

건설동향브리핑

제508호 (2015. 4. 27)

■ 정책 · 이슈

- 종합심사제, 최저가낙찰제 폐해 개선해야
- 해외사업 리스크지수, 선제적 대응 도구로 활용

■ 경영 · 정보

- 건설산업의 도약을 위한 IPD 체계 및 사고의 전환

■ 경제 동향

- 2012~14년 지역별 · 소득계층별 주거소비패턴 달라져

■ 연구원 소식

- **건설 논단** : 살아나는 주택시장, 생활가치 높일 때다

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

종합심사제, 최저가낙찰제 폐해 개선해야

- 저가낙찰이나 전략적 가격투찰, 운에 의한 낙찰, 담합 우려 등을 배제해야 -

■ 승자독식 피하고, 대형사와 중견·중소사 간 호혜평등한 경쟁구도 만들어야

- 그동안 300억원 이상의 정부 발주공사에 획일적으로 적용되던 최저가낙찰제의 폐해가 지속적으로 대두되면서 정부는 최고가치와 글로벌스탠더드를 추구한다는 목표 아래 새로운 입찰 제도로서 ‘종합심사낙찰제’를 도입하고 시범사업을 실시 중임.
 - 정부가 마련한 종합심사낙찰제(안)을 보면 입찰자의 공사수행능력과 투찰가격 점수를 합산하고, 여기에 기업의 사회적 책임 점수를 가미하여 최종 낙찰자를 결정하는 방식을 제안하고 있음.
- 당초 종합심사낙찰제는 제도설계 과정에서 건설사의 전문성을 함양하고 최저가낙찰제의 폐해를 방지한다는 취지에서 출발하였음. 그러나, 지난해 LH공사의 1차 시범사업에서는 낙찰률이 71%로 최저가낙찰제보다 낮아져 논란에 휩싸였으며, 그 후 몇 번 시범사업이 진행되면서 기업 간 수주 불균형 우려 등의 문제도 제기되고 있음.
 - 투찰가격에서 대다수 입찰자가 만점을 받음에 따라 계약이행능력 평가에서 우열이 가려지며 결과적으로 동일공법 실적이 우수한 대형사가 수주를 과점할 가능성이 높아짐.
- 정부는 종합평가낙찰제의 논란에 대응하여 투찰가격 평가 방식을 개선하고, 대형사 수주독점 해소방안으로서 공동도급 장려, 시공여유율 제도 도입 등과 같은 대책을 제시한 바 있음. 그러나 종합평가낙찰제는 여러 가지 문제점을 야기하며 중견·중소사의 적극적인 지지를 얻지 못하고 있음.
 - 그 이유를 살펴보면, 공동도급을 장려하고 있으나 대형사가 대표사로서 공사를 수주하되 일정 비율을 중견·중소사에 분배하는 수준에 불과하며, 중견사가 직접 대표사로 수주할 수 있는 길을 열어주지 못하기 때문임.
 - 또, 시공여유율은 최근 1년 간 수주 건수 등으로 제한하더라도 1년이 경과하면 공사를 수주했던 대형사들이 또다시 수주 기회를 획득하는 것이 가능하기 때문에 공사수행실적이 부족한 중견사나 중소기업은 여전히 수주가 어려운 환경에 노출됨.
- 승자독식을 피하고 재정지출의 소득재분배(Income Redistribution) 효과를 도모하기 위

해서는 계약이행능력 평가를 호혜평등한 구조로 개선하는 것이 요구됨.

