

‘클릭’하고 ‘터치’하면 방이 보여요

스마트폰 이용과 1~2인 가구를 위한 소형 매물 거래가 증가하면서 부동산 거래 판도가 바뀌고 있다. 부동산 애플리케이션 시장도 가파르게 성장했다. 안정성을 이유로 공인중개사를 선호하던 인식도 점차 바뀌고 있다.

지난 1월, 회사원 안영이씨(가명·28)는 월세를 아끼기 위해 이사를 결심했다. 보증금 500만원, 월세 35만원, 관리비 2만원의 풀옵션 6평(약 20㎡)짜리 자신의 원룸을 네이버의 부동산 직거래 카페인 ‘피터팬의 좋은 방 구하기’(피터팬)에 내놓았다. 서울 신도림동에 위치한 매물치고는 저렴한 편에 속해 사흘 만에 세입자를 찾았다. 집주인과 새 세입자는 직접 계약서를 작성했다.

안씨가 집 구하기에 나설 차례였다. 평일에는 ‘피터팬’에 나온 직거래 매물이나 모바일 애플리케이션 ‘직방’ ‘다방’을 통해 부동산에서 올려둔 매물을 확인했다. 찍어놓은 매물을 주말에 보고, 간 김에 인근 부동산에 들어가 다른 매물을 소개받는 식이었다.

안씨가 찾는 조건은 주택자금 대출이 가능한, 채광이 좋고 교통이 편리한 7평(약 23㎡) 이상의 집이다. 월세 보증금도 주택자금 대출로 빌릴 수 있다는 사실을 알게 되면서 집을 옮기려고 마음먹었다. 은행의 주택자금 대출은 연이율 3~4%인데, ‘보증금 3000만원에 월 20만원’ 혹은 ‘4000만원에 월 10만원’짜리 원룸을 구하면 월세와 대출이자를 합해도 전에 지출하던 월세보다 부담이 적다. 하지만 집을 보러 다니면서 이 같은 조건의 방을 찾는다는 건 엄청난 욕심이라는 사실을 깨달았다.

서울 종로구 성균관대 후문 게시판에 원룸 같은 소형 매물 광고가 붙어 있다. 각종 부동산 서비스 앱이 등장해 방을 구하는 방법도 다양해지고 있다.

서울 종로구 성균관대 후문 게시판에 원룸 같은 소형 매물 광고가 붙어 있다. 각종 부동산 서비스 앱이 등장해 방을 구하는 방법도 다양해지고 있다.

직거래 카페를 통해 거래되는 다세대·다가구 주택의 경우, 은행 대출을 낀 월세 계약을 꺼리는 집주인이 많다. 기껏해야 3000만~4000만원인 보증금 때문에 은행의 확인 전화를 받는 등 귀찮은 절차를 밟기 싫다는 것이다.

안씨는 직거래 카페에서 부동산 서비스 모바일 애플리케이션 ‘직방’ ‘다방’으로 눈을 돌렸다. 하지만 그는 모바일 애플리케이션을 통해 집을 찾는 일에도 실패했다. 부동산이 올린 사진을 보고 전화를 하면 매물이 있다는 대답을 들었다가, 2~3시간 후 방문하면 그새 나갔다고 하며 다른 방을 보여주는 일이 세 차례나 계속됐다. ‘미끼’를 던져놓는 부동산 나름의 전략이었다. 안씨는 “앱을 보고 부동산을 찾았다가 매물과 다른 방들만 보는 ‘뺑뺑이’는 서울대 인근인 신림·낙성대·봉천 지역이나 신촌·이대같이 원룸촌이 대량 형성된 지역에서 심하게 일어나는 편이다”라고 말했다. 사진과 실물이 다른 경우도 숏했다. 청결도와 크기는 사진만 보고서 믿을 게 못 되었다. 창문을 열면 옆 건물 벽면이 보이는 경우나 화장실이 너무 좁아 번기 위에 앉아서 샤워를 해야 하는 사정은 애초에 설명해놓지 않았다.

온·오프라인 상관없이 꼼꼼한 체크는 필수

스마트폰 이용과 1~2인 가구를 위한 소형 매물 거래가 증가하면서, 이들을 위한 부동산 거래 판도가 새롭게 형성되고 있다. 대체로 거래금액이 1억원 이내인 20~30대의 1~2인 가구를 위한 전·월세 주거용 오피스텔·원룸·투룸 매물에 집중되어 있다. 회원 211만명이 넘는 ‘피터팬의 좋은 방 구하기’는 2004년 생긴 이후 꾸준히 성장해 현재 하루 3000개가량 매물이 올라온다. 특히 세입자가 계약 기간을 채우고 나가지 못할 때 부동산 수수료를 아끼기 위해 직접 다른 세입자를 찾는 데 유용하다.

빌딩, 상가, 토지 등 대규모 상업용 부동산 매물을 주로 거래하던 부동산114는 월세·원룸 등을 중심으로 거래하는 모바일 앱 ‘방콕’을 출시했고, ‘직방’ ‘다방’ 등의 앱도 소형 매물을 찾는 20~30대를 대상으로 거래를 주선한다. 공인중개사들은 애플리케이션을 통해 매물을 광고하고, 애플리케이션 업체에 입점비를 낸다. 거래 성사 유무에 관계 없이, 매물의 형태와 기간에 따라 광고비를 책정한다.

부동산 서비스 애플리케이션 시장은 가파르게 성장하고 있다. '직방' '다방' 같은 부동산 앱은 현재 100여 개. 개인 공인중개사가 만든 것까지 합하면 250개가량이다. 치열한 경쟁에서 살아남기 위한 앱 업체의 차별화 전략도 눈여겨볼 만하다. 부동산 서비스 애플리케이션 점유율 70%를 넘는 '직방'은 클린피드백(부동산 상담에 만족하는지 응답), 헛걸음 보상제(허위 매물일 경우 신고하면 3만원 현금 보상) 같은 세입자 안심 제도를 운영 중이다. 랭키닷컴에 따르면 직방은 지난해 12월 넷째 주 이후 부동산 앱 가운데 최초로 '네이버 부동산'을 앞서고 있다(안드로이드 단말기 이용자 6만명 대상 표본조사).

'카톡 부동산'은 실제 사무실을 운영하는 개인 공인중개사가 카카오톡을 통해 상담을 진행한다. 중개수수료율은 임대·매매 관계없이 0.2%대로 시중(0.3~0.9%)에 비해 낮다. '두꺼비부동산'은 공인중개사에 따라 중개수수료를 10~50% 낮게 내놓았다. '다방'은 저(低)보증금, 애완동물 가능 등 카테고리를 나누어 검색할 수 있게 만들었다.

'직방' '다방' 등 부동산 애플리케이션 250여 개가 경쟁하고 있다(왼쪽). 부동산 직거래 카페 '피터팬의 좋은 방 구하기'(오른쪽)는 회원이 211만명 넘는다.

'직방' '다방' 등 부동산 애플리케이션 250여 개가 경쟁하고 있다(왼쪽). 부동산 직거래 카페 '피터팬의 좋은 방 구하기'(오른쪽)는 회원이 211만명 넘는다.

시대의 흐름에 따라 공인중개사 역시 고객 유치에 발 벗고 나서는 추세다. 서울 동대문구 대학가에서 부동산을 운영하는 송 아무개씨는 "마냥 앉아서 손님을 기다릴 수만은 없다. 직거래를 한 사람들에게 필요한 부동산 계약서 대필만 하다가는 일주일에 한 건도 제대로 된 계약을 못한다"라고 말했다. 그는 공인중개사 사무소 이름을 딴 블로그를 운영하고 모바일 앱을 쓰면서 직방에 매물을 올려두었다. 또 '피터팬' 카페에 들어가 직거래로 내놓은 세입자에게 전화를 걸어 공인중개사를 통해 내놓으라고 권유하기도 한다.

안정성을 이유로 공인중개사를 이용하던 인식도 바뀌고 있다. 1년간 1억원까지 보상되는 부동산 손해보상 책임보험이 있기는 하지만, 중개행위로 인한 손해 등 사용이 제한적인 탓에 각종 문제에서 활용하기 어렵기 때문이다.

어떤 통로를 이용하더라도 결국 집을 구하는 데는 당사자의 각별한 주의가 요구된다. 1인 가구가 살 만한 원룸과 작은 방만 있는 건물은 개조를 하는 경우가 많다. 옥탑방 등 구조를 불법으로 변경한 건물은 주택자금 대출이 가능하지 않을 뿐 아니라, 보증금을 돌려받기 어려운 상황이 생길 수도 있다. 또 오피스텔을 매매하는 사람 대부분은 부가가치세를 내지 않으려고 주거용이 아닌, 업무용으로 신고하는 탓에 전입신고를 하고 확정일자를 받기 어려운 경우가 많다. 거래 당사자가 직접 등기부등본을 확인해 매매가와 용자금, 근저당 여부 등을 살펴보는 건 필수다.

<저작권자 © 시사IN (<http://www.sisain.co.kr>) 무단전재 및 재배포 금지>

[나 혼자 산다①] 2016년 한국에서 혼자 산다는 것…주거비+차별+외로움의 삼중고

[헤럴드경제=박준규 기자]서울살이 11년차인 회계사 김모(29) 씨는 지난 10년간 웬만한 작은 집은 다 살아봤다. 고향인 경남 마산을 떠나 서울에서 처음 자리잡은 곳은 학교 앞 고시원. 방은 비좁고 창도 없었지만, 월세는 무려 45만원이었다. 강의실까지 5분이면 닿는다는 게 유일한 장점이었다. 기숙사에서 1년 반을 살았다. 군대에 다녀와선 다시 고시원과 원룸을 수차례 옮겨 다녔다. 월세는 늘 40만원에서 50만원 사이였다. 지금 살고 있는 구로구 도시형생활주택엔 은행서 빌린 전세금 1억원을 주고 들어갔다.

김 씨가 10년간 서울에서 고군분투하는 사이 1인 가구 규모는 부쩍 늘었다. 3일 통계청에 따르면 지난해 전국의 1인 가구는 511만가구로 처음으로 500만을 돌파했다. 10년 전(317만가구)와 비교해 61.7% 가량 증가한 것.

학원강사로 일하는 신정훈(28) 씨가 자신의 원룸에서 집안 정리를 하고 있다.

만혼(晩婚)과 비혼(非婚)이 확산하며 혼자 지내는 청년층 늘었고 고령화에 독거노인도 증가했다.

통계를 보면 1인가구 연령분포는 청년층(20~39세)과 노년층(60세 이상)이 차지하는 비중이 늘고 있다. 작년 전체 1인 가구 가운데 청년가구와 노년가구가 차지하는 몫은 34.0% 수준으로 비등했다.

▶“여유통은 언감생심”=혼자 사는 사람들의 가장 큰 고민거리는 단연 주거비다. 매달 집주인에게 월세를 보내고 나면 쓸 수 있는 돈이 크게 줄어든다. 어쩔 수 없이 다른 쪽에서 보수적으로 소비할 수밖에 없다.

