
2021년 9월 1주 부동산동향 찌라시

2021. 09. 02.(목)

제 공 : 와이낫플래닝(주)

목차

1. 중개수수료 칼질 시작 -안경석 상무-
2. 건설사들의 ‘충간소음 잡기’ 위한 특화 방안 -장방규 상무-
3. 부동산 인지세 납부 관련 -전정욱 차장-
4. 상가의 무덤이 된 신도시, 그에 대한 해결책으로 ‘마스터리스’ 가 절실 -오승철 과장-

① 중개수수료 칼질 시작

지난주 정부에서 부동산 중개보수 개편 2안을 확정했습니다.

서울 아파트 평균 매매가격이 9억원을 돌파함에 따라 기존 아파트 9억원 중개수수료 0.9%를 세분화해서 6~9억원 0.4%, 9~12억원 0.5%, 12~15억원 0.6%, 15억원 이상 0.7%로 확정하고 이르면 10월부터 시행한다고 합니다. 중개보수를 내리는 것은 공인중개사를 제외하면 모두가 반길 내용입니다만 예전부터 제기되었던 문제점을 고치지 않은 것은 조금 아쉬운 마음입니다.

그것은 바로 “협의” 라는 문구입니다.

예를 들어 매매가 10억원 아파트를 매도했다면, 상한 0.5% 내에서 중개의뢰인과 중개사 간 “협의” 를 진행해서 중개사에게 지급하면 됩니다. 중개의뢰인과 중개사가 0.1%로 “협의” 를 했다면 그렇게 지급해도 아무 문제가 없는 것입니다.

그런데 이 “협의” 라는 문구 때문에 중개의뢰인과 중개사 간에 다툼이 많이 발생합니다.

중개의뢰인은 의뢰 시 중개사에게 수수료를 낮게 확정하면 본인 집을 늦게 팔아줄까, 신경 안 써줄까 등의 문제 때문에 일단은 그냥 의뢰를 하게 되고, 중개사 또한 의뢰를 받은 시점에 수수료 상한을 말한다면 의뢰인이 너무 비싸다며 다른 곳에 의뢰를 하려고 하기 때문에 말을 안 합니다. 결국 잔금시에 중개수수료 정산할 때 협의를 진행하게 되니 다툼이 정말 많이 발생합니다.

지역마다 차이는 있지만 관례라는 것도 존재했습니다.

가령 내가 집을 매수 후 전세를 놓겠다고 하면 매매수수료는 적당히 협의하고 전세수수료는 서비스로 진행한대거나, 기존 9억원 이상 0.9%가 너무 과하다는 것을 시장에서도 인정하고 있었기 때문에 대부분 5% 내외에서 협의에 의해 진행되고 있었습니다. 그런데 이런 관례도 “협의” 라는 문구 때문에 생겼다는

의견도 있습니다. 어차피 협의가 안돼서 법원으로 갈 경우에도 상한선을 다 받을 수 없는 판례가 있기 때문입니다.

이번에도 “협의”라는 문구를 빼지 않았기 때문에 우리는 두 가지를 선택할 수 있습니다. 첫째 중개수수료 다툼이 너무 싫다 하시는 분들은 의뢰시에 (계약금 입금 전) 수수료율을 중개사와 협의로 확정하시면 됩니다. 이때는 협의가 안되면 의뢰를 안 하면 되니 다툼의 여지가 없습니다. 둘째 본인이 협상의 달인이거나 집을 빨리 팔아야 하는 등의 이유가 있다면 그냥 아무말 하지 않고 의뢰를 하시면 됩니다. 다만 잔금시에 중개사는 무조건 중개수수료 상한선 최고 금액을 말할거니 거기에 대비하시면 됩니다.

공인중개사의 업무 강도가 높아졌다거나 권리분석이 까다로워진 게 아닌, 단순히 아파트 가격이 급등함에 따라 중개수수료를 내리는 것은 긍정적으로 생각됩니다. 다만 이렇게 수정을 할 바에는 “협의”가 아닌 “고정요율”로 바꾸는 게 어떨을까 하는 생각입니다. 현재 변경된 수수료율보다 더 낮게 책정하고 “고정요율”로 바꿨다면 공인중개사와 의뢰인 모두 지금보단 다툼의 여지도 줄어들고 부동산 중개업계에서도 환영받지 않았을까 생각됩니다.