- 예를 들어 동일공법실적 평가에서 중견·중소 건설사는 공동도급 지분율에 관계없이 보유 실적을 100% 인정 검토
- 공동도급이나 지역업체의 참여비율 등은 배점 방식보다 가점 방식으로 운용
- 동점자가 복수인 경우에는 시공여유율이 높은 자가 낙찰 우선권을 갖는 방안을 검토

■ 투찰가격 평가에서의 변별력 확보 및 공사 특성 고려한 계약이행능력 평가 필요

- 입찰자 자신의 견적에 의거하여 자유롭게 투찰토록 하되 저가투찰을 유인하는 인위적 요소를 최소화할 수 있도록 투찰가격 평가 방식을 보완해야 함.
 - 예를 들어 균형가격 투찰자에게 만점을 부여하고, 균형가격에서 멀어질수록 점진적으로 감점하는 새로운 투찰가격 평가모델 정립 필요
 - 평균 투찰가격과 직접공사비, 순공사비를 조합하여 균형가격을 산정하는 방안을 검토
- 정부는 세부공종의 단가심사를 강화하여 적정낙찰률을 유도할 계획이지만, 단가심사는 저가낙찰을 유인하고, 전략적 가격투찰, 운에 의한 낙찰, 담합 우려, 견적능력 저하 등의 문제점이 있으므로 폐지하는 것이 바람직함.
- 계약이행능력 평가는 해당 공사에 특화된 평가가 가능하도록 보다 유연성 있는 평가 지표를 마련하고, 발주자의 재량권을 확대하는 것이 요구됨.
 - 해당 프로젝트의 특성을 고려하여 다양한 제한경쟁 요소를 제시하고, 합부(Pass/Fail) 평가
 - 동일공법 실적 평가에서는 해외 실적이나 민간 실적도 검증이 가능하다면 인정
 - 동일공종의 매출액 비중은 공공 분야만의 실적을 대상으로 산출
 - 예정 현장소장은 철도, 지하철, 도로, 공항 등으로 경력을 세분하여 시공경험을 평가
 - 시공역량점수는 입찰자의 공사 1건당 평균 수주액 규모 등을 토대로 산정
 - 해당 발주기관에서 축적한 시공평가점수를 해당 발주기관 입찰에 반영할 수 있도록 허용
 - 사회적책임 평가는 해당 공사에 특화된 공정거래실적이나 안전재해율 등의 평가 필요

해외사업 리스크지수, 선제적 대응 도구로 활용

- 능동적 전략 수립을 위해 조기 경보 기능으로 활용성 기대 -

■ 해외건설, 선제적 대응이 가능한 모니터링 기능 절실

- 국내 건설시장이 최근 다소 활성화되는 조짐이지만, 해외 건설시장에 대한 의존도는 여전히 확대되고 있음. 해외사업 수주 규모가 최근 3년 간 평균 600억 달러 이상을 기록하면서 체계적인 조기 경보(Early Warning) 역할이 가능한 관제탑 기능이 절실함.
 - 2013~14년에 큰 손실을 경험하면서 국내 기업들은 해외시장 진출 전략에 큰 부담을 느끼지만 향후 국내 건설기업들의 생존과 성장을 위해 해외사업 수주 확대는 불가피함.
 - 건설산업이 국가경제에 미치는 영향을 고려할 때 정부 차원의 적극적인 지원 정책이 필요하고, 이러한 지원을 효율적으로 활용하기 위해 산업 차원의 해외건설사업 모니터링 체계의 구축이 시급함.
- IHS Global Insight사, Timetric사, BMI사 등의 해외건설 전망 연구기관들은 진출국에 대한 리스크지수를 제공하여 사업 초기 단계의 타당성 검토에 유용한 정보를 제공함.
 - 이들 기관이 제공하는 리스크지수는 진출국의 시장 환경 분석에 효율적이지만, 수행 사업에 대한 잠재 리스크를 계량화하고 선제적 대응을 지원하는 모니터링 기능으로는 한계가 있음.

