



주택 산업의 건전한 육성이 시급하다

글 | 이규방 한국주택협회 고문



소 위 '반값 아파트' 라고 선전해왔던 토지 임대부 아파트와 판매 조건부 아파트 시범 사업의 분양 실적이 매우 저조하게 나타났다. 이에 대한 언론과 시민의 비난이 계속되더니 급기야는 청와대와 여야 정당 간에 서로 '네 탓이오' 하는 공방으로 이어졌다. 욕심이 앞선 제도의 마련과 손해를 볼 수 없다는 사업 추진 실무진 간의 엇박자가 결국은 무늬만 반값 아파트라는 현상을 초래했고, 기대에 들뜬 소비자가 이를 철저히 외면한 것이 사태의 전말이다.

주택 정책이 기대와 현실의 괴리를 메우지 못하고 표류하고 있는 사이 주택 산업이 중병을 앓고 있다. 주택 미분양은 2007년 7월 말 현재 9만 658채에 달하고 있고, 금년 9월 말까지 부도난 건설 회사도 199업체에 달하고 있다. 주택 업계의 어려움은 주택 건설 업체에만 국한된 것은 아니다. 주택 건설의 높은 전·후방 연관 효과와 고용 흡수력을 감안할 때 주택 건설의 부진은 내수와 고용의 부진으로 이어져 건설한 경제 운용의 발목을 잡을 수도 있다. 또한 주택 거래의 위축과 수요 부진은 지금까지 부동산 건설에 투입된 프로젝트 파이낸싱(Project Financing)의 부실로 이어져 서브프라임 모기지 사태와 함께 금융 시장의 위축을 초래할 수 있고, 이것이 다시 우리 경제에 나쁜 영향을 미칠 수 있다. 따라서 여러 경제 전문가들이 말하는 주택 내지는 건설 경기의 급랭을 막아야 한다는 지적은 시의적절하다. 특히 2008년에도 지금까지의 높은 세금, 금리, 그리고 사회적 이슈에 함몰된 반시장적인 지나친 규제로 주택을 포함한 민간 건축이 매우 부진할 것으로 예상돼 주택 산업의 건전한 육성은 국민 경제적 관점에서 시급한 과제다.

최근 국내 주택 시장의 부진에서 벗어나기 위해 많은 주택 건설 업체들이 해외로 향하고 있다. 그러나 해외 부동산 개발은 위기가 자 기회이기도 하며, 해당 건설 업체의 높은 역량이 수반되어야 한다. 해외 부동산 개발에 대한 지나친 질주에 따른 건설 업계의 위험을 감소시키기 위해서도 국내 주택 시장의 급랭을 방지해야 한다. 또한 최근의 민간 주택 건설 부진에 따른 주택 공급의 부족을 보충하기 위해 주택공사나 토지공사 같은 공공 기관의 비중을 급속하게 확대시키고 있는데, 이는 공공 기관들의 재무 구조를 악화시키고 주택 시장의 효율성을 저하시킬 수 있다. 주택 시장은 공공과 민간이 서로 할 수 없는 부분을 보충하면서 조화로운 균형을 유지해야 지속적인 안정과 성장을 효율적으로 달성할 수 있다.

주택 건설 시장의 안정적 기반을 유지하기 위해서는 무엇보다도

규제 개혁을 통한 경영 환경의 개선이 시급하다. 가격 급등을 방지하기 위해 분양가 상한제를 도입하는 것이 매우 문제가 많은 대책이지만 정치·사회적인 컨센서스(Consensus)에 따라 용인된다 하더라도 분양 원가 공개, DTI 규제 같은 과도하고 중첩적인 규제는 없어져야 한다. 종합부동산세나 양도세 증가가 논의될 때 거래세의 인하가 전제 조건으로 수반되어야 하는데, 오를 세금은 오르고 내릴 세금은 안 내리는 이러한 상황은 시급히 시정되어야 할 것이다. 청약 가점제도 지금보다 훨씬 단순화해야 한다. 지나치게 복잡한 제도는 오히려 주택 소비자의 무관심을 불러일으키고 주택 사업자에게는 추가 비용만을 부과할 뿐이다.

주택 시장의 안정적 기반을 마련하기 위해서는 유효 경쟁을 확보해야 한다. 유효 경쟁의 확보를 위해서는 주택 건설 기업 경영의 투명성과 윤리성이 확립되어야 한다. 소비자의 감시도 더욱 강화돼야 한다. 그러나 더욱더 중요한 것은 주택 시장 및 기업의 양극화



를 방지해 주택 건설 시장의 과점화를 막아야 한다. 주택 시장과 기업의 양극화를 줄이기 위해서는 정부와 업계 모두의 노력이 필요하다. 이를 위해서는 중소 주택 업체의 경쟁력을 높이기 위한 공동 구매나 정보 제공을 위한 공동 전산화 사업 같은 정책적인 배려가 있을 수 있다. 그러나 규제를 통한 중소 주택 업체에 대한 우대는 안 된다.

기업 자체의 노력도 중요하다. 양극화가 심화되는 상태에서는 강자나 약자 모두가 네트워크의 다양화와 충실화, 그리고 전략적 제휴를 통해서 각 기업이 다른 기업을 탐낼 만한 강점을 하나 이상 갖춰야 한다. 각 기업의 강점은 그 기업이 얼마나 혁신적인 체계를 잘 갖추어

변화되는 환경에 잘 적응하고 리드하느냐에 달려 있다. 혁신이 꼭 대기업에서만 이루어지는 것은 아니다. 개방형의 조직 문화, 팀제의 활성화와 비전의 공유를 통한 컨센서스의 확립과 전 직원이 열의를 가지고 비전의 실현에 매진한다면 중소 건설 기업도 훌륭한 혁신을 이루고 비약적인 성장과 발전을 도모할 수 있을 것이다.

국내 주택 건설 시장의 안정적 성장 기반의 확립은 성장·고용 등의 국민 경제적 차원에서나 서민 주거 생활의 안정 확보 측면에서도 매우 시급하다. 그러기 위해서는 무엇보다 정부의 주택 정책에 대한 새로운 인식에 바탕을 둔 주택 업계의 경영 환경 개선과 업계의 자율적인 노력, 그리고 모든 주택 건설 기업의 혁신, 여기에 전략적 제휴를 통한 경쟁력 배양의 전방위적인 노력이 시도되어야 할 것이다. 빠르게 변화하는 시기에 머뭇거릴 여유가 없다. 머뭇거리면 도태와 쇠락만이 있을 뿐이다. ☞