

Smart
&



Special

남달리 생각하고 벽 없이 행동한다





현장에서 답을 찾고 반드시 해결한다

기본을 중시하고 원칙을 지킨다



부동산을 넘어 새로운 문화를 선도한다



Message from the President

1984년, 신영의 이름으로 첫발을 내디뎠습니다.
국내에 ‘디벨로퍼’라는 명칭조차 낯설었던 시절,
남다른 생각과 관점으로 주변을 바라보며 새로운 가치에
집중했습니다.

신영의 지난 역사는 척박한 환경과 외부의 편견을 극복해온
도전과 응전의 여정이었습니다.

연이은 성공에 도취한 적도, 뼈아픈 실패에 반성한 적도
있습니다. 그 모든 경험이 신영의 자산이 되어 도시의 풍경에
긍정적인 변화를 일으키는 선순환의 고리가 되었습니다.
‘인간이 생활하는 최적의 공간과 장소를 제공합니다.’
이는 신영의 과거이자 현재이며, 앞으로 나아갈 미래입니다.

신영의 30여 년을 기념하며 발행하는 이 책이
처음의 신념을 잊지 않고 앞으로의 여정에 참고할
이정표가 되기를 희망합니다.

회장 정춘보

Contents

People & Smart

011	014	016	028	038	040	052	054	066	068	082
발간사	Who is Developer?	부동산개발 프로세스	남다른 생각	Interview 정춘보 회장	일관된 신뢰	Interview 양경복 (주)현대디자인 대표	선한 열정	Interview 윤세한 (주)해안건축 대표	현장 중심	Interview (주)대우건설

Project & Special

088	092	098	108	112	128	134	146	150	160
기반 기반을 세우다 1984~1994	위상 업계에 위상을 드러내다 1995~2006	Interview 정춘보 회장	브랜드 스토리	도전 도전으로 성장하다 2007~2011	Interview 광승호 (주)청주메세나 폴리스 대표	도약 도약의 깃발을 꽂다 2012~2017	Interview 김성환 부사장	감성화보	부록

Who is Developer ?

디벨로퍼, 도시를 바꾸다

디벨로퍼는 누구인가

‘개발자’라는 뜻의 디벨로퍼는 부지 매입부터 부동산 개발 기획, 설계, 마케팅, 사후 관리에 이르는 전 과정을 총괄하는 사람 또는 회사를 일컫는다.

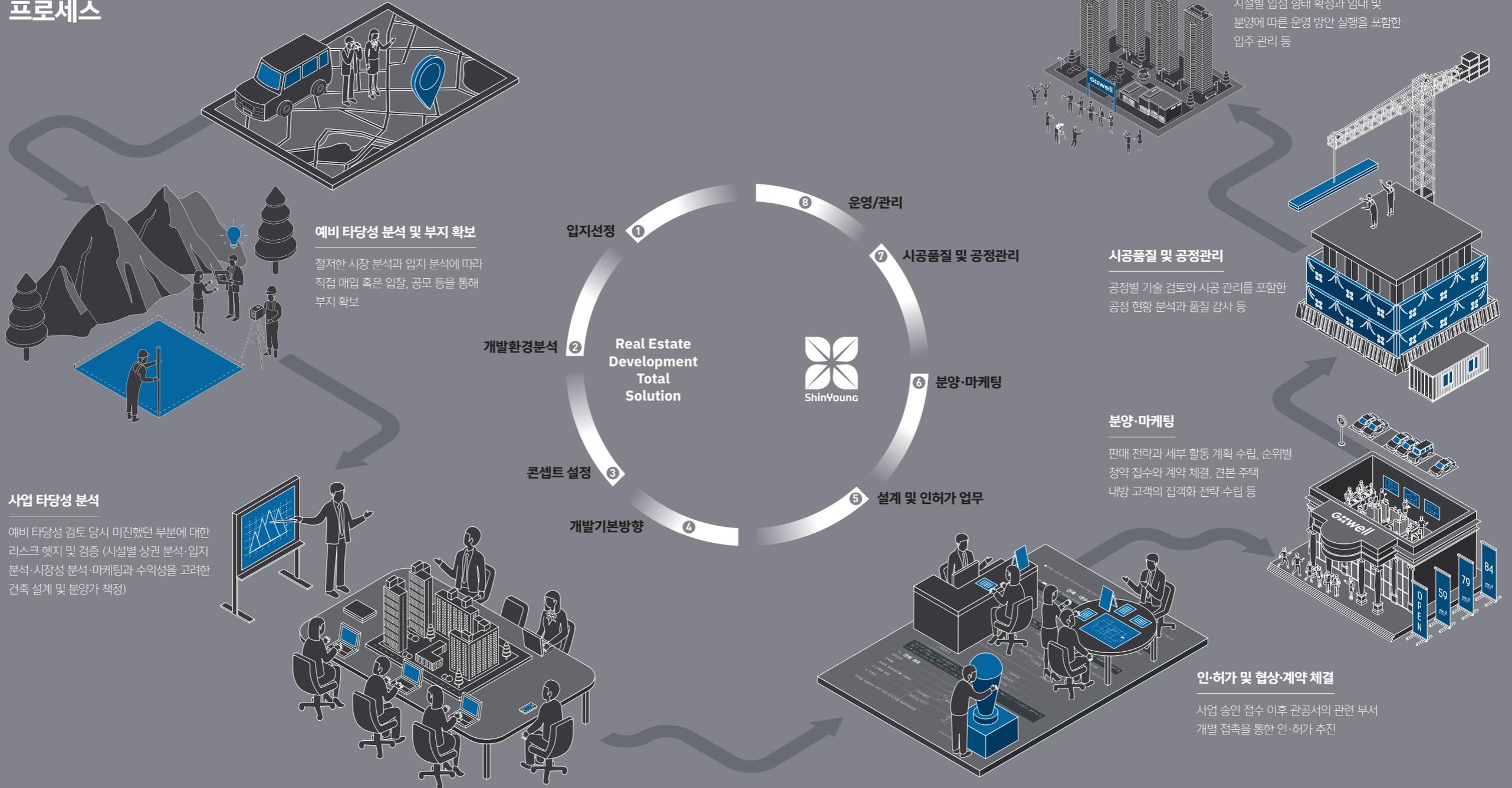
도시의 풍경을 바꾼 디벨로퍼들

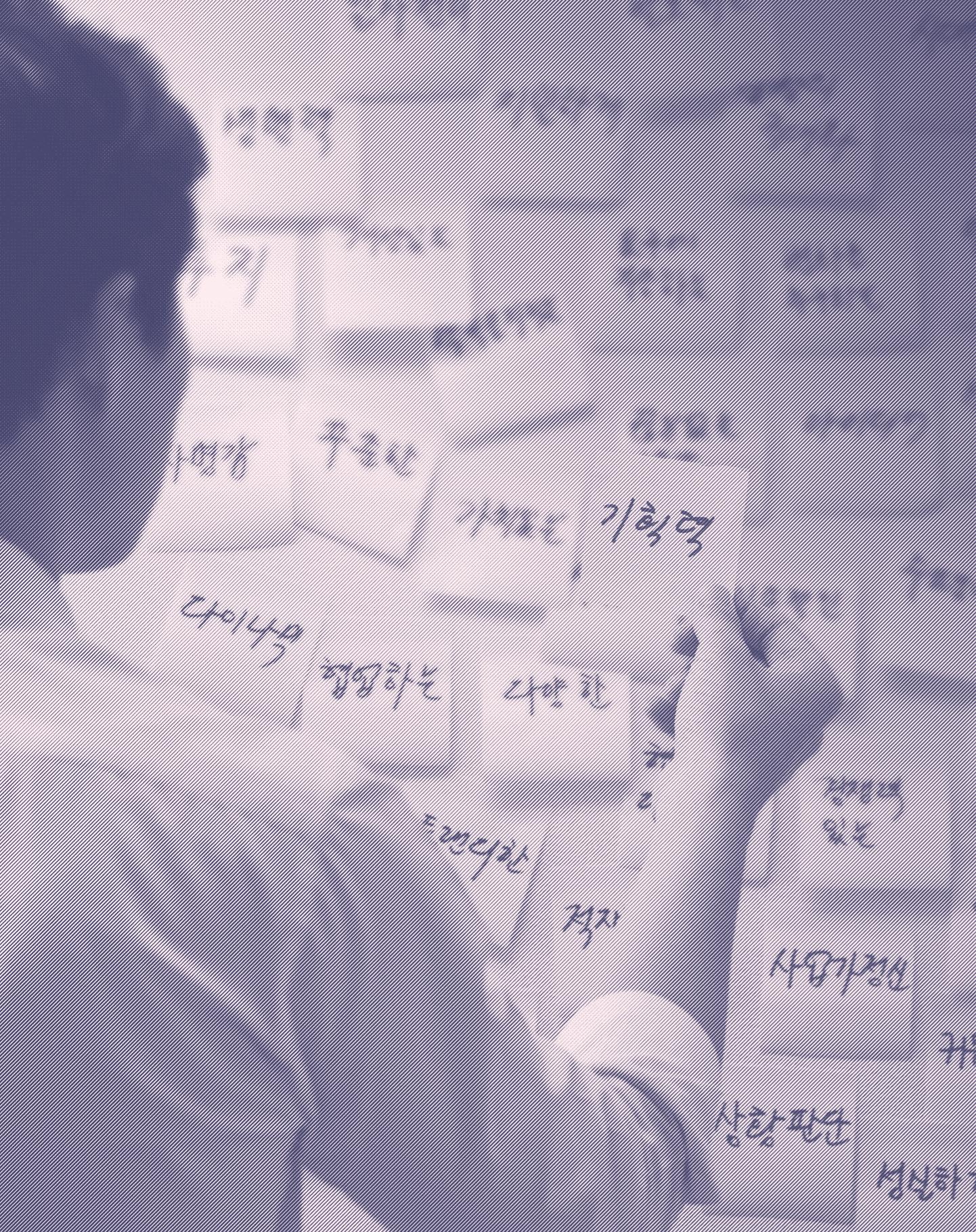
미국 45대 대통령 도널드 트럼프와 애니메이션의 대가 월트 디즈니 역시 디벨로퍼였다. 도널드 트럼프는 오늘날 ‘도시의 대명사’로 불리는 뉴욕 맨해튼의 풍경을 바꾼 인물이며, 월트 디즈니는 과거 낙후 도시였던 올랜도 늪지대에 테마파크를 만들어 지역 경제를 활성화시켰다. 일본 도쿄의 롯본기힐스 역시 디벨로퍼인 모리빌딩이 주도한 대표적인 도시 재생 사례다. 국내에서는 신영이 민간기업으로서 최초로 아파트와 오피스, 쇼핑몰과 문화시설 등을 갖춘 복합 개발 프로젝트를 추진해 청주 지웰시티를 완성했다.

디벨로퍼에 관한 오해와 진실

부동산 개발 역사가 오래지 않은 국내에서는 디벨로퍼를 투기업자나 집 장사로 폄하하기도 한다. 그러나 디벨로퍼는 상당한 리스크를 감당해야 하는 만큼 실제 시행 능력을 갖추지 못하면 도태되고 만다. 외환위기 이후 국내에 부동산 개발을 표방하는 업체들이 우후죽순 생겨났으나, 금융위기를 거치면서 시장이 재편되었고 결국 검증된 디벨로퍼만이 살아남았다. 한탕주의가 아닌 장기적인 관점에서 사업을 유지, 발전하고자 하는 디벨로퍼들은 브랜드 가치에 집중하며 신뢰 형성을 중요하게 여기고 있다. 신영은 국내에서 자체 브랜드를 가진 디벨로퍼그룹으로, 시공사 브랜드에 의존하는 국내 개발 문화를 바꾸는 데에도 앞장서고 있다.

부동산개발 프로세스





People
&

Corporate Culture

Smart



신영의 디벨로퍼들은 최고의 가치를 위해
최상의 서비스 의식을 발휘합니다.

