

전·월세 넘어 내집 마련 때까지… ‘주거 사다리’ 정책 절실

정부, 22개 ‘결혼 페널티’ 손질

디딤돌대출 등 소득요건 완화 검토
신혼·생애최초 등 세제감면 포함

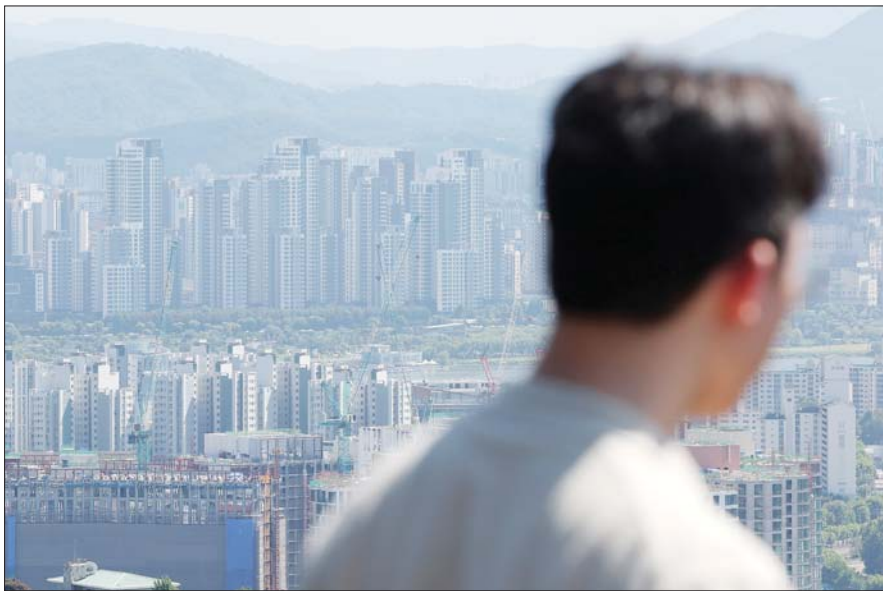
작년 혼인신고 미룬 부부 19.6%

청년 주택시장 진입문턱 낮춰야

청년 주거 문제가 다시 부동산 정책 화두로 떠올랐다. 정부가 결혼 전후 발생하는 대출·청약·세제상 불이익을 손질한다고 밝힌 가운데 청년·신혼부부에게 필요한 주거정책에 관심이 쏠린다.

이재명 대통령은 지난 8일 “국가 정책 때문에 결혼을 망설이는 일이 없어야 한다”며 이른바 ‘결혼 페널티’ 개선을 지시했다. 결혼 페널티는 결혼하면서 부부 합산소득이 늘어 지원 대상에서 탈락하거나 청약 조건이 불리해지는 현상을 말한다.

대출·청약·세제 등 주거와 자산 형성에 영향을 미치는 22개 과제가 우선 검토 대상으로 올랐다. 주택 구입을 지원하는 디딤돌대출·보증자금론과 전세자금용 버팀목대출의 소득요건 완화가 대표적이다.



서울시내 아파트 모습.

/뉴시스

신혼부부 특별공급 가점 개선과 생애 최초 주택 구입 취득세 감면 확대 등도 포함됐다.

실제 주택 마련을 위해 혼인신고를 늦추는 사례는 늘고 있다.

10일 국가데이터처에 따르면 결혼 후 1년 이상 혼인신고를 미룬 부부의 비율은 2014년 10.9%에서 지난해 19.6%로 높아

졌다.

이유는 혼인신고가 주택 마련에 불리할 수 있다는 인식이 있다. 정책대출과 공공 임대 주택의 부부 합산소득 기준이 대표적인 문턱으로 지적돼 왔다. 결혼 전에는 각각 요건을 충족해도 혼인 후 소득이 합산되면서 지원 대상에서 제외될 수 있어서다.

정부는 지난 6월 일부 제도를 손질했

다. 미혼 청년이 공공임대에 살다 결혼해 소득·자산 기준을 넘더라도 한 차례 재계약에 허용하기로 했다. 버팀목 전세대출의 가산금리도 0.3%포인트(p)에서 0.15%p로 낮췄다.

