

분양가 상한제에서도 고가의 고급 아파트 분양 계속될까?

고급 · 일반 주택 시장 양분화 불가피해 질 듯

분양가 상한제 실시는 저가의 저품질 아파트를 양산할 수밖에 없는 걸까? '집값 안정'을 추구하면서도 주택의 질과 수준 또한 높일 수 있다면 더할 나위 없이 좋을 것이다. 분양가 상한제가 시행돼도 고급 주택 분양이 계속될 수 있을지, 앞으로 주택 시장은 어떻게 재편될지 살피보았다. 에디터 김소진 사진 이흥규

'유럽풍 고품격 아파트 000'. 지난 1~2년 전만 해도 이영애, 장동건, 고현정 등 모델료가 10억 원을 육박하는 톱 탤런트들이 아파트 광고를 하면서 화려하게 TV 브라운관에 등장했다. 그런데 속칭 '럭셔리, 고품격'이라 불리는 아파트 광고를 앞으로도 많이 접할 수 있을까?

현재 국내 최고가 아파트는 공시지가 48억 2400만 원을 기록한 강남구 삼성동 아이파크(269.4m²)다. 청담동의 상지 리츠빌 카일룸 2단지(244.3m², 40억 4000만 원), 도곡동 타워팰리스 1단지(244.7m², 40억 1600만 원)가 뒤를 이었다. 최근 부산 해운대 아이파크의 펜트하우스와 서울 독섬에 공급되는 갤러리아포레, 대림 e-편한세상의 최고가는 3.3m²당 4000만~5000만 원대 수준이다. 그런데 분양가 상한제 이후에도 3.3m²당 4000만~5000만 원을 훨씬 웃도는 펜트하우스와 고가의 고급 아파트가 공급될 수 있을까?

일부 수요자들은 앞으로 3.3m²당 분양가 5000만 원을 넘어 1억 원 시대가 오는 것 아니냐는 자조 섞인 말을 하기도 한다. 하지만 1억 원(3.3m²당) 시대는 그리 빨리 오지 않을 것 같다. 바로 고분양가의 발목을 잡는 분양가 상한제 때문. 이로 인해 고가의 아파트 분양은 꿈도 못 꿀 뿐만 아니라, 지금까지 속칭 럭셔리 컨셉트의 아파트 분양은 더욱이 쉽지 않을 것이라는 관측이다.

'원가 절감', '품질 향상' 두 가지 난제로 고심

한국주택협회에 따르면, 대형 주택 건설 업체들이 올해 전국에서 분양 예정인 가구 수는 작년 계획한 분양 물량(30만 2067가구)보다 18.8% 감소한 24만 5000가구인 것으로 나타났다. 중견 업체인 W 건설사는 작년 계획한 12개 사업장 중 올해 2곳만 분양을 실시할 예정이라고 밝혔다. 해당 건설사 관계자는 "2개 사업장도 재건축·재개발 수주를 한 경우이고, 일반 분양은 극소수에 불과하다"고 밝혔다. 결국 올해 럭셔리 컨셉트의 아파트 분양은 없는 셈이다.

대부분의 건설사들은 올 상반기부터 상한제 적용을 받는 사업장을 지켜보면서 시장 상황을 관망하고 있는 눈치다. H건설 관계자는 "분양가 상한제 발표 이후 건설사들이 건교부장관에게 해당 정책을 시정해줄 것을 수차례 요구했지만, 별다른 효과가 없었다"며, 지금은 분양가 상한제 시행을 앉아서 지켜보는 수밖에 없다고 하소연했다.

상한제 시행으로 인해 가장 큰 타격을 입고 있는 곳은 주택 사업 비중이 높은 중견 건설사들이다. 우정건설, 세종건설 등 일부 업체들은 부도 위기를 맞기도 했다. 중소 업체들은 작년보다 재건축·택지 조성 사업, 해외 건설 사업 등에 주력하면서 사업성 높은 시장 발굴에 힘쓰고 있다.

