

# 주택 개념의 변화와 주택 건설 업계의 전략

김선덕 · 현대경제사회연구원, 건설정책

기존에 주택의 개념은 획일적인 형태를 가지고, 단순한 주거 기능만을 제공하는 자산 증식 수단이라는 것에 가까웠다. 이러한 개념 형성에는 주택 가격의 지속적 상승, 정부의 지나친 시장 개입, 공급자 위주의 주택 시장 등 구조적인 요인 때문이었다. 향후 독신화, 고령화, 장남·장녀 세대의 증가, 국내 체류 외국인 증가, 정보 혁명 등 사회·경제적인 여건의 변화가 예상된다. 그리고 주택 시장은 공급자 시장에서 수요자 시장으로 전환될 것이고, 정부 정책도 부동산 투기는 지속적으로 억제하되, 주택 산업은 규제 위주에서 시장 자율화 방향으로 움직일 것이다. 앞으로의 주택 수요는 다양화, 개성화, 정보화 방향으로 나갈 것이다. 주택 시장 자율화와 수요자 위주 시장 시대의 도래는 건설 업계의 경쟁을 촉진할 것이다. 향후 주택의 개념은 재산 증식 수단으로서의 자산 개념에서 거주 개념으로 전환될 것이다. 이러한 주택 시장을 둘러싼 환경의 변화에 따라 주택 건설 업체들은 첫째, 공급자 위주 시장의 관행에서 벗어나 소비자의 니즈를 파악하고 개발하려는 보다 적극적인 전략으로 전환해야 하고 둘째, 독신자 주택, 실버 주택 소형 편 주택 등 다양한 수요에 적극적으로 대처해야 하고 셋째, 주택이 소유보다는 거주 개념이 정착되어감에 따라 임대 주택 시장에도 참여해야 한다. 넷째, 소비자의 다양한 요구를 반영하기 위하여 아파트 위주의 대량 생산에서 소량 다품종 생산 체제로 나아가야 할 것이다.

## 기존 주택 개념 형성 요인

**기** 우리나라의 주택은 다소 차이는 있을지라도 거의 획일적인 형태를 가지고 있다. 과거에 비하여 주택의 면적이나 방의 개수, 시설 등에서 많이 개선되었지만 단순한 거주 기능만을 제공하는 데 그쳤다. 또한 주택에 대한 인식은 삶의 터전이라는 거주

개념보다는 재산 증식 수단으로서 자산 개념이 더 강했다. 획일적 형태, 단순한 거주 기능, 자산 개념 등의 형성에는 주택 가격의 지속적 상승, 정부의 지나친 시장 개입, 공급자 위주의 주택 시장 등의 구조적인 요인이 있었다.

## 주택 가격의 지속적 상승

그동안 우리나라의 주택수는 가구수에 비하여 절대적으로 부족하였다. 200만 호 주택 건설 정책이 추진된 1989년까지만 해도 주택 보급률이 75% 정도에 머물렀다. 주택 보급률이 75%라는 것은 평균적으로 전체 가구의 25% 정도는 남의 집에 세들어 살아야 한다는 것을 의미한다. 나아가 실제로 주택을 여러 채 소유하고 있는 사람들이 많기 때문에 주택을 소유하고 있는지의 여부를 기준으로 본 주택 소유율은 더욱 낮았다. 지금도 도시 가구의 경우 절반 이상이 남의 집에 세들어 살고 있다.

주택 보급률이 낮은 상태에서 주택 가격은 부동산 경기에 따라 등락이 있었으나 지속적으로 상승하였고, 상승폭도 커서 주택의 소유는 그 자체로 여타 금융 투자 보다도 고수익을 얻을 수 있었다. 이러한 상황에서 주택에 대한 인식은 '거주의 개념' 보다는 '자산의 개

념'에 비중이 더 주어졌다.

### 정부의 과도한 주택 시장 개입 및 투기 억제 수단 의 불완전

주택의 절대 부족으로 인한 지속적인 주택 가격의 상승을 억제하기 위해 정부가 주택 시장에 가격, 공급 등의 측면에서 개입을 많이 했다. 특히, 분양가 규제는 신규 공급 주택 가격의 상한을 정하는 것이어서 주택 업체들이 소비자들의 개별적인 요구를 받아들여 다양한 주택을 짓는 데에 장애 요인이 되었다.

