

# 청약 가점제 · 감점제 도입에 따른 분양 시장의 파장과 청약 전략

현행 추첨식 주택 청약 제도가 '청약 가점제와 감점제'로 바뀐다. 청약 가점제 조기 실시가 갑작스럽게 결정되면서 청약 통장 가입자의 혼란이 가중되고 있다. 바람직한 개선 방안에 대해 알아본다.

글 | 김영진 (주)내집마련정보사 대표



## 가점제 · 감점제 도입이 분양 시장에 미치는 영향력 및 문제점

정부와 여당 내에서 표류하던 청약 가점제 조기 도입과 민간 택지에 대한 분양가 상한제·원가 공개 문제의 합의안이 드디어 도출됐다. 청약 가점제(감점제)는 무주택 기간, 세대주의 나이, 부양 가족 수 등에 점수를 부여해 당첨자를 가리는 제도다. 계획대로라면 2008년부터 2010년까지 단계적으로 도입될 예정이었다.

하지만 갑자기 올 9월로 시기가 앞당겨지면서 느긋하게 청약 전략을 세웠던 청약자들이 난감해졌다. 물론 분양가 인하 혜택이 따르지만, 실수요자가 물리게 되면 과열 경쟁으로 당첨 확률이 떨어지는 것은 당연한 결과. 가족 구성원이 많은 무주택자들에게 유리하지만 핵가족, 미혼 세대주 등은 상대적으로 불이익을 받게 된 것이다. 1~2년 동안의 유예 기간 없이 가점제 시장에 내몰린 실수요자들은 불만을 가질 수밖에 없다.

특히 가구 소득 수준, 부동산 자산 지표를 정확하게 파악할 수 없는 구조 속에서 단순히 무주택자가 아니라는 가점 항목만으로 가수요와 실수요를 분리하는 잣대를 들이댈 수 있는지도 의문이다.

더욱이 민간 택지의 중대형 민간 물량까지 청약 가점제를 도입한다고 밝혀 제도 시행에 무리수가 따른다.

물론 이에 대한 보완책이 여러 방면에서 검토되고 있다. 분양 시장의 혼란을 우려해 가점제와 추첨제를 병행한다거나 주택 청약 가점제에서 자녀 수 산정 기준을 '만 20세 미만 미성년자'에서 '미혼'으로 완화하는 방안, 또 무주택 기간이 짧고 자녀도 없어 절대적으로 불리해지는 신혼 부부를 위한 보완책도 나올 예정이다. 하지만, 자칫 가점제의 기준이 무너져 애당초 취지인 무주택 실수요자의 분양 시장을 통한 내 집 마련 기조가 무너질까 우려된다.

## 가점제 · 감점제 도입 시 고려해야 할 보완책

정부는 가점제에서 밀리게 된 청약자들의 박탈감을 이해하고 이들도 분양 시장에서 내 집을 마련할 수 있는 길을 열어줘야 한다. 가점제의 순기능이 많긴 하지만, 조변석개하는 청약 시장은 분양 시장만 바라보고 있는 청약자에게 신뢰감을 줄 수 없다. 오히려 정부 말을 믿고 기다렸던 청약자(청약 예금·부금)에게 황당함만 안겨줄 소지가 높다. 특

히, 청약 통장의 활용도가 예전만하지 못하다는 평가를 듣고 있는 청약 부금 가입자는 필히 구제할 필요가 있다. 청약 부금에 가입한 후 무주택 상태를 유지하고 있는 장기 가입자에게 청약 저축으로 통장 전환할 수 있는 퇴로를 열어줘야 한다.

그리고 빌라나 다세대 등 공시 가격이 낮은 소형 평형 유주택자는 분양 시장을 통한 갈아타기 기회를 줄 필요가 있다. 이들은 고가 전세에 거주하는 사람들과 비교해도 유주택 빈곤층에 가깝기 때문이다. 가구 소득이나 부동산 자산의 경제 지표를 정확히 파악해낼 수 없는 현구조 속에서 선의에 피해자를 양산하면 안 된다.

또한 가점 항목과 가중치에서 높은 비중을 차지하고 있는 부양 가족 수(가구 구성, 자녀 수)에 대한 치밀한 실태 조사도 선결돼야 한다. 부양 가족이 많으면 분양 주택에 당첨될 확률이 높아지는 구조지만, 행정력상 전수조사가 불가능하기 때문에 주민등록상만으로 가구원을 늘리는 행태가 만연될 것이 우려된다.

마지막으로 청약 통장은 선분양 시장을 전제로 한 제도다. 이미 후분양 로드맵이 나와 있는 상태이기 때문에 추후 후분양이 실시될 경우, 지금의 가점제를 어떤 방식으로 꾸려나갈지에 대한 고민도 필요하다.

