

# 도청이전 신도시 성공적 추진 및 분양촉진 방안

2010. 5. 17

송 두 범(연구위원)

# 목 차

I 논의의 배경

II 도청신도시와 거시적 영향요인

III 도청신도시의 성공적 조성방안

IV 도청신도시의 분양촉진 방안

I

## 논의의 배경

- **충남도청이전 신도시 조성은 정부의 직할시 도입이 직접적 이유**
- **따라서, 중앙정부에도 상당한 책임이 있는 국책사업 성격**
- **이 사업의 성공적 추진을 위해서는 충청남도의 노력과 중앙정부의 절대적인 지원이 필요**
- **신도시 조성에 미치는 거시적 환경요인 검토를 토대로**
  - **도청이전 신도시의 성공적 조성방안**
  - **중앙정부의 재정적 지원 및 도청이전 신도시의 분양촉진 방안 모색**

## Ⅱ

## 도청신도시와 거시적 환경요인

# 1. 광역경제권과 도청신도시

·광역경제권 정책에서 도청이전 신도시에 대한 고려가 없다

- 광역경제권 정책

- 광역경제권 30대 프로젝트에 기업도시, 혁신도시 포함
- 도청이전 신도시 언급 없어 지방정부의 프로젝트로 간주

- 도청이전 신도시 내 기업창업시

- 기업도시, 혁신도시 수준의 법인세, 소득세 감면혜택 부여
- 경상북도와 공동으로 대응

## 2. 세종시 발전방안과 도청신도시

**·세종시 발전방안은 도청신도의 산업입지 매력성을 감소시킨다.**

- 2010년 1월 25일 행정도시특별법개정안 입법예고
  - 세종시 발전방안(세종시 수정계획) 포함
    - : 행정기능은 교육과학경제기능으로 대체
    - : 입주기업 법인세 감면 등 인센티브 부여
  - ➡도청이전 신도시에 대한 산업입지 매력성 감소 우려
- 세종시 자족용지(산업, 대학, 연구기능)비율 : 원안의 3배
  - 원안 6.6%, 수정안 20.7%
  - ➡도청이전 신도시로의 기업유치 기회 제한 우려

### 3. 저탄소 녹색성장과 도청 신도시

·저탄소녹색도시는 필요하지만, 사업비 증가가 예상되며, 지방자치단체 단독으로 추진하는데는 한계가 있다.

- 도청이전 신도시의 저탄소녹색도시 조성
  - 저탄소 녹색도시 조성은 시대적 사명
  - 사업비 증가 예상, 지자체 단독사업 추진의 어려움
- 자원확보 및 정책적 지원방안 필요
  - 자금지원, 세제지원, 각종인센티브 제공 및 녹색펀드 조성 등
  - 탄소저감목표치 설정, 도시계획시설의 탄소배출 감축의무비율 설정, 신재생에너지 설치비용 확보, 환경계획과 도시계획과의 연계방안 등

## 4. 주택시장의 침체와 도청 신도시

**·주택시장의 침체가 계속되는 한 도청이전 신도시 내 토지 및 공동주택 분양에 상당한 난관이 예상된다.**

- **주택경기 침체 지속**
  - 주택시장의 침체요인이 해소되지 않는 상황
  - 도청이전 신도시내 토지, 공동주택 분양에 상당한 난관 예상
- **토지 및 공동주택 분양활성화 방안 모색**
  - 다양한 인센티브 제도, 적극적 마케팅 기법 등 도입

## 5. 수도권 규제완화와 도청 신도시

수도권 규제완화는 도청이전 신도시, 경제자유구역, 기업도시, 혁신도시 등이 정착될 때까지 유보하는 것이 바람직하다.