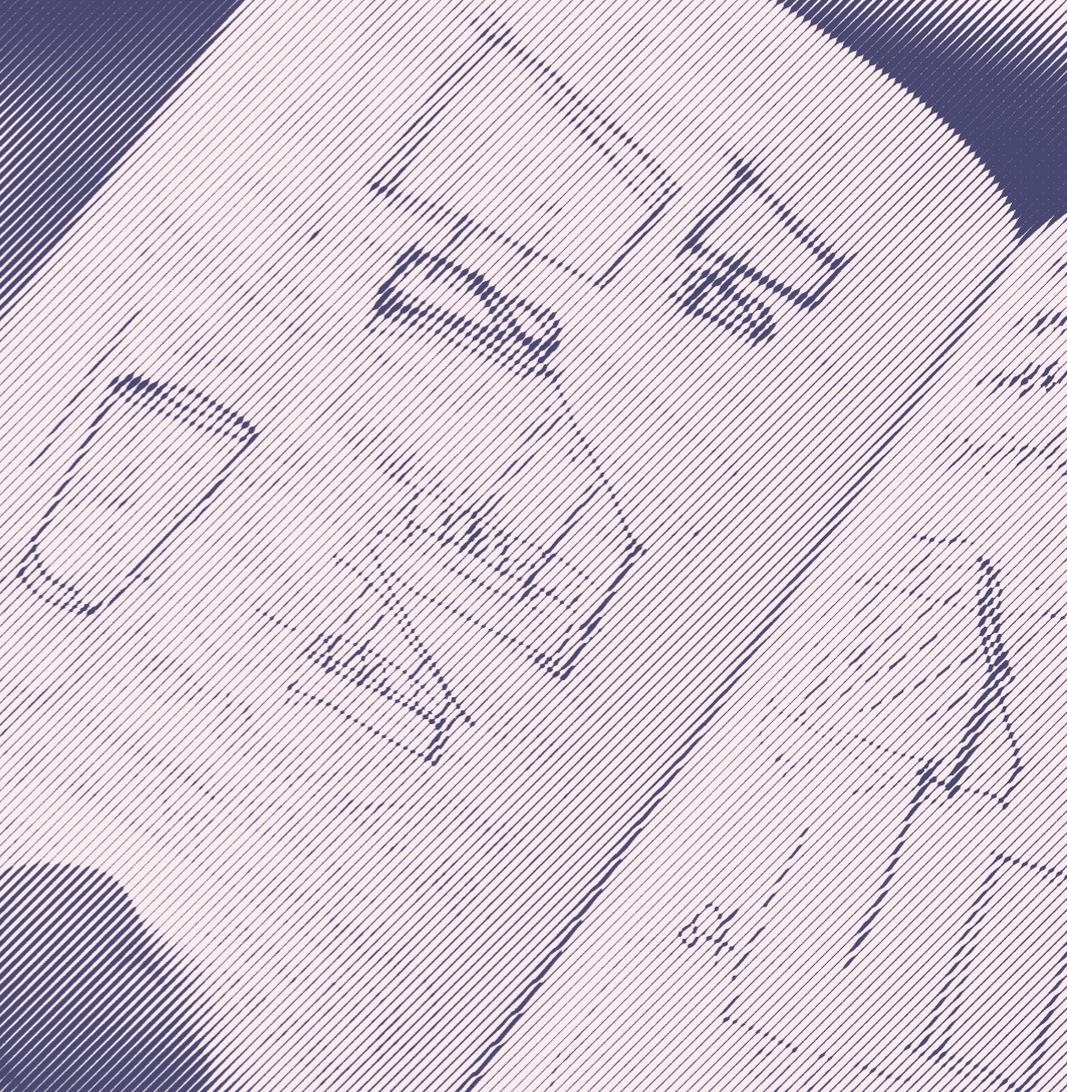


Value

장영, 32
장영, 42
장영, 42

장영, 42

장영, 42



지난 보고 요약

2017년 6월 20일
 2017년 6월 20일

- 경기 산업 고객 정책 관점 시사점 도출
- 사업구조 및 재무구조 검토

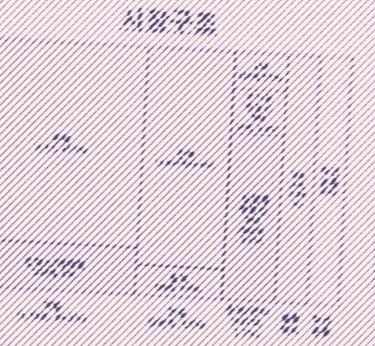
2017년 6월 20일

사업별 시장구조, 사업역량, 포지셔닝 분석

2017년 6월 20일

Key Findings를 통하여 중장기 5대 핵심 경영이슈

구분	2017년 6월 20일	2017년 6월 20일
1. 사업구조	2017년 6월 20일	2017년 6월 20일
2. 사업역량	2017년 6월 20일	2017년 6월 20일
3. 재무구조	2017년 6월 20일	2017년 6월 20일



Key Findings

사업별 수익 개발 사업 성장성 평가
모회사 이해관계 분야 미흡 여파
그룹 내 경쟁기능 활용 및 시너지 미흡
사업별 수익 확대시점 파악 대응 필요
주요한 임대 건물 PPA 역질 미흡
Market Share 사업 추진 계획화 필요
지분조달 방법의 다양성 미흡
재무구조 관리체계 구축 미흡

시 2012



국립중앙도서관
국립중앙도서관

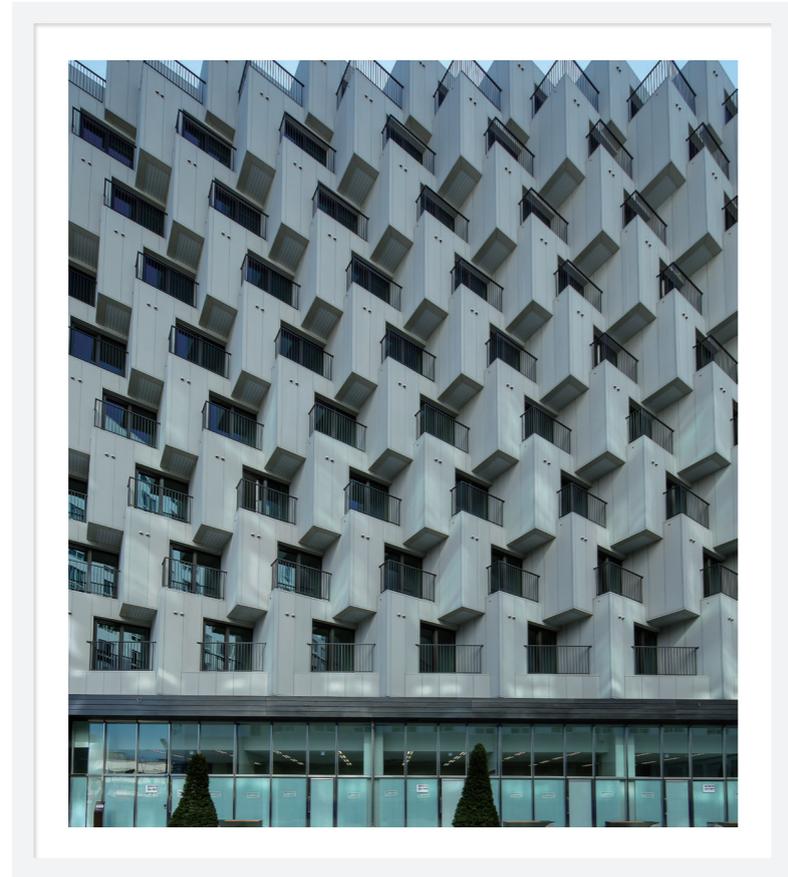


같은 곳에서 다른 것을 본다. '어렵다'고 포기하기보다 기꺼이 '할 수 있다'는 가능성을 이야기한다. 창의력의 본질은 결국 발견. 남다른 시선과 생각으로 누구도 생각지 못한 '무엇'을 찾아 새로운 가치를 위한 도전을 한다.

Unique Ideas

남다른 생각

같은 곳에서 다른 것을 본다.
어렵다고 '포기하기'보다 기꺼이 '할 수 있다'는
가능성을 이야기한다.
창의력의 본질은 결국 발견.
남다른 시선과 생각으로 누구도 생각지 못한
'무엇'을 찾아 새로운 가치를 위한
도전을 한다.



차별화된 가치로 신영의 저력을 보이다

디벨로퍼의 경쟁력은 원가경쟁력에 있지 않습니다.
우리는 가격을 뛰어넘는 남다른 가치로 저력을
증명해야 합니다. 차별화된 가치는

한계를 극복해내는 절박함에서 비롯됩니다.
여기에 더해 끊임없이 변화하려는 의지가 있어야 합니다.

즉, 남다른 생각은 차별화를 위한
몸부림에서 시작됩니다. 그 경험의 반복이 우리의 역량이
되었습니다. 남들이 하지 않는, 나아가 할 수 없는,
우리만의 저력이 여기 있습니다.

준비된 자에게 열린 디벨로퍼의 길

신영에서는 직급과 상관없이 프로젝트를 진행할 수 있습니다. 임직원 앞에서 자신이 기획한 프로젝트를 누구든지 발표할 수 있습니다. 아무리 새내기일지라도 자신이 기획한 프로젝트를 인정받으면 누구든지 프로젝트 매니저가 될 수 있습니다.

“

스스로 확신이 있고, 확실하게 준비된 사람 모두에게 기회가 있습니다. 직급이 아무리 높아도 준비가 되지 않았다면, 프로젝트를 맡길 수는 없습니다.

”



생각의 방식

당연한 것들을 새롭게 생각해보라
왜 아파트에 베란다가 있어야 하는가
아파트는 꼭 고층이어야 하는가
주거의 위치가 굳이 남향이어야 하는가
익숙하게 알고 있는 것들을
뒤집어 생각해보라

불가능을 가능으로 이끄는 디벨로퍼의 혁신성

청주 지웰시티가 있는 대농지구는 과거 공장 지대였습니다. 당연히 상권이 갖추어지지 않은, 그야말로 분양의 불모지였습니다.

“

지웰시티몰 현장에서 분양자들의 필요를 치밀하게 파악해 찾은 방법이 바로 선임대였습니다. 디벨로퍼 최초로 선임대 후분양 방식을 채택한 겁니다. 모두 힘들 거라고 생각했지만, 리더의 선택과 지지가 우리에게 힘을 실어주었습니다. 남다른 생각은 한계 상황에서도 가능성을 놓지 않는 끈기와 판단이 바탕이 될 때 비로소 혁신으로 발전합니다.

”





세상의 변화 속도를 넘어선 남다른 관점과 생각으로

정춘보 회장

시대의 흐름에 따라 사람들이 선호하는 삶의 양식도 달라진다. 땅은 그 자리에 있어도 세상은 변화한다. 어떤 관점으로 세상을 볼 것인가. 창업 후 지금까지, 신영은 조금 다른 각도에서 생각을 확장하고 거침없는 용기로 매 순간 도전을 이어왔다.

“

변화의 속도가 갈수록 빨라지고 있습니다. 부동산 개발 역시 예외가 아닙니다. 공간과 장소에 대한 관점과 접근도 한 걸음 앞서 생각할 필요가 있습니다. 신영이 1991년에 국내 최초로 부동산정보시스템을 개발했던 배경에도 새로운 시대를 앞서 대비하고자 했던 마음가짐이 있습니다. 그때 직원들이 직접 발로 뛰어 구축한 데이터베이스가 신영이 성장하는 마중물이 되었습니다. 지금, 세계의 흐름은 빅데이터로 향하고 있습니다. 그동안 누적해온 데이터로 다시 신영의 자산을 만들어가려고 합니다.

새로운 시대에는 주거형태에 관해서도 남다른 생각으로 접근해야 합니다. 우리나라는 이미 가족 구성원의 변화가 진행됐습니다. 달라진 라이프스타일을 반영한 새로운 공간 구성으로 끊임없이 혁신을 추구할 것입니다.

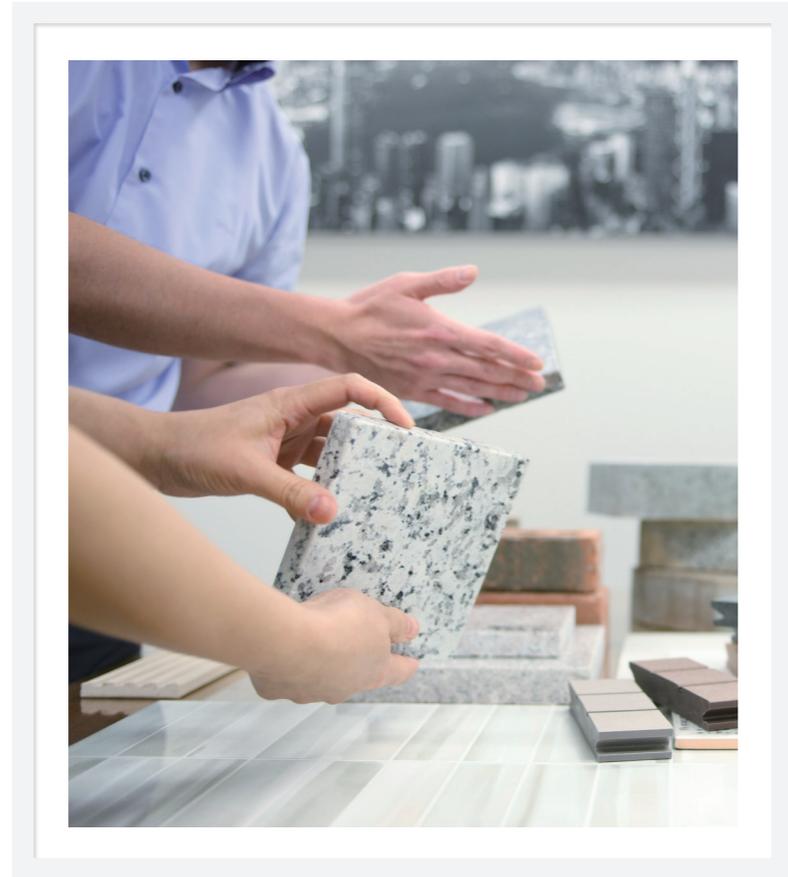
”

시작했으니 그 약속을
끝까지 지킬 뿐이다.
위기 앞에 흔들릴지라도
동반자의 연대로
서로를 이해하고 새로
운 기회를 모색한다.
변함없는 자세로 쌓아
올린 신뢰가 있기에
진정한 소통을 이루며
하나의 목표를 향해
나아간다.

Trustworthy

일관된 신뢰

시작했으니 그 약속을
끝까지 지킬 뿐이다.
위기 앞에 흔들릴지라도 동반자의 연대로
서로를 이해하고 새로운 기회를 모색한다.
변함없는 자세로 쌓아 올린 신뢰가 있기에
진정한 소통을 이루며
하나의 목표를 향해 나아간다.



신뢰를 얻는 열쇠

땅의 개발가치를 찾아내는 것.

신영은 이것이 바로 ‘디벨로퍼의 태도’라고

생각합니다. 작고 세밀한 부분도 예외는 아닙니다.

이를테면 청주지웰시티 구상 당시에는 여성이 자주 이용하는

화장대의 조명까지 고민했습니다.

남들이 해보지 않은 문라이팅 시스템을 시도해본 것도

고객입장에서 고민하며 공간의

가치를 제대로 전하려고

노력한 결과입니다.

