

본 자료는 2016년 **1월 28일(목) 조간**부터 보도해 주십시오.
 (인터넷 보도 : **1월 27일(수) 오전 11시** 이후)

보 도 자 료	주택산업연구원
정책연구실	kje2012@khi.re.kr
김지은 책임연구원	02.3215.7670

총 16 매 (별 첨 : 14 매)

“ 분양위험 증대로 2015년 하반기 분양가 하향 조정세 뚜렷 ”

주택산업연구원 (원장 권주안)은 『분양가격 수준 점검 - 서울지역 분양아파트를 대상으로 -』에서 최근 가계부채관리와 금리인상 우려로 시장관망세가 지속되는 가운데 분양위험을 줄이기 위해서는 **소비자가 부담가능한 적정 분양가격을 책정하여 건설업체의 미분양 리스크를 감소시켜, 주택시장의 건전성과 지속성을 유지해야** 한다고 주장했다.

○ 연구원은 2008년부터 2015년까지 서울시에서 분양된 349개 단지 가운데 235개 단지를 분석한 결과, **건설사가 제시한 분양가격은 해당 동(洞)의 기존 재고 아파트 평균가격의 123% (111%~131%) 수준이었다.** 2015년을 상·하반기로 구분해보면, 상반기는 2014년의 분양호조세를 이어 2008년 이후 최고치인 134%였으나, 하반기 시장 위험요인 가시화로 **분양가격 수준은 상반기 대비 10%p 하락한 124%로 분양가격 조정패턴이 뚜렷하게 나타나고 있다.**

○ 최근 공급과잉 우려와 시장위험 확대에 대한 선제적 대응으로 **2015년 하반기부터 분양위험을 감소시키기 위해 분양가격의 하향 조정이 시작되었고, 2016년 소비자가 적정 가격에 주택을 구매할 수 있도록 탄력적인 가격조정이 진행된다면, 미분양 우려는 시장 내에서 일정부분 완화될 수 있을 것으로 판단된다.**

(단위: %)



그림 1. 건설사의 분양가격 수준
(해당 동(洞) 기존 재고 아파트 평균가격 대비재고주택 대비)

○ 1 순위 청약경쟁률 > 1 인 단지들을 분양성공 단지로 볼 때, 해당 동(洞) 기존 재고 아파트 평균가격 대비 분양가격 비율인 “소비자가 부담 가능한 심리적 한계선”의 평균은 118%이다. 시기별 평균은 2008(116%), 2009(123%), 2010(103%), 2011(121%), 2012(117%), 2013(110%), 2014(126%), 2015 상반기(131%), 하반기(122%)로 상반기 이후 9%p의 분양가 하향 조정이 나타나고 있다.

○ 건설사가 제시하는 평균 분양가격(123%)과 부담가능한 심리적 한계선(118%)의 차이인 -5%p 가 분양시장 내에서의 가격경쟁력이며, 118%보다 11%p 높은 129%는 소비자에게 “부담스러운 심리적 한계선”으로 작용하여 미분양 리스크를 더욱 크게 한다.

표. 시기별 분양가격 대비 시세수준비율

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 상반기	2015 하반기
분양성공단지	116	123	103	121	117	110	126	131	122
미분양단지	138	128	117	128	123	125	129	141	148

○ 2016년 미분양 우려가 증가되는 현 시점에서 건설사는 시장변화에 경쟁력을 가질 수 있도록 탄력적인 분양가격 조정을 통해 미분양 발생 감소를 위한 전략적 접근을 지속해야 한다. 이를 위해서는 소비자가 부담가능한 분양가격의 심리적 한계선을 넘지 않도록 적정 분양가를 제시하여, 분양시장의 지속적 건전성을 확보해야 한다고 제시하였다.

