



2019년 서울특별시 사회주택 사업자 발굴을 위한 현황 조사 및 향후 정책 지원 방향

2019. 5



- 조사 책임 : (서울특별시 사회주택종합지원센터) 이지영 연구협력팀장
- 조사 참여 : (연구조사원) 서울대학교 환경대학원 박사 과정 남궁옥 연구원
(서울특별시 사회주택종합지원센터) 민수영 매니저
(서울시 청년디벨로퍼) 김준호

목 차

1. 조사 개요	5
2. 조사 결과 분석	9
I. 분석 개요	9
II. 법인 설립 후(법인 사업 희망자 대상) 분석 결과	10
1) 기초 현황 설문 결과	10
2) 인터뷰 결과	15
III. 법인 설립 전(개인 사업 희망자 대상) 분석 결과	18
1) 기초 현황 설문 결과	18
2) 인터뷰 결과	18
IV. 공통 설문 분석 결과	22
3. 사업 개선 방향	28
〈부록〉 사회주택 신규 사업자 발굴 현황 설문 조사지	31

그림 목차

〈그림 1〉 1단계(2018년 완료) 및 2단계 조사 내용	5
〈그림 2〉 설문 조사 결과 분석 구조	10
〈그림 3〉 설문참여 표본 분석	10
〈그림 4〉 창업 후 법인 설립 기간	11
〈그림 5〉 응답 업체의 업태 분포	11
〈그림 6〉 응답 업체의 매출액('18년 기준)	12
〈그림 7〉 응답 업체의 사회주택사업 경험 유무	12
〈그림 8〉 응답 업체가 희망하는 향후 사회주택사업 분야	13
〈그림 9〉 사회주택 추진의 장애 요인(1순위)	14
〈그림 10〉 사회주택 추진의 장애 요인(2순위)	14
〈그림 11〉 서울시 사회주택사업 추진의향	22
〈그림 12〉 서울시에서 우선 지원을 받고 싶은 사업요소(1순위)	23
〈그림 13〉 서울시에서 우선 지원을 받고 싶은 사업요소(2순위)	23
〈그림 14〉 서울시에서 우선 지원을 받고 싶은 사업요소(3순위)	24
〈그림 15〉 서울시 사회주택사업 선호 지역(구 단위)	24
〈그림 16〉 사회주택 희망 사업 유형 및 향후 계획하고 있는 사업비 용자 규모	25
〈그림 17〉 응답 업체의 센터 활용 경험 유무	26
〈그림 18〉 활용 경험이 있는 센터 지원 사업	26
〈그림 19〉 향후 희망하는 센터 지원 사업	26

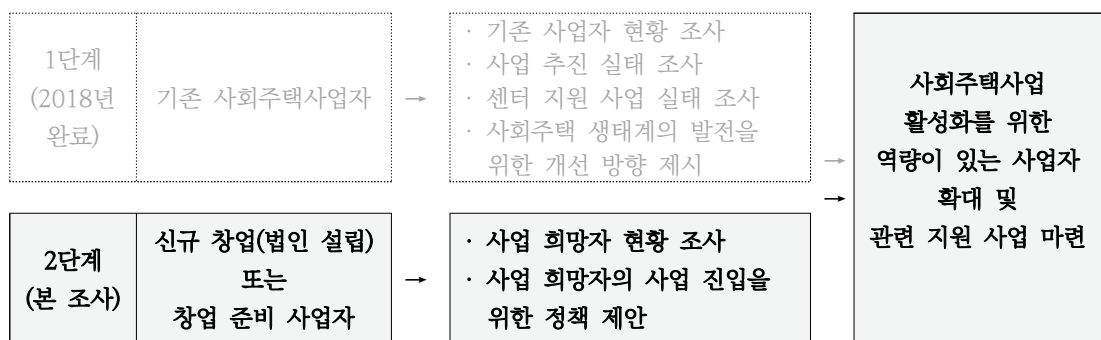
표 목차

〈표 1〉 신규 사업자 발굴을 위한 현황 조사 핵심 요인 프레임워크(설문 및 인터뷰 내용 통합)	8
---	---

2019년 서울특별시 사회주택사업자 발굴을 위한 현황 조사 및 향후 정책 지원 방향

1. 조사 개요

○ 조사 목적 : 본 조사는 2018년도에 수행한 ‘서울특별시 사회주택사업자 현황 조사 및 개선 방향’의 연속 과제 2단계로, 서울시 사회주택 공급의 활성화를 목적으로 역량이 있는 사업자 확대와 관련 지원 사업을 체계적으로 마련하기 위해 서울시 사회주택에 관심이 있는 사업 희망자를 대상으로 현황을 살펴보고자 함. 그리고 현재 사업 진입에 필요한 지원 정책의 핵심 요인을 분석하여, 그에 대한 시사점을 찾아보고자 함.



〈그림 1〉 1단계(2018년 완료) 및 2단계 조사 내용

○ 조사 대상 : 센터에 방문하여 컨설팅을 받은 사업 희망자, 사업설명회 참석자, 사업자 아카데미 수강자 40명을 대상으로 설문 조사를 실시함.

- 신규 사업 희망자는 센터에 방문한 사업 희망자의 유형을 토대로 아래와 같은 세 가지 체계로 분류하였음.
- 사업 희망자의 주체 유형 분류 : 사회적기업, 예비사회적기업, 협동조합, 사회적 협동조합, 마을기업, 자활기업, 비영리법인, 중소기업
- 사회주택의 사업 유형 : 시행, 시공, 주택 관리, 커뮤니티 관리·운영
- 사회주택의 사업 추진 단계 : 법인 설립 전(개인, 사업 파트너 구인 중, 사업 파트너 구인 완료, 외부 법인과 컨소시엄 구성 예정), 법인 설립 후(법인 사업 희망자)

[참고] 서울시 사회주택 신규 사업 희망자 분류 체계

서울시 사회주택 신규 사업 희망자 실태를 조사하기 위해, 사업 희망자를 3가지 체계로 분류하여 조사를 기획함.

Criteria 1(주체 유형)	Criteria 2(사업 유형)	Criteria 3(사업 추진 단계)
사회적기업	BM1: 시행	법인 설립 전(개인 사업 희망자) (개인, 사업 파트너 구인 중, 사업 파트너 구인 완료, 외부 법인과 컨소시엄 구성 예정)
예비사회적기업	BM2: 시공	법인 설립 후(법인 사업 희망자)
협동조합/사회적 협동조합	BM3: 주택관리	
마을기업	BM4: 커뮤니티 관리·운영	
자활기업	BM5: 기타	
비영리법인		
중소기업		

- 참여자 중 법인 설립 후 법인 사업 희망자(29명), 법인 설립 전 개인 사업 희망자(11명)를 대상으로 분석하였음. 사업에 관한 관심은 있으나 충분히 정보를 수집하고 계획을 수립하지 않은 일부 사업 희망자들의 불성실하거나 일관성 없는 설문 답변은 제외하였음.
- 그리고, 법인 설립 전 개인 사업 희망자의 답변에 오류가 많아 11명 중 7명에 대한 설문지 분석이 가능하였고, 해당 사업 희망자의 현황을 분석하기에는 모수가 적어 인터뷰를 추가로 수행하여, 설문 조사의 답변을 보완하였음.

- 또한, 법인 설립 후의 참여자도 설문 조사에 충실하게 응답한 참여자에게 추가 인터뷰를 진행하여 향후 정책 지원 방안에 대한 의견도 청취하였음.

○ 조사 방법 : 사업 희망자를 법인 설립 전·후로 구분하여 설문 조사를 시행하고, 보완조사가 필요한 경우 인터뷰를 진행함. 설문은 모든 응답자가 답변해야 하는 공통문항과 법인 설립 전·후에 따라 선택적으로 답변해야 하는 선택 문항으로 나누어짐. 인터뷰에서는 설문지 문항 외에 설문지 내용을 보다 자세하게 물어보기 위한 심층질문으로 구성하였음.

- 1차 : 설문 조사(온라인 및 오프라인)
- 2차 : 개별 사업 희망자 방문 인터뷰 실시

○ 조사 내용 : 아래의 네 가지 카테고리 분류하여 질문 내용을 구성함.

- 서울시 사회주택사업 희망자 현황 조사(법인 설립 전·후) : 경영일반 등
- 서울시 사회주택사업 고려 사항 : 서울시 사회주택 추진 의향 여부, 사업 추진 시 지원 핵심 요소 파악
- 센터 희망 지원 사업 : 지원 사업 활용 여부, 활용한(또는 희망하는) 지원 사업
- 개선 사항 : 향후 사회주택 정책 개선 방향

〈표 1〉 신규 사업자 발굴을 위한 현황 조사 핵심 요인 프레임워크(설문 및 인터뷰 내용 통합)

