
2021년 8월 3주 부동산동향 찌라시

2021. 08. 19.(목)

제 공 : 와이낫플래닝(주)

목차

<목 차>

1. 결국 퇴출당하는 생활숙박시설.... -손상기 이사-
2. 포스트 코로나19이후 소비패턴의 변화, 올로(YOLO)에서 홀로(HOLO) 트ренд -이종운 전무-
3. 부적격점수의 올바른 방법은 무엇일까? -송영반 전무-

① 결국 퇴출당하는 생활숙박시설....

기존 생활숙박시설은 그동안 부동산규제의 틈새에서 주요상품으로 자리매김 하면서 분양시장의 큰축을 차지하였습니다. 그러나, 당초 취지와 다르게 주거 시설로 사용되면서 올 초부터 각종 규제를 적용받았습니다. 그럼에도 불구하고 생활형숙박시설에 대한 분양 열기는 식지 않았습니다. 이에 정부는 최후의 극약처방을 진행하려고 합니다. 지난 7월 29일 건축물의 분양에 관한 법률 일부 개정 법률안이 발의되었습니다.

주요내용을 보면,

1. 생활숙박시설은 장기 투숙자를 대상으로 하여 취사시설을 갖춘 숙박시설에 해당하지만, 최근 투자 목적과 함께 마치 주택용으로 사용이 가능한 것처럼 홍보되면서 분양이 이루어져 수분양자의 피해를 양산하고 있음.
2. 생활숙박시설은 숙박업을 위한 영업시설이므로, 주거용으로 사용하는 것은 「건축법」 제19조에 따른 불법용도변경에 해당하지만, 장기숙박과 주거 사이의 구분 기준이 불명확하여 불법용도변경 단속이 및 제재가 어려운 상황임.
3. 그 외 교통혼잡 유발, 학교용지부담금 부과 비대상 및 학급 과밀화 등 교육 환경 저해하는 사회부작용 유발.
4. 이러한 이유로 「건축물의 분양에 관한 법률」에 따라 분양하는 건축물에서 생활숙박시설을 제외함.
5. 법률문구는 제3조제1항제2호 중 “건축물”을 “건축물.”로 하고, 같은 호에 단서를 다음과 같이 신설한다.

다만, 「건축법 시행령」 별표 1 15.가.에 따른 생활숙박시설은 분양하여서는 안 된다.

여당의원 10인의 발의(김남국의원 대표발의)로 제안되었으며 입법예고 후 공포, 시행까지는 다소 시간이 소요될 것으로 예상되며 해당법안은 공포 후 6개월이 경과 한 날부터 시행예정입니다. 따라서 현재 생활숙박시설을 준비 중인

시행, 시공사는 조속한 사업진행이 필요합니다. 다만, 우려가 되는 부분은 이미 법안발의가 되어 진행중인 사안에 대해 지자체에서 쉽게 건축인허가를 내줄지가 관건입니다.

갑작스러운 발의로 분양시장에서는 상당한 혼란이 예상됩니다. 더구나, 현재 생활숙박시설 규제가 적용중이며 분양시 주거표현금지 및 숙박업신고필수, 생활숙박시설관련 확인서 작성 후 준공시 확인서 1부 제출시 사용승인, 기입주세대 경우 2년간 용도변경 유예기간 적용 이후 단속 등 생활숙박시설이 설자리가 줄어들었습니다. 이러한 상황에서 건분법에서 분양제외는 마지막 숨을 쉰 처방입니다.

2012년 법개정 후 그동안 많은 공급이 있었던 생활숙박시설이 역사의 뒤안길로 사라질 것으로 보입니다. 현재 인허가를 득하거나 예정인 사업장에 과연 이번 개정안이 어떤 영향을 끼칠 것인지는 조금 지켜봐야 할 것 같습니다. 제 개인적인 사견으로는 생활숙박시설분양이 막히는 만큼 한정판의 효과로 분양성에는 도움이 될 것이라고 판단되지만 상품의 단절로 인한 마이너스 효과도 공존한다고 봅니다. 현재 뜨거운 감자인 생활숙박시설이 추후 어떤 평가와 대우를 받을지는 지켜봐야 할 것 같습니다.

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

② 포스트 코로나19이후 소비패턴의 변화, 올로(YOLO)에서 홀로(HOLO) 트렌드

우리는 최근, 지금까지 경험하지 못했던 세상을 경험하고 있습니다. 코로나 바이러스는 2019년 12월 중국 우한에서 처음 발생하여, 중국 전역과 전 세계로 확산된 호흡기 감염질환으로, 초기에는 코로나 바이러스를 잘 몰라 바이러스가 열에 약하니까, 여름에는 전염력이 낮을 거라고 생각하고 금방 종식될 수 있을 거라 생각하면서, 크게 걱정도 하지 않았으며, 호흡기에 의한 전염이기에 외부에서는 괜찮다고 생각하여, 지금과 같은 강력한 거리두기도 하지 않고 대응하였습니다. 이는 우리가 바이러스를 잘 알지 못한 상태에서의 대응으로 ‘20년 초반 하더라도’ 20년 말 종식 또는 백신개발로 금방 종식될 것처럼 인식되었으나, 현재는 각종 변종 바이러스(델타, 델타 플러스 등)로 인해 백신을 맞았어도 돌파 감염으로 바이러스 감염 확진자가 세계적으로 급증하고 있습니다.

