지는 환원을 주장하는 도시학자들이 나타나게 되었다. 그 대표적인 학자로는 미국의 제이콥스(Jane Jacobs)와 독일의 미체리히(Mitscherlich)를 들 수 있다.

제이콥스(Jane Jacobs)는 저서 ‘미국 도시의 죽음과 삶(The Death and Life of Great American Cities)’에서 기능주의에서 초래된 단조로운 도시의 환경을 비판하면서 작은 스케일의 복합용도를 통하여 다양한 도심기능을 제공함으로써 도시성의 회복과 활성화의 성취를 주장하였다. 또한 대도시 지역이나 도시 대로변의 도시성 결핍을 해결해 나가려면 다음과 같은 4가지 사항이 필수적인 전제가 되어야 한다고 주장하였다.²⁰⁾

첫째, 전체 도심지역은 최소한 두 가지 이상, 가능하면 세 가지 이상의 용도를 수용해야 한다. 둘째, 도시의 블록은 짧아져야 하는데 그것은 오고가는 통행의 기회를 좀 더 많이 부여하여야 하기 때문이다. 셋째, 도시 블록은 다양한 상태, 도심지역은 사람들이 몰려들고 그곳에서 봄비며 즐거워 할 만큼 상주인구가 집중될 필요가 있다.

제이콥스(Jane Jacobs)는 과거의 전통적인 도심과 신규로 개발된 도심을 비교하면서 현행의 도심지의 매력상실은 4가지 성격을 모두 갖추고 있었던 과거의 도심과는 달리 그들 중 한 항목 이상이 충족되지 못한 데에서 기인된다고 결론지었다. 그 이유는 경제성만을 추구하는 상업요소에 계획의 중심이 주어졌기 때문이며 그것은 도심 공동화현상을 부채질해서 퇴화성을 증진시키게 된다는 것이다.

한편, 독일의 도시계획가인 미체리히(Mitscherlich)는 현대도시의 비경제성을 비판하면서 그 이유를 복합구조의 상실에 있다고 주장하였다. 유럽도시의 전통적인 복합구조의 상실은 각 도시들이 지니고 있던 특별한 성격을 지워버리고 모든 도시를 비슷비슷한 상태의 단조로운 도시의 모습으로 바꾸어 버렸다. 따라서 이를 개선하기 위해서는 전통적인 도시 블록의 보존은 물론 도심내에 사람이 살 수 있도록 주거기능을 보전시켜야 한

20) 도서출판 국제편, 한국의 현대건축, p7.

다고 주장하였다.

이에 더불어 교통계획 관점에서 복합화의 필요성을 뒷받침해 준 독일의 도시계획가 쉬룸스(Schlums)는 도시교통계획의 기본적인 과제는 도시기능 분사에 따른 출퇴근시의 교통량 증가 문제로서 이는 계획단계의 복합화 개념 수용을 통해서 개선해 줄 수 있다고 주장하였다.²¹⁾

이와 같이 엄격한 도시기능 분리의 문제점 대두와 복합용도에 관한 이론적 검토와 주장을 통해서 복합용도개발이라는 계획개념들이 등장하기 시작하였으며, 그 결과 현대적의미의 복합용도 개발인 주상복합건축물의 출현을 보게 된 것이다.

3. 複合用途開發의 長短點

현대 도시의 문제점에 대한 해결책으로 인정받고 있는 주상복합용도 건물은 여러 가지 장점들을 가지고 있다. 우선, 도심지역에 위치한 복합용도 건물에 주거기능이 수용됨에 따라 얻어지는 장점들은 다음과 같다.

첫째, 도심 외곽지역의 무분별한 평면적 확산을 방지할 수 있다. 주상복합용도건물의 건립으로 도심부이 주거기능이 향상되어 도시주거가 형성되고 용도복합이 이루어짐으로써 효율적, 다기능적으로 토지가 이용되며, 이에 따라 도시의 외연적 확산을 방지할 수 있다. 또한 도시내 상업, 업무기능만의 급격한 증가현상을 억제함으로써, 도시의 균형발전을 도모할 수 있다.

둘째, 도시의 야간공동화를 방지할 수 있다. 도심기능의 업무, 상업기능의 편재와 주거기능의 감소에 따른 상주인구의 감소로 발생하는 도심 공동화 현상을 방지할 수 있고, 24시간 동안 도심지역에 활력을 제공할 수 있다.

셋째, 직주근접에 따른 도심 교통난을 완화할 수 있다. 직장과 주거의 분리에 따른 출퇴근시의 심각한 교통난을 직주근접의 도시 구조를 지향함

21) 김광식 외 2인, 도시의 주거기능 활성화와 주상복합용도 개발, 주택산업연구원, 1996, p.10~11.

으로써 완화할 수 있으며, 직장과 주거지와의 거리가 단축됨으로써 개인적으로 출퇴근시 교통비용 및 시간의 절약이라는 이점이 있으며 교통혼잡도 완화시킬 수 있다. 또한 차량 통행량 증가가 완화됨에 따라 대기오염 요인 감소와 에너지 절감효과를 얻는다.

넷째, 도심지역의 효율성을 극대화할 수 있다. 현재 도심의 지나친 상업, 업무위주의 재개발로써 낮 시간 (오전9시~오후5시)에 집중적인 이용 형태를 보이므로 토지효율성의 측면에서 재고되어야 할 필요가 있다. 따라서 주상복합용도개발의 따른 다기능의 수용은 다양한 토지이용 사이클을 유발하게 되고 단위토지의 이용률을 극대화 될 수 있다. 즉, 경제적인 측면에서 도심지 내 토지의 부족을 고층, 고밀화를 통하여 해결할 수 있고 아울러 쾌적한 녹지공간의 확보와 기존의 도시시설을 편리하게 이용할 수 있다.

위와 같은 많은 장점에도 불구하고 주상복합용도개발은 앞으로의 개발과정에서 해결해야할 많은 문제점을 가지고 있으며 그에 따른 단점은 다음과 같다.²²⁾

첫째, 여러 용도의 수용으로 대규모의 대지를 확보해야 하며 고려해야 할 많은 사업계획이 복잡하며 사업기간이 길다.

둘째, 다양한 기능의 복합으로 이용자의 동선에 혼란이 발생할 소지가 많고 불필요한 동선이 발생할 수 있다.

셋째, 이용시간대가 다른 각각의 기능들의 유지, 관리가 어려우며 이용시간 이후의 시설물을 통제하여야 한다.

넷째, 여러 가지 기능을 수행하는 공간들이 집적되므로 원활한 기능의 수행을 위한 동선 및 공간의 계획이 어렵다.

다섯째, 주거시설이 포함될 경우 타용도의 이용자들에 의해 주거민의 사생활이 침해될 우려가 있다.

22) 김광식 외 2인, 전계논문, p.14.

4. 複合用途開發의 必要性

복합용도건물은 그 프로젝트 자체의 특성과 주변지역 등의 사회에 미치는 영향력에 의하여 오늘날 그 필요성이 부각되고 있는데 이를 구별하여 정리해 보면 다음과 같다. 23)

첫째, 프로젝트 자체의 특성에 의한 필요성이다. 고밀도의 경제적인 토지이용으로 우수한 경쟁력을 발휘하여 부동산의 가치를 높일 수 있고, 여러 가지 용도의 이상적인 종합에 따라서 이미 형성된 시장권의 확보와 상호작용을 기대할 수 있다.

보행자 동선체계에 의한 연결은 이용자들에게 자동차 동선과 분리된 안전하고 친밀한 공간 내에서 다양한 행위를 동시에 제공할 수 있다. 그리고 잘 계획된 하부시설의 공유는 경제적인 개발을 가능하게 하여 투자 가치를 높일 수 있다.

둘째, 사회적 영향력에 의한 필요성이다. 복합용도 개발은 주변의 개발을 자극하여 새로운 투자를 유도하고 그 지역의 경제적 발전을 위한 주도적 역할을 할 수 있으며, 수용기능의 다양함과 창조적인 디자인에 의한 특수한 이미지로 단조로운 도시생활에 변화를 줄 수 있고, 복합적인 성격과 보행자위주의 동선계획은 자동차에 의한 교통량을 도보로 전환시키는 효과를 볼 수 있다. 또한 주거, 숙박시설의 포함은 시설물의 24시간 활용과 지속적인 주위환경의 개선을 위한 고정인구를 확보할 수 있고 자립성이 높은 까닭에 재개발과 같은 새로운 환경을 조성하는 대규모의 개발이 필요한 경우 효과적으로 적용될 수 있다.

5. 都心再開發時 住居機能의 導入 必要性

도심재개발에 있어서 주거기능은 경제적 타당성을 이유로 개발과정에서 제외되어 왔다. 또한 외곽으로의 시가지 확대와 함께 도시 중심부의 상업

23) 박연주, 주상복합건축물의 동선계획에 따른 공간구조체계에 관한 연구, 동아대학교 산업대학원 석사학위논문, 1999, pp. 8~10.

적 기능도 주위의 주거기능을 잠식하면서 확대해 갔고 그에 따라 경제성이 높은 건물이 들어서면 시장 메카니즘의 원칙인 소위 침입과 계승 현상이 진행 중이어서 앞으로도 재개발에 의해서 더욱 급격히 일어나게 될 것이다.

도심 내에 주민이 적거나 이용자만 있는 도심은 관리의 부재로 인하여 물질적으로나 사회적으로나 나아가서 문화적으로 불모의 땅으로 변할 것이 자명하므로 도심 내 주거입지는 필수적이라 할 수 있다. 또한, 도심지 재개발의 궁극적인 목표가 도심 내 비즈니스의 발전과 환경의 개선에 있는 만큼 주거기능의 배치는 개발지역에 지속적인 활동을 부여할 수 있다는 점에서 필수적이라 할 수 있다.²⁴⁾

위와 같은 시점에서 도심지 재개발시 주거기능을 보존하기 위한 주상복합용도 개발에서 상업 및 업무기능과 함께 양질의 고층 주거를 묶어서 계획하는 것은 매우 긍정적인 대안이며 복합용도 개발시에 주거기능의 배치는 다음과 같은 점에서 그 타당성을 찾을 수 있을 것이다.

첫째, 주거기능의 배치로 도심부근의 업무, 상업용도만이 급격히 증가하는 현상을 배제할 수 있다.

둘째, 도심내부에 거주하고자 하는 사람과 거주할 필요가 있는 사람들에게 양질의 주택을 공급함으로써 야간의 도심공동화 현상을 방지할 수 있다.

셋째, 직주근접의 도시구조를 형성할 수 있으므로 출퇴근시의 교통체증의 문제를 부분적으로 해결할 수 있다.

넷째, 주거, 상업, 업무 등 기능별로 주차장의 집중 이용시간대가 분산됨으로 주차공간의 확보가 유리하다.

24) 김광식 외 2인 전개논문, p.17.

第 3 章 오피스텔 개발절차

第 1 節 오피스텔의 개발에 관한 사업 단계별 절차

1. 오피스텔 건설의 기본계획 수립²⁵⁾

오피스텔이란 업무기능과 주거기능을 모두 갖춘 복합용도의 건축물로서 교통성과 접근성이 용이한 지역에 널리 건축되어지고 있으므로 건축 기본 계획 수립부터 입지선정과 사업성 타당성 검토 등을 면밀하게 분석 후에 사업추진을 해야 할 것이다.

