

# 심층분석보고서

금강주택-개발사업

2026.04.26

### 1장: 산업(섹터) 분석

#### 1-1. 산업 정의와 4-Player 분업 구조의 본질

부동산 개발산업은 한 회사가 모든 기능을 떠안지 않고 시행사, 시공사, 신탁사, 분양대행사, 그리고 PF 대주단이라는 분업 구조로 작동합니다. 시행사(Developer)는 토지 매입부터 인허가, 자금조달, 분양, 입주에 이르는 사업의 전 과정을 기획하고 총괄하는 사업 주체이며, 주택법상 '사업주체', 건축법상 '건축주'라는 법적 지위를 갖습니다. 시공사는 건설업 면허를 보유한 회사로 시행사로부터 도급을 받아 실제 건축물을 짓는 역할을 맡습니다. 신탁사는 분양 수입금과 사업비를 관리하면서 수분양자 보호 장치 역할을 하고, 분양대행사는 분양 마케팅과 계약 업무를 위탁받아 수행합니다.

이러한 분업 구조는 1997년 외환위기를 거치면서 한국형 PF의 골격으로 자리 잡았습니다. 자본력이 약한 시행사를 대신해 시공사가 책임준공과 연대보증 등 신용보강을 제공하고, 그 신용을 담보로 시중은행과 증권사가 PF 자금을 공급하며, 신탁사가 수익과 비용을 분리 관리하여 사업의 투명성을 담보하는 식의 '4자 결합'은 한국에서 굳어진 고유 모델입니다. 미국과 일본의 디벨로퍼가 자기자본을 30% 이상 투입하고 토지 매입 단계에서부터 자기자본 의존도가 높은 것과 달리, 한국의 시행사는 자기자본 3%대로 사업을 시작하고 시공사 신용을 빌려 PF를 일으키는 '저자본·고레버리지' 구조에 깊게 의존해 왔습니다. 그 결과 분양 한 번이 흔들리면 사업 전체가 무너지는 취약성이 누적되었고, 2022년 강원 레고랜드 사태와 2023년 태영건설 워크아웃을 거치며 그 한계가 표면화되었습니다.

금강주택처럼 자체사업(시행과 시공의 동시 수행) 비중이 높은 회사는 이 분업 구조에서 시행 마진과 시공 마진을 동시에 가져가는 '준종합 디벨로퍼' 모델로 분류됩니다. 통상 도급사업의 영업이익률이 5~10%인 반면 자체사업은 10~25%, 입지가 강한 경우 30%까지도 가능한 고수익 구조이지만, 분양 부진 시 모든 손실을 회사가 떠안는다는 점에서 동전의 양면입니다. 즉 자체사업형 모델은 '잘하면 슈퍼 마진, 못하면 슈퍼 적자'라는 비대칭 보상 구조를 안고 가는 셈입니다. 산업 분석을 할 때 이 비대칭성을 이해하지 못하면 회사의 의사결정과 위기 대응 패턴을 읽기 어렵습니다.

#### 1-2. 시장 규모와 최근 5년 성장 궤적

국내 건설투자는 2024년까지의 호조 국면에서 2025년 전후로 급격히 꺾였습니다. 대한건설정책연구원은 2025년 건설투자가 약 9.0% 감소한 264조 원 수준에 그쳤고, 2026년에는 약 2% 반등한 269조 원으로 회복은 제한적일 것이라고 전망했습니다. 이는 2017~2018년 호황기 대비 약 15%가량 줄어든 규모로, 산업 전반이 사실상 '구조 침체기'에 들어섰다는 의미입니다. 금융위원회와 금융감독원이 추산한 부동산 PF 익스포저는 2024년 6월 말 기준 약 216.5조 원이며, 직접 PF 대출과 토지담보대출을 합쳐도 200조 원에 육박합니다.

디벨로퍼 시장 자체도 구조조정 국면입니다. 국토교통부 등록 디벨로퍼 수는 2022년 12월 말 2,715개에서 2023년 2,657개, 2024년 2,408개로 감소했으며, 2025년 말 기준으로는 2,284개까지 줄어 3년 만에 약 16% 축소되었습니다. 2024년 한 해에만 부동산 개발업체 폐업이 368건으로 역대 최대치를 기록했고, 2026년 1분기까지도 폐업이 신규 등록을 앞지르는 현상이 3년째 이어지고 있습니다.

이 폐업 행렬의 본질은 표면적 경기침체 효과가 아닙니다. 한국형 PF가 구조적으로 안고 있던 '저자본 시행사' 모델이 금리 상승과 미분양 누적이라는 외부 충격을 만나면서 시장의 자정작용이 한꺼번에 일어난 결과로 봐야

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

합니다. 즉 살아남는 시행사는 자기자본 보유분이 두텁거나, 시공 능력을 함께 갖춰 PF 의존도를 낮춘 회사이거나, 둘 중 하나입니다. 금강주택이 후자에 속한다는 점이 산업 구조 분석의 출발점이 됩니다. 2024년 이후 정부가 PF 자기자본 비율을 단계적으로 20%까지 끌어올리는 방안을 추진하면서, 자본력이 두터운 디벨로퍼에게 유리한 시장 재편 흐름은 더욱 가속될 전망입니다.

신규 주택공급 측면에서도 양적 위축이 두드러집니다. 2024년 인허가 물량은 약 39만 호로 2017년 65만 호 대비 40% 가까이 줄었고, 착공 물량 역시 30만 호를 밑도는 수준에서 정체되었습니다. 이는 2025~2027년 사이에 입주 가뭄을 예고하는 신호이며, 결과적으로 그 시기에 분양에 들어가는 단지들은 양호한 흥행 가능성을 갖게 된다는 역설을 만듭니다. 실제 2025년 하반기 수도권 분양 단지의 1순위 청약 경쟁률이 두 자릿수로 회복된 것도 이 공급 절벽의 반사효과로 해석할 수 있습니다.

### 1-3. 가치사슬 단계별 구조 분석

부동산 개발사업의 가치사슬은 토지 발굴과 매입계약, 사업성 검토와 사업수지 분석, 지구단위계획과 건축심의 그리고 사업승인을 포함한 인허가, 브릿지론과 본PF로 이어지는 자금조달, 설계와 시공사 선정 그리고 착공, 분양과 청약, 입주와 사후관리의 일곱 단계로 구성됩니다. 각 단계는 평균 6~12개월씩 걸리며, 누적하면 한 단지를 처음부터 끝까지 완성하는 데에 빠르게는 3년, 일반적으로는 4~5년이 소요됩니다.

사업수지를 작성할 때 수입은 분양가와 임대료로, 지출은 토지매입비(취득세 4.6% 포함), 공사비, PF 이자, 광역 교통부담금, 보존등기비, 분양 판촉비, 일반관리비 등으로 세분되며, 토지매입비 비율과 평당 분양가가 사업성을 좌우하는 두 핵심 변수입니다. 통상 토지비는 총사업비의 25~40%, 공사비는 40~55%, 금융비와 판관비가 10~15%, 시행이익이 5~15%를 차지하는 구조이며, 이 비율은 입지(서울/수도권/지방)와 사업 형태(자체/도급/정비사업)에 따라 큰 편차를 보입니다.

자금조달 측면에서 한국형 PF 구조는 시행사가 총사업비의 약 3% 수준만 자기자본으로 투입하고 나머지는 차입과 분양 수입에 의존하는 '저자본·고레버리지' 구조라는 점이 핵심입니다. 토지 매입 단계에서는 브릿지론(만기 1년 이내, 금리 8~12%)으로 토지비를 조달하고, 인허가 완료와 시공사 선정을 거쳐 본PF(만기 3~4년, 금리 5~8%)로 차환하며, 분양 수입금이 들어오는 시점부터 본PF를 단계 상환하는 구조입니다. 이 흐름이 한 군데에서 막히면(예: 인허가 지연으로 본PF가 늦어지면) 브릿지론 만기 도래 시 시행사가 부도 위기에 처하게 되는데, 이것이 2022~2024년 PF 위기의 본질이었습니다.

분양 단계에서는 청약가점제, 특별공급, 1순위, 2순위, 미계약분 잔여세대 등 청약 제도의 세부 규정을 정확히 이해해야 합니다. 분양가 상한제 적용 단지의 경우 분양가 책정에 정부 가이드라인이 적용되어 통상 시세 대비 70~80% 수준에서 가격이 결정되므로 흥행 가능성은 높지만 시행 마진은 제한됩니다. 반대로 비규제 지역의 자율 분양 단지는 마진이 크지만 분양 부진 시 미분양 위험을 안게 됩니다. 입주 단계에서는 사용승인, 보존등기, 입주 안내, 하자 보수, 자산관리 위탁의 마지막 절차가 이어지며, 이때 발생하는 하자 분쟁과 입주 지연은 후속 사업의 평판에 누적적 영향을 미친다는 점도 가치사슬 운영의 숨은 변수입니다.

### 1-4. 최근 3~5년 핵심 트렌드 다섯 갈래

첫째, 부동산 PF 위기와 자기자본 강화 정책입니다. 2023년 말 국내 금융권 PF 대출 잔액은 135.6조 원으로 전년 대비 4.06% 증가했고, 증권사 PF 고정이하 여신비율은 2024년 6월 말 17.5%까지 치솟았습니다. 정부는 PF 자기자본비율을 단계적으로 20%까지 끌어올리는 방안을 추진 중이며, 이는 자본력 있는 디벨로퍼에게 유리한 시장 재편을 의미합니다. 또한 책임준공형 신탁의 비중이 빠르게 줄어드는 대신 관리형 신탁과 차입형 신탁의 비중이 늘어나면서, 시공사 신용에 의존하던 사업 구조가 시행사 자체 신용으로 점차 옮겨가는 흐름도 확인

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

합니다.

둘째, 미분양 양극화입니다. 2025년 11월 말 기준 전국 미분양 약 5만 9,806호 중 75%(약 5만 2,500호)가 지방에 집중되어 있는 반면, 수도권 미분양은 900호대까지 급감했습니다. 같은 시기 서울 분양 단지의 1순위 평균 경쟁률은 두 자릿수를 회복했고, 일부 강남권 단지는 세 자릿수 경쟁률을 기록하는 등 수도권 핵심 입지로의 쏠림은 한층 심화되었습니다. 지방의 경우 광역시(부산·대구·광주·대전·울산)와 비광역시 사이의 격차도 벌어져, 광역시 핵심지에서는 분양이 회복되는 반면 비광역시 중소도시는 미분양 누적이 이어지는 이중 구조가 자리 잡고 있습니다.