■ 해외사업 진도 기반 리스크지수 구축¹⁾으로 정기적이고 총체적 점검 가능

- 해외사업 수주 확대뿐 아니라 수익성 제고를 위해 사업이 수행되는 전 기간 동안 잠재 리스크를 선제적으로 대응하고 통제할 수 있는 역량 향상이 중요한 시점임.
 - 다음 그림과 같이 진행되고 있는 해외사업의 진도 기반 리스크지수(IPPRI, International Project Progress Risk Index)를 활용하면 기존 사업관리 체계의 한계점을 사전에 파악하고 극복할 수 있을 것으로 판단됨.
 - 공종별뿐 아니라 권역별, 사업 규모별 분류에 의해 IPPRI를 도출하면 기업 경영전략 수립과 함께 정부 차원의 정책 지원에 활용성이 높을 것으로 판단됨. IPPRI를 주기적으로

1) 현재 한국건설산업연구원이 수행하고 있는 '해외건설사업 진도 기반 리스크지수(IPPRI) 개발 및 시사점' 연구 내용을 참조함.

분석하면 산업 차원의 총체적 모니터링 기능으로 활용할 수 있음.

<해외사업 공종별 리스크지수(IPPRI) 결과 예시>



- IPPRI의 단기 예측은 실질적으로 공종별 사업 수행에서 체감하는 잠재 리스크의 추이 분석을 가능케 하여 사전적 대응과 통제에 활용될 수 있음.
 - 계획된 사업 목표를 달성하여 수익성을 최대화하는 것이 프로젝트관리의 궁극적인 지향점이지만 손실이 예상되는 사업에 대해 잠재 리스크를 사전 통제하여 손실의 현실화 가능성을 최소화하기 위한 기능이 절실한 실정임.

■ 정부 · 산업 · 기업 차원의 활용도 기대

- 해외건설 경쟁력과 수주 규모가 급성장하면서 손실 재발을 방지하기 위한 정부 차원의 금융 지원 정책이 활발히 수립되고 있음. IPPRI는 제한된 지원 정책과 건설산업의 국가경제에 대한 기여도를 향상시킬 수 있는 방향성 수립에 활용도가 크게 기대됨.
- 기업들이 수행하는 해외사업은 공종별, 권역별, 규모별로 다양함. 기업이 수행하는 해외 사업을 총체적으로 모니터링할 수 있는 체계를 구축하면 대응의 적시성이 크게 향상됨. IPPRI는 이러한 사전적 대응의 적시성을 높여 수익성 제고와 손실의 제로화 목표 달성을 지원해 기업 이윤을 극대화하는 데 중요한 역할을 할 수 있음.

유위성(연구위원 · wsyoo@cerik.re.kr) / 김우영(연구위원 · beladomo@cerik.re.kr)

건설산업의 도약을 위한 IPD 체계 및 사고의 전환

- 안정적 수익 확보 위해 필요성 증대, 발주자와 계약자 모두에게 윈-윈 효과 -

■ 기술력 기반의 수주체계 필요

- 국내 건설시장의 침체·축소와 해외 건설시장에서의 저가수주에 따른 수익성 악화로 안정적이고 수익성이 있는 사업 확보가 중요해짐.
 - 여건변화에 따라 수주량과 질이 달라지는 수주방식이 아닌 기술력을 기반으로 발주자와의 신뢰확보를 통한 안정적이고 수익성이 높은 사업을 수주하는 방안이 필요해짐.
- 최근 일부 앞선 국내 기업들이 기획, 설계 등 시공이전 단계(Pre-Construction) 사업에 이미 뛰어들었거나 관심을 가지고 준비하고 있는 것으로 나타남. 이는 기술력을 바탕으로 시공이전 단계에 미리 사업의 타당성과 경제성, 시공성 등을 향상시키는 엔지니어링 업무를 수행하고 시공업무까지 유리하게 수주함으로써 발주자는 보다 개선된 설계를 확보하고 시공자는 수익성이 높은 사업을 수주하는 결과를 얻을 수 있기 때문임.
 - 최근 논의되고 있는 IPD(Integrated Project Delivery, 프로젝트 통합발주) 방식은 종합 및 전문건설업체가 조기 참여함으로써 설계품질과 시공성을 향상시키고, 사업 전체의 수익성을 제고하여 발주자와 계약자 모두가 이익을 얻는 사업구도로서 주목받고 있음.