구분	핵심 요인	질문 사항
신규 사업 희망자 현황 (I)	1) 일반 사항	☐ 기본 정보[회사명, 대표자, 회사 주소, 설립일, 종사자 수, 매출액, 연락처]
	2-1) 법인 설립 후 (법인 사업 희망자)	☐ 기업 유형[사회적기업, 예비사회적기업, 사회적 경제조직(협동조합, 마을기업, 자활기업 등), 비영리법인, 중소기업 등] ☐ 업태[주거 분야 사회적 경제 주체 관련] ☐ 주택 관련 사업 실적 ☐ 사업 추진 경험 여부 ☐ 희망하는 사회주택사업모델 유형[시행, 시공, 주택 관리, 커뮤니티 시설 운영] ☐ 사회주택사업 장애 요인[사업 인력 부족, 사업 자금 부족, 사업 경험 부족, 사업 기술 부족 등]
	2-2) 법인 설립 전 (개인 사업 희망자)	☐ 법인 설립 시기[2019년 상·하반기, 2020년 상·하반기, 미정] ☐ 희망하는 사회주택사업 분야[시행, 시공, 주택관리, 커뮤니티 시설 운영] ☐ 사회주택 법인 설립 상태[개인, 사업 파트너 구인 중 또는 구인 완료, 컨소시엄 구성 등] ☐ 사업 파트너 또는 컨소시엄 구성 이유 ☐ 사업 파트너 찾기 정보 채널 활용 여부 및 정보 검색 어려움(구두 기술) ☐ 창업 인큐베이터 프로그램 연계 참여 의향 여부 및 희망 프로그램 ☐ 사회주택사업 추진 경험 여부 ☐ 사회주택사업 장애 요인 ☐ 법인 설립 전 단계에서 가장 필요한 지원
서울시 사회주택사 업 (II)	사업 추진 고려 사항	☐ 서울시 사회주택 추진 의향 여부 ☐ 서울시 사회주택 추진 시 지원 요소[저렴한 토지 임대료, 낮은 사업비 조달 금리, 공사비 보조금 지급, 기술 노하우 전수, 기존 사업자, 협회와의 네트워크] ☐ 사업 희망 유형[토지지원리츠, 리모델링형 사회주택, 둘 다, 미정] ☐ 향후 희망하는 서울 내 사업 지역 ☐ 향후 고려하고 있는 재원[서울시 사회투자기금, 주택도시기금, 민간 재원 등] ☐ 용자 규모[60% 이내, 60~ 90% 사이, 미정]
센터 희망 지원 사업 (III)	지원 사업 활용	☐ 지원 사업 활용 여부 ☐ 필수 지원 사업 - 사업자 컨설팅[일반 온·오프라인 상담, 적격 심사 사전 컨설팅, 탁감 등] - 사업자 육성사업자 아카데미, 공공 건축가 자문, 1:1 자문 매칭(건축 외)] - 기타 지원 사업
개선 사항 (IV)	향후 지원 방향	☐ 서울시 사회주택 정책 개선 방안(구두 기술)

2. 조사 결과 분석

I. 분석 개요

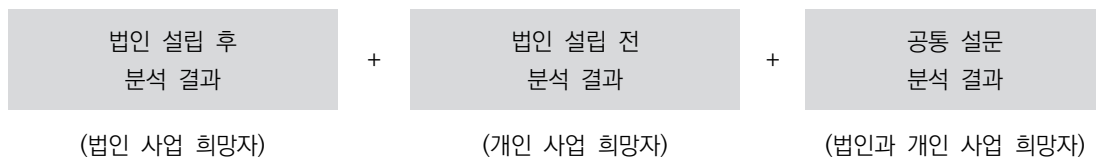
○ 서울시 사회주택사업에 관심이 있어 센터의 상담 및 컨설팅을 받았거나 설명회 및 아카데미를 참석한 사업 희망자는 대체로 법인 설립 전인 개인 사업 희망자와 법인 설립 후에 관심이 있는 법인 사업 희망자로 구분됨.

- 본 조사에서는 사업 희망자의 두 가지 유형에 따라 설문 조사를 다르게 기획하고 조사·분석 결과를 바탕으로 사업 희망자가 현시점에서 체감하고 있는 서울시 사회주택사업의 현주소와 애로 사항 및 진입 장벽 등을 살펴보고자 함.

○ 개인 사업 희망자 설문지 응답 중 대다수가 법인 설립 시기를 미정으로 답하여 본 설문 분석 결과에는 포함하지는 않았으나, 장기적인 관점에서 법인 설립을 계획하고 사업을 추진해보고 싶은 의향이 강한 것으로 분석됨. 법인 사업 희망자보다 개인 사업 희망자는 아직 사업이 구체화하여 관심을 보였다고보다는 사업에 대해 기초 정보를 알고 싶어 참여한 것으로 보임.

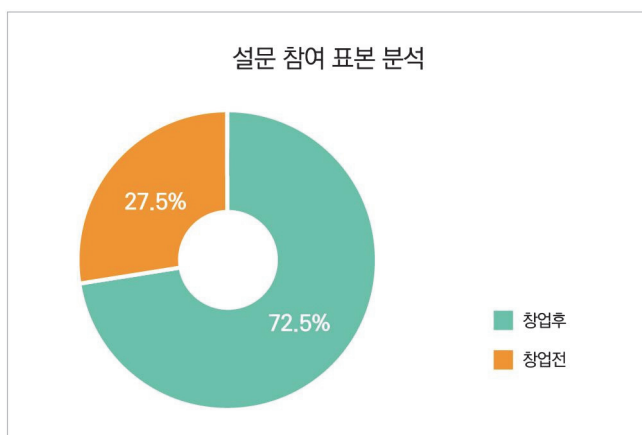
- 따라서, 설문 조사의 답변 내용이 모호하고, 응답이 되지 않은 문항이 많았으며, 일관성이 없는 응답이 많아 분석하기에 충분하지 않았음.

- 또한, 응답이 제대로 된 설문지가 10개 내외로 모수가 작아 분석 결과로 활용하기에는 근거가 충분하지 않으므로 설문을 제대로 응답한 개인 사업 희망자 중 방문 인터뷰가 가능한 사업 희망자를 대상으로 인터뷰로 대체하기로 하였음. 다만, 모수는 작으나 사업 희망자들의 의견을 볼 수 있는 설문 응답 결과는 최대한 활용하여 인터뷰와 함께 분석하기로 함.



〈그림 2〉 설문 조사 결과 분석 구조

○ 설문 응답자 40명 중, 법인 설립 후 참여자가 29명(72.5%), 법인 설립 전 참여자가 11명(27.5%)으로 대다수 법인 설립 후의 법인 사업 희망자가 사회주택에 관심이 있는 것으로 나타남.

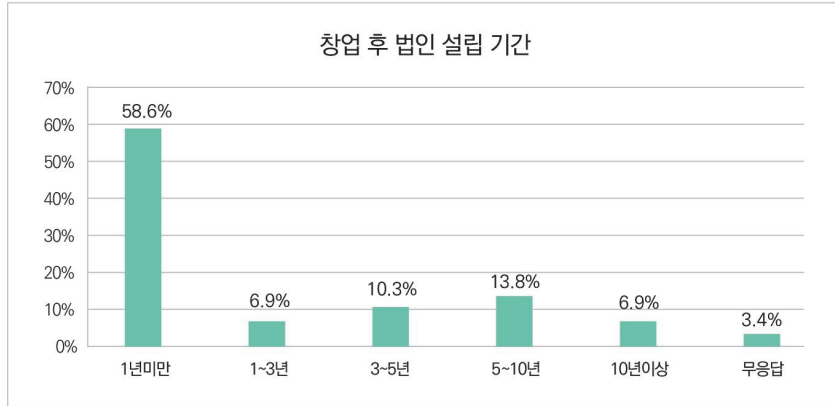


〈그림 3〉 설문 참여 표본 분석

II. 법인 설립 후(법인 사업 희망자 대상) 분석 결과

1) 기초 현황 설문 결과

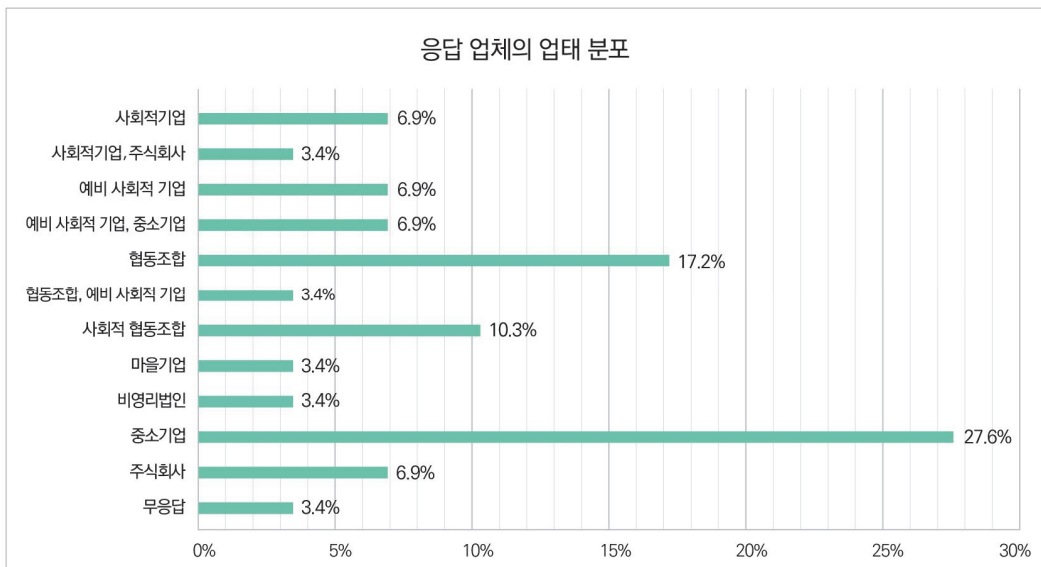
○ 아래 〈그림 4〉를 보면, 법인 설립 후 법인 사업 희망자 중, 법인의 설립 연수는 1년 미만(58.6%)이 절반 이상을 차지하여, 법인을 설립한 지 얼마 되지 않은 신생 업체가 사회주택사업에 관심이 많은 것으로 나타남. 이는 사회주택이 사회적 경제 주체인 법인을 대상으로 사업이 진행되어야 하므로, 서울시 관련 조례에 해당하는 주거 관련 사회적 경제 주체의 법인격을 취득하기 위해 신규로 법인을 설립한 것으로 해석됨.



〈그림 4〉 창업 후 법인 설립 기간

○ 아래 〈그림 5〉를 보면, 응답 업체의 기업 형태는 중소기업이 27.6%로 가장 높았고, (예비)사회적기업(27.5%)¹⁾, 협동조합(20.6%)²⁾, 사회적 협동조합(10.3%) 등으로 나타남.