- 수도권기업의 기업입지규제 강화
  - 기업은 각종 인센티브 불구 수도권 선호
  - 도청이전 신도시내 기업유치수단으로 가장 효율적
- 수도권규제완화 논의 유보 필요
  - 지방활성화 선도프로젝트(도청이전 신도시, 경제자유구역, 기업도시, 혁신도시) 성공적 정착
  - 지방의 경쟁력과 자생력 구축

## 6. 국가균형발전과 도청 신도시

· 국가균형발전 측면에서 도청 신도시 조성은 기업도시, 혁신도시 이상의 중요한 프로젝트라는 사실을 국민들에게 인식시키는 것이 필요하다

- 도청이전 신도시 조성이 지방자치단체 단위사업으로 폄하
  - 국가균형발전에 대한 기여가 기업도시나 혁신도시 이상
- 국가 및 충청권 균형발전 계기가 되는 비중있는 프로젝트라는 사실을 국민들에게 인식시키는 것 필요
  - 충청권 서해안에 거점도시 기능
  - 대전, 세종시, 청주권과 천안, 아산권 중심의 공간체계 개편 기능

### Ⅲ

## 도청신도시의 성공적 조성방안

# 1. 도시매력물의 조기확보

**·도시의 매력물을 조기에 확보하는 것이 중요하다.**

- 도청이전 신도시의 성격은 수요창출형 신도시
  - 필수 공공기관 제외하고 자발적 이주 수요 부족
  - 도와 사업시행자가 수요 창출 필요
- 수도권 및 대전권 주민 유치
  - 초중고등학교(국제학교 포함), 대학, 고급병원, 쇼핑센터, 기업 등
  - 매력시설물의 선투자가 반드시 필요

## 2. 집중개발 및 압축도시 지향

• 집중개발 및 압축도시(compact city)를 지향해야 한다.

### ● 집중개발

- 도시개발 초기 업무시설(비즈니스파크), 상업시설 중심 집중개발

### ● 압축도시

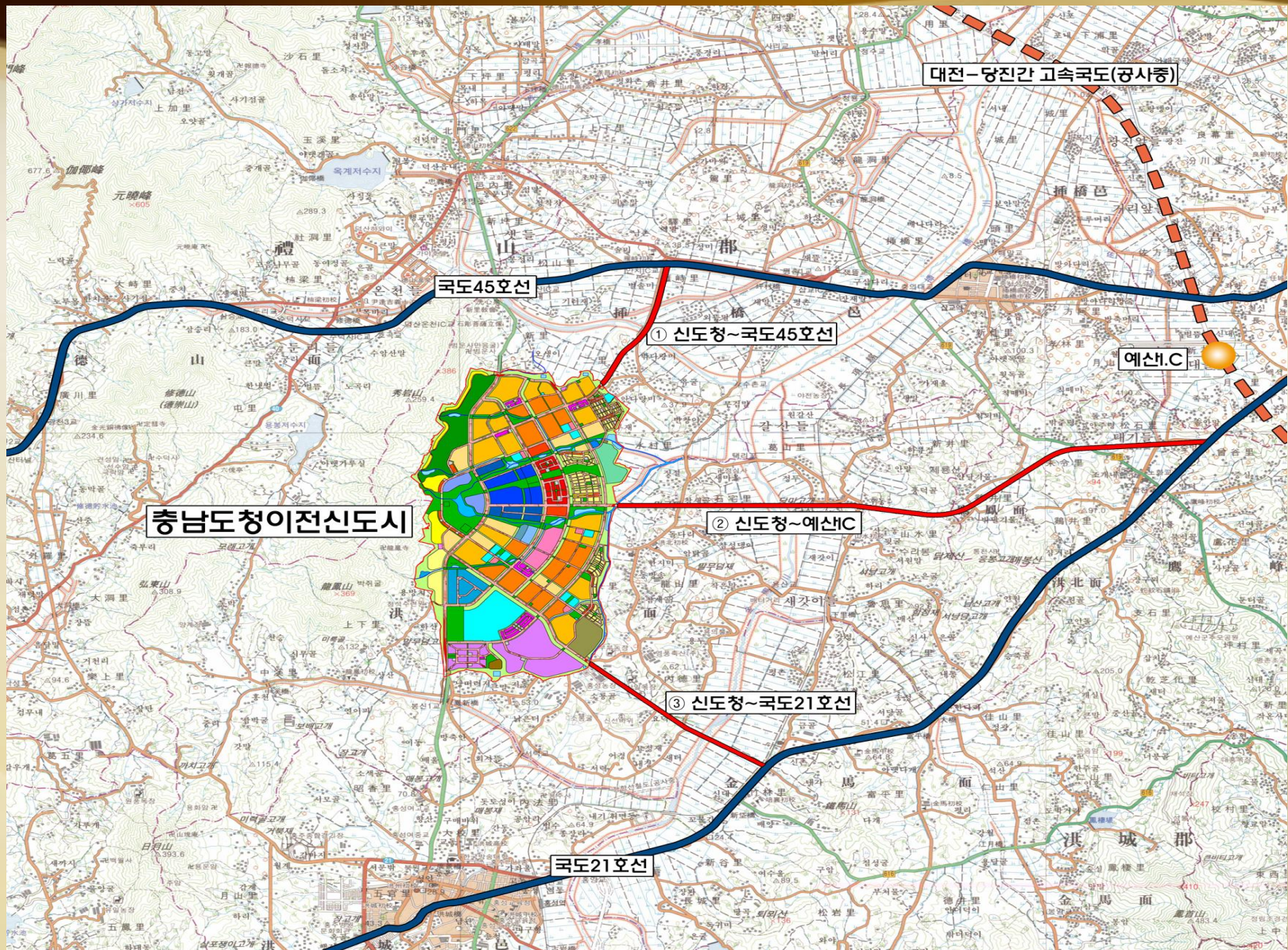
- 대중교통 중심축으로 집약적 공간구조, 도시기능 집적
- 에너지 절약형 도시구조로 자족기능 확보
- 토지이용 효율성 향상, 기반시설 설치비용 절감