박모(30) 씨는 강서구 화곡동에 있는 전용면적 18㎡짜리 도시형생활주택에 살면서 50만원을 매달 월세와 관리비로 낸다. 프리랜서 아나운서로 일하는 그는 한 달에 200만원 남짓 번다. 수입의 4분의 1은 월급통장을 스쳐가는 셈이다. 식비(20만~30만원)와 통신·교통비(10만원 이상)도 고정적으로 나간다. 그나마 40만~50만원은 반드시 저축하려고 노력한다.

서울의 주택 밀집지역 [사진=헤럴드경제DB]

박 씨는 “정규직 아나운서를 준비하기 위해서 학원에 다니고 정장도 사면서 투자를 해야해서 늘 여유통이 부족하다”며 “주변에 경조사가 생기면 부담이 커질 수밖에 없다”고 말했다.

관리비도 아파트에 사는 4인 가구에 비해서 많다. 지난해 서울시가 관리비 실태조사를 벌인 결과, 원룸의 1㎡당 평균 공용관리비는 4861원으로 아파트의 평균공용관리비(871원)의 5.58배 수준인 것으로 나타났다.

한국소비자원이 지난 5월 1인 가구 1000명을 대상으로 진행한 설문조사(1인 가구 소비생활 실태 조사)를 벌였는데, 가장 많은응답자(37.8%)가 주거비를 가장 부담스럽다고 답했다.

▶“집주인 바뀌었는데, 통보 없어”=집주인-세입자 관계에서 1인 가구의 입지는 좁다. 임대차 관계에서 불합리한 조건에 있더라도 어디서 어떻게 도움을 받을 수 있는지 알기도 어렵다.

노원구 상계동의 한 다가구주택에 세 들어 사는 신정훈(29) 씨는 최근 “집주인이 바뀌었으니 이쪽으로 월세 송금 바랍니다”라고 적힌 문자메시지를 받았다. 자신이 누군지 밝히지도 않았다. 애초 월세계약서를 썼던 중개사무실에

서도, 새 집주인에게서도 상황 설명을 하지 않았다. 신 씨는 “부동산에 가서 물어보니 ‘아무 문제 없는데니 걱정 말라’는 말만 하더라”면서 “기존 계약서는 유효한지, 새 집주인의 채무관계는 어떤지 불안하고 궁금한데 속 시원히 알 길이 없다”고 했다.

혼자 지내는 최모(66·종로구 창신동) 씨는 23만원이던 월세가 지난달부터 2만원 올랐다는 통보를 받았다. 집주인이 바뀌었기 때문에 어쩔 수 없다고 중개사무소에선 말했다.

1인 가구에게 제공되는 지원 프로그램은 현재로서는 전무하다. 일부 저소득 독거노인들에겐 지자체가 일부 지원을 펼치는 게 전부다. 이 밖에 정부가 지자체가 마련한 주거복지 정책은 3~4인 가구 이상의 가족유형에 집중돼 있다.

서울시의회는 1인 가구 정책적 지원의 근거를 담은 조례를 마련해 지난 3월 공포했으나 정책적 결실이 나오진 않았다. 서울시 여성가족정책실 관계자는 “1인 가구를 대상으로 하는 보편적인 지원책은 아직 준비가 안 됐다. 필요한 부분은 내년 예산에 반영시킬 예정”이라고 말했다.

▶“도움 받을 사람 없어”=외로움과 소외감도 1인 가구가 짊어진 짐이다. 고향인 전북 군산을 떠나 서울서 3개월째 살고 있는 박솔잎(26) 씨는 “아무래도 타지 살이라서 외로움이 크고, 집 주변이 오래된 주택가라 치안도 걱정되는 편”이라고 말했다.

서울시가 지난 6월 내놓은 ‘2016 서울서베이 도시정책지표조사’에선 이와 관련한 문항이 있다. ‘몸이 아플 때 보살펴 줄 수 있는 사람이 있느냐’는 질문에 다인 가구는 82.6%가 ‘있다’고 했지만, 1인 가구는 61.9%에 그쳤다. ‘갑자기 돈이 필요할 때 빌려줄 사람이 있다’고 응답한 1인 가구는 49.9%로 다인 가구 62.4%보다 낮았다. ‘낙심하거나 우울할 때 이야기를 나눌 사람이 있다’는 1인 가구 응답자도 다인가구에 견줘 차이가 컸다.

‘우아한 생활공동체’ 혹은 ‘일회용 유토피아’ 젊은이들 몰려들다

밀레니얼 세대 위한 영미권 공유주택 / 호텔 서비스에 각종 모임까지 / 546명의 ‘관계’ 이어주는 집
1인가구 수와 외로움은 비례 / 뉴욕 시작으로 대도시로 번져 / ‘젊은 세대’ 새 트렌드로

주거 공간을 공유하면 새로운 삶이 시작된다. 같은 관심사를 가진 타인과 네트워크를 이뤄 교류하며 경험을 공유하고 싶어하는 젊은이들은 공유주택과 공동체주택이라는, 새로운 주거 형태를 만들어냈다.

놀라운 점은 영미권에서 등장하는 공유주택의 규모다. 많아야 5~6가구가 모여 공유주택을 꾸리는 한국과 달리, 이들은 ‘규모의 경제’를 노린다. 세계 최대의 공유주택인 영국 런던의 ‘올드 오크’는 무려 546개의 방이 있다. ‘넉넉한 품을 가진 오래된 참나무’란 의미를 담은 이름의 이 공유주택은 지난 5월1일 런던의 서쪽 지역에 문을 연 뒤부터 큰 화제를 일으키고 있다. <한겨레>는 올드 오크를 내놓은 영국의 회사 ‘더 컬렉티브’의 홍보 책임자인 스테퍼니 코넬 씨와의 인터뷰 등을 바탕으로 이 새로운 트렌드에 대해 파고들어봤다.

친구를 찾을 수 있는 거대한 집

영국의 젊은이들은 대부분 런던 시내에서 살고 싶어한다. 한국의 젊은이들이 서울을 좋아하는 것과 마찬가지로. 도시에 대해 매력을 느끼는 것은 젊은이들의 특징이다. 엑스(X)세대 이후의 밀레니얼 세대(1980~2000년생)로 지칭되는 이들은 경험과 사람들과의 교류를 삶의 우선순위에 둔다. 좋은 도시는 사람들과의 교류를 촉진한다는 점에서 젊은이들은 도시에 끌릴 수밖에 없다.

올드 오크는 이 지점을 파고들었다. 546명을 한데 모아놓으면 같은 관심사를 가진 사람들을 손쉽게 연결해줄 수 있다. 구성 단계에서부터 같은 관심사를 가진 사람들을 모으지 않으면 공유주택에 살기란 불가능한 한국의 사례와는 완전히 다르다. 올드 오크는 그 거대한 규모 덕에 입주 즉시, 나와 비슷한 관심사를 가진 사람을 찾을 수 있다. 커뮤니티 매니저 3명은 입주자들을 서로 소개해주고 모임을 만들어주거나 운영에 도움을 준다. 이들 매니저는 입주 심사 때부터 면접을 보기 때문에 개개인에 대해서 잘 안다. 모든 배경을 알고 있는 매니저들은 입주자 각자가 진행하는 커뮤니티 이벤트가 성공할 수 있도록 도와주는 데 적극적이다.

올드 오크는 입주자들에게 10m(3평) 크기의 아주 작은 방을 사적 공간으로 제공하는 한편, 나머지는 모두 공유공간으로 사용한다. 입주자들은 세련된 도서관에서 책을 읽을 수 있고, 최신 유행을 담고 있는 식당 시설도 이용할 수 있다. 극장에서 영화를 보거나, 게임방에서 보드게임도 즐길 수 있다. 체육관과 커뮤니티 라운지, 루프탑 정원 같은 아웃도어 공간도 있다. 이 모든 공간은 다른 입주자들과 함께 시간을 보낼 수 있는 공유공간이다. 이런 주거 형태를 두고, 일부에서는 “기숙사 같다”고도 말한다. 유럽의 기숙사들은 이런 식으로 꾸며져 있다. 그래서 영국 언론들은 올드 오크에 대해 “성인을 위한 기숙사”란 표현을 쓰기도 한다.

또 빼놓을 수 없는 것은 마치 호텔과도 같은 서비스가 제공된다는 점이다. 올드 오크는 입주자들의 방 청소를 해주고, 침대보도 새로 빨아 정기적으로 교체해준다. 코넬은 이에 대해 “입주자들이 시간을 아껴 자신이 사랑하는 일에 집중할 수 있도록 도와주기 위한 서비스”라고 설명했다.

라이프스타일을 빌리는 집

사실 공유주택은 ‘공유’라는 방식으로 주거비를 대폭 내릴 수 있다는 데 초점을 맞춘다. 도시에서 삶을 유지하는 일은 너무나 어렵다. 높은 주거비 탓이다. 런던은 특히나 심각하다. 이런 현실 속에서 더 컬렉티브의 레자 머천트 대표는 젊은이들이 합리적인 가격으로 도시에 살 수 있는 방법을 고민하다 올드 오크를 내놨다.

하지만 서울 사람 눈에 임대료는 결코 싸지 않다. 일주일에 250파운드(36만3000원)다. 물론 런던의 높은 임대료 수준을 생각하면 비싼 것은 아니지만, 결코 “싸지도 않다”는 평가가 많다. 10m에 불과한 작은 방을 생각하면 더욱 비싸게 느껴지는 것도 사실이다. 이에 대해 코넬은 이렇게 말했다.

“방값은 물론 각종 전기·수도요금, 와이파이, 경비, 방 청소 및 침대보 교체 서비스가 모두 포함된 가격입니다. 또 목욕탕(스파)과 헬스장, 극장, 다양한 취향의 식당, 게임방, 도서관, 시크릿 가든 등이 모두 포함돼 있어요. 입주자들은

대부분 공유공간에서 머물길 원합니다. 사적인 공간도 중요하지만 공유공간에 초점을 맞췄다는 점에 주목해주세요.”

도시는 사람이 모여 있기에 교류 가능성이 높은 공간이기도 하지만, 교류가 이뤄지지 않으면 금세 외로운 공간으로 돌변한다. 집과 직장만을 오가는 삶을 사는 많은 이들에게 런던은 외로운 도시일 뿐이다. 입주자들은 그 문제를 해결하기 위해 올드 오크의 문을 두드렸다. 코넬은 “함께 살기’는 도시에 퍼지고 있는 외로움이란 전염병의 해독제가 될 것”이라고 말했다.

“요가에서 책 모임, 패널 토론과 영화의 밤까지 우리 건물 안에서는 흥미롭고 다양한 프로그램이 항상 운영됩니다. 우리 입주자들은 단지 집을 빌린 게 아니에요. ‘라이프스타일’을 빌린 겁니다.”