‘지웰’의 이름으로 나아가는 신뢰의 여정

우리는 디벨로퍼로서 우리의 색깔과 우리에게 맞는 옷을 입고 고객에게 다가가길 바랍니다. 당장은 시장에서 지웰 브랜드의 인지도가 상대적으로 낮지만 거듭 지웰이라는 이름으로 고객과 만나려고 합니다. 순간 나타났다가 이익만 얻고 사라지는 기업이 아닌, 우리가 걸어온 길과 앞으로 걸어갈 길에 대한 책임을 위해 계속해서 우리의 이름표를 붙이고 나아갈 것입니다.



일관된 신뢰 소통을 이루다

프로젝트 처음부터 좋은 상품을 개발하기 위해 노력합니다만, 사업을 진행하다 보면 환경과 상황에 따라 그리고 고객의 기대치에 따라 민원이 발생하기도 합니다. 갈등을 풀어내고 신뢰를 쌓을 방법은 오랜 협의와 의견 조율입니다.





“

어떤 회사라도 부서 간의 '벽'이 있게 마련이다.
방어적이고 유연하지 못한 자세로는 프로젝트를 원만하게 끌어갈 수 없다. 신영에는 부서를 너머 소통하고 벽 없는 행동으로 업무를 추진하는 문화가 있다.

”



“아빠가 만든 곳이야”

준공이 끝날 때마다 아들과 함께 현장에 가고는 한다.
디벨로퍼로 일하면서 가장 보람을 느끼는 순간이 있다면,
바로 그때다. 아무리 뛰어난 발명품이라도 물건은
세월이 지나면 구형이 되고 잊혀지기도 한다.
하지만 건물은 오랜 시간 그 자리에 남아 사람들의 삶에
영향을 미친다.

더 새롭게, 더 특별하게 창의력의 화수분을 만드는 신영과의 소통

“

프로젝트를 할 때마다 신영이 최우선으로 요구하는 사항은 어떤 것입니까?

‘더 새로운 것’이죠. 물론 말처럼 쉽지 않다는 것은 신영도 저희도 잘 알고 있습니다. 저희 입장에서는 계속 새로운 것을 만들어내야 하니 공부를 안 할 수가 없습니다. 실제로 신영 직원들은 세계의 핫플레이스를 탐방하면서 충분한 자료까지 확보하고 있습니다. 그래서 기대 수준이 더 높죠.

신영의 협력사로서 느끼는 점과 신영과 일하는 것에 대한
장점은 무엇입니까?

‘일하는 즐거움’을 느끼게 한다는 것입니다. 그 기반에는 소통이 있죠. 일반적으로 의뢰를 받아 일을 하다 보면 수동적으로 일을 하게 될 때가 있는데, 신영과의 프로젝트는 우리의 제안을 긍정적으로 수긍합니다. 새로운 트렌드를 적용하는 데에도 주저함이 없어요. 그러다 보니 창작에 대한 두려움은 생기지만, 우리가 상상한 것을 현장에 실현할 수 있으니 직원들도 재미있게 일할 수 있습니다.

”



양경복 (주)현디자인 대표

“

조경 설계까지 관심을 두는 디벨로퍼는 국내에서는 굉장히 드뭅니다. 하지만 신영은 달라요. 그래서 협의 과정이 상당히 많습니다. 입주민의 민원을 대하는 태도도 남달라요. 옆에서 신영이 일하는 것을 지켜보면, 시장을 선도하는 이유를 알 수 있습니다.

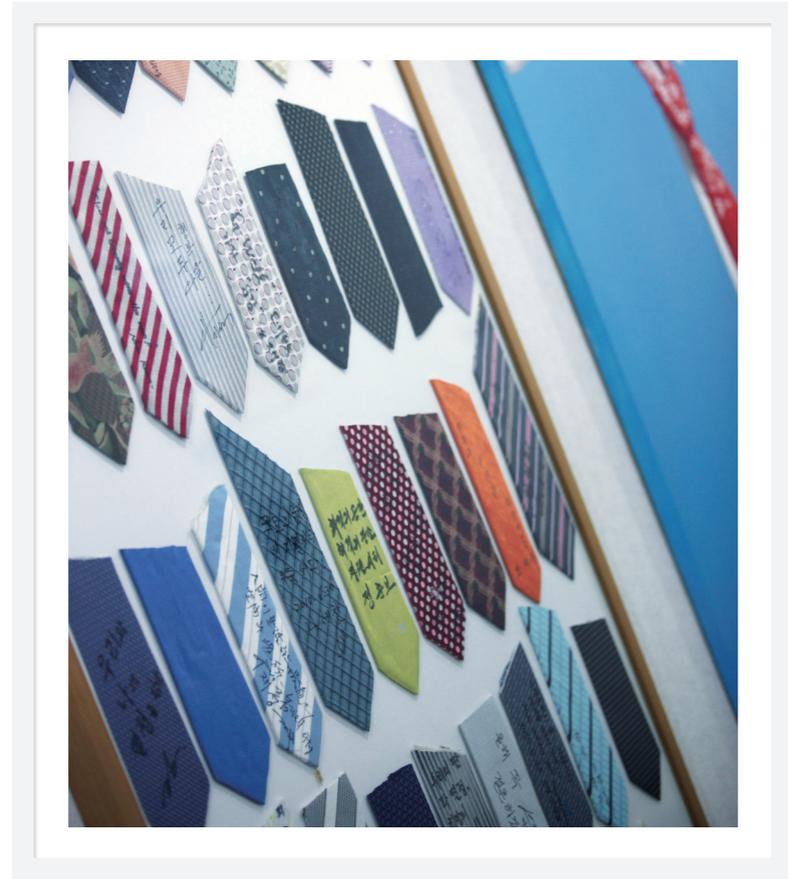
”

도전에 주저하지 않는다. 목표를 정했으니 뒤로 물러서지 않는다. 한계에 좌절하지 않고 극복할 해법을 찾고, 현재의 성과에 머무르지 않고 새로운 기회를 발굴한다. 멈추지 않는 디벨로퍼의 열정은 도시의 풍경을 바꾸는 원동력이다.

Good Passion

선한 열정

도전에 주저하지 않는다.
목표를 정했으니 뒤로 물러서지 않는다.
한계에 좌절하지 않고 극복할 해법을 찾고, 현재의 성과에
머무르지 않고 새로운 기회를 발굴한다.
멈추지 않는 디벨로퍼의 열정은 도시의 풍경을 바꾸는
원동력이다.



난관이 있어도 끝까지 간다

모든 사업에는 리스크가 존재한다.

막대한 자금과 복잡한 이해관계가 얽힌

부동산 개발 사업은 감당해야 할

리스크가 더욱 크다.

위기 앞에 좌절했다면 눈부신 성과도 존재하지 않을 터.

난관에도 굴하지 않는 의지와

끝내 임무를 완수하는 책임감의 원천에는

디벨로퍼의 열정이 있다.



‘반드시 성공한다’는 마음

부동산 개발 사업에는 막대한
자금이 들어갑니다.
일반인이 큰 자금을 다루는 경험은
흔하지 않아요. 회사에서 제 판단을
믿고 투자하는 것이기에
‘반드시 성공한다’는 마음으로
프로젝트에 임합니다.

기본적으로 디벨로퍼는 사업가 정신이
있어야 합니다.

선한 열정 균형감을 갖추다

인터넷 검색으로 아는 것과
직접 현장을 보는 것 사이에는
엄청난 차이가 있습니다.
현장에 계속해서 가다 보면 부지와
사랑에 빠지기도 하죠.
열정이 넘치다 보면 위치나
형태 면에서 한계 요소가 있어도,
새로운 가치를 발굴할 가능성이
자꾸 보이는 겁니다.

디벨로퍼는 현실과 이상을 잘
조화시켜서 가야 합니다.





“

밸런싱을 잘해야 합니다. 디벨로퍼로서 마케팅, 상품기획, 시공은 물론 금융까지 종합적으로 디렉팅 역할을 해야하므로 균형감을 잃게 되면 난관을 헤쳐나가기 어렵습니다. 많은 유혹에서 중심을 잡고 선순환의 기회를 만들 수 있어야 합니다.

”

잘 팔리는 상품을 넘어 오래 남는 작품으로



클라이언트로서 신영은 어떤 곳입니까?

신영은 까다로운 클라이언트입니다. 입면부터 시작해 모든 사항을 굉장히 세세하게 요구하죠. 저는 그것이 바람직한 디벨로퍼의 자세라고 생각합니다. 단순히 '잘 팔리면 끝'인 게 아니라 '좋은 작품을 만들겠다'는 의욕과 열정이 있는 거니까요. 같이 일하는 사람으로서도 감사한 부분이에요. 그러한 과정을 통해서 우리의 결과물이 더 좋아지기 때문이죠.

설계에 있어 신영이 중요하게 여기는 부분이 있다면 무엇인가요?

프로젝트마다 다르기 때문에 최우선순위를 일률적으로 말할 수는 없을 것 같습니다. 다만 건축물의 심미성에 대한 기준은 상당히 높다고 말할 수 있습니다.

신영과 함께 홍콩과 중국 심천 등지로 해외 벤치마킹에도 동행했습니다. 이후 다양한 프로젝트에 참여하면서 2004년 지웰시티 설계도 맡아 진행했습니다. 이런 과정을 통해 시간을 초월하는 가치를 추구하는 경향이 기업문화 전반에 내재되어 있다고 느꼈습니다.



윤세한 (주)해안건축 대표

‘우문현답’. 이 네 글자는
신영에서 또 다른 의미
로 풀이된다. 바로 ‘우리
의 문제는 현장에 답이
있다’는 것. 현장 중심의
사고로 사안을 바라보고,
직접 현장을 발로 뛰어
그 해답을 얻는다. 한 번
의 발걸음을 넘어 수 차
례의 노력과 끈기로 최종
지점을 향해 나아간다.

Field-Based Management

현장 중심

‘우문현답’.

이 네 글자는 신영에서 또 다른 의미로 풀이된다.

바로 ‘우리 문제는 현장에 답이 있다’는 것.

현장 중심의 사고로 사안을 바라보고,

직접 현장을 발로 뛰어 그 해답을 얻는다.

한 번의 발걸음을 넘어 수차례의 노력과 끈기로

최종 지점을 향해 나아간다.



모든 해답의 시작과 끝, 현장

고객에게 좋은 품질을 제공해야 하는 디벨로퍼는
사무실보다 현장에서 답을 찾아야 한다.

현장이란 부지 선정에서
마무리까지 모든 과정과 연결되어 있다.

조경물로 설치할 미술 장식품의 경우 갤러리에 위탁하면
몸은 편하다. 하지만 우리는 일일이 발로 뛰면서

작가를 찾는다. 신영에게 현장은 훌륭한 벤치마킹 사례가
집약된 곳이기도 하다. 국내든 국외든 좋은 개발 사례가 있다면
그 현장에 가 본다. 직접 눈으로 확인하는 데 그치지 않고

우리 스타일로 흡수하고 개선한다.

그것이 바로 신영의 강점이다.



“

디벨로퍼들은 현장의 움직임을 잘 파악해야 합니다.
현장에 대한 감을 얼마나 정확하게 진단하고 판단하느냐가
디벨로퍼의 역량이라고 할 수 있죠.
문제의 장벽을 넘어서려는 도전정신이 중요합니다.

”

무엇보다 현장 지식이 우선이다

관계사와의 끈질긴 협상과정에서
우리의 의견을 반영하려면
관련된 지식으로 무장해야 한다.



신영에서는 '기회가 닿는 대로 현장에
가보라'고 강조합니다.
입사 직후 일주일간은 우리 현장만 아니라
다른 회사 현장까지 다 돌아보면서
보고서를 작성하고 우리가 개선할 점은
무엇인지 파악했습니다.
물집이 잡혀서 울면서 퇴근한 적도 많았습니다.
그만큼 현장 지식을 쌓는 것이 중요합니다.



빈 땅 위로 그린 새로운 풍경

“

처음에는 빈 땅에 개발계획안만 있을 뿐이죠. 개발 경험이 쌓이다 보면 앞으로
지어질 공간의 풍경이 자연스레 눈앞에 그려집니다.
그 상상을 현실로 이루어가는 과정이 디벨로퍼에게는 가슴이 벅차면서도 신기한
경험이에요. 허허벌판이었던 곳에 건물들이 들어서고 사람들의 삶이
이어지는 것이 뿌듯합니다.

”







현장중심, 문제의 답을 찾다

전국의 지리를 파악하기 위해 차에서 쪽잠을 자며 도시를 돌아보았다.
동해안에서 서해안으로, 남쪽에서 북쪽으로 전국 곳곳에 발자취를 남겼다.

현장에 대한 열정으로 늘 새로운 것을 찾아야 하는 것이 디벨로퍼다.
일에 대한 습관적 관성을 버리고 제로에서 시작하려면 현장중심의 사고가 뒷받침되어야 한다.

디벨로퍼는 무수히 많은 장벽을 만난다.
신속하게 현장의 필요를 파악하고 그에 맞는 대안을 협의하고 해결해나가야 한다.

현장 경험은 디벨로퍼의
가장 큰 자산이다.

신영과의 협업, 또 하나의 경험이 되다

(주)대우건설



분양 후에도 현장에 신경 쓰는 시행사는 흔하지 않습니다. 신영은 수분양자 만족도를 높이기 위해 분양 시작 단계부터 공사 완료 시점까지 끊임없이 노력합니다. 고객 만족이라는 목표를 향해 밑바닥부터 답을 찾아가는 신영의 열정을 보면서 시장을 선도하는 종합부동산개발회사의 면모를 가늠할 수 있었습니다.

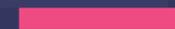
이번 프로젝트는 시공사의 기술 제안 방식으로 시작되었습니다. 하지만 그것이 끝은 아닙니다. 신영과의 긴밀한 협업을 통해 설계의 시공 적합성을 면밀하게 살펴보는 숙한 과정이 있었으니까요. 덕분에 더욱 훌륭한 상품을 합리적인 비용으로 만들 수 있었다고 생각합니다. 이런 경험이 이후의 파트너십에도 긍정적인 선례가 될 것입니다.



