

## 아파트 분양가 자율화 이후...

### Since the Opening of Apartment Prices to Self-Regulation...

김영웅 / (주)종합건축사사무소 진원  
by Kim Young-Ung

우리나라 공동주택의 분양가(分讓價)는 IMF 이전까지 공사비의 제한에 따라 분양승인을 받으면서 분양가의 제한이 있었다. 그러나 IMF 사태직후 소비심리의 위축으로 수요가 줄어들면서 건설업계의 공동주택 특히 아파트의 공급이 급감(急減)하였다. 이에 정부에서는 1999년도에 경기촉진책으로 분양가의 자율화, 소형평형 의무제한 철폐, 주거용 오피스텔의 허용 등 경기부양 정책을 시행하였다.

이중 분양가의 자율화는 확일적으로 박스(BOX)형의 단순아파트에서 질 높은 아파트의 건설을 유도한다는 점에서 환영할 만 하였다. 이는 입면형태의 변화나 새로운 평면 유니트(UNIT)의 개발, 용적률을 낮추어 쾌적한 환경을 조성할 때 분양가를 차등 적용하거나, 기술개발에 따른 원가절감 등 다양한 주거건축물의 연구를 가능케 할 것으로 기대하였다.

이러한 기대효과는 시행 3~4년이 지난 현재 상당부분은 성과를 거두고 있다. 초기에는 모델하우스에서 직접 눈으로 확인할 수 있는 인테리어 개발에 치중하여 부엌, 식당, 현관, 수납장 등 센스 있는 내부 디자인의 효과가 있었다. 또 평면 UNIT에서도 3BAY, 4BAY 등 새로운 용어를 붙인 다양한 평면이 개발되었으며, 외부공간에서도 연못, 휴게 시설, 조경시설물의 고급화 등 조경설계의 변화가 있었고, 이제는 차츰 입면 형태에서도 소위 아파트 같지 않은 디자인으로 발전하고 있다. 배치에 있어서도 ㅡ字形 배치에서 외부공간의 강한 보행 축에 맞추어 배치하거나 곡선형 아파트 배치도 등장하고 있다. 그러나 이러한 긍정적인 요인이 많음에도 불구하고 부작용도 만만치 않은 것 같다.

우선 가장 큰 문제점은 분양가가 끝이 없이 상승한다는 점이다. 물론 새롭게 개발하고, 고급화하면 당연히 분양가는 상승하겠지만 요즘은 분양가는 올라도 너무 오른 것 같다. 상업용 건축물이 상승하는 것은 별도문제지만 적어도 주거부문의 끝없는 상승은 여러 가지 문제점을 야기하고 있다. 물론 투기에 의한 상승은 정부의 대책으로 진정되고 있지만 기본적으로 상승하고 있는 요인은 짚어볼 필요가 있다.

첫째는 내장마감재의 고급화이다.

최근 아파트의 모델하우스를 둘러보면 각기 차별화된 내부인테리어 분위기를 연출하고 있다. 백색톤(WHITE TONE)이나, 회색톤(GRAY TONE), 또 목재의 무늬와 다양한 색상을 활용한 분위기 연출 등 다양하다. 어느 것 할 것 없이 모두 깨끗하고 세련된 느낌이며, 분양자들에게는 고급스럽고 멋있는 집이다. 여기에 냉장고, 김치냉장고, 세탁기, 오븐 등을 SET로 구성하여 옵션으로 제공하고 있다. 과거 주택이 부족할 때는 보급률을 높이기 위하여 양적 공급에 치중하였고, 이제는 주거생활의 질적 향상이 필요하다는 점에는 공감한다. 분양자 입장에서 볼 때, 이 정도를 개인이 고급화하려면 많은 공사비가 들어갈 것으로 생각하게 된다. 그러나 같은 재료를 수백 개 주문 시에는 개인이 한 개 주문시 보다 훨씬 싸게 공급될 수 있다. 인테리어 업체들이 아파트 내부공사 후 남는 게 없다는 푸념을 새겨들을 필요가 있다. 실제 공사비보다는 분양가에 반영하는 폭이 훨씬 크다는 점을 짐작케 한다.

