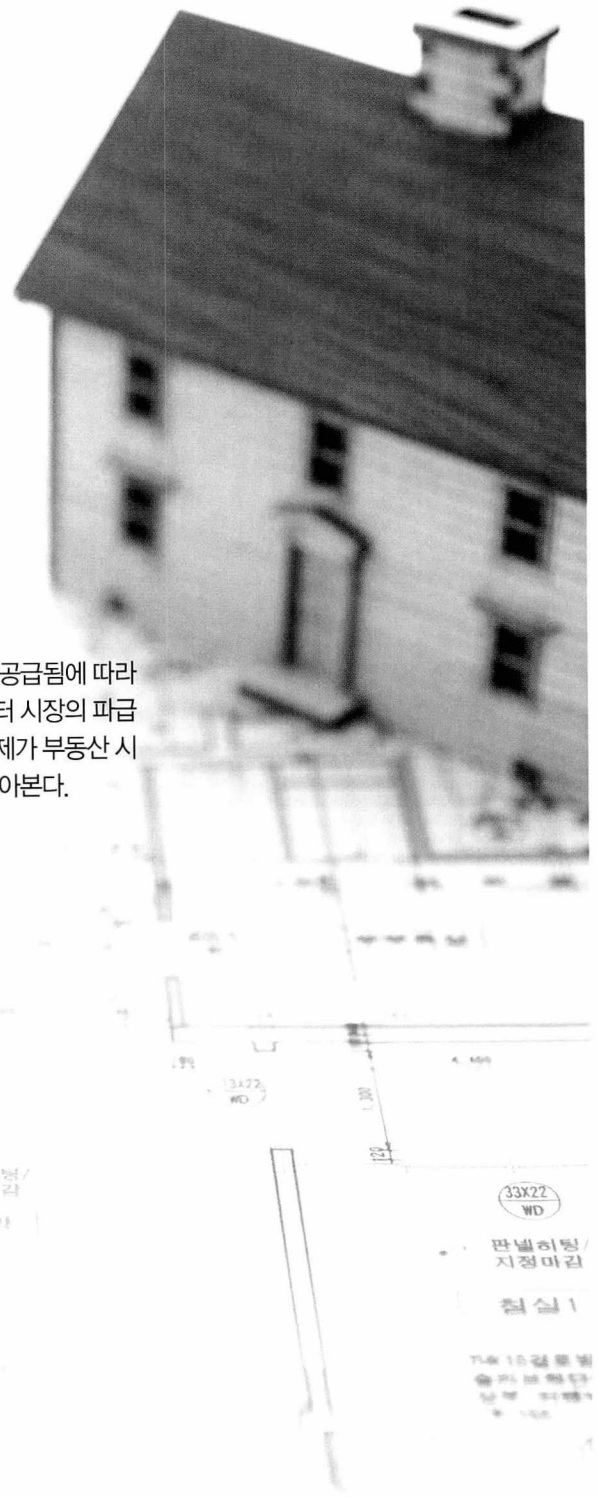


분양가 상한제의 파급 효과와 전망 주거 문화의 진화와 발전 기대하기 힘들어져

9월 분양가 상한제 시행 이후 연말부터 분양가 상한제 적용 주택이 본격적으로 공급됨에 따라 향후 시장 반응에 대한 귀추가 주목되고 있다. 분양가 상한제가 시행되기 전부터 시장의 파급 효과는 정부와 업계, 그리고 전문가 사이에서도 의견이 분분했다. 분양가 상한제가 부동산 시장에 어떠한 영향을 미치며, 상한제 후의 아파트 가격과 품질은 어떻게 될지 알아본다.