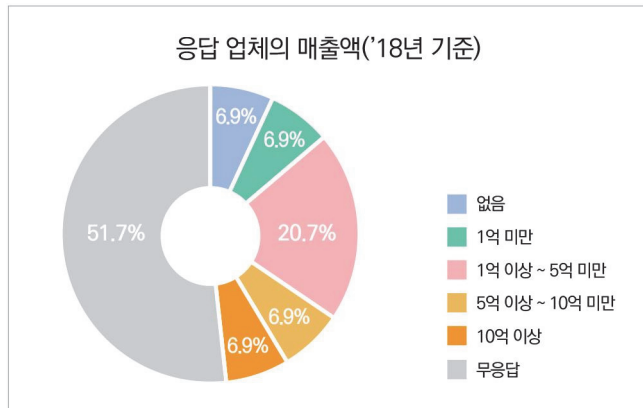
- 응답 업체의 업태는 대부분 부동산 임대업, 부동산 개발 및 공급업으로 응답하였고, 그 외에도 건축설계, 부동산 컨설팅, 사회복지, 시설물 유지보수, 인테리어로 응답한 업체도 있었음.



〈그림 5〉 응답 업체의 업태 분포

1), 2) 본 질문은 복수로 응답이 가능하며, 사회적기업과 협동조합을 포함한 답변 모두를 합계하였음.

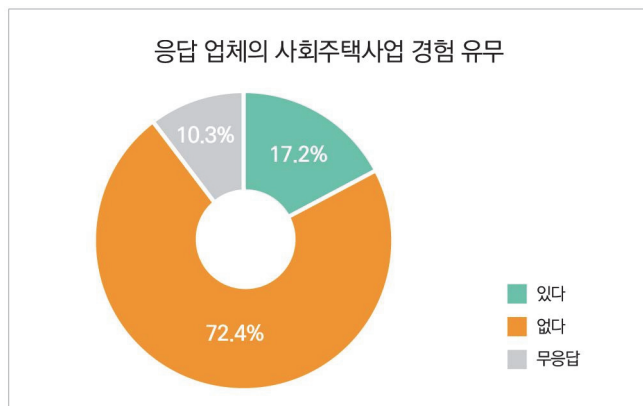
○ 기업의 연 매출액은 1억 이상 ~ 5억 미만이 20.7%로 가장 많았고, 5억 이상 ~ 10억 미만(6.9%), 10억 이상(6.9%), 1억 미만(6.9%)의 순으로 나타남.



〈그림 6〉 응답 업체의 매출액('18년 기준)

○ 사회주택사업 경험에 대한 〈그림 7〉의 설문 결과, '경험이 없다'라고 응답한 업체가 72%를 넘었고, '경험이 있다'라고 응답한 업체는 17.2%뿐이어서 대부분이 사업 경험이 없는 것으로 나타남.

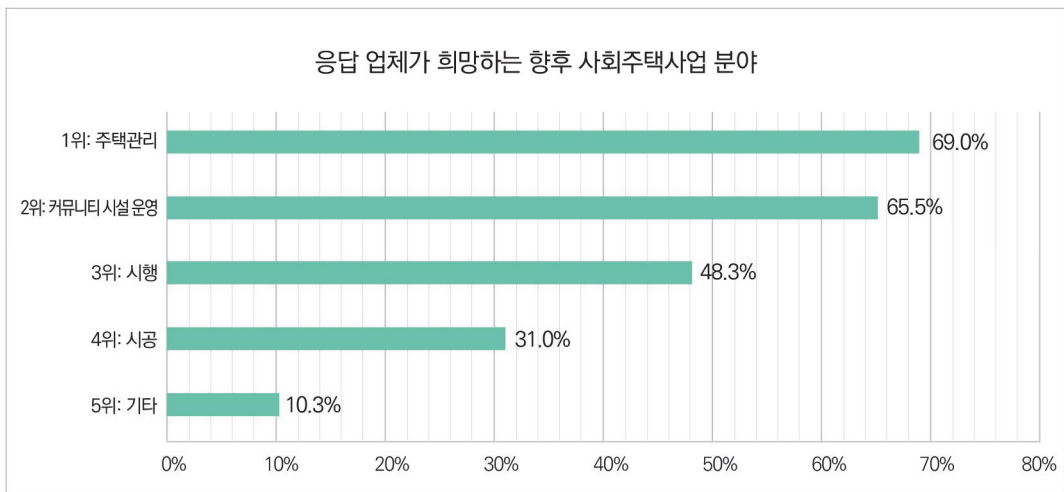
- 사회주택사업을 추진할 때, 사회주택 공급의 목적과 가치에 대해 사업 희망자와 공감을 끌어내기 위한 노력이 필요할 것으로 보이고, 향후 사회주택사업 희망자에게 사회주택의 공급가치와 공공성, 커뮤니티, 민관협력 등에 대한 사회주택 브랜드를 이해하기 위한 안내 방안이 마련되어야 할 것으로 보임.



〈그림 7〉 응답 업체의 사회주택사업 경험 유무

○ 향후 추진하고자 하는 사회주택사업 분야(복수 응답)에 대해 <그림 8>을 보면, 주택 관리(69.0%)가 가장 높았고, 커뮤니티 시설 운영(65.5%) 역시 관심이 높았으며, 그다음으로 시행(48.3%), 시공(31.0%)에 관한 관심이 높게 나타남.

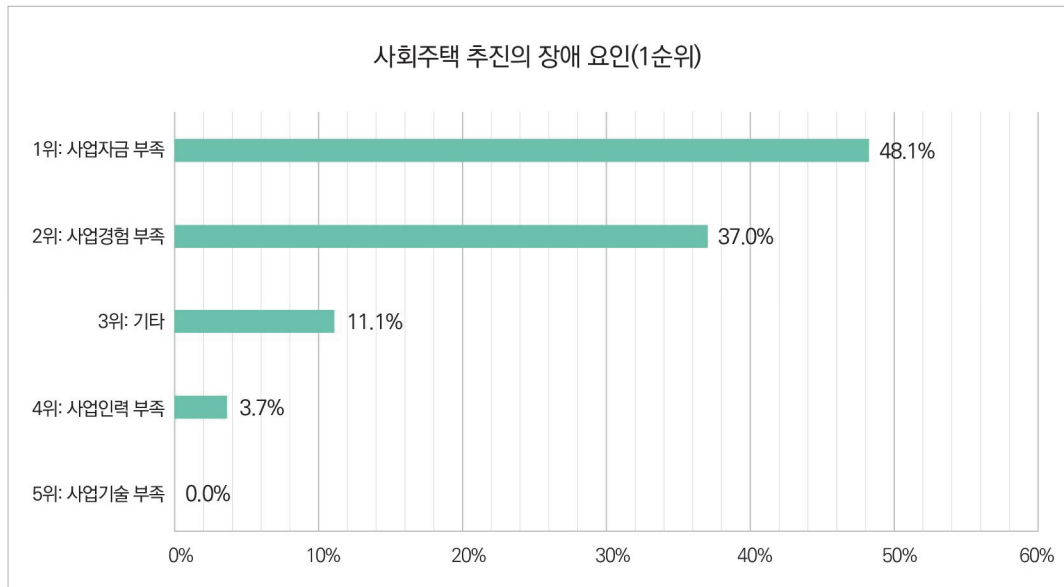
- 이를 통해, 사회주택사업 희망자 중 사회주택사업의 주택관리, 커뮤니티 시설 운영 등 소프트웨어 프로그램에 관심이 있는 법인 사업 희망자가 많은 것으로 확인됨. 향후 추진하고자 하는 관심 분야가 맞는 사업 희망자끼리 혹은 기존 사업자와 컨소시엄을 맺어 사업을 진행하는 형태가 다수 있을 것으로 보임.



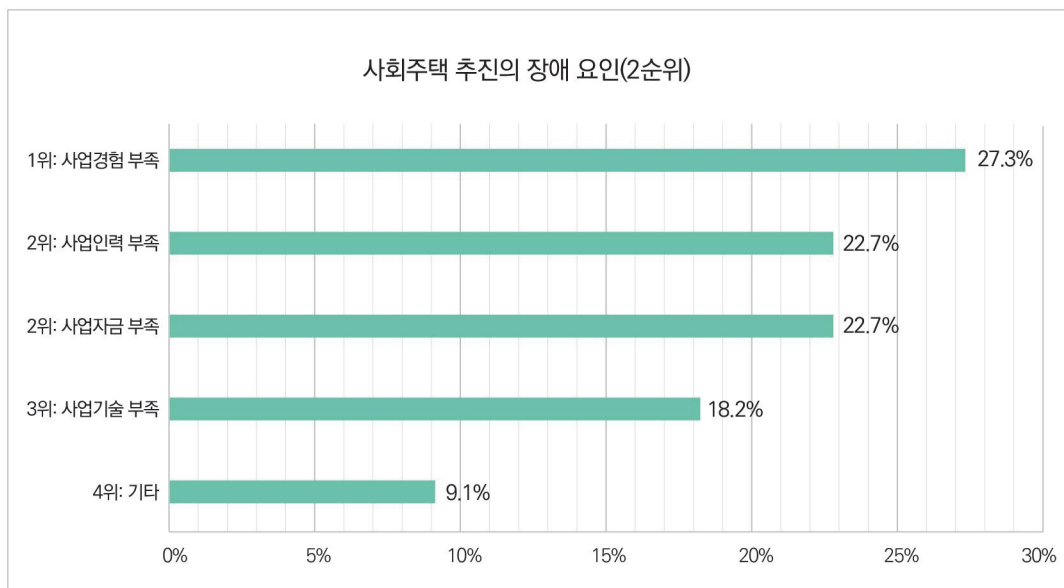
<그림 8> 응답 업체가 희망하는 향후 사회주택사업 분야

○ 사회주택 추진 시 장애 요인에 대한 답변으로 <그림 9, 10>을 보면, 1순위는 사업 자금 부족이 48.1%로 가장 높았고, 그다음으로 사업 경험 부족(37.0%), 사업 인력 부족(3.7%)의 순으로 나타남. 2순위는 사업 경험 부족(27.3%), 사업 인력 부족과 사업 자금 부족(22.7%), 사업 기술 부족(18.2%)의 순으로 나타남.

- 각 사업 분야에 해당하는 기존 사업자들과 사업 희망자 간의 매칭 프로그램을 통해 사회주택사업에 대한 이해도를 증진해야 하고, 이를 통해 사회주택의 노하우도 전수되는 것이 바람직함.