반면, 대형 건설사들은 원가 절감을 위한 노력과 함께 기존의 이미지를 유지하기 위해 품질 개발에 더욱 주력할 것이라는 입장을 내비쳤다. H건설사 관계자는 "요즘 고객의 눈높이가 많이 높아져 있고, 인





터넷을 통해 소비자들의 파워가 강하게 작용하고 있다. 그래서 분양가 상한제를 실시하더라도 상품의 질이 예전보다 떨어져서 소비자를 만족시키지 못한다면 오히려 기존에 쌓은 이미지가 추락할 뿐만 아니라 시장에서도 밀려날 가능성이 높다. 그래서 실내 인테리어와 마감재, 신평면 개발, 조경의 차별화 등을 통해 소비자들을 만족시키겠다"고 밝혔다. 이와 함께 "플랜트와 토목 등 다른 사업의 수익성을 높이고 주택 사업 분야에서는 원가를 낮추는 방안을 모색해 사업 수익성을 맞출 것"이라고 덧붙였다.

H산업개발 관계자도 "지금까지 쌓아온 브랜드 이미지와 상품의 격을 떨어뜨리고 싶지 않다. 기본적으로 원가 절감을 위해 노력할 뿐만 아니라, 상한제 적용에 따른 인센티브를 받아 시공 비용을 줄일 계획"이라고 전했다.

한편, 주택협회 측에서는 "건설사들이 상품의 질이 떨어지지 않도록 노력하겠지만, 분양가 상한제는 마감재와 상품 구성, 공사 등에 제약을 두기 때문에 주택의 품질이 예전만 못할 수 있다. 현재 대부분의 건설사들이 분양가 인하 폭을 어느 정도로 할지 고심하고 있고, '원가 절감'과 '품질 저하'라는 두 가지 난제를 두고 저울질하고 있다"고 말했다.

우리투자증권 리서치 팀의 최나영 과장은 "중소 업체와 대형 업체는 운영 자금 규모 면에서 차이가 많이 나기 때문에 중소기업들이 규모의 경제에서 밀릴 가능성이 높다. 그래서 참여 정부 시절 지난 5년간 중소기업들은 주가가 하락세를 보인 반면, 대형 건설 업체들의 주가는 크게 떨어지지 않았다"고 전했다. 하지만 최근 1~2년 사이 서울, 수도권과 지방의 미분양이 늘어 대형 건설사들도 수익성을 맞추기는 쉽지 않을 것이라고 지적했다.

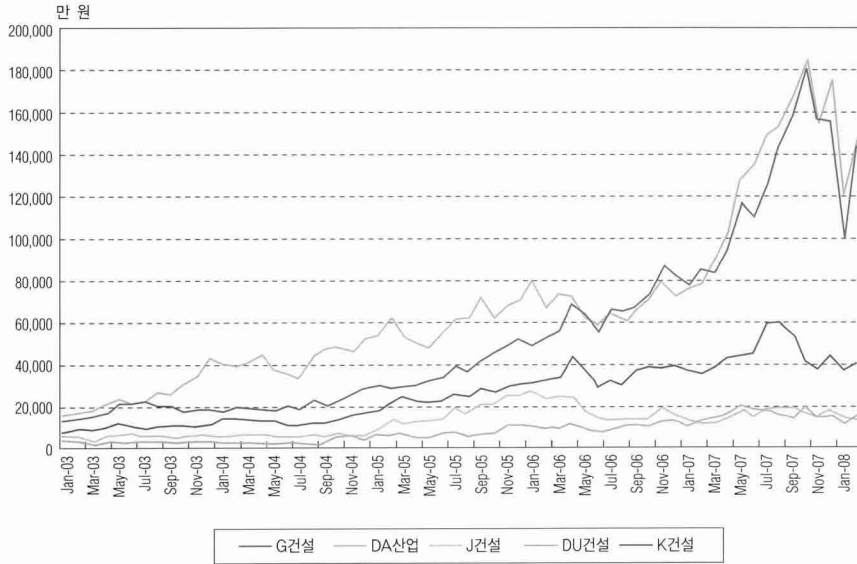
중견 건설사, 고급 주택 개발 사업 승산 있나

한편, 분양가 상한제 실시로 인해 고급 주상복합 아파트와 펜트하우스 공급이 대폭 줄어드는 대신, 상한제 적용을 받지 않는 20가구 이하의 빌라형 아파트나 고급 빌라, 타운하우스 같은 주택들은 더 많이 공급될 것이라는 의견도 있다. 주택산업연구원의 권주안 박사는 "고가 주택은 사업 승인을 받기도 힘들 뿐만 아니라, 수요층도 얇아 건설사들이 사업의 타당성을 검토할 때 어려움이 많을 것으로 예상된다. 따라서 공동주택보다는 분양가 상한제 적용을 받지 않는 20가구 이하의 주택 건립이 늘 것"이라고 전했다.