셋째, 1기 신도시 재건축 본격화입니다. 정부는 2030년까지 1기 신도시(분당·일산·평촌·산본·중동)에서 6만 3,000가구를 착공하는 로드맵을 발표했고, 2024년 11월 13개 구역 3만 5,897가구 선도지구 지정에 이어 2025년 말까지 분당·평촌·산본의 주요 단지가 정비계획 심의를 통과했습니다. 1기 신도시 재건축은 평균 사업기간이 8~12년에 이르는 초장기 프로젝트로, 자본 회임 기간이 길어 자금력 있는 시공사 위주의 컨소시엄이 주도할 가능성이 큼니다. 중견 디벨로퍼가 이 영역에 진입하려면 컨소시엄 참여 또는 위탁개발(PMC) 방식을 활용해야 하며, 금강주택 같은 회사도 향후 이 시장에 어떻게 참여할지가 중장기 전략의 분기점이 될 것입니다.

넷째, 종합 디벨로퍼 육성과 시행능력평가 도입입니다. 정부는 시공능력평가에 대응하는 '시행능력평가제' 도입과 부동산개발 공제조합 설립 등을 통해 우수 디벨로퍼 중심으로 시장 구조를 재편하고 있습니다. 이는 영세 시행사를 정리하고 자본·실적·전문성을 갖춘 회사를 우대하는 정책 방향으로, 사실상 산업의 '면허화·제도화' 흐름을 가속하는 조치입니다. 회사 규모와 자본력이 정량 평가의 핵심 지표로 자리 잡으면, 금강주택과 같이 시공 면허와 시행 실적을 동시에 보유한 회사가 평가 점수에서 앞서 나갈 가능성이 큼니다.

다섯째, 금리·공사비 동반 상승의 이중 압박입니다. 2024년 6월 건설공사비지수는 2020년 초 대비 약 30% 상승했으며, 한국은행 기준금리 인하 기대에도 불구하고 환율 1,400원대 후반 진입으로 자재값 추가 상승 우려가 있습니다. 공사비 상승은 시공사 입장에서는 도급가 인상 압력을, 시행사 입장에서는 사업수지 악화를 야기하므로, 사업장마다 시공사와 시행사 사이의 도급계약 재협상이 빈발하고 있고, 이는 자체사업 회사가 양쪽 부담을 동시에 떠안는 구조와 결합되어 마진 압박을 키우는 요인이 됩니다. 한편 인건비도 2020년 대비 약 25% 상승해 노무비 비중이 늘었고, 외국인 노동자 수급 정책의 변화도 변수로 작용합니다.

### 1-5. 주요 플레이어 지형도와 계층 구조

2025년 시공능력평가 기준 1군 건설사는 삼성물산(34조 7,219억 원, 12년 연속 1위), 현대건설(17조 2,485억 원), 대우건설(11조 8,969억 원), DL이앤씨(11조 2,183억 원), GS건설(10조 9,454억 원), 현대엔지니어링(9조 3,027억 원, 4위에서 6위로 강등) 순입니다. 1군은 시공 능력과 브랜드 가치가 결합되어 정비사업 수주에서 절대적 우위를 점하고 있으며, 분양가가 평당 4,000만 원을 넘어가는 강남권과 한강변 프리미엄 시장을 사실상 독점합니다.

중견 디벨로퍼군에는 시공능력평가 12위 호반건설, 16위 중흥토건, 27위 우미건설, 29위 반도건설, 30위 HL디앤아이한라, 31위 동원개발, 그리고 시평 39~45위권의 금강주택 등이 자리합니다. 이 그룹은 1군이 진입하지 않는 수도권 외곽 신도시와 광역시 핵심지를 주력 사업장으로 삼으며, 분양가 평당 1,500~2,500만 원대 시장에서 경쟁합니다. 자체사업 비중이 50% 이상인 회사들은 시행 마진과 시공 마진을 함께 가져가는 모델을, 도급 비중이 큰 회사들은 안정적 매출을 추구하는 모델을 각각 채택합니다.

3군 영역에는 시평 50~100위권의 지역 거점 시공사와 자체 시행 능력이 약한 도급 전문 회사들이 분포합니다. 이들은 1·2군이 외면하는 비광역시 중소도시 사업장과 지방 정비사업 도급에 집중하며, PF 위기 국면에서 가장

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

큰 타격을 받은 그룹이기도 합니다. 100위권 밖에는 시행 전문 디벨로퍼인 엠디엠(MDM), SK디앤디, 신영, HDC 아이앤콘스 등이 있는데, 이들은 시공 면허 없이 사업기획과 자금조달에 특화된 모델을 운영하며 자체사업 마진을 극대화하지만 그만큼 PF 의존도가 절대적이라는 양면성을 갖고 있습니다.

이 계층 구조에서 금강주택의 자리는 '2군의 중간, 시공과 시행을 함께 보유한 균형형 중견사'로 요약됩니다. 1군처럼 강남권 정비사업을 가져오기는 어렵지만, 3군처럼 지방 미분양 높에 빠질 위험도 낮은, 수도권 신도시·광역시 핵심지 위주의 안정 영역을 차지하고 있는 셈입니다.

### 1-6. 1장의 전략적 시사점

부동산 PF 위기와 자기자본 규제 강화는 금강주택과 같은 중견 자체사업형 디벨로퍼에게 위협이자 기회로 동시에 작용합니다. 자본력 약한 영세 시행사는 도태되는 반면, HUG AA 등급과 부채비율 54%대를 유지한 금강주택은 '선별 국면'의 수혜자가 될 가능성이 큼니다. 산업 분석 차원에서는 거시적 진단을 넘어, 어떤 유형의 회사가 살아남고 어떤 유형이 도태되는지를 가르는 구조 변수(자본력, 시공 면허, 수도권 사업장 비중, 등급과 자체의 균형 등)를 짚어내는 것이 핵심입니다. 1기 신도시 재건축, 시행능력평가제 도입, 미분양 양극화의 세 흐름이 동시에 작용하는 2025~2030년 5년이 한국 디벨로퍼 시장의 새로운 계층화를 결정짓는 시기가 될 것입니다.

## 2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

### 2-1. 비교 대상 동종 중견 주택건설사 5사 선정 기준

금강주택과 사업방식, 규모가 닮은 '수도권 중심·자체사업 비중이 큰 중견 디벨로퍼'로 우미건설(시평 27위), 반도건설(29위), HL디앤아이한라(30위), 동원개발(31위), 그리고 한 단계 위의 대형화 모델인 호반건설(12위)을 비교군으로 설정했습니다. 신영과 엠디엠(MDM)은 시공 면허 없이 시행 전문이라는 점에서 사업방식이 다소 다르나, 자체사업 노하우라는 측면에서 보조 비교 대상으로 포함했습니다.

이 5사 선정의 의미는 명확합니다. 1군 종합건설사는 정비사업과 토목·플랜트 비중이 커 비교 단위가 다르고, 시평 100위 밖 영세사는 비교 자체가 불공정하므로, 시평 12~31위권의 자체사업형 중견사가 금강주택의 진정한 동급 그룹이라고 할 수 있습니다. 또한 비교군 5사 모두 수도권에 본사를 두거나 수도권을 주력 사업장으로 삼는다는 공통점이 있어, 지방 사업장이 적은 금강주택과의 비교 조건이 동일합니다. 다만 호반건설의 경우 시평 12위로 한 단계 위에 있지만, 자체사업 비중과 분양 흥행 노하우 측면에서 금강주택이 닮고자 하는 '벤치마크 모델'이라는 점에서 비교 대상으로 의미를 갖습니다.

### 2-2. 시공능력평가 순위 추이 비교

시공능력평가 추이를 자세히 살펴보면 호반건설은 4조 343억 원으로 12위를 안정적으로 유지하고 있고, 우미건설은 1조 7,542억 원으로 27위, 반도건설은 1조 6,414억 원으로 29위, HL디앤아이한라는 1조 5,693억 원으로 30위, 동원개발은 1조 5,383억 원으로 31위에 자리하고 있습니다. 금강주택은 2024년 1조 300억 원으로 45위까지 내려갔으나 2025년 1조 2,000억 원대로 회복하며 40위 전후로 복귀하는 흐름을 보였습니다.

금강주택의 시평 궤적은 한국 중견 건설업계에서도 보기 드문 'V자형 회복'을 보여줍니다. 2013년 99위에서 2021년 36위까지 8년 만에 60계단 이상을 뛰어오른 뒤, 2022~2024년 부동산 PF 위기 국면에서 일시적으로 45위까지 내려갔다가 2025년 다시 반등한 것입니다. 이는 금강주택이 부동산 호황기에 편승한 회사가 아니라, 사이클 하강 국면에서도 사업을 유지하며 회복할 수 있는 '체력'을 갖춘 회사라는 점을 시사합니다. 동급 비교군

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

중 호반건설과 우미건설은 사이클 변동에 따라 순위 변화가 비교적 작았던 반면, 반도건설과 HL디앤아이한라는 PF 노출도가 큰 사업장 일부에서 손실을 입어 순위가 일시적으로 흔들렸습니다.

시평 변동의 또 다른 시사점은 신인도평가 가중치 확대입니다. 2024년부터 신인도평가의 상하한이  $\pm 50\%$ 로 확대되면서 ESG, 안전사고, 하자 분쟁 등 비재무 지표가 시평 점수에 미치는 영향이 커졌고, 이는 금강주택처럼 사회공헌과 안전경영을 꾸준히 해온 회사에 유리하게 작용할 가능성이 있습니다.

### 2-3. 매출과 수익성 비교

2023년 기준 연결 매출의 개략치를 살펴보면 호반건설은 약 4조 원대, 우미건설은 약 2조 원대, 반도건설과 HL디앤아이한라는 1조 원 후반대, 동원개발은 약 5천억~7천억 원대, 금강주택은 6,040억 원으로 분포해 있습니다. 금강주택은 2022년 매출 1조 491억 원, 영업이익 1,639억 원의 정점에서 2023년 매출 6,040억 원, 영업이익 487억 원, 당기순손실 61억 원으로 V자형 하락을 겪었으나, 2024~2025년 신규 분양 성공과 LH 도급 수주를 발판으로 다시 외형을 회복하는 흐름입니다.

비교 관점의 의미는 다음과 같이 정리됩니다. 금강주택은 매출 규모로는 중견사 중하위권이지만, 영업이익률(2021년 약 18%, 2022년 약 15%)과 부채비율(54.68%)에서 동급 최고 수준의 수익성과 재무 건전성을 보여 왔다는 점입니다. 우미건설은 매출은 크지만 영업이익률이 5~7% 수준에 머물렀고, 반도건설은 자체사업 마진이 컸으나 PF 노출도가 높아 2024년 일부 사업장에서 총당금을 인식해야 했습니다. 동원개발은 부산·울산 등 동남권 지방에 사업이 집중되어 미분양 위험이 상대적으로 컸고, HL디앤아이한라는 토목·플랜트 비중이 있어 주택 마진 변동성이 다소 완화됩니다.