〈그림 9〉 사회주택 추진의 장애 요인(1순위)



〈그림 10〉 사회주택 추진의 장애 요인(2순위)

2) 인터뷰 결과

- 사회주택이 공공성을 유지하면서도, 커뮤니티 공간을 근린 시설 등으로 활용할 가능성 등 사업의 재무적 타당성을 분석하기 위한 사업요소에 관심이 있으며, 이를 통해 사업 진입 여부를 판단하고 싶어 한다는 것을 알 수 있음.

“사회주택은 공공성인 거 같아요. 그런데 사회주택 같은 소규모 주택에서도 저희가 고민하는 건 사회주택에 주거뿐만 아니라, 커뮤니티나 이런 주거 서비스 부분이 필요하다는 건데... 그런 것들이 상업 시설일 수도 있고, 사무실이 될 수도 있고... 공공성이 아닌 근린 시설이나 관련 프로그램을 고려하면 좋지 않을까 해요.”

- 사업의 재무 타당성에 영향을 줄 수 있는 공공성과 리스크를 고려하여, 민관협력 사업에서 누릴 수 있는 안정성 대비 시세의 80% 이하의 임대료 등의 공공성 요소들로 인한 낮은 수익성을 모두 고려하여 사회주택 지원 정책이 효과적으로 마련되어야 할 필요성을 제기함.

“중소기업의 적극적인 참여를 원하시면 기본적으로 일반 사업에서는 높은 수익률로 사업성이 있다고 판단되는 경우 위험을 감수하고 사업에 진입하고자 한다고 가정할 때, 사회주택사업은 그보다는 낮은 수익성이 나온다고 한다면, 그만큼의 사업 리스크를 줄여줄 수 있는 안정적 장치가 필요한데, 일반 개발사업이랑 별다르지 않은 리스크를 가지고 있는 사업 구조인 듯해요. 임대료나 이런 것들에 대한 공공성 때문에 제한이 있잖아요. 그러면 그만큼의 보상이 있어야 하는데, 사업에서 파생하는 또 다른 인센티브가 있는 것도 아니고, 싸게 받아야 하는 조건들만 있으니까 그런 게 다 리스크로 보이네요.”

- 기업이 지속가능한 사업을 할 수 없는 상황이 발생했을 때, 입주자 보증금이나 공실률에 대한 관리 방안에 대한 해결책에 대해 우려를 표하기도 함.

“기업이 재정적으로 열악해서 입주자들의 보증금이나 이런 것들이 문제가 될 수 있잖아요. 그랬을 때 사회적 파장이 될 수 있으니까 그런 부분들을 모니터링하고 매출이 떨어진다든지 공실률이 크다든지 하면 그 업체들은 뭔가 문제들이 있는 건데, 그런 부분에 대한 제도적 보호 장치 혹은 솔루션들에 대한 고민이 필요하지 않을까 해요.”

- 사회주택과 관련한 주택 정책 및 타 지원 정책과의 경쟁력을 차별화하여, 사회주택이 다른 주택 사업보다 입주자가 선호할 수 있는 경쟁력 요소를 가질 수 있도록 구체적인 방안의 마련에 대한 고민이 필요할 것으로 보임.

“최근에 주택 관련 정책을 보면 전세자금 대출이나 청년 대출 등 이율이 낮아 좋은 금융 상품이 많이 나오고 있어요. 같은 주거 복지인데 서로 간에 충돌이 되는 거 같아요. 제가 만약에 청년이면 그냥 전세자금 대출 싸게 받아서 내 집에 전세로 들어가는 게 더 낫다고 판단할 거 같아요. 그러니까 사회주택이 그만큼 입주자에게 매력을 찾을 수 있도록 정책 지원을 고민해볼 필요가 있을 거 같아요.”

- 사회적기업을 지원하는 방안이 현재로서는 사업비와 금융 지원이므로, 사회주택의 목적에 맞게 주택을 운영·관리하기 위한 지원책이 미비하다는 의견임. 특히 사회주택의 목적과 가치를 실현하기 위해서는 다른 주택 사업보다 커뮤니티 프로그램 운영 등의 추가적인 운영관리에 대한 부담이 있음을 알 수 있었음.

“사회적기업 인증을 받기 전 관련 지원책을 찾아봤어요. 대부분이 사업비 아니면 금융 지원 이렇게 크게 두 가지인 것 같더라고요. 그리고 기본적으로 사회주택을 봤을 때는 관리할 수 있는 관리 인력이 필요한데, 사회주택이 주거만 있는 게 아니라 커뮤니티나 지역사회와 소통하는 주거 서비스 및 연계 솔루션이 존재하는 형태더라고요. 그래서 저는 사회주택이 기존 주택과는 차별화된 대안을 제시하는 주택 형태라고 이해했어요. 이런 요소들을 사업 취지에 맞게 운영하려면 적어도 2~3개 프로그램에 1명의 매니저를 두고 관리를 해야 하는 사업인 거죠.”

- 사회주택은 서울시 사회주택 조례에 근거하여 주거 관련 사회적 경제 주체가 주택을 공급할 수 있는 자격이 주어지기 때문에, 사업 희망자들은 사회적기업 인증 기업 기간 만료 후 지속가능한 사업이 될 수 있도록 하는 사업자 자구책 및 지속적인 지원 정책의 필요성에 대한 의견을 제시하기도 함.

“사회적기업에 등록하는 것을 검토해보았어요. 녹록지가 않더라고요. 사회적기업을 운영 하면 여러 가지 다양한 지원은 많은데, 실질적으로 그 지원 혜택은 예비 기간 3년에 2년을 연장해서 총 5년을 받을 수 있어요. 물론 예비 기간 이후에 2년 동안 운영해서 또 사회적기업 인증으로 심사를 받아야 하고, 그렇게 해서 또 5년 동안 지원을 받고 그 이후 기업을 자체적으로 정상적으로 유지해야 하는 상황이 되는 거죠.”

- 서울시 사회주택사업자 자격 요건 중, 주거 관련 사회적 경제 주체에 중소기업까지 사업기회가 열려있기는 하지만 대부분의 지원책이 사회적 경제 주체를 중심으로 이루어지고 있어, 중소기업의 시선에서도 지원 사업에 대한 논의가 필요할 것으로 보임.

“서울시는 사회적기업이 아닌 중소기업에도 사업의 기회가 열려있으니 중소기업으로 한번 참여하자 해서 여러 방안을 찾아보니 금리에서 문제가 보이네요. 대부분 사회주택은 규모가 작으므로 적어도 한 프로젝트를 하면 1~2억 정도 많게는 3억 정도의 자기자본을 투입해야 하기에, 큰 대형 개발사업을 하는 사람은 자본을 투입하여 사업을 할지 모르겠지만, 30년이라는 운영 기간을 보면 적은 금액은 아니니 부담스럽긴 할 거예요. 물론 사회적기업은 주택도시보증공사나 주택공사 기금 같은 데서 금리 혜택을 받기 때문에 더 적극적인 제안을 할 수 있지만, 중소기업 입장에서는 시장이 열렸어도 이 작은 수익률에 금리 차별이 있다고 생각해요.”

III. 법인 설립 전(개인 사업 희망자 대상) 분석 결과

1) 기초 현황 설문 결과

○ 제 I 장 조사 개요에서도 언급했듯이, 법인 설립 전인 개인 사업 희망자는 아직 사업을 확실하게 추진하겠다는 의지보다는 개인이 창업 또는 법인을 설립하기 전에 사회주택사업에 대한 이해도를 높이기 위해 센터의 관련 이해 증진 사업인 상담(컨설팅), 아카데미, 설명회에 참여한 것으로 나타남. 따라서, 개인 사업 희망자의 설문 응답지를 살펴보면, 대부분 무응답, 응답 간의 불일치 등으로 인해 설문 분석에는 적합하지 않아, 제대로 응답이 된 설문 응답자를 대상으로 인터뷰를 시행하여 분석 결과를 도출하고자 함. 다만, 응답 중 모수가 적어도 분석 결과가 유의미한 답변은 인터뷰 결과와 함께 부분적으로 사용하기로 함.

2) 인터뷰 결과

○ 사회주택사업이 주거 관련 사회적 경제 주체인 법인을 대상으로 주택을 공급하다 보니, 법인 위주로 사회주택 정책과 관련 지원 사업에 대해 안내되고 있어, 사업에 대한 이해도가 낮은 법인 설립 전인 개인 사업 희망자들을 위해 좀 더 이해하기 쉬운 맞춤형 지원이 필요하다는 의견이 제시됨. 향후 사업 희망자 중 센터의 이해 증진 사업의 지원 대상과 사업 지원이 명확해져야 한다고 판단됨.

- 현재 서울시 사회주택 적격 심사 대상은 ‘서울특별시 사회주택 활성화 지원 등에 관한 조례’에 제시된 바와 같이 법인 설립 후의 사업 희망자가 지원할 수 있음. 그래서, 지원 사업 자체를 법인 설립 이후의 절차에 대한 정보로 사업안내가 이루어지고 있어, 향후 센터 상담 등에 대한 지원 사업 대상자를 명확히 할 필요가 있을 것으로 보임.

“사회주택사업 설명이 법인에 맞춰져 있어서, 사업을 시작하고 싶은 개인이 도움을 받는 건 힘든 거 같아요. 기존에 건축사 하시던 분들이 해야 한다는 그런 느낌을 받았습니다. 사업의 A부터 Z에 대한, 시작하는 사업자를 위한 지원이 있으면 좋겠어요”

“사회주택에 대한 정보가 없이 사업설명회에 갔을 때 쉽게 이해할 수 없었고, 설명회에 참석하신 분들이 대부분 법인사업자여서, 사업을 하려면 법인을 설립해야 하는 것으로 알았어요. 사회적기업이나 법인 등에 대한 이해도가 떨어져서 아직 구체적으로 사업을 하고 싶다고 말하기가 쉽지 않네요. 건설 사업을 하시던 분들은 쉽게 이해하시지만, 일반인들 같은 경우는 사업을 잘 모르거든요. 개인은 이해하기가 쉽지 않고, 생소한 용어도 그렇고요.”