### ● 집중개발 공간 이외에는 오픈스페이스와 녹지, 저밀도 주거지 조성

### 3. 도청사 및 신도시 진입도로 국비지원 확대

·도청사 및 신도시 진입도로에 대한 국비지원이 관건이다.

- 전남도 지원비 : 6,304억원
  - 청사신축비 : 1,687억원 지원
  - 진입로 : 3,721억원
  - 신도시 부지지원 : 896억원
- 충청남도 지원비 : 961억원 확보
  - 청사신축비 : 321억원
  - 진입로 : 640억원 확보
- 충청남도청사 건축비 2,327억원, 신도시-예산 IC간 진입도로 순공사비 1,077억원 지원 필요(국가지원지방도 기준 적용)



## 4. 공공, 유관기관 유치 및 지원노력

**·공공기관, 유관기관 유치 및 지원이 도시성패의 열쇠이다.**

- **충남도청 신도시 이전희망기관 및 단체 수 : 136개**
  - 공공기관 : 22개, 유관기관 : 32개, 단체 : 82개
- **이전대상기관장과 충남도지사간 이전이행협약 체결**
  - 이전시기, 방법, 지원 사항 규정
- **이전 기관 및 이전직원에 대한 동시 지원 필요**
  - 이전기관 : 청사건축지원, 업무수행지원
  - 이전기관 직원 : 주택, 교육 및 정주여건, 금융, 이사 등

## 5. 주변지역과의 연계, 균형발전

·도청이전 신도시와 주변도시의 연계, 균형발전이 중요하다.

- 도청이전 신도시의 긍정적 측면
  - 충남의 중추기능 집적으로 충남의 균형발전 견인
- 도청이전 신도시의 부정적 측면
  - 주변도시의 공동화 유발 요인(남악신도시 사례 확인)
- 부정적 측면 최소화, 긍정적 측면 극대화
  - 기존농촌, 도시지역 재구조화 : 읍급도시 도심활성화 사업 등
  - 공동협력사업 : 광역시설 확충 및 공동이용체계 구축 등
  - 미래성장동력 : 미래성장동력 인프라 구축 등

## 6. 도청이전 신도시 자족기능 강화

·도청이전 신도시의 자족기능 강화에 핵심인 입지기업에 대해서 파격적 인센티브를 부여 한다.