■ IPD에 관심을 가지는 이유

- 설계품질 향상 : IPD 방식에서는 설계 초기단계부터 종합 및 전문건설업체들이 참여함으로써 설계의도를 유지하면서 시공단계의 경험과 지식을 설계에 반영하여 최적의 공법이 적용될 수 있는 설계결과를 확보할 수 있음.
- 기술력 제고 : IPD 방식에서는 과거의 사업수행경험을 통하여 기술적으로 우수하다고 판단되는 특정 건설업체를 선정하게 되는데, 발주자의 이익을 극대화하기 위한 노력과 이를 가능하게 하는 기술력 제고가 수반되지 않고서는 계약자로 선정될 수 없기 때문에 기술력에 대한 브랜드와 이미지를 구축해야 하는 체계임.
- 입찰방식의 특수성 : IPD 방식은 발주자가 신뢰하는 계약자를 수의계약 방식에 의하여

선정하기 때문에 계약자는 불필요한 가격경쟁을 할 필요가 없어지므로 수익성이 우수한 사업을 안정적으로 수주한다는 특징이 있음.

- 발주자와 계약자의 상생 : 발주자 입장에서는 단순히 가격경쟁을 통해서 계약자를 선정하였을 때의 사업수행에 대한 부담과 리스크보다 공기단축과 원가절감에 따른 인센티브 제공이라는 당근을 이용하여 사업의 경제성을 향상시킬 수 있는 기회를 안정적으로 확보할 수 있어 발주자와 계약자가 서로 이익이 되는 사업구도라 할 수 있음.

■ 국내 도입을 위한 전제조건

- 수의계약 : 발주자가 경험적으로 우수한 것으로 판단되는 업체를 사업 초기부터 선정, 설계에 참여시켜야 하므로 수의계약으로 진행해야 함. 과거 실적에서 공기나 원가를 절감한 사례가 있다면 이를 근거로 수의계약할 수 있는 계약적 기반을 마련할 필요가 있음.
- 불공정거래 : 민간에서도 특정 업체와의 집중적인 거래를 불공정거래로 규정하고 이를 규제하고 있는데, IPD 방식에서는 자연스럽게 특정 기업과의 거래가 집중될 수 있으므로 이를 감안할 수 있는 여건을 마련할 필요가 있음.
- 발주자의 이해 : 일정한 인센티브와 향후 사업에 대한 연속성을 보장하는 등의 처우를 통해 계약자들의 공기단축이나 원가절감에 대한 모티브를 제공할 수 있고, 전문분야별 리더십을 통해서 의사결정이 이루어질 수 있도록 발주자 의식체계의 변화가 필요함.
- 건설업체의 준비 : 설계 초기 단계부터 엔지니어링을 수행할 수 있는 기술적 역량과 다수의 이해관계자들과의 의사소통 및 조정역량이 필요하며, 역량 있는 전문건설업체들을 선별적으로 육성할 필요가 있음.
- 모듈러 공법 : IPD는 철저히 계획함으로써 시공단계에 빠른 속도로 사업을 수행하는 방식이며 현장의 불확실성을 최소화하기 위해서 건식화와 조립식 자재의 사용을 극대화하는 모듈러 공법을 도입할 필요가 있음.
- BIM : 핵심적인 기술역량은 엔지니어들의 역량에 달려 있지만 BIM(Building Information Modeling)을 기반으로 한 효율적인 의사소통과 의사결정 체계 구축이 필요함.

김우영(연구위원 · beladomo@cerik.re.kr)