○ 개인 사업 희망자는 사회주택사업이 운영·관리 형태의 사업모델이면 사업 진입이 쉽고, 사업자 역량 강화 측면에서도 바람직하다는 의견이 제시됨. 향후 개인 사업 희망자가 창업 또는 법인 설립을 위한 현재 타 기관의 창업 인큐베이팅 프로그램 또는 기존 사업자와의 멘토링 프로그램 등을 연계하여 사회주택사업이 가능한 역량 있는 사업자가 되기까지 중장기적인 전략 마련이 필요하다고 판단됨.

- 앞서 살펴본 <그림 8> 법인 설립 전 설문 조사 분석 결과에서는 향후 희망하는 사업 분야가 대부분 주택 관리와 커뮤니티 시설 운영인 점을 고려할 때, 법인이나 개인 사업 희망자 모두 사회주택 운영관리를 선호하는 것으로 분석됨.

“사회주택의 사업 규모가 개인이 하기엔 크더라고요. 10~20억 정도면 될까 했는데 설명회에서 설명해 주시는 것도 최소 그 이상이고 그래서 개인이 하기에는 맞지 않는다고 생각이 들었어요. 또 주택을 짓고 나서도 입주자 모집도 사업자가 하고 운영도 해야 하니까, 그런 부분들이 제가 생각했던 부분과 많이 달라 조금 다가가기 어려운 면이 있더라고요. 만약, 시공 또는 운영·관리만 한다면, 좀 더 쉽게 접근할 수 있을 거 같아요.”

○ 시민들에게 사업 정책 정보에 대한 접근성이 떨어지고, 접근 채널이나 어떤 정보를 찾아야 하는지조차도 생소한 개인 사업 희망자의 지원 방안에 대한 고민이 필요할 것으로 보임.

- 사회주택 법인 설립 준비 상태에 대한 질문에 개인 혼자 사업 구상 중이라고 응답한 사업 희망자가 대부분임. 개인이 알아보는 데에는 사회주택의 정보 접근성에 한계가 있다는 전제하에, 센터의 상담, 사회주택 온라인 플랫폼, 아카데미, 설명회 등을 통해 사회주택의 각종 지원 사업에 참여하거나 정보를 취득하는 것으로 보여, 향후 사업 희망자 중 전략적으로 정책 홍보 대상을 명확히 하여 정책 홍보를 강화해야 할 것으로 보임. 현재 서울시와 센터에서 사회주택 브랜딩 전략을 실행하고 있어서, 사업 희망자를 대상으로 다양한 채널을 통해 사업을 적극적으로 홍보할 예정임.

“개인이 사회주택에 대해 상담하거나 알아보는 건 제한적이에요. 정확히 어떤 사업인지 어렵다는 거죠. 전화 통화로 상담하는 것 외에는 상담 채널이 없는 것 같고, 처음 접근하는 사람들에게는 한계가 있어요.”

- 사업의 예상 수익이나 양적 지표에 대한 명확한 제시가 이루어져, 사업 희망자가 사업 진입 여부를 판단할 수 있도록 개선되면 좋겠다는 의견도 제시됨.

“전반적 내용을 들어보면 수익률이나 이런 부분들이 되게 막연하더라고요. 처음에 시작하려고 하면 기본적으로 총공사비의 10%를 부담하고 90%를 대출받아서 하는 건 알겠는데, 막상 제가 손해를 보면 안 되는 거고 그러면 어떤 예시라든가 그 공사를 했을 때 대충 연이율 % 해서 한 달에 사업자가 부담해야 하는 것과 몇 명 받았을 때 예상 수익 등이 구체적으로 나오면 좋겠어요. 일반인들이 1~2억 마련하기도 힘든데, 20억을 대출받으면 이자가 부담됩니다. 거기다 월세를 비싸게 받는 것도 아니고요, 이런 리스크를 다 생각한다면 어떻게 수익을 낼 수 있는지 감이 전혀 안 잡히는 거죠. 그래서 진입하기가 쉽지 않은 것으로 보여요.”

- 사회주택사업이 30년 동안 계속되는 사업 구조인 점을 고려할 때, 장기적 관점에서 리스크를 줄이기 위한 출구 전략도 필요할 것으로 보임.

“사회주택사업 협약이 만료되기 전에 개인적인 사정으로, 혹은 사업성이나 금리 때문에 사업을 하지 못하는 상황이 발생할 수도 있잖아요. 그런 리스크에 대해서는 설명이 없어서 막연하더라고요.”

○ 리모델링형 사회주택사업의 경우, 사업이 10년간 지속할 때 감가상각을 고려하여 사업 타당성이 있는 사업 구조인지를 명확하게 설명해 주어야 할 것으로 보임.

- 개인 사업 희망자는 사회주택 희망 사업 유형인 토지지원리츠, 리모델링형 사회주택 모두에 관심이 있고, 특히 설문 조사 결과 리모델링형 사회주택에 높은 관심을 보여, 관련 사업 구조에 대한 자세한 안내를 원하는 것으로 분석됨.

“10년은 그냥 쓸 수 있어요. 10년이 넘으면 노후화되고 그러면 사업자가 유지보수를 해야 하는데, 리모델링형 사회주택 건물을 임차해서 사업을 하는 구조잖아요. 그러면 리모델링하고 투자를 계속해서 살기 좋아야 입주자들이 오잖아요. 쉽게 말해서 사업자는 아무 권리도 없이 자기자본만 투자하고 소유권은 없고, 그런 부분이 제약 요건인 거 같아요.”

IV. 공통 설문 분석 결과

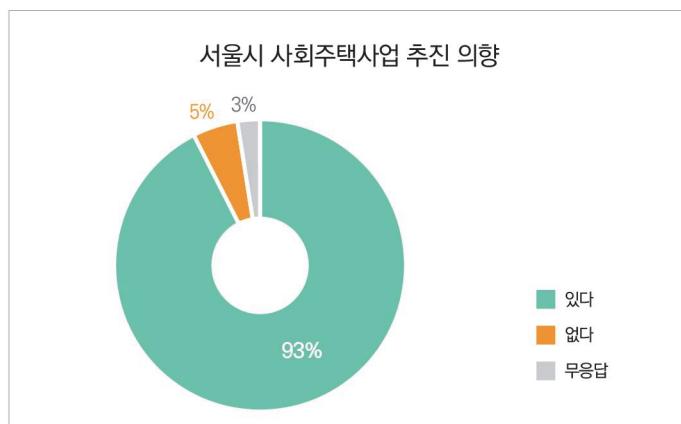
1) 분석 개요

○ 본 설문 조사는 법인 설립 전(개인 사업 희망자)과 법인 설립 후(법인 사업 희망자)로 구분한 설문 항목과 공통 설문 항목으로 구분되어 설문이 기획되었음을 조사 개요에서 언급한 바가 있음. IV장에서는 사업 희망자를 두 개의 카테고리로 구분하지 하지 않고, 향후 사회주택사업을 추진하고자 하는 내용과 희망하는 지원 사업 및 정책적 개선 방향에 대한 공통적인 질문에 대한 응답을 통해, 향후 사회주택사업을 희망하는 사업자가 정책적으로 바라는 의견을 분석해보고자 함.

2) 분석 결과

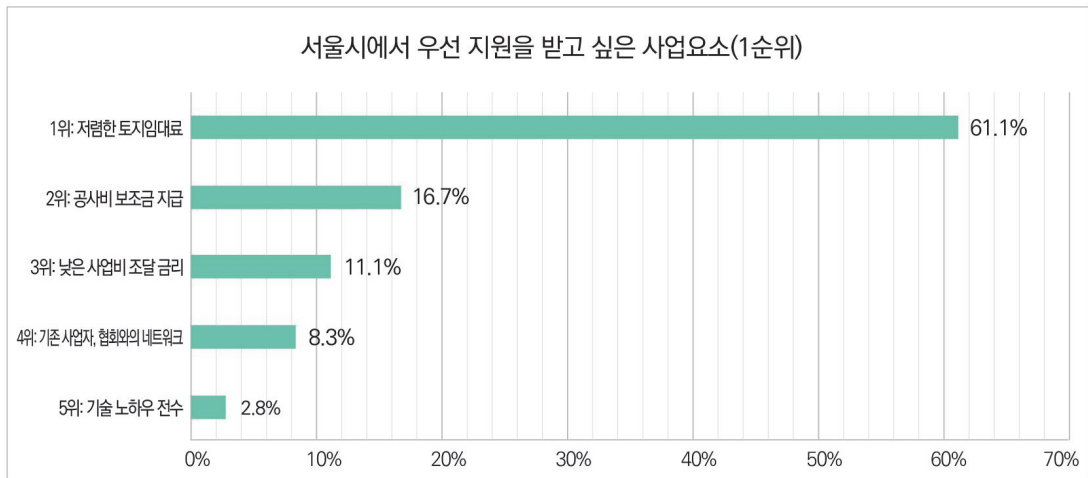
○ <그림 11>에서 보듯이, 향후 서울시 사회주택사업 추진 의향에 대한 질문에 ‘있다’라고 응답한 업체는 93.0%로 대부분이 사업 추진 의사가 있는 것으로 나타남.

- 다만, 개인 사업 희망자가 법인 설립 시기에 대한 설문 조사에서 대부분이 2020년 하반기 이후라고 답한 것으로 볼 때, 사업 희망자가 사업에 바로 진입할 수 있는 사업 그룹을 위한 단기적인 전략과 함께 중장기적인 관점에서 사업에 진입할 수 있도록 지원하는 전략으로 구분되어 진행되어야 할 것으로 보임.