이곳엔 이미 공무원, 그래픽디자이너, 테크 스타트업 직원, 발레 댄서 등 다양한 직업의 사람들이 모였다. 연령대는 18~52살로 다양하지만, 주로 20대 중반에서 30대 중반의 젊은이다. 현재 입주자들의 평균 나이는 29살이다. 올드 오크 입주자 중 한 사람인 타라스 콘텍은 영국의 매체인 <인디펜던트>와의 인터뷰에서 “커뮤니티 활동에 깊이 관여하고 있다는 느낌이 들고, 그런 걸 원치 않을 때는 나만의 작은 피난처에서 시간을 보내면 된다”고 말했다. 영국 런던정경대(LSE)의 멀리사 페르난데스 교수는 진짜 사회에서의 관계망과는 떨어진 채 작은 건물 안에서의 관계망만 추구한다는 점을 꼬집으며, 이 주거 서비스에 대해 “자본주의자들의 1회용 유토피아”라고 비판했다. 그는 “장기적인 정착을 육성해 더 큰 범위의 지역 커뮤니티에 도움을 줘야 하는데, 그런 점은 신경쓰지 않는다”고 지적했다. 이에 대해 코넬은 “우리 멤버(입주자)들에게는, 함께 살면서 얻는 가치가 결코 일시적이지 않다”고 말했다. “멤버들은 이곳에서 미래의 라이프 파트너와 비즈니스 파트너를 만날 수도 있고, 가장 친한 친구도 만날 수 있어요. 이곳을 떠나더라도 그 인연은 계속 이어질 겁니다. 또 지역 사람들이 함께 이용할 수 있는 이벤트 공간과 헬스장, 편의점 등이 있어서 지역 커뮤니티와도 교류를 합니다.”

공유주택의 트렌드는 미국 뉴욕에서 시작됐다. 스타트업 기업인 ‘퓨어하우스’나 ‘코먼’ 같은 회사들이 35살 이하의 ‘밀레니얼’을 타겟으로 호텔 서비스가 가미된 공유주택을 내놓으며 인기를 끌었다. 공유 사무실 상품으로 성공한 ‘위워크’는 지난 4월 공유주택인 ‘우리브’를 내놓기도 했다. 코넬은 “체육관과 편의점 시설 공사가 9월이면 완성되는 데, 그때 맞춰 방을 100% 채우려 하고 있다. 지금 추이대로라면 가능하다”고 말했다. 영미권에서 이런 공유주택의 트렌드는 이미 대세인 듯하다. 한국에서도 이런 대규모 공유주택이 등장할 수 있을까.

음성원 기자 esw@hani.co.kr, 사진 더 컬렉티브 제공

셰어하우스 : 우리는 왜 함께 사는가?

2016년 8월 11일 by 루트임팩트

목적 지향 주거 커뮤니티에 대하여

무소의 뿔처럼 혼자서 '가라' 고 했던가. 이미 우리들은 혼자서 '사는' 데 익숙해진 지 오래다. 직장과 학교에서의 전쟁 같은 하루를 마치고 아무도 없는 자취방에 돌아왔을 때 느껴지는 서늘한 조용함. 형광등보다 TV 전원을 먼저 켜고 소파 (혹은 침대 혹은 방바닥)에 드러누워 한숨만 픽픽 내뿜는 현대인들에게 집이란 그저 부족한 수면욕을 가까스로 해소하는 자리 그 이상도 이하도 아니지 않던가.

어쩌면 그래서 우리는 연애에 목을 매고, 주말에 억지로 약속을 잡고, 번번이 숙취로 고생하면서도 폭탄주에 기꺼이 간 건강을 바치는지 모른다.

1

자취생의 외로움은 자취생만 안다. The Hotel Room (1931)

부동산시대의 패러다임 변화, 기업형 임대주택 시대를 알자

그러나 아무리 오랫동안 노트북 겸상을 반복하고, 폭탄주로 외로운 주말을 지워본들 우리네 인생이 쉽사리 무소의 뿔처럼 단단해질 리 만무하다. 그러니 외로움에 사무친(?) 청년들을 중심으로 최근 셰어하우스와 공유 주거에 대한 관심이 늘고 있는 것은 자연스러운 현상이라 볼 수 있다.

치솟는 부동산 임대료를 감당하기 힘든 젊은이들에게는 비슷한 조건의 원룸이나 자취방과 비슷하거나 오히려 저렴한 가격에 조금 더 넓고 쾌적한 공간을 누릴 수 있으니, 거실이나 화장실을 공유하는 것쯤이야 충분히 참을 만하지 않은가! 운이 좋다면 미드 <프렌즈> 나 이제는 고전이 된 시트콤 <남자 셋 여자 셋> 같은 일상을 기대해 볼 수도 있겠고...

2

이제는 고전이 되어버린 미드. 이런 시트콤을 꿈꾸며 셰어하우스에 입주하지만, 현실은...

실제로 미주 유럽 할 것 없이 세계적인 대도시들에선 대학생들이 'craigslist'에 하우스메이트/룸메이트를 구하는 게시글을 올리느라 바쁘고, 집값도 히키코모리 문화도 글로벌 넘버원 수준인 일본에서도 셰어하우스가 청년층의 대표적인 주거 형태로 자리 잡은 지 오래다.

이제는 한국도 그저 알음알음 하우스메이트들을 구해 같이 사는 단계를 벗어나 젊은 스타트업과 사회적 기업들을 중심으로 다양한 형태의 공유 주거 서비스를 접할 수 있는 시장으로 성장했다. 청년 주거문제 해결을 목표로 서울 내 27개 지점을 운영하는 '셰어하우스 우주', 통의동집과 소담소담을 운영하는 '서울소셜스탠다드', 협동조합 형태로 주거 공간을 확보, 공유하는 '민달팽이 유니온', 최근 역삼 쉐어원을 오픈한 '어반하이브리드'와 '뉴튼프로퍼티' 등이 대표적이라 할 만하다.

3

그리고 이제는 단순히 공간 공유를 통해 월세 부담을 낮추는 수준을 벗어나 원피스 주인공 같은 동료들을 만나 혈연, 학연, 지연만큼 무섭다는 집연(?)을 만들어가려는 시도들이 세계 곳곳에서 나타나고 있다. 비슷한 목표를 가진 하우스메이트들과 꿈과 고민을 나누고, 서로에게 배우고, 깊이 있는 대화와 교류를 통해 성장하는 끈끈한 주거 공동체의 로망!

그게 말이 되냐고? 그 어려운 걸 해내는 곳들이 곳곳에 꽤 있다.

일본의 토키와장 프로젝트와 커넥트하우스

4

(위) 토키와장 프로젝트 전반을 살펴볼 수 있는 동영상

(아래) 커넥트하우스 내 커뮤니티 룸에서의 이벤트 장면

일본에는 특히 특정 직업을 중심으로 한 공유 주거 모델들이 눈에 띄는데, 먼저 ‘토키와장 프로젝트’는 만화가 지망생들이 아르바이트를 전전하며 낭비하는 시간을 줄일 수 있도록 저렴한 가격에 공동 주거지를 제공하는 사회적 기업으로 프로 만화가를 꿈꾸는 청년들이 함께 사는 집이다. 이곳에서는 선배 만화가나 출판 편집자들과의 만남이나 재능 있는 입주민들의 계약 주선이 이뤄지기도 하고, 개개인의 목표 관리를 위한 상담을 받을 수도 있다.

한편 ‘커넥트하우스’는 요리사를 꿈꾸는 젊은이들이 함께 사는 곳으로, 입주민들이 요리 실습 및 식사를 할 수 있는 큰 공용 주방을 마련해 놓고 있는 것이 특징이다. 그뿐만 아니라 정기적으로 요식업 전문가, 유명 요리사, 외식업 컨설턴트 등을 초빙하여 워크숍을 진행하거나 직접 만든 요리를 공개하고 평가받는 이벤트 등을 운영하여 입주자들의 성장을 돕는다. 같은 목표를 향해 정진하고 있는 비슷한 상황의 동료들을 만나 서로에게 배울 수 있다는 점에서 두 세어하우스는 주거공간일 뿐 아니라 업무 공간이자 교육공간이라고도 볼 수 있다.

미국의 WeLive

5

스타트업 생태계가 비교적 활성화된 미국에서는 보통 기업가정신을 테마로 한 청년들의 공동주거시설 사례를 찾기 쉽다. 특히 ‘Impact Hub’와 ‘WeWork’를 필두로 전 세계를 휩쓸고 있는 코워킹 및 디지털 노마드 문화의 연장선에서 꽤 대규모의 co-living space도 나타나고 있는데, 그 대표적인 사례는 아무래도 ‘WeLive’가 아닐까 싶다.

이제는 10조 원의 기업가치를 인정받는 ‘WeWork’는 그간 코워킹스페이스 운영 경험을 토대로 주거 공간 공유 사업에 진출하며 ‘WeLive’라는 이름을 붙였는데, 결국 ‘다양한 분야의 사람들이 커뮤니티 안에서 자원을 공유할 때 발생하는 시너지’를 업무 공간 뿐 아니라 주거공간에도 확대하려는 시도로 해석된다. 아이폰만 들고 다니면 개인 방 스피커로 듣던 음악을 복도에서도, 화장실에서도(...) 이어 들을 수 있도록 음향 시설과 소프트웨어 인프라를 조성할 만큼 모바일 앱을 통한 공간, 서비스의 통합 관리에 신경 쓰고 있다는 점도 흥미롭다.

덴마크의 Nest Copenhagen

6

‘Nest Copenhagen’은 나란히 붙은 4개의 아파트 공간에 창업가와 혁신가들이 함께 사는 세어하우스로 덴마크 코펜하겐에 위치해 있다. 덴마크에서 스타트업을 운영하던 피터 한센은 스타트업 기업가로 살던 중, ‘나 같은 청년 기업가들을 위한 최고의 집’을 만들고자 친구들과 함께 Nest를 시작했으며, 현재는 창업자 자신을 비롯하여 6개국에서 온 21명의 입주민들이 짧게는 3개월, 길게는 2년까지 머무르며 함께 생활하고 있다.

다른 세어하우스들에 비해 이들의 선발 과정 및 생활규칙은 밖에서 보기엔 꽤 엄격한데, 입주를 원하는 사람들은 자신의 기업가적 활동 내용과 성격, 가치관 등에 대한 서류를 접수하고 담당자와의 인터뷰를 거쳐, Nest의 저녁 파티에 참석한 후 입주민들의 동의를 얻어야만 입주가 가능하기 때문이다.

7

이들은 주 1회 이상 소속 아파트 식구들과의 저녁 식사, 2주에 1회 이상 입주민 전체 모임, 월 1회의 자치회의 참석은 물론 연 2회 이상의 단체 여행과 크리스마스 점심 등까지 모두 의무로 규정하고 이를 지켜나가고 있다. “다들 바쁜 창업자들인데, 이런 의무나 일정이 부담스럽진 않나요?” 하는 질문에 “다른 데 놀러 가는 것보다 이런 자리에 참석하는 것이 더 유익하고, 재밌거든요.” 라고 쿨하게 답하곤 한다.

8

할로윈 파티에 정신없는 디웰

세어하우스, 특히 (스타트업 창업자들을 중심으로) 비슷한 뜻을 가진 입주민 간의 커뮤니티와 네트워크 형성을 그 목적으로 하는 공동 주거 서비스는 전 세계 대부분 지역에서 발견할 수 있다. 가까운 중국에서도 샤오미 창업자 레이첼과 처쿠카페 창업자 쉐디 등이 공동 창업한 부동산 스타트업 ‘유플러스’ (그 유플러스가 아니다…)가 청년 창업가들을 위한 주거공간을 운영 중이며, 현재 광저우를 비롯한 6개 주요 도시에서 입주민들 간 네트워크와 시너지를 강화하고 있다.