이런 비교에서 보이는 금강주택의 변별 포인트는 '매출은 작아도 수익성과 재무 건전성은 동급 최고'라는 비대칭적 강점입니다. 이 강점은 사이클 하강 국면에서 가장 빛나며, 2026년 이후 PF 자기자본 규제가 본격 시행되면 자본력 있는 회사 위주로 사업장을 인수·승계받을 기회가 생긴다는 점에서 향후 성장 잠재력을 함축합니다.

### 2-4. 브랜드 포지셔닝 비교와 사실관계 정정

채용공고 및 일부 자료에는 금강주택의 대표 브랜드를 '에미지'로 기술한 경우가 있으나, 에미지(藝美智)는 대전 기반 금성백조주택의 아파트 브랜드입니다. 금강주택의 대표 주거 브랜드는 2006년 6월부터 사용한 '금강펜테리움(Penterium)'이며, 이는 펜타그램(별의 5각형), 센테니얼(100년), 리움(공간)의 합성어로 '100년의 미래'를 담은 별 같은 아파트라는 의미를 담고 있습니다. 2017년부터는 주상복합 프리미엄 라인 '더 시글로(THE SIGLO)'를, 별도로 골프장 브랜드 '금강센테리움 컨트리클럽'을 운영하여 3중 브랜드 체계를 구축했습니다. 이 사실관계는 회사의 정체성을 이해하는 데 가장 기본이 되는 정보이므로 반드시 정확히 인지하고 가야 합니다.

비교 그룹의 브랜드를 살펴보면 호반건설은 '호반써밋'(프리미엄)과 '베르디움'(중가)의 듀얼 브랜드를, 우미건설은 '린(Lynn)' 단일 브랜드를, 반도건설은 '유보라(EuBORA)'를, 동원개발은 '비스타동원'과 '동원로얄듀크'를, HL디앤아이한라는 2024년 신규 출시한 '에피트(Epitt)'를, 중흥건설은 '중흥S클래스'를, 신영은 '지웰(GWell)'을 각각 운영합니다. 브랜드 인지도 면에서 호반써밋, 린, 유보라가 중견사 빅3로 꼽히며, 금강펜테리움은 그 다음 그룹에 속하는데 수상 실적과 검단·동탄 등 대단지 분양 흥행을 통해 인지도를 빠르게 끌어올리고 있습니다. 더 시글로는 금강주택이 광역시 하이엔드 시장에 진입하기 위해 만든 '도심형 프리미엄 서브 브랜드'로, 부산·대구 등 광역시에서 차별화된 가격대를 노립니다.

### 2-5. 금강주택의 전략적 포지셔닝 — 수도권 핵심지·자체사업 중심의 보수형 중견 디벨로퍼

금강주택은 다음 세 가지 측면에서 동종 그룹과 변별됩니다. 첫째, 수도권 핵심 신도시 집중 전략입니다. 다산,

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

동탄, 검단, 운정, 감일, 시흥장현, 군포송정, 군포 대야미, 영종, 하남감일 등 수도권 1·2·3기 신도시와 광역시 핵심 입지를 주축으로 분양해 왔습니다. 이는 분양 시장에서 '입지 리스크를 최소화'하는 선택이며, 분양가 상한제가 적용되더라도 청약 흥행이 사실상 보장되는 사업장에 자본을 집중하는 전략입니다.

둘째, 자체사업과 계열 시행사 협업 모델입니다. 모회사 금강주택(시공) 위에 종속사 금강종합건설과 펜토건설, 그리고 관계사 금강비스타와 하이아트가 시행을 분담하는 '계열 분산 시행' 구조로 PF 리스크를 분산합니다. 이 구조는 단지별로 시행 주체가 다르므로 한 사업장의 부실이 모회사로 즉시 옮겨오지 않는 차단 효과를 갖습니다. 다만 회계 연결 범위에 따라 일부 손실은 결국 모회사가 떠안게 되므로, 완벽한 차단은 아니라는 점도 이해해야 합니다.

셋째, 보수적 재무철학입니다. 부채비율 54.68%, 유동비율 333.25%, HUG 신용평가 AA로 업계 평균(부채비율 111%) 대비 절반 이하의 부채 부담을 유지합니다. 보수적 재무는 사이클 호황기에는 외형 성장 속도를 늦추는 요인이지만, 사이클 하강기에는 회사의 생존을 보장하는 안전장치가 됩니다. 2023~2024년 PF 위기에서 일부 중견사가 워크아웃이나 자율협약에 들어간 사례를 감안하면, 금강주택의 보수적 재무는 '경영 스타일' 이상의 의미를 지니며 '구조 재편 국면에서의 생존 전략'으로 해석되어야 합니다.

### 2-6. 최근 1~6개월 주요 이슈 (2025년 11월~2026년 4월)

먼저 검단신도시 신검단중앙역 금강펜테리움 센트럴파크 1,049세대가 2025년 11월 4일 입주를 개시했습니다. 이는 수도권 서부 핵심 신도시의 거점 강화 의미를 가지며, 인천 검단의 분양 회복기에 입주한 단지로 향후 평판 효과가 클 단지입니다. 둘째, 동탄2신도시 6차 센트럴파크 1,103세대가 12월 사전점검을 거쳐 2026년 새해 입주 예정이며 동탄 펜테리움 브랜드타운 완성의 마지막 퍼즐로 평가됩니다. 셋째, LH 구리갈매역세권 A-2BL 3공구(공공임대 362세대, 약 496억 원)가 2025년 12월 종합심사 1순위를 기록했고 지분 65%의 주관사로 참여합니다.

넷째, 부산 민락동 옛 MBC 부지에 들어설 하이엔드 단지 366세대(가칭 '부산 MBC부지 금강펜테리움')가 2026년 분양 예정으로, 광안리 오션뷰 프리미엄 사업으로 신규 진출하는 의미를 갖습니다. 다섯째, 본점 주주지 이전(2025년 12월 3일 공지)과 비상안전경영 선포식(2025년 11월) 등 ESG와 안전경영 강화 행사가 있었습니다. 여섯째, 2025년 7월 대야미역 금강펜테리움 레이크포레 502세대가 1순위 청약 최고 20.89:1 경쟁률로 흥행하며 군포 대야미 공공주택지구의 첫 분양 단지로 좋은 출발을 보였습니다.

이 6개 이벤트의 의미를 종합하면, 금강주택은 2024년 PF 위기 국면을 무사히 넘기고 2025년 하반기부터 '입주, 분양, 수주, 신규 진출'의 4가지 사업 활동이 동시에 활성화되는 회복 사이클에 진입했음을 알 수 있습니다. 특히 LH 도급 수주는 자체사업 마진은 낮지만 안정적 캐시카우 역할을 하므로, 자체사업과 도급사업의 비율을 7:3에서 6:4 정도로 재조정하려는 신호로도 해석할 수 있습니다.

### 2-7. 2장의 전략적 시사점

금강주택은 검단·동탄·군포·아산·구리·부산까지 수도권과 광역시 핵심지에서 1~6개월 내에만 5개 단지 이상의 가시적 성과를 냈습니다. 이는 산업 위기 국면에서도 사업 파이프라인이 끊기지 않은 회사라는 점을 보여주며, 매출 절대 규모는 동급 중견사 대비 작지만 영업이익률과 재무건전성에서는 최상위라는 비대칭적 강점을 가지고 있습니다. 동종 그룹 비교에서 가장 두드러지는 변별점은 '브랜드(펜테리움+시글로) × 입지(수도권 핵심지) × 재무(HUG AA)'라는 세 가지 자산의 결합으로, 이 결합을 깨뜨리지 않는 한 사이클 회복기에 가장 빠르게 외형을 회복할 회사 중 하나로 분류할 수 있습니다.

### 3장: 대상 회사 심층 분석

#### 3-1. 회사 개요와 지배구조

금강주택은 1982년 2월 18일에 설립된 중견 종합건설·주택개발 디벨로퍼입니다. 1983년 (주)신원주택을 인수하여 (주)금강빌라로 상호 변경한 뒤, 1990년 (주)금강주택으로 재변경되었으며 1985년 본사를 서울 영등포에서 강남으로 이전한 이래 현재의 강남구 테헤란로 410(대치동, 금강타워)에 본사를 두고 있습니다.

창업주 김충재 회장(1948년생)은 경북 산골 출신으로 강남에서 자수성가한 1세대 디벨로퍼로 분류됩니다. 강남 일대 빌라와 다세대 주택 사업으로 종자돈을 만든 뒤 1990년대 후반부터 아파트 시행으로 영역을 넓혀 회사의 골격을 다졌고, 2018년 11월 관계사 금강비스타와의 흡수합병을 통해 장남 김태우 부회장에게 약 23%의 금강주택 지분을 이양함으로써 2세 승계 골격을 완성했습니다. 현재 김 회장은 시안장학회 이사장으로 사회공헌에 집중하고, 김 부회장은 KPGA 골프단 운영을 맡으며 회사 자체는 2005년 입사한 최성순(대외 표기 '최상순' 혼용) 사장의 전문경영인 체제로 운영되는 '오너 가족과 전문경영인의 분업' 구조가 형성되어 있습니다.

이러한 거버넌스의 의미는 작지 않습니다. 한국 중견 건설업계에서 오너 가족이 일선 경영에서 빠지고 전문경영인이 사업을 끌어가는 구조는 비교적 드물며, 그것이 안정적으로 운영되는 사례는 더욱 드뭅니다. 오너 리스크(오너의 사법 리스크, 자녀 분쟁, 갑작스러운 의사결정 변경 등)가 회사 가치에 미치는 영향이 큰 한국 시장에서, 이러한 분업 구조는 사업의 일관성과 의사결정의 합리성을 어느 정도 담보하는 장치라고 할 수 있습니다.

#### 3-2. 사업 구조와 계열 시행사 모델

금강주택의 사업 구조는 별도법인 금강주택의 '공사수입'(2016년 별도 매출의 99.55%가 공사수입), 종속사 금강종합건설과 펜토건설의 '분양수입'(분양수입 비중 99% 이상), 관계사 금강비스타와 하이아트 자체 시행사업으로 3원화되어 있습니다. 즉 시공과 시행을 별도 법인으로 분리해 PF 보증과 분양 리스크를 계열 단위로 분산하는 구조입니다. 자체사업이 호조였던 2016년 계열 합산 매출은 9,696억 원, 영업이익 1,210억 원, 영업이익률 12.48%까지 도달했고, 분양 자회사 하이아트는 동탄2 A-39와 A-46블록 펜테리움 분양 100%·98% 완판으로 영업이익률 17.22%를 기록한 바 있습니다.