별 첨 : 『분양가격 수준 점검 - 서울지역 분양아파트를 대상으로-』

분양가격 수준 점검

- 서울지역 분양아파트를 대상으로 -

2016. 1. 26

김지은/ 책임연구원



住宅産業研究院
KOREA HOUSING INSTITUTE

<목 차>

1. 서론	1
1) 연구의 필요성 및 목적	1
2) 연구의 범위 및 방법	1
2. 매매가격과 분양시장의 변화	2
1) 아파트 매매가격 변화	2
2) 분양시장 변화	3
3. 소비자의 신규주택 구매 심리적 한계선	4
1) 분석방법 및 분석자료	4
2) 분양성공률	5
3) 건설사의 분양가 수준	6
4) 소비자의 심리적 한계선	8
4. 시사점	11

1. 서론

1) 연구의 필요성 및 목적

- 2008년 금융위기 이후 주택시장의 침체가 지속되면서 분양물량은 감소하고, 미분양 물량이 증가하였으며, 이를 해결하기 위한 분양전략은 ‘착한 분양가’ 였음.
- 수도권 지역의 매매가격 변동률은 2013년 3/4분기부터 상승세로 전환되면서 ‘착한분양가’전략은 사라지기 시작했고, 2015년 4월 청약규제 완화는 분양수요 증가로 이어져, 분양시장은 전세난으로 인한 실수요와 투자수요 유입으로 호황이 지속되었음. 이로 인해 분양가격도 점차 상승하는 양상이 지속됨.
- 그러나 미국 금리인상과 저성장 기조 등으로 시장의 불확실성이 확대되는 가운데, 2015년 7월 가계부채관리방안과 여신심사 선진화방안 발표는 매매시장 위축으로 이어짐. 매매가격 변동은 분양시장과 높은 상관관계를 지니는데, 최근 전반적인 시장위축은 분양시장의 위협요인으로 작용할 것으로 예상됨.
- 본 연구는 시장의 바로미터가 되는 서울지역 분양시장의 특성 및 시세대비 분양가격 수준을 시기별로 비교하고, 최근 6개월 사이의 시장변화가 분양가격에 미친 영향을 살펴보는 데 목적이 있음. 이를 위해 시장 변화와 분양가격 수준 점검을 통해서 분양시장의 지속적 건전성을 유지할 수 있는 적정 수준의 분양가격을 “시세대비 분양가률”을 통해 제시함.

2) 연구의 범위 및 방법

- 연구 범위
 - 2008년~2015년 분양시장 특성(분양실적, 청약경쟁률, 평당 분양가)
 - 분양단지과 기존 재고아파트 가격과 비교
 - 서울지역으로 한정
- 연구 방법
 - 기존 문헌 및 자료 검토

- 분석 자료 : 국토부의 분양실적, 부동산 114의 분양단지별 가격 및 청약 경쟁률 등

2. 매매가격과 분양시장의 변화

1) 아파트 매매가격 변화

■ 매매가격 변화

- 2015년 12월 현재 아파트 매매가격은 전국(981만원/3.3㎡), 수도권(1,183만원/3.3㎡), 지방(655.5만원/3.3㎡)이며, 2010년 3/4분기부터 시작된 수도권과 지방시장의 탈동조화 현상이 2013년 2/4분기까지 지속됨.
- 수도권 아파트 매매가격은 최고치는 2008년 3/4분기 1,208만원이었으며, 2010년 1/4분기 이후 하락세가 이어짐. 반면, 지방 아파트 매매가격은 꾸준한 상승세를 보여옴
- 전국적으로 상승하던 매매가격 상승세는 2015년 7월 0.73%, 8월 0.47% 이후 11월 0.22%, 12월 0.08%로 하락하고 있으며, 수도권과 지방 모두 동시에 나타남.
- 계절적 비수기와 함께 가계부채관리방안과 미국 금리인상 등의 불확실성이 가시화되면서 시장 위축으로 매매가격 상승세가 하락하고 있음.