고급화하여 분양가가 비싼 집이 자녀의 성장 등으로 방의 개수가 더 필요하여 조금 넓은 평형의 집이 필요한 사람에게는 커다란 짐이 될 수밖에 없다.

또 분양가가 고가(高價)이면 입주 후에도 여러 가지 추가비용이 많아진다. 우선 취득세, 등록세 등 각종 세금 부담이 커지고, 인테리어 분위기에 따라 가지고 있던 소파나 책상 등 대부분의 가구들이 전혀 어울리지 않는 경우가 많아 결국 기존 가구를 버리고 새로 구입하게 된다. 아직 충분히 쓸 수 있는 가구들을 버리게 되어 이사 시 엄청난 쓰레기가 발생되고 이 또한 환경문제까지 대두된다. 또 냉장고, 세탁기 등 가전제품들도 소위 빌트인(BUILT-IN)으로 설치되어 있고, 분양가에 포함되어 있으니, 아직 쓸 수 있는 기존의 가전제품들은 재활용센터나 쓰레기로 처분하게 된다. 가져갈 공간도 없고 또 다른 집과의 밸런스(BALANCE)도 맞지 않는다.

약 20여 년 전 필자는 다국적 기업의 사택단지를 설계하고 상주감리까지 한 적이 있다. 이 사택단지에 18채의 단독주택이 포함되어 있었는데, 9채는 한국인 임원용이고 9채는 외국인 간부를 위한 주택이었다. 입주 한 달 후, 감리자 입장에서 최종점검과 입주자 반응을 조사하기 위하여 집집마다 방문하고, 체크리스트(CHECK LIST)를 작성하였다. 먼저 한국인 임원용 주택을 조사하였는데 9채 모두 준공시의 마감대로 살고 있었고, 불편사항에 대하여만 얘기하였다. 창고가 부족(不足)하다, 거실에 단(段)이 있어 불편하다, 심지어 못이 박혀있지 않아 그림이나 옷을 걸어놓을 곳이 없다는 등 여러 가지 불만족스런 의견이 있었다. 그러나 외국인 사택 9채를 방문하고서 필자는 깜짝 놀랐다. 똑같은 형태로 똑같이 마감한 집인데 9채 모두 다른 집이 되어 있었다. 어느 집은 본인이 연두색을 너무 좋아해 벽지 위에 연한 연두색 페인트를 덧칠하였는데 분위기가 완전히 달라 보였고, 뒷산에서 솔방울을 주어다가 예쁜 모양을 만들어서 벽장식을 한집, 한식 고가구나 집기들을 곳곳에 진열하여 전시한 집 등 각각이 다 특색이 있는 집으로 변해 있었다. 그러면서도 불편사항에 대하여 질문하니 한결같이 집이 너무 예쁘고 전체적으로 대단히 만족한다는 대답이었다. 그중 특색 있는 한 집의 부인에게 '혹시 인테리어나 디자인을 전공하셨느냐'는 질문에 본인은 인문학 전공이라며 아키텍트(ARCHITECT)에게 보이기에 부끄럽다고 겸손해 한다. 취미로 한 내부처장이 건축을 전공하였다는 필자에게는 두고두고 큰 충격이었다.

결국 아파트의 고급화된 실내장식은 수백 채의 똑같은 마감이 아니고, 입주자 개개인의 취향과 경제적 여유에 따라 가꾸는 집이 진정한 내 가족만의 스위트홈(SWEET HOME)이 아닐까 한다.

하루 이틀 쉬는 호텔은 모든 객실이 동일한 수준의 마감이 필요하겠지만 몇 년 또는 일생을 사는 주택에서는 주인이 수시로 손보고 꾸밀 수 있는 여백(餘白)이 있어야 하지 않을까?

그런 점에서 요즘의 아파트에서 무조건 고급화하여 분양가에 반영하는 경우, 아무장식도 없는 깨끗한 아파트를 원하는 사람에게는 마이너스 옵션도 있어야 한다고 본다.