다만 전월세와 임대주택 지원에 그치지 않고 실제 주택 구입까지 이어지는 주거 사다리를 놓아줘야 한다는 요구도 커졌다.

청년층의 주택시장 진입 문턱은 점점 높아지고 있다. 국가데이터처 국가통계포털에 따르면 지난해 39세 이하의 거주주택 보유율은 27.7%로 전년보다 2.4%p 떨어졌다. 관련 통계가 현재 기준으로 개편된 2017년 이후 가장 낮은 수준이다.

청년들의 정책 수요도 임대 지원에만 머물지 않는다. ‘2024년 청년의 삶 실태조사’에서 가장 필요한 주거정책으로 주택 구입자금 대출을 꼽은 비율은 31.3%로 가장 높았다. 전세자금 대출은 25.0%, 월세 등 주거비 지원은 20.7%였다.

주택시장 진입이 중요한 이유는 장기적으로 청년의 자산 격차에도 영향을 미쳐서다. 국회미래연구원에 따르면 34세 이

하 가구와 50~64세 가구의 순자산 격차 가운데 89~94%는 주택자산 차이였다. 연구원은 주택가격 상승이 청년층의 시장 진입과 자산 형성 기회를 제한한다고 분석했다.

청년층에서도 단순히 값싼 주택을 늘리는 것만으로는 부족하다는 목소리가 나온다. 최근 부동산정책 국민 대토론회에서 한 청년 참가자는 매입임대에 여러 차례 도전한 경험을 전하며 “청년에게 필요한 것은 단순히 싼 집이 아니라 예측 가능한 주거”라고 강조했다. 임대주택에 당첨돼도 계약금을 마련하기 어렵거나 부모와 함께 산다는 이유로 일부 지원에서 제외되는 문제도 제기됐다.

이에 따라 정부가 준비 중인 공급대책이 시험대가 될 전망이다. 정부는 이르면 오는 13일 신규 공급과 금융 지원 방안을 발표할 예정이다. 청년·신혼부부 등 실수요자를 대상으로 주택 관련 대출 규제를 일부 완화하는 방안이 거론된다.

/성채리 수습기자

cr56@metroseoul.co.kr



metro

종합 플랫폼 vs 개인사업자 대출 vs 채권투자

(카카오뱅크)

(케이뱅크)

(토스뱅크)

인터넷은행 성장전략

카카오 상반기 3280억 ‘최대 순익’

케이 개인사업자 대출 3.3조, 2배 ↑

토스 작년 유가증권 운용이익 4배 ↑

인터넷전문은행의 성장 전략이 갈리고 있다. 출범 초기에는 고객 기반을 넓히고 신용대출을 확대하는 데 주력했지만, 최근에는 각사의 강점을 살린 사업 모델 구축에 속도를 내는 모습이다.

카카오뱅크는 플랫폼 사업과 비이자수익을 키우며 종합 금융 플랫폼으로의 전환을 추진하고 있다. 케이뱅크는 개인사업자대출을 새로운 성장축으로 삼아 수익성 개선에 나섰고, 토스뱅크는 채권 투자 등 자산운용 비중을 확대하며 이자이익 의존도를 낮추고 있다.

10일 금융권에 따르면 카카오뱅크는 상반기 3280억원의 순이익을 거뒀다. 지난해 상반기 기록한 최대 실적을 1년 만에 다시 경신한 것으로, 지난해 연간 순이익(4803억원)의 약 68%를 반년 만에 달성했다.

실적 개선에는 대출 성장과 함께 비이자 부문의 확대가 영향을 미쳤다. 상반기 비이자수익은 5895억원으로 지난해 같은

기간 5627억원보다 4.8% 증가해 전체 영업수익의 36%를 차지했다. 이 가운데 플랫폼 수수료 수익은 1696억원으로 전년 동기 대비 10.5% 늘었다. 대출 비교와 지급결제, 투자 서비스 등 플랫폼 기반 사업이 성장하고 투자금융자산 운용 수익도 확대되면서 예대마진에 대한 의존도를 낮추고 수익구조를 다변화하고 있다.