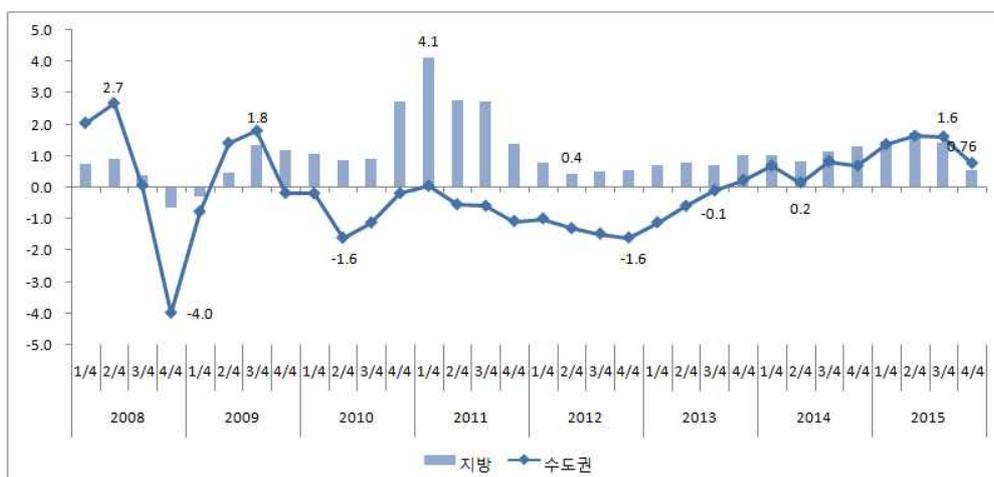


그림 1. 매매가격 변동률

2) 분양시장 변화

■ 분양실적

- 2008년 금융위기 이후 감소했던 분양실적은 최근 주택시장 회복세와 더불어 물량이 증가함. 2014년 34.4만호로 2007년 이후 최고치를 기록하였으나, 2015년 11월 기준 493,360호로 전년물량의 143.9% 수준임.
- 2015년 수도권 비중 증가
 - 2009년 분양물량 비중은 수도권(67%), 지방(33%)로 수도권이 2배 이상 많았지만 지방시장 회복세가 더 빠르게 진행되면서 2012년에는 수도권(34.8%), 지방(65.2%)으로 역전됨.
 - 2013년 3/4분기 시장 회복세와 더불어 수도권 물량이 증가하기 시작하여 2015년 12월 현재 수도권 51.8%, 지방 48.2%임.

표 1. 분양실적 및 비중

(단위 : 호, %)

구분	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015.11
전국	296,823	247,238	230,625	178,684	284,923	297,964	298,851	344,887	525,467
수도권 (비중)	143,853 (48.4)	135,042 (54.6)	154,613 (67.0)	106,460 (59.6)	120,415 (42.3)	103,602 (34.8)	129,470 (43.3)	123,733 (35.9)	272,187 (51.8)
지방 (비중)	152,970 (51.6)	112,196 (45.4)	76,012 (33.0)	72,224 (40.4)	164,508 (57.7)	194,362 (65.2)	169,381 (56.7)	221,154 (64.1)	253,280 (48.2)

자료: 국토교통부

■ 청약경쟁률

- 전국 청약경쟁률은 2007년(3:1), 2008년(1.3:1), 2009년(3.6:1), 2010년(2:1)으로 감소추세였지만, 2014년(7.4:1), 2015년(11.4:1)임.
 - 2007년 청약경쟁률 하락에도 불구하고 우위를 지켜오던 수도권의 청약경쟁률이 2010년 수도권(3.1:1), 5대광역시(1.8:1)에서 2011년 수도권(0.8:1), 5대광역시(5.9:1)로 역전됨.
 - 2015년 청약경쟁률이 가장 높은 지역은 부산으로 79.5:1이었으며, 다음으로 대구 56:1, 울산 45.1:1임. 수도권에서는 서울이 13.9:1로 가장 높음

3. 소비자의 신규주택 구매 심리적 한계선

1) 분석방법 및 분석 자료

■ 분석방법

- 분석기간 : 2008년~2015년
- 분석대상 : 서울시에서 분양된 349개 분양단지 가운데 조사된 235개 분양단지
- 분석기준 : 분양된 개별 아파트 단지의 평당 분양가와 같은 시기(월) 분양단지가 위치한 해당 '동(洞)'의 기존 재고아파트 평균 시세와 비교 ⇒ 시세대비 분양가율 산정

$$\text{시세대비 분양가율(\%)} = \frac{\text{분양가격}}{\text{해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격}} \times 100$$

- 분양가격
 - 개별 단지의 입주자 모집정보 및 각종 부동산 포털 사이트의 분양가 정보
 - 평당분양가 (공급면적별 평균) = 공급금액 / 공급면적
- 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격 : 개별 단지가 분양된 '월(月)'의 매매가격 평균