ASHIN

Project
&

Project Growth Story



Special

YOUNG

기본부터 차근차근 첫발을 내디디며

시작은 소박했으나, 꿈을 향한 기대감은
원대했다. 1984년, 정춘보 회장이
개인기업으로 시작한 신영은 1988년
주택건설사업자 등록과 함께 법인으로
전환하며 부동산 컨설팅을 비롯한 관련
사업을 추진했다.

신영 창업자인 정춘보 회장이 사업에
승부수를 던진 이유가 있었다. 재건축과
재개발 열기가 한창이었던 일본 도쿄의
변화 과정을 직접 목격하고, 그러한 변화가
머지 않아 한국에도 올 것이라 예견했던
까닭. 가능성은 확신했으나 그것은 미래의
일이였다.

열 명도 채 되지 않은 소규모 인원으로
분양 마케팅을 포함한 컨설팅 업무를
수행하며 부동산 시장에 관한 감을 익히던
시기. 한편으로 작게나마 소규모 빌라를
건축하며 밀바닥부터 부동산 개발 경험을
축적했다.

1984

기반

기반을 세우다

1994

- 1 — 신영의 초창기 로고
- 2 — 매일경제에 실린 초창기 신영의 신입 및 경력사원 모집 공고
1995. 1. 9_매일경제



미래를 보고 달린 두 발의 열정

아무 것도 없던 시기.

그 때부터 한두 번 하고 말 사업은 아니었다. 기업의 영속을 위해서는 신영만의 특화된 경쟁력이 필요했다.

1991년, 신영은 부동산 정보시스템인 REI-Korea(레이-코리아)를 구축했다.

이는 서울시와 수도권, 6대 광역시 오피스 빌딩의 기본 개요와 임대 가격, 공실률, 입주업체 현황, 신축 빌딩의 수급 동향, 매매 관련 데이터를 도스 환경에서 국내 최초로 데이터베이스화한 것이었다.

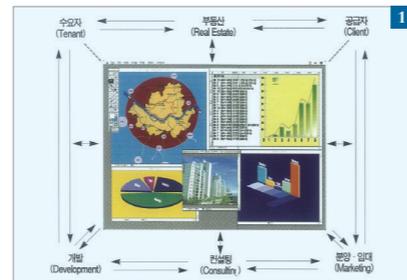
일본의 이코마상사(현 CBRE)의 사례를 벤치마킹한 것으로, 이코마상사는 해당 정보를 바탕으로 빌딩 임대 대행과 유치, 컨설팅 등의 참고 자료로 삼았다.

국내에는 비슷한 사례가 없었기에, 이러한 신영의 시도는 최초였다.

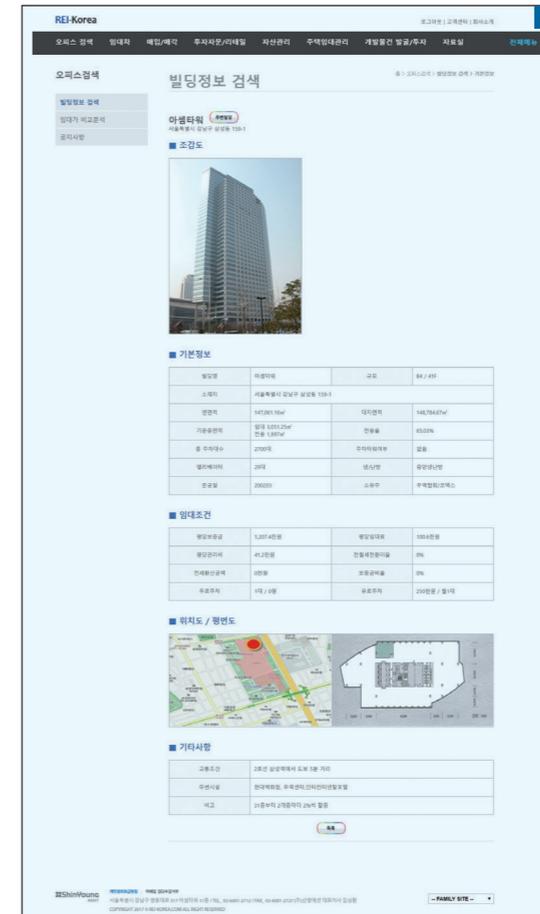
미래를 보고 시작한 프로젝트였으나, 당시만 해도 관련 정보를 관리하는 전산 체계는 전무했다. 관공서에 문의해도 정보 확보는 쉽지 않았다. 그때, 신영이 택한 방법은 바로 뛰는 것이었다. 직원들이 일일이 건물별로 건축물대장을 확보하고, 각 빌딩을 방문해 정보를 수집했다.

구두가 몇 줄레나 닳아 바뀌 신어야 했을 만큼, 열정 어린 노력으로 얻은 성과였다. 그 시기 IT 환경은 걸음마 단계였다. 우선은 정보를 정리하는 기준을 마련하고, 이를 도스 환경에서 개발한 특화 프로그램에 입력했다. 덕분에 신영은 각 건물의 공실을 해소하는 최적의 방안을 마련하는 자신들만의 '칼'을 갖게 되었다. 직관적이고 체계적인 데이터베이스는 공실 해소에 대한 전후 관계를 분명하게 증명할 수 있는 근거였다. 신영은 이를 통해 여타 기업과 차별화되는 서비스와 컨설팅을 제공할 수 있었고, 연간 매출을 대폭 향상하는 계기를 마련했다. 한 단계 성장한 기업의 경쟁력과 입지 덕분에, 신영 역시 그 시절 가장 절실했던 우수 인재 확보의 물꼬를 텄다.

또한, 해당 데이터베이스는 현재 윈도우 체계에서 운영 중인 REI-Korea의 밑바탕으로, 신영의 미래를 이끄는 경쟁력으로 자리하고 있다.



- 1 — REI-Korea 초창기 모델 화면
- 2 — REI-Korea 홈페이지 메인화면
- 3 — REI-Korea 홈페이지 빌딩정보 검색 화면



1995

위상

업계에
위상을 드러내다

2006

버려진 땅에서 발견한 가치

밀바닥을 탄탄하게 다지고 상승의 계기를 탐색하던 신영에게도 도약의 기회가 왔다. 혹자에게는 위기였으나, 적어도 신영은 소용돌이치는 정국과 앞을 알 수 없는 시장의 판도 속에 기회를 포착할 눈이 있었다. 특히, 1990년대 초반은 1988년 정부의 '주택 200만 호 건설 계획' 발표 이후 대규모 택지 개발이 한창 이루어지던 시기였다. 1993년에는 분당을 비롯해 일산, 평촌, 중동 등 신도시 1기 입주가 시작되었다. 그러나 상업 지역의 경우 더러 빈 부지가 남아 있었다.

그때, 신영은 분당 끝자락의 한 부지에 주목했다. 외견상 조건은 '사지 않을 이유'가 충분했다. 위로는 고압선이 있었고, 옆으로는 분당과 청담대교를 연결하는 도시화 고속도로가 지나갔다. 이로 인해 애초 병원 부지로 예정되었던 땅은 용도가 변경된 후에도 한동안 주인 없이 남아 있었다.

신영은 아무도 돌아보지 않은 이 부지의 가능성을 발견했다. 오피스 용도로만 통용되던 오피스텔에 주거 개념을 도입해 이른바 '유럽형 하우스텔'이라는 콘셉트로 부지 개발에 나섰다. 8층짜리 4개 동에 66㎡에서 198㎡대의 주거용 오피스텔을 1,094실 구축했고, 당대 인기 스타였던 배우 윤석화를 모델로 내세워 대대적인 홍보에 나섰다. '시그마II' 브랜드는 시공사였던 한라건설의 '시그마'에서 차용한 것. 하지만 시공 외 상품 기획과 디자인 콘셉트 개발, 공사 관리, 상품 관리 등 모든 프로세스를 주관한 것은 신영이었다.

1 - 제3회 1997 부동산개발 경진대회에서 신영은 시그마II를 통해 개발 부문에서 최우수상을 수상했다. 1997. 10. 20

2 - 신영은 당대 인기 스타였던 배우 윤석화를 모델로 내세워 대대적인 시그마II 홍보에 나섰다. 1997. 6. 20_한겨레





1



2



3



4



5



6

1.2.3 시그마II 공사 진행 과정

- 4- 한라건설의 부도로 불안해하는 수분양자를 대상으로 입주자 현장 방문의 날을 개최하고 한라건설 현장감독이 직접 브리핑을 했다.
- 5- 정춘보 회장이 한라건설 부도로 불안해하는 계약자들을 위해 향후 진행과정에 대해 브리핑을 했다.
- 6- 공사 진행 현장을 둘러보는 입주예정자들



시그마II는 분양과 동시에 완판되는 기록을 세웠다. 그러나 난관은 공사 중 닥쳤다. 1997년 12월 발생한 외환위기 전후로 건설사들이 연이어 무너지면서 시공사였던 한라건설 역시 부도가 난 것. 시행사 개념이 희박했던 시기였기에, 시공사의 위기를 염려한 계약자들이 중도금 납부를 미루는 사태가 벌어졌다. 수습을 위해 주민 대표를 대상으로 사업설명회를 추진하는 한편, 신영 임직원들이 직접 1,000여 명에 가까운 계약자를 일일이 방문했다.

부동산 신탁 제도가 정착되기도 전, 국내 3대 회계법인 중 하나를 선임해 자금을 일임하고 디벨로퍼와 건설사, 수분양자 모두가 만족하는 재정 체계를 구축했다. 실제로 자금을 사용하려면 3자의 동의가 필요했다. 오늘날의 신탁 제도보다 더욱 강화된 기준을 당시에 적용한 것이다. 어렵사리 중도금을 받은 신영은 고객과의 약속을 지키기 위해서라도 끝까지 포기하지 않았다. 아파트처럼 분리된 동, 횡으로 긴 스타일, 8층이라는 낮은 층수, 벽돌 외관 등 기존 오피스텔과 다른 콘셉트를 선보인 시그마II는 금세 분당 구마동의 랜드마크로 자리매김했다. 건물 자체의 매력도 남달랐지만, 언뜻 쓸모 없어 보이던 땅에 새로운 가치를 부여한 시그마II 개발은 디벨로퍼의 역할과 창의성이 무엇인지 증명한 대표적인 사례로 남았다.

Interview

정춘보 회장

우리의 진정성을 알아주었습니다

1998년 2월 25일이 김대중 대통령 취임식이었죠. 그 다음 날인 26일에 수분양자 앞에서 브리핑을 했습니다. 시그마II 앞에 다리가 있는데, 그곳에서 수분양자들을 만났죠. 한라건설이 '공사를 이렇게 하겠다'고 브리핑한 후에, 제가 단상에 올라갔습니다. 공사가 제대로 진척될 수 있을지 걱정하던 분이 많았기에, 분위기가 시끌시끌했죠. 고성이가 오가고 간간이 욱도 섞여 있었어요. 그때 제가 이렇게 소신을 밝혔습니다.

“저는 돈이 없습니다. 그런데 빛도 어음도 없습니다.
여러분들이 낸 돈과 앞으로 내야 할 돈을 100%
투입해 안전한 자산으로 여러분들을 위한 완성품을
만들겠습니다. 자신 있습니다.”

그리고 우리나라 최고의 회계법인 중 하나를 선정해서 그 회사에 모든 걸 맡기자고 제안했습니다. 그 돈은 모두 이 사업에만 집중해서 투자하고, 다른 데는 쓰지 못하게 하자고 약속을 한 겁니다. 그게 씨앗이 되었습니다. 수분양자와의 신뢰의 바탕이 된 거예요. 진정성이 있으니까, 그분들도 믿어준 겁니다.



연타석 홈런으로 도약대에 서다

시그마II의 성공에 힘입은 신영은 분당 정자동에 624가구의 고급 주상복합타운 개발에 나섰다. 지금이야 분당의 청담동이라 불릴 정도로 분당 내에서 발전한 동네로 알려졌지만, 신영이 개발을 시작할 즈음 정자동은 주거 지역에 적합한 곳이 아니었다. 하지만 신영이 이곳에 최초로 '주거'의 개념을 도입하면서 지역의 변화를 이끌었다. 단순히 근사한 건물을 짓는 데 그친 것이 아니었다. 건물 중앙에 배치된 중정 형식의 공원, 최고급 내부 인테리어, 단지 내 피트니스센터 운영 등 당시로서는 획기적인 주거문화를 제시한 것. 시그마II에 이어 로얄팰리스까지 연타석 홈런을 친 덕분에, 신영은 디벨로퍼로서의 기반을 다질 수 있었다.



대외적인 환경도 신영의 도약에 힘을 실어주었다. 1997년 외환위기를 겪으면서 토지와 주택의 규제 완화가 빠르게 이루어졌고, 국내에도 선진국에서 통용되던 프로젝트 파이낸싱(Project Financing)이라는 금융 기법이 도입되면서, 많은 디벨로퍼가 사업 영역을 전방위적으로 확대할 기회를 얻었다. 신영 역시 이를 통해 사업 다각화 계기를 마련했다.

- 1 - 로얄팰리스 분양 모델하우스 오픈 당시 도로까지 메운 방문 고객들
- 2 - 로얄팰리스 분양 모델하우스에서 도우미가 커뮤니티 시설에 대해 설명하고 있다.
- 3 - 신영이 디벨로퍼로 입지를 다지게 했던 로얄팰리스





1

- 1 — 분당 로얄팰리스 하우스빌
- 2 — 아셈타워
- 3 — 대형 평수와 고급스러운 커뮤니티 시설로 VIP를 공략한 로얄팰리스 신문광고

1998년 초, 부동산 금융 제한이 폐지되면서 금융기관들의 개발 시장 참여가 한결 원활해졌다. 동시에 부지 매입과 상품 개발, 금융 조달, 마케팅 등을 전담하는 시행사의 존재감이 드러나면서, 자연스럽게 금융기관과의 역할 분담이 이루어졌다.

