

# 얼어붙은 고용시장 건설사도 채용가뭄

코로나19 여파로 수익성 악화 현대·GS 등 상반기 채용 안해 일부 건설사는 올 계획 아예없어 건설협, 빅프로젝트 추진 등 건의



현대건설 계동 사옥 전경. /현대건설

신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 여파로 수익성이 악화된 국내 건설사가 인건비 비중을 줄이기 위해 채용문을 닫고 있다.

19일 건설업계에 따르면 건설업 취업자는 올해 지속적으로 감소하고 있다. 지난 1월 건설업 취업자는 전년 동월 대비 5000명 증가했지만 2월 1만명, 3월 2만명 감소했다. 지난 4월에는 전년 동월 대비 5만9000명 줄었다.

대림산업·롯데건설·한화건설·호반건설·쌍용건설 등이 신입사원 채용에 나섰지만 현대건설·GS건설·대우건설·현대엔지니어링·HDC현대산업개발 등은 상반기 신입사원을 뽑지 않을 계획이다. 일부 건설사는 올해 아예 신규 채용 계획이 없다.

한 건설업계 관계자는 “사업계획상 현 인원으로 운영 가능한 것으로 판단돼 상반기 신입사원 공채 계획은 아직 없다”며 “일부 건설사의 경우 현장직(계약직) 채용을 진행하고 있다”고 전했다.

국내 주택 사업을 중심으로 성장해 온 건설사들은 민간택지 분양가상한제 등 정부의 고강도 부동산 규제에 한치 앞을 내다보기 어려운 상황이 됐다. 여기에 코로나19 사태까지 겹쳐 분양 일정 연기 및 재건축·재개발 사업 지연 등

의 문제도 발생하고 있다. 국내 수주도 줄었다. 통계청에 따르면 지난 3월 국내 건설 수주는 11조 2328억 원으로, 전년 동월 대비 28.4% 감소했다. 특히 주택 수주는 전년 동월보다 5.6% 떨어졌다.

이에 따라 대한건설협회는 코로나19 사태에 따른 경기침체를 해소하고 일자리 창출에 기여할 수 있도록 한국형 뉴딜 정책 방안에 스마트인프라 활성화·빅프로젝트 추진을 건의하고 내년 사회간접자본시설(SOC) 예산을 최소 5조원 이상 확대해야 한다는 입장을 내세웠다.

또 대한건설단체총연합회는 건설기술진흥법 시행령 개정(안)의 수정을 건의하는 탄원서를 3차례나 국토교통부에 제출하기도 했다. 탄원서에는 벌점제도 규제 강화에 대한 전면 철회를 요구하는 내용이 담겼다.

이밖에도 분양가상한제 시행시점을 적어도 6개월은 연기해야 한다고 주장도 끊임없이 이어지고 있다.

/정연우 기자 ywj964@metroseoul.co.kr



현대건설 '디에이치 한남' 투지도. /현대건설

## 현대건설, 한남3구역 '디에이치한남' 제안

장애해결 사업 촉진비 5000억원 조합원 분담금 납부시점 선택제

현대건설은 한남3구역 재개발 사업에 '디에이치 한남'을 제안했다고 19일 밝혔다.

한남3구역 재개발 사업은 서울특별시 용산구 한남동 686 일대의 노후 다세대·다가구 주택을 지하 6층~지상 22층 아파트 197개동 581세대와 부대복리시설 및 판매시설 등으로 재개발하는 사업이다.

현대건설은 이번 입찰에서 지난 2019년 국토부 및 서울시의 합동점검에 따른 지적사항을 철저히 배제해 사업 제안을 준비했다.

현대건설은 조합의 권고마감수준을 100% 동등 이상으로 지키면서도 조합의 예정가격 대비 약 1500억원이 절감된 1조7377억원에 제안했다.

이주 대책에 대해서도 현대건설은

풍부한 자금력과 업계 최고 수준의 신용등급을 바탕으로 기본이주비 주택담보대출비율(LTV) 40% 이외에 추가이주비 LTV 60% 책임 조달을 제안했다.

이와 더불어 사업촉진비 5000억원을 제안해 명도 및 세입자 해결·과소필지·인허가 지연 등 사업 추진 시 불가피하게 발생하는 각종 장애요소를 신속히 해결할 수 있도록 했다.

