

심층분석보고서

26상_롯데건설_주택영업

마감일: 6월17일23시00분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

롯데건설 주택영업 직무

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 산업 정의와 시장 구조

한국의 주택·건설 산업은 시공을 담당하는 종합건설, 자체분양과 도급공사를 아우르는 주택사업, 재개발·재건축·리모델링을 포괄하는 도시정비, 토지를 매입해 개발이익을 창출하는 디벨로퍼(시행) 영역으로 구성됩니다. 종합건설사는 과거 도급 시공에 머물렀으나, 최근에는 토지를 매입해 스스로 기획·분양하는 자체개발사업과 운영수익형 사업으로 사업 범위를 넓히고 있습니다. 이 변화의 결과로 같은 '건설사'라도 도급 마진에 의존하는 회사와 개발이익을 추구하는 회사 사이의 수익성 격차가 벌어지고 있습니다.

산업의 가치사슬은 토지매입에서 시작해 인허가, PF 자금조달, 시공, 분양, 준공과 입주로 이어집니다. 각 단계는 자금 회수의 시점과 위험의 성격이 다르며, 분양 단계의 성패가 전체 사업의 현금흐름과 수익을 좌우합니다. 주택영업이 개입하는 지점이 바로 이 분양 단계입니다.

1-2. 건설투자·수주 사이클: 4년 침체 이후 제한적 반등

건설투자는 2020년부터 2024년까지 4년 연속 감소했고, 2025년에는 침체가 더 깊어졌습니다. 한국건설산업연구원(CERIK) 집계 기준 2025년 건설투자는 분기별로 전년 동기 대비 1분기 13.3%, 2분기 11.4%, 3분기 8.2% 줄었습니다. 대한건설정책연구원은 2025년 건설투자가 약 9.0% 감소한 264조원 수준에 그쳤고, 2026년에는 약 2% 늘어난 269조원으로 반등하나 그 폭이 제한적일 것으로 전망했습니다.

수주 측면에서는 민간 주택을 중심으로 완만한 회복이 예상됩니다. 한국건설산업연구원은 2025년 11월 세미나에서 2026년 국내 건설수주를 전년 대비 4.0% 늘어난 231.2조원으로 전망했습니다. 공공 부문이 72.3조원으로 8.4% 늘며 회복을 이끌고, 민간은 158.9조원으로 2.2% 증가에 머무는 구조입니다. SOC 예산이 7.9% 늘어 27.5조원에 이르는 점이 공공 수주 증가의 배경입니다. 정리하면 2026년은 '바닥을 지나 완만한 회복으로 진입'하는 국면이며, 민간 주택의 회복 강도가 제한적이라는 점이 핵심 변수입니다.

1-3. 부동산 PF 구조조정과 자금조달 환경

부동산 PF(프로젝트파이낸싱) 구조조정은 2026년에도 이어지고 있습니다. 한국신용평가에 따르면 2025년 9월말 기준 경공매가 추진되는 PF 사업장 잔액은 10.6조원이며, 이 가운데 9.1조원이 인허가나 착공 전 단계의 브릿지론입니다. 브릿지론은 토지 매입을 위한 초기 단기 차입으로, 본 PF로 전환되지 못하면 부실로 이어집니다. 이 구조조정 흐름은 자금력과 신용도가 떨어지는 중소 시행사와 건설사를 압박하는 한편, 우량 사업장과 핵심 입지를 보유한 대형 건설사에는 선별 수주의 기회를 제공합니다.

1-4. 미분양 초양극화: 서울·수도권 강세와 지방 약성 미분양 3만 가구

국토교통부의 2026년 2월 주택통계(3월 31일 발표)에 따르면 2월 말 전국 미분양은 6만 6,208가구이며, 이 중 준공 후에도 팔리지 않은 이른바 약성 미분양은 3만1,307가구로 전월 대비 5.9%(1,752가구) 늘었습니다. 이는 2012년 3월(3만438가구) 이후 처음으로 3만 가구를 넘긴 수치입니다. 준공 후 미분양의 86.3%(2만7,015가구)가 지방에 몰려 있고, 지역별로는 대구가 4,296가구로 가장 많았습니다.

반면 서울과 수도권 핵심 입지의 청약 시장은 과열에 가깝습니다. 롯데건설이 참여한 잠실 르엘은 1순위 평균 631.6대 1, 최고 전용 59m²B 타입에서 761.7대 1의 경쟁률을 기록했습니다. 같은 시점에 어떤 단지는 완판되고 어떤 단지는 미분양으로 남는 양극화가 산업의 표준 환경으로 자리 잡았습니다. 이 환경에서 입지를 선별해 수주하는 전략은 회사의 생존 전략이자 분양 성공의 전제입니다.