그리고 주택 가격의 지속적인 상승에도 불구하고 정부의 부동산투기억제제도는 실효성이 부족했다. 주택 소유가 어느 투자 수단보다 고수익을 보장하는 상황에서 개개인들의 주택 투자를 일일이 확인하여 투기성 여부를 판단하여 세금을 추징하고 처벌한다는 것은 불가능에 가까운 것이었다.

### 공급자 위주의 주택 시장

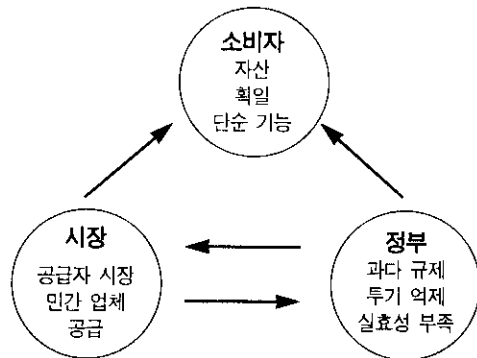
주택 소유는 그 자체로 높은 수익을 보장하였기 때문에 주택 시장은 초과 수요 상태가 지속되었다. 주택은 짓기만 하면 팔려 주택 사업은 '황금알을 낳는 기위'에 비유될 정도로 사업성이 좋은 것이었다. 공급자 위주의 시장이었기 때문에 주택 업체들 사이에서도 경쟁 개념이 희박했다. 공급자 위주 시장에서 소비자들의 가족 구조의 특성, 개인의 취향 등 다양한 욕구는 제대로 반영될 수가 없었다. 이

와 함께 소비자들도 주택을 거주 개념보다는 자산의 개념으로 보았고, 빠른 거래를 위해서는 각각의 소비자들의 특성이나 취향을 반영하는 주택을 원하기 보다는 누구나 와서 살 수 있는 보편적인 구조를 원하는 측면도 있었다.

이에 따라 주택 업체들도 수요자의 다양한 요구에 대응할 필요성을 크게 느끼지 못했다. 더구나 신규 공급 주택의 분양가가 규제를 받고 있었기 때문에, 소비자들의 요구를 반영한다는 것은 비용을 상승시키는 요인이었다.

이 당시 주택 업체가 지은 주택의 경우에는 대개가 비슷한 구조와 모양으로 대량 생산된 획일적인 주택이었다. 특히, 80년대 이후 지어진 주택은 비록 업체에 따라서 약간씩 차이는 있을지라도 거의가 비슷한 구조를 가진 아파트들이었다.

〈그림 1〉 주택 개념 형성



**주택 시장의 주변 여건 변화**

향후 인구나 가족 구성 측면 그리고 정부 주택 정책에서 커다란 변화가 예견되고 있다. 인구 측면에서 향후 독신화, 고령화 경향이 강해질 것이다. 또한 가구 구성에서도 핵가족화 경향의 지속으로 장남·장녀 세대가 늘어날 것으로 보인다. 그리고 소득의 증가와 정보화의 진전으로 여가 시간이 늘어날 것이다. 또한 정부의 주택 정책은 규제를 완화해 민간의 자율성이 제고되는 방향으로 나갈 것이다.

**인구 및 가족 구성 측면에서의 변화**

향후 2000년까지 인구 구성에서 변화는 주택 수요와 관련하여 두 가지 특징을 찾을 수 있다. 첫째는 전통적인 남아 선호 사상의 지속으로 남녀 구성비의 격차가 확대됨에 따른 독신화 경향이다. 인구의 구성비에서 불균형이 계속되고 있는데, 향후 결혼 인구 가능 연령인 15~24세의 남녀 인구가 전체 인구에서 차지하는 비중의 차이가 1993년 0.2%에서 2000년에는 0.3%로 늘어날 전망이다. 이러한 인구 구성 불균형의 장기화는 독신자를 증가시키는 요인이 될 것이다.

**(표 1) 인구 구성의 성비 불균형 추세**

연령	1993년		2000년		(%)
	남	여	남	여	
15~19	5.3	5.1	4.2	3.9	
20~24	4.9	4.7	4.3	4.0	

자료: 통계청, 「장래 추계 인구」, 1995.