이에 논자는 오피스텔 개발에 관한 기본계획부터 사업단계별 업무의 흐름을 분석하여 보고 계획수립시 사전 고려사항을 검토하여 입지선정단계에서부터 분양 후 입주관리까지 사업절차를 개략적으로 기술하여보자.

1) 입지 선정단계

- (1) 주변시설과의 연계성 및 법적 규제사항의 검토
- (2) 주변 업무시설의 규모, 활동상태 및 수요조사
- (3) 주변 수요층과 연계된 상권의 조성상태 조사
- (4) 주변 유사시설의 초기 분양률, 분양가 및 분양 추세
- (5) 주변 상권, 교통, 학교 등 편의시설과의 연관성, 접근성 조사

2) 사업성 검토단계

- (1) 부지의 평당 단가 조사
- (2) 사업목적에 부합되는 예상공사비 검토
- (3) 허용되는 건폐율, 용적률 조사
- (4) 예상되는 분양가 조사

25) 배대권, 건설사업 관리실무 2003. 4

(5) 초기 분양성 및 투입대비 수익성 분석

3) 인허가 업무수행단계

- (1) 기본 사업계획서의 작성단계
- (2) 계획설계단계
- (3) 설계업체 선정단계
- (4) 기본설계단계
- (5) 실시설계단계
- (6) 입지심의단계
- (7) 사업승인신청단계

4) 시공단계

- (1) 시공계획 수립단계
- (2) 시공업체 선정단계
- (3) 착공단계
- (4) 시공단계
- (5) 준공단계

5) 분양단계

- (1) 분양계획 수립단계
- (2) 모델하우스 설립단계
- (3) 분양팀 구성단계
- (4) 분양업무 수행단계
- (5) 사후 관리단계

2. 계획 수립시 고려사항

1) 건축제한사항

- (1) 건축물의 층수가 11층 이상이고, 연면적이 10,000㎡(3,025평) 이상일

경우 중앙 공급식 냉난방시설을 해야 한다.

- (2) 주차규모 100대 이상인 경우 지하주차장과 지하경사로를 설치해야 한다.
- (3) 교통, 차량 진입은 전면도로에 영향이 적은 쪽으로 유도하여 배치가 이루어져야 한다.
- (4) 규정된 용적률 이내이어야 하고, 전체적인 건축모양이 가능한 정방형이어야 한다.
- (5) 교통 유발에 따른 문제를 해결하기 위해 교통영향평가가 필요하다.
- (6) 지주와 건축주가 동일인이어야 건축허가가 가능하다.

2) 분양계획과 방법

(1) 분양대상

- ① 오피스텔 : 사업자, 독신자, 벤처사업가, 신혼부부 등 실수요자 및 전·월세를 놓기 위한 사업자 등의 가수요자를 대상으로 함.
- ② 상가 : 상업을 목적으로 하는 희망자 및 월세를 목적으로 하는 투자자 또는 전매차익의 목적자

(2) 분양방법

① 일반 자체 분양

신문광고 등을 통한 정상적인 자체 공개분양을 실시하는 방법으로 조기 자금확보가 곤란할 수 있으며, 미분양에 대한 위험부담이 있을 수 있지만 직업적인 분양업무를 수행함으로써 경험 축적의 이점이 있다.

② 위탁분양

전문 대행업체에 위탁하여 분양하는 방법으로 업무가 간소화되고, 모델하우스가 불필요한 경우가 많다. 그러나 위탁업자가 불성실한 경우 손실이 우려된다.

③ 부분위탁 분양

일부는 자체 분양하고, 일정 부분만 전문대행업체에게 위탁하여 분양

하는 방법으로 초기자금의 부분적인 확보가 가능하기만 자체분의 미분양이 발생될 경우 자금 부담이 될 수도 있다.

3. 사업수지 분석항목과 검토사항

1) 수지분석의 주요 항목

(1) 지출부분

- ① 부지매입비
- ② 설계비
- ③ 감리비
- ④ 건축공사비
- ⑤ 광고비
- ⑥ 분양사업비
- ⑦ 취득세, 등록세
- ⑧ 준공관리비
- ⑨ 예비비
- ⑩ 금융비

(2) 수입부분

- ① 분양(임대) 수입
- ② 업무, 판매시설 분양(임대) 수입

(3) 검토사항

- ① 초기사업계획 수립시 지출부분은 융통성을 두고, 수입부분은 최저 비용으로 잡아 안정성을 확보할 것.
- ② 초기분양의 불확실성 등을 고려하여 금융비용을 융통성 있게 결정할 것.
- ③ 지출은 물가상승률 등을 고려하고, 공사가 수행되는 중 예측치 못한 사항으로 인하여 비용이 발생하는 것을 고려한다.

- ④ 인접 주변의 다른 유사 규모 건물의 분양(임대) 상태를 충분히 고려하여 장·단점을 살리고, 안정성 있게 사업계획을 수립해야 한다.

4. 입주와 관리

1) 입주방법 및 절차

(1) 입주 시기는 보통 오피스텔의 경우는 선입주하고, 상가는 내부 인테리어 공사 등으로 나중에 입주한다.

(2) 입주시 확인사항은 다음과 같다.

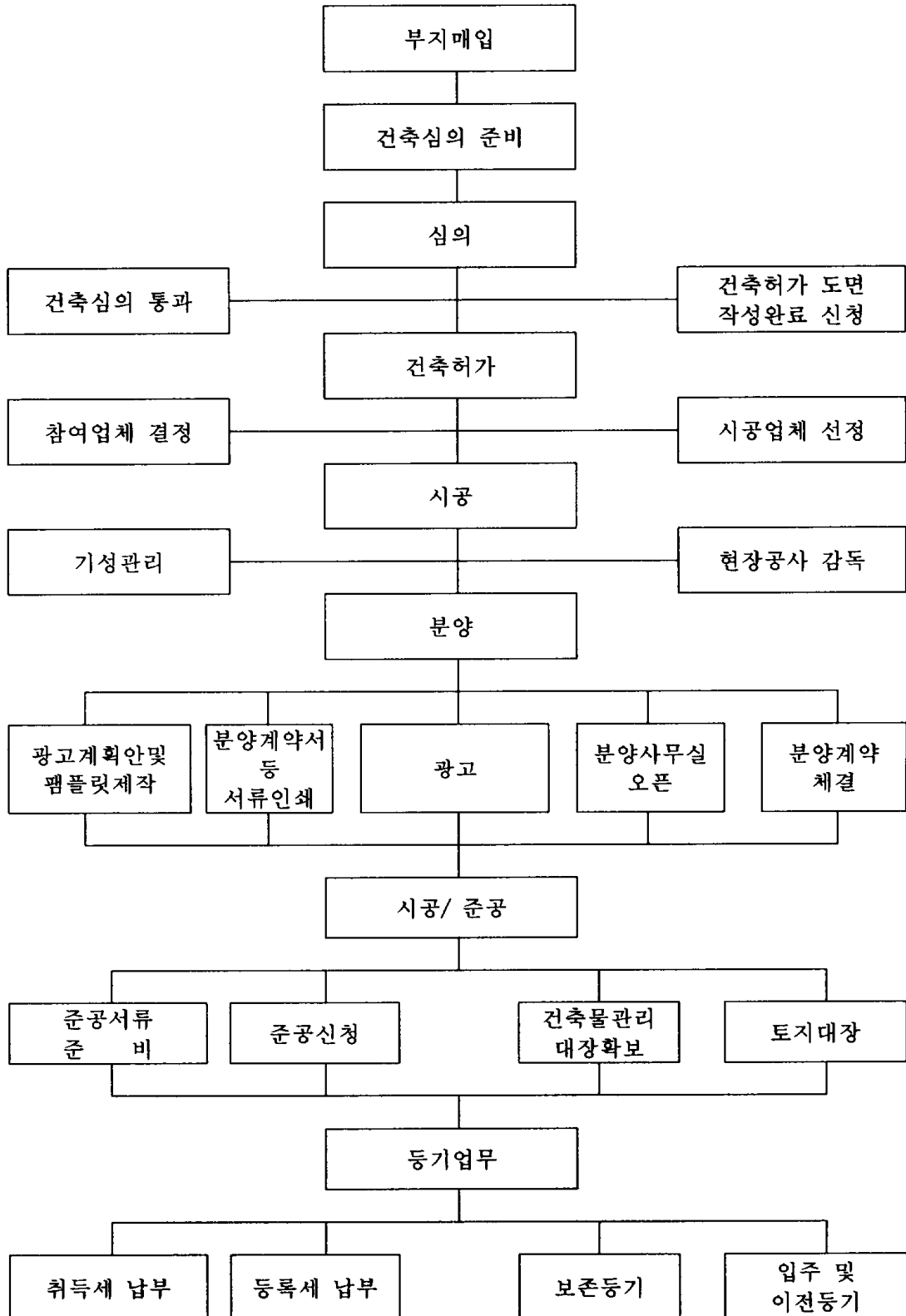
- ① 분양계약서 또는 전·월세계약서 확인
- ② 잔금 완납 증명서 확인
- ③ 세대별 관리계약서 작성
- ④ 관리비 수납
- ④ 입주자 카드
- ⑤ 차량 등록확인서

(3) 입주를 위한 사업자의 확인사항은 다음과 같다.