■ 분석의 조건

- 분양을 결정하는 모든 요인은 분양가격으로 현실화됨
- 건설사의 분양가격 산정은 분양단지 인근단지 사례비교법, 헤도닉 모형 등 다양한 방법을 사용하지만, 본 분석에서는 서울시 전체 분석의 편의를 위해 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격을 사용함
- 분양성공의 판단기준은 '청약경쟁률'로 하며, 보수적인 접근을 위해 1순위경쟁률 사용

- 1순위 청약 경쟁률 > 1 → 분양성공
- 1순위 청약 경쟁률 < 1 → 분양실패(미분양)

■ 분석자료

- 분양단지 : 부동산 114 Repts의 년도별 서울시 분양단지 리스트
- 청약경쟁률 : 부동산 114의 청약 경쟁률

2) 분양성공률

■ 분양성공률 상승

- 분양성공률 = [1순위 청약경쟁률 > 1]
- 2008~2015년 분양성공 단지수 : 205개 ⇒ 분양성공률 58.7%
- 분양성공률 변화 ⇒ 2015년 86.7%로 최고
 - 2009(77.5%), 2010(51.1%), 2011(45.7%), 2012(35.7%)으로 하락.
 - 2013년 분양시장 회복세로 50%로 상승, 2014(70.8%), 2015(86.7%)
- 분양성공률이 낮은 시기는 분양단지수도 적음
 - 2012년 분양성공률 35.7%로 가장 최저치였을 때 분양단지수도 28곳으로 가장 적었고, 분양성공단지수 10곳임
 - 시장분위기가 좋지 않을 때는 분양물량도 감소하고 분양성공률도 낮음

표 2. 1순위 분양 성공 비율

(단위: 개, %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	평균
총분양단지	60	40	47	35	28	46	48	45	349
단지수 (1순위경쟁률 > 1)	28	31	24	16	10	23	34	39	205
분양성공률	46.7	77.5	51.1	45.7	35.7	50.0	70.8	86.7	58.7

■ 매매가격과 분양성공률 관계

- 분양성공률과 매매가격 변동률은 강한 상관관계를 보임¹⁾
 - 매매가격 변동률이 상승하면, 분양성공률도 높아짐
 - 매매가격 상승률이 가장 컸던 2009년(5.95%)의 분양성공률(77.5%)
 - 매매가격 하락률이 가장 컸던 2012년(-6.53%)의 분양성공률(35.7%)
 - 2015년 상반기 매매가격상승률은 2.78%, 분양성공률은 80%에서 하반기에는 가격상승세는 2.75%로 0.3%p 하락했지만, 분양성공률은 90%로 10%p 상승



그림 2. 분양성공률과 매매가격 변동률

3) 건설사의 분양가 수준

■ 매매가 상승 ⇒ 건설사의 분양가격 상승

- 매매가격 하락세는 분양시장에 부정적인 영향을 미쳐 분양가격은 하락
- 매매가격 상승세는 분양시장에 긍정적인 영향을 미쳐 분양가격을 상승시킴

1) 99% 수준에서 유의함

○ 건설사의 분양가격 : 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격의 123% 수준에서 책정

- 각 년도별 건설사 분양가격을 분양 월(月) 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격²⁾과 비교하면, 2013년 이후 건설사가 제시하는 분양가격 수준은 상승
- 2008년(131.1%), 2009년(124.3%), 2010년(110.9%), 2011년(125.0%), 2012년(120.0%), 2013년(116.3%), 2014년 (126.7%), 2015년 (127.1%)