1-5. 규제 환경: 스트레스 DSR 3단계와 10·15 대책

수요 측 자금조달 환경은 규제 강화로 뻣뻣해졌습니다. 2025년 7월 1일 스트레스 DSR 3 단계가 전 금융권 가계대출에 적용되며 스트레스 금리 1.5%가 반영됐습니다. 이어 2025년 10월 16일 발표된 10·15 부동산 대책으로 수도권과 규제지역 주택담보대출의 스트레스 금리가 3.0%로 올랐습니다. 그 결과 연소득 1억원 차주의 수도권 주담대 한도가 5.87억원에서 5.01 억원으로 약 14.7% 줄었습니다. 지방 주택담보대출에는 2026년 6월 말까지 2단계(0.75%)가 유예 적용됩니다. 대출 한도 축소는 수분양자의 자금 마련을 어렵게 만들어 분양 흥행에 영향을 주는 변수이며, 분양가 책정과 중도금 대출 조건 설계에서 주택영업이 반드시 고려해야 할 요소입니다.

1-6. 가치사슬과 핵심 수익 지점

가치사슬의 수익 지점은 세 갈래로 나뉩니다. 첫째는 자체개발사업에서 발생하는 개발이익으로, 토지 매입가와 분양가의 차이에서 비롯되며 수익성이 가장 높은 대신 위험도 큼니다. 둘째는 도급공사의 시공 마진으로, 위험은 낮으나 원가 상승기에는 수익성이 쉽게 훼손됩니다. 셋째는 분양 성공에 따른 미수금 회수와 PF 상환으로, 분양률이 낮으면 미수금이 쌓이고 우발채무가 현실화됩니다. 주택영업은 둘째와 셋째 지점에 모두 영향을 주는 직무로, 분양가를 높게 책정해 마진을 키우면서도 미분양을 내지 않는 균형점을 찾는 일이 그 본질입니다.

1-7. 공급 구조 전환: 디벨로퍼·운영수익형·스마트건설

산업의 또 다른 흐름은 시공 위주 사업에서 개발과 운영으로의 사업 모델 전환입니다. 대형 건설사들은 토지를 매입해 기획부터 분양까지 끌고 가는 디벨로퍼 역량을 키우고, 시니어 레지던스와 임대주택 등 준공 이후에도 수익이 발생하는 운영수익형 사업을 확대하고 있습니다. 동시에 모듈러 공법, 스마트 건설, 제로에너지 주택 등 기술 기반 차별화도 진행됩니다. 이 흐름은 분양에 의존하던 주택사업의 수익 구조를 다변화하려는 시도이며,

주택영업의 역할도 단발성 분양을 넘어 운영형 상품의 입주자 모집과 장기 고객 관리로 넓어지고 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점: 산업을 '경기 침체'라는 한 단어로만 이해하면 좁은 시야에 갇힙니다. 핵심은 양극화입니다. 동일한 시장에서 서울 핵심 입지는 과열되고 지방은 악성 미분양이 쌓입니다. 이 구조를 이해한 지원자는 '왜 롯데건설이 입지 선별 수주에 집중하는가'를 회사 전략과 산업 환경의 인과로 설명할 수 있습니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 시공능력평가로 본 경쟁 지형(2025)

2025년 시공능력평가(토건) 순위는 1위 삼성물산(34.7조원), 2위 현대건설(17.2조원), 3위 대우건설(11.9조원), 4위 DL이앤씨(11.2조원), 5위 GS건설(10.9조원), 6위 현대엔지니어링(10.1조원), 7위 포스코이앤씨(9.9조원), 8위 롯데건설(7.4조원), 9위 SK에코플랜트(6.8조원), 10위 HDC현대산업개발(5.9조원) 순입니다. 롯데건설은 전년과 같은 8위를 유지했습니다. 시공능력평가는 공사 실적과 경영 평가, 기술 능력, 신인도를 종합한 지표로, 상위 10개사가 도시정비와 대형 사업 수주에서 사실상의 경쟁 그룹을 형성합니다.

2-2. 주거 브랜드 경쟁 구도

주거 브랜드는 분양 흥행을 좌우하는 무형의 자산입니다. 삼성물산은 래미안, 현대건설은 힐스테이트와 하이엔드 디에이치, 대우건설은 푸르지오와 하이엔드 써밋, DL이앤씨는 e편한세상과 하이엔드 아크로, GS건설은 자이를 운영합니다. 롯데건설은 볼룸 브랜드 롯데캐슬과 하이엔드 르엘을 두 갈래로 운영합니다. 한국기업평판연구소의 2025년 11월 아파트 브랜드평판 분석에서 롯데캐슬은 힐스테이트에 이어 2위를 기록했습니다. 브랜드평판지수는 빅데이터 기반 지표여서 실제 시공 품질이나 분양 성과와 차이가 있을 수 있으나, 분양 단계의 초기 집객력에 영향을 주는 요소로 의미가 있습니다.

