



하반기 분양 시장 암울, 내년 이후 분양 시장 노린다

하반기에는 건설업계 사정이 더 많이 어려워질 것으로 보인다. 분양가 상한제, 원가 공개, 청약 가점제 등 각종 규제 정책이 실시될 예정이어서 주택 건설 시장의 커다란 암초로 작용할 전망이다. 건설업계에서는 하반기 분양 시장을 어떻게 전망하고, 어떠한 대책 방안을 강구하고 있는지 알아보았다.

에디터 | 김소진 · 사진 | 노블에셋

지난 1월 11일 건교부 기자 회견실, 일간지 기자와 카메라 기자들이 모여 있는 가운데 '부동산 시장 안정을 위한 제도 개편 방안'이 발표되었다. 이는 건설업계에 타격이 예상되는 분양원가 공개, 분양가 상한제, 민간 택지 내 공공 민간 공동사업 제도를 비롯해 청약과 주택 매매 거래를 제한하는 청약 가점제의 내용을 담은 주택 시장 안정 대책이다.

그동안 건설업계 사장단들이 부동산 제도 개선을 건의하고 건설업계의 고충을 털어놓기 위해 작년 연말과 올해 초 이용섭 신임 건교부 장관과 조찬 미팅을 하는 등 대책 방안 마련에 힘을 썼는데도 불구하고 이 같은 정책이 발표된 것이다.

'1·11대책'이 발표된 지 6개월이 흘렀다. 그동안 전국의 주택 시장은 얼음장처럼 차갑게 얼어붙었다. 강남, 서초, 송파, 목동 등 강남권 아파트 가격이 1억 원 이상 떨어지고 강남구 도곡동 일대 주택 계약 건수가 6개월 동안 5건에 불과할 정도로 거래 수요가 죽었다. 재건축·재개발 아파트 시장 역시 당분간 사업 추진이 힘들어질 전망이다. 감정가 수준에서만 택지비가 인정되고 일반 분양가 책정도 제한되기 때문. 지금 재건축 단지의 사업 추진 비용을 건설사에서 계속 부담하고 있는데, 나중에는 조합원 부담이 되기 때문에 향후 사업 추진 여부가 불투명한 상황이다. 현재 재건축 조합원들은 정권이 바뀐 이후 재건축 관련 제도가 바뀌기만을 기다릴 뿐이다.

“부동산 시장의 침체로 인해 중개업·건설업·인력·광고·홍보 시장에도 큰 타격이 미치고 있다. 현 상황에서는 한 발짝 뒤로 물러서서 장기적으로 시장을 바라볼 필요가 있다.”

분양가상한제, 원가 공개로 하반기 주택 시장 먹구름

오는 9월 청약 가점제, 분양가상한제, 분양 원가 공개가 실시된다. 10월에는 안산 신길, 군포 부곡 택지지구에서 32평형(전용면적 25.7평) 단일 평형으로 토지임대부, 환매조건부 에 따른 반값 아파트가 시범 분양된다. 그동안 건설사들은 9월 분양가 상한제 실시 이전에 분양 물량을 털기 위해 안간힘을 썼다. 하지만 화성 동탄 메타폴리스처럼 지자체에서 분양 허가를 내주지 않아 분양 일정이 계속 미뤄지는 등 분양 일정에 차질을 빚고 있는 것이 현실이다. 반면 중소형 평형의 분양은 높은 청약 경쟁률을 기록하며 순조롭게 공급 물량을 털었다. 지난 5월 11일 종로구 운니동 삼성물산 주택전시관에는 미아뉴타운 삼성래미안1, 2차 모델하우스를 관람하고 청약 접수를 하러 온 실수요자들로 때아닌 북새통을 이뤘다. 모델하우스를 오픈한 지 11일부터 3일 동안 무려 9천여 명이 방문, 최근 주택 시장의 경기 침체를 무색케 했다. 래미안2차 33평형 127.4대 1, 래미안1차 33평형 106.5대 1이라는 비교적 높은 수치를 기록, 20평형대도 32대 1로 치열한 경쟁률을 나타냈다. 전문가들은 청약 가점제 실시를 앞두고 가점이 낮은 수요층들이 내 집 장만을 하기 위해 청약에 나선 것으로 분석한다.