<와이낫플래닝 안경석 상무 (ynp045@ynp.uplusworks.co.kr)>

② 건설사들의 ‘충간소음 잡기’ 위한 특화 방안

신종 코로나바이러스 사태의 장기화로 인하여 실내에서 머무는 시간이 늘어나면서 충간소음 관련 민원과 분쟁이 급증하고 있다는 것이다. 환경부 한국환경공단에 따르면 지난해 충간소음 이웃사이센터의 전화상담 민원 건수는 전년 대비 61%나 급증하였다고 한다.

이러한 와중에 한국토지주택공사(LH)가 충간소음 성능 기준이 미달하는 불량 아파트를 임대 또는 분양을 하고도 보상이나 보수를 하지 않은 것으로 드러나서 각종 민원이 나오고 있으며 충간소음 분쟁 해결에서조차 소극적인 모습을 보여서 크게 논란이 되는 실정이다.

충간소음 이웃센터의 충간소음 관련 전화상담 건은 코로나 사태 이전까지는 연 3만 건을 넘지 않았지만, 코로나 확산으로 인해 집에 머무는 시간이 늘어나면서 피해를 호소하는 사례가 많이 늘어나고 있다고 한다.

이에 정부는 내년 7월 충간소음 사후확인제를 도입하겠다고 예고했기 때문인데, 권고기준에 미치지 못하면 사용승인(준공)이 늦어질 수 있어 건설업계가 촉각을 곤두세우고 있다.

건설업계에 따르면 정부는 내년 7월부터 30가구 이상 공동주택은 사용검사 전에 샘플(2%)을 골라 바닥충격음을 측정하고 이를 지자체가 점검하는 것을 의무화하기로 했다. 확인 결과 경량·중량 충격음이 일정 수준 이하가 되도록 권고하고, 기준치를 넘어설 경우 사용검사권자가 저감재 추가 설치 등 보완조치를 지시할 수 있다.

이러한 충간소음 문제를 해결하기 위하여 건설사들은 신규 분양 단지에 충간소음 저감설계를 적용하거나 자체 연구소를 통한 기술 개발에 나서는 등 문제 해결을 위해 노력하고 있는 사항들이다.

● 삼성물산

총 100억 원을 투자해 국내 최대 규모의 층간소음 전문 연구시설을 경기도 용인시 기흥구에 지하 1층~지상 4층, 연면적 2,390㎡ 규모로 지을 예정이며 이 시설은 층간소음을 줄이는 기술 개발은 물론 성능 검증을 위한 실증 주택 10 가구와 측정실, 체험실 등을 짓는다고 하며 2022년 4월 오픈 예정이다.

● 현대건설

고성능 바닥 구조 시스템인 ‘H 사일런트 홈 시스템 I’ 을 개발해 건설사 최초로 현장 인정서를 획득

● 롯데건설

지난 2월 층간소음 전담 조직으로 꾸리고 ‘벽체 지지형 천장 시스템’ 등 층간소음 저감 기술을 개발

● 한화건설

최근 층간소음 감소 효과가 뛰어나고 친환경 소재를 활용한 층간 차음재인 ‘EPP+EPS 적층형 60mm 층간 차음재’ 를 개발, 한국건설 기술연구원으로부터 바닥충격음 차단구조 성능인정서 획득

또한, 층간소음에 대한 수요자들의 인식이 커지면서, 올해 공급된 신규분양단지 중 층간소음 저감특화를 선보인 단지들이 인기를 끌고 있는 단지들은 다 음과 같다.

● DL이앤씨

지난 2월 공급한 ‘ e-편한세상가평 퍼스트원’ 은 층간소음 저감을 위해 거실과 주방, 침실에 60mm 완충재를 사용했고, 모든 창호를 이중창으로 설계해 외부 소음과 냉기를 효과적으로 차단

● KCC 건설

3월 공급한 ‘안락스위첸’은 벽식 구조보다 층간소음 방지가 우수한 무량판 구조로 시공하였으며 기존 아파트 대비 20mm 더 두꺼운 230mm 바닥 슬래브를 적용

층간소음 문제 해결을 위하여 정부도 적극적으로 검토하고 있으며 국토교통부는 층간소음을 줄이기 위해 바닥충격음 사후 확인제도를 내년 시행하고, 아파트 각 층의 상판 슬래브 두께를 210mm에서 240mm로 높이는 방안을 검토 중이라고 하며 향후에도 지속해서 강화하려고 하고 있다.