1999년에는 아셈타워(ASEM TOWER) 임대 마케팅을 하면서 매출액 784억 원을 달성하는 등 디벨로퍼로서의 입지를 굳혔다. 이는 사업을 확장하는 마중물이 되었다. 활로를 얻은 신영은 2000년 분당 수내동에 로얄팰리스 하우스빌 756실 분양에 성공했고, 2001년에는 자본금 30억 원의 증자를 거쳐 분당 야탑동의 시그마Ⅲ, 서울 양재동의 신영 체르니, 용인의 죽전 프로방스 등을 분양하면서 연매출액 1,145억 원을 달성했다. 이는 같은 해 국내 1,000대 기업 중 순이익 증가율 9위, 매출액 증가율 10위의 성과였다.



2



3

길이 없다면 만들어서라도 간다

'남다른 관점'은 분양 시장에게만 적용되는 것이 아니었다. 신영은 단순히 수익을 내는 것을 넘어 기존과 다른 방식으로 부지의 가치를 향상하는 해법 마련에 무게를 두고 있었다. 2002년 서울 수송동에 선보인 국내 최초 분양형 서비스드 레지던스(Serviced Residence)인 '서머셋팰리스 서울(구. 로얄팰리스 스위트)'이 그 예. 이전부터 신영은 한국을 찾는 외국인의 장기 체류 수요가 높아질 것을 예상하고, 생활형 숙박시설 도입을 위한 준비를 시작했다.

그러나 과거 국내에는 생활형 숙박업에 관한 법령이 없어 장기간 해외사례를 연구하고 수집해 관련 부처를 찾아다니며 법제화의 필요성을 어필했다.

그 과정에서 일부 부처의 반대와 호텔업계의 반발이 있었으나, 이미 세계적으로 정착한 생활형 숙박업을 도입하지 않을 이유는 없었다. 보건복지부에서 정부 입법을 추진하면서 법의 빔장이 풀렸다. 덕분에 최소 39㎡에서 최대 185㎡에 이르는 다양한 면적의 468가구로 구성된 서머셋팰리스 서울은 합법의 영역 안에서 본격적으로 서비스를 시작했다. 이후 후발주자들이 속속 생활형 숙박업에 뛰어들면서, 일명 '레지던스'라 불리는 생활형 숙박시설이 국내에 정착되었다.



- 1 — 서머셋팰리스 서울 축하 행사 커팅식
- 2 — 서머셋팰리스 서울 축하 행사에 참가한 정춘보 회장과 김성한 대표
- 3 — 수송동에 자리한 서머셋팰리스 서울 전경. 국내 레지던스 사업의 포문을 열었다.



2004년 10월 인천 논현택지구에 분양한 '인천 논현 지웰'은 신영이 지웰 브랜드로 최초 론칭한 아파트였다. '지웰'은 디벨로퍼가 시공사 브랜드에 의존하지 않고, 자체 브랜드를 내세운 최초의 사례였다. 자체 브랜드로도 분양에 얼마든지 성공할 수 있다는 자신감이 없다면, 과감하게 시도할 수 없는 용기있는 도전이었다.

신영으로서는 985가구의 대단지 아파트를 지은 최초의 경험이기도 했으나, 자체 통합 브랜드를 처음 내세운 사업이니만큼 '인천에 최고의 주거 공간을 짓겠다'는 의지로 사업을 추진했다.

장기적인 지역의 경기 침체로 악성 미분양이 누적된 인천 지역에서 감행하는 큰 사업. 일각에서는 그 가능성을 의심하기도 했지만, 신영은 차별화 전략과 역발상 마케팅으로 대성공을 거두었다. 시장을 철저히 분석해 한동안 공급이 뜸했던 중대형 평형을 공급했고, 고객의 눈높이에 맞추어 고급화 전략을 구사해 펜트하우스를 도입했다. 분당에서 선보인 커뮤니티 공간을 인천 지역에도 과감하게 적용했다. 결과는 초기 계약률 87% 달성. 이처럼 신영은 '안 될 것'이라는 세간의 우려를 '안 될 게 뭐 있어?'라는 자신감으로 불식시켰다.

이러한 노력은 대외적인 인정으로 드러났다. 2008년 7월, 입주를 마친 인천 논현 지웰이 매일경제신문 주최 '제12회 살기좋은 아파트 선발대회'에서 일반 아파트 부문 최우수상을 받은 것. 자체 브랜드로 차별화를 시도한 신영의 승부수가 빛을 발한 순간이었다.



1- 인천 논현 지웰 제12회 살기좋은 아파트 최우수상 수상
2- 인천 논현 지웰 전경

차별화와 역발상으로 '지웰'을 각인하다



브랜드 스토리

장소와 공간을 나타내는 G와 행복한 삶의 의미를 표현한 Well을 결합한 지웰은 '행복한 삶의 공간'이라는 브랜드 지향점을 담고 있습니다.



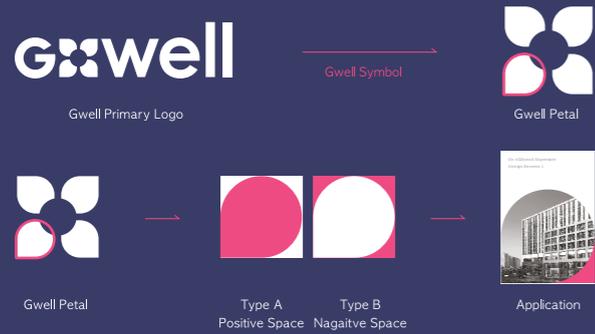
현대카드 브랜드 작업으로 유명한 네덜란드 디자인회사인 토털아이덴티티가 프로젝트를 맡았다. 그 결과 '지웰(Gwell)'의 BI와 신영의 CI가 여러 차례의 내·외부 의견 수렴을 거쳐 최종 확정되었다. 지웰은 'G'(global, geo, 地, 智) + 'Well-being'의 줄임말로, '글로벌 웰빙을 꿈꾸는 당신만의 행복한 집'을 의미한다.

개발 콘셉트와 부합하는 네이밍으로 시장 경쟁력을 강화해온 신영은 2004년 '신영'의 이미지를 각인하는 통합 브랜드 구축 작업에 돌입했다. 이때만 해도 시공사 브랜드가 아닌 디벨로퍼의 브랜드는 인식조차 정립되지 않은 시기였다. 하지만 신영은 장기적으로 고급 주거 브랜드 이미지를 구축하고자 통합 브랜드 구축에 심혈을 기울였다.

2017년 1월, 신영은 자체 브랜드 지웰의 슬로건을 '글로벌 웰빙을 꿈꾸는 당신만의 행복한 집'에서 '행복한 삶의 공간'으로 구체화했다. 이는 디벨로퍼로서 고객 친화력을 강화하는 신영의 노력이자, 시간이 흘러도 변하지 않는 품질을 제공하고자 하는 신영의 약속이었다.

Graphic Pattern Story

지웰의 그래픽 패턴은 삶의 행복을 상징하는 꽃 형태 심벌에서 꽃잎 하나를 포인트로 잡아 브랜드 아이덴티티를 계승하는 방식으로 디자인합니다.



버스 정류장 광고 예시

행복한 삶의 공간, 지웰

지웰은 부동산 전문가 신영이 만드는 주거 공간 브랜드입니다.

이 작품들은 전세계 아티스트 중 10명의 작가들이 "행복한 삶의 공간"이라는 주제로 표현한 작품입니다.



HAPPY CITY
CRAIG & KARL / NEW YORK & LONDON

공사 현장 펜스 예시



단지 내 설치하는 사인 보드 예시



입주인에게 전하는 입주 키트 예시

2007

도전

도전으로
성장하다

2011

한국판 롯데기힐스의 꿈

‘청주 지웰시티’ 신영의 역사를 이야기할 때 빼놓을 수 없는 프로젝트가 있다면, 단연 이것이다. 분당에 위치한 시그마II와 로얄팰리스 분양 이후 ‘미다스의 손’이라고 해도 좋을 만큼 손대는 프로젝트마다 성공하는 시기가 있었다. 연이은 성과가 가져다 준 자신감은 이전보다 더 큰 꿈을 꾸게 했다. 그때, 청주 대농지구가 눈에 들어왔다.

1948년 창립한 대농은 국내 섬유 산업을 이끌어온 기업이었다. 하지만 많은 기업이 그랬듯 대농 역시 1997년 외환위기가 닥치며 회사 정리 절차에 들어가고 만다. 과거 ‘청주 주변에서 대농에서 밥 벌어 먹고 살지 않은 어머니가 없다’고 해도

과언이 아닐 만큼, 대농은 청주시민에게 남다른 의미를 지닌 기업이었다. ‘대농이 없어져도 그 이름만은 살려 달라’는 시민들의 요청에 청주시는 대농이 있던 흥덕구 복대동 일대를 ‘대농지구’로 명명했고, 해당 지구를 어떻게 개발할 것인지 숙고했다. 2004년 10월, 신영산은캐피탈컨소시엄이 대농 인수자로 최종 확정되면서, 그해 12월 대농은 비로소 오랜 법정관리에서 벗어났다.

신영이 대농지구를 인수한 이유가 있다. 대농지구는 무려 약 498,842㎡(15만 900여 평)에 달하는 대규모 부지였다. 일본을 오가며 목격한 롯데기힐스에 필적하는 다기능 복합도시를 국내에도 개발하겠다는 포부가 있었던 것이다. 일본 도쿄의 롯데기힐스는 84,801㎡ 가량의 부지에 오피스를 중심으로 주상복합 아파트와 방송국, 쇼핑센터, 영화관, 미술관 등 다양한 기능이 집약되어 있다. 국내에서 복합용도개발(MXD: Mixed-use Development)은 아직 익숙하지 않은 개념이었으나, 신영은 국내에는 없었던 새로운 형식의 복합단지를 표방하며 기획 단계에서부터 많은 노력을 기울였다.

1 - 약 498,842㎡에 달하는 대규모 부지인 대농지구 2005. 10. 25



사실, 청주시에서 신영의 인지도는 거의 없다고 해도 과언이 아니었다. 이 때문에 신영이 과감하게 청주 지웰시티 개발 계획을 제안했을 때, 복합단지개발이 생소했던 공무원들의 이해도 부족으로, 청주시 역시 숙고의 과정을 거칠 수밖에 없었다. 그러나 청주시 입장에서 서청주 개발은 미룰 수 없는 과제였다. 공장이 방치될수록 도시 전체 발전의 저해요인이 될 것이 분명했다. 공장 부지를 상업 부지로 용도 변경하는 과정은 신영, 그리고 청주 지웰시티의 가능성에 대한 끊임없는 검증 과정이기도 했다. 부지의 52%를 청주시에 기부 채납하고, 공공시설과 승인에만 걸린 기간이 무려 1년 반. 그 과정에서 신영은 대농 공장 이전에 적합한 개발 계획을 먼저 수립했으며, 청원군에 공장을 이전 신설했다.

그렇게 청주 지웰시티는 2006년 10월, 대농 공장 철거를 완료하고 2007년 3월에 들어서 비로소 1차분 분양을 시작할 수 있었다. 125㎡에서 254㎡ 사이로 구성된 대형 평수가 무려 2,164가구. 사업비만 3조 원에 달하는 청주 지웰시티는 단일 민간업체가 추진하는 개발사업 중 국내에서 규모가 가장 큰 프로젝트였다. 당초 청주 지웰시티 마스터플랜은 대단했다. 일반적으로 복합단지는 일정 단지 내에서 상업과 문화, 오락, 비즈니스 등 다양한 시설을 이용할 수 있는 주거생활 공간을 의미한다. 여기에 청주 지웰시티는 공공청사와 호텔, 주민공동시설, 쇼핑몰 등의 부대시설을 추가해 '다기능 자족복합도시' 건설을 표방했다. 이것만으로도 대외적인 주목도는 올라갈 수밖에 없었다. 국내에서는 겨우 뿌리를 내린 복합단지개발이 비로소 싹을 틔운 순간이었다.

민간 최초의 대규모 복합용도개발



1 — 청주 지웰시티 모델하우스 현장 2007. 5. 9
2 — 청주 지웰시티 공사현장을 둘러보고 있는 정춘보 회장과 임직원들 2008. 3. 31
3 — 청주 지웰시티 상량식에서 축사하는 정춘보 회장 2009. 4. 23



신영은 2004년 10월 신영산은캐피탈컨소시엄으로 대농 인수자로 확정되었다.
대농지구는 무려 약 498,842㎡(15만 900여 평)에 달하는 대규모 부지였다.



청주시 입장에서도 서청주 개발은 미룰 수 없는 과제였다.
신영은 대농 공장 이전에 적합한 개발 계획을 먼저 수립했으며, 청원군에 공장을 이전 신설했다.



청주 지웰시티는 2006년 10월, 대농 공장 철거를 완료하고 2007년 3월에 들어서 비로소 1차분 분양을 시작할 수 있었다.



125㎡에서 254㎡ 사이로 구성된 대형 평수가 무려 2,164가구. 사업비만 3조 원에 달하는 청주 지웰시티는 단일 민간업체가 추진하는 개발사업 중 국내에서 규모가 가장 큰 프로젝트였다.



청주 지웰시티는 복합단지에 공공청사와 호텔, 주민공동시설, 쇼핑몰 등의 부대시설을 추가해 '다기능 자족복합도시'를 이뤄냈다.