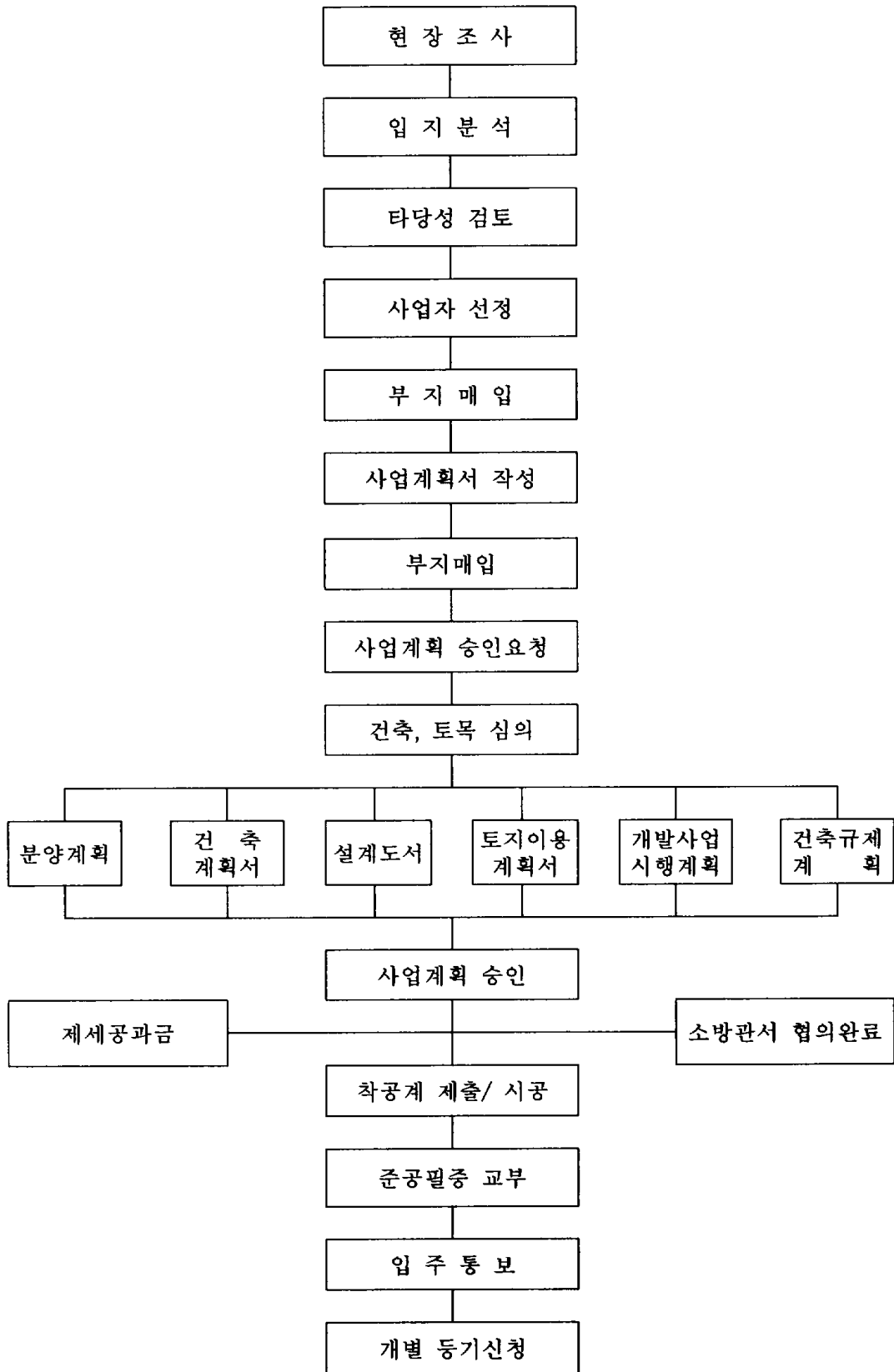
- ① 전기, 수도, 가스 확인
- ② 각 세대별 청소상태
- ③ 각 세대별 주요하자
- ④ 공공시설물의 점검
- ⑤ 각종 구비서류 및 입주안내서
- ⑥ 환경, 청소상태
- ⑦ 입주자와 관리자의 관리비 부담의 한계
- ⑧ 입주일자 및 시간

5. 오피스텔 사업관리의 업무 흐름도

[그림 3-1] 오피스텔 인·허가 사업관리의 업무흐름도 I



[그림 3-2] 오피스텔 사업관리의 업무흐름도 Ⅱ



第 2 節 오피스텔 개발사업의 수익성 결정요인

1. 개발사업의 업무 과정별 단계

오피스텔 개발사업의 업무 과정은 앞 1절에서 구체적으로 분석을 하였지만 건축계획적 요인분석과 사업수익성 요인분석을 위해 다시 한번 단계별 업무 과정을 개략적으로 살펴보면 아래와 같다.

- 1) 사업추진 목표를 우선적으로 설정하고
- 2) 해당 개발 사업부지의 대상지 및 시장조사와 더불어 도시계획 및 관련 법규를 검토하여 개발환경을 분석한다.
- 3) 개발업종을 선정하며 적정한 시설규모를 검토하여 개발계획을 수립한다.
- 4) 시설배치를 계획하고 기본설계를 근상 건축계획을 수립한다.
- 5) 적정한 자금운용계획을 수립(cash flow) 작성하여 수입비용과 경제성(수지) 분석을 한다.
- 6) 해당 개발 사업부지를 계약한 후 시공사 선정과 금융기관을 섭외하여 사업 및 사업부지 잔금에 소요되는 자금을 마련한다.
- 7) 개발사업의 인허가를 득한 후 분양계획을 수립한 후 분양(Marketing) 및 입주자 관리 단계에 돌입한다.
- 8) 준공시까지 기성금 및 금융이자를 포함 원활한 자금운용을 하며 공사 감리에 따른 시설관리를 한다.
- 9) 준공이후 입주자(입점자) 건물 입주에 따른 관리구도 계획을 수립한다.
- 10) 건물 관리 PROGRAM을 통한 건물 운영 형태를 확정하여 설비 인계 인수 및 시설 보완을 통해 모범적인 건물 관리체계를 갖춘다.

2. 건축 계획적 요인분석

오피스텔 개발사업의 사업 추진을 단계별로 파악할 때 건축 계획적 요인분석은 최초 기획단계라고 할 수 있다. 위 본문 오피스텔 개발사업 단

계별 업무과정 (1)“사업추진 목표를 우선적 설정”에서 - (4)“시설배치를 계획하고 기본설계를 구상하여 건축계획을 수립”까지라고 할 수 있다. 단계별로 살펴보면 다음과 같다.

1) 개발환경 분석

개발환경 분석은 크게 도시기본계획에 대한 전망과 당해 사업에 직간접적으로 영향을 미치는 관련계획과 상위 법규, 환경분석, 지역분석, 전체시장조사 분석 등으로 나뉜다.

(1) 도시기본계획에 대한 전망

생활권별로 도시 환경을 분석, 전망하며 도시기본계획과 이에 영향을 미치는 산업경제 전체를 개괄적으로 분석한다. 그리고 각종 주택관련 정부의 정책과 경제정책을 파악한다.

(2) 관련계획 및 상위 법규 검토

계획으로서는 전국 국토건설 종합계획과 수도권 개발사업에 있어 수도권 정비계획, 시 구 도시기본계획이 있으며 관련법규 검토시 도시계획법과 시행령, 도시설계지침(지구단위 계획구역) 등이 있다.

(3) 환경분석

자연적 특성과 사회경제지표 등을 다룬 광역분석, 인구 및 교통 현황을 다룬 인근지역 분석, 대상개발사업부지 분석 등으로 나뉜다.

(4) 대상지역 분석

지리적 현황, 지형, 지세, 지질, 주요시설과의 접근성 등 해당 개발사업 지역을 분석한다.

(5) 시장조사 분석

부동산 시장(토지 및 건설시장, 주택시장, 오피스 시장 등)을 조사 분석

하며, 인근 주변 지역 상권현황과 전망, 주변지역 분포도 및 지가 등을 파악한다.

2) 개발용도 설정

개발환경 분석을 통해 소결론이 도출된 후에는 개발대안이 도출되며 이를 상호 비교 분석하여 최적대안을 선정하고 이에 대한 종합적인 재검토가 이루어진다.

(1) 개발대안 도출

법규허용 용도와 도시설계지침, 입지조건, 경쟁력, 장래성, 건축가능성을 종합하여 감안 도출

(2) 개발대안 비교 분석

각 업종 비교 및 오피스텔, 상가 개발의 적정성 비교 분석

(3) 최적대안 선정

최적 대안 도출 및 적용 업종 선정

(4) 최적대안에 대한 검토

주변 유사개발 사례분석을 통한 최적대안 재검토

3) 건축계획

해당 개발 사업 관련 모든 건축 관계법규를 검토한 후 시설배치 및 면적 산정계획을 세우는 단계다.

(1) 법규적용

도시계획법의 '지역 안에서의 건축제한'에 따르면 오피스텔은 일반주거지역(서울의 경우 20m이상의 도로에 접한 경우에 한함), 준 주거지역, 상업지역(중심, 일반, 근린, 유통), 준공업지역에서 허용하고 있으며 서울의

경우엔 위 모든 경우에 허용하고 있다.

건축 관련 법규 검토시 크게 건폐율, 용적률, 도로에 의한 높이제한, 일조권, 대지 안의 조경, 공개공지 확보, 미관지구를 비롯한 각 용도 지구내 건축제한, 주차장 설치기준 등을 살펴본다.

건폐율에 관한 규정은 법 47조 ①항, 법 78조 ①항, 시행령 108조 건축기준완화 내용, 서울시조례 49조, 62조에 기재되어 있으며, 용적률은 법 48조 ①항, 영 79조 ①항, 서울시 조례 50조, 62조에 기재되어 있으며, 도로에 의한 높이제한은 법 53조, 영 86조, 조례 56조에 기재되어 있으며, 대지 안의 조경은 영 113조, 조례 29조에 기재되어 있으며, 주차장 설치기준은 법 19조 및 조례 13조 ①항에 기재되어 있으며, 설계지침은 각 구별로 별도로 나와 있으므로, 사례별로 검토 조사하여야 한다.

<표 3-1> 서울시 지구단위계획 기본본방향

구분	제어요소	지구단위 계획 수립기본방향
대지	단독건축	단독건축을 원칙으로 한다.
	공동건축	법적대지면적 분할제한 한도 미달대지 공동건축유도, 각각의 필지 소유자가 구역지정 이전부터 동일인 경우 공동건축 허용, 간선도로에 각각부 및 블록내부에 위치하여 차량 진입이 곤란한 경우 허용
	대지합병/ 대지분할	여러 필지를 합하여 공동개발 함으로서 인근건물보다 초고층, 대규모 건축물의 건축금지/ 인근 대지규모와 현저한 차이가 있는 대지 분할 금지
대지내 공지	공개공지	법정 설치대상인 경우 아래사항을 규제하고 법정대상이 아닌 경우 권장함. 20m이상 도로의 각각부에 위치한 경우 각각부에 집중배치, 지하철 또는 지하보도와 연결된 경우 침상형 형태로 조성, 미관도로에 접한 대지에는 연결형 형태로 조성
	공공공지	미관도로로 둘러싸인 대지의 각각부에는 폭 10m이상의 공공공지 조성을 권장함
	대지 내 조경	가급적 도로 전면에 설치하되 부득이한 경우 옥상조경 권장(대지 내 조경조성 방식 등은 건설 교통부고시 조경기준에 따름), 미관도로에 연결한 대지 전면에 화물적재, 쓰레기장, 주차장 등 미관 저해 시설이 위치할 경우에는 폭 2m 이상의 차폐조경 설치
건축물 높이	최고층수	건축물의 높이는 전면도로의 반대쪽 경계선까지의 수평거리의 1.5배 이하로 적용하되 폭 6m이하도로에 접한 대지의 경우 6층 이하로 건축, 제 1종 일반주거지역은 4층 이하로 건축
건축물 용도	불허용도	법적 불허용도 적용 주택의 용도가 지상4계층 이상인 경우 지하층 주택용도 불허 주택의 용도가 4층 이하인 경우로서 직결급수가 가능하면 물탱크 보호용 옥탑 설치자제
건축물 밀도	용적률	해당지역, 지구 법정기준 이하(단, 종 구분이 없는 일반주거지역 : 250% 이하)
건축 배치	건축한계 선	간선변(20m이상) 건축 한계선 3m, 이면도로 건축 한계선 1m, 건축 선 후퇴부분은 도로레발과 일치하여 보행 및 차량 통행에 지장이 없도록 계획(주차장, 조경 등 지장물 설치금지)
동선	차량 진출입	간선변(20m이상)에서 직접 차량 진 출입금지(단, 부득이한 경우 공동주차출입구 유도) 차량의 진출입구는 대지에 접한 6m이상의 도로중 폭이 가장 좁은 도로에 설치하여야한다.(단, 대지에 접한 도로 폭이 4m이하인 경우에는 건축 선을 후퇴하여 6m이상의 통로 폭을 확보하여 차량진출입구 설치)
	주차장	주택의 주차는 기계식 주차를 금지하고, 주차대수는 세대당 1대 이상을 확보

(출처 : 전설교통부 자료)

3. 사업 수익성 요인분석

1) 오피스텔 개발사업 수익비용 분석(Cash flow 분석을 중심으로)

기업활동을 통해 나타나는 현금의 유입과 유출을 우린 Cash flow²⁶⁾라고 하며 이를 분석하는 업무가 Cash flow분석이며 이는 사업성을 분석하는 토대가 된다.