### ● 자족기능 강화

- 지식기반산업 유치, 지역내 특화산업에 대한 특화단지 조성, 대외접근성 향상을 위한 교통시설 공급, 생산성 향상을 위한 도시기반시설 공급, 쾌적한 주거공급 및 녹지편의시설 공급, 양질의 교육시설 공급

### ● 행정중심복합도시 사례

- 수도권소재 319개 기업의 세종시 입주의사 조사
- 이전 고려한 기업체는 16.6%에 불과
- 도청이전 신도시에 대한 인지도 향상, 긍정적 태도 형성 위한 적극적인 홍보, 기업유치를 위한 파격적 인센티브(사과의 전환요구)

## 7. 홍성, 예산 교육특구 활성화

·홍성, 예산 교육특구를 전국 제일의 국제문화 교육의 산실로 육성하여  
지식기반 도시의 출발점이 되도록 한다.

- 홍성, 예산에 국제문화 교육특구 지정
  - 국제교육문화특구에 부합하는 명확한 목적
  - 기초자치단체 특구담당직원의 교육에 대한 전문적 자질 구비
  - 교육청과의 원활한 협조체제 구축
- 도청이전 신도시가 knoeledge city가 되기 위해서
  - 지식기반 도시의 기초환경 구축
  - 직업 및 평생학습 도시 환경 구축

## 8. 특성화 대학의 유치

**.직업중심대학 등 특성화 대학을 유치하여 통합대학으로 운영한다.**

### ● 직업중심대학 모델 도입

- 지역내 대학, 전문대학, 산업대학 등이 연합하여 교수, 시설, 교육프로그램 공동운영
- 통합대학은 법률상 단일대학, 대학의 지구별 캠퍼스체제로 운영
- 학과 : 이공계/보건의료/관광/금융/디자인/문화/지역특화산업/바이오/정보통신/자동차 등
- 학위 : 2년제, 4년제, 직업전문학위(석박사)

## 9. 정부시범 및 모델도시 사업 활용

·정부시범 및 모델도시 사업을 적극 유치함으로써 간접적 국가지원효과를 거두도록 한다.

- 중앙정부 주도 시범사업 등 정책지원

- 자전거 시범도시, 생태시범도시, 신재생에너지 시범도시
- 살기 좋은 도시만들기 시범사업
- 도시경쟁력과 도시이미지 제고로 외부인구 유입 촉진

#### IV

## 도청신도시의 분양촉진 방안

## 도청이전 신도시 분양여건

- 총 995만  $m^2$  (300만평)중, 분양가능면적은 55%인 550만  $m^2$  (166만평)
- 초기 인구유입은 1만 명 정도로 수요기반 매우 미약할 것 예상
- 조성원가는 189만 3천원(3.3  $m^2$ )으로 세종시에 비해 저렴
- 토지거래 규모 감소, 부동산 대출규제로 토지거래활력 약화
- 공동주택 분양시장에서 자치단체에 대한 재량권 강화 추세

# 1. 부동산시장변화에 부응하는 마케팅전략 필요

**부동산 시장변화에 부응하는 마케팅 전략수립이 필요하다.**

- **부동산 시장 침체**

- 수요자가 매매를 주도하는 시장으로 변화예상
- 초과공급에 따른 마케팅전략 수립 요구

- **공공기관 주도 도시개발사업**

- 마케팅 전략수립 및 실천 한계, 적극적 마케팅 계획수립, 실천필요
- 안심마케팅 기법(원금보장, 확정임대료, 선임대 후분양상가 등)  
까지 심도있게 논의
- 그러나 안심마케팅은 경기회복에 대한 보장이 없으면 위험성 높다는  
점 충분히 인지필요

## 2. 수요를 고려한 유연성 있는 토지상품의 개발

·수요를 고려한 유연성 있는 토지상품의 개발이 요구된다.

- 수요자 특성에 따른 획지 분할 및 합병 모델 개발
  - 대상 부지 중심의 세부적인 시장성 분석
  - 설계단계에서 부터 마케팅 개념 도입
  - 초과공급에 따른 마케팅전략 수립 요구
- 개발토지의 판매 및 신도시조성
  - 정부정책에 대한 신속한 대응
  - 수요자 의식변화에 대한 수요조사 및 분석의 정기화
  - 새로운 토지상품 개발 및 판매요구

### 3. 판매방식을 위한 사업추진 전략 수립

· 판매방식을 위한 사업추진전략의 수립이 필요하다.