하지만 이러한 층간소음 문제는 기술적인 문제로만 완벽한 해결이 어려우며 우리나라의 주거 에티켓 자체도 함께 변해야 한다는 지적도 많은 것이 현실이다.

<와이넷플래닝 장방규 상무 (ynp046@ynp.uplusworks.co.kr)>

③ 부동산 인지세 납부 관련

며칠 전 시행사에서 ‘21년 인지세 납부지연가산세 개정에 따른 안내’라는 한국부동산분양서비스협회에서 보내온 공문을 받았다. 우리 현장에서 어떻게 대응하고 있느냐며, 내용인즉 분양계약서 작성 후 인지세 납부의무가 발생하며, 2021년부터 분양계약서 작성 후 인지세를 납부하지 않을 경우 국세청에서 최대 300%의 납부지연가산세를 적용, 시행 중이라는 안내 공문이었다.

이에 인지세와 개정된 국세기본법 세부 조항을 살펴보고, 정확한 내용을 파악한 후 이에 대한 대응 방안을 모색해 보고자 한다.

○ 인지세법

■ 제3조(과세문서 및 세액) (1)인지세를 납후 할 문서 및 세액은 다음과 같다.

1. 부동산·선박·항공기의 소유권 이전에 관한 증서

- 기재금액이 1천만원 초과 3천만원 이하인 경우 : 2만원
- 기재금액이 3천만원 초과 5천만원 이하인 경우 : 4만원
- 기재금액이 5천만원 초과 1억원 이하인 경우 : 7만원
- 기재금액이 1억원 초과 10억원 이하인 경우 : 15만원
- 기재금액이 10억원 초과하는 경우 : 35만원

위와 같이 부동산의 소유권 이전에 관한 증서에는 기재금액별 세액과 함께 인지세를 납부하여야 한다고 명시되어 있음.

○ 국세기본법

■ 제21조(납세의무의 성립시기) (2)제1항에 따른 국세를 납부할 의무의 성립시기는 다음 각 호의 구분에 따른다.

6. 인지세 : 과세문서를 작성한 때

■ 제47조의 4(납부지연가산세) (9)인지세법 제8조제1항에 따른 인지세의 납부를 하지 아니하거나 과소납부한 경우에는 납부하지 아니한 세액 또는 과소납부분 세액의 100분의 300에 상당하는 금액을 가산세로 한다. 다만,

다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 해당 호의에 따른 금액을 가산세로 한다.

1. 인지세법에 따른 법정납부기한이 지난 후 3개월 이내에 납부한 경우 : 납부하지 아니한 세액 또는 과소납분 세액의 100분의 100
2. 인지세법에 따른 법정납부기한이 지난 후 3개월 초과 6개월 이내에 납부한 경우 : 납부하지 아니한 세액 또는 과소납부분 세액의 100분의 200

○ 통상적 인지세 납부

위 국세기본법 제21조 과세문서를 작성한 때란 용지에 과세사항을 기재하고 작성자가 서명·날인하여 이를 당해 문서의 목적에 따라 사용하는 것을 말한다고 판례가 이미 나와 있었음.

그러나 과거 인지세 납부는 관행적으로 납부지연가산세 없이 소유권이전등기 신청 시 수입인지를 구입하여 납부해 왔었고, 이에 대한 부담은 수분양자가 전적으로 부담했었다. 이를 위해 공급계약서에는 보통 소유권이전과 관련한 일체의 비용을 수분양자가 부담한다는 조항이 들어가 있다.

그런데 이러한 관행을 깨고 갑자기 정의로운 나라 우리나라를 만들려는 것인지 나라 곳곳이 비어 세금을 거두려는 것인지, 2021년 인지세 납부가산세 관련하여 국세기본법을 개정한다.