2-3. 삼성물산·현대건설: 최우량 재무와 비주택 분산

삼성물산 건설부문은 해외 매출 비중이 과반에 이르고 그룹 데이터센터와 반도체 공장 등 비주택 일감을 안정적으로 확보하고 있어 재무 측면에서 가장 우량합니다. 현대건설은 2025년 도시정비 수주에서 업계 처음으로 10조원을 넘기며 10.5조원을 기록했고, 원전과 해외 플랜트 모멘텀까지 더해 사업 포트폴리오가 분산되어 있습니다. 두 회사는 주택 의존도가 상대적으로 낮아 분양 경기 변동에 덜 흔들리는 구조를 갖추고 있습니다.

2-4. 대우건설·DL이앤씨·GS건설: 주택 비중과 재무 명암

대우건설은 2025년 부실을 한 번에 반영하는 회계 처리로 영업손실 8,154억원을 기록했고 부채비율이 285%로 높아졌으나, 부산 사직4구역 재개발 등으로 도시정비 수주는 약 3.8

조원을 확보했습니다. DL이앤씨는 2025년 영업이익 3,870억원으로 전년 대비 42.8% 늘며 재무 안정성에서 강점을 보였고 도시정비 수주는 약 4.5조원을 기록했습니다. GS건설은 자이 브랜드의 분양 경쟁력을 바탕으로 약 4.2조원을 수주했으나 주택 편중과 200%대 부채비율이라는 부담을 안고 있습니다. 세 회사 모두 롯데건설과 도시정비 수주전에서 자주 부딪치는 경쟁자입니다.

2-5. 롯데건설의 포지셔닝: 서울 도시정비 강자와 그룹 디벨로퍼

롯데건설의 포지셔닝은 '서울 도시정비 전통 강자'와 '롯데그룹 디벨로퍼'라는 두 정체성으로 요약됩니다. 2025년 도시정비 신규수주는 약 3조3,668억원으로 전년 대비 1.7배 늘었습니다. 절대 규모는 현대건설이나 삼성물산에 못 미치지만, 서울 핵심 권역의 비중이 높다는 점이 차별점입니다. 상계5구역, 가락1차현대, 신용산역북측1구역 등이 대표 사례입니다. 또한 롯데월드, 롯데백화점, 롯데호텔 등 그룹 인프라를 묶어 단지의 가치를 높이는 복합개발, 곧 '롯데타운화' 전략은 다른 건설사가 모방하기 어려운 자산입니다. 잠실 미성크로바 재건축(잠실 르엘)을 GS건설과의 경쟁에서 따낸 사례가 이 전략의 상징입니다.

2-6. 최근 6개월 핵심 이슈: 성수4지구·자본확충·정비수주

2026년 상반기 롯데건설의 가장 큰 이슈는 성수4지구 수주전입니다. 성수4지구는 성동구 성수동 일대 약 8만9,828m² 부지에 지하 6층, 지상 최고 64층, 1,439가구를 구성하는 한강변 초고층 사업으로 총공사비가 약 1조3,628억원에 이릅니다. 2026년 2월 첫 입찰은 대우건설의 도면 제출 미비 논란과 조합의 절차 문제로 무효 처리됐고, 재입찰이 진행됐습니다. 롯데건설은 5월 21일 입찰 보증금 500억원을 전액 현금으로 선납하며 하이엔드 브랜드 르엘을 전면에 내세웠고, 본입찰은 5월 26일 마감, 시공사 선정 총회는 6월 27일로 예정되어 있습니다. 2022년 한남2구역에서 대우건설에 패한 뒤의 재대결 구도로 불립니다.

자금 측면에서는 2025년 12월부터 2026년 1월에 걸쳐 30년 만기 신종자본증권(영구채) 7,000억원을 표면금리 5.8%로 발행했고(호텔롯데와 롯데물산이 자금보충약정 제공), 2026년 5월에는 준공이 임박한 사업장의 공사대금채권을 활용한 자산유동화증권(ABS)을 업계 처음으로 개발해 AAA 등급으로 3,000억원을 조달했습니다. 도시정비에서는 2026년 들어 가락극동 재건축(4,840억원), 금호제21구역 재개발(6,242억원), 창원 용호3구역 재건축(3,967억원) 등으로 누적 약 1조5,049억원을 수주했습니다.

지원 전략 관점의 시사점: 롯데건설을 '규모로 줄 세우면 8위인 회사'로 보면 본질을 놓칩니다. 서울 도시정비라는 좁고 깊은 시장에서의 경쟁력과 그룹 자산을 묶는 복합개발 역량이 진짜 무기입니다. 성수4지구의 결과(6월 27일 총회)는 르엘 하이엔드 입지의 시금석이 되므로, 지원자는 이 사업의 의미와 향방을 산업적 맥락에서 읽어낼 수 있어야 합니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 구조와 부문별 매출: 주택 편중의 명암

롯데건설의 사업은 주택, 건축, 토목, 플랜트, 해외 부문으로 나뉩니다. 2025년 2분기 기준 부문별 매출은 주택 1조1,537억원으로 전체의 약 59%를 차지했고, 그 뒤를 플랜트 3,561억원, 건축 2,007억원, 토목 1,587억원, 해외 709억원이 있었습니다. 주택이 매출의 절반을 넘는 편중 구조는 양날의 검입니다. 분양 시장이 좋을 때는 강력한 성장 엔진이 되지만, 침체기에는 실적 변동성을 키우고 PF 위험을 확대합니다. 회사의 신용도 회복이 분양 성과에 달려 있다고 평가받는 이유가 여기에 있으며, 이는 주택영업 직무의 무게를 설명하는 핵심 근거이기도 합니다.