고급 수요층을 공략하기 위해서는 상류층의 라이프스타일과 취향을 반영한 주거 단지의 기획과 개발이 필요하다. 그리고 청담동, 방배동, 서초동, 한남동 등 기존의 서울 지역 부촌을 중심으로 고급 주택의 분양과 건축이 늘어날 가능성이 높다. 그렇다면 시중 건설 업체들이 고급 주택 개발 사업에 적극적으로 뛰어들 가능성이 있을까? 이에 대해 고급 주택 건설 업체 S건설 관계자는 보통 100가구 이상 짓는 중대형 건설사들이 고급 주택 시장에 뛰어들기는 쉽지 않을 것이라는 의견

을 내비쳤다. 고급 주택의 개발과 마케팅은 대중 매체 광고보다는 구전(口傳)에 의존하는 등 공동 주택 형태의 사업 운영 방식과 달라서 대형 건설사들에게는 오히려 수지타산이 맞지 않을 수 있다는 것이다. 예를 들어, 20가구를 각각 10억 원에 분양해서 200억 원을 남기는 것과 200가구를 각각 5억 원에 분양하는 것을 비교해보면 중대형 건설사들은 후자를 택할 가능성이 높다는 것이다. 물론 20가구를 각각 50억 원이 넘는 가격에 분양할 수도 있지만, 상류층의 니즈와 라이프스타일을 반영한 주택 개발의 기획과 타겟 마케팅이 충분히 뒷받침되지 않으면 생각보다 쉽지 않다는 것.

참여정부 이후 건설 업체 주가 추이 비교



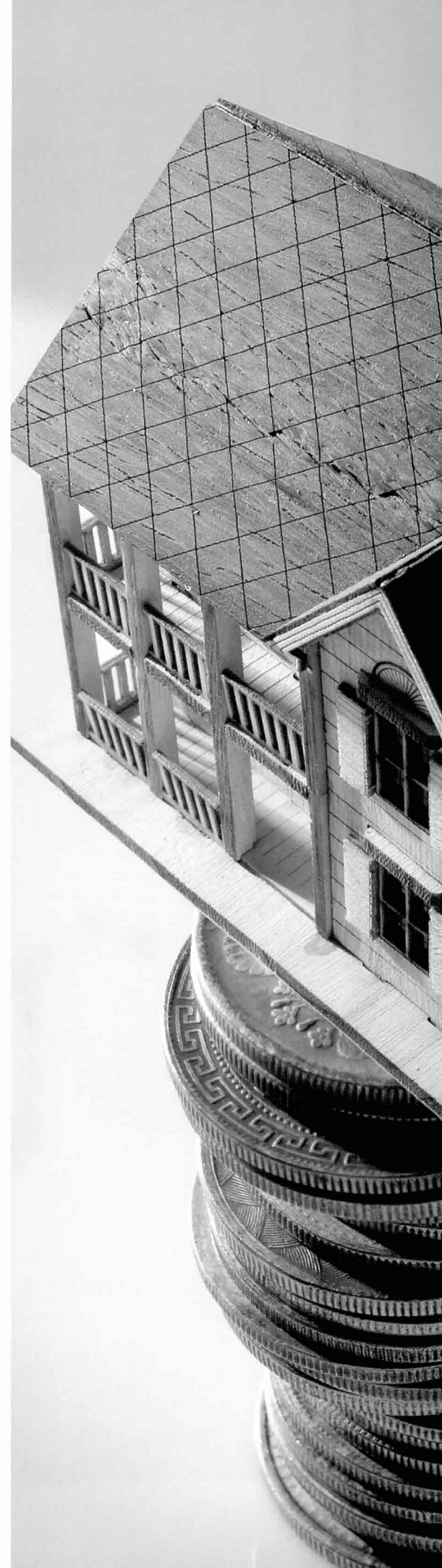
공시 가격 기준 공시지가 상승률 비교

가격 구간	세대 수(만 호)	상승률
전체	903만 호(100%)	22.80%
6억 원 초과	27(3%)	31.50%
4억 원 초과~6억 원 이하	33(3.7%)	32.90%
2억 원 초과~4억 원 이하	102(11.3%)	30.90%
1억 원 초과~2억 원 이하	184(20.4%)	16.60%
1억 원 이하	557(61.6%)	9.70%
(2000만 원 이하)	(54만호/5.9%)	-3.90%