- 판매방식 위한 사업추진전략 수립

- 토지분양 시장성 분석 실시 후
- 토지용도별 자체 개발 방식
- 공공-민간합동형 PF사업 및 사업계획서 공모 방식 선택

- 분양방식

- 사업계획서 공모방식 : 사업시행자 도입가능 방식, 도시의 체계적 개발에 중점 두는 방식
- 공공-민간합동형 PF형 : 330만  $m^2$  이상, 상업지역에 적용가능, 민간 기업이 참여가능한 개발이윤 확보검토

## 4. 기업 및 연구소 이전, 정착비용 지원 확대

**·기업 및 연구소 이전, 정착비용 지원을 확대해야 한다.**

- **현행 기업지방이전 관련 보조금 제도**
  - 수도권 소재 공장, 본사, 연구소 지방이전시
  - 입지 및 투자, 고용, 교육훈련 보조금(지자체에 보조)
- **도청이전 신도시로 이전시 요구**
  - 법인세 감면, 이전전 양도차익 법인세 납부연장, 취득세 및 등록세 면제, 한시적 재산세 면제 등 혜택부여
  - 공장, 연구소, 업무시설 관련 부지구입 및 건축비, 기계설비투자비, 연구개발투자비 등에 대한 금융지원

# 5. 장소마케팅과 연계한 부동산 마케팅

**·장소마케팅과 연계한 부동산 마케팅 전략을 수립해야 한다.**

- **장소마케팅의 필요성**

- 도시이미지 형성과 정체성 확보
- 신도시로서의 한계극복

- **장소마케팅 방향설정**

- 도청이전 신도시 상징 매력물 이나 시설 건축
- 이벤트 및 축제 등 각종 행사 개최
- 장소이미지의 홍보 및 촉진활동 등과 관련된 마케팅

## 6. Anchor Tenant유치에 의한 토지분양 극대화

·Anchor Tenant유치에 의한 토지분양을 극대화해야 한다.

- 지구별(상업, 산업, 주거) 차별성 부각 위한 Anchor Tenant 유치
- 인구유입 촉진과 상권활성화에 기여

## 7. Loss Leader 전략의 구사

·Loss Leader 전략을 구사하는 유연성도 요구된다.

- 손실 감수한 특별가격 할인 통한 Key Tenant부지 조기 매각, 개발
  - Loss Leader : 특매상품, 미끼상품, 유인상품

## 8. 부동산 분양대행업체와 공동마케팅

**·부동산 분양대행업체와 공동마케팅도 필요하다.**

- 부동산 분양대행 전문기관 선정 공동으로 분양마케팅 추진
  - 일자리 창출 및 인구유발효과 큰 용지부터 단계별 집중판촉필요
  - 산업용지(1만평), 공동주택(50만평), 골프장(12만평) 등

## 9. 이주기관 종사자에 대한 인센티브 부여

**·공공기관 등 이주기관 종사자에 대한 파격 인센티브를 부여해야 한다.**

- 주택공급에 관한 규칙 개정안 입법예고
  - 공공 및 교육기관, 기업, 병원, 연구소 종사자 주택특별공급 가능
- 이주기관 종사자 공동주택 분양시 장기 저리 용자 등 금융인센티브 부여

# 10. 다양하고 적극적 커뮤니케이션 수단 동원

**· 다양하고 적극적인 커뮤니케이션 수단을 총 동원해야 한다.**

- **다양한 커뮤니케이션 기법 활용**

- 건설사 대상 광고활동
- 인터넷홍보, 방송, 신문광고
- LED전광판 광고
- 부동산투자신탁회사, 부동산컨설팅회사 등과 제휴
- 랜드마크 시설, Anchor Tenant 이용 분양마케팅
- 판매전문가 양성 및 지원, 인센티브
- 충남개발공사에 시장분석 전담직원 채용 등



**감사합니다**