기업활동의 이면에는 현금의 유입과 유출이 나타나는데, 영업활동에 의한 현금흐름, 투자활동에 의한 현금흐름, 재무활동에 의한 현금흐름 등이 있다.

영업활동에 의한 현금 유입은 매출, 이익, 예금이자, 배당수입 등이 있고 매입, 판공비지출, 대출이자 비용, 법인세 등으로 유출된다. 투자활동에 의한 현금유출은 유가증권, 토지매입, 예금 등이 있고, 유가증권과 토지매각 등으로 인해 유입된다. 재무활동에 의한 현금유입은 단기 차입금의 차입, 사채, 증자 등이며, 단기 차입금과 사채상환 등으로 유출된다.

기업 활동에 대한 수익성 분석은 현금의 유,출입 이외의 부분까지 포함하나 현금의 유,출입이 가장 큰 의미를 지니며 이를 분석하는 것이 수익성 분석에 기초가 되며 객관적인 자료가 된다. 즉, 기업의 현금흐름이 원활하지 못하면 아무리 많은 이익을 내더라도 부도를 낼 수 있으므로 기업 가치를 재는 척도로 활용되어지는 것이다.

오피스텔 개발 사업에 있어서도 개발사업의 수익비용 분석은 개발 사업 자체의 성과 및 수익성 척도가 된다. 개발사업의 수익비용 분석에 영업, 재무, 투자 활동이 함축되어 있으며 이를 유입항목과 지출항목으로 크게 나누어 분석코자 한다.

(1) 유입 항목

오피스텔 개발사업에 있어 현금유입은 분양을 통한 분양대금의 유입과 최초 사업을 진행하기 위해 투입되는 대여금이 주를 이룬다.

26) 두산 세계대백과사전, 2002.

(2) 지출 항목

개발사업에 있어 현금의 지출은 크게 용지를 매입하기 위해 들어가는 용지대금, 용지 취득 관련 세금, 도급 공사비, 용역비(설계 감리비), 분양 관련비용(M/H 임차료, 건립비, 운영비, 분양비용, 분양수수료), 사업비(대출이자, 운영경비, 미술장식품, 공사비 연체/ 선 납이자 차액분, 예비비), 제세공과(보존 등기비, 채권매입비, 과밀 부담금, 부가세 차감분)로 크게 나뉘며 여기에 법인세가 당기 결산시 종합적으로 지출 항목으로 선정되어진다.

위에서 언급한 현금의 유입, 지출 항목은 각 오피스텔 사업의 특징에 따라 달리 나타나지만 일반적으로 위 1), 2)와 같이 구성되어 지며 중복 표기를 피하기위해 다음절에 구체적으로 실질사례를 들어 보다 정확히 기술하였다.

2) 마케팅 분석

부동산 시장 전체의 경기동향을 분석하고 해당 개발 부동산의 지역과 공급현황을 파악하고 개발 상품의 현재 추세와 시세를 파악함을 골자로 하는 마케팅 환경 및 시장조사가 우선이 된다. 그리고 해당 개발 상품이 선정되고 그 상품의 구성을 결정해야한다. 여기에는 그 상품의 선호도를 분석하고 상품의 목표 및 상품의 구성 제안 그리고 공간별 시설과 가격을 제안한다.

최종적으로 마케팅 계획을 수립 실행해야 하는데 여기에는 ① 분양방식 ⑤ 마케팅 일정 ⑥ 세부 활동계획 ⑦ 사전영업전략 ⑧ M/H영업을 비롯한 분양 판매촉진활동 ⑨ 광고, 홍보 ⑩ 영업조직 구성 및 실질영업 등이 있다.

第 4 章 개발사례 분석

최근 개발사업의 시장분위기는 5. 23 부동산시장 안정대책 이후 대체 상품으로 반사이익을 기대하는 시장심리 때문에 주상복합, 오피스텔, 상가 등에 분양열기가 고조되어 있다. 최근 3년 동안 지속되고 있는 주택경기 와 사회 전반적인 경기활성화를 위한 저금리 기조로 부동산경기가 과거 어느 시기보다 호황을 누리고 있었던 점은 누구나 아는 사실이다.. 실제로 모델하우스도 개장되기 이전에 분양이 거의 완료되는 경우가 많았으며 부동산 경기가 과열이라는 시각을 결코 부정하지 못했던 것이 사실이다. 본 논문의 개발 사례지는 마포구 OO동에 있는 부지로서 여의도의 금융권 과 밀접한 지역에 위치하여 신홍오피스 군으로 형성되고 있는 지역으로 도심 및 여의도의 배후 기능을 담당할 수 있는 위치이며 주변지역에서도 대형 빌딩과 아파트 단지 등에 힘입어 독자상권으로 급부상 중인 지역이라 할 수 있다.

일반적으로 오피스텔 개발의 수익성은 10~15%의 수익성을 내면 성공한 사업으로 할 수 있는데 논자는 부동산 경기의 흐름에 따라 일반적인 사업의 수익성을 분석하기 보다는 S건설회사가 추진한 H오피스텔 사업의 주변 오피스텔 시장가격을 분석하고 사업시행 개발절차에 의해 사업추진 시 사업의 타당성과 수익성을 통하여 사업성을 실증 분석코자 하였으며 이는 구체적인 자료를 활용하여 논자가 객관적인 3자의 입장에서 접근하고자 한다. 또한 S 오피스텔 사업의 지역적 범위는 서울 및 수도권이며 그중에서도 오피스텔 최초 시발 지점이었던, 마포구를 범위로 본 논문을 구성하고자 한다.

第 1 節 사업개요

1. 사업명칭 : 마포구 H오피스텔

2. 건축개요

<표 4-1> 마포구 H오피스텔 건축개요

구 분	내 용	비고(허가)
지역/ 지구	일반상업지역, 제1종 미관지구, 방화지구, 도심재개발구역 (지구형 : 마포구 1구역 제9-1지구 도심재개발 구역)	
위치	서울시 마포구 D동 ○○번지 외 ○필지	
용도	공동주택, 오피스텔, 판매시설, 운동시설, 관람집회시설	숙박시설/ 업무시설
대지면적	10,664.16㎡(3,225.91평)	
건축면적	5,600.30(1,694.08평)	
연면적	지상층 : 83,016.72㎡(25,112.44평) 지하층 : 49,902.02㎡(15,095.29평) 전체 연면적 : 132,918.74㎡(40,207.74평)	
건폐율/ 용적율	56.74%/ 879.29%	59.32% /1041.24%
건축규모(구조)	지하 7층, 지상 32층(철근콘크리트조, 일부 철골조)	지하 8층/ 지상 32층
주차대수	1,077대	
층별용도	지하1층~2층 : 운동시설, 지하3층~7층 : 주차장 지상1층~3층 : 판매시설, 지상4층~5층 : 관람시설(극장) 지상6층~32층 : 오피스텔 공동주택	

(자료출처 : S건설(주) 사업계획서)

본고에서는 실증분석되는 사업의 명칭은 마포구 D동에 소재하고 있는 오피스텔 사업이다.

건축개요로는 우선 일반 상업지역으로 도심재개발구역이다. 건축물의 용도는 공동주택과, 오피스텔이 주를 이루며 판매시설, 운동시설, 그리고 관람집회시설이 있다.

대지면적은 10,664.16㎡, 약 3,226평이고 건축연면적은 지상층은 83,016.72㎡ 즉 25,112평이고 지하층은 49,902.02㎡, 즉 15,095평으로 전체 면적이 132,918.74㎡ 즉 40,208평으로 건폐율은 56.74% 및 용적율은 879.29%이다.

건축규모는 지하 7층에 지상32층으로 철근 콘크리트 건물이며 일부 철골구조로 건축된다. 주차대수는 모두 1,077대이며 법정주차대수는 774대이다.

층별 용도를 보면 지하 1층과 지하 2층은 운동시설 ,그리고 지하 3층부터 지하 7층까지가 주차장이다. 판매시설이 지상 1층부터 3층까지 배치되며 지상 4, 5층이 극장등 관람시설이 들어서고 지상 6층부터 32층까지에 오피스텔과 공동주택이 자리잡는다.

第 2 節 開發事例地の 環境分析

1. 광역분석

마포구 D동의 위치는 여의동 금융권과 서울시청 중심업무시설의 교두보 역할을 할 수 있는 중심지로 현재 개발포화상태에 있는 중구, 종로구의 기능을 분담하는 부도심 기능을 역할 할 수 있을 것이다.

또한 오피스밀집지역으로 차량 및 인구가동이 빈번한 대로변에 위치하여 주변 오피스군 및 마포, 공덕 역세권의 지역특성을 고려 출퇴근 인구 및 역세권 내 수도층 위주로 특화하여 실질적인 수요창출 유도가 가능한 지역으로 판단된다.

2. 개발 주변 환경분석

1) 입지여건 분석

(1) 마포로 일대는 신홍 오피스군으로 형성되어 있고 여의도, 중구, 종로구 용산구 등 서울시 오피스빌딩 밀집지역과 근접해 있으며, 사업부지가 마포역세권에 위치하고 출퇴근 인구 및 마포역세권 인구를 수요층으로 하는 소형 주거형 원룸, 오피스텔 수요발생이 예상

마포대교에서 공덕역에 이르는 마포로를 중심으로 도심재개발이 진행중이며, 마스터즈타워, 상부 르네상스타워등이 입주오나로, 한화 오벨리스크, 대우 시오빌 등 신형 웨일즈, 허부그린 등이 공사 진행중이다.

(2) 개발부지 주변에는 동측으로는 삼성아파트, 현대아파트등 아파트 단지가 형성되어 있으며, 서측으로는 한화 오벨리스크가 건설중이고 토정길 주변으로 소규모 상권이 형성되었고 남측으로는 쌍용아파트, 우성아파트 등 아파트 단지과 고려 아카데미텔, 한신 오피스텔 등 오피스 및 오피스텔 밀집지역이 위치하고, 부리 북측으로는 태영아파트, LG빌리지, 아파트단지와 마스터즈 타워, 르네상스 타워, 대우

메르조리오빌, SK 허브그린등의 오피스텔이 형성되어 인구 및 시설 밀집로의 증가로 수요층도 점차 늘어날 것으로 보인다.

- (3) 마포지역의 경우 도심 및 여의도의 영종도 신공황 관문(여의도 권역)에 위치하여 이들 배후의 기능을 담당하였으나 주변지역의 대형 인텔리전트 빌딩 및 대형 아파트단지에 힘입어 독자상권으로 급부상 중이고 현재 마포로 주변으로 대형 복합용도 건물 다수가 개발 진행으로 마포구 지역의 고정 수요층의 흡수가 기대다고 하겠다.

2) 교통로 분석

지하철 5·6호선 역세권을 중심으로 한 유동인구 증가의 접근성이 양호하며 여의도 지역을 중심으로 연계하여 향후 신촌/ 영등포 일대와 연계되는 업무타운으로 형성이 가능한 것으로 분석되며 구체적인 내용은 아래와 같다

먼저 지하철이 5호선 마포역과 6호선 공덕역(환승역)사이에 위치하여 접근성이 양호하며

다음으로 버스가 일반버스 19개 노선, 좌석, 공항버스 8개 노선 지역순환버스 1개 노선 등 총 28개 노선이 통과되며 교통의 요충지 역할을 담당하고 있다.