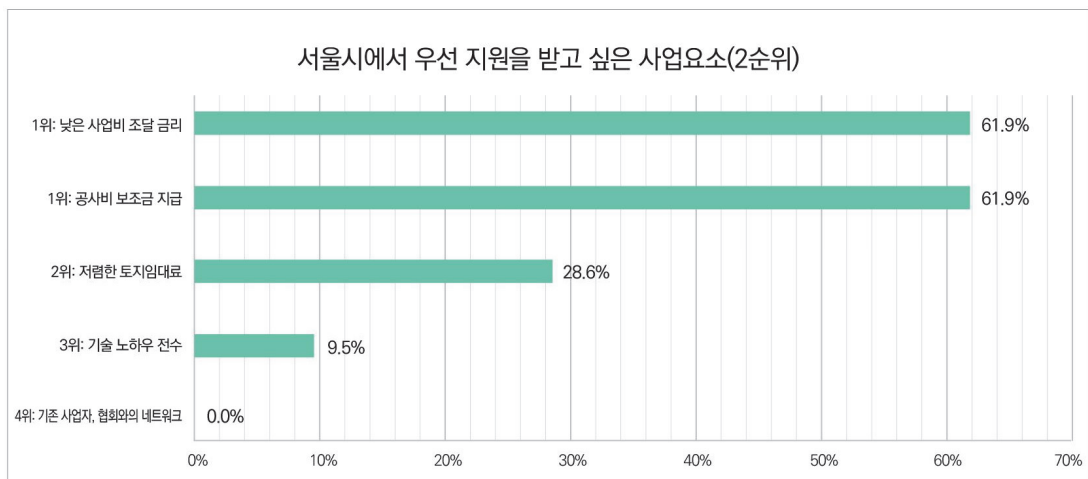


<그림 11> 서울시 사회주택사업 추진 의향

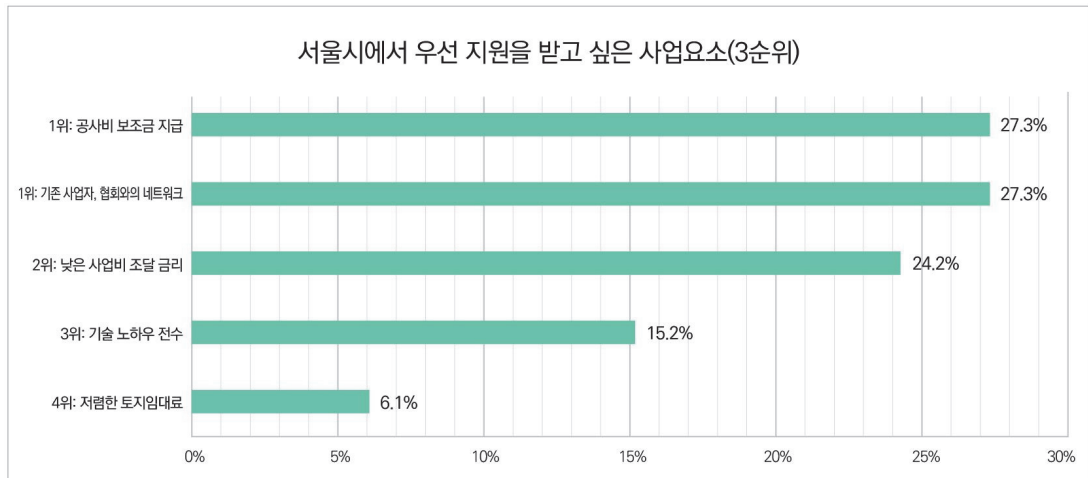
○ 서울시에서 우선 지원을 받고 싶은 요소 1순위는 저렴한 토지 임대료(61.1%), 공사비 보조금 지급(16.7%), 낮은 사업비 조달 금리(11.1%)임. 2순위로는 낮은 사업비 조달 금리(61.9%)와 공사비 보조금 지급(61.9%)이 동일한 수준으로 높게 나타남. 3순위로는 공사비 보조금 지급(24.0%)이 가장 높았고, 그다음으로 기존 사업자·협회와의 네트워크(20.0%), 낮은 사업비 조달 금리(24.2%), 기술 노하우 전수(15.2%), 저렴한 토지 임대료(6.1%)의 순이었음.



〈그림 12〉 서울시에서 우선 지원을 받고 싶은 사업요소(1순위)

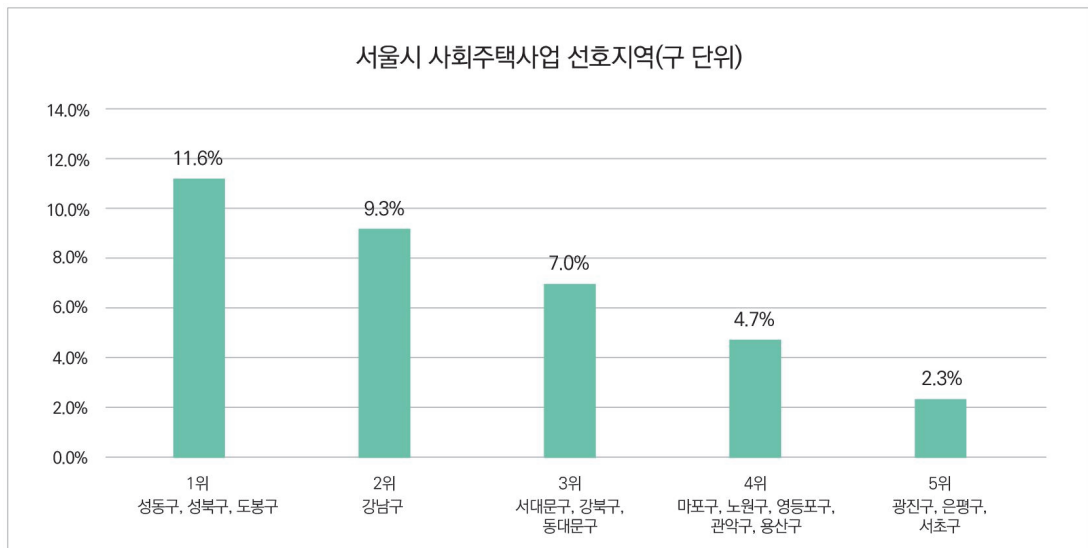


〈그림 13〉 서울시에서 우선 지원을 받고 싶은 사업요소(2순위)



〈그림 14〉 서울시에서 우선 지원을 받고 싶은 사업요소(3순위)

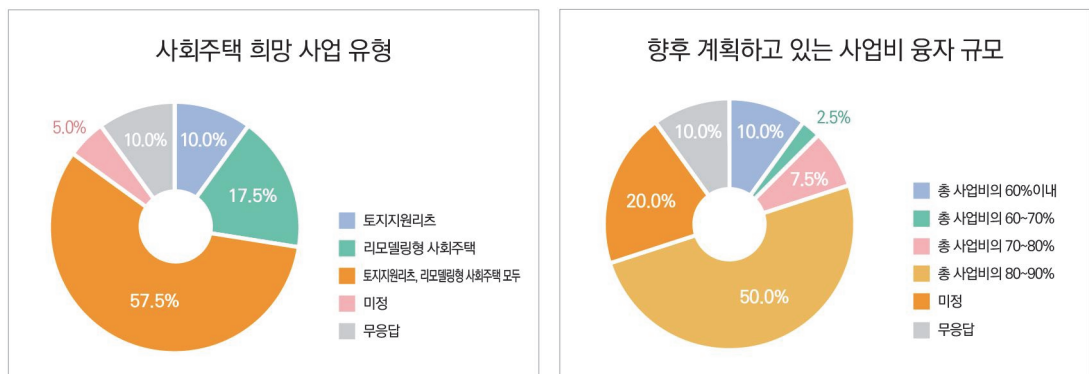
- 서울 내 희망 사업 지역은 1순위가 성북구, 도봉구였고. 2순위는 강남구로 지리적 조건이 좋은 곳에서의 사회주택사업을 진행하고자 하는 의지도 강한 것으로 나타남. 그다음은, 서대문구, 강북구, 동대문구, 마포구, 노원구, 영등포구, 관악구, 용산구, 광진구, 은평구, 서초구로 서울시 전역에 고루 분포하였음. 특히, 토지지원리츠 사업 공모에서 가점을 받을 수 있는 지역인 노원구, 도봉구, 강북구, 성북구가 선호지역에 모두 포함된 거로 보아, 가점 요소가 해당 자치구의 위치 선호도에 반영된 것으로 분석됨.



〈그림 15〉 서울시 사회주택사업 선호지역(구 단위)

○ 아래 <그림 16>에서 보듯이, 향후 희망하는 사회주택사업 유형에 대한 질문에서는 토지지원리츠, 리모델링형 사회주택에 ‘모두 관심이 있다’라고 응답한 업체가 57.5%였고, 리모델링형 사회주택(17.5%), 토지지원리츠(10.0%)로 특정 사업 유형에 국한하지 않고, 사회주택사업 전반에 관심이 있는 것으로 나타남.

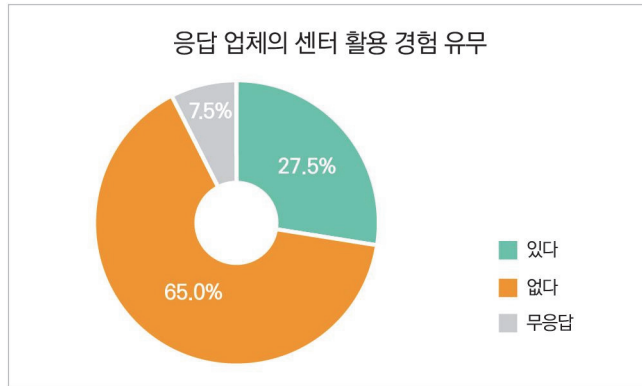
○ 사업 추진 시 계획하고 있는 용자 규모에 대한 질문에 <그림 16>과 같이, 총사업비의 80~90%가 50.0%로 가장 많았고, 총사업비의 70~80%는 7.5%, 60% 이내는 10%였음. 이를 통해 대다수의 사업 희망자가 자기자본금보다는 사업비 용자로 사회주택사업을 수행하고 싶어 한다는 것을 알 수 있음.



