

후분양제가 주택 가격을 내릴 수 있는가?

흑백 논리가 아닌 시장 논리로 풀어야

선진국에서는 선시공 후분양이 일반적이다. 후분양은 지어진 주택을 소비자가 살펴보고 아파트를 살 수 있어 유리하지만 대규모 주택을 짓는 건설사는 사업 초기에 자금 압박이 클 수 있다. 시민 사회단체에서는 선시공 후분양이 주택값을 내릴 수 있는 묘안처럼 이야기하지만 선분양, 후분양 모두 장단점이 있다. 글 차학봉 조선일보 부동산팀장

한국 사회에서 아파트를 짓기도 전에 분양하는 '선(先)분양'은 절대 악으로 통한다. 선분양 하에서는 건설업체들이 봉이 김 선달처럼 장사를 한다. 부작용도 많다. 입주하고 보니 아파트 바로 앞에 공동묘지가 있다든지, 고압선이나 소각장이 들어선 경우도 있다. 건설업체들이 배포한 조감도에 나와 있는 멋진 공원이나 학교가 주차장으로 둔갑하는 마술을 부리기도 한다.

더군다나 한국처럼 선분양이 일반화된 나라도 드물다. 선진국뿐만 아니라 우리보다 후진국이라는 중국, 베트남 등도 후분양이 일반적이다. 건설업체에 대한 불신 때문에 선분양할 경우, 아파트를 사는 사람들이 많지 않다. 중국, 카자흐스탄 등에 진출했던 한국 건설업체들이 대부분 선분양에 실패한 것도 이런 이유다. 그렇다고 해서 후분양이 절대 선은 아니다.

주택 가격 상승기에 선분양이 계약자에게 유리

후분양을 경제학적 논리로 분석하면 이렇다. 아파트가 입주할 시점의 가격에 대한 리스크를 계약자와 건설업체가 공유하는 게 선분양이다. 공사(2~3년)가 끝난 후 가격이 오르면, 계약자에게 100% 유리한 구조이다. 반면 입주 시점에 가격이 하락한다면 건설업체에 100% 유리한 구조다. 즉 선분양이나 후분양이냐가 아파트 가격을 낮추는 것이 아니라는 것이다. 일부 지역은 입주 시점에 분양가만큼 프리미엄이 붙은 아파트들도 많다. 건설업체들이 후분양을 한다면 과연 프리미엄을 배제하고 분양가를 책정하겠는가. 가령 선분양시 분양가(원가+이윤)가 3억 원 하는 아파트가 입주 시점에 6억 원이 됐다고 하자.

건설업체들은 3억 원이 아니라
시세 상승을 반영해



서 5억 원, 혹은 5억 5000만 원쯤에 분양가를 책정할 것이다.

민간업체뿐만 아니라 공공기관이 분양을 해도 근본적으로 차이가 나기 어렵다. 공공기관이라고 해도 시세가 6억 원인 아파트를 원가가 3억 원이라고 해서 3억 원만 받고 팔기는 어렵다. 정부 스스로 아파트 분양을 '로또'로 전락시켰다는 비난을 받을 것이기 때문이다. 또 원가로 분양하는 것이 반드시 바람직한 것도 아니다. 가령 원가 3억 원, 시세차익 3억 원이라면 공공기관도 4억~5억 원쯤에 분양가를 책정, 시세차익 1억~2억 원을 서민주택 공급에 사용하는 것이 합리적일 수 있다. 물론 정부가 공공택지를 무주택자들의 재산 형성의 수단으로 인정하고 제도 자체를 100% 바꾼다면 이야기가 달라진다.

주택 가격 상승기에는 선분양이 소비자에게 유리하다. 물론 주택 가격이 하락하면 건설업체는 후분양 하에서는 절대적으로 불리하지만 소비자는 유리하다. 선분양으로 분양가를 3억 원으로 책정했다고 하자. 하지만 공사가 끝난 시점에 주택 가격이 급랭해서 주변 시세가 2억 원으로 떨어졌을 경우, 건설업체는 3억 원의 분양가를 고집할 수 없다. 결국 집을 팔기 위해 분양가를 떨어뜨릴 것이다.

후분양이 소비자 선택권 측면에서 월등히 뛰어난 것은 아무도 부정할 수 없다. 그러나 가격과 관련해서, 특히 가격 상승기에는 후분양보다 선분양이 소비자에게 유리하다. 국토연구원이 경기도 죽전 택지개발 지구의 개발이익(시세차익)에 대해 연구 발표한 결과, 소비자가 가장 큰 이익을 얻었고 다음이 건설사, 토지공사였다. 만일 후분양을 했다면 건설사, 토지공사, 소비자순이었을 것이다.