지난 입찰 시 높은 평가를 받았던 분담금 입주 1년 후 100% 납부 등 조합원 분담금 납부시점 선택제를 이번 입찰에서도 제안했다.

여기에 환급금이 발생하면 일반분양 계약 시 해당 금액의 50%를 선지급한다는 제안도 추가해 조합원들이 많은 혜택을 누릴 수 있도록 했다.

한편 한남3구역의 새로운 시공자를 선정하기 위한 조합 총회는 6월 21일 개최될 예정이다.

/정연우 기자

# 최고급 아파트 선호도 1위 대림 '아크로'

다방, 20~50대 설문

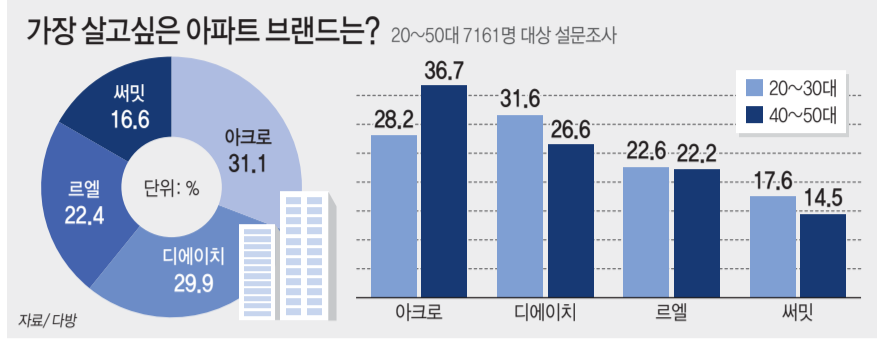
2위 '디에이치' 3위 '르엘' 순 일반 아파트는 GS건설 '자이'

올 아파트 브랜드 설문조사에서 '아크로'와 '자이'가 가장 선호하는 아파트 브랜드로 꼽혔다.

부동산플랫폼 다방이 이달 6~13일 전국 20~50대 7161명을 대상으로 진행한 '2020년 아파트 브랜드 설문조사' 결과 가장 살고 싶은 하이엔드 아파트 1위는 31.1%의 응답률을 기록한 대림산업의 '아크로'였다. 2위는 현대건설의 디에이치(29.9%), 3위는 롯데건설의 르엘(22.4%), 4위는 대우건설 푸르지오 씨밋(16.6%)이 차지했다.

아크로는 반포 '아크로리버파크', 성수 '아크로서울포레스트', 흑석 '아크로리버하임' 등 최근 서울 신흥부촌 지역에 프리미엄 아파트를 지어 하이엔드 브랜드 차별화에 성공했다. 지난해 '아크로리버파크'는 84㎡가 3.3㎡당 1억원에 거래되기도 했다.

2위 현대건설의 디에이치는 강남 개포동 '디에이치 아너힐즈'를 중심으로



반포주공 1단지 1·2·4주구 사업을 따낸 브랜드 입지를 다지고 있다. 롯데건설의 르엘과 대우건설 푸르지오 씨밋도 각각 3위, 4위에 선정됐다.

연령대별로 40~50대 연령층은 아크로 브랜드(36.7%)를 1위로 꼽은 반면 20~30대 연령대에서는 가장 살고 싶은 아파트 브랜드로 디에이치(31.6%)를 선택한 비율이 높았다.

일반 아파트 브랜드에는 GS건설의 자이가 18.9%로 1위, 2위 e편한세상(14.3%), 3위 래미안(14.1%), 4위 힐스테이트(11.4%), 5위 롯데캐슬(10.8%) 순으로 집계됐다.

GS건설의 자이는 올해 '대구청라힐

스자이'를 시작으로 수원 영통, 고양 등 수도권, 지방에서도 분양 완판 행렬을 이어가고 있다. 대림산업의 e편한세상은 디지털 기술을 이용한 차별화된 설계 등으로 20~30대 연령층을 중심으로 선호도가 상승하는 브랜드다.

삼성물산의 래미안(14.1%)은 2위와 근소한 차이로 3위를 차지했다. 래미안은 4050세대의 선호도(16.0%)가 높은 브랜드로, IoT기술을 접목한 최첨단 아파트를 선보이고 있다.