2012~14년 지역별 · 소득계층별 주거소비패턴 달라져

- 자가점유율, 수도권 ↑ · 광역시 ↑ · 기타지방 자가점유율 ↓ -

■ 자가보유율 지속적 하락, 2014년 현재 58.0%에 불과

- 국토교통부는 4월 16일, ‘2014년 주거실태조사’ 전체 지표를 발표하였고 최종 연구보고서 및 마이크로데이터는 4월 23일 발표함.
 - ‘2014년 주거실태조사’는 2006년부터 격년 단위로 조사를 실시해 오고 있으며 2014년 7~9월까지 전국의 2만 가구를 대상으로 1:1 개별 면접방식으로 조사함.
- 지난 2년 동안 전국의 자가보유율, 자가점유율 모두 하락함. 특히, 자가보유율은 지난 8년 동안 지속적으로 하락함.
 - 전국의 자가보유율은 2006년에는 61.0% 수준이었으나, 매회 조사마다 하락을 거듭하여 2014년 현재 58.0%까지 하락함. 자가점유율은 2008년에 정점인 56.4%를 기록한 이후 하락을 지속하여 2014년 53.6% 수준임.
 - 지금까지 자가보유율은 주택가격과 역상관관계의 특징을 보여옴.
- 지난 2년 동안 소득계층별 주택의 점유 및 소유형태는 다른 패턴을 보임. 소득별 주거격차가 확대된 것으로 해석되나, 중소득층 주거 소비패턴에 대한 추가적인 분석이 요구되는 상황임.
 - 고소득층은 자가보유율 · 자가점유율 상승, 저소득층은 자가보유율 · 자가점유율 하락, 중소득층은 자가보유율 하락 · 자가점유율 상승으로 나타남.
 - 고소득층은 주택을 구매하고 자가주택에 거주하는 비율이 높아진 반면, 저소득층은 주택을 매도하고 임대차시장에 진입한 비율이 많아진 것으로 해석할 수 있음.
 - 중소득층의 경우 두 변수의 방향성이 달라 다양한 해석이 가능함. 다만, 자가 보유하면서 임차주택을 이용하던 가구 변화가 다른 소득계층에 비해 많았던 것으로 해석됨.

■ 수도권, 자가점유율은 소폭 높아져

- 주택가격 약보합, 전세가격 급등세를 보인 수도권은 지난 2년 동안 자가보유율은 낮아졌지만, 자가점유율은 소폭 상승함. 자가점유율의 상승은 임대차시장을 이용하는 가구

비율의 감소를 의미함.

- 2006년 수도권의 자가보유율은 56.8%였으나 지난 8년 간 5.4%p 하락하여 2014년에는 51.4%까지 낮아짐.
- 수도권의 자가점유율은 2008년에 50.7%로 가장 높았으나, 2012년에는 45.7%까지 하락함. 지난 2년 동안 0.2%p 상승하고 2014년에는 45.9%로 높아지며 4년 간의 하락세가 멈춤. 수도권 중소득계층의 자가점유패턴 변화가 있었던 것으로 추정됨.
- 2008년 이후 수도권의 임대차시장은 월세는 증가하고 전세는 감소하는 현상이 지속되나, 2014년 전세 비중이 53.9%로 월세보다는 전세 우위의 임차 계약 형태임.
 - 임대차시장에서 전세 비중은 2006년 62.1% 수준이었으나, 지난 8년 동안 8.2%p가 감소하여 2014년 전세 비중은 53.9%임.
 - 2008~10년 간 전세 비중이 5.6%p 감소하여 월세 이동 속도가 가장 가팔랐으나 2012년 들어 둔화됨. 그러나, 2014년 들어 소폭 가팔라진 것으로 나타남.
 - 수도권은 지방에 비해 자가점유율이 낮아 임차를 이용하는 가구가 많고 전세 비중도 높아 전세제도의 활용도가 높고 월세 저항이 강한 지역이라 할 수 있음.

