
2021년 11월 1주 부동산동향 찌라시

2021. 10. 28.(목)

제 공 : 와이낫플래닝(주)

목차

1. 생활형숙박시설에 평형 구성에 관하여.... -손상기 이사-
2. 영광의 새로운 바람과 빅 매치 -전우경 전무-
3. 과천 시장 보고서 -김보원 대리-
4. 한국부동산원과 KB부동산 통계 -이화정 사원-
5. 바뀐 청약 제도... 무주택 실수요자를 위한 것일까? -이고은 대리-

① 생활형숙박시설에 평형 구성에 관하여....

21년 10월14일부터 23년 10월14일까지 2년간에 생활숙박시설의 용도를 오피스텔로 변경시 건축기준 일부를 완화하는 건축법시행령이 시행되었는데 이는 일전에 올렸던 생숙규제에 대한 정부 지침대로 생숙에 대한 대응안이 적용되고 있다는 것입니다.

현재 생숙은 건분법에서 분양제외 법안이 발의 되었으며 이에 더해 분양물에 대한 규제가 적용되고 있으며 이제는 기분양된 생숙에 마지막 용도변경의 기회를 주고 있습니다. 일간에는 “이번 개정안이 생숙에게 오히려 좋은 정책이다!” 라며 환호하는 경우도 있는데 결국 유예 뒤에 강력한 규제 적용이 된다는 신호이기도 합니다.

그래서, 지금 분양하는 생숙이나 기분양된 생숙 중 주거로 향후 사용하거나 또는 숙박업신고를 안하고 버틸 경우 철퇴를 피할 수 없을 것으로 예상됩니다. 따라서, 지금 생숙을 분양중이나 분양예정인 현장은 추후 이러한 방향을 잘 읽고 대응해야만 향후 발생할 책임에서 자유로울 수 있을 것입니다.

현재 생숙의 규제 방향을 본다면 위탁운영업체가 향후 얼마나 잘 운영하고 관리하느냐에 따라 그 생숙의 가치가 결정될 것으로 보입니다. 최근 주거형으로 분양하여 높은 청약률을 기록한 곳들이 다수 있지만 이는 아파트 대체가 가능하다는 심리와 단기 투자에 의한 과열 경쟁으로 보입니다. 입주 후 위탁운영업체의 관리에 의한 적정수익이 발생하는 부분과 기대에 미달될시 현재 가치를 유지할지는 지켜봐야 할 것 같습니다.

저는 개인적으로 주거형의 대형평면으로만 구성된 생숙이 최소 수익률을 맞춰서 유지하기가 쉽지 않을 것이라고 나름 생각하고 있습니다. 그래서, 지금

생숙을 분양 준비중이라면 반드시 위탁업체가 수익을 내면서 관리할 수 있는 평형으로 구성을 해야 한다고 생각합니다.

제가 생각하는 생숙의 적정 평형구성은 면적기준으로 소형 40%, 중소형30%, 중형20%, 대형10%의 구성을 저의 개인적인 최적합 평형구성이라고 판단합니다. 여러 이유로 평형의 다양성을 확보하기 어렵다면 최소 중소형60%, 중대형 40% 수준이 마지노선이라고 생각합니다. 조망권이 확보된 곳은 중대형으로 구성하되 그 외 저층부와 조망권이 확보되지 못한 곳은 중소형으로 배치하여 효과를 극대화해야 할 것입니다. 이정도 평형구성이 되어야지 위탁업체가 숙박업으로 관리하면서 수익을 내며 중대형평형의 일부 자가 거주자의 위탁운영도 가능할 것으로 보이기 때문입니다.