이 모델의 강점은 PF 사고가 한 사업장에서 일어나도 시행 주체가 다른 계열사이므로 모회사로의 즉시 전파를 막을 수 있다는 데 있습니다. 약점은 회계 연결 범위에 따라 결과적으로 손실이 합산되어 외부 신용평가에 반영될 수 있다는 점이며, 또한 계열 분산 운영의 행정 부담이 크다는 점입니다. 그럼에도 불구하고 한국 PF 환경에서 이 구조는 영세 시행사보다 안정적이고, 단일 법인 모델보다 위험 분산 효과가 있다는 점에서 '중견 자체사업형 디벨로퍼의 모범답안' 중 하나로 평가받아 왔습니다.

또 하나 주목할 점은 시공 자회사와 시행 관계사의 분업이 시간이 지나면서 점차 통합되는 흐름이 보인다는 점입니다. 2018년 금강비스타가 모회사에 흡수합병된 사례에서 보듯, 사업 안정기에는 분산 구조의 의미가 줄어들고 통합을 통한 의사결정 속도와 자본 효율성을 추구하는 방향으로 회사가 움직이는 경향을 확인할 수 있습니다.

#### 3-3. 시공능력평가 순위 추이

금강주택의 시공능력평가 추이는 한국 중견 건설업계에서도 특이한 궤적을 보입니다. 2013년 99위로 100위권에 처음 진입한 뒤 2021년 36위(시평액 1조 2,502억 원)까지 올라섰고, 2022년 36위를 유지하다가 2023년 39위로 소폭 강등, 2024년 45위(시평액 1조 300억 원)까지 PF 위기 영향을 받았으며, 2025년 1조 2,000억

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

원대로 회복하며 40위 전후로 복귀했습니다.

이 8년간 60계단 이상 도약했다가 일시 후퇴한 뒤 다시 반등한 V자형 궤적은 무엇을 시사할까요. 첫째, 사업장 확보와 분양 흥행의 정량적 성과가 시평 점수에 직결되므로 회사의 '사업 회임 능력'이 시평 변동의 본질입니다. 둘째, 시평은 매출, 경영평가액, 기술능력평가액, 신인도평가액의 합산 점수이며 이 중 매출이 가장 큰 비중을 차지하므로, 매출이 급감한 2023~2024년에 시평이 동반 강등된 것은 자연스러운 현상입니다. 셋째, 2025년 시평은 8월 1일부터 1년간 적용되며, 2024년부터 신인도평가의 상하한이  $\pm 50\%$ 로 확대되어 ESG와 안전경영 가점 비중이 커졌다는 점이 변수입니다. 금강주택이 2025년 11월 비상안전경영 선포식을 연 것도 이런 평가 환경 변화를 의식한 행보로 해석할 수 있습니다.

또한 시공능력평가는 LH, SH, GH 등 공공주택 도급 입찰의 자격 기준으로도 활용되므로, 시평 순위의 회복은 곧 공공 도급 입찰 참여 자격의 회복을 의미합니다. 2025년 12월 LH 구리갈매역세권 종합심사 1순위 수상이 이런 시평 회복 흐름과 시기적으로 결합된 것도 우연이 아닙니다.

### 3-4. 재무 상황 (전자공시 기준)

금강주택의 5개년 재무 추이를 살펴보면 2020년 매출 7,025억 원, 영업이익 624억 원에서 2021년 매출 1조 307억 원, 영업이익 1,866억 원으로 큰 폭의 도약을 기록했고, 2022년 매출 1조 491억 원, 영업이익 1,639억 원, 당기순이익 953억 원으로 정점에 올랐습니다. 그러나 2023년에는 매출 6,040억 원, 영업이익 487억 원, 당기순손실 61억 원으로 적자 전환했고, 2024년부터 회복기에 들어섰습니다.

2023년 적자 전환의 원인을 자세히 분석하면 세 가지 흐름이 동시에 작용했습니다. 첫째, 분양수입이 9,143억 원에서 4,215억 원으로 53.9% 급감했습니다. 이는 신규 분양 단지 수가 줄었거나 분양 시점이 미뤄졌음을 의미합니다. 둘째, 이자비용이 398억 원에서 558억 원으로 40% 증가했습니다. 한국은행 기준금리 인상과 PF 차환 비용 상승이 누적된 결과입니다. 셋째, 매입채무가 716억 원에서 1,047억 원으로 42% 늘어 협력업체 미지급금이 증가했습니다. 이는 사업장 진행 속도와 자금 회수 시점의 미스매치 때문입니다.

그럼에도 부채비율은 2022년 165%에서 2024년 54.68%로 오히려 개선되었고, 유동비율 333.25%, HUG 신용평가 AA(2024년 최고등급)를 유지했다는 점은 이례적입니다. 이는 회사가 적자 국면에서도 차입을 늘리지 않고 보유 자산을 활용해 버틴 결과이며, 동시에 회사의 자본력이 사이클 하강기를 견딜 만큼 두텁다는 증거이기도 합니다. 같은 시기 일부 중견사가 부채비율 200~300%대로 치솟은 것과 비교하면 명확한 변별점입니다.

2024~2025년 회복 흐름에서 주목할 점은 분양수입이 다시 늘면서 매출이 증가하고 있고, 동시에 LH 도급 수주를 통해 안정적 매출 기반을 추가했다는 점입니다. 이는 사업 포트폴리오의 다각화를 의미하며, 향후 자체사업 의존도가 조금씩 낮아질 가능성을 시사합니다.

### 3-5. 전략 방향: 자체사업, 공공도급, 광역시 프리미엄의 세 갈래

금강주택의 중장기 전략은 세 갈래로 정리됩니다. 첫째, 수도권 자체사업 핵심지 집중입니다. 군포 대야미 B1, 검단 AA23, 동탄2 A59 등 분양가 상한제가 적용되는 공공택지에서 '안정 마진과 분양 흥행'의 양수점 전략을 취해 왔습니다. 분양가 상한제 단지는 마진은 제한되지만 흥행이 거의 보장되므로, 미분양 위험을 최소화하고 자본 회임 속도를 빠르게 가져가는 전략적 선택입니다.

둘째, 공공도급(LH) 비중 확대입니다. 2025년 12월 LH 구리갈매역세권 3공구 종합심사 1순위는 자체사업 PF 리스크가 커진 환경에서 안정적 도급 캐시카우를 확보하려는 전환의 신호입니다. LH 도급은 PF 부담이 없고 분양 위험도 거의 없는 대신 마진이 5~8% 수준으로 낮습니다. 그러나 사이클 하강기에는 안정성이 마진보다 중

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

요하므로, 자체사업과 도급사업의 비중을 6:4 또는 5:5로 재조정하는 것이 합리적이며 금강주택도 그런 방향을 따라가고 있다고 보입니다.

셋째, 광역시 하이엔드(THE SIGLO와 펜테리움 프리미엄) 진출입니다. 부산 민락동 366세대 등을 통해 신규 수익 영역을 개척하고 있으며, 이는 수도권 분양가 평당 2,000만 원대 시장에서 광역시 평당 3,000~4,000만 원대 시장으로 마진 영역을 확장하려는 시도로 해석됩니다. 광역시 하이엔드는 1군 종합건설사가 일부 진입하고 있으나 강남권 경쟁이 너무 치열하여 광역시까지 사업장을 빠르게 늘리지는 못하고 있고, 이 빈 공간이 종건사에게 새로운 기회를 제공한다는 시장 구조가 배경입니다.

이 세 갈래의 균형이 향후 5년간 금강주택의 외형과 수익성을 결정하는 핵심 변수입니다. 비중이 한쪽에 치우치면 위험이 커지고, 적절히 분산되면 사이클 하강기에서도 사업이 멈추지 않는 안정성을 확보할 수 있습니다.

### 3-6. 차별화 포인트 다섯 가지

첫째, '시간을 이기는 아파트' 슬로건과 펜테리움 브랜드 자산입니다. 2018년과 2020년 살기좋은 아파트 선발대회 대상 등 17개 이상의 정부와 언론 수상 이력으로 중견 브랜드 중 인지도 상위 그룹에 속합니다. 둘째, 자체 사업 노하우와 PF 분산 구조입니다. 계열 시행사 다층화로 단일 사업 리스크를 격리하는 모델은 한국 PF 환경에서 살아남기 위한 사실상의 표준 답안 중 하나이며, 금강주택은 그 모델을 30년 이상 정밀하게 운영해 왔습니다.

셋째, 수도권 핵심지 토지 확보 능력입니다. 다산, 동탄, 검단, 감일, 운정, 대야미 등 신도시와 택지지구의 핵심 블록을 연속해서 확보하는 능력은 자본력만의 결과가 아니라 LH 공모 경험과 토지 평가 노하우, 그리고 사업성 시뮬레이션 정확도가 결합되어야만 가능한 역량입니다. 넷째, AA급 신용평가입니다. 중견 건설사 중에서도 보기 드문 HUG 최고등급으로 PF 조달 비용에서 상당한 우위를 갖습니다. PF 금리 1%포인트 차이는 1조 원 사업장에서 연간 100억 원의 비용 차이를 의미하므로, AA 등급의 가치는 결코 작지 않습니다.

다섯째, 분양가 상한제 활용 능력입니다. 군포 대야미와 검단 등 공공택지에서 '착한 분양가, 완판, 다음 사업장 진입'의 선순환 구조를 확립했으며, 이는 분양가 상한제 환경에서도 회사를 운영할 수 있는 '제도 적응력'을 의미합니다. 분양가 상한제는 마진을 제한하지만 동시에 미분양 위험을 거의 없애주므로, 이 제도를 잘 활용하는 회사는 사이클 하강기에 더 안정적입니다.

### 3-7. 리스크 요인

첫째, 단일 사업(주택) 의존도가 매출의 70% 이상으로 비주택 캐시카우가 부재해 부동산 사이클에 따른 실적 변동성이 큼니다. 1군 종합건설사가 토목, 플랜트, 해외 사업 등으로 다각화되어 있는 것과 달리, 금강주택은 사실상 주택 단일 사업 회사이므로 부동산 사이클 하강기의 충격을 분산할 수단이 제한적입니다.

둘째, PF 자기자본 강화 규제가 본격 시행되면 자체사업 신규 착수 속도가 둔화될 수 있습니다. 자기자본 비율을 3%대에서 20%로 끌어올린다는 것은 1조 원 규모 사업장에서 자기자본 300억 원 대신 2,000억 원을 투입해야 한다는 의미이며, 이는 신규 사업 동시 진행 수를 줄이는 효과를 불가피하게 동반합니다.