■ 광역시 자가보유율·자가점유율 상승, 기타지방은 모두 하락

- 지난 2년 동안 주택가격 상승세는 동일하나 광역시는 자가보유율·자가점유율이 동반 상승하였으나, 기타지방은 자가보유율·자가점유율 모두 하락함.
 - 지난 2년 동안 주택가격이 상승한 광역시의 자가보유율은 0.9%p 상승하여 59.9%로 조사되었고 자가점유율도 0.2%p 상승하여 56.5%로 나타남.
 - 기타지방은 주택가격 상승에도 자가보유율과 자가점유율이 각각 0.4%p, 0.5%p 하락하여 66.8%, 63.8%로 조사됨. 공공기관의 지방이전 등이 영향을 미친 것으로 판단됨.
 - 광역시는 2008년부터 월세 우위시장이 시작되었고, 2014년 월세 비중은 62.3%에 이룸.
 - 2006년에는 광역시 임대차시장에서 전세(50.5%)가 월세보다 많았으나, 지난 8년 동안 전세 비중이 12.8%p 하락하여 2014년에는 37.7%까지 낮아짐. 월세전환 속도는 지난 8년 중 가장 가파른 편에 속하며, 특히 기타지방의 월세 비중은 71.3%에 이룸.
- ※ 광역시 월세 비중 변화 : 2006~08년 0.6%p, 2008~10년 5.6%p, 2010~12년 0.4%p, 2012~14년 6.2%p 증가

허윤경(연구위원 · ykhur@cerik.re.kr)

■ 주요 정부 및 기타 공공, 유관기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
4. 22	국토교통부	<ul style="list-style-type: none"> 주택정책과 주최, 'EWS 지표 점검회의'에 건설경제연구실 김현아 실장 참여 - 3월 부동산 주요 지표 점검
	서울시	<ul style="list-style-type: none"> 도시관리정책관실 주최, '용산 도시환경구역 현안 검토 제5차 TF 회의'에 건설경제연구실 두성규 연구위원 참여 - 용산 도시환경구역 관련 제반 사항 검토
4. 23	국토교통부	<ul style="list-style-type: none"> 기술안전정책관 주최, 'CM 제도개선 TF 제3차 회의'에 건설관리연구실 김우영 실장 참여 - CM 실적관리제도 개선방안 논의
	교육부	<ul style="list-style-type: none"> 평생직원교육국 주최, '인력 수급전망 관계기관 회의'에 건설산업연구실 심규범 실장 참여 - 분야별 인력 수급전망 등 논의
4. 24	해외건설협회	<ul style="list-style-type: none"> '제3차 해외건설진흥계획 수립 회의'에 건설산업연구실 손태홍 연구위원 참여 - 전문가 의견 수렴

■ 발간물 현황

유형	제목	주요 내용
연구보고서	시공 관련 건설업종의 일원화 및 통합관리 방안	<ul style="list-style-type: none"> 현재 건설산업을 규율하고 있는 법령은 국토교통부가 관장하고 있는 「건설산업기본법」임. 동 법에서는 건설업을 5개의 종합건설업종과 25개의 전문건설업종으로 분류하고, 각 업종별로 등록 조건 및 사후 관리와 관련된 규정을 두고 있음. 그런데 전기공사와 정보통신공사, 소방시설공사 등은 건설업종으로 분류하는 것이 타당하다는 지적이 많으나, 현재 「전기공사법」 등 독립적인 개별 법령에 근거하여 등록 및 사후 관리가 이루어지고 있음. <ul style="list-style-type: none"> - 그동안 정부는 「건설산업기본법」 개정을 통해 전기, 정보통신, 소방시설공사 등 특정 업역의 예외적 보호 규정에 대한 규제를 개혁하려 했으나, 관련 주무부처 및 사업자 단체의 반대에 부딪쳐 여전히 특정 업역의 제도적인 보호 규정이 존속되고 있는 실정임. 한편, 최근에는 「건설산업기본법」에서 규정하고 있는 건설업종이 있음에도 불구하고, 환경부 등 일부 부처에서 특정 업역의 공사를 시공할 수 있는 업종을 별도 신설함으로써 「건설산업기본법」상의 건설업종 등록 이외에 해당 부처의 관련 법령에 근거하여 특정 업종을 또다시 등록해야 하는 중복적인 규제가 나타나고 있음. 이와 같이 건설업역과 관련하여 그동안 부처 이기주의 등이 가세하면서 소관 부처별로 특정 업종·업역의 보호 및 육성을 위한 법·규제 등이 과잉적으로 나타나게 되었고, 이에 따라 건설 관련 업종이 다기화되거나 중복 규제가 심각해지고 있음. 이에 본 연구에서는 건설업 규제 체계의 선진화에 부합하는 제도 정비를 목적으로 건설 시공 관련 업역의 일원화 방안을 제시함으로써 수요자(건설 서비스 소비자) 위주의 건설산업 환경을 구축하고, 궁극적으로는 효율성 증대를 통하여 건설산업의 경쟁력 강화를 도모하고자 함.