오피스텔 도로망을 보면 <표4-2>에서 보는 바와같이 30M이상도로로 마포로와 강변북로가 있고 서강로와 백범로가 3차선으로 펼쳐져있다.

마포로와 강변북로는 주간선도로로 편도 4~5차로의 교통이 빈번한 큰 도로이며 본건 사업부지는 마포로 대로변에 접해있고 지하철 5, 6호선이 통과하고 있어 광역적 접근성이 매우 뛰어나 업무용 뿐 만 아니라 주거용 오피스텔의 잠재수요가 매우 높은 지역이라 하겠다.

<표 4-2> 오피스텔 주변도로망

마포로	주간선도로, 아현로타리-마포대교 남단, 도로폭 30~40M, 편도 4~5차로
강변북로	주간선도로, 용산구계-증산지하차도, 도로폭 30~35M 편도 4~5차로
서강로	보조간선도로, 공덕로타리-신촌로타리, 도로폭 28M 편도 3차로
백범로	보조간선도로, 공덕로타리-소의초등교, 도로폭 28M 편도 3차로

- 계획부지의 경우 간선도로(마포로)와 접하고 5·6호선이 통과하며 광역적 접근성이 양호하며 주거용/ 업무용 오피스텔 잠재력 수요층 내재

3. 시장가격분석

<표 4-3> 마포구 신규분양 오피스텔 현황

구 분	규 모	평 형 대	세대수(실)	분양가	입 주
한화오벨리스크	지하6/ 지상36층	16~34평형	626(실)	588~632 (만원/평)	2004예정
마스터즈 타워	지하6/ 지상26층	23~42평형	182(실)	580~630 (만원/평)	2000완료
르네상스	지하7/ 지상23층	25~55평형	203(실)	580~620 (만원/평)	2002완료
메트로시오빌	지하8/ 지상30층	14~31평형	350(실)	503~600 (만원/평)	2005예정
신영웨일즈	지하4/ 지상19층	13~28평형	424(실)	637~743 (만원/평)	2004예정
SK허브그린	지하7/ 지상21층	16~28평형	418(실)	599~811 (만원/평)	2005예정

(자료: S건설 사업계획서 참조)

서울시 기존 오피스텔 평당 매매가는 '03년 8월말 기준 약 640만원으로 도심/ 용산권이 가장 높은 820만원/평, 강남권 738만원/평, 서초권 687만원/평 이며, 마포(여의도권) 평당 매매가는 564만원이나 본건을 비롯 마포구에 신규분양 되는 오피스텔은 상기표에서 보는바와 같이 평균 분양시세보다 다소 낮은 가격으로 분양됨.

사업부지 인근의 최초 오피스텔 분양현황을 보면 <표 4-3> 에서 보는바와 같이 평당 503만원부터 811만원까지 비교적 범위가 넓다.

대체로 건축물의 규모가 클수록 평당 분양가가 높다고 볼 수 있으며 2000년에서 2002년까지 임 입주 완료된 오피스텔 경우가 향후 입주예정인 오피스텔보다 가격이 낮으며 이는 최근에 이를수록 오피스텔 분양시세가 점차 인상되어 왔음을 나타내고 있다.

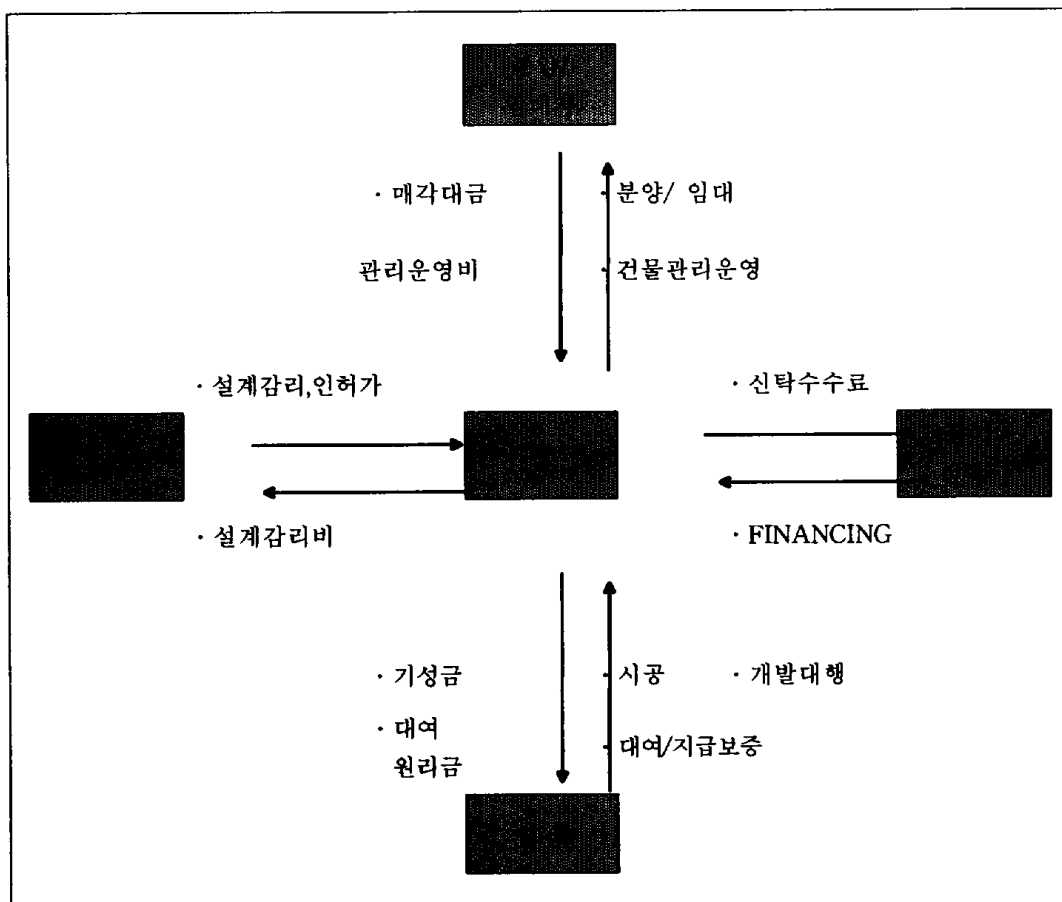
第 3 節 사업시행 방법 및 사업일정

1. 사업시행 방법

오피스텔 개발 사업시행자가 중심이 된 사업구도는 아래 그림에서 보는 바와 같이 내부적으로는 금융기관과 시공회사 그리고 외부적으로는 수분양자와의 관계로 정립되어진다.

사업에 필요한 자금조달은 금융기관, 공사관련 업무는 건설회사 그리고 설계감리, 인허가 업무는 설계감리업체 마지막으로 오피스텔 상품을 외부 계약자에게 판매 홍보하는 분양팀으로 이루어진다.

[그림4-1] 사업구조



(자료출처 : 최계진, 오피스텔 개발사업의 사업성 분석에 대한 연구, 건국대학교 부동산대학원 석사학위 청구논문 44p. 2002)

2. 당사자별 업무분담 범위

앞에서 설명된 업무관련 당사자 업무 분장 내용 아래 표에 설명된 바와 같다. 즉 시행사는 사업부지를 매입하여 사업승인을 받고 사업을 시작하며 사업시행에 따른 총체적인 책임을 지고 있는자이며 시공자는 책임시공을 담당하고 시행사가 금융이 필요한 경우 일시적 자금을 지원하거나 금융기관으로부터 시행사가 자금차입을 일으킬 경우 지급보증 등을 행한다.

금융기관의 경우 본 사업에 대한 자금을 공유하고 분야수입금등을 공동 관리하는 방식으로 자금을 정해진 스케줄에 따라 회수해가는 역할을 담당한다.

본고의 사례사업에 일어서는 H은행이 금전신탁을 통하여 자금을 제공하고 있다.

<표 4-4> 당사자별 업무 분장 내용

구분	시행사	H 시공사	S 금융기관
주요업무	<ul style="list-style-type: none"> · 사업부지 매입 · 건축인, 허가 및 실계 · 사업시행 관련 민원 처리 · 분양 업무 및 사전 수요 확보, 분양 관리 및 분양대금 공동 관리 · 입주 및 관리 업무 · 사업시행에 따른 제세 공과금 부담 · 사업부지내의 거주자, 세입자 등 이주, 명도 및 보상책임, 미술장식품 설치 	<ul style="list-style-type: none"> · 토지 소유권 확보를 위한 일시적 자금 지원/잔금 대여 또는 어음 지급보증 · 책임시공 및 사용검사 승인 · 분양 관리 및 분양대금 공동관리 · 공사 시공과 관련된 민원처리 · 모델하우스 설치공사 	<ul style="list-style-type: none"> · 신탁사인 경우 관리, 처분 신탁의 성격에 맞는 자산 관리업무 수행 · 금융기관인 경우 금전 신탁을 통한 자금조달 · 분양 수입금 공동 관리 및 자금 인출 권한 · 본 사업은 H은행 금전 신탁을 통한 자금조달 건임.

3. H 오피스텔 사업일정(SCHEDULE)

오피스텔 개발사업에 있어 사업일정을 수립하는 일은 기획단계라고 할 수 있지만 사업 전반적인 흐름과 변수를 검토하여 수립하여야 하는 만큼 보수적인 견지에서 일정을 수립하는 것이 바람직하다. 하지만 본 사업에서는 연말일수가 많이 겹쳐있고 오피스텔 관련 정책이 강화되고 있는 시기라는 점을 고려하여 적극적이고 공격적으로 일정을 수립하였다. 구체적인 사업일정을 기간별로 보면 아래<표 4-5> 사업추진일정으로 나타낼 수 있다.

총 사업기간은 40개월, 즉 3년 4개월이다. 먼저 기획과정에서 약 4개월이 소요되고 동기간 중 인허가 업무 및 공사업무추진이 일부 일어나게 된다.

그러나 인허가 기간이 이보다 늘어날 수 있는 점에 대한 대비책이 있어야 할 것이다. 추진 기간의 대부분은 공사기간이 차지하며 공사가 끝나는 시점이 동사업의 마지막 시점이 된다. 공사기간 중 주요한 추진업무는 역시 모델하우스 운영부분이다. 초기에 분양이 완료되면 모델하우스 운영이 의외로 바른 기간에 종결될 수 있겠으나 일반적으로 건축기간과 함께 운용되는 것으로 계획되어야 한다. 공사가 끝나게 되면 마지막으로 준공업무가 남게 되는데 준공검사 등에 소요되는 기간 등은 약 2개월 정도가 된다.

그럼 <표4-5> 사업추진일정 스케줄을 보면서 세부적인 업무추진일정을 분야별로 (기획, 인·허가, 공사 및 업무추진, 모델하우스관리 운용, 분양,준공) 참고하기 바란다.