셋째, 벌떼입찰과 내부거래 등 거버넌스 잡음이 과거 보도된 바 있어 ESG와 신인도평가가 대응 부담이 있습니다. 한국 중견 건설업계 전반에 걸친 구조적 문제이긴 하나, 금강주택도 이 영역에서 자유롭지 않으며 향후 시평 신인도 가점 확대 환경에서 부담 요인이 될 수 있습니다.

넷째, 공사비와 금리 상승으로 인해 분양가 상한제 프로젝트의 마진이 축소될 가능성이 있습니다. 분양가는 상한

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

제로 묶여 있는데 공사비는 시장가로 오르면 마진이 줄어드는 구조이며, 이를 보완하려면 시공 효율 개선이나 자재 조달 혁신이 필요한데 중건사 규모에서는 1군처럼 통합 구매 효과를 누리기가 쉽지 않습니다.

다섯째, 잡플래닛 평점 2.0대(249건 리뷰 기준)가 시사하는 조직문화 측면의 보수성과 위계성은 인재 유치와 유지에서 부담 요인이 될 수 있습니다. 다만 잡플래닛 리뷰는 표본 편향이 있어 절대치보다는 상대치로 해석할 필요가 있고, 한국 건설업계 평균이 2.0대 후반인 점을 감안하면 평균에서 크게 벗어난 수준은 아닙니다.

### 3-8. 최근 분양과 수주 단지 사례 분석

2024~2026년 주요 분양과 수주 단지를 자세히 살펴보면 첫째, 아산배방(2-A13BL) 금강펜테리움 센트럴파크 438세대가 2024년 8월 분양을 거쳐 2025년 7월 입주했습니다. 후분양 분양가 상한제가 적용된 단지로, 충남 아산권에서 안정적 흥행을 보였습니다. 둘째, 신검단중앙역 금강펜테리움 센트럴파크 1,049세대가 2025년 11월 입주했으며, 인천 검단신도시 AA23BL에 위치합니다. 셋째, 동탄2 6차 센트럴파크 1,103세대는 평균 9.3:1, 최고 54.2:1의 청약 경쟁률을 기록했고 12월 사전점검을 거쳐 2026년 입주합니다.

넷째, 대야미역 금강펜테리움 레이크포레 502세대는 2025년 7월 분양을 시작했고 최고 20.89:1 경쟁률을 기록했으며 2028년 5월 입주 예정입니다. 다섯째, LH 구리갈매역세권 A-2BL 3공구 공공임대 362세대는 2025년 12월 종합심사 1순위를 수상했습니다. 여섯째, 부산 MBC 부지 금강펜테리움(가칭) 366세대는 2026년 분양 예정으로 광안리 오션뷰 프리미엄을 노립니다.

이 6개 단지의 공통점을 정리하면 첫째, 입지가 모두 수도권 또는 광역시 핵심지라는 점입니다. 둘째, 평균 단지 규모가 500세대 이상으로 중·대형 단지에 집중하고 있다는 점입니다. 셋째, 공공택지(분양가 상한제)와 도급(LH), 그리고 민간 자체(부산)의 세 가지 사업 형태를 균형 있게 운영하고 있다는 점입니다. 이는 '한 가지 모델에 올인하지 않고 사업 형태를 분산하여 사이클 변동에 대응한다'는 회사의 전략적 의도를 보여주는 행보입니다.

### 3-9. 3장의 전략적 시사점

2023년 적자에도 불구하고 부채비율 50%대와 HUG AA를 지키며 2025년 다시 LH 도급, 민간 분양, 광역시 프리미엄으로 사업 라인업을 3중화한 흐름은 한국 중건 건설업계에서 보기 드문 회복 시나리오입니다. 회사를 평가할 때 단년도 손익보다 다년 사이클을 통한 회복력이 더 본질적인 지표라는 점에서, 금강주택은 '사이클 하강기에 가장 빠르게 정상화한 중건사' 중 하나로 분류할 수 있습니다. 향후 5년간의 관전 포인트는 자체사업과 도급사업의 균형을 어디로 가져가느냐, 그리고 광역시 하이엔드 진출이 광역시 시장에서 자리를 잡느냐에 있습니다.

## 4장: 인재상/조직문화

### 4-1. 금강주택 공식 인재상 키워드

금강주택의 공식 채용 및 인재경영 페이지와 공시 자료에 따르면, 회사가 명문화한 인재상은 세 가지 키워드로 압축됩니다. 첫째, '앞서 계획하는 인재'로 미래에 대응하며 변화를 두려워하지 않고 변화를 앞서 계획하는 인재를 의미합니다. 둘째, '말은 바 업무에 정통한 인재'로 항상 '최고'보다 '최선'을 다해 업무에 정통한 인재를 가리킵니다. 셋째, '청년정신을 가진 도전적 인재'로 "금강의 청년정신으로 고객의 100년 가치를 완성한다"는 회사 슬로건과 부합하는 도전 지향형 인재를 뜻합니다. 채용 공식 메시지인 "고객의 100년 가치를 완성하는 건설계의 리더, 금강주택에서 도전정신을 발휘할 최고의 인재를 모집합니다"는 도전, 성실, 전문성이라는 세 키워드를 함축

합니다.

이 세 키워드를 자세히 풀어보면 회사가 어떤 인재를 원하는지가 더 분명해집니다. '앞서 계획하는'은 사업 사이클이 길고 변수가 많은 부동산 개발의 특성상, 사후 대응형 인재보다는 사전 시나리오 기획형 인재를 선호한다는 의미입니다. '업무에 정통한'은 화려한 외부 경력보다 회사 안에서 사업의 전 과정을 익혀 한 분야의 전문가가 되어주기를 기대한다는 메시지입니다. '청년정신을 가진'은 100년 가치라는 장기 시야와 도전 의지를 결합한 표현으로, 보수적 재무철학을 지닌 회사가 직원에게는 도전 의식을 요구한다는 흥미로운 비대칭을 보여줍니다.

### 4-2. 조직문화 추정 — 보수적 오너십과 전문경영의 혼합형

블라인드와 잡플래닛 등 직장인 커뮤니티의 단편적 후기와 보도자료를 종합하면, 금강주택의 조직문화는 다음과 같이 해석할 수 있습니다. 먼저 오너 가족이 경영 일선에서는 한 발 물러나 있고 전문경영인(최성순 사장)이 사업을 총괄하는 안정적 거버넌스가 자리 잡고 있습니다. 이는 의사결정의 합리성과 일관성에 긍정적으로 작용하는 요인이며, 동시에 신입 입사자 입장에서 '오너 한 사람의 변덕에 휘둘리지 않는 회사'라는 안정감을 줍니다.

다음으로 사회공헌과 ESG에 적극적입니다. 시안장학회 운영, 초록우산어린이재단 협력, 2025년 경북 산불 이재민 1억 원 기부, 네이버 해피빈과 2026년 사회공헌 MOU(취약계층 1억 원 기부) 등 중견사 기준 활발한 사회공헌 활동을 전개합니다. 이런 사회공헌 활동은 외부 이미지 관리 효과를 넘어 임직원의 자부심에도 영향을 미치는 요소이며, 회사가 단년도 손익만 좇는 문화가 아니라 장기적 평판을 중요시하는 문화임을 보여줍니다.

연봉 측면에서는 '동종업계 최고 수준'을 표방합니다. 평균연봉이 약 6,256만 원(캐치 기준)으로 동급 중견사 평균 대비 5~10% 높은 수준이며, 이는 회사의 안정적 수익성을 임직원과 공유하려는 의지의 표현입니다. 다만 잡플래닛 평점은 2.0대로 보수적이고 위계적인 문화에 대한 비판적 후기가 일부 존재한다는 점은 균형 있게 인지해야 합니다.

또한 김태우 부회장이 단장으로 있는 KPGA 골프단 운영과 야구 후원 등 스포츠 마케팅을 강조하여 외부 노출도가 중견사 평균 대비 높습니다. 이는 회사의 브랜드 인지도 제고에 기여하는 동시에 임직원 자부심에도 영향을 미치는 요소입니다.

### 4-3. 부동산 개발/시행 도메인이 선호하는 인재 특성 여섯 가지

첫째, 장기 프로젝트 인내력입니다. 토지 발굴부터 입주까지 통상 3~5년, 1기 신도시 재건축의 경우 10년 이상 소요되는 사업을 수행해야 하므로 단기 성과보다 장기 호흡을 즐기는 기질이 필요합니다. 빨리 성과를 내고 회사를 옮기려는 사람보다, 한 사업장을 끝까지 따라가며 사이클의 모든 국면을 익히려는 사람이 이 도메인에서 성장합니다. 실제 시행사 임원의 70% 이상이 같은 회사에서 10년 이상 근무한 사람이라는 업계 통계도 이를 뒷받침합니다.

둘째, 다부서와 다이해관계자 협업 능력입니다. 한 프로젝트에 토지주, 지자체(시·군 도시계획과·건축과), 시공사, 금융기관(은행·증권·보험), 신탁사(KB부동산·코리아·하나·한국토지신탁 등), 분양대행사, 설계사무소, 회계법인, 법무법인, 그리고 LH·SH·GH 등 공공이 동시에 얽히는 갑·을·병·정 다층 구조를 조율해야 합니다. 이런 환경에서 성과를 내려면 한 분야의 전문가일 뿐 아니라 모든 분야의 언어를 이해하는 'T자형 인재'가 유리합니다.

셋째, 숫자 감각과 사업성 분석 능력입니다. 사업수지표(분양수입에서 토지비, 공사비, 금융비, 판관비, 세금을 차감한 시행이익) 작성과 현금흐름표(Cash-Flow) 시뮬레이션을 엑셀로 자유롭게 다루어야 하며, 분양가, 평당 토지비, 금융비 가정의 작은 변화가 사업성에 미치는 민감도를 직관적으로 읽어야 합니다. 이 역량은 회계와 재무의 기본기 위에 부동산 도메인 특유의 가정(분양 시점, 입주 시점, 광역교통부담금 등)을 결합한 복합 역량이며,

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

신입이 입사 후 1~2년 안에 익혀야 하는 가장 중요한 능력으로 꼽힙니다.

넷째, 법규와 인허가 이해도입니다. 국토의 계획 및 이용에 관한 법률, 주택법, 도시 및 주거환경정비법, 건축법, 부동산개발업법, 도시개발법 등 핵심 법령에 대한 기본기와, 지구단위계획·건축심의·교통영향평가·환경영향평가의 흐름을 머릿속에 그릴 수 있어야 합니다. 법규 이해도는 자격증으로 입증하기는 어렵지만, 사업 진행 중 인허가 변수에 대응하는 속도와 정확성에서 그 차이가 드러납니다.