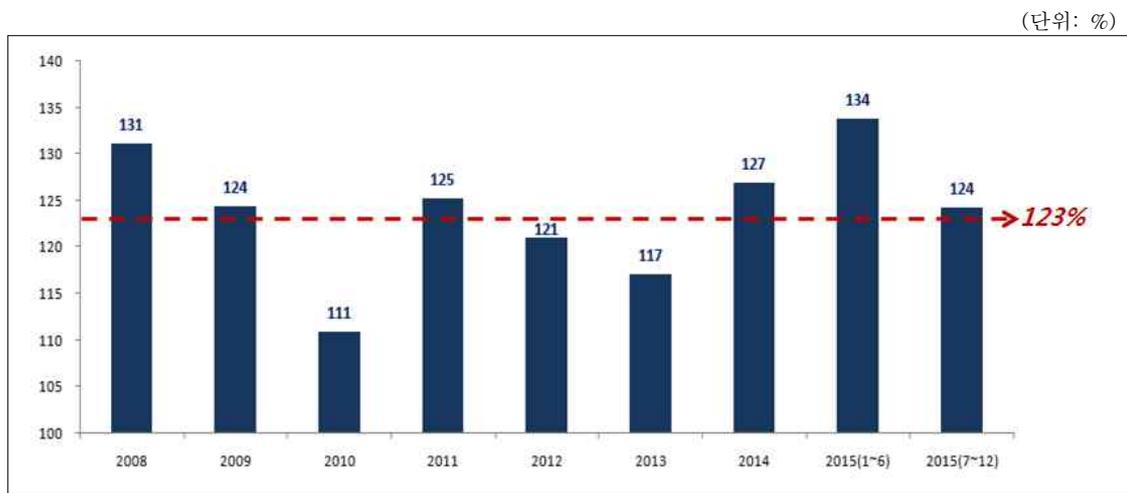


그림 3. 건설사의 평균 분양가격 수준(재고주택 대비)

■ 전년도 분양성공률 낮고, 매매가변동률 마이너스(-) ⇒ 분양가 하향 전략

- 매매가격 변동률 마이너스 시기였던 2010년, 2012년, 2013년 건설사의 분양가격 수준은 평균 123% 보다 낮은 수준으로 분양가 책정
- 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격 대비 분양가격은 2010(111%), 2012(120%), 2013(116%)로 평균(123%)보다 각각 -12%, -3%, -7% 낮게 책정됨
- 금년도 분양성공률이 낮으면, 내년도 분양가를 낮게 책정하여 시장에 대응하는 전략

2) R114 사이트에 있는 재건축을 포함한 모든 재고아파트의 평균가격을 사용함



그림 4. 건설사 분양가격 평균과 분양성공률(서울시)

4) 소비자의 심리적 한계선

■ 1순위 청약경쟁률³⁾로 소비자의 심리적 한계선 판단

- 1순위 청약경쟁률 > 1 → 분양성공 : 소비자가 “부담가능한 심리적 한계선”
- 1순위 청약경쟁률 < 1 → 분양실패(미분양) : 소비자에게 “부담스러운 심리적 한계선”

■ 소비자가 “부담가능한 심리적 한계선” : 118%

- 1 순위 청약경쟁률 > 1 이 넘는 단지들을 분양성공 단지로 보고, 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격 대비 분양가격 수준으로 “부담가능한 심리적 한계선”으로 제시
 - “부담가능한 심리적 한계선”은 103%~125% 수준이며, 평균 118%임.
 - 시기별로 살펴보면, 2008년(116%), 2009년(123%), 2010년(103%), 2011년(121%), 2012년(117%), 2013년(110%), 2014년(126%), 2015년(125%)로 2015년에는 2014년 보다 1% 하락함

3) 조사된 235개 단지 가운데 1순위 청약경쟁률 > 1 인 단지는 129개, 1순위 청약경쟁률 < 1인 단지는 106개임

- 소비자가 부담가능한 심리적 한계선이 가장 낮았던 시기는 2010년 103%이며, 2012년 117%, 2013년도 110%로 평균보다 낮은 착한 분양가 시기였음.

○ 2015년 상반기 131%로 최고수준, 하반기 122%로 하향 조정 시작

- 2015년 상반기 분양가격 수준은 131%로 2008년 이후 최고치 기록. 그러나 시장위험요인 가시화로 인한 시장불안감이 확산으로 분양가 하향 조정 시작. 즉, 건설사의 분양시장 위험 감소 및 시장 지속성 확보를 위한 분양가 하향 전략

■ 소비자에게 “부담스러운 심리적 한계선” : 129%

○ 1순위 청약경쟁률 < 1 인 단지들을 분양실패(미분양) 단지로 보고, 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격 대비 분양가격 수준을 통해 “부담스러운 심리적 한계선”으로 제시

- “부담스러운 심리적 한계선”은 123%~141% 수준이며, 평균 129%임

- 시기별로 살펴보면, 2008년(138%), 2009년(128%), 2010년(117%), 2011년(128%), 2012년(123%), 2013년(125%), 2014년(129%), 2015년(141%)로 상승함.