이에 우리나라도 최근 바이러스 신규 확진자가 일2,000명 넘어 확산세가 이어지고 있습니다. 끝날 줄 모르는 코로나19로 인해 우리 사회의 많은 것들이 달라지고 있는데, 특히 언택트(비대면) 문화가 자리 잡으면서, 소비패턴(트렌드)에도 많은 변화가 생겼습니다. 바로 올로(YOLO)에서 홀로(HOLO)시대로 변화를 하였는데, YOLO(you only live once / “한번사는 인생 마음껏 즐겨라 “ 현재 자신의 행복을 가장 중시하고 소비하는 태도)를 말하고 있는데,” 최근 사회적 거리두기 “캠페인으로 HOLO트렌가 새롭게 부상하고 있습니다.

” 홀로 “는 건강, 면역용품(health care),대용량(oversize), 집콕제품(life at home)에 대한 수요가 늘어나고, 온라인쇼핑(online shopping)을 선호라는 쇼핑 트렌드의 신조어로 관련 제품의 매출이 급증하였습니다.

1. 건강, 면역제품 소비급증 ->코로나 여파로 건강, 위생용품 소비증가로 건강 식품의 경우 전년 대비 18% 증가, 보양식 전년 대비 22% 증가.
2. 외출 자제로 집밥 먹는 빈도가 상승하였고, 외출이 어려운 현상에 대용량 제품 수요가 증가하여, 대용량 가공식품의 경우 29% 증가, 대용량 생필품 47% 증가하였습니다.

3. 사회적 거리두기로 인해 집에서 머무는 시간이 증가하여 집콕제품 매출이 상승하였는데, 홈스터디, 가전수요 증가하였으며, 헬스장 이용이 어려워 집에서 운동할 수 있도록 웨이트 기구, 헬스기구 등 운동용품 판매량도 증가하였습니다. 이에 홈라이프 관련(홈카페, 홈바, 홈트레이닝, 홈트)관심이 늘었습니다.
4. 백화점, 마트 등 오프라인 매장 대신 온라인 매출도 전년대비 31% 증가하였습니다.

이외에도 여행 대신 “나”에 대한 집중으로 취미생활이 늘어나 다이어트, 그림, 음악 등 자신을 위한 소비 증가하고, 셀프선물, 홈파티(집 꾸미기)증가하였으며, 소비의 시간, 연령, 구매 방식이 다양한 형태로 변하고 있는데, 이는 온라인이 확산되면서 주말에 소비가 집중되던 특정 업종에서 요일 구분 없는 형태로 나타나 아무 때나 이용할 수 있는 배달 앱의 이용도 크게 증가하고 있습니다. 이와 같이 코로나19는 우리 소비생활에 많은 영향을 끼치고 있으며, 이와 관련하여 변화는 시간이 지나감에 따라 점차 일상화되어 하나의 새로운 일상으로 자리 잡을 수 있기에 이에 대응하여 준비가 필요하다고 생각합니다.

<와이낫플래닝 이종운 전무 (ynp012@ynp.uplusworks.co.kr)>

③ 부적격점수의 올바른 방법은 무엇일까?

20년 이상 부동산업에 종사한 필자가 기획팀장 이상이 되면서 끊임없는 논란을 겪고 있는 부분이 바로 부적격점수다.

과연 이 고객이 부적격일까? 신혼부부 특별공급에 있어 소득에 따라 특별공급이 가름되는 부분이 있다. 금회 분양 현장에서 단돈 7,200원이 넘어서 부적격인 세대를 부적격 처리를 해야 하는 상황이 생겼다.

법대로 부적격 처리를 할 수밖에 없었다. 하지만 7,200원 때문에 부적격은 너무 억울하지 않은가? 과연 법의 테두리는 적합한 판단을 한 것인가? 또 너무 가혹하게 선을 그은 것은 아닐까?

하지만 반대로 생각하면 정당하게 당첨될 수 있었던 고객이 낙첨된 것은 안타까운 일이다.

따라서 부적격의 판단은 억울한 고객이 있는가 없는가가 관건이다.

예를 들어 가점제의 경우 단순 오류로 가점이 낮아져도 최저 당첨 가점 이상이면 적격으로 정당 계약이 가능하다. 최저 당첨 가점 이상으로 당첨권에 포함되므로 누군가 억울한 사람이 없어서이다. 하지만 최저 당첨 가점 이하로 갈 때는 누군가 당첨될 수 있었음에도 예비 당첨자 또는 낙첨자가 된 억울한 고객이 발생했으므로 부적격 당첨인 것이다.

이에 차순위인 예비당첨자에게 기회가 가는 것이다.

잘 아는 분양 관계자는 너무 단순한 논리라고 생각할 수 있으나, 다시 한번 되짚어 볼 필요가 있는 부분이라 생각한다.

결국 어떤 경우라도 부적격의 판단은 누군가 억울한 사람이 있는지 없는지에 대한 판단이라는 것을...

<와이낫플래닝 송영반 전무 (ynp058@ynp.uplusworks.co.kr)>

⑤ 마무리 글

부동산 동향 짜라시는 저희 와이낫플래닝 임직원들이 평소 부동산 시장 조사, 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>