

건설에서도 스티브 잡스가 나올 수 있을까?

서울대학교 정관희

불과 1년 사이에 수백만 명의 사람들이 스마트 폰이라는 새로운 모바일 세상에 참여하였다. 그러한 혁명적인 움직임을 선동한 사람이 애플의 스티브 잡스라는 사실은 누구나 인정한다. 아이폰의 등장과 스티브 잡스의 마케팅, 그리고 차기작에 대해 전 세계의 시선이 몰리고 있으며 경쟁업체들도 엄청난 노력을 하고 있다. 그로 인해 빠른 속도로 스마트 폰의 성능이 향상되고 있을 뿐 아니라, 일반적으로 핸드폰에 기대하는 기능 또한 계속하여 증가하고 있다. 대략 4~5년 전 즈음에 나는 핸드폰이 MP3P와 카메라의 역할을 완전하게 대체하고 있는 것을 지켜보며 “더 이상 핸드폰이 진화할 수 있을까”라는 생각을 하였던 기억이 난다. 그러한 생각이 부끄러울 정도로 지금의 스마트 폰은 더 많은 기능을 흡수하며 발전해 나가고 있다.

이러한 과정을 지켜보며 과연 스티브 잡스의 아이폰이 사람들의 필요를 제품에 반영한 것인지, 아니면 반대로 세상을 향한 스티브 잡스의 제안이 사람들을 열광시키는 것인지 생각해보았다. 일반적인 제품들이 사람들의 필요에 따라 만들어지는 것에 비해 현재 우리가 누리고 있는 스마트 폰의 기술들은 오히려 필요를 창조해 내고 있다는 생각이 든다. 단적인 예로, 스마트 폰의 성장만큼이나 빠르게 확대되는 앱 마켓을 보면 스마트 폰에 요구되는 기능이 스스로 만들어지고 있다는 것을 느낄 수 있다.

지금까지의 건설 산업은 소비자의 욕구를 따르는 상품을 제조해왔다. 세상이 급속도로 바뀌면 우리가 사는 모습도 바뀌게 될 것이다. 미래의 건설 산업은 사람들에게 새로운 삶의 양식에 맞는 집을 지어주는데 그치는 것이 아니라 새로운 삶의 모습을 제안하는 수준의 상품을 제공해야 한다. 새로운 삶의 양식을 살아가는 사람들의 욕구를 이끌어 내기 위해서는 많은 고민과 연구가 필요할 것이다. 그러기 위해서는 미래의 트렌드에 대해 지속적으로 관심을 가지고 있어야 한다.

지금까지의 국내 시공사는 공급자로서 주택을 공급해왔지만, 소비자의 정확한 욕구나 삶을 반영한 제품의 제안 보다는 단순한 공급에 충실해왔다는 생각이 든다. 그러한 결과로 대규모 미분양 사태나 도시형 생활주택과 같은 새로운 주거양식에 대한 사람들의 갈증을 느낄 수 있다.

미래에는 IT기술의 발달과 인구의 감소로 인해 지가의 의미가 지금보다 약해질 것이라고 생각한다. 재택근무나 워크센터, 원격의료 및 물류서비스의 지속적인 발달로 인해 현재 높은 지가를 형성하고 있는 도심으로부터 삶의 질을 반영한 지역으로 중심이 이동할 것이라고 생각한다. 다시 말해 지가의 모습을 그대로 반영하는 현재의 아파트 일변도의 주거형태에서 개인 및 단독 주택, 타운 하우스의 비중이 커질 것이라고 생각한다.

