
2021년 9월 4주 부동산동향 찌라시

2021. 09. 24.(목)

제공 : 와이낫플래닝(주)

목차

1. 오피스텔 시장, 주거형 상품에 대한 상품개발 필요하다.

-박기남 상무-

2. 인천은 재개발 중 _ 미추홀구 연안부두 인근 -송영반 전무-

3. 특별공급 청약제도 개편 -정영민 차장-

4. 코로나19 이후 주택시장 변화, 테라스하우스 -황준혁 사원-

① 오피스텔 시장, 주거형 상품에 대한 상품개발 필요하다.

오피스텔은 취득 시점에 해당 오피스텔이 주거용인지 업무용인지 확정되지 않기 때문에 4%의 취득세율이 적용되지만, 향후 오피스텔을 주거용으로 사용할 경우 보유자의 주택 수에 포함해 다른 주택을 취득할 때 취득세율이 증가된다는 것이 7.10 부동산대책의 주요 내용(다주택자 취득세/종합부동산세/양도세 등)이다. 따라서 아파트가 아닌 오피스텔을 여러 채 가지고 있더라도 다주택자로 취급함으로써 불필요한 주택을 투자나 향후 매매수익을 위해 구매하려는 투기수요를 적극적으로 억제하려는 것이 정부정책의 핵심이라 할 수 있다.

오랫동안 부동산 투자상품으로 시장에서 관심을 받아왔던 오피스텔은 작년 하반기 이후 중대한 변화를 맞이하고 있는 것으로 보인다. 비교적 소액금액으로 월 수십만원의 안정적인 임대수익을 희망하는 투자 수요는 점차 감소할 것으로 예상되고 있고, 건설사·시행사들은 상품의 분양완급과 대책마련을 강구하는 추세이다.

과거 3억 이하의 1~1.5룸 오피스텔이 시장을 주도했다면 이제는 3억~5억 규모의 아파트와 유사한 구성을 갖춘 주거형 오피스텔로 변화될 것으로 보인다. 또한 과거의 1~2인 세대가 초소형 면적에서 실제 생활하면서 느꼈던 불편한 사항들을 중대형으로 면적을 넓혀가면서 삶의 질과 생활 가치를 높이려는 주거 욕구도 자연스러운 변화의 조짐으로 이어질 것으로 예상된다.

1~1.5룸에서 2룸 이상 3-Bay를 갖춘 아파트와 유사한 구조와 면적크기를 갖추고 각종 편의시설 등을 이용할 수 있는 실거주 형태의 오피스텔 공급이 이어지면서 아파트와 오피스텔의 간극을 좁히고 또 하나의 주거공간으로서의 젊은층(20~40대)을 중심으로 수요층이 형성될 것으로 보인다.

직주근접에 유리한 오피스 상권이 활성화된 곳, 출·퇴근 편리한 초역세권의

경우, 엄청난 높은 토지가격으로 개발 및 상품구성이 쉽지 않을 수 있다. 따라서 S·A급지는 아니라도 주거단지와 마주한 쾌적한 생활권(공원)을 갖추고, 주변 생활편의시설(마트, 시장, 스포츠센터, 병원, 관공서 등) 15분 전후의 도보이용이 가능한 거리를 갖춘 주거의 편의성과 기존 아파트 대비 저렴한 가격까지 갖추어진다면 실거주를 희망하는 수요자 확보에는 어려움이 없을 것으로 예상된다.

주거용 오피스텔의 경우 규모의 한계성 때문에 일반 아파트단지의 공간감과 커뮤니티 시설에 있어서 일부 부족함이 예상될 수 있겠으나 젊은 층이 선호하는 커뮤니티(북라운지, 피트니스, 펫 샤워존, 비즈니스 룸 등)를 선별하여 구성하고, 출입 보안시설 및 세대 내 첨단 기능을 갖춘 편의성 제품을 강화할 경우 향후 주거형 오피스텔은 기존 아파트 못지않은 수요자의 관심을 받을 것으로 보인다.

<와이낫플래닝 박기남 상무 (ynpc001@ynp.uplusworks.co.kr)>

② 인천은 재개발 中 - 미추홀구 연안부두 인근

필자는 인천에서 태어나서 현재까지 살고 있어 인천의 변화상을 주의 깊게 보고 있다. 금번에 인천의 대표적 낙후지역인 연안부두 인근을 알아보면 서 교통 개선에 따른 미래가치의 변화를 생각해 본다.

우선 지도를 보면 광범위한 공업지역과 낙후된 주거시설을 볼 수 있다. 하지만 약 1만 6천여 세대의 용현학익 도시개발사업이 가시화되고, 인천 내항 재개발 사업 예정으로 주거지로서의 탈바꿈이 눈에 보이기 시작했으며, 부분 개통된 제2외곽 순환도로를 통한 청라, 김포의 광역 연계성과 연안부두~부평의 트램(2027년 개통 예정) 예정사업을 통한 대중교통 개선으로 향후 미래가치가 더욱 높아질 것으로 보인다.

특히 주목해야 할 것은 아암1,2,3교를 통한 송도신도시와의 연결이다. 기존 송도신도시와의 거리가 약 10Km정도 줄어들어 송도신도시로 가고자하는 Dream Line 축에 가까워졌다는 점이다. 이는 최고 낙후된 지역에서 인천 최고의 지역 바로 옆으로 탈바꿈된다는 점을 생각해 볼 때 송도신도시를 바라보지만 자금력이 부족한 많은 수요를 창출할 수 있다고 볼 수 있다는 점이다.