케이뱅크의 당기순이익은 601억원으로 전년 동기보다 28.7% 감소했다. 채권 매각이익이 줄면서 비이자이익은 지난해 상반기 733억원에서 올해 233억원으로 68% 감소했다. 반면 개인사업자대출이 빠르게 늘며 이자이익 확대를 뒷받침했다.

개인사업자대출 잔액은 지난해 상반기 1조6000억원에서 올해 상반기 3조3000억원으로 두 배 이상 증가했다. 올해 상반기에만 1조5200억원을 새로 공급해 지난해 연간 공급액의 80%를 반년 만에 넘어섰다. 이에 따라 전체 원화대출에서 기업대출이 차지하는 비중도 17%까지 높아졌다.

대출 포트폴리오 변화는 수익성 개선으로 이어졌다. 상반기 순이자마진(NIM)은 지난해 1.38%에서 올해 1.59%로 상승했

고, 이자이익은 2116억원에서 2530억원으로 약 20% 늘었다. 가계대출 규제가 지속되는 가운데 개인사업자금융을 핵심 성장축으로 육성해 온 전략이 본격적으로 실적에 반영되는 모습이다.

토스뱅크는 자산운용 역량을 강화하며 새로운 수익 기반을 마련하고 있다. 지난해 출범 이후 처음으로 연간 흑자를 기록한 데 이어 유가증권 운용 조직을 확대하고 채권 투자 규모를 늘렸다. 그 결과 지난해 유가증권 운용이익은 242억원으로 전년보다 약 4배 증가했다. 중·저신용자 대출 공급이라는 인터넷은행 본연의 역할을 이어가는 동시에 채권 운용 등으로 수익원을 넓혀 이자이익에 편중된 수익구조를 개선하려는 전략이다.

금융권 관계자는 “가계대출 규제가 이어지고 예대마진 중심의 성장에도 한계가 나타나면서 인터넷은행들이 각자의 강점을 살린 수익모델 구축에 나서고 있다”며 “앞으로는 고객 수나 대출 성장뿐 아니라 플랫폼 수익, 개인사업자금융, 자산운용 등 비이자 부문의 경쟁력이 인터넷은행의 실적을 좌우할 것”이라고 말했다.

/나유리 기자 yul115@

15억~20억 아파트 2채 중 1채 ‘신고가’

직방, 7월 수도권 실거래가 분석

신고가 비중 전년비 5.9%p 상승

12억~15억 구간 신고가 비중 47%

지난달 수도권에서 15억원 초과~20억원 이하 가격에 거래된 아파트 가운데 절반 이상이 신고가를 기록한 것으로 나타났다. 6억원을 넘는 아파트 중심으로 기존 최고가를 넘어서는 거래가 늘었다.

10일 직방이 국토교통부 아파트 실거래가를 분석한 결과 지난달 수도권 15억원 초과~20억원 이하 아파트 거래의 신고가 비중은 53.8%로 집계됐다. 지난해 같은 기간 47.9%보다 5.9%포인트(p) 높아졌다.

거래 구성은 수도권 전체 거래에서 3억원 초과~6억원 이하 비중이 35.9%에서 37.9%로 높아졌고, 6억원 초과~9억원 이하는 19.7%에서 19.6%로 비슷한 수준을 유지했다.

신고가 비중은 6억원 이상 가격대에서 상승세가 두드러졌다. 6억원 초과~9억원 이하는 1년 전 6.5%에서 20.7%로 올랐다. 9억원 초과~12억원 이하는 16.1%에서 36.7%로 증가했다. 12억원 초과~15억원 이하 구간은 23.4%에서 47.0%로 23.6%p 늘었다.

저가아파트에서는 신고가 거래가 상대적으로 적었다. 3억원 이하 거래의 신고가 비중은 3.5%에서 1.5%로 낮아졌다. 3억원 초과~6억원 이하도 5.0%에 그쳤다. 거래 자체는 3억원 초과~6억원 이하에 가장 많이 몰렸지만 가격을 새로 쓰는 거래는 6억원 이상에서 더 활발했다.