루트임팩트에서 2년 전부터 서울에 설립, 운영하고 있는 체인지메이커들의 커뮤니티 하우스, ‘디웰 (D-WELL)’ 역시 주거문화 측면에서 마찬가지로 볼 수 있다. 사회적 기업가와 소셜 벤처를 중심으로 사회혁신을 위해 일하고 있는 디자이너, 스타트업 팀, 비영리 활동가, 과학자 등 다양한 구성원들이 함께 살며 ‘더 나은 세상’에 대한 꿈과 고민을 나누는 곳이기 때문이다.

9

너 내 동료가 돼라!

나와 비슷한 친구들을 만나 식구같이 가까운 사이가 되고, 서로를 깊이 이해할 수 있는 사람과의 대화와 교류를 통해 영감을 주고받는 집. 때로는 고민을 나누고, 때로는 정보와 자원을 나누면서 각자의 꿈을 키우고, 마침내는 꿈을 이루는 집.

어디에 사느냐보다 ‘누구와 함께 사느냐’가 훨씬 중요한 문제임을 알기에, 외로운 시대일수록 우리는 서로를 깊이 이해하고 응원해 줄 수 있는 사람들 사이에서 더 성장할 수 있다는 것을 믿기에, 창업자와 예술가, 사색가와 혁신가들이 모여 사는 세어하우스가 이렇듯 세계 곳곳에 만들어지고, 또 많은 입주민이 함께 살 수 있는 것이 아닐까?

10

무소의 뿔처럼 혼자 가야 하는 세상, 왜 같이 사느냐고? 묻는다면 이렇게 답하겠다. 나와 비슷한 꿈을 꾸는 사람들을 만나 같이 살면서, 진짜 나 자신을 찾고 성장할 수 있으니까.

그리고 무엇보다... 재밌잖아?

원문 : ROOT IMPACT / 작성 : 허지용

“고시원 사람들의 3대 로망, 같은 값에도 얼마든지 해결할 수 있습니다”

[인터뷰] 박철수 대안주거협동조합 이사장 -①편

【팩트TV】 지난해 1인가구 500만 시대가 열릴 정도로 ‘나 혼자 산다’는 1인 가구가 급격하게 증가하고 있다. 이미 ‘혼밥’ ‘혼술’은 유행이 된지 오래다.

고시원은 자금사정이 넉넉지 않은 수많은 직장인이나 학생들이 거주하고 있다. 비정규직-저임금에 조금이라도 생활비를 아끼기 위해 1평이 겨우 넘는 창문도 없는 공간에 산다. 서울에는 대한민국 전체 고시원 1만여개 중에 7~8천여 개가 몰려있다. 고시원 당 약 40명이 거주한다고 계산할 때 30만 명이 거주하는 셈이고 이는 서울 인구의 3%에 해당한다.

또한 고시원 거주자들 사이에 ‘소통’과 ‘교류’는 거의 찾아보기 힘들 정도로 대다수가 고독 속에서 지내고 있다. 밥을 직접 해먹기도 쉽지 않다보니 편의점 인스턴트식품으로 떼우는 경우도 많아 건강상태도 나빠질 수밖에 없다. 오죽하면 고시원 거주자들의 로망이 좀 더 넓은 방, 햇빛이 잘 드는 커다란 창문, 집밥이라고 할까.

본지는 이같은 현실에 대안을 제시하기 위해 뛰고 있는 박철수 대안주거협동조합 이사장과 서울 영등포구 당산동 사무실에서 만나 인터뷰를 가졌다. 30평 남짓한 사무실에는 7명이 각각 3~4평 정도 되는 개인룸에서 생활하고 있었다.

박철수 대안주거협동조합 이사장(사진-고승은)

박 이사장은 거주하는 이들의 반응에 대해 “대단히 만족해하더라. 1평 남짓한 고시원에서 살다가 서너배 큰 공간으로 옮기니 대궐 같다고들 한다”고 전했다. 이렇게 고시원보다 거주 환경 훨씬 나은 거주환경임에도 비용은 고시원과 거의 차이가 없다고 밝혔다.

그는 “최선은 아닐지 몰라도 차선의 방책이라고는 확신한다”며 “이들이 좀 더 넓은 곳에서 저렴한 주거비 부담으로 살면 삶의 질도 좋아질 것”이라고 강조했다.

대안주거 협동조합을 만들게 된 계기가 있다면?

정부에서 주거문제를 해결하지 못하고 있지 않습니까. 그래서 지난 2011년부터 반값고시원운동을 하면서 정책안을 만들고 제안했었죠. 박원순 서울시장도 취임이후에 우리 사무실에서 정책워크숍을 했을 정도로 많은 관심을 가졌습니다.

저는 박 시장에게 비영리 고시원이 나오면 반값고시원이 실현된다고 ▲고시원의 협동조합 또는 사회적 기업화 ▲사회복지 법인들의 비영리 고시원 공동사업 추진 ▲고시원 총무를 공공근로나 청년 일자리로 운영해 월세 인하 유도 ▲기존고시원 입주들과 서울시가 공동운영하는 방식으로 월세 인하 등 방안을 제안을 했어요.

하지만 고시원협회가 반대하고, 반값고시원 이야기가 나오자마자 조선일보 등에서 포퓰리즘이라고 깎아내더니 결국 흐지부지됐죠. 당시에는 정부 정책은 물론 진보정당들도 이런 주거문제에 대해 그닥 관심을 가지지 않았습니다. 그래서 당사자들과 직접 협동조합방식으로 만들어보기로 했습니다.

주거공간은 어디에 있고, 입주비용(보증금)이나 월세는 어떻게 됩니까?

영등포구 당산동 1가에 있습니다. 보증금이나 월세는 '공동으로 만들고 1/n로 각출하자는 방식입니다. 입주할 때 출자금(보증금) 200만 원을 내고, 월세는 공과금 식사비 합쳐서 25만원씩 내면 됩니다. 200만원이 당장 없는 사람들을 위해선 조합에서 사회적 금융을 통해 저리로 빌려온 다음에 입주자들에게 빌려주고 매월 10만원씩 원금을 상환하게 하고 있습니다.

한 주거공간에서 몇 명이 생활하나요?

7명이 살고 있습니다. 30평 남짓한 공간에 개인룸이 7개가 있고, 공유공간은 회의실 겸 휴게실, 간단한 주방, 샤워 시설, 세탁실로 구성돼 있습니다.

주거협동조합의 한 방 면적은 3~4평 정도로 구성돼 있다.(사진-고승은)

거주하시는 분들 반응은 어떤가요?

대단히 만족하고 있습니다. 1평 남짓한 고시원에서 살다가 3~4배 큰 공간에 사니까 대quil 같다고들 합니다. 또 넓직한 창문으로 햇빛이 들어오고, 상부상조 살가운 이웃으로 살고, 집밥 수준의 식사도 해 먹을 수 있으니까요. 고시원 사람들의 로망이 집밥, 햇빛, 좀 더 넓은 방이라고들 하는데, 여기선 이 3가지가 보장이 되는 거죠.

고시원이나 옥탑방과 비교한다면?

고시원 방 넓이에 비하면, 3배가량 저렴합니다. 고시원(1.2평=25만원) vs 대안주거(3.5평=25만원), 옥탑방과는 자세한 비교가 어렵지만 유선방송 인터넷비용 냉난방비용까지 따진다면 절반 값 이하가 아닐까요. 대안주거는 절반 값으로 더 좋은 환경, 따뜻한 이웃들과 어울려 살 수 있다고 말할 수 있습니다.

또 여기는 고시원에 비해 소음이 덜 하구요. 고시원에선 공동주방을 40명이나 쓰니까 줄서서 밥한 다음에 방으로 들어가서 혼자 먹는데 여기선 딸랑 7명이 쓰니까 내 전용 주방처럼 쓰고 국 찌개 공동으로 만들어서 식탁에 앉아서 옆방 사람과 이야기 나누면서 먹습니다.

고시원 거주자들의 건강상태는 안 좋은 경우가 많지요?

그래서 우리가 설문조사해서 고시원 거주자들의 건강상태를 물어봤습니다. 너무 좁고 식사도 부실하죠. 그 다음에 학생들 청년들은 이런 의견도 내놓거든요. 주거비를 줄이려고 원룸에 살지 않고 고시원에 살잖아요. 그런데 고시원에 사니까 오히려 생활비가 더 나간다고 하더라고요. 좁은 방에 들어가기 싫으니 저녁에 바깥에서 시간 보내고 싶고 식당에서 밥 사먹게 되고 친구들과 어울리게 되고 돈 쓰게 되니까요.

그리고 의류같은 걸 보관할 공간이 있어야하는데 그럴 공간도 없는 겁니다. 그래서 가난에 대한 비용이 더 든다는 거예요. 예상치 못한 추가비용이 드는 겁니다.

보통 소득격차만 얘기하는데, 지출격차도 있어요. 가난함으로서 지출이 더 많아지죠. 또 설문조사를 해봤는데, 외로움에 대한 비용이 굉장히 많이 들어가더라고요. 고시원 사는 사람 치고 99%가 독신자입니다. 자기 수입의 상당 부분을 성 구매에 쓰기도 합니다. 꼭 목돈을 모아서 전셋집으로 옮겨야지 결심하면서 돈 모으다가 미끄러지는 이유

가 되지요. 가난도 서러운데 가난하기 때문에 생기는, 이성을 만날 기회의 불평등은 현실적으로 심각하게 작용하는 아픔입니다.

한 공간에서 여러명이 생활하다보면 소음 문제 등 갈등이 적지 않을 거 같습니다만.

원룸에 사는 것에 비하면 그럴 수도 있지만, 고시원에 사는 것에 비하면 조용한 편이라고 생각합니다. 고시원 사는 사람들이 가장 민감하게 소음이거든요. 이빨 가는 소리, 전화 진동 소리도 고스란히 들리니까요.

그래서 방 사이 벽체도 두껍게(18센치) 만들었습니다. 벽체는 샌드위치 판넬에 덧붙여서 양면으로 뽀글뽀글한 재질을 넣고 방음 공간 만들고 그 위에 이중으로 석고보드를 입혔습니다. 물론 벽돌보다야 완벽하지는 않아도 웬만한 소리는 안 들리죠.

또 갈등이 있을 때는 저녁식사 때 자연스럽게 말이 나오고 서로 웃으며 해결이 되요. 갈등을 미연에 방지하기 위해 공동생활규칙을 만들어 지키고 있습니다. 서로 모르고 지내는 40명이 생활하는 고시원에 비하면, 대안주거는 알고 지내는 이웃으로 살아가고 있습니다.

조합이 공실을 계약한 다음에 다시 임대하는 형식인 만큼, 계약기간이 만료되면 내 의지와 상관없이 다른 방을 구해야합니까?