- 소비자에게 부담스러운 심리적 한계선이 가장 낮았던 시기는 2010년 117%이며, 2012년도 123%이며, 2015년은 141%로 상승함.

○ 2015년 상반기 141%에서 하반기 148%로 최고치 ⇒ 고분양가 ⇒ 미분양

- 2015년 상반기 미분양 단지의 분양가격 수준은 141%에서 하반기는 7%p 상승한 148% 기록

- ‘부담가능한 심리적 한계선’이 2015년 상반기 131%에서 하반기 122%로 하향 조정되며, 분양에 성공한 것과 대조적으로 ‘부담스러운 심리적 한계선’의 평균은 고분양가 전략을 유지하여, 미분양으로 남게 됨.

- 2015년 하반기 Gap(미분양단지 분양가격 수준-분양단지 분양가격 수준) 격차 27%p로 최고

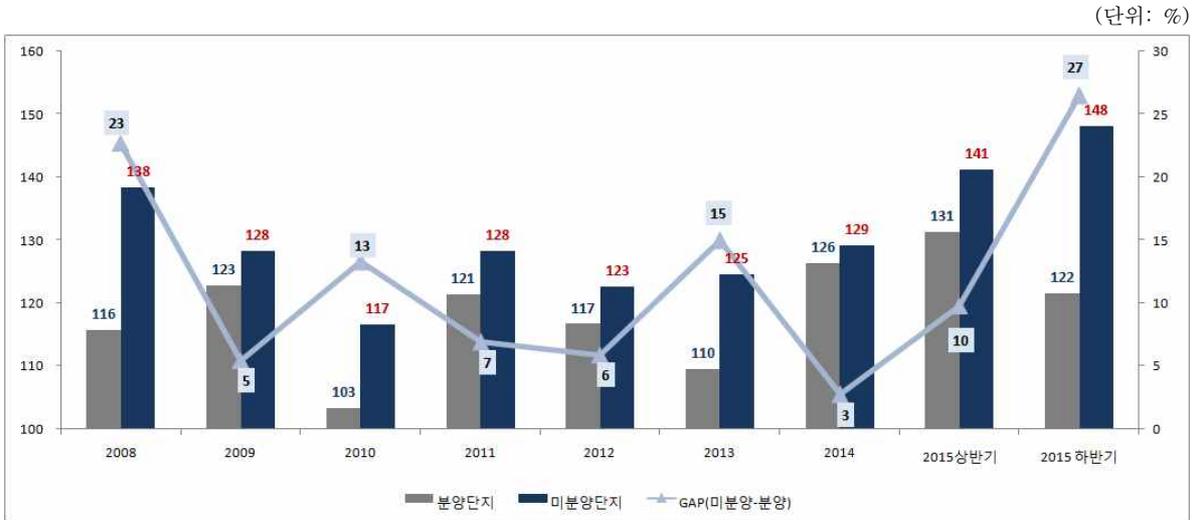


그림 5. 분양가격 수준 비교

- 분양성공단지 가격경쟁력 ⇒ 건설사 분양가격(123%) 보다 5%p 낮은 118%
- 건설사가 제시하는 분양가격 수준 평균(123%)보다 5%p 낮으면, 가격 경쟁력으로 작용하여, 118%가 소비자가 '부담가능한 심리적 한계선'이 됨.
- 부담가능한 분양가격의 심리적 한계선보다 11%p 높은 129%는 소비자가 부담스러운 심리적 한계선으로 작용하여, 차별적인 기대요인이 없을 경우 소비자의 추가 부담 증가는 미분양으로 남게 됨.