두 번째는 토지가 상승과 부대경비의 증가이다.

내장재의 고급화에 따른 공사비의 증가요인만으로는 분양가가 현재와 같이 상승하는 데는 한계가 있다.

또 다른 요인은 토지가의 상승과 부대경비의 증가이다. 좁은 땅에서 토지가가 갑자기 상승하는 요인은 다른 요인이 더 큰 것 같다. 소위 시행사라고 하는 개발업체의 난립으로 강남 등 일부 분양성이 좋은 대지에 대하여는 서로 토지 매입에 경쟁적으로 매달리니 결국 지가(地價) 상승을 부추기고 있다.

토지가의 10% 정도만 계약금으로 확보하고 다음 비용은 금융권의 프로젝트 파이낸싱(PROJECT FINANCING)으로 진행하다보니 이자부담이 커지고, 공사비 증가에 모델하우스는 고급화, 분양광고는 연속으로 대형화, 분양 수수료, 부동산 신탁비용, 여기에 개발업체의 개발이익금 등이 모두 분양가를 계속 상승시키는 요인들이다.

토지가가 비싸면 수익성이 없어 포기하였던 과거에는 주변의 기존 아파트보다 분양아파트가 대부분 싸게 공급되었고, 따라서 분양을 받으면 개발에 따른 이익금의 일부가 분양 받은 많은 사람들이 공유하는 결과를 가져왔으나, 현재의 분양가는 주변시세와 동일하거나 오히려 더 높은 가격에 분양하고 있다.

이것은 개발에 따른 이익금이 분양 받은 사람보다는 개발업체를 비롯한 몇몇의 업체에서 독식(獨食)하는 결과를 가져오고 있다. 계산상 상당한 수익이 예상되다보니 하나의 토지에 많은 업체가 경쟁하게 되고 각자 나름대로 더 나은 사업 수지 분석을 위하여 여러 건축사사무실에서 규모검토를 의뢰하고 있으며, 우리 건축사들은 이들에게 열심히 이용당하고 있는 현실이다. 개발회사로서는 여러 PROJECT에서 실패하여도 1~2개의 PROJECT에서 성공하면 기존비용을 제하고도 많은 이익이 발생하니 PROJECT의 성공을 위하여 가능한 한 모든 수단과 방법을 동원하게 되고 간혹 무리하게 추진하다 사회적인 문제까지 야기하기도 한다.

아파트의 정상적인 이사 사이클(CYCLE)은 결혼하여 일정기간 후 작은 평형의 아파트를 분양 받고, 자녀의 탄생에 따라 방이 필요하여 조금 더 큰 평형의 아파트를 분양 받으면 기존 아파트를 처분하고, 얼마간의 추가비용을 부담하여 입주 가능하고, 또 다시 자녀의 성장과 소득수준이 높아짐에 따라 더 큰 평형의 주거에서 생활하다가 자녀의 출가(出家) 등으로 가족수가 줄어들면 다시 작은 아파트로 이사하는 것이 하나의 사이클이 아닌가 한다.

그러나 현재와 같이 고급화된 고가(高價)의 분양 아파트는 초기구입부터가 쉽지 않으니 요즘 젊은 층에서는 아파트 구입을 포기하였다고 한다. 가족이 거주할 주택이 해결되면 직장생활이나 사회생활 등 여러 면에서 안정을 가질 수 있다. 그러나 주택 때문에 항상 고민하다보면 급여나 수입 등 모든 부분이 불만족스럽고 항상 불안하다.

분양가의 자율화를 다른 방향에서 검토하여 기술개발에 따른 원가 절감이나 표준화, 규격화, 부품화, 자재의 절약, 생산성 및 품질향상, 소화, 피난에 대한 안전성 등에 중점을 두어 그야말로 품질은 좋고 분양가는 저렴하며, 우리생활패턴(PATTERN)에 맞는 아파트를 공급할 수는 없는 것인가? ■