그게 가장 큰 걸림돌이긴 합니다. 2년이 지나고 건물주가 재계약을 거부하면 애써 만들어놓았던 주거공간을 허물고 다른 곳에 또 만들어야하는 것이 단점이죠.

다행히도 지난번에 상가임대차 보호법이 개정되어 5년동안 거주를 보장받을 수 있다고 하니, 추후에 만들어질 대안주거는 좀 더 오래살 수 있게 된 거지요.

현재 이곳은 소호사무실로 신고하고 사업자 등록 했습니다. 최선은 아닐지 몰라도 차선의 방책이라고는 확신합니다. 자기 수입의 절반 가까이를 주거비로 쓰는 사람들이 많은데, 좀 더 넓은데서 저렴한 주거비 부담으로 살면 삶의 질도 좋아지겠죠. 특히 그 가난한 사람들이 비싼 방세를 내다보니 소비 여력이 없어지는 거고 그러니까 경기가 죽는 거예요. 대안주거가 주택법에 어긋난다고 하는 사람들이 있어요. 우리는 주택으로 인정해달라는 게 아닙니다. 예를 들면 대안학교도 처음엔 학교 설립법에 따라서 만들어진 게 아니거든요. 대안학교 설립법이 먼저 나온 게 아니고 그냥 필요하니까 누군가가 대안학교를 만든 겁니다. 그래도 대안학교 시비 거는 사람 없지 않습니까?

지난 20여년간 고시원도 불법이었어요. 신림동 고시촌이라는 것이 70~80년대에 왕성했는데 그 형태를 본 따서 각 지역에 주거형 고시원이 나타나기 시작한 게 지난 80년대 중후반입니다. 그러다가 그 숫자가 엄청나게 많아지고 2010년 무렵에 와서야 준주거로 법적 허가가 났으니까요.

현재 전국에 고시원이 1만개정도 되는데, 특히 서울에만 고시원이 7~8천개 정도 됩니다. 한 고시원에 약 38.5명이 산다고 그래요. 그러면 서울시민 중 3% 가까이 (27~30만명)가 1평짜리 고시원에 사는 셈이고 이게 바로 대안주거 운동이 필요한 이유입니다.

젠트리피케이션이란 무엇인가?

2015년 들어 언론의 사회면에 가장 많이 등장한 단어를 꼽자면, 단연코 젠트리피케이션(Gentrification)이라 할 수 있다. 젠트리피케이션은 영국의 사회학자 루스 글래스(R. Glass)가 노동자들의 거주지에 중산층이 이주해 오면서 지역의 구성과 성격이 변하는 것을 설명하면서 처음 사용했다고 알려졌다.

젠트리피케이션이 자주 등장하면서 적합한 우리말로 옮기려 시도하고 있지만, 마땅한 표현을 찾기가 어려워 보인다. 그 이유는 이 단어가 지역이 활성화되는 분명한 긍정적 현상과 동시에 기존의 저소득층 거주자들이 밀려나는 부정적 현상이 동반되는 양가적 의미를 지니기에 마땅한 용어가 쉽게 떠오르지 않기 때문이다.

지역이 활성화된다는 것은 의미 있는 일이고, 낙후된 지역일수록 활성화는 오랜 숙원사업 중 하나임이 분명하다. 특히 최근에는 젊은 예술가나 사회혁신가, 창조적인 소상공인들이 주도하여 지역을 활성화하고 있으니 더할 나위 없이 반가운 일이며 장려될 일이다. 그럼에도 젠트리피케이션을 마냥 좋게만 바라볼 수는 없는 이유는 지역을 활성화한 당사자들이 도리어 지역 활성화의 폐해로 해당 지역을 떠나야 하는 아이러니한 일이 발생하고 있다는 점이다.

오래전부터 흥대를 중심으로 독특한 인디문화를 형성해온 음악인, 예술인들, 이들이 만들어가는 공간의 감성을 함께 느끼고 즐기기 위해 사람들이 찾아오고 그 빈도와 양이 늘어나면서 공간은 다양한 수요를 만들어냈다. 카페, 음식점 등을 위주로 한 각종 서비스 시설들이 공간을 차지하고, 관련 수요가 늘어나면서 임대 가치는 자연스럽게 상승했다. 상승된 가치를 감당할 수 있는 상인에 비해 상대적으로 소득이 낮고 수입원이 불안정한 예술가들은 다시 활동 공간을 찾아 떠났고, 상인들마저 프랜차이즈와 대기업, 자본가, 더 많은 임대료를 받고 싶어 하는 건물주에 의해 비자발적 이전을 해야 하는 상황으로 내몰렸다. 흥대의 가치(공간의 감성)를 올렸던 당사자들은 상수동이나 연남동으로 자리를 옮겨가고 있으며, 이젠 그곳마저도 지대(地代) 추구의 장이 되어버렸다.

문화예술인들에게만 이런 일이 발생하는 것은 아니다. 대표적 사회혁신기업과 혁신가들이 몰려 있는 성동구 성수동의 경우도 임대료가 급상승하고 있다. 이미 감당할 만한 수준을 넘어섰다고 판단한 일부 기업은 이전하기도 했다. 이에 성동구는 발 빠르게 '상생지구'를 위한 자치구 조례('서울특별시 성동구 지역공동체 상호협력 및 지속가능발전구역 지정에 관한 조례')를 만들었다. 조례 제정 효과를 기대해봐야겠으나, 시장에서 형성되고 있는 임대료 상승 붐을 행정 주도만으로 막기에는 다소 어려움이 예상된다.

사실 젠트리피케이션은 '부동산투기공화국'이라 일컫는 우리 사회에서는 오래된 이슈다. 행정기관이 수행하는 재개발·뉴타운 사업 등으로 원주민은 자발적으로 이주하고, 건물주가 지닌 무소불위의 권력을 사회적으로 제어할 제도적 장치가 미흡한 상황에서 힘없이 쫓겨나고 마는 세입자들의 문제는 오래 경험이다. 하지만 사람이 배제되고 있는 문제에 대해서 공공이나 현장 모두 좀처럼 명확한 해법을 내놓지 못하고 있다는 점이 더 큰 문제다.

최근 새로운 지역 활성화의 수단으로 등장한 마을 만들기나 주민참여형 도시재생사업만 봐도 활성화의 주체로서 주민, 청년, 사회혁신가들의 등장을 요구하고 있다. 주민과 지역자산(Community Assets)은 생산의 핵심 수단인 사람(노동)과 자본이라 할 수 있으며, 마을과 지역의 발전에 따라 이에 대한 정당한 대가를 줄 것이라 기대케 한다.

하지만 앞에서 살펴봤듯 이런 기대가 가능하려면 지역 활성화라고 할 수 있는 젠트리피케이션의 부정적 효과를 막을 방책을 사전에 만들어야 한다. 그렇지 않으면, 밑 빠진 독에 물 붓는 격이 될 가능성이 크다. 특히 혜택은 일부에게만 돌아갈 수 있다.

그동안 젠트리피케이션과 관련 논의를 살펴보면, 도심 곳곳에서 쫓겨나고 있는 세입자와 사회혁신 주체들의 안타까운 현실을 소개하고 건물주인 갑의 횡포에 원인을 돌리며 대중들로 하여금 현상에 공분하고 공감케 하는데 집중하는 양상이다. 뚜렷한 해법이 도출되지 않는 이유는 젠트리피케이션이 생활경제의 근본적 구조를 변화시켜야만 해결 가능한 것이기 때문이다. 무엇보다 토지의 소유 구조가 변화되어야 한다.

변화가 요구되는 토지의 소유 구조란 무엇일까. 바로 '땅'을 다루는데 있어 우리 사회가 취해온 방식은 더 이상 유용하지 않다. 또한 젠트리피케이션처럼 살기 좋은 공간을 만드는데 있어 더욱 적합하지 않다.

사회적경제는 공동 소유를 기본으로 한다. 이는 '나눔'과 '호혜'를 불러일으키는 대안적 소유 방식이다. 상호성에 기반하고 신뢰와 협동을 통해 연대를 이뤄내는 사회적경제는 인간의 상호성을 이끌어내는 사회 구조의 변화를 추구한다. 이는 또한 소유의 구조에 대한 고민으로 자연스럽게 이어진다.

사회적경제가 추구해야 하는 소유 구조 즉, 젠트리피케이션을 방지하기 위한 소유 구조란 무엇일까. 마조리 켈리는 <그들은 왜 회사의 주인이 되었나>(제현주 옮김, 북돋움 펴냄)라는 책에서 '생성적 소유'와 '추출적 소유'로 소유의 성격을 구분했다. 아래 표에서 보듯 우리가 흔히 익숙하게 적용받고 있는 소유 구조는 추출적 소유에 가깝다. 소유의 목적과 주체, 그리고 자본과의 관계 등을 살펴보면 우리의 생활 속에 생성적 소유를 만들어낼 수 있는지를 스스로 고민하는 것이 필요하다.

소유는 시스템의 최초의 조건이다. 어떤 시스템을 갖추느냐는 사회적경제에서 사람들 간의 신뢰와 협동을 이끌어내는 근본적인 토대이자 연대다. 그래서 소유의 구조를 변화시키는 일은 혁명에 가깝다. 이런 '소유 혁명'은 경제 권력을 소수의 손에서 다수의 손으로 확대하려는 것이며, 사회적으로 무관심하던 사람들의 마음을 움직여 사회적 이익에 관심을 기울이게 하려는 것'이라고 마조리 켈리는 이야기한다.

하지만 이런 변화를 쉽게 상상하기는 어렵다. 왜 그럴까. 일상에서 경험한 소유의 구조가 '국가(국유)'와 '시장(사유)'에 한정되어 있기 때문이다. 소유의 종류가 둘밖에 없다고 교육받고 경험하며 살아온 것이다. 마조리 켈리는 책에서 "소유한다는 것, 자본주의에서의 사유와 사회주의에서의 국유는 결국 '소수'에 의한 지배라는 차원에서 큰 차이가 없다. '소유'가 권한을 가지고 '지배'를 해보겠다는 것이 아니라 내가 그 안에 '속한다(Belonging)'라는 의미로 받아들일 때 진정한 변화가 시작된다"며 국유와 사유를 뛰어넘는 '속함의 소유'에 대한 중요성을 강조한다.

이런 견해는 안토니오 네그리와 마이클 하트의 공저서인 <공통체>(정남영·윤영광 옮김, 사월의책 펴냄)에서도 나타난데, 저자들은 '공통적인 것을 지키려는 다중의 사회적 투쟁은 바로 이 사유화, 사적 통제에 대한 저항'이라고 말한다. 사람들은 사유화, 소유, 사적 통제의 대안 선택지로 공적인 통제, 국가 통제를 이야기한다. 자본주의사회 병폐의 유일한 치료제는 공적 규제와 케인스주의적 국가 개입 또는 사회주의적 경제 관리라거나, 사회주의적 폐해를 바로잡는 건 사적 소유와 자본주의적 통제뿐이라고 얘기하는 게 그것이다. 네그리와 하트는 이 사적이냐 공적이냐, 또는 자본주의냐 사회주의냐의 정치적 양자택일 외에 다른 선택지가 없다는 생각을 거부하면서, 그들이 보기에는 양자 모두 공통적인 것을 배제하고 파괴하는 소유체제라는 점에서는 차이가 없다고 지적한다. 다시 말해서 공통적인 것을 품고 생성시키는 소유체제를 만들어내야 한다는 것이다.