물론, 반론도 많이 있을 줄 압니다만, 지금까지 말씀드린 부분은 온전히 제 개인적인 의견으로 지금 당장 생숙분양성을 높이기 위한 방법이 아니라 입주 후 규제가 적용 되더라도 정상적으로 운영 가능한 부분을 말씀드린 것이니 이견이 있더라도 이해 바랍니다. 요즘 스마트한 고객들이 많습니다. 입주 후 규제에 대한 부분을 가장 크게 고려 할 것이며 이 부분에 대한 개념 정리가 안 될 경우 곤란한 상황을 당하는 경우도 있을 것으로 예상됩니다. 개인적으로 고민하여 나름 정리한 내용이며 생숙이 생소하신 분들은 참고하시면 좋을 것 같습니다.

이상입니다.

<와이낫플래닝 손상기 이사 (ynp042@ynp.uplusworks.co.kr)>

② 영광의 새로운 바람과 빅 매치

최근 영광지역의 시장조사를 위해 움직이게 되었습니다. 처음, 그 먼 거리에 한번 놀라게 되었고 또 예상외로 식당의 가격표들이 지방 소도시답지(?) 않게 비싸서 두 번 놀랐습니다. 마지막으로 군.읍에도 1군 브랜드가 입성하는 것을 보며 새삼 작금의 아파트시장 분위기를 실감할 수 있었습니다. 영광은 잘 아시다시피 광주의 서측부근에 위치하여 바다와 연결해 있으며 고창군과 함평군 등과 인접해 있는 인구 5만의 소규모 도시입니다.

과거 비 브랜드, 소규모의 아파트를 중심으로 공급하다 보니 외부수요 유입이 제한적이고 지역 내에서만 소화가 되던 시장이 최근 아파트 활황장세에 힘입어 그 범위가 확대되고 있는 상황입니다. 물론 지역특성상 대도시 대비 그 변화가 뚜렷하거나 눈에 떨어만한 상승세는 아니지만 최근 분양한 “영광 금호 어울림”의 입주 프리미엄이 소폭 형성되어 있고 기존 리딩단지인 숲안에 5차와 지엘 리베라움도 약 30%의 상승세를 보여주면서 그동안 보수적인 영광지역민들에게 새로운 아파트시장의 장을 열어주고 있다.

따라서 이번 프리미엄을 경험한 수요자들의 투자가 확대될 것으로 보입니다. 특히 인접거리에 있는 광주광역시외의 경우 조정지역으로 묶이게 되면서 비조정지역인 영광은 반사이익까지 볼 수 있는 투자환경이 형성되고 있어 관심도가 더 높은 상황입니다.

이런 분위기를 등에 업고 기존에 비 브랜드와 소규모 공급만을 해오던 영광지역에 최고의 브랜드인 힐스테이트와 e편한세상이 찾아오는 것만으로도 지역주민들은 관심을 갖기에 충분합니다. 부동산에서도 전반적으로 긍정적인 반응이 많은 편이었고 또 대체로 지역민들이 위 2개 사업지에 대해 인지하고 있고 대기하고 있는 상황입니다.

다만 1순위 통장을 보유한 수요자 입장에서는 어느 곳에 통장을 써야 할지

고민을 하게 될 것이고 또 먼저 당첨이 되면 다음 상품은 청약 기회가 없기 때문에 신중한 선택을 할 수도 있기 때문에 마케팅 전략 및 전술에 신경을 써야 할 것입니다. 즉 공급시기가 유사한 상황에 따라 경쟁이 불가피하기 때문입니다.

두 업체 모두 12월 초순께 분양을 하게 된다면 단기적으로는 수요쟁탈전이 발생하는 단점이 있겠지만 한편으로는 작은 지역사회(영광)에 아파트분양의 바람을 몰고 오면서 Win-Win할 수 있는 환경을 형성할 수도 있을 것입니다.

12월 찬바람과 뒤섞여 영광에도 모두가 웃을 수 있는 분양시장이 전개되길 바랍니다.

<와이낫플래닝 전우경 전무 (ynp003@ynp.uplusworks.co.kr)>

③ 과천 시장 보고서

GTX C + 지하철 4호선 연장 + 지식정보타운 본격 입주 등 겹경사에 따른 Hot Place! 과천! 더불어, 인접지역인 주암지구 + 과천 공공주택 개발로 인해 향후 발전성이 양호한 입지로의 재도약을 보여주고 있다.