연간 매출은 2023년 6.8조원, 2024년 7.86조원, 2025년 7.91조원으로 외형을 유지했습니다. 다만 2025년 연간 영업이익은 1,054억원으로 전년 대비 37.8% 줄었는데, 일부 사업장의 대손상각비를 미리 반영한 일회성 요인이 작용한 결과로 분석됩니다.

3-2. 실적 추이와 2026년 1분기 턴어라운드

2026년 1분기 실적은 회복의 분명한 신호입니다. 금융감독원 전자공시시스템 기준 1분기 연결 매출은 1조6,012억원, 영업이익은 504억원, 당기순이익은 171억원입니다. 영업이익은 전년 동기 38억원 대비 약 13배(약 1,226%) 늘었고, 당기순이익도 전년 동기 대비 약 4.5배 증가했습니다. 회복의 원동력은 원가율 안정화입니다. 원가율은 전년 동기 95.4%에서 91.7%로 3.7%포인트 낮아졌습니다. 원가가 급등하던 시기에 착공한 고원가 현장의 매출 비중이 줄고, 현장별 원가관리 시스템이 작동한 결과로 풀이됩니다. 2026년 5월 27일 롯데지주 기업설명회에서도 롯데건설의 1분기 영업이익 504억원과 PF 우발채무 감축 현황이 그룹 재무 안정성의 주요 사례로 제시됐습니다.

3-3. 재무구조 회복 경로: 부채비율과 PF 우발채무

부채비율의 회복 경로는 다음과 같습니다. 2021년 말 142.3%였던 부채비율은 2022년 레고랜드 사태 여파로 264.8%까지 치솟았고, 자산 매각과 원가 개선을 거쳐 2024년 196.0%, 2025년 상반기 197.8%, 2025년 말 186.7%로 낮아진 뒤 2026년 1분기 168.2%까지 내려왔습니다. 회사는 2026년 중 부채비율을 150%로 낮추겠다는 목표를 제시했습니다. PF 우발채무는 2022년 말 약 6.8조원에서 2026년 1분기 약 2조9,700억원으로 줄어, 자기자본(약 3조5,249억원)을 밑도는 수준에 이르렀습니다. 위기의 정점에서 회사는 약 2조9,226억원 규모의 채권 매입과 메리츠·프로젝트샐럿 펀드(약 2.3조원) 조성으로 유동성을 방어했고, 이후 영구채와 ABS로 추가 유동성을 확보했습니다.

3-4. 신용등급과 시장의 시선

재무 회복에도 신용등급은 한 차례 하향됐습니다. 2025년 6월 18일 한국기업평가, 한국신용평가, 나이스신용평가 3사가 무보증사채 등급을 A+(부정적)에서 A(안정적)로, 기업어음을 A2+에서 A2로 동시에 낮췄습니다. 한국기업평가는 사유로 공사원가 상승에 따른 수익구조 저하와 여전히 과중한 PF 우발채무 수준을 들었습니다. 곧 신용평가사는 '회복

진입은 인정하나 위험은 현재진행형'이라는 시각을 유지하고 있습니다. 1분기 실적과 PF 감축이 이어진다면 향후 등급 전망이 '안정적'에서 '긍정적'으로 옮겨갈 가능성이 거론되며, 이는 회사 회복 시나리오의 확정 신호로 읽힐 수 있습니다.

3-5. 전략 방향: 경영 리빌딩과 디벨로퍼 전환

오일근 대표는 2026년 1월 타운홀 미팅에서 '경영 리빌딩(Re-Building)'과 조직 효율화를 핵심 전략으로 제시했습니다. 그 내용은 수익성 중심의 선별 수주, 그룹 디벨로퍼 역할 강화를 통한 계열사 시너지, 안전과 준법 경영을 통한 내부통제 강화로 요약됩니다. 롯데자산개발 출신의 개발 전문가를 대표로 선임한 결정 자체가 시공에서 개발로 무게를 옮기겠다는 메시징입니다. 회사는 2024년 기존 사업 조직을 재편해 개발사업본부를 전면 배치하고 개발·영업·사업관리 기능을 통합했습니다. 자체공사 매출은 2023년 973억원에서 2024년 4,215억원으로 늘어 전체 매출 비중이 1.43%에서 5.33%로 커졌습니다. 운영수익형 사업으로는 시니어 레지던스 'VL' 시리즈(마곡 VL르웨스트 810실, 부산 VL라우어)를 확대하고 있습니다.