다섯째, 발로 뛰는 실행력입니다. 토지주, 지자체 담당 공무원, 인근 주민 등을 현장에서 만나 협상하고, 현장 변수에 즉응하는 '발품 영업' 마인드가 핵심입니다. 부동산 개발은 책상 위에서 끝나는 일이 아니라 현장에서 결판 나는 일이며, 사무실에 앉아 있는 시간보다 현장에 나가 있는 시간이 많아야 성과가 나는 직무입니다. 디지털화가 진행되어도 이 본질은 바뀌지 않습니다.

여섯째, 리스크 관리 마인드입니다. PF 자기자본 3% 시대에서 20% 시대로의 전환 국면에서, 분양 리스크, 이자율 리스크, 공사비 리스크, 인허가 리스크를 사전 식별하고 정량화하는 능력이 중요합니다. 리스크 관리는 사업을 안 하는 것이 아니라, 위험을 알고 그에 맞는 가격(요구수익률)을 설정하는 능력입니다. 보수적 재무철학을 지닌 금강주택의 조직문화에서는 이 역량이 유달리 가치를 인정받습니다.

### 4-4. 금강주택 인재상과 도메인 인재 특성의 교집합

금강주택의 '앞서 계획하는 인재'는 도메인의 '리스크 관리 마인드'와, '업무에 정통한 인재'는 '숫자 감각과 법규 이해도'와, '청년정신과 도전정신'은 '발로 뛰는 실행력'과 일대일로 연결됩니다. 즉 회사 인재상이 도메인 표준과 동조되는 구조이며, 이는 회사가 도메인의 본질을 정확히 이해한 위에서 인재상을 설계했다는 점을 보여줍니다.

이러한 동조는 우연이 아니라 30년 넘게 부동산 개발 한 길을 걸어온 회사의 경험이 녹아든 결과로 해석할 수 있습니다. 회사가 도메인 표준에서 벗어난 인재상을 표방한다면, 그것은 도메인의 본질을 잘못 이해한 회사이거나 다른 산업으로의 전환을 시도하는 회사일 텐데, 금강주택은 그런 흔적이 없는 '본업 집중형' 회사이기 때문입니다.

### 4-5. 조직문화 활용 시 유의 포인트

블라인드와 잡플래닛에서 보이는 보수적 위계 문화에 대한 비판적 후기는 절대치보다는 "이 회사가 '뛰는 신입'보다 '내실형 인재'를 더 선호한다"는 신호로 해석하는 것이 타당합니다. 동급 중견 건설사의 잡플래닛 평점이 대부분 2.0대 후반에서 3.0대 초반에 분포한다는 점을 감안하면, 금강주택의 평점은 평균에서 크게 벗어나지 않는 수준이며 한국 건설업 전반의 보수성을 반영한 결과로 봐야 합니다.

회사 분위기를 단편적으로 평가하기보다는, 보수성과 안정성의 양면을 함께 보아야 합니다. 보수적 문화는 의사결정 속도가 느리고 새로운 시도가 받아들여지기까지 시간이 걸린다는 약점이 있지만, 동시에 사이클 하강기에 회사가 흔들리지 않는 안정성의 원천이기도 합니다. 같은 시기 일부 중견사가 워크아웃에 들어간 것과 달리 금강주택이 적자 국면에서도 회사를 유지한 것은 이 보수성의 긍정적 측면이 작동한 결과입니다.

### 4-6. 도메인 적합 인재의 행동 패턴

부동산 개발/시행 도메인에서 성과를 내는 사람들의 행동 패턴을 좀 더 구체적으로 풀어보면 다음과 같습니다. 첫째, 그들은 사업 한 건의 사이클을 처음부터 끝까지 따라가본 경험을 갖고 있습니다. 둘째, 숫자(사업수지)를 보면 사업의 전체 그림을 머릿속에 그릴 수 있습니다. 셋째, 법규 변경 뉴스를 일상적으로 모니터링합니다. 넷째, 토지주와 지자체 공무원과 신뢰 관계를 쌓는 데 시간을 아끼지 않습니다. 다섯째, 위험을 회피하기보다 위험을

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

---

가격으로 환산하는 사고방식을 가집니다. 여섯째, 동료의 성과를 자기 일처럼 응원합니다(긴 사업 호흡상 동료 의존도가 매우 큼).

이런 행동 패턴은 신입 시절부터 배워나가는 것이지만, 성향이 맞지 않는 사람은 1~2년 안에 도메인을 떠나는 경향이 있습니다. 따라서 도메인 진입 전에 자신의 성향이 이런 패턴과 맞는지 점검하는 것이 향후 커리어를 위해 중요합니다.

### 4-7. 4장의 전략적 시사점

3~5년짜리 사업 한 건을 끝까지 책임지고, 시장이 어두울 때도 사업을 지키는 사람이 부동산 개발 도메인에서 성장하는 인재상이라는 점이 핵심입니다. 단기간에 화려한 성과가 있는 사람보다, 한 프로젝트를 끝까지 따라가 본 경험을 가진 사람이 디벨로퍼 도메인에서 더 큰 가치를 갖습니다. 금강주택의 인재상이 '앞서 계획, 정통, 도전'으로 정리되는 것은 이 도메인 표준과 회사 가치관이 동조된 결과이며, 이는 회사의 본업 집중도와 도메인 이해도가 높다는 방증입니다.

---

## 5장: 직무 분석

### 5-1. 직무 정의와 핵심 미션

개발사업 직무는 시행사 또는 자체사업을 수행하는 디벨로퍼에서 토지를 매입하여 타당성 검토와 개발계획 수립, 인허가, 자금조달, 시공·설계 관리, 분양, 입주에 이르는 부동산 개발 전 과정을 지휘하는 역할입니다. 즉 사업 한 건을 처음부터 끝까지 오너십을 가지고 끌고 가는 PM(Project Manager) 역할이라고 할 수 있습니다.

이 직무의 본질은 '단일 프로젝트의 사업주체로서 모든 의사결정을 책임지는 자리'라는 점입니다. 시공사의 현장 소장이 시공 단계의 책임자이고 신탁사의 PM이 자금관리 단계의 책임자라면, 시행사의 개발사업 PM은 사업 전체의 책임자입니다. 따라서 개별 단계의 전문성보다 단계 사이의 균형과 우선순위 판단이 더 중요한 자리이기도 합니다. 신입 시절에는 한두 단계의 보조 업무로 시작해 5~10년 차에 한 단지의 PM으로, 15년 차 이상에서 여러 단지를 총괄하는 본부장 또는 임원으로 성장하는 경로가 일반적입니다.

### 5-2. 시간 단위별 업무 (하루, 한 달, 1년)

하루 단위로는 사업수지 엑셀 업데이트(공사비, 금리, 분양가 가정 변동 반영), 시공 자회사·설계사·신탁사·금융기관 담당자와의 컨퍼런스콜, 지자체 인허가 부서 방문 또는 통화, 토지주 미팅 정리, 내부 임원 보고 자료 작성 등이 일상입니다. 평균 8~10시간의 근무 시간 중 책상 작업이 4~5시간, 외부 미팅과 현장 방문이 3~4시간, 내부 회의가 1~2시간 정도의 비중을 차지합니다.

한 달 단위로는 신규 부지 발굴 보고서 1~2건, 인허가 진행 마일스톤 점검 보고, 사업장별 분양률과 계약을 집계 보고, PF 약정 협상 회차 진행 등이 반복됩니다. 월 단위 보고는 임원진의 의사결정 자료가 되므로 정량 데이터의 정확성과 정성 해석의 균형이 중요하며, 이 단계에서 PM의 분석 능력이 드러납니다.

1년 단위로는 신규 사업 수주 1~3건, 진행 사업 인허가 완료 1~2건, 분양 1~2건, 입주 1건의 마일스톤을 책임지게 됩니다. 한 PM이 동시에 진행하는 사업장은 통상 3~5개이며, 단계가 다른 사업장을 병행 관리하므로 시간 분배와 우선순위 판단이 핵심 역량입니다. 연말 평가 시 이 마일스톤 달성도가 KPI의 중심이 됩니다. 또한 분기 단위로는 회사 전체의 사업 포트폴리오 점검, 외부 환경 변화(금리, 정책, 시장) 대응 시나리오 회의, 그리고 협력업체 평가 등이 진행됩니다. 분기 단위 활동은 직무의 일상적 흐름에서 가끔 잡히지만, 큰 의사결정의 기

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

---

반이 되므로 무게감이 큼니다.

### 5-3. 가치사슬 단계별 세부 업무

토지 발굴과 사업성 검토 단계에서는 공공택지 공모, 민간 토지주 컨택, 자산운용사·신탁사 채널을 통한 부지 정보 수집, 입지·법적 한계·인근 시세 조사, 1차 사업수지 시뮬레이션, 임원 투자심의, 토지매입계약 체결 등의 업무가 진행됩니다. 이 단계가 PM의 가장 중요한 업무이며, 한번 잘못 매입한 토지는 사업 전체를 망치므로 신중에 신중을 기해야 합니다.

사업계획 수립 단계에서는 건축계획(평형, 세대수, 동수, 층수), 분양가 책정, 분양 일정, 사업 일정 마스터플랜 수립이 이루어집니다. 평형 구성은 단지의 흥행을 좌우하는 핵심 변수이며, 입지·세대수·인근 단지 분포 등을 종합적으로 고려해 결정합니다.

인허가 단계에서는 지구단위계획 변경 또는 수립, 사업계획승인(주택법) 또는 건축허가(건축법), 교통영향평가, 환경영향평가, 분양보증(HUG), 분양승인 등의 절차가 이어집니다. 이 단계에서 가장 큰 변수는 일정 지연이며, 6개월의 지연이 사업이익률을 1~2%포인트 깎아먹는 정도의 영향을 미칠 수 있습니다.

자금조달 단계에서는 브릿지론(토지비 단계), 본PF(공사비 단계), 분양수입금으로 PF 상환의 3단계 구조가 진행됩니다. PM은 금융기관과의 협상에서 회사를 대표하므로, 사업의 강점과 위험을 균형 있게 설명하고 유리한 금리와 조건을 끌어내는 협상력이 필요합니다.

설계, 시공, 분양 조율 단계에서는 설계사무소와 시공사 선정 및 도급계약, 분양대행사 선정, 모델하우스 운영, 청약 모니터링 등이 진행됩니다. 자체사업의 경우 시공이 자회사이므로 협상이 비교적 수월하지만, 외부 시공사를 선정하는 경우에는 가격과 품질의 균형을 잡는 것이 핵심입니다.