과거만 해도 과천이라 하면 정부 종합청사, 대공원 이미지가 강한 지역이었다. 쉽게 말해 엄마, 아빠랑 서울랜드, 서울대공원 가는 그냥 그런 곳 정도로만 여기고 살았다. 더불어, 정부종합청사 세종이전에 따라 공무원수 감소 → 지역 상권 쇠퇴 → 기피지역 인식이 높았던 지역이다.

그러했던 과천이 최근 다른 모습으로 변화하고 있다.

-첫 번째, 접근성

최근 과천이라고 얘기하면 너나 할 것 없이 Hot Place라고 얘기하면서 강남권 가까운 지역!

서울 주요 지역 근거리 위치로 사당 7km, 양재 8km 거리, 강남권에 해당으로 어디든 통하는 사통팔달의 중심이다.

-두 번째, 신혼 주거지역

강남을 대체할 신혼 주거지역으로 인식이 전환되고 있으며, 여기에 더불어 기존 과천 원도심 주공 중심의 재개발이 사업 순항, 3기 신도시 과천지역 추가 지정 등 과거의 과천이 아닌 새로운 강남 대체도시로 소비자 인식이 재평가되고 있다.

-세 번째, 과천 리딩단지의 매매가 상승률

그래서, 과천을 대표하는 단지에 대하여 조금 들여다봤다. 2008년 입주한 래미안 슈르(2,899세대)의 33평형 가격은 과연 얼마나 올랐을까? 2017년 가격은 8억원 → 現 16억원 정말 말도 안 되는 가격이 현실로 이루어지고 있는 것이다. 불과 3년만에 2배 수준의 가격이 올라간 것이다. 물론, 정책과 저금리 영향도 어느 정도 적용된 결과로는 보이나, 그래도 올라도 너무

오른 느낌이 강하다.

이제는 과천이라는 지역이 대공원과 서울랜드가 있는 논, 밭 수준을 뛰어넘어 강남의 노후화된 주택을 온전히 흡수할 수 있는 준강남권의 대표 주거지역으로 인식되고 있는 상황이다.

최근 과천지역에 부동산 업소 관계자 시장조사 결과 현재 아파트, 상가, 오피스텔을 막론하고 신규상품, 전매가 가능한 상품이면 가격 가릴 것 없이 조기 완료되고 있는 상황이고, 지정타를 중심으로 분양된 지산 등의 파생 부동산 상품마저도 매도보다는 프리미엄을 추가 지급하더라도 사고 싶은 매수세가 강한 시그널을 지속적으로 보이는 있는 상황에 따라, 당분간의 과천지역 시장의 호황을 지속될 것으로 보인다.

여기에 강남권 노후 주거시설을 대체할 지정타 중심의 브랜드 아파트의 입주가 지속될 예정으로 강남과 물리적 거리가 가까운 과천은 명실상부 강남권을 대체할 주거지역으로 평가될 것으로 보인다.

<와이낫플래닝 김보원 대리 (ynp032@ynp.uplusworks.co.kr)

④ 한국부동산원과 KB부동산 통계

국가 공인기관인 ‘한국부동산원’, 민간기관인 ‘KB국민은행’ 두 기관은 매주, 매월 주택가격동향을 발표한다. 작년 국감, 한국부동산원의 통계가 실제 시장상황을 반영하고 있지 못하다는 지적이 있었다. 이에 대한 문제제기는 올해 국감까지 이어져 오고 있다.

실제로, 2017년 5월부터 2021년 8월까지 문재인 정부 임기 동안 KB부동산과 한국부동산원의 서울 종합주택 매매가격지수를 비교분석해본 결과, KB부동산은 40.4% 상승했지만 부동산원의 상승률은 18.2%에 불과했다. 이를 두고 어느 부동산통계가 더 신뢰성이 있냐를 두고 논란이 일었다. 왜 이러한 차이가 발생할까?