젠트리피케이션은 우리 사회에 공통적인 것을 파괴하고, 일하는 자들의 몫을 지대의 몫으로 추출해내며, 지역공동체가 함께 만들었고 누려야 할 것을 직접 참여하지 않은 소유권자가 단기에 이익으로 삼는 악성적 소유구조에서 기인한다. 우리는 이를 바꿔야 하는 시대적 과제를 받아 안고 있으며, 이제 해결을 위한 실마리를 찾아야 한다.

젠트리피케이션 해외 사례와 대안 찾기

2015년 미국에서는 재미난 실험이 이루어지고 있다. 뉴욕에서 스튜디오를 운영하던 아티스트 Caroline Woolard은 작업실 임대료가 급등하는 상황을 보며, 친구 Paula Segal과 함께 상상을 현실로 옮겼다. 이름도 생소한 '부동산 투자협동조합(REIC, Real Estate Investment Cooperative)'을 만들기로 한 것이다. 부동산투자신탁(REIT)과 협동조합(Co-op)이 결합한 형식이다.

뉴욕부동산투자협동조합(NYCREIC)은 시민들과 함께 투자한 돈으로 상인과 예술가를 위한 건물을 확보해 운용하면서 뉴욕 시내에 독특하고 개성 있는 거리가 사라지는 것을 막고 소상공인들의 삶 터를 안정적으로 제공, 투자수익은 투자한 시민과 나누기로 했다. 협동조합의 조합원 방식으로 투자자와 사업 참여자를 모으고, 공동체토지신탁(CLT)방식으로 부동산을 소유·운용하며, 자금을 다양한 영역에서 모을 수 있는 그릇(Vehicle)역할을 부동산투자신탁(REIT)에서 참고했다. 시민, 공공, 민간의 다양한 참여로 부동산 관리를 하려는 것으로 이해하면 된다.

"뉴욕부동산투자협동조합은 상인, 지속가능한 마을공동체, 협동조합, 문화단체 등에게 영구적으로 지불 가능한 공간(상점)을 제공하기 위하여 지역공동체가 투자하는 협동조합이다. 우리는 뉴욕에서 지불 가능한 공간을 만들기 위하여 모인 사람들이 만들어내는 정치적인 힘과 인내자본을 기반으로 한다."(REIC협동조합 홈페이지에 게시된 소켓 글)

올 초 본격적으로 회원을 모집하기 시작한 뉴욕부동산투자협동조합은 4월 28일 현재 200명의 조합원이 가입, 지난 5월 28일에 첫 조합원 총회를 진행했다. 우선적으로 지자체가 보유한 유휴 공간을 사들여 지역 기반의 소상공인과 예술인을 위한 공간으로 전환해 민간 부동산도 확보할 계획이다.

이들은 특히 4년 전 미네아폴리스 지역 주민들이 선보인 Northeast 투자협동조합(NEIC)의 사례를 보며 영감을 얻었다고 한다. NEIC는 미국에서 처음으로 시도된 투자협동조합으로, 미네아폴리스의 지역 주민 200여 명이 1000달러(한화 110만 원)씩 출자해 빈 건물 세 곳을 매입했다. 각 상점은 자전거숍, 빵집, 동네 주점으로 운영되고 있다. 이런 시도는 지역의 상권을 살리고 지역 기반의 경제 활성화를 이루는 기폭제가 되고 있다.

미네아폴리스와 뉴욕 시민들은 부동산을 공동으로 소유하고, 함께 운용하며 생성적 소유를 기반으로 가치를 창출해 노동에 대한 정당한 대가, 자본 이득에 대한 배분, 지가 상승에 대한 토지가치 공유를 스스로들이 만들어내기까지 적잖은 실패와 어려움이 있었을 것이다. 시장의 전락과 공동체적 가치를 결합시키는 일, 사회적경제가 이론에 머물지 않고 현실 속에서 그것도 젠트리피케이션이라고 하는 자본력과 공간 권력이 자리하고 있는 상황에서 대안을 만들어가는 일은 결코 만만한 일은 아닐 것이다. 하지만 이러한 움직임들을 보면서 한 가지 드는 생각은, 우리는 왜 그동안 우리 스스로 또는 우리가 함께 힘을 모아 부동산을 소유하고 공간의 가치를 공유하면서 젠트리피케이션 문제를 해결해보려는 생각과 시도를 과감하게 하지 못했을까 하는 점이다.

지역 공동체 구성원들이 부동산을 소유하고 사용하며 수익을 만들어내는 주체가 되는 것, 더 이상 절대적 사유 권력에 당하고만 있는 나약한 사용자가 아닌 공간의 소유자 이가 가치 창출자가 되려는 시도다. 개인의 자금 수준은 미약하지만 미약한 개개인이 함께 모이면 문제 해결이 가능할 수 있다는 것을 보여준다.

지역이 활성화되면 부동산의 가치가 오르는 것은 당연하다. 문제는 오른 가치가 소유자에게 독점되는 데 있다. 우리 사회는 이 가치를 공유하는 시스템이 부실하다. 부동산 보유세가 유명무실해져 있고, 건물주의 권한이 조물주 위에 있으며, 가치를 생산해내는 실제 주체인 세입자와 공간을 찾아오는 시민들은 결국 남 좋은 일만 시키고 있다.

일본 협동조합의 아버지로 불리는 가가와 도요히코 목사는 "경제는 가치의 운동이다. 가치는 마음의 작용이다. 마음의 작용이 무시된 경우에 경제는 유물적인 것으로 기울고, 반 의식적으로 되었을 때 착취와 자본주의가 생긴다. (중략) 한 사람 한 사람의 사회 성원이 착취를 벗어날 수 있는 상호우애의 의식적인 자각 없이 완전한 협동조합의 운용은 불가능하다"고 말한다. 상호우애의 의식적인 자각과 마음의 작용이 일어나는 운동이 필요하며, 이런 운동은 공통적인 것을 향한 기획을 요구한다. "우리가 공유하는 부와 자원의 관리에 적합한 집단적 자치의 형식을 발명하자"고 요구하는 네그리와 하트의 주문은 지금 우리가 가장 절실히 그리고 깊게 서둘러 고민해야 할 부분이 아닌가 생각한다.

최근 젠트리피케이션이 가장 심화되는 곳 중 하나인 서울 마포는 '시민 자산화'를 위한 움직임이 구체화하고 있다. 부동산투자협동조합을 꿈꾸는 청년 역시 늘고 있다. 이런 시도는 공간의 회복력(resilience)을 높이는 원리인 '생산적 자산의 소유권을 민주화'하는 것이기에 우리 시대에 절실하게 필요한 시민 행동이다.

한국 청년들의 꿈이 '임대사업자'라는 설문조사를 본 적이 있다. 무척 씁쓸하다. 어쩌면 현시대를 살아가고 있는 사람들이 한 번쯤 꾸는 꿈 아니겠는가. 이런 암울한 시대에 작은 제안을 해보자. 조금 다르게 사고해보자.

개인적 유익을 위한 임대사업자로 만족하려는가. 한 사회의 구성원으로서 지역공동체의 유익을 위하고 지역 기반의 소상공인들, 예술가들, 청년들, 혁신가들의 삶 터를 공급해주는 임대사업자를 꿈꿔보자. 뉴욕부동산투자협동조합 처럼 마포부동산투자협동조합, 서울부동산투자협동조합이 만들어지는 것을 상상하자. 이 협동조합의 조합원이 되는 일. 그것이 당신이 꿈꾸는 '임대사업자'가 되는 일 아니겠는가.

공공의 역할에 대해서도 몇 마디 덧붙인다면, 현재 소유권 구조는 마을공동체를 만들고, 도시재생을 아무리 해도 공동의 자산을 소유·운영하고, 가치를 공유하기에는 제도적 한계가 있다. 국유재산 물품관리법에서부터 '공동체 소유권'을 새롭게 도입해 시민과 공동체가 자산을 소유할 때 소유의 기회를 마련해줘야 한다. 소유할 수 있는 자원을 지원하며, 운영 역량을 키우도록 돕는 일이 무엇보다 필요하다.

젠트리피케이션의 대안? 우리가 직접 생성적 소유주가 되는 일이며, 그것은 다름 아닌 우리가 함께 CO-OP 하는 일이다.

뉴스테이

#1. 직장생활 9년차인 김수철(가명)씨는 소득수준, 자가소유여부, 청약통장 유무 등 특정자격요건을 보지 않고 8년 동안 거주 가능한 뉴스테이(기업형 임대주택)에 대한 관심이 높다. 가족들과 반전세로 10년 넘게 살아왔기 때문에 이왕이면 새집에 임차하면서 이사 걱정을 덜 수 있는 집이 낫다는 판단이다.

#2. 결혼생활 10년차 직장인 김미향(가명)씨는 줄곧 전세살이만 해오다 전세금이 치솟자 10년 공공임대에 지원하게 됐다. 10년간 부어온 청약통장으로 수십대 일의 높은 경쟁률을 뚫고 서울 노원구 지역에서 살 수 있게 됐다. 주변시세보다 90%수준으로 저렴하게 임대할 수 있어 만족스럽다.

임대주택에 대한 관심도가 지속적으로 상승하고 있다. 2년마다 살인적으로 치솟아버리는 전세금을 감당하기에 지쳐버렸기 때문이다. 편의시설 및 주택상품도 상향평준화 됨에 따라 굳이 집을 사기보다는 이사걱정이 필요없고 오래동안 임차할 수 있는 임대주택이 거주지로서 매력적이게 된다.

우선 공공임대주택은 여러 유형이 있는데, 영구임대는 보증금과 월세가 주변시세의 30%수준으로 공급되며 장기전세는 80% 수준, 공공임대는 90%수준이다. 각각 유형별로 소득기준과 자산기준이 까다롭고 공급대상이 기초생활수급자나 소득 1~5분위에 따라 달라진다.

일반 소득 수준을 가진 수요자들은 특별한 요건없이 공급되는 뉴스테이를 주목하고 있다. 분양아파트 수준의 시설을 갖춘 것은 물론 새 아파트인데 8년 장기임차가 가능하고 임대료 상승률은 5%로 제한된다. 더욱이 대한민국 국민이면 누구나 지원해볼 수 있고 청약통장이 필수가 아니어서 눈길을 끈다.

다만 초기임대료 기준이 없어 자칫 높은 가격으로 공급될 가능성이 있다. 이미 공급된 뉴스테이에 대한 평가도 임대료가 저렴하지 않다는 게 업계 평가다. 또한 5년, 10년짜리 공공임대와 분납임대는 분양전환이 되기 때문에 소유 가능한 장점도 있지만, 뉴스테이는 8년 후 분양전환이 불확실하다. 이처럼 임대주택의 장단점을 따져 본인에게 해당하는 유형 파악이 필수다.