둘째는 향후 평균 수명의 증가로 인구의 고령화는 급속히 진전될 것이다. 65세 이상 노인 인구 구성비는 1995년 5.0% 정도에 불과하지만, 향후 노령 인구도 크게 증가해, 2001년의 우리나라의 평균 수명은 74.5세이고, 그 이후로도 완만한 상승세를 보일 것으로 예측되고 있다. 2000년에 노령 인구는 6.8%로 늘어났고 2010년에는 9.4%에 이를 것으로 전망된다.

가족 구성의 측면에서 핵가족화는 더욱 진전

**(표 2) 노인 인구의 구성비**

	노인 인구(1,000 명)	노인 인구 구성비(%)
	65세 이상	65세 이상
1990년	2,144	5.0
1995년	2,397	5.2
2000년	3,168	6.8
2010년	4,668	9.4

자료: 통계청, 「장래 추계 인구」, 1995.

될 것으로 보인다. 이와 함께 60년대 이래 산아 제한 정책의 영향으로 1~2 자녀를 가진 소자녀 가구가 과거에 비하여 상대적으로 증가해 육아 부담이 줄어들 것으로 보인다. 또한 향후에는 장남과 장녀 세대가 늘어날 것으로 보인다. 장남과 장녀 세대는 부모로부터 주택을 물려받을 가능성이 크다는 것을 의미한다. 따라서 현재와 같은 주택의 대량 신규 수요는 장기적으로 서서히 줄어들 것으로 보인다.

### 취업·산업 구조 측면에서의 변화

우선 여성 취업이 점차 증가하고 맞벌이가 보다 보편화될 것으로 보인다. 또한 토요일무제의 확산 그리고 정보화의 진전으로 인하여 노동 시간이 감소하고 여가 시간이 확대 될 것으로 보인다. 향후 통신 수단의 혁명으로 가정에서 근무하는 것도 가능하게 될 것으로 보인다.

지방자치제의 실시로 인한 기업 경영의 전국화로 지방에 홀로 부임해야 할 일이 많아질 것으로 보인다. 이와 함께 시장 개방으로 국내에 진출하는 외국 회사가 많아져 국내 체류 외국인이 늘어날 것이다.

### 정부 주택 정책의 전환

정부의 주택 200만 호 정책 이후 주택 공급량이 급격히 증가했다. 과거 연평균 35만 호 가구 정도의 주택 공급 능력에서 배에 가깝게 증가해 이제는 60~70만 호의 공급 능력을 상회하고 있다. 1989년 이후 주택 보급률은 빠른 속도로 증가해 1995년에 84% 정도에 이르고 있다. 대도시에서 주로 지어진 다가구 주택을 실제로 거주 단위 기준으로 다시 계산하면 주택 보급률은 이보다 훨씬 올라갈 것으로 전망되고 있다. 주택의 단기간의 대량 공급에 따라 주택 가격도 1991년 이후 하락세가 지속되고 있다. 주택 보급률의 상승에 따라 향후에도 이러한 추세는 지속될 것으로 보인다.

〈표 3〉 최근 주택 가격의 변동

(1990년 12월=100)

연월	종합	단독	연리	아파트
1991	99.5	100.3	99.6	98.2
1992	94.5	95.5	94.0	93.3
1993	91.8	92.5	91.7	90.8
1995. 9	91.6	91.2	91.5	92.2

자료: 주택은행, 「주택통계편람」, 1995.

\_\_\_\_\_, 「주택금융」, 1995. 10.

주택 보급률이 확대되고 주택 가격이 지속적으로 안정되고 있기 때문에 정부의 주택 시장에 대한 정책도 직접적이고 세세한 규제에서 벗어나 점차 건설 시장이 민간 주도로 전환될 것으로 보인다. 특히, 저소득층을 위한 공공부문의 역할은 확대시킬 것이지만, 민간 부문에 대하여 자율화가 확대되어 가격, 평형에 대한 정부의 간섭은 크게 줄어들 것이다. 이러한 시장 자율화는 소비자들의 개별적인 수요를 받아들여 다양한 주택을 지을 수 있는 계기를 만들어줄 것으로 보인다.