1. 표본수와 산정방식의 차이

한국부동산원은 월간 2.8만에서 7월부터 4.6만으로 표본수 확대를 시행했다. 반면 KB 통계 표본 수는 주간과 월간 모두 3.2만개이다.

또한, KB시세는 산술평균(일반적인 평균), 한국부동산원은 기하평균(복리를 적용하는 원리)을 채택하고 있다.

2. 조사방식의 차이

KB 지수는 부동산 협력중개업자들이 실거래된 가격을 바탕으로 ‘거래 가능한 가격’을 KB 전용 웹사이트에 입력하는 형식으로 가격 데이터베이스가 구축된다.

부동산원 지수는 조사대상에 거래가 있으면 실거래가를 반영하고, 실거래 정보가 없을 경우 협력중개업체 직접조사를 통해 취합한 데이터를 기반으로 한다.

3. 조사목적의 차이

KB의 경우 주택담보대출 등 영리활동을 목적으로 시세 조사가 이뤄지기 때문에 호가와 시세등락이 중시되는 반면, 부동산원은 주택가격 변동 흐름 파악을 목적으로 하기 때문에 가격 변동폭은 다소 보수적으로 나오는 경향이 있다.

위와 같은 차이로 두 통계는 다를 수밖에 없다. 가장 정확한 방법은 전수 조사이지만, 시간과 비용, 인력 등의 문제로 시세를 가장 잘 반영할 수 있는 표본을 선정해 조사하게 된다. 두 기관 모두 공통적으로 ‘표본조사’ 방식을 채택하고 있으며, 표본에 포함되는 단지 목록은 공개하고 있지 않다. 주택 통계 조사뿐만 아니라 대부분 통계 조사에서 이러한 원리로 표본 조사 방식이 적용된다.

결론적으로 산정방식에는 정답이 없는 만큼 어느 한 지표가 정답이라고 말할 수는 없다. 두 지수는 산출시점이 다르므로 절대적 비교는 금물. 대략적인 흐름을 파악하는 정도로 목적에 맞게 병행활용하면 되며, 올해 7월부터 한국부동산원은 표본 재설정, 표본 확대를 통해 가격조사 방식을 바꿨다. 한국부동산원 통계는 정책 연구 및 활용에 이용되어 우리가 직접 피부로 느끼는 부동산정책의 기반이 되므로 좀 더 현실을 반영한 통계를 기대해본다.

<와이낫플래닝 이화정 사원 (ynp049@ynp.uplusworks.co.kr)>

⑤ 바뀐 청약 제도... 무주택 실수요자를 위한 것일까?

무주택 실수요자 특별공급 청약기회를 확대한다는 보도자료가 발표되었습니다. 1인 가구도 청약의 기회를 준다는 내용입니다. 1인 가구 현행 생애최초 특별공급은 주택소유 이력이 없고, 5년 이상 소득세를 납부했으며, 소득이 도시근로자 월평균 소득의 최대 160% 이하인 자에게 공급합니다. 그러나 혼인 중이거나 유자녀 가구로 자격을 한정하고 있어 1인 가구는 주택구입 경험이 없음에도 생초특공 신청이 불가능했습니다.

이번 보도자료를 보면, 생애최초 특별공급은 소득/혼인/자녀 등의 까다로운 자격 기준을 풀어주겠다고 하는 내용입니다. 신혼특공, 생초특공 물량의 30%를 분리 추첨제를 도입한다고 합니다. 특별공급 물량의 70%는 기존대로 하고, 30%는 추첨제로 한다는 내용입니다. 이 30%의 물량은 1인 가구도 되고, 무자녀나 고소득자도 가능합니다. 즉, 무주택자면 다 가능하다고 생각하면 됩니다. 기존 신청자들의 물량을 나누는 것이 아니라 1차로 진행하고, 70% 기존 제도의 탈락자들이 다시 참여할 기회를 주는 것입니다. 즉, 30%를 놓고 다시 한 번 기회를 준다는 것입니다.