3-6. 차별화 포인트: 브랜드·그룹 시너지·운영수익형

차별화 포인트는 세 갈래로 정리됩니다. 첫째, 브랜드의 두 갈래 운영입니다. 롯데캐슬은 1999년 서울 서초에서 국내 아파트 브랜드 시대를 연 볼룸 브랜드이고, 르엘은 2019년 론칭한 하이엔드 브랜드로 'Limited Edition'과 롯데 최상급 접미사 'EL'을 결합한 사일런트 럭셔리를 표방합니다. 둘째, 그룹 계열 자산을 묶는 복합개발 역량으로, 백화점·호텔·테마파크를 단지 가치와 연결하는 롯데타운화 전략입니다. 셋째, VL 시니어 레지던스로 대표되는 운영수익형 신사업 선점입니다. 2024년 분양한 6개 단지(롯데캐슬 시그니처 중앙, 청담 르엘 등)와 2025년 창경궁 롯데캐슬 시그니처가 모두 완판되며 분양 경쟁력을 입증했습니다.

3-7. 리스크 요인 종합

리스크는 다음과 같이 정리됩니다. 첫째, 주택 편중 포트폴리오로 분양 경기 의존도가 높습니다. 둘째, PF 우발채무가 감소했으나 여전히 관리가 필요한 규모입니다. 셋째, 홈플러스 기업회생과 관련한 PF 보증(상동·동대문점 개발) 위험이 남아 있습니다. 넷째, 지방 사업장의 미분양 위험입니다. 다만 미착공 사업장의 상당수가 서울·수도권에 위치해 PF 위험이 상대적으로 낮다는 평가가 함께 제시됩니다. 다섯째, 원가 상승기에 착공한 고원가 현장의 잔여 물량입니다. 1분기 들어 이 비중이 줄며 원가율이 개선됐으나, 추가 변동 가능성은 점검 대상입니다.

지원 전략 관점의 시사점: 롯데건설을 이해할 때 '위기 기업'과 '우량 기업'의 이분법을 피해야 합니다. 정확한 표현은 '위기를 지나 회복으로 진입했으나 위험이 현재진행형인 회사'입니다. 이 균형 잡힌 인식이 회사를 깊이 이해한 지원자의 표지입니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 롯데그룹 핵심가치와 롯데건설 인재상(최신성 검증)

롯데그룹의 핵심가치는 Beyond Customer Expectation(고객 기대를 뛰어넘는 가치 창출), Challenge(도전), Respect(존중), Originality(독창성)입니다. 롯데건설의 인재상은 채용 사이트(career.lottecon.co.kr)의 현행 게시 기준으로, 현재의 모습이 아닌 미래를 만들어 가는 가능성에 더 높은 가치를 두며 자신의 성장과 함께 사회를 성숙시켜 나갈 열정과 책임감을 갖춘 글로벌 인재를 지향합니다. 구체적으로는 자율성과 환경 적응력, 글로벌 마인드를 갖추고 진취적 자세로 도전을 두려워하지 않는 불굴의 인재, 그리고 자기 분야에서 최고의 전문지식과 풍부한 인적 네트워크를 지닌 유능한 인재를 제시합니다. 2026년 5월 현재 게시된 내용을 교차 확인한 결과 과거 버전이 아닌 현행 인재상으로 확인됩니다.

4-2. 2026년 채용 기조와 'I'M' 전형의 함의

롯데그룹은 'I'M(Mania)' 전형을 운영하며, 한 분야에 깊이 몰입하는 전문성과 열정을 강조합니다. 2026년 6월 롯데건설 신입사원 채용에서도 토목시공, 토목영업, 건축시공, 건축영업, 주택영업, 안전 등 직무별 모집이 이루어졌습니다. 여기서 주목할 점은 주택영업이 건축영업, 토목영업과 분리된 별도 직무라는 사실입니다. 곧 회사는 분양 영업과 도급 수주营业을 다른 전문성으로 구분하고 있으며, 주택영업 지원자에게는 주거상품 분양과 시장 분석에 특화된 전문성을 기대합니다.

4-3. 조직 문화: 안전·준법 최우선과 현장경영

롯데건설의 비전은 'ASIA TOP 10 CONSTRUCTION VALUE CREATOR'이며 경영 방침은 현장경영, 인재경영, 창조경영입니다. 오일근 대표는 우리 업의 기본을 공사 품질과 현장 안전으로 규정하며 안전과 준법을 최우선 가치로 강조합니다. 건설업은 인명 사고가 곧 사업 중단과 평판 훼손으로 이어지는 산업이므로, 안전을 타협하지 않는 태도가 조직 문화의 근간을 이룹니다. 회사는 상호존중 문화와 남성 근로자 의무 육아휴직 등 소통과 복리후생 제도를 함께 운영합니다.