선분양 제도, 한국적 특수성 탓 좀더 근본적으로 생각해보자

왜 한국에서는 선분양이 주류를 이루는 것일까. 일부에서 주장하는 것처럼 건설업체의 로비로 발생한 정부와의 유착관계 때문일까. 유착관계 때문이라면 검찰이 책임을 방기한 것이다. 검찰이 사정의 칼을 정말 열심히 휘두른다면 선분양이 소멸할 것이다.

하지만 세상은 그렇게 간단하지 않다. '선분양'이 한국에 뿌리를 내리게 된 근원을 살펴보면 한국적 특수성이라는 것이 상당부분 작용했다.

우선 한국 사회는 전 세계적으로 유래가 없을 정도로 주택에서 아파트가 차지하는 비중이 절대적이다. 전체 주택의 50%가 아파트이고, 주택 공급의 70~80%가 아파트로 이뤄진다. 아파트는 수백 가구에서 수천 가구의 대단지도 많다. 단지 규모가 크면 사업비가 수천억 원이 넘는다. 후분양이라면 수천억 원의 자금을 건설업체가 선투자해야 한다. 불행하게도 한국은 건설업체들이 선투자를 할 수 있을 만큼 자체 자기에

여유가 있지도 않고 건설업체에 자금을 빌려줄 금융제도도 발달하지 않았다. 물론 공공기관은 가능하다.

그렇다면 선진국은 왜 후분양이 일반적일까. 일본만 해도 아파트의 비중이 10% 정도에 불과하다. 대부분이 주택이고 아파트에 비해 소규모 단지가 많다. 단독주택의 경우, 건설기간이 6개월에 불과하고 단독주택의 특성상 순차적으로 건설이 가능하다. 선투자 자금이 한꺼번에 들지 않는다. 게다가 금융제도도 발달했다. 아파트의 비중이 절대적으로 높은 홍콩 역시 선분양이 상당수 있다. 특히 대규모 단지는 대부분 후분양하고 소규모 단지는 선분양한다. 후분양 단지는 당연히 시세에 맞춰 분양가가 책정된다.

둘째, 집값 상승에 대한 소비자들의 기대감이다. 한국의 모든 주택 시장이 선분양이라고 생각하면 절대 오산이다. 서울에서도 중소 업체가 짓는 소규모 아파트, 단독주택, 빌라, 다세대 등 상당수가 후분양으로 공급되고 있다.

소비자들이 가격 상승 가능성이 별로 없다고 믿는 아파트는 건설업체들이 선분양해도 아무도 사지 않는다. 집값 상승 가능성이 낮은 지방에는 준공 후 미분양 주택들도 널렸다. 집값이 지속적으로 하락한다면(소비자가 그렇게 믿는다면) 정부가 개입을 하든 시민단체가 떠들든 말든 100% 후분양으로 바뀐다. 실제로 빌라, 단독주택 등은 거의 100% 후분양이다.

셋째, 정부가 주택 공급을 늘리기 위해 선분양을 활용해왔다. 주택보증이란 기관을 만들어 건설업체가 부도가 나도 공사를 대행해주는 시스템을 만들어 운영하고 있다. 후분양이라면 필요 없는 보증 시스템을 만든 것은 주택의 공급을 늘리기 위한 수단이었다. 정부가 왜 주택 공급을 늘리려 했을까. 그것은 정부가 주택이 절대적으로 부족하다고 믿었기 때문이다.

결론적으로 아파트 건설자금에 대한 금융제도, 아파트 분양가 산정 방법, 아파트 가격 상승에 대한 기대감, 중소 업체와 대형 업체의 양극화 등 여러 가지 문제를 해결해야 후분양 제도가 정착될 수 있다. 세상은 흑백 논리로 재단할 수 있을 만큼 간단하지 않다. 물론 선분양은 단점이 많다. 하지만 우리의 독특한 시장 구조가 만들어놓은, 그래서 뿌리가 깊은 제도라는 사실을 잊어서 안 된다. 이를 바꾸려면 그만큼 대가를 치러야 한다. 부동산이 사회적 이슈가 된 지 꽤 오래됐다. 하지만 논쟁은 언제나 흑백 논리가 지배했다. 모든 주장은 투기꾼 대 반투기꾼의 이분적인 논리로 재단됐다. 이래서는 어떤 대안도 나올 수 없다. 주택도 시장의 하나로 포섭된 지 이미 오래됐다. 당위성이 아닌 시장의 논리로 풀어야 해답이 보인다. ☺