1인 가구 또는 미혼이거나 고소득자의 경우, 30%나 배정된다면 이제 청약해 볼 만하겠다 생각할 수도 있겠지만 어려운 상황입니다. 이 대상자들에게만 주는 것이 아니라 기존 신청자들도 기회가 있는 것이기 때문에 경쟁이 어마어마해질 수밖에 없기 때문입니다. 그리고 1인, 고소득, 무자녀 신청자들이 늘어나 최고 경쟁률 예상되는 상황입니다.

추가 요건을 살펴보면, 소득이 도시근로자 월평균 소득의 160% 초과하는 자는 자산기준을 적용하여 ‘금수저 특공’을 제한한다고 되어 있습니다. 또한 생초 특공시 1인 가구는 60제곱미터 이하의 주택만 신청할 수 있도록 합니다. 부동산 가액(토지: 공시지가, 건축물: 시가표준액, 전세보증금 제외) 약 3.3억원 이하라고 되어 있어 3억3천만원 초과 보유하면 탈락입니다.

1인 가구, 미혼, 무자녀, 고소득자 청약은 공공분양은 안 되고, 민간분양만 해당됩니다. 민간분양 중에서도 신혼부부특공, 생애최초 공급 중에 일부 공급만 해당되는 것입니다. 민간분양이고 민간택지라면 총 27%의 신혼부부, 생애최초특공이 있는데 그 물량 중 30%이니까 실제로는 8.1%를 대상으로 모두가 참여한다는 조건입니다. 8.1% 물량을 두고 수백대 1의 추첨제 당첨은 더 희박하다고 느껴집니다. 1인 가구는 60제곱미터 이하만 신청 가능하더니 그들에게는 물량이 더 적어지는 셈입니다.

청약제도에 대한 기사도 많이 나오고 있습니다. 누구 하나 배제시키지 않으려고 다 참여시키고 있는 취지는 좋지만, 누구를 위한 제도냐는 말도 나오고 있습니다. 4년 조금 넘는 기간 동안 청약제도를 11번을 바꿨다고 하는데, 당연히 일반인은 모를 수밖에 없습니다. “11번이나 청약제도를 변경한데는 무슨 이유일까?” 라는 질문에, 일각에서는 “나눌 물건이 없으니 이리저리 고민해도 답이 안 나오기 때문” 이라고 말하기도 합니다. 나눠먹지 말고 생산량을 늘리자는 국민들의 이야기도 있고, 재건축이나 재개발 전면 규제 철폐 의지를 보여주면 집값 상승 더더질 것이라고 예상하는 경우도 있습니다. 결국, 공급이 된다는 명확한 것만 보여줘도 집값 상승이 더더진다는 것입니다.

금번 신혼부부·생애최초 특별공급 제도 개선이 실제로 2030에게 도움이 된다고 보는지? 라는 보도자료 질문에 기존 공급 계획을 차질 없이 추진함으로써 무주택 실수요자에게 충분한 청약 기회가 제공될 수 있도록 노력하겠다는 답변이 있습니다. 이번에 바뀐 청약 제도가 실제로 무주택 실수요자에게 충분한 기회가 제공될 수 있는 것인지 한 번 더 생각해 보는 시간이었습니다.

<와이낫플래닝 이고은 대리 (ynp039@ynp.uplusworks.co.kr)>

⑥ 마무리 글

부동산 동향 짜라시는 저희 와이낫플래닝 임직원들이 평소 부동산 시장조사, 업계 관계자 인터뷰, 개인적인 직간접 경험을 토대로 기삿거리를 만들어 공유하고자 기획되었습니다. 기존에 보시던 딱딱한 보고서 형태의 리포트를 지양하고, 가벼운 읽을거리를 지속적으로 제공하고자 합니다. 다만, 제목처럼 부동산 동향 짜라시으로써 팩트에 기인하긴 하지만 다소 주관이 개입될 수 있음을 감안하여 주시기 바랍니다.

<와이낫플래닝 분양사업부문장 전우경 전무>