중부권 대표 랜드마크로

충청북도는 대한민국의 심장부에 해당했고, 청주는 충북의 중심이었다. 수도권으로의 이동 편의성은 물론 경부고속도로와 중부고속도로 진입이 편리해 전국 어디로든 2시간이면 도달할 수 있는 것도 장점이었다. 또한, 청주는 행정복합도시의 거점 배후도시로도 주목 받고 있었다.

이에, 신영은 주거와 업무, 문화, 행정, 상업 등의 기능을 비롯해 청주권의 첨단 지식산업 지원을 위한 중추적인 기능까지도 고려해 개발에 착수했다. 도시 기본 계획을 반영한 청주 서부권 부도심 조성. 이는 청주 지웰시티 개발에 주어진 대외적 과제였다. 신영은 광역 청주권의 중심 역할에 부합하는 상징적인 도시 경관을 만드는 데 주력했고, 전체 상업시설을 연결하는 입체 보행 체계를 구축해 단지 명소화의 바탕을 마련했다.

주거시설은 신영의 이름을 걸고 짓는 만큼 단연 최고여야 했다. 설계부터 시공, 자재, 조경 등 단지 구축에 들어가는 모든 요소에서 최고급을 추구했다.

청주 지웰시티는 청주 서부권 부도심 조성에 큰 바탕을 마련했다

신영은 세심한 설계로 프로젝트의 질적 완성도를 높이는 데 주력했다.

나아가 차량 동선과 주차 공간도

없는 그린시티로 '공원을 품은 도시'를

구현했다. 임직원 100명을 대동하고 청주

지웰시티를 방문한 일본의 대형 건설사인

츠치야구미의 츠치야 토요모시 회장이

“단지의 배치와 조경이 일본에서도 보기

드문 세계 최고 수준”이라는 감상을

남기기도 했다.

당시에는 생소했으나, 신영의 도전은 민간

복합단지개발에 관한 사회적 이해도를

높이는 초석으로 작용했다.



- 1 — 청주 지웰시티는 청주 서부권 부도심 조성에 큰 바탕을 마련했다.
- 2 — 청주 지웰시티를 방문한 (주)츠치야구미 임직원들 2010. 3. 21
- 3 — 일본 도쿄에 본사를 두고 전 세계 10개국에 자사를 둔 일본 내 20위권의 대형 건설사인 (주)츠치야구미와 신영의 양해각서 체결식 2010. 4. 28



Interview

곽승호 (주)청주메세나폴리스 대표

청주 산업의 상징과도 같은 땅 지역 발전의 물꼬를 트다



신뢰는 단기간에 구축되는 것이 아니다. 10년 이상의 시간과 공력을 쏟아 부은 청주 지웰시티 개발. 의심과 의구심 사이, 확실한 약속을 내세우고 실행하기를 멈추지 않은 신영은 끝내 그 약속을 지켰다. 청주 지웰시티 개발 당시 지난했던 과정을 당시 청주시청 도시과 및 도시관리국에서 근무했던 곽승호 대표를 만나 이야기를 들었다.

2004년, 청주에서 신영 지웰시티 개발 사업을 승인하게 된 배경을 듣고 싶습니다. 대농이 있던 자리는 많을 때는 1만 3,000여 명의 직원이 일을 했습니다. 청주시내는 물론 청주 인근 도시에서도 그곳에서 일하지 않은 사람이 없었다고 할 정도로 상징적인 곳이었어요. 청주시 입장에서는 외곽이지만 폐허로 둘 것인지에 대한 고민이 컸습니다. 또, 당시 부도가 난 상태에서도 몇 백 명의 직원이 있기도 했어요. 이런저런 대안을 찾을 때 신영에서 개발 계획을 가지고 왔습니다.

신영이 청주시의 신뢰를 얻은 과정이 궁금하네요.

청주시에서는 대농 이전 계획과 대농 직원 퇴직 문제 등 부수적인 해결 방안을 요구했습니다. 신영에서는 여기에 대한 해결책을 포함해 개발 면적의 52%를 청주시에 기부 채납하기로 했습니다. 그 안에는 공원과 도로, 공공용지 등이 포함되어 있었어요. 청주시로서도 충분히 수용할 만한 조건이었죠. 신영에서도 진심을 갖고 청주에 최고 명품 단지를 만들겠다는 약속을 했죠.

사업 승인까지 난관이 많았다고 들었습니다.

처음에는 신영이라는 이름이 생소해서 반대도 많았습니다. 검토해보니 법적으로 불가능한 건 아니었어요. 공장용지를 상업용지로 변경하려면 공무원의 결단이 필요합니다. 가만히 있으면 공무원 한 사람은 마음이 편하지만, 지역을 발전시키는 기회를 외면해야 하니까요. 자칫 특혜 시비에 휘말릴 수도 있어 더욱 조심스러웠습니다. 지금은 인구 50만 명 이상 도시는 시장이 도시계획 결정을 내릴 수 있지만, 당시 법 체계로는 기초단체인 청주시는 도청의 승인을 받아야만 지구단위계획 및 용도지역을 변경할 수 있었습니다. 그 과정이 1년 반 이상 걸렸어요. 충분한 대안 마련과 철저한 검증을 거친 덕분에 언론에서도 특혜라는 말이 전혀 나오지 않았습니다.

가치의 눈높이를 맞추는 여정

- 1 — 청주 지웰시티 모델하우스 오픈식에서 테이프 커팅을 하는 정춘보 회장과 귀빈들 2007. 3. 23
- 2 — 광고모델 계약 조인식에서 악수를 하고 있는 정춘보 회장과 미셸위 2006. 5. 9
- 3 — 신영은 지웰시티를 통해 매일경제에서 주최한 2011 살기좋은 아파트 선발대회에서 최우수상을 수상했다. 2011. 7. 14
- 4 — 청주 지웰시티 모델하우스에서 도우미가 귀빈들을 상대로 청주 지웰시티 단지에 대해 소개하고 있다.
- 5 — 지웰시티몰 2차 오픈 행사 2014. 4. 25

청주 지웰시티는 신영에게 뼈아픈 경험을 남긴 프로젝트이기도 했다. 청주 최고가 분양으로 청주시 시세를 이끄는 대표 단지로 부상했으나, 2008년 금융위기가 닥치면서 미분양 누적으로 난항에 직면했다. 창사 이래 최대 위기. 대규모 프로젝트였던 만큼 타격은 작지 않았고, 회사의 존립까지 위협 받을 정도로 상황은 심각했다.

외부의 시선으로는 프로젝트를 완수하는 것보다 포기가 더 빠를 것이라고 여겼던 시절. 그러나 신영은 책임감을 갖고 고수하며 84㎡ 1,956가구의 2차 분양까지 마치는 등 끝내 청주 지웰시티를 정상화했다.

2009년에는 지웰시티 오피스텔과 상업시설 등을 공급하며 국내 최대 복합단지를 점진적으로 완성했다. 안전경영대상 종합대상 수상, 무재해 7배 달성, 청주시 환경대상 수상, 중앙일보 선정 녹색건설대상 디벨로퍼 부문 수상 등 다수의 기록이 청주 지웰시티 프로젝트에 새겨졌다.

신영은 위기를 이겨내고 지난 시간을 복기하며 얻은 교훈을 약으로 삼았다. 이후 이루어진 청주 지웰시티 3차는 도전과 가치의 균형점을 찾아가는 과정이었다. 아파트 466가구와 오피스텔 50실로 구성된 청주 지웰시티 3차 입주가 완료되는 2019년 10월이면, 청주

지웰시티는 비로소 기나긴 여정의 마침표를 찍게 된다.

돌아보면 상처뿐인 영광만은 아니었다. 민간 최초·최대의 복합용도개발을 성공적으로 완료한 청주 지웰시티는 대한민국 부동산 개발사에 기록될 만한 사건이었다.

청주시의 관점에서 청주 지웰시티는 도시 전체의 개발 속도를 한 단계 앞당긴 결정적 계기였다. 실제로 신영은 청주시가 요구한 공원과 도로, 기반 시설, 하천 정비 등의 모든 약속을 책임지고 지켰다.

더불어 신영은 청주산업단지 바로 위쪽에 청주테크노폴리스 개발까지 맡아 청주시의 생산유발과 고용효과 증대의 기반을 마련하는 데 일조했다.



지역경제와 상생을 추구한 청주테크노폴리스

청주테크노폴리스는 기존 산업단지와 차별화된 '신개념 복합산업단지'였다. 청주 대표 기업으로 꼽히는 SK하이닉스와 LG생활건강이 사업 확대 과정에서 부지 확장을 청주시에 요청했으나, 이를 어떻게 실행할 것인지에 대한 방안 마련은 요원했다. 이때 청주 지웰시티를 통해 복합개발 역량을 발휘하고 있던 신영이 나섰다. 2007년 8월, 청주산업단지 민간사업자 공모 끝에 신영과 6개사(대우건설, 산업은행, 대보, 선엔지니어링, 삼보종합건설, 신영건설)가 연합한 신영컨소시엄이 최종 사업자로 선정됐다.

이제까지 산업단지는 공장과 사무실, 아파트 정도로만 구성되어 있었다. 하지만 신영컨소시엄은 산업단지 내에 주거와 교육, 유통, 문화, 의료, 공공 등 이른바 자족형 산업단지를 실현하는 새로운 개발안을 제안했다. 차별화된 기획과 청주에 대한 높은 이해도, 복합개발 역량을 인정받은 신영컨소시엄은 결국 복합산업단지 개발 민간사업자로 최종 선정된다.

신영컨소시엄은 청주시와 8대2 비율로 출자한 특수목적법인인 (주)청주테크노폴리스를 설립하고 본격적인 사업을 추진했다. 2008년 8월, 3,255,000㎡(약98만 평) 규모의 사업이 승인되었으나, 그해 금융위기는 복병이 등장하면서 사업 추진이 지지부진해졌다. 2012년 2월, 애초 계획의 절반 수준인 175만 9,186.9㎡(약46만 평)으로 부지를 축소해 간신히 사업이 진행됐다. 그 사이, 경기는 차츰 회복세에 올랐다. 2014년 2월, 청주테크노폴리스는 수요자의 큰 관심 속에 성공적으로 1차 분양을 마쳤다. 더불어 입주 예정 기업의 추가 부지 요청과 여러 중소기업의 입주 문의가 이어졌다. 이에, 2017년 11월 (주)청주테크노폴리스가 383만



2,638㎡(약119만 평)로 지구 확장 개발 계획 변경을 신청했고, 청주시가 이를 받아들이면서 사업 확대의 물꼬가 트였다. 청주테크노폴리스는 다기능 복합단지인 거대한 자족도시 형태의 일체형 산업단지로 탄생할 예정이다. 청주테크노폴리스 사업은 충청권 첨단 지식산업 벨트 완성의 정점에 해당했다. 이를 통해 청주시는 미래성장 도시로 도약하는 계기를 마련했으며, 아울러 신영은 국내에서는 미개척 분야에 해당하는 자족형 복합산업단지 개발의 신호탄을 쏘아올렸다.



1 — 청주테크노폴리스 전경
2 — 청주테크노폴리스 조성사업 민·관합동개발 사업협약 체결식 2008. 3. 21
3 — 청주테크노폴리스 조감도

2012

도약

도약의
깃발을 꽂다

2017

부담과 기회 사이에서 내린 선택

여수 웅천지웰은 또 다른 '역발상'의 성공 사례였다. 아름다운 바다를 조망할 수 있는 최적의 위치. 그러나 대단위 산업단지가 있는 여수에서, 구매력이 있는 사람들 다수는 회사에서 제공하는 사택에서 생활했다. 별도 비용 없이 주거안정성을 담보할 수 있는 이들이 과연 고가의 아파트를 구매할 것인가? 바로 고개를 끄덕일 수 없는 질문이었으나, 신영은 그 속에 숨은 수요를 알아챘다.

우수한 조망권은 삶의 질을 높이는 한 가지 요소다. '미향'이라 불리는 여수는 바다 조망권이 뛰어난 곳으로 알려졌다. 신영은 이 점에 주목했다. 여수 최초의 택지개발지구인 웅천지구는 남쪽으로는 바다, 뒤로는 산이 있는 완벽한 경관을 지니고 있었다. 신영은 평면 설계에서부터 바다 조망을 중요한 요소로 고려했다.

어디서나 쉽게 바다를 볼 수 있는 여수지만, 거실에서 바로 바다를 내려다 볼 수 있는 '휴양지' 같은 집에 대한 선호도는 여전히 높았다.

2008년 5월에 1,084세대의 여수 웅천지웰 1차를 분양했던 신영은 2011년 상반기에 614세대의 여수 웅천지웰 2차를 성공리에 공급했고 2012년에는 672세대의 여수 웅천지웰 3차를 분양했다. 이를 통해 신영은 청주 지웰시티에 쏟아 부은 10년을 다시 딛고 설 수 있는 여력을 얻었다.

도전의 여정은 절대 녹록하지 않았지만, 그 가운데 신영은 어떤 일에도 흔들리지 않을 내공을 쌓을 수 있었다.