기존 무조건 100분의 300에 해당하는 금액을 가산세로 매기던 것을 3개월 이내에 납부한 경우 100분의 100을, 3개월 초과 6개월 이내에 납부한 경우 100분의 200을, 6개월을 초과한 경우 100분의 300으로 경감해 주겠다고 한다.

연체 기간별로 세부적으로 나누어 놓은 거 보니 정말 받을 요량인가 보다.

문제는 과거 계약 후 상당 기간이 지나 수분양자 일방으로 소유권이전등기를 신청할 때 납부했던 것과 달리, 계약 당일 인지세 납부에 대한 안내와 더불어 전자수입인지를 구입해야 하는 상황이 되면, 인지세법 제1조(납세의무) 제2항 2인 이상이 공동으로 문서를 작성하는 경우 그 작성자는 해

당 문서에 대한 인지세를 연대하여 납부할 의무가 있다고 한 바, 앞으로 수분양자의 상당한 민원이 제기될 것으로 예상된다.

따라서 분양협회 등에서 개도기간 필요성 등에 관해 국세청에 건의한 반응 등을 예의 주시하면서 향후 계약 시 인지세 납부에 대한 수분양자 안내 방법과 계약서 조항 수정사항 등을 검토해 시행사, 건설사 및 수분양자의 민원을 해소할 수 있는 적절한 대응 방안을 마련해야 할 것이다.

<와이낫플래닝 전정욱 차장 (ynp012@ynp.uplusworks.co.kr)>

④ 상가의 무덤이 된 신도시, 그에 대한 해결책으로 ‘마스터리스’가 절실

0.5%대의 초저금리 시대의 시작과 더불어 아파트 구입에 대한 규제로 인해 많은 사람들이 수익형부동산, 즉 상가 분양에 관심을 갖기 시작했다. 하지만 상가 분양에 대한 이야기를 할 때, 대부분 회의적인 시각이 지배적이다. “상가가 너무 많아”, “임대 맞추기 힘들어”, “널린 게 공실이야” 등 온통 부정적인 이야기들이다.

상가에 대한 부정적 여론은 공식화된 수치로도 쉽게 확인할 수 있다. 특히 신도시 분양 상가일수록 상황은 더욱 심각하다. 한국부동산원에 따르면 21년 2분기 세종시의 소규모 상가의 공실률은 10.9%로, 전국 평균인 5.5%를 크게 웃돌고 있다. 전국 177개 시·도 중 전북의 11.3%에 이어 두 번째로 높은 공실률을 기록한 것이다. 또한 세종시의 중대형 상가는 전국에서 20.9%를 기록한 울산 다음으로 가장 높은 공실률을 보였으며, 그 수치는 무려 20.1%에 이른다. 세종시의 1인당 상가면적은 8.1㎡로, 서울 인근 위례신도시 3.6㎡의 두 배가 넘는 면적이다. 부족한 수요에 비해 넘쳐나는 공급이 바로 막대한 공실 발생의 이유다.

또한 신도시보다는 상황이 나은 편이지만, 수도권에서도 상가 분양에 대한 어려움은 쉽지 않게 찾아볼 수 있다. 서울 중심부인 강남이나 종로에 위치한 상가의 1층도 공실이 넘쳐난다. 특히 2층 이상인 지상 층의 사무실은 공실률이 더욱 심각하다. 이태원 주변의 경리단 길을 시초로, 망리단 길, 연남동 길 등 많은 길들이 한때 성행하였다. 하지만 그것도 옛말이다. 사람들이 많이 모이는 소위 ‘길’들이 인기가 높아지면서, 이에 따른 ‘젠트리피케이션’이 발생했고, 자연스럽게 임대료가 급등하게 되어, 이를 버티지 못한 점포들이 썰물처럼 빠져나가고 말았다. 그로 인해 상권은 빠른 속도로 무너졌으며, 이 현상의 중심에는 높은 임대료가 자리 잡고 있었다.