결국 입지환경의 변화로 Dream Line이 바뀌면서 낮은 입지에서, 대폭 미래 가치 상승을 일으켰다고 볼 수 있기 때문에, 향후 연안부두 인근은 면밀히 지켜볼 지역이지 않을까 생각한다.

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

③ 특별공급 청약제도 개편

이번 제도 개선안은 1인 가구, 맞벌이 등으로 소득기준을 초과하는 가구에 특공 청약기회를 부여하고, 무자녀 신혼의 당첨기회 확대를 위해 신혼특공에 추첨방식을 도입하는 것을 골자로 한다. 과연 이번 제도개선은 젊은 청년층에게는 어떠한 의미로 마음에 와닿을까? 11월부터 개선되는 제도는 어떠한 내용이 있는지 먼저 살펴보겠다.

첫째, 《대상 확대》 30% 추첨 물량에 대해 1인 가구도 생애최초 특별공급 청약을 허용하고, 현행 소득기준을 초과하는 맞벌이 가구도 신혼부부·생애최초 특별공급 청약기회를 제공한다.

둘째, 《운영 방식》 기존 신혼·생초 특공 대기수요자를 배려하기 위해, 대기수요자에게 70%를 우선공급하고, 잔여 30%는 이번에 신규로 편입된 대상자와 함께 우선공급 탈락자를 한번 더 포함하여 추첨한다. 특히, 내 집 마련 이후 출산을 계획하는 최근의 트렌드를 반영하여, 신혼 특공의 30% 추첨 물량에서는 자녀수를 고려하지 않는다.

셋째, 《추가 요건》 소득이 도시근로자 월평균 소득의 160%를 초과하는 자는 자산기준*을 적용하여 ‘금수저 특공’을 제한한다. 또한 생초 특공 시 1인 가구는 60㎡ 이하의 주택만 신청할 수 있도록 한다.

이런 제도개선은 청약 자격이 안되거나 신청되더라도 가점 취득이 어려워 당첨 가능성이 희박한 수요자 입장에서는 긍정적이다. 비록 추첨 물량이 적더라도 청약기회 자체가 주어진다는 점에서 의미가 있기 때문이다. 물론 기존 청약기회가 있었던 수요자는 경쟁자가 더 늘어나 불리할 수도 있을 것이다. 어쨌든 개인적인 생각은 실수요자들의 청약기회를 늘리는 것만으로는 지금까지 부동산 정책이 가져다준 피로와 갈등을 해소하기는 다소 무리가 있어 보인다.

왜냐하면 운 좋게 당첨되더라도 대출 규제에 막혀 실질적으로 내 집 마련

까지는 연결되기 쉽지 않을 것이다. 최근 주택담보대출 금리가 연이어 인상하거나, 일부 은행은 주택관련 신규 대출 취급을 중단하기도 했다. 결국, 청약기회가 늘었지만 공급물량 부족, 대출규제 등으로 가로막히는 상황인 것이다. 국토교통부에서는 이번 개정안을 통해 청년층 등 실수요자의 내 집 마련 기회가 확대될 것이라고 밝힌 만큼 과연 이번 개정안이 묘수가 될지 악수가 될지 앞으로 부동산시장에 어떠한 영향을 줄 것인지 지속적인 관심을 가져야 할 것으로 보인다.

<와이낫플래닝 정영민 차장 (ynp004@ynp.uplusworks.co.kr)>

④ 코로나19 이후 주택시장 변화, 테라스하우스

코로나19 사회적 거리두기로 인한 영업시간제한, 집합금지 등으로 음식점이나 카페 등의 다중이용시설을 이용하기 불편해졌고, 이에 따른 대안으로 ‘홈강스’ 등 홈 라이프가 활성화되고 있습니다.

이러한 가운데 집 안에 머무는 시간이 늘면서 여유로운 공간에 대한 수요가 증가하고 있는 가운데 ‘숲세권’, ‘공세권’ 등 쾌적성에 대한 선호도가 높아져 이를 갖춘 테라스하우스에 대한 선호도가 증가하고 있습니다.

테라스하우스는 여유로운 공간과 주거 쾌적성에서 상당한 강점을 지닌 상품으로 분류됩니다. 테라스나 복층, 정원 등 넉넉한 서비스 공간을 갖추고 있어 라이프스타일에 따라 공간을 자유롭게 활용할 수 있고, 주변에는 숲이나 공원이 있는 경우가 많습니다.

그런 가운데 최근에 선보이는 테라스하우스의 경우 실용성을 높여 내놓는 곳들이 많아지면서 30대, 40대에게까지 인기를 끌고 있습니다. 몇 년 전까지만 해도 대형화, 고급화로 인해 은퇴자들이나 자산가들이 주요 수요층이었으나 전용 84㎡ 위주의 평형에 아파트의 편리한 시스템까지 갖춰져 거주하기 편하고 쾌적함도 갖춘 주거상품으로 탈바꿈하고 있습니다.

이러한 변화 속에서 분양시장에서도 꾸준한 인기를 보이고 있습니다. ‘힐스테이트 라피아노 삼송’은 평균 8.3대 1, ‘힐스테이트 수원 테라스’는 평균 47대 1의 경쟁률로 청약을 마감한 사례입니다. 이처럼 쾌적하고 실용적인 테라스 상품의 수요는 앞으로도 꾸준할 것으로 전망됩니다.

<와이낫플래닝 황준혁 사원 (ynp047@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>