1 - 여수 웅천지웰 공사 초기 현장 2007. 1. 11
2 - 완공 후 여수 웅천지웰 전경

아름다운 바다를 조망할 수 있는 최적의 위치에 자리잡은 여수 옹천지엘



‘어떻게 살 것인가?’에 대한 자문자답



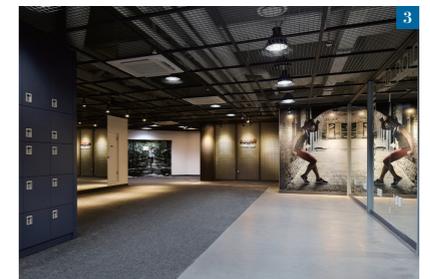
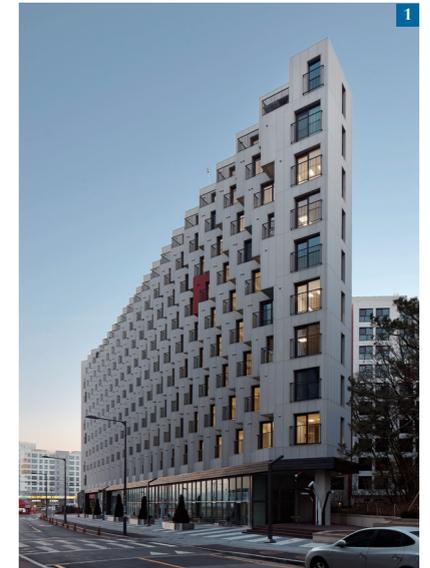
신영은 주거 수요에 대한 시장의 변화를 민감하게 파악했다. 점차 늘어나는 1인 가구는 주거지 공급에도 영향을 미쳤다. 여기서 신영은 오피스텔을 잠시 스쳐가는 곳이 아닌, 혼자서도 편히 쉴 수 있는 휴식처로 보았다.

‘어떻게 살아갈 것인가?’

이 생각은 강남 자곡동 강남 지웰홈스의 파격적인 설계에 고스란히 반영되었다. 오피스텔의 획일적인 구조와 환경은 일상의 기대감을 저하시키고, 알게 모르게 피로감까지 누적시킨다. 신영은 오피스텔이라 할지라도 주거가 주는 안정성을 충분히 느낄 수 있어야 한다고 생각했다.

강남 지웰홈스는 오피스텔이라는 주거 공간의 문화를 바꾸는 프로젝트였다. ‘홈스’라는 이름에서 유추할 수 있듯, 신영은 이 프로젝트를 시작하면서 ‘집 같은 편안함’을 콘셉트로 내세웠다.

‘오피스텔’ 하면 떠오르는 답답한 구조에서 벗어나 잠깐이나마 공간의 여유를 느낄 수 있도록 입구부터 로비, 복도, 테라스까지 섬세하고 세밀한 접근을 아끼지 않았다. 건물 뒤편으로 낸 테라스는 오피스텔에서도 충분히 혼자만의 여유를 확보할 수 있게 한 배려였다. 지하 3층, 지상 8층 총 135실의 강남 지웰홈스는 현재도 자곡동 오피스텔의 상징으로 인정 받고 있으며, 이후 여타 오피스텔에 테라스가 도입되는 선례로 남았다.



1- 강남 지웰홈스
2- 사선 배치로 답답한 구조에서 벗어나 공간에서 섬세하고 세밀한 접근을 보여준 강남 지웰홈스 복도
3- 강남 지웰홈스 피트니스 센터

용인 최대 이슈, 기흥역세권에 새긴 신영의 이름

용인 기흥역세권 개발사업에서도 신영은 기회를 보았다. 기흥역세권 개발사업은 2004년부터 추진되었으나 여러 토지주의 이해관계와 민영개발의 한계로 진척이 없는 상태로 방치되어 있었다. 하지만 2010년 용인시가 이 일대를 도시개발구역으로 지정하면서 반전의 계기가 생겼다. 때마침 수도권의 전세난이 심각해지면서 신규 분양 아파트에 대한 수요도 높았다. 그 가운데 신영은 2015년 3월, 기흥역 지웰 푸르지오를 선보이면서 실수요자들의 기대감을 높였다. 기흥역세권지구는 탁월한 교통망과 분당선 기흥역을 끼고 있는 등 교통편의성 측면에서도 높은 점수를 받았다.

신영은 사생활 보호를 위해 V자 형태로 동을 배치했고, 고성능 난연 단열재를 국내 최초로 아파트에 적용해 주거 환경을 한층 쾌적하게 만드는 데 주력했다. 지하 2층에서 지상 최고 38층, 6개동 총 723가구 규모의 기흥역 지웰 푸르지오는 전용면적 84㎡ 아파트 561가구와 주거용 오피스텔 84㎡ 162실로 구성되었다. 결국 기흥역 지웰 푸르지오는 전 주택형 순위 내 마감을 이루어냈다. 오피스텔의 경우 152실 모집에 3,630건이 몰려 22.4대 1의 경쟁률을 보였다. 용인 최대 이슈로 꼽힌 기흥역세권 개발에서, 당당히 신영의 저력을 보인 것이다.

1 — 용인 역북 지웰 푸르지오
2 — 기흥역 지웰 푸르지오





아무도 돌아보지 않은 곳에서 발견한 가능성

공공택지 공급이 급격히 줄어들면서 부동산 개발 경쟁은 더욱 치열해졌다. 여러 업체가 입찰과 추첨을 통해 부지를 확보해야 하는 상황 속에서도, 충남 아산신도시 2단계 천안지역 공동주택용지 일부는 투자자들로부터 외면을 받고 있었다. 2008년 금융위기 이후 거래가 뜸해지면서 경쟁력이 약해 보이던 해당 지구에 대한 관심이 덜했던 것이다. 그러나 이 부지를 신영이 계약하자, 일명 '천안 불당지구'라 불리던 해당 지구에 업계가 더욱 주목하기 시작했다. 한편으로는 신영이니까라는 이야기도 오갔다. 가치에 대한 검증이 확실하지 않은 부지를 사들여 다른 방식으로 접근했던 사례들이 있기에, 그 결과가 어떻게 드러날지 자못 궁금했던 것이다.

천안은 동쪽으로는 경부고속도로에, 서쪽으로는 KTX 천안아산역으로 막혀 있었다. 이 때문에 천안아산은 당시 '분양시장의 무덤'으로 통했다. 하지만 신영은 다른 관점으로 그 땅을 보았다. 기존의 성공 방식에 얽매어 있기보다 내려놓을 것은 과감하게 내려놓자는 결론. 답은 '선택과 집중'이었다. 신영은 수익성이 나오지 않는 상가의 비율을 줄이고 최대 용적률을 포기했다. 아울러 천안에서 형성되어 있던 '불당동'이라는 이름의 프리미엄을 적극적으로 내세웠다.



1 — 천안 불당 지웰 푸르지오 2016. 3. 21
2 — 천안 지웰시티몰 2차 분양 공개입찰 2016. 9. 28
3 — 천안 불당 지웰 푸르지오 모델하우스 오픈식 2013. 10. 18



불당신도시의 신화, 부활의 신호탄이 되다

아파트 총 682가구를 공급한 천안 불당 지웰 푸르지오는 결과적으로 천안 내에서도 히트작이 되었다. 천안에서도 매매가 시세를 리딩하는 단지가 된 것이다. 이례적으로 입주자들이 신영에 감사패를 전달하기도 했다.

신영의 성공은 천안 불당지구의 화제성을 한껏 높여주었다. ‘불당신도시’라 불리는 불당지구는 이제 이른바 ‘천안의 강남’으로 확실하게 자리를 잡아가는 형세다. 천안 불당지구에서의 성공은 신영을 다시금 도약대에 서게 했다. 좌절도 안주도 없는 전진. 신영은 그 어려운 균형점을 치열하게 찾으며 진취적으로 다음 프로젝트를 이어갔다.

- 1 — 천안 불당 지웰 더샵단지 내 조경
- 2 — 신영은 천안 불당지구에 1차 지웰 푸르지오를 시작으로 4차 지웰시티 푸르지오까지 성공적으로 완료했다.



Interview

김성환 부사장

All-round player 정신

10년이 넘는 시간이 걸린 청주 지웰시티는 신영이 어려워진 변곡점이자 더 큰 노하우를 얻은 계기였습니다. 급여는 어떻게든 조달했지만, 회사 운영비 같은 비용은 거의 조달하기 힘들 만큼 고된 시기를 보냈습니다. 회사에 생수가 끊어지고, 복사기 토너를 못 살 정도였어요. 하지만 그 시기를 극복할 수 있었던 이유는 회사를 향한 애정과 더욱 고군분투하는 회장님 그리고 그 모습을 보고 동참하는 직원들이 있었기 때문입니다. 당시 모든 직원이 부서를 초월해 올 라운드 플레이어(All-round player) 정신으로 뛰었습니다.

미국 프로젝트, 우리의 오만함을 돌아보다

미국 프로젝트는 신영이 승승장구했던 시기에 슬며시 자리 잡은 오만함을 되돌아보게 했습니다. 매우 큰 손실을 보았는데, 판단이나 시기의 오류를 논하기 전에 그 프로젝트를 추진할 신영의 역량 자체가 부족했다고 생각합니다. 주상복합용도 부지인 땅을 파자 폐기물이 나왔는데, 그런 약재는 당연히 거쳐야 할 A부터 Z까지의 절차를 건너뛰었기 때문에 발생한 겁니다. 그뿐만 아니라, 직원들의 도덕적 해이도 문제였죠. 참 많은 것을 잃은 프로젝트였습니다. 하지만 이를 계기로 내부 조직의 시스템과 체계를 제대로 구축했고, 이후 프로젝트를 추진할 때 더욱 신중하게 검토하는 경험을 쌓았습니다.





신영의 성장을 위해 동고동락해 온 임원들

박희원 이사/김경훈 부장/손종구 상무(왼쪽 위 3명) 이병희 부장/김일권 상무/김성환 부사장(아래 3명)
최광철 상무/김용정 이사/유기석 이사/정동희 상무(오른쪽 위 4명)

빅데이터로 쌓아갈 고객의 신뢰

지금은 소비자들이 원하는 상품을 찾아주는 것에서 한 걸음 더 나아가 소비의 트렌드가 어떻게 변할 것인지 분석해 대비하는 시대입니다. 그런 의미에서 신영은 빅데이터에 미래 비전을 두고 있습니다. 즉 토지에 관한 정보와 분양가, 임대 추세 및 매매가의 변동 그리고 고객이 선호하는 것이 무엇인지 데이터를 잘 축적하고 분석·관리해 신뢰를 쌓을 것입니다. 또한, IT 기반 시스템을 앱 기반으로 변화해 미래에 대비할 계획입니다.

‘빛’낼 인재들과 함께 새로운 프로젝트에 도전하다

신영은 여의도 문화방송(MBC) 부지개발 사업 시작으로 도심 정비사업에 진출했습니다. 도심 정비사업은 쉽게 말하면 사람이 없던 곳에 사람이 있게 만들어주는 것입니다. 신영이 생각하는 도심 재생의 핵심은 ‘빛’입니다. 밝아지면 그 지역이 변해요. 또한 사람들을 모으려면 ‘빛’낼 인재, 즉 창의적인 사람들이 필요합니다. 사람들이 알아서 오길 바라는 것이 아니라, 어떤 사람들이 주로 오는지 파악하고, 나아가 그들이 좋아하는 평면 구성과 기호 등을 분석하고 아이디어를 내야 합니다. 일례로, 지웰홈스 동대문은 최근 증가한 1인 가구 수요에 맞게 생활 편의성을 높였어요. 또한, 펫존(Pet Zone)을 따로 구성해 반려동물을 키우는 입주민과 그렇지 않은 입주민의 편의를 모두 고려했죠. 이러한 창의적인 프로젝트를 이어가려면 파트너와의 관계 형성이 중요합니다. 시너지를 낼 수 있는 파트너를 꾸준히 발굴하고, 필요하다면 과감하게 협력하고자 합니다.



ellcity

Bus Bay

이 아침, 아이들의
등원길이
평화로우 수 있는 이유

안전하고
또 안심할 수 있도록

사소함을 놓치지 않는
신영의 섬세한 눈이
함께합니다.

멀리 나가지 않아도
편찮습니다.

매일 거니는 아파트
단지 안이

최고의
공원이니깐요.

청주 지웰시티 산책로에서 휴식하는 주민





따스한 햇살이 녹음 위에
쏟아지는 오후

로비에서 만난 이웃과의 대화
그리고 곳곳에서 마주치는
작은 일상의 여유가

이 순간 살아 있음을
느끼게 합니다.



바람과 햇볕. 자연의 혜택을
누릴 수 있는 곳

신영은 휴식의 남다른 가치를
담고자 합니다.

잠시의 휴식에도
삶은 빛납니다.



당신의 일상이 도시를 밝히는
빛이 됩니다.

신영은 그 빛을 품고
내일을 향합니다.