아파트를 선택하는 기준으로 전 연령층에서 '브랜드 이미지가 중요하다'는 답변이 약 40%로 집계됐다.

/이규성 기자 peace@

# 대우건설, '화서역 푸르지오 브리시엘' 분양

22일 사이버건본주택 개관 아파트 665가구 우선 공급

대우건설은 지하철 1호선과 신분당선 연장(예정) 더블역세권인 주상복합단지 '화서역 푸르지오 브리시엘'이 오는 22일 사이버건본주택 개관과 함께 분양을 시작한다고 19일 밝혔다.

대우건설에 따르면 경기도 수원시 장안구 정자동 111번지 일대(대우평지구 2블록)에 위치한 '화서역 푸르지오 브리시엘'은 아파트 3개동 665가구와 오피스텔 2개동 460실로 구성된 총 1125가구의 대규모 단지로 지하3층 지상 41층 초고층 주상복합 단지로 구성된다.

아파트는 전용면적 84A㎡ 225가구, 84B㎡ 146가구, 84C㎡ 72가구, 104A



수원 '화서역 푸르지오 브리시엘' 조감도. /대우건설

㎡ 110가구, 104B㎡ 72가구, 104C㎡ 35가구, 154A㎡ 1가구, 154B㎡ 2가구, 189A㎡ 1가구, 189B㎡ 1가구로 구성되며 오피스텔은 840A㎡ 233실, 840A-1㎡ 114실, 840B㎡ 39실, 840C㎡ 74실로 구성됐다.

이번 사이버건본주택 오픈과 분양은 아파트에 한하여 진행되며 오피스텔 분양은 6월초 예정이다. 아파트 분양가는 3.3㎡당 평균 1940만 원대로 예정되며, 입주예정일은 2023년 9월 예정이다.

/정연우기자

# 삼성증권, 언택트 서비스 강화... 고객센터로 PB와 상담

'언택트 고객 전담 상담팀' 마련 디지털상담·FM팀 52명 구성

#. 계속되는 저금리에 고민하다 주식투자에 관심이 생겨 비대면으로 증권사 계좌를 만든 초보투자자 A씨. 비대면이라 거래비용이 저렴한 것은 좋았으나 투자와 관련된 궁금증을 문이랄 담당 프라이빗뱅크(PB)가 없어 답답한 것이 문제다.

최근비대면 개인투자자가 증가하고 언택트(Untact·비대면) 서비스도 눈에 띄게 확대됐다. 하지만 필요할 때 담당 PB와 직접 상담하기 어렵다는 점 때문에 고민하는 투자자들도 또한 크게 늘어나고 있다.

삼성증권은 언택트 고객들의 만족도를 높이기 위해 그들을 위한 전담팀을 마련했다고 19일 밝혔다. 경력 10년 이상 베테랑 프라이빗뱅크(PB)로 구성되어 집중적인 상담을 제공할 예정이다. '언택트 고객 전담 상담팀'은 비대면고객이 PB와 투자상담을 원할 때 대응하는 디지털상담팀과 스스로 투자판단을 하는 자기주도형 고객대상으로 맞춤형 투자정보를 제공하는 FM(Financial Manager) 1·2팀으로 구성돼 있다.

이들 팀에 소속된 52명의 PB들은 고객센터에 전화해 주식투자를 문의하는 비대면 고객과 상담한다. 또한 언택트 채널을 이용해 거래하지만 맞춤형 투자정보와 함께 필요시 PB를 통해 원포

인트 상담을 제공받으려 하는 일명 하이브리드 고객을 대상으로 한 전화와 문자상담, 세미나 개최 등 다양한 휴먼 터치 서비스를 제공하고 있다.

특히 자기주도형 고객들을 전담하는 FM팀에 대한 기대의 목소리가 나온다. 자산관리의 사각지대를 해소하고 새로운 시장을 개척하는 중요한 시도가 될 수 있다는 평가를 받고 있어서다. 일반적으로 증권업계 자산관리는 PB를 통한 대면 상담이 보편적이다. 라인 투자자들을 위한 서비스는 주로 챗봇(채팅 로봇)과 같은 표준화된 방식으로만 제공돼 전문적인 투자상담은 제한적이라 한계가 있었다.

/송태화 기자 alvin@