※참고 건교부가 발표한 2007년 공동주택가격 공시 자료

고소득자·고액 자산가 늘어 고급 수요층 늘어날 듯

결국 분양가 상한제로 인해 국내 주택 시장은 고급 주택과 일반 주택 시장으로 양분될 가능성이 높다. 그리고 고급 주택 시장 공략을 위해 가장 중요한 점은 상류층 수요를 어느 정도 파악하는 것이다. 고급 주택 수요를 예측하기가 쉽지는 않지만, 가격 및 기타 데이터를 통해 어느 정도 예상해볼 수는 있다. 작년 국세청이 발표한 자료에 따르면, 종합소득금액 5억 원 이상 고소득자와 금융 소득 4000만 원 이상의 고액 자산가들이 크게 늘고 있다. 그리고 소득 계층 상위 20%와 하위 20%의 평균 소득 격차는 더욱 크게 벌어지고 있다. 2006년 총 급여에서 각종 소득 공제액을 뺀 근로소득세 과세 표준이 8000만 원을 넘어서는 근로 소득자가 29.4% 증가한 6만 9000명인 것으로 나타났다.





과세 표준 8000만 원 초과는 실제 연봉 1억 원이 넘는 고소득자로, 2001년 2만 1000명에서 2005년 5만 3000명, 2006년 6만 9000명으로 지속적으로 늘고 있는 추세다. 이자 배당 등 금융 소득 4000만 원 이상 고액 자산가를 대상으로 하는 금융소득종합과세 신고자도 2005년 1만 1000명에서 2006년 3만 6000명으로 46.3% 증가했다. 더불어 이들의 금융 소득은 6조 7000억 원으로 27.2% 증가세를 보였다.

이와 같이 고소득자와 고액 자산가들의 증가는 고급 주택 수요의 증가로 이어질 수 있다. 실제로 전체 주택 수의 3% 정도 차지하는 고급 주택의 가격은 일반 주택보다 가파르게 상승하고 있다. 작년 4월 말 건설교통부가 발표한 '2007년 공동주택가격 및 개별(단독주택가격 공시)에 따르면, 2007년 공동 주택은 전년 대비 전국 평균 22.8% 상승한 가운데 85㎡ 초과 대형 주택은 23.8~28.4% 상승률을 보였다. 반면, 85㎡ 이하 소형 주택은 12.6~23.1% 상승률을 나타내는데 그쳤다. 그리고 2억 원 초과 주택은 30.6~32.9% 상승한 반면 2억 원 이하 주택은 3.9~16.6%로 낮은 상승세를 보였다. 특히 6억 원 초과 공동 주택(27만 4784호, 공동 주택의 3%)의 상승률은 31.5%로 높게 나타났으며, 대부분 수도권(99.8%)에 집중돼 있다.

다세대 주택의 공시지가 역시 크게 뛰고 있다. 다세대 주택 가운데 두 번째로 비싼 용산구 한남동 11의 270(전용 면적 386.7㎡)번지 일대의 주택은 작년 14억 3200만 원에서 올해 20억 56000만 원으로 43.6%나 급등했다. 가장 비싼 단독주택은 용산구 이태원동에 있는 삼성그룹 이근희 회장의 자택(2007년 공시 가격 기준 91억 4000만 원)이다. 두 번째는 공시지가 86억 3000만 원을 기록한 동작구 흑석동의 대지 5096㎡(1542평), 연면적 813㎡(246평)의 조선일보 방상훈 사장의 집이다.

이와 같은 소득 구조의 양극화와 불균형은 앞으로 주택 시장의 판도에도 큰 영향을 미칠 것으로 보인다. 더욱이 고급 주택 시장과 일반 주택 시장의 양분화는 불가피할 전망이다. 결국 주택 건설 업계도 고급 주택 전문 업체와 일반 주택 건설 업체로 나뉘어 시장의 판도가 새롭게 형성될 가능성이 높다. 이에 따라 상류층들은 고급화, 차별화되는 주거 서비스를 향유할 기회가 더욱 많아질 것이다. 일반 수요자들 또한 보다 저렴한 가격으로 내 집 마련의 꿈을 이룰 수 있을 것으로 보인다. 결국 분양가 상한제 시행은 고소득자와 고액 자산가의 증가로 인한 고급 주택 수요증 증가라는 현 상황을 역행한다고 봐야 할 것이다. 분양가 상한제가 지속되면, 앞으로 고급 주택 시장이 명품 브랜드의 리미티드 에디션(Limited Edition)과 같은 개념으로 발전할지 않을까 싶다. ☺