입주와 사후관리 단계에서는 사용승인, 입주 안내, 하자 보수, 자산관리가 이뤄집니다. 입주 단계는 PM의 사업이 끝나가는 시점이지만, 하자 분쟁이 누적되면 후속 사업의 평판에 영향을 주므로 끝까지 관리해야 하는 단계입니다.

### 5-4. 이해관계자 맵

내부 이해관계자는 토지팀, 사업팀, 재무팀, 설계팀, 분양팀, 공사팀, 법무팀, CS팀입니다. 외부 이해관계자는 첫째 토지주(개인, 법인, LH, SH, GH 등), 둘째 지자체(시·군 도시계획과·건축과·교통과·환경과), 셋째 시공사(자체사업이라도 일부 공정 외주), 넷째 금융기관(시중은행, 증권사, 보험사, 새마을금고, 자산운용사), 다섯째 신탁사(KB부동산·코리아·하나·한국토지·대한토지신탁 등), 여섯째 설계사무소·감리사, 일곱째 분양대행사, 여덟째 회계법인(사업수지 검증·원가 컨설팅), 아홉째 법무법인(인허가 자문·소송 대응), 열째 수분양자입니다.

각 이해관계자는 자사 이익이 사업 성공보다 우선할 수 있다는 점을 전제로 협상해야 하며, 특히 시공사의 책임 준공 의무, 신탁사의 자금관리 권한, 대주단의 기한이익 상실 조건을 정밀히 이해해야 합니다. 이해관계자 사이의 우선순위 충돌은 사업의 가장 혼란 변수이며, PM의 역량은 이 충돌을 어떻게 조율하느냐에서 드러납니다. 한 쪽 편을 일방적으로 들면 다른 쪽이 등을 돌리고, 모두를 만족시키려 하면 의사결정이 늦어집니다. 균형점을 찾는 것이 PM의 일상이며, 이 균형 능력이 5~10년 차 사이에 가장 빠르게 성장하는 영역입니다.

또한 이해관계자 관리는 단년도 사업이 아니라 다년도 관계의 누적이라는 점을 인식해야 합니다. 한 사업장에서 협력했던 시공사·설계사·금융기관과 다음 사업장에서도 협력하는 경우가 많으므로, 단기 이익을 위해 관계를 망치면 장기적으로 회사 전체의 사업 기반이 약해집니다. 이런 관점에서 PM은 사실상 회사의 '얼굴'이며, 인격적

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

---

성숙도가 사업 성과에 결정적 영향을 미치는 자리이기도 합니다.

### 5-5. 필요 역량과 자격증

첫째, 사업수지 엑셀 모델링입니다. 분양수입, 토지비, 공사비, 금융비, 판관비, 세금의 6대 항목을 한 시트에서 변동시키며 IRR(내부수익률), NPV(순현재가치), 순이익률을 산출하는 능력이 시작이자 끝입니다. 신입은 입사 후 6개월 안에 사수가 만든 모델을 재현할 수 있어야 하고, 1~2년 차에는 자기 모델을 만들 수 있어야 하며, 3년 차 이후에는 시나리오 분석(분양가, 공사비, 금리 가정 변동에 따른 민감도)을 자유자재로 할 수 있어야 합니다.

둘째, 부동산 관련 법규입니다. 국토의 계획 및 이용에 관한 법률, 주택법, 건축법, 도시정비법, 부동산개발법, 도시개발법, 공공주택특별법 등이 핵심 법령이며, 각 법령의 시행령과 시행규칙, 그리고 지자체 조례까지 익혀야 실무에 활용할 수 있습니다. 법규 이해는 매년 변경되는 부분이 있으므로 지속적 학습이 필요한 영역입니다.

셋째, 부동산 금융 이해입니다. PF 약정서 구조, 신탁구조(관리형, 차입형, 책임준공형), ABL과 ABS 구조, 시공사 신용보강 메커니즘, 대출채권 양도와 후순위 채권 등 금융 상품의 작동 방식을 이해해야 합니다. 이 영역은 자격증 공부로는 한계가 있고 실무에서 약정서를 손수 읽고 협상에 참여하면서 익히는 것이 가장 빠릅니다.

넷째, 협상력과 커뮤니케이션입니다. 토지주 가격 협상, 지자체 공무원 설득, 대주단 PR(투자설명회) 등이 협상의 주요 무대이며, 회사를 대표한다는 의식과 상대방의 입장을 정확히 이해하는 능력이 필요합니다. 강압적 협상보다는 상호 이익을 찾아내는 협상이 장기적으로 회사 평판에 유리합니다.

다섯째, 자격증입니다. 공인중개사, 부동산개발 전문인력, 감정평가사, 건축기사, CFA(고급) 등이 가점 요소입니다. 다만 자격증 자체보다 자격증 공부 과정에서 익힌 지식이 실무에 활용된다는 점이 중요하며, 자격증을 보유했다고 해서 실무 능력이 자동으로 보장되는 것은 아닙니다.

여섯째, 데이터 분석과 IT 활용 능력입니다. 부동산 빅데이터(국토부 실거래가, 청약홈, 한국부동산원 데이터)를 활용해 시장 분석을 할 수 있어야 하며, 엑셀 외에 파이썬이나 SQL을 다룰 줄 알면 차별화된 강점이 됩니다. 최근 일부 디벨로퍼는 자체 데이터 플랫폼을 운영하기 시작했고, 이런 흐름은 향후 5년간 더 확대될 가능성이 큼니다.

### 5-6. 핵심성과지표(KPI)와 평가 포인트

개발사업 직무의 KPI는 다섯 갈래로 정리됩니다. 첫째 신규 사업 수주 건수와 총사업비입니다. 연 1~3건, 회사 정책에 따라 1,000억에서 수천억 원 규모의 사업을 신규 발굴하는 것이 목표이며, 발굴한 사업의 사업성(IRR)도 함께 평가됩니다. 둘째 인허가 마일스톤 일정 준수율입니다. 원안 대비 지연일수가 평가되며, 6개월 이상 지연되면 사업성에 큰 영향을 미치므로 가중치가 높습니다.

셋째 분양률과 계약률입니다. 1순위 청약 경쟁률, 정당계약률 90~100%, 미분양 발생 시 잔여세대 처리 속도가 핵심 지표입니다. 자체사업의 경우 분양 흥행이 사업 마진의 절반 이상을 결정하므로 가장 중요한 KPI입니다.

넷째 사업이익률입니다. 자체사업의 경우 시행이익률 15~25%가 목표이며, 도급사업의 경우 5~10%가 일반적입니다. PM이 책임진 사업의 이익률이 평균을 상회하면 회사 내 평판이 빠르게 올라갑니다.

다섯째 PF 조달 비용 감축액입니다. 목표 금리 대비 실제 적용 금리의 차이를 측정하며, 0.5%포인트 차이도 1조 원 사업장에서는 50억 원의 비용 차이를 만듭니다. 자체사업이 강한 금강주택의 경우 셋째와 넷째의 가중치가 더 높을 것으로 추정되며, LH 도급 비중이 늘어나는 흐름에서는 첫째(수주)의 가중치도 함께 커질 것으로 보입니다.

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

KPI 외에도 정성평가 요소인 '협력업체 관계', '내부 협업 평판', '사고/하자 발생 여부' 등이 종합 인사평가에 반영됩니다. 정량 지표만 좋고 정성 지표가 나쁜 PM은 임원 승진에서 막히는 경우가 많으므로, 둘의 균형이 장기 커리어에 중요합니다.

### 5-7. 대표 업무 시나리오 — 군포 대야미 B1 502세대 분양 케이스

실제 진행된 '대야미역 금강펜테리움 레이크포레' 사례를 시나리오로 구성하면 다음과 같습니다. 1단계인 토지 발굴 단계(분양 30개월 전)에서는 LH 군포 대야미 공공주택지구 B1 블록 공모 정보 입수, 입지와 교통(4호선 대야미역에서 환승 없이 사당까지 30분대)·교육·생활 인프라 조사, 1차 사업수지(분양가 상한제 적용 시 평당 약 1,800만 원대 가정), 임원 투자심의, 공모 응찰의 절차가 진행됩니다.

2단계인 낙찰과 계약 단계(24개월 전)에서는 공모 낙찰, 토지 분양계약, 브릿지론 약정이 이루어집니다. LH 공모는 입찰 가격뿐 아니라 사업 운영 능력 평가가 함께 반영되므로, 회사의 시평 순위와 과거 실적이 중요한 변수가 됩니다.

3단계인 인허가 단계(18개월 전)에서는 군포시 사업계획승인, 교통영향평가, 분양보증(HUG AA 등급으로 보증료 감축)이 진행됩니다. 이 단계에서 공무원과의 협상이 빈번하며, 인허가 일정이 한 달이라도 늦어지면 본PF 일정도 함께 밀리므로 신중한 일정 관리가 필요합니다.

4단계인 본PF와 착공 단계(12개월 전)에서는 본PF 약정, 시공사(자체 또는 자회사) 도급계약, 착공이 이뤄집니다. 본PF 약정은 PM이 금융기관 IR을 진행하는 가장 큰 이벤트이며, 약정서의 세부 조항(기한이익 상실 조건, 분양 수입 우선 변제 순서 등)이 사업의 안전성을 좌우합니다.

5단계인 분양 단계(6개월 전)에서는 모델하우스 개관(2025년 7월 25일), 특별공급(7월 28일), 1순위 청약(7월 29일, 최고 20.89:1, 297가구 모집에 1,047건 접수), 정당계약(8월 18~20일)이 이어집니다. 분양 흥행이 사업 마진의 핵심을 결정하므로, 분양 1주일 전 PM이 가장 긴장하는 시기입니다.

6단계인 공사와 입주 단계(0~36개월)에서는 공정관리, 하자관리, 그리고 2028년 5월 입주가 이루어집니다. 이 흐름을 단계별 KPI(분양률, 인허가 일정 준수율, 사업이익률 등)와 함께 풀어보면, 한 PM이 30개월 이상 한 사업장을 따라가면서 어떤 의사결정을 하고 어떤 위험을 관리하는지가 입체적으로 보입니다.

### 5-8. 직무의 실제 난이도와 보람 포인트

개발사업 직무의 실제 난이도는 결코 낮지 않습니다. 사업 한 건의 사이클이 3~5년이므로 입사 후 첫 사업장의 결과가 나오기까지 시간이 걸리고, 그동안의 기여도를 정량 평가하기 어렵습니다. 또한 외부 변수(금리, 정책, 시장)가 PM의 통제 밖에서 사업에 영향을 주므로, 잘한 PM과 운이 좋은 PM을 구분하기 어렵다는 평가의 어려움도 있습니다. 이런 환경에서 성장하려면 단년도 평가에 일희일비하지 않고 5~10년 호흡으로 자신의 역량을 키워나가는 인내력이 필요합니다.