4-4. 그룹 차원의 쇄신: 성과주의·세대교체·직무 기반 HR

2026년 롯데그룹 임원 인사는 실행력 강화, 세대교체, 성과주의를 기조로 CEO의 약 3분의 1(20명)을 교체하는 고강도 쇄신으로 진행됐습니다. 그룹은 직무를 기반으로 사람을 배치하고 평가하는 HR 철학을 강조하고 있습니다. 이 변화는 연공보다 성과와 전문성을 중시하는 방향이며, 직무 적합성과 성과 기여를 분명히 보여줄 수 있는 인재에게 유리한 환경을 만듭니다.

4-5. 주택영업 도메인이 선호하는 인재 특성

주택영업에서 꾸준히 성과를 내는 사람의 특성은 다음과 같이 정리됩니다. 첫째, 이해관계자 사이의 조율과 소통 역량입니다. 시행사, 조합, 분양대행사, 금융기관, 지방자치단체 등 이해가

엇갈리는 주체들 사이에서 합의를 끌어내는 일이 업무의 큰 비중을 차지합니다. 둘째, 사업성과 수익률을 읽는 숫자 감각입니다. 분양가를 책정하고 사업성을 분석하는 일은 정성적 판단만으로는 불가능하며 정량적 근거가 필요합니다. 셋째, 시장과 수요의 변화에 빠르게 반응하는 유연성입니다. 넷째, 장기 프로젝트를 끝까지 끌고 가는 끈기와 책임감입니다. 다섯째, 안전과 준법을 양보하지 않는 태도입니다.

4-6. 도메인 업무 특성에서 도출되는 인재 요건

주택영업의 업무 특성은 그 자체로 인재 요건을 규정합니다. 분양 프로젝트는 토지 확보부터 입주까지 수년에 걸쳐 진행되는 장기 사이클이므로, 단기 성과에 일희일비하지 않고 호흡을 길게 가져가는 태도가 필요합니다. 또한 설계, 시공, 마케팅, 금융 등 여러 부서가 분양 성공이라는 하나의 목표를 향해 움직이므로, 부서 간 협업을 자연스럽게 이끄는 조정 능력이 중요합니다. 분양 현장은 수분양자라는 개인 고객을 마주하는 접점이므로, 고객의 불안과 기대를 읽고 신뢰를 형성하는 대면 역량 역시 요구됩니다. 이러한 요건들은 기술적 전문성 못지않게 조직 안에서 높이 평가받는 자질입니다.

지원 전략 관점의 시사점: 인재상의 핵심 단어인 Originality와 Challenge를 추상적으로 받아들이기보다 직무 맥락으로 번역하는 것이 중요합니다. 주택영업에서 Originality는 경쟁 단지와 차별화된 분양 전략을 설계하는 능력으로, Challenge는 미분양 위험이 있는 사업장을 끝까지 끌고 가는 태도로 구체화됩니다.

5장: 직무 분석

5-1. 주택영업의 정의: 건축영업·토목영업과의 구분

롯데건설의 직무 체계에서 영업은 주택영업, 건축영업, 토목영업으로 나뉩니다. 세 직무는 고객과 상품, 거래의 성격이 서로 다릅니다. 건축영업은 오피스, 상업시설, 공장, 데이터센터 같은 비주거 건축물의 도급공사를 수주하는 기업 대상(B2B) 영업입니다. 토목영업은 도로, 교량, 철도 같은 토목·인프라 공사를 수주하는 영업으로 공공 발주처를 주로 상대합니다. 이에 비해 주택영업은 아파트 등 주거상품을 최종 수요자에게 분양하는 영업으로, 개인 고객과 정비사업 조합을 상대하는 B2C와 B2B2C 성격을 함께 가집니다. 곧 건축·토목 영업이 '공사를 따오는' 수주 영업이라면, 주택영업은 '지은 집을 파는' 분양 영업이 본질입니다. 정비사업의 시공권 확보를 위한 조합 영업은 회사·조직 구조에 따라 도시정비사업 조직과 분담하는 경우가 많으므로, 주택영업 직무의 무게중심은 분양과 마케팅, 계약 관리에 놓입니다.

5-2. 핵심 역할: 분양 전 과정의 컨트롤타워

주택영업의 핵심 역할은 분양 전 과정을 설계하고 관리하는 컨트롤타워입니다. 업무 범위는 입주자 모집 절차와 관련 법규 관리, 상품·수요·타깃 분석, 분양가 책정, 마케팅과 광고홍보, 모델하우스 운영, 분양대행사와 광고대행사 관리, 집객과 청약과 계약, 수금 관리, 미분양

대응, 입주 관리, 그리고 시행사와 지방자치단체 등 외부 네트워크 관리에 이릅니다. 분양가를 높여 사업 수익을 키우려는 압력과 미분양을 피하려는 요구가 충돌하는 지점에서 균형점을 찾는 일이 이 직무의 가장 어려운 과제입니다.