위의 두 가지 신도시와 수도권의 상황들을 살펴보면 상권과 입지에 맞지 않는 높은 임대료로 인해 공실 발생의 원인을 쉽지 않게 찾을 수 있다. 특

히 이런 시기에는 신도시에 상가를 분양받고 임차인을 찾기란 더욱더 힘들 수밖에 없다. 높은 분양가에 따른 높은 임대료와 배후수요가 형성되지 않은 상황에선 더욱더 그러하다. 조금 더 상황을 들어가 살펴보자. 상가를 분양받은 임대인이 있다. 임대인은 손해를 보지 않는 수준에서 임대를 놓기 위해, 적당한 수익률을 고려한 임대료로 임차인을 들이고자 할 것이다. 당연히 비싼 분양가는 비싼 임대료를 만들어 낼 것이며, 이러한 상황은 결국 임차인을 구하기에 점점 어려운 상황으로 이어지게 된다. 임대료가 곧 상가의 자산 가치와 직결되는 문제이다 보니 임대인의 입장에서는 함부로 임대료를 낮춰 임차를 줄 수도 없는 노릇이다.

자, 그렇다면 해결 방법은 없을까? 이 문제에 대한 해결책은 바로 ‘마스터리스’다.

먼저, ‘마스터리스’에 대해 알아보자, ‘마스터리스(Master Lease)’란, 부동산 개발 업체가 상가 건물 전체를 임대 받고, 이를 다시 재 임대하여 수익을 창출하는 방식이다. 그동안 무분별한 MD구성과 임차인 유치 비활성화 등의 책임이 모두 수분양자의 몫이었던 기존 분양형 상가와 달리, 마스터리스 운영 방식은 사업주체가 임차인이 되기 때문에 공실이 없이 직접 임차인을 유치하고 적극적인 마케팅을 통해 빠른 상가 활성화에 유리한 면이 있다.

수분양자는 상가를 계약하는 동시에 시행사와 임대차 계약을 맺고 공실이 나 월세 미납 등에 상관없이 시행사와 약속한 수익을 매월 지정한 날짜에 받을 수 있다. 또한 상가의 경우 MD구성이 완성돼 건물의 가치를 높일 수 있는 이점들이 있다. 한 업계 전문가는 ‘마스터리스는 별 다른 운영없이 임대수익을 안정적으로 얻을 수 있고, 공실 위험을 최소화 할 수 있을 것’이라고 조언한다.

그에 대한 실제 사례로 수원 광고 신도시(광고 아이파크)단지에 위치한 ‘엘리웨이 광고’는 아파트 상가이지만 그 외관과 내실을 살펴보면 복합 쇼핑몰 못지않다. 시행사가 직접 상가를 운영하고, 유입을 연상시키는 거리

(Street) 구성과 최적의 MD 구성으로, 성공한 사례로 꼽히고 있다. 이러한 성공 사례에 힘입어, 인천 남구 도화 도시개발 사업지구에도 이러한 '마스터리스'형 상가가 들어섰다. 더샵 스카이 타워 단지 내 상가에 120m 길이의 스트리트몰 조성이 완공되어, 시행사인 네오밸류가 전체 상가 100%(회사보유분65% 일반분양분35%)에 대한 통합 운영 관리를 맡고있다. 네오밸류는 상가 활성화를 위해 일반분양분을 35%로 최소화하고 PM(자산관리 임대)와 FM(시설, 안전, 미화, 주차) MD기획 등을 진행하여 운영하고 있다. 그와 더불어 CGV와도 15년 임대차 계약 체결과 자체브랜드 운영을 통해 수분양자는 5년간 확정 임대료(분양가의 연5%)를 받게 될 것이라고 한다.

이처럼 현실적으로 어려움이 상존하는 상가 분양에 '마스터리스'가 도입된다면 수분양자는 계약과 동시에 시행사와 임대차 계약을 체결하여 별도의 운영 없이도 안정적인 수입을 올릴 수 있다. 또한 이를 통해 자산 가치 상승에도 긍정적 효과를 예측할 수 있다. 최근 상업시설을 비롯해 임대주택에도 마스터리스 도입이 본격화되고 있다. 긍정적 사례들이 종종 나타나고 있는 만큼 상가 분양의 해결방법으로 '마스터리스' 도입이 적극적으로 검토되길 기대해 본다.

<와이낫플래닝 오승철 과장 (ynpc007@ynp.uplusworks.co.kr)>

⑤ 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>