第 4 節 수익성분석

1. 손익분석

H 오피스텔 사업의 손익을 분석시 기본적인 가정이 있다. 실질적으로 발생된 분양율은 둘째 달까지 100% 분양이 완료되었으나 본 손익분석에서는 분양율을 첫 달에 70%, 둘째 달에 20%, 셋째 달 넷째 달에 각 5%씩 분양됨을 가정하였다. 수금율은 100%를 가정하는데 이에 대한 근거로서는 100% 중도금 무이자 융자 알선이 제공되므로 수분양자 대부분은 무이자대출을 신청할 것으로 예상되기 때문이다. 납부비율은 계약서에 명기된 것과 같이 계약금 일천만원, 중도금 15%씩 5회 분할납부, 10% 1회, 잔금 20%조건이다.

(1) 매출분석

매출 부분은 크게 공동주택과 오피스텔(6~32층), 관람집회시설(4~5층), 근린생활시설(3층), 판매시설(1~2층), 그리고 지하 1~2층의 운동시설로 나뉘어 계산된다. 이중 공동주택 부분을 제외하고 나머지 시설들은 주차장과 기계실의 이중 공동 사용부분의 면적을 배분하여 분양면적을 계산하고 공동주택은 공급규칙에 의거 이를 배분하지 않고 계산한다. 또한 지하 1~2층의 운동시설은 직영으로 회원권을 분양한다. 각 시설들의 분양면적에 평당 가격을 곱하면 <표4-6>에서 보는바와 같이 총매출 규모를 계산할 수 있다. 이렇게 해서 산출된 매출액은 총 3857억 8320만원 3천원이 된다.

구체적인 수입내역은 아래 <표4-6 > 오피스텔 매출현황 표를 보면서 살펴보도록 하자

<표 4-6> 오피스텔 매출액

(단위: 평, 천원)

매출액	층수	용도	층별면적	주차장기 계/전기실	분양면적	평당 분양가	금액	비고
	지하 1~2층	운동	(회원권)3,000매×15,000 (시설면적 : 4,043.89평)			-	-	45,000,000
지상1층	판매	1,482.19	793.89	2,276.08	18,000	40,969,440		
지상2층	판매	1,634.59	875.52	2,510.11	13,000	32,631,430		
지상3층	근린 생활	1,634.59	803.51	2,438.10	10,000	24,381,000		
지상 4~5층	관람 집회	3,269.18	1,607.02	4,876.20	15,000	73,143,000	극장	
지상 6~32층	공동 주택	5,374.69	0.00	5,374.69	13,500	72,558,315	65,75평형	
	오피 스텔	12,102.80	2,389.74	14,492.54	6,700	97,100,018	18,21,30 평형	
합	계	25,498.04	6,469.68	31,967.72	-	385,783,203		

(자료출처 : S건설(주) 사업계획서)

(2) 지출분석

지출부분에 있어 매출원가 항목은 크게 토지비 항목, 공사비 항목, 각종
용역비 및 사업비 그리고 제세공과 등으로 나뉜다. 구체적 항목내용은
CASH FLOW 분석에서 표현하기로 하며 이러한 항목들의 총액(매출원
가)으로는 3233억 484천원이 발생된다.

<표 4-7> 오피스텔 지출비용

(단위: 평, 천원)

구분		지출(내역)	금액	비고
토 지 비	토지매입비	3,225.91(대지면적)×24,179 (단가)	78,000,000	공사지가 의 123%
	취득·등록세	토지비×5.8%+400,000(수수료)	4,900,000	
	토지보유관련세	종합토지세 등(1,200,000×3년)	3,600,000	
	소계		86,500,000	
공 사 비	공사비(V.A.T포함)	40,207.73(연면적)×4,000(단가)	160,830,920	
	소계		160,830,920	
용 역 비	설계비	40,207.73(연면적)×100(단가)	4,020,773	
	감리비	40,207.73(연면적)×50(단가)	2,010,387	
	소계		6,031,160	
판 매 비	분양수수료	분양수입×8%	30,862,656	
	광고선전비	분양수입×2%	7,715,664	
	모델하우스 설치· 운영비	1식	1,000,000	
	소계		39,578,320	
간 접 경 비	금융비용	대출금액 : 700억원, 연이자 : 7.5%	7,662,500	
	과밀부담금	23,063,36(적용면적) ×3,785(표준건축비)×10%	5,729,806	
	보존등기비	공사비×3.16%	6,767,779	
	일반관리비 및 예비비	200,000×36개월	7,200,000	
	소계		30,360,085	
계			323,300,484	

(자료출처 : S건설(주) 사업계획서)

(3) 손익분석

매출분석과 지출분석을 통하여 얻은 총 매출액 (₩385,783,203,000)으로 부터 총 지출비용(₩323,300,484,000)을 차감하여 얻은 금액이 손익 금액 이 된다. 사례의 사업은 총 매출에서 총지출비용을 차감한 금액이 플러스 로서 이익을 시현하게 되며 그 규모는 <표4-8> 에서 보는바와 같이 624 억 8271만 9천원이 된다.(₩ 62,482,719,000)

여기에 법인세 (₩19,231,477,000)를 차감하게 되며 순수하게 처분이 가능 한 순익이 된다. 순익의 규모는 432억 5124만 1천원이다.(₩43,251,241,000)

<표 4-8> 오피스텔 순이익

구 분			금 액	비고	
수 입	분양 수입금	지하1~2층	운동시설	45,000,000	(회원권)3,000매×15,000
		지상1층	판매시설	73,600,870	
		지상2층	판매시설		
		지상3층	근린생활시 설	24,381,000	
		지상4~5층	관람집회시 설	73,143,000	
		지상6~32층	공동주택	72,558,315	
		오피스텔	97,100,018		
합 계				385,783,203	
지 출	토지비	토지매입비, 제세금	86,500,000		
	공사비	공사비	160,830,920		
	용역비	설계비, 감리비	6,031,160		
	판매비	분양수수료, 광고선전비, 모델하우스 설치·운영비 등	39,578,320		
	간접경 비	금융비용, 과밀부담금, 보존등기비 등	30,360,085		
합 계				323,300,484	
차 액				62,482,719	수입(A)-지출(B)
법 인 세				19,231,477	
순 익				43,251,241	차액(C)-법인세(D)

(자료출처 : S건설(주) 사업계획서 자료인용)

2. 현금흐름(CASH FLOW) 분석

1) 현금흐름(CASH FLOW) 구성요소분석

현금흐름(CASH FLOW)에 들어가는 모든 구성요소 분석은 현금흐름 구성요소분석에 기재된 법적산술근거와 S 오피스텔 현금흐름 구성요소들의 산출방식은 결과치만 가지고 분석코져 한다.

(1) 수입부분

오피스텔 개발사업의 주 수입원은 분양수입과 차입금을 들 수 있다. 분양수입금은 오피스텔, 공동주택, 근생 시설부분이며 차입금은 금전시탁을 통해 대여되어졌다. 분양수입 계는 385,783백만원이며 초기 사업추진비와 토지잔금 지불 항목으로 대여금 700억원이 차입되어고, 분양수입금은 분양시로부터 계약금 중도금 잔금 순으로 기일에 맞춰 100%입금되는 것으로 산정하였으며 초기 차입금은 일괄적으로 차입되었다.

(2) 지출부분

① 토지비

토지원가(시행사 80억원 계약금 지출, 금융기관 차입금으로 700억원 지출)는 780억원이 지출되며, 취득비용으로 취득등록세 항목으로 49억원, 과밀부담금 87억3000만원, 보존등기비 67억6800만원, 종토세등 보유비용으로 36억원이 지출되었다.

② 공사비

공사비는 건물부분에 대한 도급금액으로 1608억 3100만원이 발생되었다.

③ 용역비

용역비는 설계비 40억2100만원과 감리비 20억1000만원에 계약되어졌고 지출되어지고 있다.

④ 분양경비

분양경비는 모델하우스 설치 및 운영비로 10억원, 광고 선전비로 77억

원 그리고분양수수료로 등(오피스텔 전체 매출액의 3%, 상가 전체 매출액의 5%) 385억 7800만원이 소요되었다.

⑤ 사업비

사업비로는 시행사 운영경비, 미술장식품, 중도금 무이자 비용, 예비비, 채권매입비, 매출부가세와 매입부가세의 차액, 등으로 총 82억이 발생되었다

⑥ 대여금 및 이자대여금

차입금 상환 700억원과 상환시까지의 이자발생분 76억 6300만원이 발생되었다.

2) 수익률 분석

수익률 분석시 시행사 투자금액 대비 수익률은 781%로 나타났으며 시행사 투자금액대비 매출액은 4,822%이고 매출원가는 4,041%에 이른다.

이는 오피스텔 개발사업에 있어서 투자대비 수익률이 시중금리나 일반기업의 정상수익률과는 비교할 수 없을 정도로 수익률을 창출하는 분양임을 나타낸다.

<표 4-9> 오피스텔 수익률

(단위: 백만원, %)

구 분		매출액대비	매출원가대비	시행사투자금액 대비
매출이익	62,483	16%	19.0%	781.0%
매출액	385,783	-	119.0%	4,822.0%
매출원가	323,300	84.0%	-	4,041%
시행사 투자금액	8,000	2.0%	2.0%	-

(자료출처 : S건설회사 사업계획서)

<표4-10> H오피스텔 현금흐름

(단위: 백만원)

구분	금액	1차년도													
		D	D+1	D+2	D+3	D+4	D+5	D+6	D+7	D+8	D+9	D+10	D+11		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
수입	상가	171,124	분양30% 10,267	분양20% 6,845	분양10% 3,422	분양10% 3,422	분양10% 3,422	분양10% 3,422	분양10% 3,422						
							3,422	1차중도금 27,378	3,422						
	아파트	72,558	분양55% 7,981	분양20% 2,902	분양15% 2,177	분양10% 1,451		1,451	1차중도금 11,609	1,451					
	오피스텔	97,100	분양65% 12,623	분양20% 3,887	분양10% 1,942	분양5% 972		1,942	1차중도금 15,537	1,942					
	휘트니스센터	45,000													
	차입금	70,000	70,000												
	타현장 자금유입		8,000				1,000		-9,000		1,000	1,000	4,000	2,000	
수입계(A)	455,782	108,871	13,631	7,541	5,845	4,422	10,237	48,946	6,815	1,000	1,000	4,000	2,000		
지출	토지비	78,000	78,000												
	공사비	건축공사비	160,831	4,467	4,467	4,467	2,467	2,467	2,467	10,467	4,467			2,467	
		설계비	4,021	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	
		감리비	2,010	50	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	
		소계	166,862	4,627	4,633	4,633	2,633	2,633	2,633	10,633	4,633	166	166	2,633	166
	기타경비	분양수수료 및홍보비	38,578	3,087	1,363	754	585	342	1,024	5,795	682	0	0	0	0
		과밀부담금	8,730												
		토지취득 및등록세	4,900	4,900											
	비	토지보유 관련세	3,600											1,200	
		보존동기비	6,768												
		법인세	19,231							6,400					
		관리비외	8,200	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	
		이자비용	7,663	2,538	438	438	438	438	438	438	250	250	250	250	
		차입금상환	70,000								30,000				
		소계	167,670	10,752	2,028	1,419	1,250	1,007	1,689	12,860	31,159	447	447	447	1,677
지출계	412,532	93,379	6,661	6,052	3,883	3,640	4,322	23,493	35,792	643	643	3,110	1,843		
손익	당월	43,250	15,492	6,970	1,489	1,963	782	5,915	25,453	-28,977	357	357	890	157	
	잔액	43,250	15,492	22,462	23,951	25,913	26,695	32,610	58,064	29,087	29,444	29,801	30,691	30,848	