중대형 평형의 수요자들은 청약 가점제가 아닌 채권 입찰제에 해당돼 분양가 상한제 실시 이후 분양가 수준과 시장 추이를 보고 청약에 나서겠다는 계산이다. 9월 분양가 상한제가 실시되면 서울에서는 34평형 아파트를 기준으로 분양가격이 25%, 전국적으로 20% 가량 내릴 것으로 예상되기 때문이다. 수도권인 경우, 공공 아파트는 7~10년, 민간 아파트는 5~7년으로 전매가 제한돼 소유권 이전의 제약도 많다.

SOC, 플랜트 등 주택 이외 사업에 주력

결국 올 하반기에 '1·11대책'의 후폭풍이 몰아닥칠 것으로 보인다. 하지만 올 하반기에 분양 예정인 물량 대부분이 내년 이후로 장기간 미뤄질 가능성이 높다. 분양가상한제의 적용을 받아 분양하려는 업체가 많지 않을 것으로 예상되기 때문이다. 건설사들은 올 하반기 분양 시장은 한 톱포 쉬고 내년 분양 시장을 어떻게 뚫을지, 내년 주택 시장의 판도가 어떻게 바뀔지에 귀추를 집중하고 있다.

한편 강남 모 음식점에 H, K, I 건설업체 주택 영업·기획 담당자들과 개발업체 사장들이 모였다. 지난 '1·11대책' 발표 이후 건설업체가 어려워지면서 부족만나는 횡수가 늘었다. 주택법 개정안이 지난 4월 중순 발표되고 난 후 두 번째 만나는 모임이다. 그리고 이 중 몇몇은 따로 술자리를 가진 적이 있을 정도다. 이번 주택법 개정안에서 4월 20일 이전에 사들인 땅에 대해서는 부동산 등기부 기재 가격을 기준으로 인정해 주기로 한 내용이 먼저 도마 위에 올랐다. 그리고 베트남 아파트 개발 시장으로 진출한 시행사 사장의 이야기에 귀가 쏠리는 분위기다.

건설사의 주택 수주 및 영업 기획 담당자들은 “요즘은 회의를 들어가서 무슨 말을 해야 할지 고민이다. 주택 사업지를 몰색해 토지를 매입하는 등 영업 활동을 해야 하는 건지 도통 판단이 안 선다. 틈새 시장을 노리기 위해 대책 마련을 해 보지만 각종 부동산 규제책으로 인해 주택 시장에서는 뾰족한 대책이 없다”고 토로한다.

H건설사 김 본부장은 “규제가 덜한 지역 조합 시장을 수주하기 위한 대책을 마련해 두었는데, 언제 정부에서 알아챘는지 지역 조합 재건축 사업에 대해서도 제동을 걸더라”라고 말한다.

현재는 주택법 개정안이 발표되었고 하반기 분양 시장에서 수익을 보기 위한 묘수가 없는 상황이다. “부동산 시장의 침체로 인해 중개업, 건설업, 인력, 광고, 홍보 시장에도 큰 타격이 미치고 있다. 현 상황에서는 한 발짝 뒤로 물러서서 장기적으로 시장을 바라볼 필요가 있다”고 건설업체 관계자는 이야기한다. 대형 건설사들은 내년 분양 시장을 기약하고 주택 이외 플랜트, SOC, 리조트, 해외 건설 사업 등에 집중할 계획을 내비쳤다. 그리고 시간이 좀더 지나면 주택 공급의 부족으로 주택 시장의 숨통이 트일 것으로 전망하고 있다.

하지만 중소 건설업체들과 시행업체들은 당장 막아야 하는 어음과 사업 자금을 마련해야 하는 등 자금난에 허덕이고 있다. 실제로 일부 시행업체는 직원들 월급이 밀리는 등 자금난으로 어려움을 겪고 있다. 주택 건설 시장의 위축이 국내 경제와 노동 시장에 커다란 타격을 줄 수 있다는 점을 정부는 간과해서는 안 된다. 따라서 이에 대한 대책 마련에도 더욱 신경을 써야 한다고 건설업계는 목소리를 높인다. ☎