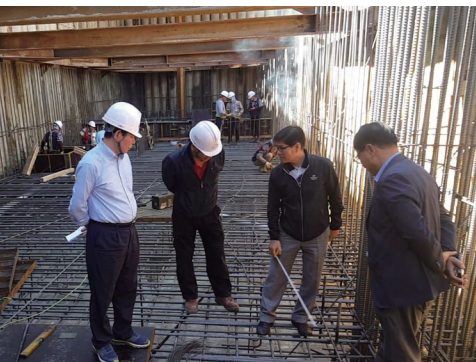


건축을 위한 싸움의 기술

김광년_신내교회 담임목사, 한국기독교가정생활협회 중경회장



교회를 건축하려면 수없이 많은 회의와 협상, 계약과 타협의 과정을 거쳐야 한다. 보상 협상, 설계회사와 시공회사 선정, 인테리어 회사 선정, 음향 영상 조명 계약과 각종 시설과 비품 계약 등 결정해야 할 순간과 넘어야 할 고비가 너무나 많다. 매 순간이 지뢰밭을 지나가는 것처럼 위험하다. 그래서 오늘은 건축 과정 속에 있었던 싸움의 기술을 소개하고 싶다.

1. 한국토지주택공사(LH)와의 협상은 신속하게

우리교회가 건축을 위해 겪어야 하는 가장 첫 번째 협상과 기술적인 싸움은 “재개발 협상”이었다. 보상금을 조금이라도 더 받아야 교회와 교인들의 부담이 줄어들기 때문이다.

이미 신내교회 건축이야기(2)에서 언급한 대로 우리 교회는 제일 먼저 전문가의 도움을 얻기 위해 재개발 협상 경험이 풍부한 C.M(건설사업관리) 회사를 선정했지만 LH와의 협상은 쉽지 않았다. 그래서 교인들이 처음부터 의견이 나누어지지 않도록 가치 중심으로 신속하게 협상의 원칙을 정하였다. ① 가장 중요한 것은 물질이 아니라 교인들임을 인식한다. ② 협상을 위해 교인들을 시위대로 만들지 않는다. ③ 선교의 대상인 지역 주민들에게 교회가 소위 ‘알박기’ 한다는 인상을 주지 말자. ④ 보상금을 더 받는 것보다, 가장 좋은 위치에 종교부지를 받는 것을 염두에 두고 협상하자. ⑤ 새 예배당을 건축하고 입주하기까지 기존의 예배당을 사용하기로 협의하자. ⑥ 종교부지 내 높이 제한 등의 불리한 건축 규제를 완화하는 일에 주력하자.

그 결과 신내교회는 사거리 코너에 종교부지를 배정받았고, 예배당을 신축하기까지 기존의 예배당을 사용하여 교인들의 불편함이 없었다. 그리고 우리 교회 때문에 지역의 다른 종교들도 기존의 예배처소를 헐지 않고 건축하게 되었다.

2. 설계비용 한 푼도 깎지 않고 다 드리겠습니다.

건축에 있어 가장 중요한 것은 설계도이다. 신내교회는 사전 조사를 통해 세 곳 설계회를 지명하여 입찰에 참여하게 하였다. 그리고 제출된 입찰 도면을 CM 회사로 보내 각 설계도의 특징과 장단점을 정리하게 하였다. 그다음 전문가들의 견해를 토대로 건축위원들의 논의와 투표를 통해 최종적으로 한 회사(집파트너스)를 선정하였다. 설계회사와 계약할 때 세 곳 회사 중 “당신네 회사가 제일 설계단가가 높습니다” 라고 말했더니 설계금액은 얼마든지 다른 회사 수준에 맞출 수 있다 하였다. 그러나 우리교회는 “아닙니다. 당신네 회사의 실력을 믿고 선정하였으니 단 한 푼도 깎지 않고 그대로 드리겠습니다. 다만 건축이 완공될 때까지 크고 작은 설계변경 비용을 더 이상 요구하지 마십시오” 라고 말했더니 흔쾌히 수용하여 추가 설계비용이 들지 않고 공사를 마칠 수 있었다. 설계변경이 없었으니 시공단계에서 시공비 인상이 일어나지 않았고 설계회사는 자신의 회사의 자존심을 세워 준 것이 고맙다고 약간 남은 잔금마저 받아가지 않았다.

3. 시공사와의 분쟁은 신속하게 정리하자

건축을 진행하는 동안 시공사(JH종합건설)와 서너 번 마찰이 있었다. 지하에서 암반이 나왔을 때와 철근 등의 재료가 계약서대로 시공되지 않은 것을 발견하였을 때이다. 그런데 이 모든 것이 금전과 관련된 것이었다. 그때마다 교회는 약간의 손해를 감수하더라도 신속하게 해결하고 감정이 부딪히지 않도록 살피어 공사가 멈추어지지 않도록 관리하였다. 그랬더니 시공회사도 자신들이 실수했을 때는 솔직히 인정하고 공사비를 감면하기도 하였다. 이러한 신뢰 속에서 공사가 진행되니 잡음이 없었고, 공사가 중단된 적이 없었다. 그리하여 처음 계획했던 공사비의 103% 선에서 공사가 완료되었다. 기적 같은 일이었다.

김광년