구 분		금액	2차년도													
			D+12	D+13	D+14	D+15	D+16	D+17	D+18	D+19	D+20	D+21	D+22	D+23		
			13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
수 입	상가	171,124								분양10 % 3,422						
			3,422	2차중 도금 27,378	3,422						3,422	3차중 도금 27,378	3,422			
	아파트	72,558	1,451	2차중 도금 11,609	1,451						1,451	3차중 도금 11,609	1,451			
	오피스텔	97,100	19,42	2차중 도금 15,537	19,42						19,42	3차중 도금 15,537	19,42			
	휘트니스센터	45,000														
	차입금	70,000	70,000													
	타현장 자금유입			-8,000			1,000	1,000	1,000		-3,000		1,000			
	수입계(A)	455,782	6,815	46,524	6,815	0	1,000	1,000	1,000	6,815	51,524	6,815	1,000	0		
지 출	토 지 비	78,000	78,000													
	공 사 비	건축공사비	160,831		24,335	4,467	4,467				4,467	19,868	2,467		13,401	
		설계비	4,021	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	
		감리비	2,010	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	
		소계	166,862	166	24,501	4,633	4,633	166	166	166	4,633	20,034	2,633	166	13,567	
	기 타 경 비	분양수수료 및홍보비	38,578	682	5,452	682	0	0	0	0	682	5,452	682	0	0	
		과밀부담금	8,730													
		토지취득및 등록세	4,900	4,900												
		토지보유 관련세	3,600												1,200	
		보존등기비	6,768													
		법인세	19,231									6,400				
		관리비의외	8,200	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	
		이자비용	7,663	250	250	250	63	62	62	62	62	62	62	62		
		차입금상환	70,000				30,000									
		소계	167,670	1,159	5,929	1,159	30,290	289	289	289	971	12,141	971	289	11,427	
		지출계	412,532	1,325	30,430	5,792	34,923	455	455	455	5,604	32,175	3,604	455	24,994	
		손 익	당월	43,250	5,491	16,094	1,024	-34,923	545	545	545	1,212	19,349	3,212	545	-24,994
			잔액	43,250	36,339	52,432	53,456	18,533	19,078	19,623	20,168	21,379	40,728	43,939	44,484	19,490

구분	금액	3차년도													
		D+24	D+25	D+26	D+27	D+28	D+29	D+30	D+31	D+32	D+33	D+34	D+35		
		25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36		
수입	상가	171,124		2차중도금 27,378									3,422	30,814	
	아파트	72,558											1,451	준공 13,063	
	오피스텔	97,100												준공 17,474	
	휘트니스센터	45,000		분양10 0% 4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500		4,500	
	차입금	70,000													
	타현장 자금유입		1,000	-1,000	-1,000										
	수입계(A)	455,782	1,000	3,500	3,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	6,815	65,851	
지출	토지비	78,000	78,000												
	공사비	건축공사비	160,831		2,467	2,467	2,467	2,467	2,467	2,467	2,467	2,500	2,500	2,500	24,387
		설계비	4,021	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	171
		감리비	2,010	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
		소계	166,862	166	2,633	2,633	2,633	2,633	2,633	2,633	2,633	2,666	2,666	2,666	24,614
	기타경비	분양수수료 및 홍보비	38,578	0	450	450	450	450	450	450	450	450	450	682	6,585
		과필부담금	8,730												8,730
		토지취득 및 등록세	4,900	4,900											
		토지보유 관련세	3,600												1,200
		보존등기비	6,768												6,768
		법인세	19,231												6,431
		관리비외	8,200	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	225
		이자비용	7,663												
		차입금상환	70,000												
		소계	167,670	227	677	677	677	677	677	677	677	677	677	909	29,969
	지출계	412,532	393	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,310	3,343	3,343	3,575	54,583	
	손익	당월	43,250	607	190	190	1,190	1,190	1,190	1,190	1,190	1,157	1,157	3,241	11,268
잔액		43,250	20,097	20,287	20,477	21,667	22,857	24,047	25,237	26,427	27,584	28,741	31,982	43,250	

(자료출처 : S건설회사 마포구 사업계획서)

第 5 節 사업성 분석시 고려사항

H 오피스텔 사업은 분양호황의 분위기를 타면서 초기에 분양이 완료되었다. 일반적으로 부동산 개발대상 상품 중 대다수는 초기에 사업 성공 여부가 결정 나는데 이는 한번 만들어진 상품은 변형이 거의 불가능하며 이러한 상품이 소비자의 취향에 맞지 않는 경우 사업 종료시까지 사업주는 고전을 면치 못하는 것이다. 그러면 사업 성공의 원인과 위험요소에는 어떠한 것이 있으며 이들을 어떻게 활용하고 제거하여 본 H 오피스텔 사업이 성공적으로 종료되었는지 알아보면 다음과 같다.

1. 사업성공의 시사점

1) 적절한 분양시기

일반적으로 경기상황이 가장 큰 변수로 차지하지만 대개 비수기인 한겨울과 여름은 보통 피해서 일정을 수립한다. 그러나 본 H 오피스텔 사업은 토지 매매계약 체결시점과 오피스텔 관련 정책의 변화 상황을 살펴 보건데 비수기인 한겨울에라도 빠른 시일 내 분양을 완료하는 것이 합리적이라고 판단사업기획 단계에서 분양시까지 단기간의 시간이 소요되었다.

2) 탁월한 입지조건

H 오피스텔은 여의도 금융권과 서울시청 중심시설의 교두보역할을 할 수 있는 위치로서 마포구 신흥 오피스 군이 형성된 지역으로 마포 역세권과 밀접한 주변 유동인구의 수요층을 대거 발생할 위치로 판단한다.

또한 오피스밀집지역의 위치로 교통편이 용이한 대로변에 위치하여 차량 및 인구가동이 빈번하고 마포, 공덕 역세권을 고려 역세권 인구와 출퇴근 인구를 실질적인 수요창출이 가능 한다고 본다. 그리고 주변의 대형 인텔리전트 빌딩 및 대형 아파트단지에 힘입어 독자상권으로 급부상중이며 고정 수요층도 기대된다고 할 수 있다.

3) 소비자 기호에 맞는 상품구성

수도권과 서울 일부지역에서 인기를 끌었던 인테리어 20평형과 지역특성에 맞게 사무실용도로 일부 40평형대도 가미하여 상품을 구성하였다. 그리고 인근지역의 최근 분양가격을 조사하여 비교사례로 활용함과 동시에 수익률 측면에서 합리적인 가격을 산출하여 거부감 없는 가격을 선정하였다. 최근 오피스텔 상품 추세를 적극 반영하여 호텔식 인테리어에 주민편의시설을 적극 지원하였으며 전용율을 높이기 위해 평면을 효율적으로 구성하였다. 위험요소로는 정부의 오피스텔 정책방향의 급 변화 한다는 점을 고려하여야 할 것이며 소비자 기호에도 충족될 수 있는 인테리어 및 내부시설을 갖추어야 할 것이다.

결론적으로 항상 정책방향의 변화와 소비자 기호의 변화에 민가하게 반응할 준비가 되어있어야 하는 것이다.

4) 지명도 있는 S 시공사 선정

수도권지역에서 오랫동안 사업을 해왔으며 지명도와 신뢰도가 있는 H 시공사를 선정하였으며 적극적인 업무협조체제와 시공사의 현장 지식으로서 사업기획과 및 인허가 업무까지 지원을 받아 순조로운 사업업무를 추진하였다. 시공사와의 업무협조체제가 원활하지 않을 경우 사업이 중단되는 경우가 많이 발생하는 위험이 있는데 양 당사자의 합리적인 의사결정과 타협으로 업무를 진행할 필요가 있는 것이다.

5) 효율적인 마케팅활동

합리적인 영업 조직 체계와 풍부한 현장경험을 갖춘 마케팅 전문업체인 S분양대행사 선정이 본 H오피스텔 분양에 많은 긍정적인 영향을 미쳤다. 적절한 분양방식 선택 및 판매촉진을 위한 다양한 활동을 통해 조기에 분양이 종료되었다. 마케팅 활동에 있어서도 위험요소는 항상 존재한다. 분양이 조기에 완료되어도 마케팅 업체의 판매 촉진 활동시 그 진실성 여부가 추후 발견되면 그 책임과 결과가 곧 시행사(사업주체)에게 돌아오기 때문에 항상 신뢰도 있는 전문 마케팅 업체선정이 중요하다.

6) 신뢰성 있는 토지정보인 역할

H 오피스텔 사업부지의 제공처는 토지 정보 관련 전문 인력이었다. 본 사업이 진행되기 전 많은 토지가 제공되어지고 현장답사가 이루어졌으나 실질적으로 거래가 이루어진 것은 없었으며 이는 많은 시간과 경비지출로 이어졌다. 즉 신뢰성 있는 토지정보인 역할과 전문지식이 H 오피스텔의 성공적인 사업 결과로 이어졌다.

7) 공신력 있는 금융기관 선정

H 오피스텔 역시 일반 오피스텔 개발사업과 마찬가지로 수분양자로서는 법적 안전장치가 미비하므로 사업을 진행하는데 있어 사업주의 신용도 보다는 시공사의 신뢰도가 사업성에 직접적으로 영향을 미쳤다. 이에 사업에 필요한 자금 조달과 관리가 공신력 있는 금융기관이 선정되어 최근 업무에 관여하고 있는데 본 사업역시 H금융기관의 공신력과 효율적인 자금관리로서 수분양자에게는 신뢰도를 제공하여 사업성에 긍정적인 결과를 산출하였다.

2. 일반 오피스텔 사업성 분석시 고려사항

1) 부동산 정책 방향 및 소비자 기호 분석

오피스텔 상품은 역사적으로 정부방침과 시공사(시행사)와 관계에 있어 많은 마찰이 있어 와고 변화되어왔다. 오피스텔 초기상품에선 주거 및 업무공간 비율 및 주거시설 설치에 있어 마찰이 있었던 반면, 최근에 인테리어부분에 대해 당사자들 간에 의견이 좁혀지고 있지 않은 상태이다. 추후 부동산 정책방향의 선회를 과거와 같이 예상하고 사업을 추진하는 업체가 있는 반면 현 부동산 정책 지침에 맞추어 사업을 추진해가는 업체가 있는데 이는 사업주체의 의사결정에 따라 결정될 것이다. 논자는 현재 부동산 정책 방향을 정확히 분석하고 준수하는 것이 보수적 측면에서 사업성을 확보할 수 있을 것이라고 판단한다.

최근 오피스텔 공급현황 특징 분석 및 각종 컨설팅 보고서에 나타나듯이 고수익률, 뛰어난 환금성, 다양한 편의시설, 뛰어난 전망, 저렴한 관리비, 사용 용도의 편의성 등을 최대한 고려하여 오피스텔 개발사업을 기획하고 업무를 추진해 나가야 할 것이다. 또한 이를 바탕으로 상품을 구성하여야 할 것이다.