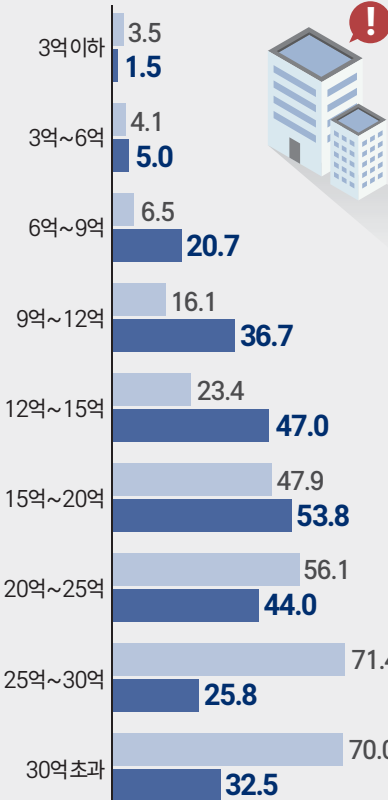
지역별로도 차이가 있었다. 서울은 15억원 초과~20억원 이하 거래의 신고가 비중이 48.7%로 가장 높았으며 경기도는 같은 가격대 신고가 비중이 62.8%에 달했다. 인천의 경우 6억원 이하 거래가 전체의 약 90%를 차지했고 신고가 비중도 서울과 경기보다 낮았다.

20억원을 넘는 초고가 아파트는 다른

아파트 가격대별 신고가 비중

국토교통부 아파트매매실거래가 기준(8월 6일 집계)

■ 2025년 7월 ■ 2026년 7월 단위: %



*신고가 비중: 각 가격대 거래 중 동일 단지·동일 전용면적의 종전 최고실거래가를 초과한 거래 비중

자료/직방

흐름을 보였다. 20억원 초과~25억원 이하의 신고가 비중은 56.2%에서 44.0%, 25억원 초과~30억원 이하는 71.4%에서 25.8%, 30억원 초과는 70.0%에서 32.5%로 각각 낮아졌다.

김은선 직방 빅데이터랩실 랩장은 “이들 가격대(20억원 초과)는 거래량이 적어 개별 거래에 따라 신고가 비중의 변동 폭도 상대적으로 크다”고 설명했다.

김랩장은 이어 “거래 가격대 구성은 비교적 완만하게 변한 반면 신고가 비중은 6억원 이상 가격대를 중심으로 확대됐다”며 “향후 세제 개편과 금융 규제 변화가 가격대별 거래 구조와 신고가 흐름에 어떤 영향을 미칠지 지켜볼 필요가 있다”고 말했다.

/성채리 수습기자

“경영계획, 환경변화 맞춰 끊임없이 수정”

이찬우 NH농협금융지주 회장

경영전략회의서 성장전략 논의

NH농협금융은 지난 7일 이찬우 NH농협금융 회장과 자회사 CEO, 집행간부 등이 참석한 가운데 ‘2026년 하반기 경영전략회의’를 개최하고 하반기 경영목표 달성과 ‘27년 성장전략을 집중 논의했다고 10일 밝혔다.

이번 회의에서는 NH농협금융 최초로 연초 수립한 경영계획을 다시 점검하는 ‘경영계획리뷰(Review)’를 실시했다. 단

순한 실적 점검을 넘어 당초 계획과 실제 성과의 차이, 시장환경 변화에 대한 대응과정, 미진했던 부분과 그 원인까지 되짚어 보고 이를 하반기 및 2027년 전략에 반영하는 데 중점을 뒀다.

특히 이찬우 회장 주재로 자회사 CEO들과 상당 시간을 할애해 각 사업부문의 수익구조와 리스크 요인, 자본·유동성 활용 등을 심도 있게 토론했다.

이찬우 회장은 “경영계획은 한 번 세우고 끝나는 것이 아니라 환경 변화에 맞춰 끊임없이 점검하고 수정해야 한다”며 “각



이찬우 NH농협금융지주 회장이 회의를 주재하고 있다.

/NH농협금융

자회사의 경쟁력을 높이는 동시에 그룹의 자본과 고객, 사업역량을 One-Firm 관점에서 연결해 실질적인 성과로 만들어야 한다”고 강조했다.

/김주형 기자 gh471@