이러한 정부의 자율화 정책은 그동안 사회 문제가 되었던 부동산 투기가 토지 주택 행정 전산망 그리고 부동산실명제, 세제 강화에 의하여 어느 정도 안정될 것이기 때문이다. 특히, 주택 소유에 세금이 낮았던 과거에 비하여 향후에는 주택 소유에 대한 과세는 증가할 것이지만, 거래에 대한 과세는 줄어들 것으로 보인다. 이러한 투기 억제 장치의 완비와 소유에 대한 중과세는 지금까지의 주택을 소유·자산의 개념에서 보아왔던 것을 이제는

〈표 4〉 정부의 주택 정책 방향의 전환

	정부 주도기	과도기	민간 주도기
시장 진입	면허 규제	부분 개방	시장개방
가격 규제	분양가 규제	일부 지역 규제 해제	중대형 분양가 자율
분양제도	청약제도	배수 확대	민간 물량 계약 자율
세제	보유세低, 양도세高	과표 현실화	보유세高, 양도세低
투기 억제책	주택 행정 전산망 불비	주택 행정 전산망 완비 부동산실명제 실시	실명제 정착

거주의 개념으로 전환시키는 촉매제가 될 것으로 보인다.

**향후 주택 개념**

인구 구조 측면에서 독신화의 증가는 독신자 주택, 소규모의 편인 주택의 수요를 증가시킬 것이다. 그리고 고령화 사회로의 진입은 노인의 신체적 생활 특성을 고려한 설계와 설비를 갖춘 실버 주택과 노인을 모시고 사는 3세대 주택 등을 증가시킬 것이다. 향후 장남과 장녀 세대는 부모로부터 주택을 물려받을 것이다. 다만 부모로부터 주택을 물려받기까지는 임대 주택에 머물 가능성이 커서 임대 주택의 수요를 증가시킬 것으로 보인다.

여성의 취업 증가나 맞벌이 부부의 증가는 홈오토메이션 등 가사의 편리성 요구를 증대시킬 것이다. 소득 증가와 정보화로 인해서 노동 시간이 감소되고 여가가 중시돼 주거 공간에서 머무르는 시간이 늘어나고 또한 가정 내에서도 근무할 수 있는 여건이 성숙해 짐에 따라 주거 환경의 충실화와 개성화의 요구가

증가할 것이다. 사회 각 분야의 전문화가 더욱 진전되어 전문 인력에 대한 유치 경쟁으로 사택 수요도 증가할 것으로 보인다. 그리고 기업 경영의 전국화와 외국인의 국내 장기 체류가 늘어남에 따라서 사택, 독신자 주택이나 임대 주택의 수요가 증가할 것이다.

인구, 가족, 취업 구조, 정부의 주택 정책의 방향 전환 등 여건 변화는 기존의 주택 개념을 전환시키는 계기가 될 것이다. 주택 수요는 내부적 구조와 외관이 거의 비슷한 획일적인 주택에서 점차 점차 다양하고 세부적·개별적인 특성을 반영하는 쪽으로 변화해갈 것으로 보인다. 이와 함께 주택의 수요는 지금까지의 단순한 주거 기능보다는 복합적인 욕구를 충족시켜줄 수 있는 주택을 요구하게 될 것으로 보인다. 향후 라이프 스타일의 키워드는 쾌적, 커뮤니케이션, 리후레쉬 등으로 집약할 수 있다.

향후 주택 가격의 안정, 주택 시장의 자율성 제고 등의 여건 변화와 주택 수요의 다양화·정보화는 지금까지의 주택에 대한 인식을 바

**<표 5> 소비자 여건 변화와 주택 수요 예측**

구분	소비자 여건 변화	주택 수요 예측
인구·가족 구조	- 독신 가구 증가	- 독신자용 임대 주택 증가
	- 고령화 진전, 경제력있는 고령 세대 증가	- 3세대 동거주택, 실버 주택,
취업·산업 구조	- 자녀수 감소, 육아 부담 감소	- 주거 환경 충실화·개성화 요구
	- 장남·장녀 세대 도래	- 부모 주택 상속률 증가
취업·산업 구조	- 여성 취업 증가, 맞벌이 증가	동거 주택, 임대 주택 수요 증가
	- 노동 시간 감소, 재택 시간 증가	- 가사 편리성 요구 증대
	- 전문 인력 부족, 전문 인력 유치 경쟁	- 주거 환경 충실화·개성화 요구
	- 기업 경영의 전국화, 국제화	- (임대) 사택 수요 증가
	- 외국인·단신 부임 증가	- 독신자 주택, 임대 주택, 사택 수요 증대

꾸어 놓을 것이다. 주택은 기존의 자산 증식 수단으로서 소유 개념에서 삶의 터전이고 정보화를 통해 일상의 업무까지를 해결하는 주거 공간의 개념으로 점차 전환될 것이다.