5-3. 시간 단위로 본 업무(하루/한 달/1년)

하루 단위로는 분양 현장과 모델하우스의 운영 상태를 점검하고, 분양대행사의 집객·계약 실적을 확인하며, 청약과 계약 진행 상황을 관리하고, 고객 응대와 광고 집행 결과를 살핍니다. 한 달 단위로는 단지별 마케팅 전략을 수립하고 조정하며, 분양률과 계약률을 보고하고, 경쟁 단지의 시세와 분양가를 조사합니다. 1년 단위로는 연간 공급 물량을 기획하고, 사업지별 사업성을 분석하며, 분양가 전략을 세우고, 미분양 해소 방안을 마련하며, 신규 사업지의 분양 타당성을 검토합니다. 곧 짧은 주기에서는 현장 운영과 실적 관리, 긴 주기에서는 전략 수립과 사업성 판단이 업무의 중심입니다.

5-4. 이해관계자 맵

주택영업이 함께 일하는 주체는 내부와 외부로 나뉩니다. 내부에서는 개발사업본부와 주택사업본부, 설계, 현장 시공, 마케팅, 금융과 PF 담당 조직이 협업 대상입니다. 외부에서는 시행사, 정비사업 조합, 분양대행사, 광고대행사, 신탁사, 수분양자, 인허가를 담당하는 지방자치단체, 분양보증을 제공하는 주택도시보증공사(HUG)가 관련됩니다. 분양대행사는 시공사나 시행사로부터 수수료를 받고 분양 마케팅과 홍보를 수행하는 외부 파트너이며, 주택영업 담당자는 이들을 관리하고 조율하는 위치에 섭니다. 곧 주택영업은 다양한 주체의 이해를 분양 성공이라는 하나의 목표로 모으는 조정자 역할을 합니다.

5-5. 필요 역량: 지식·기술과 소프트스킬

필요 역량은 지식·기술과 소프트스킬로 구분됩니다. 지식과 기술 영역에서는 부동산 시장 분석, 분양가 산정(분양가상한제와 HUG 보증 기준에 대한 이해 포함), 주택청약 제도와 주택법 등 관련 법규, 사업성 분석(수익률과 원가 구조), 부동산 금융과 PF에 대한 이해가 요구됩니다. 소프트스킬 영역에서는 이해관계자 조율과 협상, 명료한 커뮤니케이션, 데이터에 근거한 의사결정, 위기 상황에서의 유연한 대응, 장기 프로젝트를 견디는 끈기가 중요합니다. 도시·건축·부동산 관련 전공, 공인중개사나 도시계획기사 등 자격, 신탁사·시행사·개발사 인턴 경험이 직무 적합성을 보여주는 요소로 거론됩니다.

5-6. 성과지표(KPI)와 평가 포인트

성과지표는 초기분양률, 계약률, 청약경쟁률, 분양가(수익성), 사업수익률, 미분양 해소율, 미수금 회수로 구성됩니다. PF에 의존하는 사업 구조에서 초기분양률은 사업 안정성과 가장 긴밀하게 연결되는 최우선 지표입니다. 초기분양률이 높으면 PF 상황이 원활해지고 우발채무 위험이 줄어드는 반면, 초기분양률이 낮으면 미수금이 쌓이고 금융비용이 늘어 사업 전체의 수익성이 훼손됩니다. 분양대행사의 분양성 결정요인을 다룬 학술 연구에서도 고객 상담자료 기획, 청약·계약 극대화 방안 기획, 광고·홍보매체 기획이 가장 중요한 요인으로 도출된 바

있습니다. 곧 주택영업의 성과는 '얼마나 빨리, 얼마나 높은 가격에, 얼마나 안정적으로 파는가'로 평가됩니다.

5-7. 대표 업무 워크플로우 예시

가상의 분양 사업을 따라가 보겠습니다. 신규 도시정비 사업지의 분양 타당성을 검토하는 단계에서 주변 시세와 수요층을 분석합니다. 이어 분양가를 책정하면서 분양가상한제 적용 여부와 HUG 보증 기준을 점검합니다. 그다음 분양대행사와 광고대행사를 선정하고 마케팅 전략을 수립합니다. 모델하우스를 열어 집객을 진행하고, 청약과 계약을 관리합니다. 미계약분이 발생하면 선착순 분양이나 계약 조건 완화(중도금 무이자 등) 같은 대응책을 마련합니다. 마지막으로 수금과 입주를 관리하며 사업을 마무리합니다. 롯데건설의 실제 사례에 대입하면, 잠실 르엘처럼 분양가상한제로 시세 대비 큰 차익이 예상되는 단지는 1순위 평균 631.6대 1의 경쟁률로 완판되는 반면, 지방 단지는 같은 절차 안에서도 미분양 위험 관리가 가장 큰 과제가 됩니다. 동일한 워크플로우라도 입지에 따라 핵심 과제가 달라진다는 점이 주택영업의 묘미이자 난점입니다.