2) 효율적인 업무 제휴업체 선정

오피스텔 개발 사업은 사업이 진행되면서 많은 관련 업체와 유기적으로 관계를 맺는다. 토지정보인, 건설사, 설계 감리업체, 분양대행사, 광고대행사, 인허가 관청 등 많은 업체가 관계를 맺고 업무가 진행이 된다. 이러한 많은 업체들 중 하나라도 업무추진이 사업일정에 맞게 진행되지 않으면 사업성에 커다란 악영향이 미치는 것이다. 이는 오피스텔 개발상버이 사업 일정에 짜여있고 사업일정에 따라 임무가 진행되기 때문에 각 관련 업체를 변경시켜 업무를 진행할 여유가 없기 때문이다. 이러한 사유로 인해 각 관련 업체의 전문성도 중요하지만 신뢰도와 공신력 역시 중요한 것이다. 기획이 필요로한 이유도 여기에 있다.

3) 부동산 경기분석

오피스텔이라는 상품은 경기영향을 직접적으로 받는 종목이다. 주거용인 아파트와 달리 경기에 민감하며 빨리 상승하고 먼저 분위기가 역전된다. 앞에서 살펴본 바와 같이 저금리와 경기회복이라는 두 변수에 의해 오피스텔 시장은 과거의 침체에서 완전한 회복을 보여 지방까지 그 영향이 미치고 있다. 하지만 최근 오피스텔 상품은 정부의 부동산가격 과열현상에 대한 여러 대책 앞에 타 상품보다 먼저 고개를 숙이고 있는 실정이다. 본 H 오피스텔사업이 시작할 때는 마포구 지역내에 대형오피스텔 붐이 일고 있었고 대부분 분양에 호조를 보이고 있는 시점이다. 그러나 최근에는 서울 수도권 전체 오피스텔 분양시장은 작년과 같은 호조현상은 일어나고 있지만, 오피스텔에도 정부의 각종 규제정책이 예상되자 앞으로 전년도와 금년도 전반기처럼 오피스텔 활황현상은 당분간 일어나지 않

을 것으로 예상된다 사업시행자에게 있어 부동산경기에 대한 정확한 분석은 곧 사업성으로 이어진다고 볼 수 있을 것이다.

第 5 章 結 論

사업성 분석은 고려하고 있는 사업아이디어에 따라 생산품(재화와 용역)을 생산하고 판매하는 사업이 이윤실현이라는 목적을 달성할 수 있겠는가를 조사하는 일이라고 정의할 수 있다. 이를 다시 분석하고 정의하면 특정 개발 부동산을 개발하는데 있어 특정 개발 컨셉을 가지고 개발 대상 부동산을 개발 시행하여 이윤을 추구하는 행위라고 감히 정의할 수 있다.

본고는 가장 최근 발생한 마포구 H 오피스텔 사업을 사례로 일정별로 상세히 기술하고 결과치를 산출함으로써 향후 타 개발사업을 추진하는데 있어 기본적 자료로 제공 가능하게 하였으며, 이를 토대로 업무추진 일정 별 단계별로 사업성에 영향을 미치는 변수를 다음과 같이 표현하고자 한다.

최초 부지 매입시부터 최초 개발 시행 자금 마련과 대상 부동산의 매입 잔금 마련시기까지이다. 부지매입은 우리나라 부동산 특성상 공개저기고 온라인상에서 실시간적으로 이루어지는 시장이 아니다. 물론 KAMCO나 금융기관의 유입물건 공개매각 또는 법원 경매 물건 입찰과 같은 경우는 예외이며, 이런 시장은 실질적으로 경기가 호전된 상황에선 경쟁이 치열하며 시장가격이 정해져 있어 개발 수익의 기대치가 높지 않은 시장이다.

이에 일반적으로 개발 시행사는 여러 위험(RISK)를 안으면서 개발수익이 높은 물건을 찾고 있으며, 이러한 시장은 부동산 관련 종사자를 통해 매매가 이루어지거나 개인적 친분관계를 통해 암묵적으로 매매가 이루어진다.

H 오피스텔 부지 매입이 시사하는 바는 수많은 토지 중개인 중 개발시행에 대한 정확한 인식과 수익성 분석 능력이 있고 네트워크가 잘 갖추어진 중개인 선정이 얼마나 중요한 것인가를 알 수 있다.

다음으로 부지매입에 따른 자금조달 측면을 살펴보면, IMF 환란시기를 겪으면서 해외장기자본 조달 조건으로 유동화 시장이 개방이 되었으며 이

에 부동산 시장역시 예외는 아니었다. 부동산 시장역시 유동화 바람이 거 세계 불어 REITS, 금전신탁 등 여러 금융상품을 통한 부동산 간접투자 상품이 탄생하였으며, 최근 저금리와 국내 전반적인 경제지표 상승과 더불어 부동산 개발에 있어 유동성이 과거 어느 때보다 좋은 상태가 되었다.

최근 부동산 개발 시장을 주도하고 있는 자금조달시장은 일부 신탁사와 금융기관 신탁부서(시중금융기관 및 국책은행 등)를 통해 이루어지고 있다. 물론 과거와 같이 시공사(건설회사)의 자체 신용도로 자금조달을 저리로 용자하여 시행사에 제 용자하는 경우나 지급보증을 통해 이루어지는 경우 역시 여전히 발행하고 있다.

즉, 과거와 달리 부동산 개발에 다른 자금조달시장은 과거 어느 시기보다 여건이 좋은 상태인 것을 알 수 있다. 이 단계에 있어 전략적인 부분은 대외 신인도와 공신력이 있는 자금 조달 기관의 역할이 부동산 개발 시장에 원할 한 자금조달 뿐 아니라 분양성에서도 긍정적인 역할을 기대할 수 있다라는 것이다.

오피스텔이라는 상품을 개발하는데 있어 앞서 살펴본 바와 같이 소비자 선호도를 정확히 분석하고 그 바탕위에 공간규모와 자재를 활용하는 것이 중요하다고 할 수 있다. 결론적으로 소비자의 선호도를 정밀히 분석하고 시대흐름에 맞는 상품을 개발하는 것이 사업성에 직접적으로 영향을 미친다고 할 수 있다.

시공사 선정은 사업성 전반에 걸쳐 가장 중요한 문제다. 일부 시각에서는 시공사 선정은 단순 수주(기성) 관리 측면에서 바라보는 시각이 있으나 실질적으로 실무에서는 개발시행 과정 중 가장 큰 문제이다. 어떤 시공사를 사업파트너로 선정하느냐에 따라 개발 사업초기 자금 조달에서 분양에 이르기까지 전반적으로 가장 큰 영향력을 행사할 수 있으며 이는 사업성으로 이어지기 때문이다.

부동산시장의 변화와 새로운 부동산 마케팅 패러다임의 변혁이 이루어지는 시기에 전문 분양 대행업체 선정은 곧 효율적인 마케팅 활동으로 이어져 사업성으로 나타난다. 더불어 마케팅 측면이 시사하는 바는 과거처

럼 분양이 끝남과 동시에 책임이 사라지는 것이 아니라 소비자의 경향을 면밀히 분석하고 분양 후 입주시까지 판매한 물건에 대한 보장 의식이 있는 마케팅 관리업체 선정이 중요함을 알려준다.

참 고 문 헌

1. 문헌

- 安正根, 현대부동산學, 한성대학교, 2002.
安定勤, 不動産平價理論, 한성대학교, 2002.
배대권 건설사업관리실무, 기문당, 2003.
가람감정평가연구원, 오피스빌딩의 투자와 가치, 가치사람, 2001.
이성근, 부동산 금융론, 주택문화사, 2000.
한국감정평가협회, REITs 실무교육 교재, 1999.
김태훈, 김갑열, 강정규, 부동산학개론, 부연사, 2003.
오진모, 부동산 컨설팅 사법행정문화 연구원, 2001.
손세완, 도시주거 형성의 역사, 열화당, 1999.

2. 논문

- 한지승, 주거용 오피스텔의 상품성에 관한 연구,
서울, 건국대학교 행정대학원 2001.
김현준, 프로젝트 기획단계에서의 사업성검토에 관한 연구,
울산, 울산대학교 산업기술대학원 2000.
최용래, 오피스텔 Consulting에 관한 연구,
서울, 동국대학교 경영대학원 2001.
박규석, 우리나라 오피스텔 마케팅에 관한 연구,
서울, 동국대학교 행정대학원, 1998
박성룡, 기획제안형 부동산 마케팅에 관한 연구,
서울, 서강대학교 경영대학원, 2001
구자일, 주거용 오피스텔과 주상복합건물의 주거만족도 비교분석에 관한연구,
건국대학교 부동산대학원, 2002
최계진, 오피스텔 개발사업의 사업성 분석에 대한 연구,
서울, 건국대학교 부동산대학원, 2002
김덕권, 사업성 분석을 위한 의사결정 지원 시스템 구축,

부산, 부산대학교 경영대학원 1995
박경완, 도시형 고층주상복합건물의 설계개선 방안에 관한 연구,
중앙대 석사논문, 1992.
박연주, 주상복합건축물의 동선계획에 따른 공간구조체계에 관한 연구,
동아대학교 산업대학원 석사학위논문, 1999.

3. 간행물 및 기타

건설교통부, 마포구청 건축과 (건축법, 도시계획법 등 기타)
매일경제, 한국경제, 조선일보 일간신문 부동산 보도자료
부동산 114 (www.r114.co.kr) 주상복합/ 오피스텔 2003년 상반기
시장결산
부동산뱅크 (www.neonet.co.kr) 오피스텔 정보참조
엠펙스 (www.empas.com) 지식연구소
엘지경제연구소
S건설회사 H오피스텔 사업 보고서

ABSTRACT

A study on the study Development process of officetel and it's Application cases.

Song, Ha Jun
Dept, of Real Estate
Graduate school of Real Estate
Hansung University

After goods called Officetel are supplied to hemp cloth 1985 years, many Office-tel's supplied so far. Officetel is looted out because set and is wrapped at early, in company business function balance and to residing function center recently situation and consumer's awareness change enemy the age by new real estate goods of space that company business and residing function are mixed. Also correct new goods are developed in consumers smack in present via several circulations that new Office-tel is made and is prohibited and permit again by sometimes-governmental policy by Office-tel caterer.

Focus of research about this Officetel was set in efficient practical use of space, interior's investment earning rate, and marketing. But, develop Officetel goods how in development businessman standpoint mainly in this treatise, and examined access in side for business in development businessman standpoint examining whether is going to do sale in lots efficiently, and here happened all execution charges and variable.

Also, Officetel's characteristic and present condition that is supplied until present in Early supplied Office-tel element that influence in business to Officetel's location analysis taking advantage of the sale in lots advertisement column of latest some years and data of early treatise to main daily naturally arrange.

Study finding is as following.

First, the weight of Officetel is being on the increase to residing space from historically early office space, and space practical use degree is increasing gradually nearly in the apartment.

second, Officetel location is getting born with translation or greater residing mainly.

Third, recently loted out Officetel is difference according to location, but most sale in is getting a fine, and another side means that real estate recession was deep as him at time of foreign exchange crisis past being analysis that is the latest low interest and real estate boost as for the cause.

Fourth, it is being not open to the public that thing which land bury is public in land market and case that know and purchase risk into expense more that court brokerage is most. Also, funding became more convenient in liquidation markets open.

Fifth, organic cooperation relation between business connection companies exerts big effect in.

Sixth, goods called Officetel must make, and analyze well real estate policy direction and real estate condition flow to Land of Supreme Happiness after reflect greatly consumer's inclination from design.

Seventh, Officetel development work is types of business that invent and capacitates earning rate of incomparable high add value with General Corporations normalcy earing rate and market interest.