또 다른 예로서, 대가족에서 핵가족의 가족 구성의 변화를 보인 우리 사회는 이제 일인가구의 증가 추세를 지켜보고 있다. 단순히 가족을 형성하기 전의 유예기간으로 일인가구가 되었던 대학생과 사회 초년생을 넘어서서 그 이상의 시간을 혼자 살아가

는 사람들이 증가하고 있고, 당분간 이런 증가는 지속될 것이라고 예상된다. 왜냐하면 아직은 우리 사회에서 결혼은 여성에게 사회에서 가정으로 돌아가게 만드는 제도적 구조적 조건들 때문에 결혼시기가 늦어지고 있고 남성들에게도 비슷한 경향이 생기기 때문이다. 경제적으로 여유 있는 일인가구는 넓은 평수에 살고는 있겠지만, 일인가구를 위한 큰 집이라기보다는 기존의 핵가족의 구성을 기준으로 한 집일 것이다. 혼자 사는 사람의 라이프스타일에 맞춘 평면으로 어느 정도 규모의 주택을 지어서 효과적인 마케팅을 한다면 현재 인기를 끌고 있는 도시형 생활주택과 같은 새로운 시장을 만들어 낼 수 있을 것이라고 생각한다. 또 조립식 시공방법을 이용하는 가변형 주택을 기존의 창고와 같은 제한적인 사용 외에도 사용의 범위를 넓힌 뒤 새로운 상품으로 만드는데 적극적이어야 할 것이다.

결국 건설 산업에 투입될 예비 인력으로서 엔지니어로서의 역량을 키우는 것도 중요한 일이지만 인문학을 기반으로 지금의 사회와 미래의 사회가 원하는 상품을 기획하고 때로는 삶의 양식도 제안할 수도 있어야 앞으로의 건설 산업에서 진정한 리더가 될 것이라고 생각한다.

또한 단순 분양에 의존한 부동산의 개발 역시 이전의 성공을 답습하려고 하는 것에 치우쳐서 새로운 공간이나 상품을 등장시킬 수 있는 진정한 디벨로퍼들이 나오지 못하고 있는 것 같다. 그렇지만 커다란 리스크를 가지고 무턱대고 부동산 개발을 하는 것은 무모한 일이기 때문에 이에 따른 건설 자금의 조달 방식도 변화가 필요하다.

직접 투자에 해당하는 부동산 투자는 집값 하락과 함께 위축되고 있고, 2000년을 전후로 해서 들어온 리츠, 부동산 펀드 등도 아직은 크게 활성화 되어있지 않다. 리츠나 부동산 펀드의 경우에도 상품의 구조가 오피스 임대 수익을 기반으로 하는 것이 대부분이라 높은 수익성을 보여주지 못하고 있다. 그리고 리츠와 부동산 펀드의 다른 한축인 프로젝트 파이낸싱 역시 경기 침체기 이후로 저축은행 부실사태가 발생하였으며 사실 사전적 의미의 프로젝트 파이낸싱은 제대로 선보이지 못한 것 같다.

프로젝트 파이낸싱에 있어서 대출 업무 및 사업성 검토를 할 건설 산업, 부동산 및 금융관련 지식으로 무장한 전문 인력을 양성하여 새로움을 제공하는 디벨로퍼들의 아이디어를 철저히 검증하여 자금을 조달한다면 개발업의 리스크도 줄어 들 수 있을 것이라고 생각한다.

결론적으로 10~20년 후의 건설 산업에서의 새로운 방향은 사람과 사회에 대한 맞춤 공급 또는 필요를 이끌어 내는 상품을 공급하는데 있다고 볼 수 있을 것 같다. 물론 국외 시장의 활발한 진출은 하드웨어적인 진출과 함께 소프트웨어적 진출까지 지금보다 더욱 확대되어야 할 것이다. 또한 건설을 둘러싼 모든 요소를 컨트롤하고 고무 발전시켜서 아이디어를 가진 많은 사람들이 건설 산업에 도전하도록 하는 동기를 부여할 수 있어야겠다. 그런 토양이 조성된다면 건설 산업에서도 얼마든지 스티브잡스와 같이 미래의 사람들의 삶의 모습을 담을 수 있는 그릇을 창조할 수 있는 사람들도 얼마든지 등장할 것이고, 나 역시 건설적 역량을 충분히 발전시키면서 끊임없이 폭 넓게 공부하여 건설 산업에 좋은 영향력을 미치고 싶다.