**주택 건설업의 전략**

주택 수요의 변화와 주택 개념의 전환은 주택 건설 업체들에게 다음 네 가지 측면에서 시사점을 주고 있다.

첫째, 향후 주택 시장은 공급자 위주의 시장에서 수요자 위주의 시장으로 전환해갈 것으로 보인다. 수요자 위주의 시장에서는 과거와 같은 주택 부족으로 짓기만 하면 팔린다는 소극적인 전략으로는 살아남기 힘들 것이다. 소비자의 니즈를 파악하고 개발하려는 보다 적극적인 전략으로 전환되어야 할 것이다.

둘째, 과거의 획일적인 형태의 주택에서 벗어나 향후에는 보다 개인의 가족 구성과 개인

의 취향을 반영하는 다양한 주택을 지어야 한다는 것이다. 소득 수준의 향상과 수요자 중심 시장으로의 전환으로 인해 소비자들의 선택이 중요시되고 있다. 따라서 소비자들의 선택에 보다 민감해야 하고 향후 사회 변화의 불결을 미리 예상하여 준비해야 한다. 그러한 준비란 다양화하고 전문화하는 수요를 충족하고 주변의 사회 변화에 대한 소비자의 욕구를 충족시키는 것이다. 주택 형태에 있어서 독신자 주택, 실버 주택, 소형 편의 주택 등의 수요도 크게 늘어날 것이기 때문에 이에 대한 대비도 많이 해야 할 것이다.

셋째, 주택이 자산 개념에서 주거 개념으로 전환되고 있기 때문에 주택 업체들은 대량의 주택을 공급하고 이를 분양한다는 과거 관행에서 벗어나야 한다. 향후 주택 가격의 안정이 지속된다면 굳이 주택을 소유하는 데에 많

은 비용을 지불할 필요가 없어질 것이다. 향후 임대 주택 수요도 크게 늘어날 것으로 보인다. 다만, 과거와 같은 저소득층을 위한 임대 주택의 수요보다는 고급화된 중산층 임대 수요가 크게 증가할 것으로 보인다. 위에서 언급한 독신, 실버 등 다양한 주택의 경우에도 소유보다는 임대 형태로 수요가 증가할 것이다. 나아가 현재 소유하고 있는 주택을 처분하여 고급 임대 주택에서 살면서 차액으로 다른 금융 수단에 투자하거나 개인의 삶의 질을 높이는 방향으로 소비 행태가 변해갈 가능성이 크다.

넷째, 소비자의 다양한 수요를 반영하기 위해서는 생산 방식 면에서 전환을 가져와야 한다. 즉, 소비자의 개별적인 요구에 보다 충실해질 수 있는 다양한 생산 방식으로 전환되어야 한다. 아파트 위주의 대량 생산에서 개별

적인 소량 다품종 생산 체제로 나가야 할 것이다.

최근 들어 분양가 자율화 움직임이 확산되고 있어 이러한 수요자들의 요구를 반영하는 주택 개발을 위한 여건도 호전돼가고 있다. 물론 첨단 설비 등을 갖춘 미래 주택을 짓는 데 많은 비용이 필요하기 때문에 아직은 연구 단계에 머물고 있는 실정이다. 그러나 앞으로는 미래 주택 연구 못지 않게 연구 성과물 어느 정도까지 실용화할 수 있는가가 경쟁력을 가늠하는 척도로 등장할 것으로 보인다. 향후 시장 자율화가 진전되면 더 편리하고 더 첨단인 주택을 더 싸게 공급할 수 있는 능력을 갖춘 업체만이 살아남을 수 있을 것이다. 소비자의 다양한 기호를 반영하고 정보화 첨단 기능을 갖춘 주택을 건설하기 위해서는 기획·개발 기능을 크게 확대해야 할 것이다. ■

<그림 2> 주택 개념 변화에 따른 건설 업체 전략 변화