뉴스테이 초기임대료 기준 無 VS 공공임대 주변시세 대비 '저렴'

뉴스테이와 정부에서 공급하는 공공임대 물량은 사업주체부터 다르다. 뉴스테이는 다른말로 기업형 임대주택이라 부른다. 이는 임대주택 공급 주체가 정부나 지자체, 공공기관이 아니고 민간기업이라는 의미다. 임차인의 타겟층도 공공의 임대와는 다르다. 중산층이 살 수 있는 집이다. 반면 공공임대는 국민임대, 장기전세, 영구임대 등 다양하게 나뉘고 기초생활수급자, 차상위 계층 등 다양한 세대에 맞춘 임대료 주변시세보다 싸게 공급된다.

또한 임대료 책정방식도 다르다. 뉴스테이는 이익을 내는 민간기업이 임대를 주기 때문에 초기임대료도 규제가 없다. 대신 수요자들의 청약 자격이 완화된다. 소득 기준도 없고 새집에서 임차를 원하는 일반인이 들어가기 좋다. 이 사격정 없이 8년간 거주할 수 있고 임대료 싼편은 아니지만 연 5% 상한선이 있다는 점이 가장 큰 메리트이다.

이에 따라 앞서 공급된 뉴스테이 청약결과는 좋은 편이다. 지난해 9월 뉴스테이 1호 'e편한세상 도화'는 평균 5.5:1로 마감해 계약을 완료했고, 그다음달 뉴스테이 2호 '수원 권선 꿈에그린'이 평균 3.2:1로 청약 마감했다. 보증금 및 임대료는 인근 시세 수준으로 입주자를 모집했고 별도의 청약 규제가 없으니 뉴스테이 주택 4개 단지의 평균 청약 경쟁률은 4.1대 1로 양호한 성적을 보였다. 또 'e편한세상 도화' 등 2개 단지에서는 정당계약 종료 일주일 내 계약을 완료하였고, '권선 꿈에그린' 단지도 양호한 계약률을 보이면서 안정적으로 정착했다. 하지만 뉴스테이 3호 '동탄2 행복마을 푸르지오'는 올 1월까지 70%의 계약률을 보이는 데 그치기도 해 업계의 기대에는 미치지 못했다.

건설업계 한 관계자는 "뉴스테이가 정부정책으로 처음에는 이슈를 모았으나 현재는 수요자들이 미지근한 반응"이라며 "전세의 월세시대 전환이라는 패러다임의 변화는 인지할 수 있지만 임대료가 싸지 않다보니 아무래도 큰 반향을 불러일으키는데는 어려움이 따를 것"이라고 진단했다.

최근 GS건설이 남동탄 지역에 자사 첫 뉴스테이를 내놓았을 때도 청약에 관심을 보였던 주민들이 임대료를 확인한 후 시큰둥한 반응을 보였다. 전용 96㎡부터 최대 106㎡로 이뤄진 이 단지의 보증금은 평균 2억 9900만원이며, 월 임대료 평균은 48만 5000원이다.

호수조망 및 단지 동향등에 따라 가격에 차등을 뒀는데, 보증금 최고가는 3억 5000만원이며 최저는 2억 3000~4000만원으로 책정됐고, 월 임대료도 최고 50만원대, 최저는 30만원대이다. 전세가로 치면 4억 2000만원 수준으로 타지역에서 분양받는 가격과 별반 차이가 없다는 평이다.

분양전환 여부 '주목'

그렇다면 뉴스테이 임대 의무기간이 8년 후 어떻게 변할까. 민간사업자의 자율에 맡기기 때문에 분양 전환 여부는 알 수 없다. 사업자가 8년 임대 후 입주자에게 분양할 수도 있고, 재임대를 하거나 통매각해 사업자가 바뀔 수도 있다.

5% 임대료 상승 제한도 풀리는 것이어서 가격을 올려 분양을 하거나 임대료가 대폭 상승할 여지도 크다. 이에 수요자들은 8년 이후 임차에 대한 고민도 필요하다. 대신 일부 공공임대는 분양전환이 되기 때문에 소유가능하다.

이에 대해 서동한 kb금융지주 경영연구소 연구원은 "뉴스테이 사업은 양질의 임대주택 재고 확보 측면에서 유용한 사업이나, 기존 주택시장에서 안정적으로 흡수하기에는 다소 부담되는 측면이 있다"고 평가했다.

한편 그러나 정부는 올 초 뉴스테이 사업에 대한 시공사 등의 적극적인 시장진출 의지확인과 장기간 안정적 거처 확보를 요하는 임차인들의 니즈가 검증됐다고 당초 7만호 수준에서 2배에 이르는 13만호로 뉴스테이 사업목표를 상향했다. 2017년까지는 4만여가구가 공급될 예정이다.

도시의 재구성

세계적인 미술관 '테이트 모던'과 인접해 있는 '옥소 타워'(OXO Tower)는 런던 템즈강의 오래된 랜드마크 중 하나다. 영국의 유명한 조미료 회사인 옥소 브랜드의 소유였던 이 거대한 건물은 1930년대 런던의 호황을 상징했다. 하지만 옥소 타워는 1970년대부터 쇠락하기 시작하여 도심의 유휴공간으로 전락하였다. 옥소 타워가 위치했던 코인 스트리트 지역은 산업 구조의 쇠락과 함께 빠르게 낙후되어 갔다. 2016년 현재 옥소 타워는 지역 주민들이 소유하고 있는 건물로 다양한 스튜디오, 전시공간, 레스토랑, 주거 공간 등으로 활발하게 운영되고 있다.

지난 40여년의 시간 동안 옥소 타워를 비롯하여 코인 스트리트 지역에서는 어떤 일들이 일어난 것일까? 옥소 타워는 어떻게 주민들의 소유 공간이 되었을까?

옥소 타워는 정확하게 말하면 '코인 스트리트 커뮤니티 빌더스'(Coin Street Community Builders, CSCB)가 소유하고 있는 건물이다. 코인 스트리트 커뮤니티 빌더스는 런던 사우스뱅크(South Bank) 지역을 개선하고 재생하기 위해 주민들이 주도해서 만들어 낸 사회적 기업이자 단체다. 1984년부터 지금까지 코인 스트리트 커뮤니티 빌더스는 대표적으로 약 13곳의 도심내 폐허 공간, 유휴 공간들을 주민 주도적인 과정에 따라 조화롭게 개발, 재생하는 성과를 거두었다. 코인 스트리트 커뮤니티 빌더스는 이 과정에서 옥소 타워뿐만이 아니라 코인 스트리트 일대에 주택, 공원, 주민센터 등을 조성하고 주민 자산화 했다.

noname011

[사진] 코인 스트리트 커뮤니티 빌더스의 대표적인 공간인 코인 스트리트 주민센터

코인 스트리트 지역은 산업기반시설이 집중된 지역으로 1950년대 인구가 5만 3천 명에 이르는 곳이었으나, 산업화가 끝나가면서 1970년에는 인구가 2만 명 수준으로 감소하는 등 빠른 속도로 쇠락한 지역이었다. 이 과정에서 1974년 이 지역 토지의 절반가량을 소유하고 있었던 자본가 '베스티 경(Sir)'은 유럽 최대 규모의 초고층 빌딩 건설 계획을 발표했다. 지역내 커뮤니티를 전면적으로 해체하고 주민들을 축출하며 자본의 이익을 극대화하는 전형적인 개발 계획이었다.

이에 코인 스트리트 지역의 주민들은 1976년 공영주택 임차인협회, 커뮤니티 센터, 보육 단체, 교회, 노동조합 등이 네트워크하는 '워털루 활동 그룹 연합체'를 설립하여 개발에 반대하는 활동을 본격적으로 전개하였다. 1977년에는 40개의 단체와 500여명이 참여하는 '코인 스트리트 액션 그룹'을 결성하여 도시의 권리를 둘러싼 사회운동으로 개발 반대 운동을 확산하였다. 코인 스트리트의 주민들은 1984년 개발 계획이 취소될 때까지 10여년 동안 개발에 반대하는 투쟁을 전개하고, 대안적인 개발 계획을 수립하였으며, 민간 주도의 '코인 스트리트 도시재생사업'을 추진하는 전환점을 마련했다.

noname012

[사진] 코인 스트리트 주민들의 개발 반대 운동 그리고 도시재생 사업 과정

이 과정에서 런던시는 1984년 개발업자가 사업을 포기하자 주민 주도적인 도시재생 사업을 본격적으로 추진했다. 런던시는 개발업자 소유의 27,000㎡의 토지를 매입하고, 런던시 소유의 토지를 합쳐 '코인 스트리트 도시재생 사업체'에 총 52,000㎡의 토지를 매각하였는데, 당시 주민들에게 매각된 토지 가격은 1㎡당 3만원에 불과했다. 이는 토지를 비영리로 사용할 경우, 토지를 교환가치가 아닌 사용가치로 매각할 수 있도록 배려하는 영국의 도시계획제도가 있었기에 가능했다.

런던시의 적극적인 지원 속에서 지역 주민과 민간 전문가들이 주도하는 '코인 스트리트 도시재생 사업체'가 구성되었고, 이를 기반으로 주민들의 거주를 위한 임대주택사업과 주차장, 상업시설을 포함한 수익창출 사업의 기반이 조성되었다. 그리고 커뮤니티 센터, 추가 임대주택사업 등 다양한 시설들이 확충되었으며, 이 과정에서 지역 주민들을 우선적으로 고용하는 정책이 동반되며 코인 스트리트 도시재생 사업은 지역 전체적으로 확장되었다. 주민들의

주도로 시작된 코인 스트리트 지역의 개발 반대 운동은 10년의 투쟁을 경유하며 지금까지 40년이 넘는 시간 동안 주민 주도형 도시재생 사업의 사례를 만들어가고 있다.

noname013

noname014

[사진] 코인 스트리트 지역의 임대주택(위)과 상업시설 모습

코인 스트리트 지역의 도시재생은 주민 주도적인 도시재생 경과와 주민 자산화, 런던시의 능동적인 협치 등을 이유로 세계적인 도시재생 사례가 되었다. 그리고 이 과정에서 코인 스트리트의 경험들은 런던은 물론 영국의 도시재생 정책에 있어 주민 자산화와 협치의 권리를 제도화하는 중요한 전환점이 되었다. 코인 스트리트 지역에서 시작된 도시재생을 둘러싼 주민들의 권리는 ‘지역주권법’(Localism Act)와 ‘협치’(governance)로 제도화되어 영국 도시재생의 중요한 특징이 되었다.

특히 2011년 제정된 지역주권법은 “더 많은 권한과 예산을 중앙정부에서 지방정부로, 나아가 지역사회 주체들에게 이양하는 것을 골자로 한 법안”이다. 지역주권법은 ‘지방정부의 새로운 권한’, ‘지역사회의 권한’, ‘이웃 지역 계획’, ‘지역사회자산’, ‘사회적 주택에 관한 새로운 규정’ 등 크게 다섯 가지 영역으로 구성되어 있다. 이는 도시재생을 비롯하여 지역을 둘러싼 개발 계획 수립에서부터 자산화에 이르기까지 주민들의 권리를 보호하고 확장하는 장치로 작동하고 있다.