글 | 김찬호 주택산업연구원 경영연구팀장

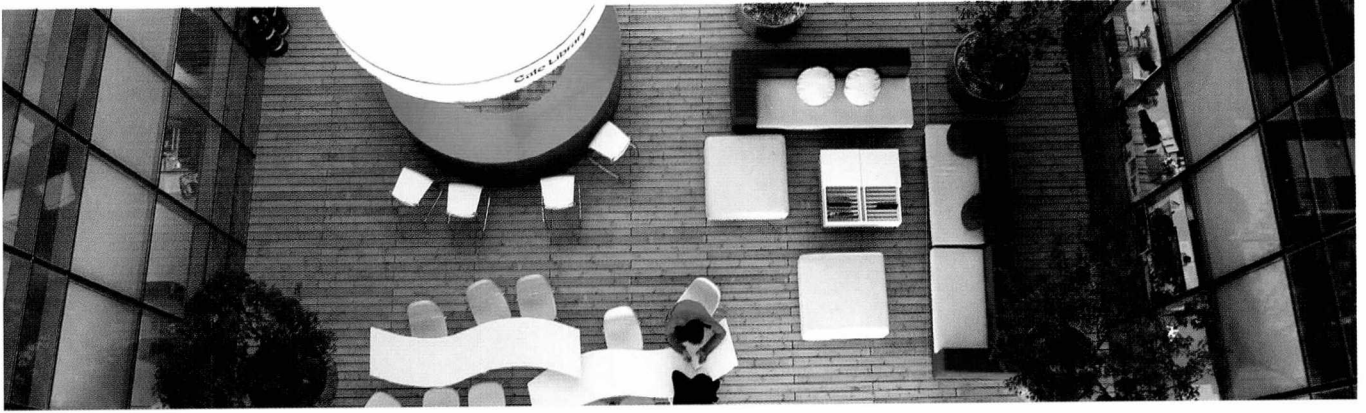




분양가 상한제 도입의 목적은 신규 주택의 공급 가격을 인위적으로 낮춰 집값을 안정시키고자 하는 데 있다. 1999년 분양가 자율화 이후 분양 가격이 큰 폭으로 상승했는데 이것이 기존 주택의 가격을 끌어올린 주요 원인 중 하나라고 본 것이다. 정부는 분양가 상한제를 시행하면 과거보다 15~20% 저렴한 주택이 공급되고 이에 따라 기존 주택의 가격도 하락할 거라고 보고 있다. 그러나 업계와 공급 측면을 중시하는 시각에서는 분양가 상한제를 실시하면 민간의 공급을 위축시켜 오히려 기존 주택 가격을 상승시킬 거라고 주장하고 있다. 어느 쪽이든 논리적으로 설명이 가능한 이야기지만, 상식적인 수준에서 시장 원리를 생각하면 후자의 논리가 더 설득력이 있다. 어떤 재화의 시장 가격은 그 희소 가치에 의해 결정되는 것이지, 공급 가격에 의해 결정되는 것이 아니기 때문이다.

그럼에도 불구하고 분양가 상한제 시행을 결정한 것은 정부가 이러한 단순한 원리를 모르거나 무시해서가 아닐 것이다. 사실 부동산 시장은 일반적인 재화와는 달리 수요에 대응해 공급이 탄력적으로 이루어지기 어렵고, 투기적 거래에 의해 시장이 왜곡되기 쉬운 특징을 갖고 있다. 그리고 이러한 투기적 거래에 의한 시장 왜곡 현상은 심리적 요인이 매우 크게 작용한다. 즉, 재화의 실제 가치보다는 단순한 가격 상승의 기대 심리에 의해 가격 결정 구조를 왜곡하게 되는 것이다. 분양가 상한제는 이러한 시장의 심리적 요인에 영향을 미쳐 시장 왜곡 현상을 완화시키고자 하는 것이 주된 목적이라 할 수 있다.

그러나 시장이 정상적인 상황에서는 인위적인 가격 규제가 반대로 시장을 왜곡시킬 수 있다. 수요에 대응한 탄력적인 공급을 차단하기 때문에 시장을 더욱 불안정하게 만든다. 결국 분양가 상한제의 영향은 지난 몇 년간의 가격 상승 원인 중 투기적 거래 요인과 공급 부족 요인 중 어느 쪽 비중이 컸는지를 나타내는 결과이기도 하다. 즉, 그동안의 가격 상승 구조가 투기적 요인에 의한 비중이 컸다면 분양가 상한제로 인한 심리적 영향으로 가격 하락이 예상되고, 공급 부족 요인에 의한 비중이 컸다면 오히려 기존 주택의 가격 상승을 초래할 가능성이 있다.



다만, 현재 시장 안정을 위한 강력하고 다양한 규제 정책이 동시에 시행되고 있기 때문에 향후 주택 가격의 변화가 분양가 상한제에 의한 영향인지, 다른 정책 요인에 의한 영향인지를 판단하기는 매우 어려울 것으로 보인다. 분양가 상한제 영향으로 인한 시장의 반응은 연말 또는 내년 초부터 가시화될 가능성이 높다. 최근 부분적인 분양가 상한제 주택의 분양률은 매우 저조하다. 기대했던 것만큼 분양 가격이 낮지 않은 데다 전매 제한이라는 제약 조건 때문에 커다란 이점이 없기 때문이다. 향후 분양가 상한제 주택의 분양가가 당초 기대에 못 미칠 경우 전매 제한의 제약 조건에 대한 부담이 오히려 기존 주택의 가격을 상승시킬 우려도 있다.

분양가 상한제에 따른 주택의 품질 문제

분양가 상한제로 예상되는 또 다른 중요한 문제는 주택의 품질 저하에 대한 우려다. 분양가 상한제의 목적은 주택 가격을 안정시키고 서민에게 보다 싼값의 주택을 공급하고자 하는 것이다. 그러나 인위적인 가격 규제는 사업자의 품질 향상 노력을 저해시켜 저품질의 주택을 공급케 하는 부정적인 효과를 낳게 된다.