이 밖에 저렴한 아파트를 분양받기 위해 9월 가점제 적용을 기다려 온 이들이 한꺼번에 시장에 진입할 경우, 분양 물량이 수요를 받쳐주지 못하면 오히려 분양 시장에 실망하고 재고 시장에 재진입하면서 가격 상승의 요인으로 작용할 수 있다는 사실에도 주의해야 한다.

### 청약 유형별 청약 전략

청약자들의 청약 유형도 두 가지로 갈릴 것이다. 무주택자 등에 대한 청약 가점제 (세대주, 연령, 부양 가족 수, 무주택 기간, 가입 기간 등) 실시 시기가 당초 2008년 하반기에서 2007년 9월로 함께 당겨지므로, 가점제에서 불리한 사회 초년생, 신혼 부부이나 유주택자가 상반기 청약에 집중하면서 제도 시행 전인 상반기에도 청약 시장의 활황세가 유지될 것으로 보인다. 당첨 확률과 전매 규제 기간 강화(수도권 지역 분양 주택에 대한 전매 제한 기한을 공공 택지의 경우 25.7평 이하는 10년, 초과는 7년으로, 민간 택지의 경우 25.7평 이하는 7년, 초과는 5년으로 설정할 계획)를 생각하면 조기 청약에 나설 확률이 높다. 반면, 가점에서 유리한 장기 무주택자들은 선별/집중 청약 전략으로 나가되, 전매 규제에 대한 부담감 때문에 시세 차이가 기대되는 유망 물량만 노리게 될 것으로 보인다.

청약 통장별 전략도 달라진다. 청약 저축자들은 이미 가점제가 도입되고 있으므로, 기존 청약 전략과 다를 것이 없다. 하지만 청약 부금과 예금 가입자는 다르다. 우선, 청약 예금 중대형 평형 가입자는 공공 택지의 채권 매입 상한액이 주변 시세의 90%에서 80%로 낮아지고, 가점제가 함께 도입된다는 사실을 잊으면 안 된다. 가점에 유리한 수요자

라면 추후 2기 신도시 유망 공공 택지에 집중 청약하고, 가점에 불리한 수요자는 올 9월 전에 공공·민간 택지 아파트에 청약할 것을 추천한다. 다만, 민간 택지 내 85㎡ 초과 민영 주택에까지 가점제가 도입될 예정에 있어 시장의 혼란을 줄이고자 일정 분량을 추첨제와 병행할 예정이라고 하니, 가점제 세부안이 확정되는 3월까지 법안 추이를 지켜 봐야 한다.

그리고 분양가 상한제와 원가 공개를 하더라도 채권 입찰제 시행으로 분양가 인하 혜택이 크지 않고, 중심상업지구에서 이어지는 주상복합들은 주변 시세가 높은 편이라 오히려 분양가 부담이 커질 수도 있다는 점은 주의할 사항이다. 왜냐하면 전반적으로 중대형 평형은 분양가 문제가 걸려 있어 중소형 평형에 비해 청약 과열 문제의 발생 빈도는 줄더라도 일정 부분의 시세 차익을 사업 주체인 민간 업체(조합, 시행사, 건설사)나 청약자가 아닌 정부가 국민주택기금으로 환수해가는 셈이므로, 민간 업체나 청약자의 불만 야기, 또는 부동산 시장 안정 효과(재고 시장에서 분양 시장으로 전환하는 대기 수요)는 미미할 수 있다.

반면, 청약 부금과 청약 예금 소형 평형 무주택자는 청약 저축 가입자에 대한 상대적 박탈감에서 좀 자유로워진 상태다. 공영 개발로 공공 택지 내 85㎡ 이하 민영 주택이 별로 없어(판교의 선례) 공공 택지에 청약할 물량이 많지 않지만 가점제가 도입될 예정이고, 민간 택지의 경우도 9월부터 분양가 상한제와 원가 공개를 통해 보다 저렴한 아파트를 공급할 예정이기 때문에 저렴한 아파트에 당첨될 기회가 많아졌다. 반면, 가점에서 불리한 유주택자는 올 9월 전까지 당첨받겠다는 자세로 열심히 청약하되, 그 후 중대형 평형으로 예치금을 전환해 중대형 평형을 노리는 것도 한 방법이다.

그 밖에 현재 투기과열지구 내에서 시행 중인 2주택 이상자의 1순위 청약 자격 배제를 투기과열지구 외 지역으로 확대하고, 가점제 적용 시 2주택 이상 보유자에 대해서는 '가점제'가 도입되니, 자산 가치가 미미하거나 가격 상승 여력이 없는 주택은 매도해 분양 시장을 통한 갈아타기나 당첨 확률을 높이는 전략을 취해야 한다. ☺