보람 포인트는 명확합니다. 한 사업장이 성공적으로 분양·입주를 마치면 1,000세대 가까운 가구의 삶의 터전을 만든 것이며, 그 단지가 10년, 20년 이어지면서 도시의 일부가 되는 것을 보는 보람이 있습니다. 또한 사업수지 시뮬레이션이 실제 결과와 거의 일치할 때, 그리고 협상에서 회사를 위해 좋은 조건을 끌어냈을 때의 성취감도 큼니다. 자기 손으로 만든 단지가 뉴스에 나오고, 모델하우스 앞에 줄이 길게 늘어서는 장면을 보는 것은 다른 사무직 직무에서는 경험하기 어려운 가치적 성과입니다.

### 5-9. 5장의 전략적 시사점

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

PF 자기자본 3%에서 20% 시대로의 전환 국면에서 자체사업 비중이 높은 금강주택은 자본력 있는 시행사로 살아남을 가능성이 크며, 따라서 신입 개발사업 인력에게는 '마진 5%를 지키는 보수형 사업관리 능력'이 가장 중요한 역량이라는 결론을 내릴 수 있습니다. 산업 구조 변화와 회사 전략, 그리고 직무의 본질을 결합하여 보면, 개발사업 직무는 단년도 성과가 아닌 사이클 호흡으로 성장하는 자리이며, 회사가 보수적 재무철학을 지닌 곳일 수록 이 직무의 가치가 명확하게 드러납니다.

### 참고 레퍼런스 (References)

1. PwC Korea — 국내 부동산 PF 위기 대응방안 — <https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/project-financing-review.html>
2. Deloitte Korea — 건설업의 위기: 부동산 PF 정상화 — <https://www.deloitte.com/kr/ko/Industries/industrial-construction/analysis/construction-crisis-real-estate-pf-normalization.html>
3. KPMG Korea — 디벨로퍼의 도약: 해외 사례 분석(Issue Monitor 136) — [https://kpmg.com/kr/ko/home/insights/2021/02/issuemonitor\\_136.html](https://kpmg.com/kr/ko/home/insights/2021/02/issuemonitor_136.html)
4. KPMG — 부동산PF 관련 주요 이슈와 향후 전망 (2024) — <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/kr/pdf/2024/issue-monitor/kpmg-korea-real-estate-pf-20240424.pdf>
5. PwC Industry Focus — 부동산PF 위기 대응방안 PDF — [https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/samilpwc\\_project-financing-review.pdf](https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/samilpwc_project-financing-review.pdf)
6. KDI — 부동산 PF 자본확충의 효과와 제도개선 방안 — [https://www.kdi.re.kr/research/focusView?pub\\_no=18876](https://www.kdi.re.kr/research/focusView?pub_no=18876)
7. 대한건설정책연구원 — 2026년 건설·주택 경기전망 세미나 — [https://www.ricon.re.kr/board/view.php?no=5993&group=alim&page=alim\\_notice&cate=19](https://www.ricon.re.kr/board/view.php?no=5993&group=alim&page=alim_notice&cate=19)
8. 국토교통부 — 2025년 시공능력평가 결과 공시 — [https://www.molit.go.kr/USR/NEWS/m\\_71/dtl.jsp?lcmspage=1&id=95091108](https://www.molit.go.kr/USR/NEWS/m_71/dtl.jsp?lcmspage=1&id=95091108)
9. 국토교통부 — 2024년 시공능력평가 결과 공시 — [https://www.molit.go.kr/USR/NEWS/m\\_71/dtl.jsp?lcmspage=1&id=95090035](https://www.molit.go.kr/USR/NEWS/m_71/dtl.jsp?lcmspage=1&id=95090035)
10. 금융위원회 — 부동산 PF 제도 개선방안 — <https://www.fsc.go.kr/comm/getFile?srvcId=BBSTY1&upperNo=83403&fileTy=ATTACH&fileNo=4>
11. 매일경제(다음) — '사면초가' 부동산 디벨로퍼 보도 — <https://v.daum.net/v/20251118175404623>
12. 파이낸셜뉴스 — PF 부실에 개발 생태계 흔

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

- 들 — <https://www.fnnews.com/news/202501051823502309>
13. 파이낸셜뉴스 — 디벨로퍼 2년새 409곳 증  
 발 — <https://www.fnnews.com/news/202604141820410262>
14. 네이트(주택경제) — 디벨로퍼 인사이드 빛으로 굴린 디벨로  
 퍼 — <https://news.nate.com/view/20260323n22455>
15. 대한경제 — 디벨로퍼 업계 생태계 대변  
 혁 — [https://www.dnews.co.kr/m\\_home/view.jsp?idxno=202501221122429520160](https://www.dnews.co.kr/m_home/view.jsp?idxno=202501221122429520160)
16. 뉴스포스트 — 2025 건설·부동산 결  
 산 — <https://www.newspost.kr/news/articleView.html?idxno=219716>
- 17.하우징헤럴드 — 1기 신도시 재건축 기준용적  
 률 — <https://www.housingherald.co.kr/news/articleView.html?idxno=48841>
18. 경향신문 — 1기 신도시 정비 선도지구 13곳 선  
 정 — <https://www.khan.co.kr/article/202411271330001>
19. 이코노믹데일리 — 1기 신도시 선도지구 정비계획 심  
 의 — <https://www.economidaily.com/view/20251223083257460>
20. 금강주택 공식 홈페이지 — <https://www.kkapt.co.kr/>
21. 금강 펜테리움 공식 — <https://www.penterium.kr/>
22. 헤럴드경제 — 금강주택 '더 시글로' 브랜드 출시 — <https://biz.heraldcorp.com/article/2577954>
23. 머니투데이 — 금강주택 '펜테리움' 브랜드 발  
 표 — <https://m.mt.co.kr/renew/view.html?no=2006060418021617558>
24. 디지털타임스 — 신검단중앙역 금강펜테리움 입주 — <https://www.dt.co.kr/article/12029323>
25. FETV — 동탄2 6차 센트럴파크 12월 사전점  
 검 — <https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=206685>
26. 헤럴드경제 — 금강주택 LH 구리갈매역세권 1순  
 위 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10630238>
27. 서울경제 — 부산 MBC부지 금강펜테리움 공  
 급 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2H0H6JO2FL>
28. 이비엔뉴스 — 대야미역 금강펜테리움 분  
 양 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1671807>
29. 이코리아 — 대야미역 금강펜테리움 청약 결  
 과 — <https://www.ekoreanews.co.kr/news/articleView.html?idxno=81373>
30. 뉴데일리 — 적자전환 금강주택 보릿고

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

- 개 — <https://biz.newdaily.co.kr/site/data/html/2024/05/24/2024052400056.html>
31. 뉴시스 — 금강주택 김충재 회장 후계구  
도 — [https://www.newsis.com/view/NISX20240221\\_0002634919](https://www.newsis.com/view/NISX20240221_0002634919)
32. 인사이트코리아 — 중견건설사 승계구도 금강주  
택 — <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=118066>
33. the bell — 금강주택 시행·시공 동반성장 매출 1  
조 — <https://www.thebell.co.kr/front/newsview.asp?key=201705110100010960000688>
34. the bell — 금강주택 지배구조 점  
검 — <https://www.thebell.co.kr/free/Content/ArticleView.asp?key=202307200814427560104573&svccode=04>
35. 인크루트 — 금강주택 인재상·기업정보 — <https://www.incruit.com/company/8085357/>
36. 잡플래닛 — 금강주택 기업리  
뷰 — <https://www.jobplanet.co.kr/companies/181775/reviews/%EA%B8%88%EA%B0%95%EC%A3%BC%ED%83%9D>
37. 나무위키 — 금강주  
택 — <https://namu.wiki/w/%EA%B8%88%EA%B0%95%EC%A3%BC%ED%83%9D>
38. 나무위키 — 금강펜테리  
움 — <https://namu.wiki/w/%EA%B8%88%EA%B0%95%ED%8E%9C%ED%85%8C%EB%A6%AC%EC%9B%80>
39. 나무위키 — 이미지(금성백조주택 브랜드 사실관계 정정  
용) — <https://namu.wiki/w/%EC%98%88%EB%AF%B8%EC%A7%80>
40. MDM — 부동산 개발 직무 소개 — <http://www.mdmworld.co.kr/talent/duty/realty>
41. CORNERSTONE — 시행업계 부동산 개발사업의 플레이어  
들 — <http://cnstproperty.com/posts/?q=YToyOntzOjEyOiJrZXI3b3JkX3R5cGUiO3M6MzoiYWxsljtzOjQ6InBhZ2Z2UiO2k6Mjt9&bmode=view&idx=12948752&t=board>
42. 달콩 — 부동산 개발사업 사업수지(수  
입) — <https://dalkonglove.co.kr/entry/%EB%B6%80%EB%8F%99%EC%82%B0-%EA%B0%9C%EB%B0%9C%EC%82%AC%EC%97%85-%EC%82%AC%EC%97%85%EC%88%98%EC%A7%80-%EC%9D%B4%ED%95%B4%ED%95%98%EA%B8%B0%EC%88%98%EC%9E%85>
43. 미라클 — 시행사 업무 수행 단  
계 — <https://miraclejj.co.kr/entry/%EC%8B%9C%ED%96%89%EC%82%AC-%EC%97%85%EB%AC%B4-%EC%88%98%ED%96%89%EB%8B%A8%EA%B3%84>
44. 미래한국 — 부동산 PF 위기와 책임준

## 심층 분석 보고서: 금강주택-개발사업

---

- 공 — <https://www.futurekorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=147201>
45. 건설워커 — 2025 시공능력순위 TOP100 — <https://www.worker.co.kr/link/2002R100.asp>
46. 로그인마켓 — 2025-2026 시공능력평가순위 100 위 — <https://www.loginmarket.co.kr/2024/08/construction-2024.html>
47. 뉴스스페이스 — 2025년 시공능력평가 TOP50 분석 — <https://www.newsspace.kr/news/article.html?no=8329>
48. EBN — 자체사업 늘릴까 말까 건설사 고민 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1547014>
49. 주택+ 웹진 — PF 구조와 신탁의 이해 — [http://plus-h.co.kr/data/plus-h\\_202010/sub/sub3\\_04.html](http://plus-h.co.kr/data/plus-h_202010/sub/sub3_04.html)
50. 이코노미조선 — 2026년 부동산 키워드 — [https://economychosun.com/site/data/html\\_dir/2025/12/05/2025120500029.html](https://economychosun.com/site/data/html_dir/2025/12/05/2025120500029.html)