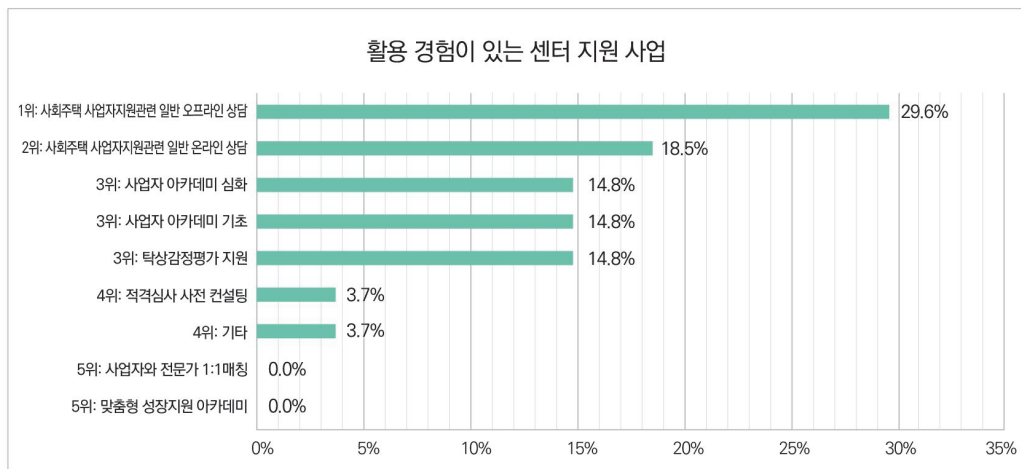
<그림 16> 사회주택 희망 사업 유형 및 향후 계획하고 있는 사업비 용자 규모

○ 아래 <그림 17>에서는 센터 지원 사업 활용 경험에 대해 ‘없다’라고 답한 응답자는 65.0%, ‘있다’라고 답한 응답자는 27.5%로 많은 수의 사업 희망자가 센터 사업자 지원 사업에 대한 활용 경험이 없는 것으로 나타남.

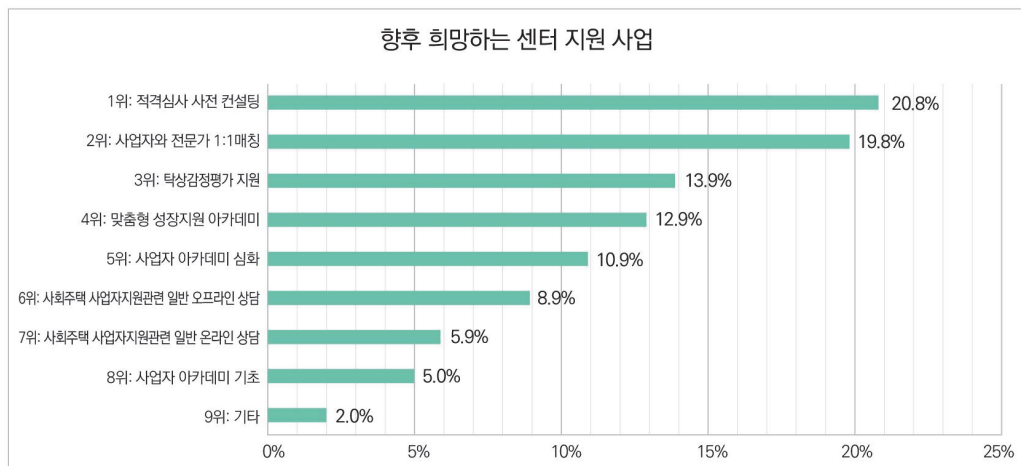
- 활용한 경험이 없는 응답자 중, 향후 희망하는 센터 지원 사업은 ‘적격심사 사전 컨설팅’이 20.8%, 사업자와 전문가 1:1 매칭(19.8%), 탁상감정평가 지원(13.9%), 맞춤형 성장지원 아카데미(12.9%), 사업자 아카데미 심화(10.9%), 사회주택사업자지원 관련 일반 오프라인 상담(8.9%), 사회주택사업자 지원 관련 일반 온라인 상담(5.9%), 사업자 아카데미 기초과정(5.0%)의 순임.



〈그림 17〉 응답 업체의 센터 활용 경험 유무



〈그림 18〉 활용 경험이 있는 센터 지원 사업



〈그림 19〉 향후 희망하는 센터 지원 사업

○ 전반적인 서울시 사회주택 정책 사업에 공통으로 바라는 점은 아래와 같음.

- 사회주택이 주택 정책 사업이라는 국한된 시각이 아니라 도시 전체의 계획에서 사회주택 정책이 어떻게 추진되어야 할지에 대한 총괄적 시각에서의 접근이 필요할 것으로 보임.

“사회주택이 양적인 측면에서 공급 실적이 좋다면 사회주택이 저가 주택 수만 늘려 사회주택이라는 바람직한 공급 취지에 반하게 될 가능성이 크다고 생각해요. 예를 들어, 동네에 공용 주차장이 있다면 사회주택의 주차 시설로 그 주차장을 이용할 수 있도록 하고, 사회주택 입주자에게 공간적인 주거 면적을 좀 더 늘려 주거나, 입주자나 지역주민을 위한 편의 시설을 만들어 주는 공간으로 활용한다면 사회주택의 공공성을 더 많이 확보할 수 있다는 생각이 들어요.”

- 사회주택의 운영과 관련, 유지·관리 비용이나 공실이 발생했을 때의 리스크를 고려했을 때, 장기적인 관점에서 사업의 수익 보장이 명확하지 않아 사업을 주저하는 예도 있었음.

“기존 사업자들은 노하우가 있으신 것 같아요. 저희처럼 좋은 집 짓고 그런 게 아니라 운영해서 어떻게 돈을 자기들이 어느 정도…. 아까 제가 유지관리에 대한 문제라든가 공실에 대한 문제를 해결할 방법을 찾긴 한 것 같더라고요. 그런 노하우를 알아야지 텅빌 수 있을 것 같아요. 심사 과정에서 이게 사업성에 대한 것도 중요하긴 한데 서울시에서 공공성을 늘리면서 많은 것을 보장해준다면, 리스크도 보완되고 긍정적으로 갈 방법이 있지 않을까 하는 생각이 듭니다.”

3. 사업 개선 방향

- 향후 센터는 조례에 기반한 센터 역할에 충실히 하기 위해, 다양한 사업 희망자의 지원 수요에 좀 더 적절하고 효과적으로 대응하기 위해 적격심사 전·후의 심화 컨설팅 등 법인 사업 희망자가 사업자로서 역량을 펼칠 수 있는 지원사업에 중점을 두는 것이 바람직함. 특히, 법인 사업 희망자 진입을 위한 지원사업을 사업자의 역량에 따라 선도, 중견, 진입 등의 사업자로 그룹화한 후 이에 따른 별도의 맞춤형 역량 강화 프로그램을 개발해야 함.
- 현재 센터 지원 사업 중, 사업자의 역량 강화를 위한 기초 아카데미 등 기초 역량개발사업을 한국사회주택협회의 담당 사업으로 이관하여, 개인 사업 희망자를 발굴·육성하고 사업자 풀(pool)을 확대하기 위한 중추적인 기능을 부여하는 것이 바람직함.
- 따라서, 사회주택 공급을 활성화할 수 있도록 한국사회주택협회의 위상 강화와 상시 근로 인력 충원을 통해 역량 있는 사업자 발굴로 지속가능한 사회주택사업이 될 수 있도록 한국사회주택협회가 적극적인 가교 역할을 수행할 필요가 있음.
- 본 설문 조사의 결과를 반영하여, 운영 자금 부족이 사회주택 진입 장벽의 핵심 요인인 점을 고려하여, 서울시가 토지임대부(사회주택리츠, 토지지원리츠 포함)사업 등의 기존 사업모델을 통해 사회주택의 공급을 활성화하기 위해서는 한국주택금융공사, 한국주택보증공사 등 사회주택 금융 관련 공공 기관의 적극적인 협조를 얻어야 함.
- 그뿐만이 아니라, 민간기업과의 파트너십을 마련하고, 민간기금을 유치하여 다양한 금융조달 방안을 고민함과 동시에, 민간이 사회주택 사업에서 어떤 역할을 할 수 있을지에 대한 방안을 모색하여, 바람직한 민관협력형 사회주택사업이 활성화 될 수 있도록 중장기적인 사업 전략을 마련할 필요가 있음.

- 사업 희망자가 사업 초반에 사업에 관한 관심을 높이고 명확하게 이해할 수 있도록 사회주택 브랜드 전략 수립을 통해 사회주택의 중장기적 청사진을 제시하고, 사회주택 정책 사업 및 사업 희망자 정책 지원에 대한 좀 더 적극적인 홍보를 시행하여야 함. 이를 통해, 사업의 단기 및 중장기적 시각에서 사회주택사업에 첫걸음을 내딛는 사업 희망자에게 명확하게 안내함으로써 사업자의 진입을 유도할 수 있는 사업 전략이 필요함.

- 이번 조사에 따르면 법인 및 개인 사업 희망자는 새로운 주택사업 유형으로 관심을 가지고 센터의 아카데미, 설명회 등에 참석하였으나, 사회주택사업이 민관협력형 주택 형태로서 사회적 가치와 공공성에 대한 이해는 부족한 것으로 분석됨. 따라서, 사회주택의 가격이 주변 시세의 80% 이하의 가격을 제시하는 등 공공성을 갖춘 주거 대안이자 서울시의 민관협력형 공급모델로 자리매김할 수 있도록 사회주택 공급의 목적과 사업에 대한 명확한 정의를 통해 민과 관의 역할을 명확하게 정립해야 함.

- 마지막으로, 사회주택의 가치가 무엇인지에 대한 사회적 합의 도출을 통해, 사회주택사업자가 합리적인 가격에 품질 좋은 사회주택을 공급하여 주거취약계층의 주거 안정성을 높이고, 그 결과 사회주택사업의 바람직한 생태계를 조성함으로써 사업의 지속가능성을 확보하여야 함.

- 2019년도 서울특별시 사회주택사업 -
사업자 발굴을 위한 설문 조사

귀하의 무궁한 발전을 기원합니다.