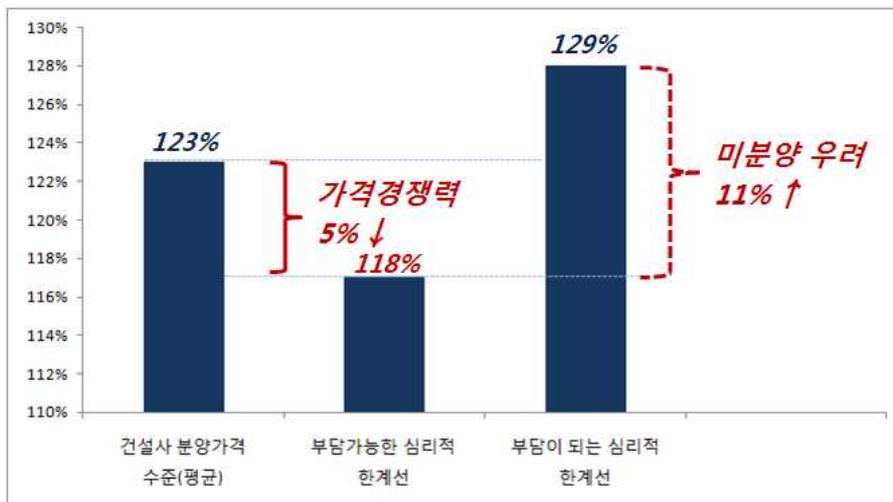


그림 6. 소비자의 심리적 한계선으로 본 가격경쟁력

4. 시사점

■ 최근 분양물량 증가 및 분양가 상승. 그러나 2015년 하반기 분양가 조정시작

- 분양시장은 2013년 3/4분기 수도권 시장의 매매가격 회복세가 나타나기 이전인 2010년, 2012년, 2013년은 착한 가격이 경쟁력이었지만, 2014년부터는 분양가격이 상승하며, 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격 대비 분양가격이 전년대비 16%p 상승함. 그러나 2015년 하반기 가계부채관리와 미국금리 인상 등 향후 주택시장 상승요인이 불투명해지면서 분양가격도 2014년 보다 낮은 수준으로 조정에 들어감.
- 그러나 여전히 미분양 단지의 분양가격 수준은 2013년 이후 지속적으로 상승하고 있어, 분양성공 단지들이 위험요인으로 인한 시장 위축에 대비하여 분양성공을 위해 가격조정에 들어간 것과 반대의 모습을 보이고 있음.

■ 소비자가 “부담가능한 심리적 한계선” : 118%

- 2008~2015년까지 8년간의 분양아파트 단지를 대상으로 분석한 결과 소비자가 “부담가능한 심리적 한계선”은 해당 동(洞) 재고 아파트 평균가격 대비 118% 임. 이는 건설사가 제시한 분양가격 수준 123%보다 -5%p 낮으며, 평균보다 5%p 낮은 수준은 가격경쟁력을 지닌다는 것을 보여줌
- 반대로 소비자에게 “부담이 되는 심리적 한계선”은 129%로 소비자가 부담가능한 수준 118% 보다 11%p 가격이 상승하면, 미분양으로 남게 됨.
- 분양시장 호조세로 인해 건설사들이 분양가격 상승을 지속하고, 소비자가 부담이 되는 분양가격이라는 판단을 하게 되면, 미분양으로 남아 건설사의 유동화 및 금융건전성에 부담을 줄 수 있음.

■ 주택시장 리스크 감소 및 시장의 건전성과 지속성 확보를 위해 소비자의 심리적 한계선을 지키는 분양가 책정 중요

- 분양가 상한제를 피하기 위해 2007년 증가한 분양물량은 2008년 금융위기와 더불어

미분양 물량 증가로 나타났으며, 이로 인한 입주거부, 건설사 유동화 문제 등을 통해 우리는 주택시장의 지속성 확보를 위한 적절한 분양가 책정의 필요성을 학습하였음

- 최근 공급과잉 우려와 분양가 상승으로 인한 미분양 증가가 현실화 되지 않기 위해서는 향후 발생 가능한 리스크를 감소시킬 수 있는 준비와 더불어 1차적으로 소비자가 부담가능한 심리적 한계선을 넘지 않는 적정 분양가 책정을 통해 시장의 건전성 및 지속성을 확보할 수 있도록 해야 함.