청주 자일시티 하늘 위로 본 한밤의 문라이트

Professional



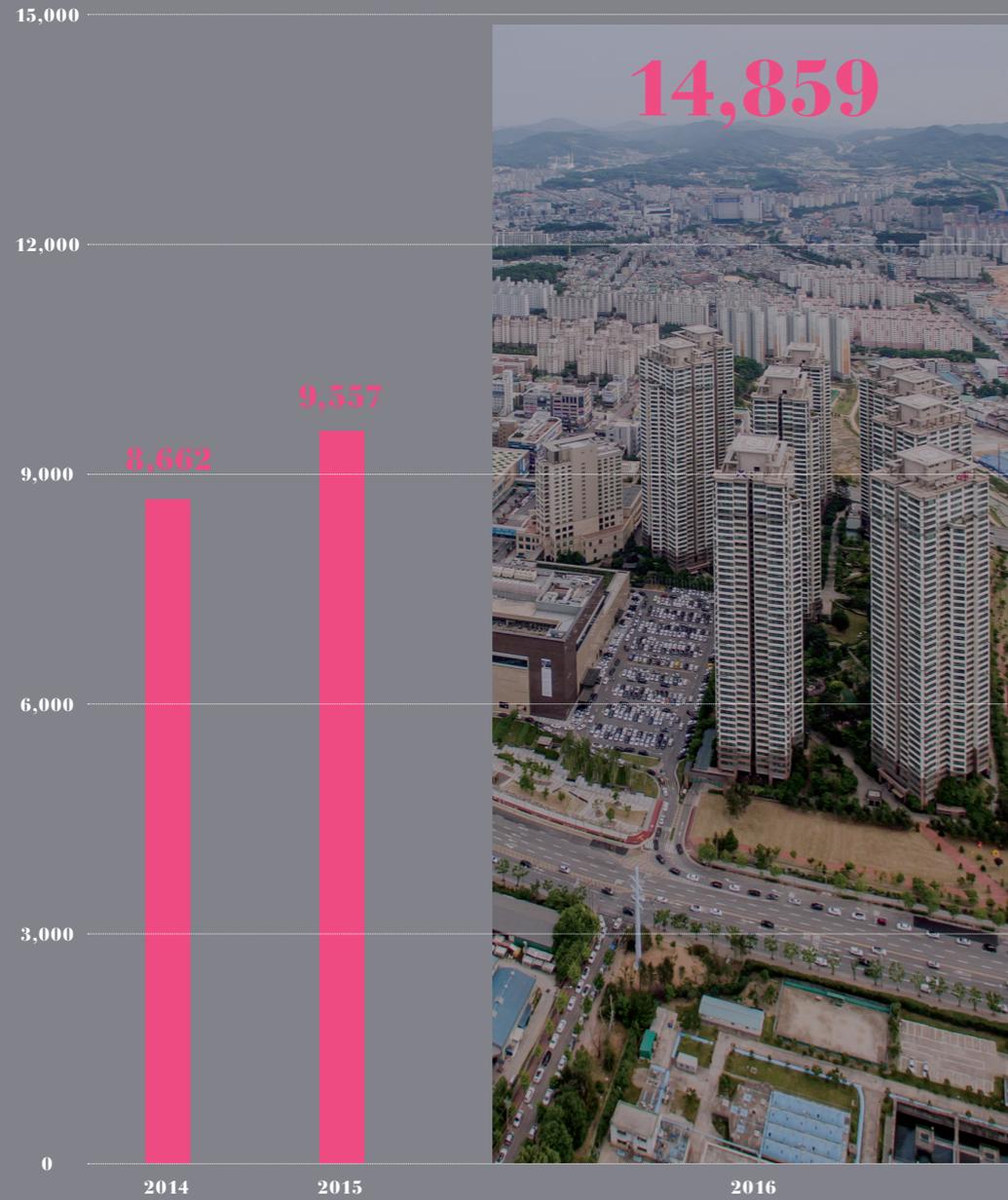
Appendix



Shinyoung

신영그룹 매출 추이

단위: 억 원



신영그룹 직원수

단위: 명



신영그룹 연혁



신영 사업실적 - 아파트

지역 / 분양시기 / 가구

김포지웰
경기도 김포시 장기동 / 2006.3 / 267가구

인천 구월 지웰시티 푸르지오
인천시 남동구 구월동 / 2017.6 / 376가구

인천 논현 신영지웰
인천시 남동구 논현동 / 2004.10 / 985가구

수원 로얄팰리스
경기도 수원시 장안구 송죽동 / 2003.5 / 614가구

로얄팰리스
경기도 성남시 분당구 정자동 / 1999.11 / 566가구

화성 향남지웰 2차
경기도 화성시 향남읍 / 2009.11 / 514가구

기흥역 지웰 푸르지오
경기도 용인시 기흥구 구갈동 / 2015.3 / 561가구

화성 향남지웰 1차
경기도 화성시 향남읍 / 2006.5 / 365가구

천안 불당 지웰푸르지오
충남 천안시 서북구 불당동 / 2013.10 / 682가구

천안 불당 지웰 더샵
충남 천안시 서북구 불당동 / 2014. 5 / 685가구

천안불당 지웰시티 푸르지오
충남 천안시 서북구 불당동 / 2015. 6 / 775가구

청주 지웰시티(1차)
충북 청주시 북대동 / 2007. 3 / 2,164가구

청주 지웰시티 푸르지오(3차)
충북 청주시 흥덕구 북대동 / 2016.4 / 466가구

여수 웅천지웰 1차
전남 여주시 웅천동 / 2008. 5 / 1,084가구

여수 웅천지웰 2차
전남 여주시 웅천동 / 2011. 6 / 614가구

여수 웅천지웰 3차
전남 여주시 웅천동 / 2012. 5 / 672가구

남양주 진접지웰
경기도 남양주시 진접읍 / 2007. 8 / 434가구

은평 지웰테라스
서울시 은평구 진관동 / 2016. 1 / 220가구

왕십리 지웰
서울시 성동구 하왕십리동 / 2008. 3 / 82가구

서초 지웰
서울시 서초구 서초동 / 2004. 1 / 60가구

신영 체르니
서울시 서초구 양재동 / 2001. 6 / 175가구

오포 프로방스
경기도 광주시 오포읍 / 2002. 8 / 290가구

죽전 프로방스
경기도 용인시 수지구 죽전동 / 2001. 9 / 388가구

동백 지웰
경기도 용인시 기흥구 동백동 / 2003. 8 / 590가구

용인 역북 지웰 푸르지오
경기도 용인시 처인구 역북동 / 2015. 7 / 1,259가구

평택 비전 지웰 푸르지오
경기도 평택시 비전동 2016. 5 / 717가구

평택 비전 지웰 테라스
경기도 평택시 용이동 / 2017. 9 / 218가구

울산 송정 지웰 푸르지오
울산시 북구 송정동 / 2017. 6 / 420가구

청주 북대지웰
충북 청주시 북대동 / 2007. 11 / 452가구

청주 테크노폴리스 지웰
충북 청주시 흥덕구 송절동 / 2017. 11 / 336가구

청주 두산위브 지웰시티(2차)
충북 청주시 북대동 / 2012. 4 / 1,956가구

세종 지웰 푸르지오
세종특별자치시 다정동 / 2016. 8 / 190가구

신영 사업실적 - 오피스텔 & 상업시설

지역 / 분양시기 / 실

마포 신영지웰

서울시 마포구 공덕동 / 2002. 5 / 432실

논현 로얄팰리스

서울시 강남구 논현동 / 2003. 10 / 39실

강남 지웰홈스

서울시 강남구 자곡동 / 2012. 10 / 691실

인천 구월 지웰시티 푸르지오

인천시 남동구 구월동 / 2017. 6 / 342실

인천 구월 지웰시티몰

인천시 남동구 구월동 / 2017. 6

송도 지웰 푸르지오 시티

인천시 연수구 송도동 / 2016. 11 / 506실

수원 로얄팰리스

경기도 수원시 장안구 송죽동 / 2003. 5 / 32실

광교 지웰홈스

경기도 용인시 수지구 상현동 / 2015. 9 / 196실

동탄지웰에스테이트

경기도 화성시 반송동 / 2008. 6 / 593실

천안불당 지웰시티 푸르지오

충남 천안시 서북구 불당동 / 2015. 6 / 983실

천안불당 지웰시티몰

충남 천안시 서북구 불당동 / 2015. 6

서머셋 팰리스 서울(구 로얄팰리스 스위트)

서울시 종로구 수송동 / 2002. 10 / 468실

삼성 로얄팰리스

서울시 강남구 삼성동 / 2003. 11 / 37실

위례 지웰 푸르지오

경기도 하남시 학암동 위례신도시 / 2015. 8 / 784실

시그마 III

경기도 성남시 분당구 아탑동 / 2001. 6 / 546실

로얄팰리스 하우스빌

경기도 성남시 분당구 수내동 / 2000. 11 / 756실

시그마II

경기도 성남시 분당구 구미동 / 1997. 6 / 1,094실

로얄팰리스

경기도 성남시 분당구 정자동 / 1999. 11 / 58실

기흥역 지웰 푸르지오

경기도 용인시 기흥구 구갈동 / 2015.3 / 162실

청주 지웰시티몰

충북 청주시 흥덕구 복대동 / 2009. 9

청주 지웰시티 오피스텔

충북 청주시 흥덕구 복대동 / 2009. 10 / 216실

청주 지웰시티 푸르지오

충북 청주시 흥덕구 복대동 / 2016. 4 / 50실

신영 완공 예정 프로젝트



위례 지웰 퍼르지오
2018.3



평택 비전 지웰 퍼르지오
2019.2



울산 송정 지웰 퍼르지오
2019.9



청주 지웰시티 퍼르지오
2019.10



세종 지웰 퍼르지오
2019.3



평택 비전 지웰 테라스
2019.4



송도 지웰 퍼르지오 시티
2019.11



청주 테크노폴리스 지웰
2020.2



인천 구월 지웰시티 퍼르지오
2020.11

신영그룹 계열사 소개

(주)신영



1984년 출발한 신영그룹의 모체로 부동산 개발업무를 담당하고 있는 디벨로퍼 회사입니다. 아파트, 주상복합, 오피스텔, 복합개발(MXD), 산업단지, 해외개발까지 다양한 영역에서 부동산 개발사업을 수행하고 있으며 자체 개발사업은 물론 개발 컨설팅, 프로젝트 파이낸싱, 프로젝트 디자인, 투자 컨설팅까지 부동산개발 전 과정에 걸쳐 토털 서비스를 제공하여 드립니다.

사업 분야

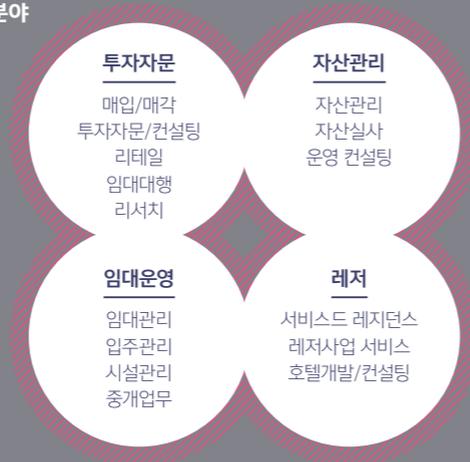


(주)신영에셋



신영에셋은 부동산 종합서비스 기업입니다. 모기업인 (주)신영이 1991년 국내최초로 부동산 정보시스템 REI-Korea(레이-코리아)를 구축한 이래 상업용 부동산 매입/매각, 임대차 자문, 분양대행, 개발 컨설팅, 주택임대관리, Asset Management, Property Management, Serviced Residence 등 부동산 서비스 분야에서 독보적 업적을 쌓아 왔습니다. 신영에셋은 국내 최고의 부동산 종합서비스 기업으로서 고객사 Needs에 맞는 최고의 서비스를 제공하고 있습니다.

사업 분야

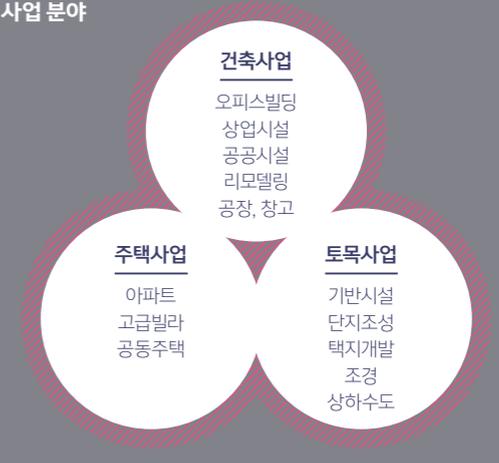


신영건설(주)



1958년 창립 후 60여 년간 축적된 건축, 토목공사 및 공동주택 시공기술로 건설산업 발전에 일익을 담당하여 왔습니다. 2007년 국내 최고의 디벨로퍼 신영그룹의 한가족으로 편입되어 그룹의 개발 및 마케팅 노하우와 그동안 쌓아온 풍부한 시공경험과 기술력을 바탕으로 새로운 시너지 효과를 창출하여 최적의 공간과 장소를 제공합니다.

사업 분야

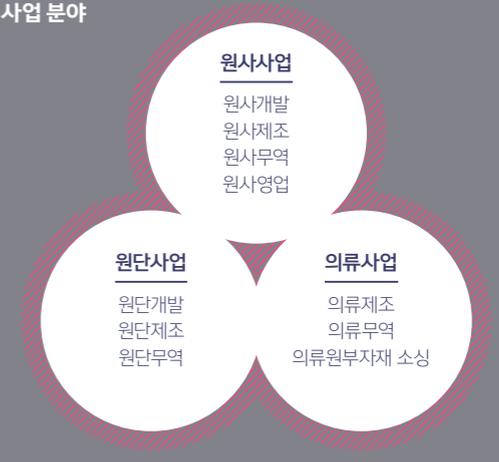


(주)대농



대농은 1955년 설립된 대한민국 대표 섬유회사로 2004년 신영그룹으로 합병되었으며 원사에서 의류에 이르는 일괄 생산체계를 갖춘 종합섬유기업으로 활약하고 있습니다. 또한 해외 사업기지 다변화전략의 일환으로 인도네시아에 생산기지를 가동하여 방적, 원단, 염색, 편직, 텍스타일 등 세계적인 종합 섬유사업으로 도약하고 있습니다.

사업 분야



편집위원회	위원장	김성환 부사장
	위원	이병희 본부장 김대용 부장 최석재 대리
제작에 도움주신 분들	기획제작	(주)다니기획 서울특별시 강남구 봉은사로 415, 3층(삼성동 청림빌딩) 02-545-0623 / www.dani.co.kr
	총괄책임	추기숙
	집필	정라희
	기획총괄	최미진
	기획진행	김호정, 이송
	교정교열	함정임, 문현경, 유정상
	아트디렉터	이동훈
	편집디자인	정재명, 홍자영
	프로젝트촬영	채수옥(차이 커뮤니케이션)
	감성촬영	이강우(비인스튜디오)
	제작진행	사재웅
인쇄	서진문화인쇄사	
Developer Book	발행처	(주)신영 서울특별시 강남구 영동대로 517 아셈타워 3층 www.shinyoung21.com 전화 : 02-6001-2500 FAX : 02-6001-2688
	발행인	정춘보
	발행일	2018년 1월 펴냄