**주택사업의 꽃 분양관리**

오석중 팀장

주택사업 업을 두고 있는 이들은 흔히 ‘분양업무’를 주택사업의 꽃이라고 이야기합니다.

수주업무를 담당 영업부서에서 씨를 뿌려 놓고, 상품계발을 하는 설계팀에서 상품을 잘 키우면 분양부서에서 열매를 맺어 수확을 위해 고객들에게 우리의 상품을 내놓는다는 의미로 이런 말이 나온 게 아닐까 합니다.

이렇듯 우리 분양관리팀은 회사 내에서 유일하게 일반 고객을 직접 대면하고, 상담하기에 회사내 어느 부서보다도 고객의 요구에 민감하게 반응하고, 시장을 파악해야하는 핵심 부서입니다.

분양관리팀은 기존에 주택관리팀, 분양팀, 주택마케팅팀 등 다양한 이름으로 존재하였으나, 현재의 팀은 지난 7월에 주택본부의 조직개편으로 인해 재편된 팀입니다.

많지 않은 인원으로 모든 현장의 분양관리를 담당함은 물론 일부 신규 수주 업무에도 참여하기에 각 지역별로 담당은 나눠 효율적인 분양프로젝트 관리를 담당하도록 하고 있습니다.

우리 팀원들은 간략하게 소개하자면,

먼저, 부산 울산지역의 기존 준공사업장을 맡아 사후 관리업무에 주력하고 있는 김덕환 차장,

얼마 전까지 전주, 울산의 분양현장을 맡아 전라도와 경상도를 종횡무진하다가 현재는 대구 남산현장 분양을 위해 뛰고 있는 임성훈 대리,

충남 홍선의 신규 분양프로젝트 준비는 물론 기존 준공현장의 관리까지 불평없이 소화해내고 있는 팀의 막내 신재민 대리,

그리고 마지막으로 이 모든 업무를 총괄하고 있는 저 오석중 팀장

이렇게 4명이 열심히 근무를 하고 있습니다.

2007년 하반기부터 이어진 주택시장의 불황으로 작년 초까지만 해도 분양이 없었으나, 지난해 하반기 전주에서 성공적으로 분양을 마친 ‘하가 더 루벤스’를 시작으로 그동안 주춤했던 모습을 버리고, 달려나갈 준비를 하고 있습니다.

특히, 금월에 분양예정인 대구 남산동의 ‘효성그룹 더 루벤스’와 충남 홍성 내포신도시의 분양업무는 각각 오랜만에 진행되는 경상권내 신규 분양이라는 점과 2012년 충남도청 이전을 시작으로 한 다수의 공공기관이 이전할 신도시내 우수한 입지환경과 발전 가능성이 내재한 사업지역이라는 점에서 성공적인 분양에 대한 기대치가 높은 프로젝트입니다.

각 현장에 맞는 분양전략을 수립하여 세심하면서도 적극적으로 분양업무를 수행, 100% 분양완료를 이루도록 할 것입니다.

깊어가는 주택시장의 불황으로 인해 분양시장 환경이 날로 어려워지고 있습니다. 그러나, 우리 회사만의 상황이 아니기에 좌절하지 않고, 현장의 분양환경에 적합한 분양전략을 경쟁사보다 한발 먼저 수립하고, 영업활동에 매진하여 작금의 고비를 이겨낼 수 있도록 최선을 다하도록 하겠습니다.

감사합니다.