지원 전략 관점의 시사점: 주택영업을 '집을 파는 일'로만 정의하면 직무를 좁게 본 것입니다. 정확한 정의는 '미분양을 내지 않으면서 사업 수익을 키우는 분양 설계자'입니다. 분양가 책정과 미분양 대응이라는 상충하는 과제를 균형 있게 다루는 능력이 이 직무의 핵심 가치입니다.

참고 레퍼런스(References)

- | | | | | | | |
|---|------|-----------------|---------|---|-------|---|
| 한국건설산업연구원(CERIK) | 2026 | 건설수주 | 전망 | 건설동향브리핑 | 1030호 | — |
| https://www.cerik.re.kr/uploads/report/3020/건설동향브리핑%201030호.pdf | | | | | | |
| 한국건설산업연구원 | 2026 | 건설산업 | 7대 | 이슈 | 1038호 | — |
| https://www.cerik.re.kr/uploads/report/3037/건설동향브리핑%201038호.pdf | | | | | | |
| 한국건설산업연구원 | 월간 | 건설시장동향(2026-02) | | | | — |
| https://www.cerik.re.kr/uploads/report/3047/월간건설시장동향(2026-02).pdf | | | | | | |
| 한국건설산업연구원 | 건설 | 2040 | Outlook | | | — |
| https://www.cerik.re.kr/uploads/report/3000/건설%202040%20Outlook.pdf | | | | | | |
| 한국건설산업연구원 | 2025 | 건설·부동산 | 경기전망 | — https://www.cerik.re.kr/board/press/715 | | |
| 대한건설정책연구원 | 2026 | 건설·주택 | 경기전망 | — https://www.ricon.re.kr/board/view.php?no=5993&group=alim&page=alim_notice&cate=19 | | |
| 국토교통부 | 2025 | 시공능력평가 | 결과 | — https://www.molit.go.kr/USR/NEWS/m_71/dtl.jsp?lcmspage=1&id=95091108 | | |

심층분석보고서: 26상_롯데건설_주택영업

국토교통 통계누리 미분양현황 — <https://stat.molit.go.kr/portal/cate/statView.do?hRsId=32&hFormId=5328>

금융위원회 3단계 스트레스 DSR 시행방안 — <https://www.fsc.go.kr/no010101/84617>

KB 스트레스 DSR 3단계 대출 한도 설명 — <https://kbthink.com/loan-guide/stressdsr.html>

한국신용평가 롯데건설 기업개요 — https://www.kisrating.com/ratingsSearch/corp_overview.do?kiscd=500160

한국신용평가 DL이앤씨 KIS Credit Opinion — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20251223-9.pdf>

인베스트조선 롯데건설 신용등급 하향 — https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/06/18/2025061880074.html

한국경제TV 롯데건설 회사채 신용등급 줄강등 — <https://www.wowtv.co.kr/NewsCenter/News/Read?articleId=A202506180518>

헤럴드경제 롯데건설 1분기 영업이익 504억 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10739057>

서울경제 롯데건설 1분기 영업이익 13배 — <https://www.sedaily.com/article/20044656>

뉴스핌 롯데건설 1분기 실적 발표 — <https://www.newspim.com/news/view/20260515001222>

파이낸셜신문 롯데건설 1분기 실적 턴어라운드 — <https://www.efnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=129802>

인사이트 롯데 1분기 그룹 IR 실적 — <https://www.insight.co.kr/news/556013>

데이터뉴스 롯데건설 부채비율 100%대 복귀 — <https://www.datanews.co.kr/news/article.html?no=140944>

딜사이트 롯데건설 자체사업 4배 확대 디벨로퍼 — <https://dealsite.co.kr/articles/159647>

비즈워치 롯데건설 분기 실적 — https://news.bizwatch.co.kr/article/real_estate/2025/08/14/0019

파이낸셜뉴스 롯데건설 성수4지구 보증금 500억 현금 선납 — <https://www.fnnews.com/news/202605211452464064>

인사이트 성수4지구 르엘 앞세운 재도전 — <https://www.insight.co.kr/news/549765>

더퍼블릭 성수4지구 입찰 무효 후 재개 — <https://www.thepublic.kr/news/articleView.html?idxno=299946>

블로터 롯데건설 성수4지구 대우건설 격돌 — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=652268>

시사저널e 2025 건설 결산 정비사업 초양극화 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=418212>

나무위키 잠실 르엘 청약 데이터 — <https://namu.wiki/w/잠실%20르엘>

롯데건설 비전 2030 — https://www.lottecon.co.kr/about_us/visions

롯데건설 채용 인재상 — <https://career.lottecon.co.kr/aboutus/talents>

롯데그룹 핵심가치 — <https://www.lotte.co.kr/about/value.do>