본 조사는 서울특별시 사회주택종합지원센터에서 향후 사회주택을 혁신적으로 공급할 수 있는 사업자를 발굴하기 위하여 센터에서 사업 상담이나 설명회에 참석하신 사업 희망자를 대상으로 하는 기초 조사 사업입니다.

이번 조사는 1차 사전 설문 조사와 함께 필요한 시 2차 개별 사업 희망자 방문 인터뷰로 진행할 예정입니다. 따라서, 1차 사전 설문 조사지 송부 시에 개별 사업 희망자와 방문 인터뷰 일정을 조율하고자 하오니, 바쁘시더라도 잠시만 시간을 내주셔서 귀중한 의견을 주시면 대단히 감사하겠습니다. 귀하께서 응답하신 모든 내용은 사회주택 사업의 참고 자료로만 활용되며 통계·연구 목적 이외에는 사용되지 않습니다. 감사합니다.

2019. 1. 31

서울특별시 사회주택종합지원센터

■ 회신 기한 및 회신 방법 : 센터 방문 인터뷰 시 취합

■ 문의 사항 : 서울특별시 사회주택종합지원센터(연구협력팀)

* Email: jyyi@socialhousing.or.kr

* 전화번호: 02-6925-0990

I. 기본정보

회사명			대표자명	
회사 주소			설립일	
종사자 수(명)	상근:	비상근:	매출액(18년 기준)	
응답자 연락처	성명		전화번호	
	부서		휴대폰 번호	
	직위		이메일 주소	

II. 사업자 발굴을 위한 설문

I. 다음은 사업자 현황에 관한 사항입니다.

문 1. 귀하는 현재 서울시 사회주택 사업을 수행하기 위한 법인을 설립하였습니까?

- ① 예, 법인을 설립하였습니다. → 문2(p.33)로 이동
- ② 아니요, 법인을 설립하기 전입니다.(개인사업자) → 문7(p.34)로 이동

[법인 설립 전]

문 7. 귀하는 사회주택 법인 설립 시기를 언제로 계획하고 계십니까?

- ① 2019년 상반기 ② 2019년 하반기 ③ 2020년 상반기
④ 2020년 하반기 ⑤ 미정

문 8. 향후 희망하는 사회주택 사업 분야는 무엇입니까?

- | | ① 시행 | ② 시공 | ③ 주택 관리 | ④ 커뮤니티 시설 운영 | ⑤ 기타() |
|-----|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------------|
| 1순위 | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 2순위 | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |

문 9. 귀하의 사회주택 법인 설립을 위한 현재 준비 상태를 선택해주시요.

- ① 개인 혼자 사업 구상 중 ② 사업 파트너 구인 중 ③ 사업 파트너 구인 완료
④ 외부 법인과 컨소시엄 구성 예정 ⑤ 기타()

문 9-1. 사업 파트너 구인(또는 컨소시엄 구성)을 통해 어떤 분야의 전문성을 높이하고자 합니까?

(예) 지역기금, 건축설계 등

(답변)

문 10. 사업 파트너(또는 컨소시엄)를 찾기 위해 어떤 정보 채널을 활용하고 있습니까?

- ① 없다 ② 서울시 사회주택 플랫폼 ③ 창업허브 전문가 컨설팅
④ 개인 네트워크 ⑤ 기타()

문 10-1. 사회주택 사업 파트너 혹은 컨소시엄 기관 정보검색에 어려움이 있다면 기술해주시요.

(답변)

문 11. 향후 창업을 위한 인큐베이팅 프로그램에 연계할 수 있다면 참여 의향이 있으십니까?

- ① 있다. (문 11-1로 이동 →) ② 없다. (문 12로 이동 →)

문 11-1. 희망하시는 창업 인큐베이팅 프로그램이 있다면 기술해주시요.

(예) 사회적기업 창업 아카데미(한국사회적기업진흥원) 등

(답변)

문 12. 귀하는 사회주택 사업을 추진한 경험이 있습니까?

- ① 있다. (문 12-1로 이동 →) ② 없다. (문 13으로 이동 →)

문 12-1. 사회주택 사업을 추진하는 데 장애 요인은 무엇입니까?(1·2순위 모두 선택)

- | | | | | | |
|-----|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | ① 사업 인력 부족 | ② 사업 자금 부족 | ③ 사업 경험 부족 | ④ 사업 기술 부족 | ⑤ 기타() |
| 1순위 | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |
| 2순위 | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ |

문 13. 법인 설립 전 단계에서 사회주택 사업을 추진하는 데 가장 필요한 지원은 무엇입니까?

(답변)

II. 다음은 서울시 사회주택 사업에 관한 사항입니다.

문14. 향후에 서울시에서 공모하는 사회주택 사업을 추진할 의향이 있습니까?

- ① 있다. (문14-1로 이동 →) ② 없다. (문19로 이동 →)

문14-1. 귀사 또는 귀하가 사회주택에 참여하기 위해 서울시에서 우선 지원을 받고 싶은 요소는 아래 중 무엇입니까?(1·2·3순위 모두 선택)

	① 저렴한 토지임대료	② 낮은 사업비 조달 금리	③ 공사비 보조금 지급	④ 기술 노하우 전수	⑤ 기존 사업자, 협회와의 네트워크
1순위	☐	☐	☐	☐	☐
2순위	☐	☐	☐	☐	☐
3순위	☐	☐	☐	☐	☐

문15. 향후 희망하는 사업 유형은 무엇입니까?

- ① 토지지원리츠 ② 리모델링형 사회주택 ③ 토지지원리츠, 리모델링형 사회주택 모두
④ 미정()

문16. 향후 희망하는 서울내 사업지역의 위치는 어디입니까?(복수응답 가능)

(예) 서울시 OO구 OO동

(답변)

문17. 향후 사회주택 사업을 위해 고려하고 있는 재원은 무엇입니까?

	① 서울시 사회투자기금	② 주택도시기금	③ 민간재원(지역기금 등)
토지지원리츠	☐	☐	☐
	① 서울시 보조금	② 서울시 사회투자기금	③ 민간재원(지역기금 등)
리모델링형 사회주택	☐	☐	☐

문18. 현재 사업을 위해 계획하고 있는 용자 규모는 어느 정도입니까?

- ① 총사업비의 60% 이내(%) ② 총사업비의 60~70%
③ 총사업비의 70~80% ④ 총사업비의 80~90%
⑤ 미정

III. 다음은 서울시 사회주택종합지원센터에 관한 사항입니다.

문19. 센터의 지원 사업을 활용한 경험이 있습니까?

- ① 있다. (문19-1로 이동 →) ② 없다. (문20로 이동 →)

문19-1. 아래의 센터 지원 사업 중 활용해 본 사업에 체크하여 주십시오.

지원 사업	체크(V)
1) 사회주택 사업자지원관련 일반 온라인 상담 (soco.seoul.go.kr/sohouse 온라인 상담)	☐
2) 사회주택 사업자지원관련 일반 오프라인 상담 (센터 직접방문을 통한 직원상담)	☐
3) 사업자 아카데미 기초 (센터주관 연간 사업자 아카데미 기초과정 수강)	☐
4) 사업자 아카데미 심화 (센터주관 연간 사업자 아카데미 심화과정 수강)	☐
5) 맞춤형 성장지원 아카데미 (기존사업자와의 매칭 및 멘토링 과정 수강)	☐
6) 적격심사 사전 컨설팅 (서울시 사회주택 적격심사(서울시 주택공급과) 전, 사업자 제안서 등 사전준비 컨설팅 참여)	☐
7) 탁상감정평가 지원 (적격심사를 위한 토지탁상감정평가 이용)	☐
8) 사업자와 전문가 1:1 매칭 (적격심사 전, 사업 희망자 역량강화를 위한 분야별 전문가 매칭 이용)	☐
9) 기타()	

문20. 향후 센터 지원 사업 중 희망하는(또는 더 지원을 받고 싶은) 사업은 무엇입니까?

(우선순위 3개 선택)

지원 사업	체크(V)
1) 사회주택 사업자지원관련 일반 온라인 상담 (soco.seoul.go.kr/sohouse 온라인 상담)	☐
2) 사회주택 사업자지원관련 일반 오프라인 상담 (센터 직접방문을 통한 직원상담)	☐
3) 사업자 아카데미 기초 (센터주관 연간 사업자 아카데미 기초과정 수강)	☐
4) 사업자 아카데미 심화 (센터주관 연간 사업자 아카데미 심화과정 수강)	☐
5) 맞춤형 성장지원 아카데미 (기존사업자와의 매칭 및 멘토링 과정 수강)	☐
6) 적격심사 사전 컨설팅 (서울시 사회주택 적격심사(서울시 주택공급과) 전, 사업자 제안서 등 사전준비 컨설팅 참여)	☐
7) 탁상감정평가 지원 (적격심사를 위한 토지탁상감정평가 이용)	☐
8) 사업자와 전문가 1:1 매칭 (적격심사 전, 사업 희망자 역량강화를 위한 분야별 전문가 매칭 이용)	☐
9) 기타()	

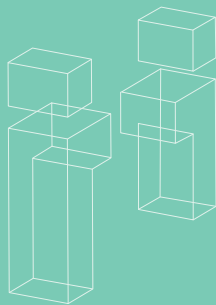
문21. 마지막으로 서울시 사회주택 사업의 정책 개선방안에 대한 의견을 기술하여 주십시오.

(답변)

- 귀하의 소중한 답변에 진심으로 감사드립니다. -
서울특별시 사회주택종합지원센터

2019년 서울특별시 사회주택 사업자 발굴을 위한 현황 조사 및 향후 정책 지원 방향

2019. 5



서울시 은평구 통일로 684, 미래청 510호

Tel. 02. 6925. 0990 Fax. 02. 6925. 6958

사회주택 플랫폼: <http://soco.seoul.go.kr/sohouse>

센터 페이스북: <https://www.facebook.com/socialhousing4seoul>

센터 블로그: <http://socialhousing.site/>



가 함께합니다.