사실 분양가 자율화 이후 주택의 품질 수준은 크게 향상됐다. 과거 분양가 규제 시기와는 달리 주택 건설 업체는 경영 노력 여하에 따라 고수익을 창출할 수 있는 기회를 갖게 되었기 때문에 소비자의 욕구에 부응한 다양한 상품 개발과 품질 향상 노력이 가능했다. 각 기업마다 주택의 차별화 전략과 함께 주택의 브랜드화가 급속하게 진행되고 이러한 주택 건설 업체의 제품 차별화 경쟁을 통해 공급된 고품질의 아파트는 신규 주택에 대한 소비자의 수요 욕구를 자극하는 요인이 되었다. 지금까지는 경험하지 못한 고품질 주택의 출현이 신규 수요를 자극하고 이것이 주택 가격 상승으로 이어지는 일부 요인이 되기도 했다. 다시 말하면, 경제·사회적 여건이 변하면서 소비자의 고품질 주택에 대한 수요 욕구가 늘어난 만큼 이러한 주택의 수는 절대적으로 부족했기 때문에 가격을 상승시키는 요인이 된 것이다. 따라서 분양가 상한제 시행으로 다시 과거와 같은 낮은 품질의 주택이 공급된다면 최근 몇 년간 공급된 고품질 아파트의 희소 가치로 인해 가격이 상승할 가능성도 배제할 수 없다.

그러나 현시점에서 볼 때 분양가 상한제 시행으로 주택의 품질이 크게 낮아질 가능성은 그리 높지 않다. 첫째, 분양가 상한제에서의 기본형 건축비는 최근의 품질 수준을 유지할 수 있도록 반영되었으며, 품질과 관련한 다양한 가산 비용 인정 항목을 두어 품질 향상 노력을 위한 최소한의 인센티브를 부여하고 있다. 그리고 제한적인 효과이기는 하나 마이너스 옵션제 등으로 소비자는 자신의 선호에 따라 더욱 고품질을 추구할 수도 있다.

둘째, 지난 몇 년간 주택의 브랜드에 대한 시장 인식이 높아지면서 주택 건설 업체는 자사

의 브랜드 이미지를 무시할 수 없게 되었다. 당장의 작은 이익을 위해 낮은 품질의 주택을 공급해 자사 브랜드 이미지에 손상이 가면 장기적으로 더 큰 손실이 발생할 뿐 아니라 기업의 존립에도 영향을 미칠 수 있기 때문에 품질에 대한 노력을 쉽게 포기하기는 어려울 것이다. 실제로 분양가 상한제로 인해 업계의 사업성에 가장 큰 영향을 미치는 것은 택지비를 감정가로밖에 인정받지 못한다는 데 있으며, 지난 몇 년간 분양 가격을 상승시킨 가장 큰 요인도 건축비보다는 토지비의 상승 구조에 있었다. 일부에서는 주택의 품질이 하향 평준화될 것으로 전망하는 시각도 있으나, 주택 건설 업체 중에서는 전략적으로 자사의 품질 기술을 더욱 부각시켜 브랜드 이미지를 제고할 수 있는 기회로 생각하는 기업도 있어 품질 저하 현상은 크게 우려되지 않는다.

다만, 분양가 상한제로 전반적으로 주택 건설 업체의 품질 경쟁 노력은 상대적으로 정체될 수밖에 없으며, 새로운 주택 유형 또는 주거 문화에 대한 진화와 발전은 제한적으로밖에 기대할 수 없게 되었다.

향후 전망

정부의 다양한 부동산 규제 정책이 발효되면서 2007년 들어 주택 가격이 안정세를 지속하고 있다. 부동산 세제 강화, 대출 규제, 전매 제한, 분양가 상한제, 청약 가점제 등 다양한 정책적 요소가 영향을 미치고 있다고 볼 수 있지만, 가장 큰 요인은 부동산 시장으로의 자금 유입이 크게 축소되었기 때문이다. 주택 담보 대출(LTV), 총부채 상환 비율(DTI) 규제와 함께 투기 거래 지역에 대해서는 2주택 이상 소유자의 주택 담보 대출을 1주택으로 제한하는 등 대출 규제를 크게 강화해 개인의 주택 구입 능력은 크게 제한되었다. 금리 상승 요인으로 대출 부담이 늘어나고 주식, 펀드 시장의 호황으로 부동산 시장으로 유입되던 자금이 크게 이탈하게 된 요인이 전반적으로 주택 가격 안정에 영향을 미치고 있는 것으로 보인다. 그리고 지방 시장의 미분양 확대와 이로 인한 주택 건설 업체의 부도 확대도 심리적으로 커다란 영향을 미치고 있다.

이러한 최근의 시장 상황에서 많은 실수요자가 시장을 관망하는 태도를 보이고 있으며, 구입 시점을 최대한 지연시키고 있는 것으로 보인다. 9월 이후 분양가 상한제와 청약 가점제 시행으로 이러한 경향은 더욱 강해지고 있다. 특히 연말 대선을 앞두고 대선 결과에 대한 기대 심리도 작용하고 있어 연말까지는 주택 시장에 커다란 변화는 없을 것으로 예상된다.

현재의 규제 정책이 전반적으로 수요와 민간의 공급을 극도로 억제하고 있다는 점에서 향후 주택 시장의 침체 가능성은 높아지고 있으며, 주택 가격의 하락 폭이 커지거나 거시 경제 여건이 악화될 경우에는 분양가 상한제가 유명무실하게 될 수도 있다. ☞