살아나는 주택시장, 생활가치 높일 때다

살아나는 주택시장...매수자에 우호적인 환경

최근 주택시장의 회복세가 무르익고 있다. 재고주택은 가격도 오르고 거래량도 계속 늘고 있다. 분양시장은 신규 공급물량이 계속 쏟아지고 있는데도 판매에 어려움이 없다. 일부에서는 거래량에 비해 가격 상승속도가 느려 경기회복을 회의적으로 보기도 한다. 이는 주택구매자들이 재고주택에서 구매주택을 찾다가 매도가격이 오르면 신규 분양시장으로 이동하기 때문인데 선택의 폭은 넓으면서 가격은 덜 오르고 거래는 잘되니 이보다 좋을 수는 없을 것이다.

최근 주택구입자금 대출자의 연령별 분포를 살펴보면 대다수가 30~40대이다. 전세가 상승에 못 이겨 구매로 전환하는 경우도 있지만, 기존에 보유한 주택을 팔고 교체하는 경우도 많다. 공통점이 있다면 실제 '거주목적'이라는 점과 이왕이면 '새 집'을 원한다는 것이다. 한편 일선 현장에서 목격되는 주택매도자들은 매수자들에 비해 연령대가 높다. 교체용 주택의 구매자금마련, 대출상환, 생활자금 등 주택자산을 현금화하려는 게 주요한 매도이유다. 과거에는 매수자가 늘면 호가를 높이고 처분시기를 늦췄지만 요즘은 매수자가 나서면 적당히 가격 협상을 거쳐 거래를 성사시킨다. 과거와는 분위기가 많이 다른 편이다.

사두면 가치 오르는 시대는 지나, 사는 가치에 관심 가져야

그렇다면 지금의 경기 회복세가 언제까지 이어질까? 단기적 관점에서 보면 전세수요가 매대로 전환되고 주택을 교체하는 수요가 무한정 늘어날 순 없다. 최근 신규 공급물량이 급증하면서 조만간 또 과잉공급 상황이 되는 것은 아닌지에 대한 우려도 있다. 그러나 좀더 중장기적 관점에서 거주단위로서의 주택수요에 주목해 보자. 수명 연장으로 가구들의 총 삶의 기간이 늘어났다. 물론 보유보다 임대수요가 더 많겠지만 이는 주택을 소비하는 점유방식의 문제일 뿐이다. 누군가의 거주수요가 있다면 그 주택의 가치는 유지될 것이다. 다만 주택이 주는 편리함, 쾌적성 등 사는 동안 누리는 혜택의 정도가 그 가치의 차이를 결정할 뿐이다.

우리나라의 주택수명은 대략 50년 이내로 보고 있다. 신혼부부시절에 신축 주택을 구매하더라도 은퇴 시점이 되면 그 주택은 이용가치나 거래가치가 떨어질 수밖에 없다. 최근 구매나 임차수요가 모두 '새집'을 선호하는 이유도 여기에 있다. 그렇다고 가전제품 바꾸듯 집을 매번 새집으로 바꿀순 없다. 방법은 주택의 가치를 유지하거나 향상시키는 것이다. 내 집만이 아니라 집밖의 환경개선에도 관심을 가져야 한다. 그냥 사두면 가치가 오르는 시대는 끝났다. 이제 주택의 가치는 그 속에 사는 사람, 지역 커뮤니티가 주택의 내부나 외부 환경을 어떻게 일구는가에 달려 있다. <한국경제, 2015. 4. 13>

김현아(건설경제연구실장 · hakim@cerik.re.kr)