코인 스트리트 지역의 도시재생 역사는 자율적인 주민 조직과 시민사회에 대한 형성 및 지원, 민주주의에 기반한 협치(거버넌스)와 파트너십 활성화의 중요성을 다시 한 번 확인시켜준다. 자본주의의 전형적인 방식으로 개발될 예정이었던 코인 스트리트 지역은 주민들의 지역운동에서 시작하여 대안적인 도시재생 계획의 수립과 추진에 이르기까지, 주민 주도와 능동적인 협치를 통해서 실현되었다. 코인 스트리트 주민들 스스로의 권리 투쟁, 자율적 참여와 대안적 상상력, 다양한 주체들의 협력과 협치, 주민 커뮤니티의 자산화 등의 과정이 없었다면 코인 스트리트 도시재생의 결과물은 현재 런던에 존재하지 않을 것이다. (다음호에 계속)

런던의 다양한 도시재생

런던의 다양한 도시재생 사례를 구체적으로 살펴보기 전에 먼저 영국과 런던의 도시재생 정책이 가지고 있는 맥락과 구조를 이해할 필요가 있다. 사실 영국과 한국, 런던과 서울의 도시재생이 가지는 큰 차이는 표면적인 아이디어나 콘셉트에 있지 않다. 많은 해외 사례들이 우리 사회에 소개되며 화려한 사진과 개념들로 꽃단장을 하지만, 실제로 우리가 주목해야 하는 것은 화려한 아이디어나 드라마틱한 에피소드가 아니라 실질적인 정책 구조와 추진 과정의 구체성(디테일)들이다. 영국과 런던의 도시재생과 관련된 맥락과 흐름을 간략하게 정리해 보면 다음과 같다.

(아래의 내용들은 도시재생 기반지식 구축 및 실용화 전략 최종보고서(도시재생사업단, 2014), 해외 도시재생 추진체제 및 사례(도시재생사업단, 2011), 새로운 도시재생의 구상(도시재생사업단, 2012) 등에서 요약 및 재구성하였음)

- 1979년 집권한 대처의 보수당 정부가 도시쇠퇴에 대한 적극적인 대응 시작. 대처리즘으로 널리 알려진 신자유주의 이념은 공공재원의 부족문제를 해결하기 위해 민간의 창의력과 활력을 이용. 이러한 가운데 중앙정부가 직접 개입할 수 있는 민관합동기구로서 1980년 최초로 지방정부가 아닌 별도의 전담기구로 설립된 도시개발공사(Urban Development Corporation, UDC)가 도시문제 해결을 주도. 도시개발공사(UDC)는 중앙정부와 민간자본이 민관파트너십(Public Private Partnership, PPP)으로 결합된 특수목적법인(Special Purpose Vehicle)으로 설립

■ 1980년대와 1990년대 초반의 도시개발공사(UDC), 1994년 이를 계승한 잉글리시파트너십(English Partnership, EP) 그리고 2008년 이후 주택커뮤니티기구(Home and Communities Agency, HCA) 등의 새로운 기관들이 주택재개발과 도시재생에 대한 역할을 보완, 대체하며 도시재생 주도

■ 대처정부가 지향하는 신자유주의 이데올로기에 따라 민간위주의 개발방식이 민간의 개발이익을 극대화하고 공적 이익을 최소화되었다는 비판이 제기됨. 또한 민관 파트너십의 자산주도형 도시재개발방식(대규모 개발 프로젝트)은 지방정부의 역할이 축소되고 지역과는 연계성이 부족하여 지역간 불균형 초래

■ 잉글리쉬파트너십(EP)는 광역적이고 국가적인 차원에서 도시재생을 추진할 기관이 필요하다는 인식에 따라 설립된 기관으로, 국가차원의 도시재생 기관으로서 역할을 수행. 잉글리쉬파트너십의 가장 핵심적인 업무는 공공의 개입과 초기 투자 없이는 민간의 참여가 어려운 지역에 잉글리쉬파트너십이 참여하여 재정적, 제도적, 정치적 중재자 역할을 수행하고, 민간참여와 개발이 가능하도록 만드는 역할을 담당. 이로 인해 중앙정부산하의 잉글리쉬파트너십, 광역차원의 광역개발기구(RDA), 지방정부차원의 도시재생공사(URC) 및 지역파트너십이 공존하면서 중앙정부, 지방정부, 지역단체간 다양한 파트너십이 형성

■ 노동당의 고든정권이 들어선 이후, 2008년 잉글리쉬파트너십은 주택커뮤니티기구(HCA)로 흡수통합됨. 대신 광역차원의 지역개발기구(RDA)의 역할을 강화. 중앙정부와 지방정부 중간의 광역수준에서의 조정을 강조. 주택커뮤니티기구는 기존의 잉글리쉬파트너십 역할에 주택조합의 기능을 추가로 수행. 서민을 위한 주택 공급과 임차인에 대한 서비스 등 도시재생에 관하여 업무의 효율성을 극대화하고자 시도. 또한 교육 및 기술, 직업훈련과 같은 도시재생 프로그램 등을 통해 사회적 배제문제를 해결하는데 초점을 맞추었으며, 이에 지역사회(community)를 중심으로 한 공공, 민간, 시민단체 등 다자간 파트너십에 의한 접근 방식이 발전

■ 현재 영국과 런던의 도시재생은 대처정부의 민간자본 활용의 특징을 계승하면서도 지역사회(community) 역할의 중요성을 강조하고 지방정부의 자율성과 창의성을 존중하는 추세. 영국의 도시재생 정책은 '지역기반 접근방식'(Area-based approach)에서 '지역기반 주도방식' (Area-based Initiative)으로 발전하고 있음

영국 도시재생 정책은 도시재생, 서민 대상의 주택 공급, 친환경 주택 공급 등을 종합적으로 추진하고 일관된 체계로 정비했으며, 추진 주체에 있어서는 주택커뮤니티기구(HCA), 지역개발기구(RDA), 도시재생회사(URC) 등 중앙정부와 지방정부 사이의 역할 분화, 파트너십 등을 중요하게 설계하였다. 또한 엔터프라이즈 존, 도시챌린지 등 쇠퇴지역의 재생을 위한 별도의 도시 재생 프로그램을 추진하였다.

그리고 지원제도 측면에서도 단일도심재생기금(Single Regeneration Budget, SRB), 유럽구조기금(European Structural Funds, ESF) 등 지원기금의 통합, 효율적 지원도모, 범국가적, 유럽연합(EU) 차원의 기금마련으로 도시재생 공조체제를 형성하였다. 영국 도시재생의 추진 시스템을 정리하면 아래 그림과 같다.

* 출처 : 도시재생사업단, <도시재생 기반지식 구축 및 실용화 전략 최종보고서>, 2014

오랜 시간 동안 시행착오를 반복하며 고민하고 축적해 온 영국과 런던의 도시재생 정책은 짧은 시간 동안, 재개발 정책의 또 다른 이름으로 도시재생을 선택해 온 한국과 서울의 도시재생 정책과 실질적인 내용에서 많은 차이를 드러내고 있다.

첫째, 런던의 도시재생은 “어떤 지역을 만들 것인가”보다는 “누구를 위한 도시재생인가”라는 질문을 고민하고 있다.

이들은 인간, 이웃, 관계 등 사람 중심의 도시재생으로의 전환을 지속적으로 시도해왔는데, 이는 도시재생뿐만 아니라 도시정비의 모든 과정에 적용되는 본질적인 화두다. 도시의 쇠퇴를 해결하는 것, 도시의 경쟁력을 높이는

것 등에 있어 행정적인 성과뿐만이 아니라 그 출발점에 인간과 이웃, 커뮤니티와 지역에 대한 성찰과 고민이 자리 잡고 있다.

영국과 도시재생 정책 구조와 지원체계가 변화되어 온 경로가 이를 잘 보여준다. 영국 도시재생 정책의 핵심적인 주제는 “산업 구조의 변화에 따른 도시경제의 쇠퇴와 지역 커뮤니티의 붕괴”였다. 이에 영국의 도시재생 사업은 도시정비에서 지역으로, 지역에서 커뮤니티로, 커뮤니티에서 이웃과 관계로 정책 목표와 지원 체계를 지속적으로 전환시켜왔다.

둘째, 런던의 도시재생은 쇠퇴 지역의 문제해결을 위한 도시경제 활성화 전략과 근린재생 전략을 병행한다.

현재 한국 사회의 도시재생 사업이 도시경제 활성화에 쏠림 현상을 보이면서 쇠퇴 지역을 대상으로 하는 무리한 아이디어성 사업 추진, 창조경제와 관광산업 중심의 도시 재편 등이 획일적으로 강요되고 있다. 하지만 대처리즘에 기반한 신자유주의 도시재생 사업이 경제환원주의로 인해 많은 한계를 드러낸 이후, 영국과 런던의 도시재생은 도시경제 활성화 전략만이 아니라 근린재생 전략을 통해 커뮤니티, 이웃 등에 대한 가치적 접근을 활성화하고 있다.

[그림] 영국의 도시재생 사업 주요 특성

스크린샷 2016-05-10 오후 2.31.28

* 출처 : 서수정, <5개 핵심 전략으로 보는 영국과 일본의 도시재생 정책>, 새로운 도시재생의 구상, 한울, 2012 셋째, 런던의 도시재생은 국가(중앙 정부) 차원에서는 기본 방향의 설정과 지원 체계의 일관성을 유지하며, 지역과 장소에 대해서는 통합적이고 경과적이며(Build-Up) 총체적인 접근(holistic approach)에 의한 도시재생을 모색한다.

도시재생 과정에서 지역과 장소에 대한 접근은 개별화된 행정 구조나 사회 제도에 따라 하향식으로 공급되는 것이 아니라 지역과 삶의 복잡성을 바탕으로 통합적이고 경과적으로 형성되어야 한다. 물리적 도시정비뿐만이 아니라 주민의 삶을 둘러싼 주택, 복지, 교육, 문화, 사회문제 등이 복합적이고 통합적인 정책 구조와 지원 체계를 통해 접근되어야 한다.

넷째, 영국과 런던의 도시재생 정책은 지방자치단체, 지역기반주체들에게 예산운용의 자율성과 재량권을 확대해 나가고 있다.

영국의 도시재생 정책은 통합재생예산(SRB), 뉴딜커뮤니티예산(NDC), 근린재생기금(NRF), 근린지역일자리기금(WNF) 등의 포괄보조금을 적극적으로 활용하고 있다. 특히 통합재생예산(SRB)은 환경, 통신산업, 노동, 교육, 내무의 5개 관련 부처에서 개별적으로 지급하던 20여개의 보조금을 단일 도시재생예산으로 통합한 것이며, 이후 통합예산(SB)로 전환하여 한층 더 지방자치단체의 역할을 강화하는 추세로 변화하고 있다.

다섯째, 런던 도시재생의 사례를 통해 자율적인 주민 조직과 시민사회에 대한 형성 및 지원, 민주주의에 기반한 거버넌스 및 파트너십 활성화의 중요성을 다시 한 번 확인할 수 있었다. 도시재생 거버넌스에서의 핵심은 “중앙정부의 권한을 지방정부로 이양하는 것과 다양한 형태의 민간조직 협력, 지역주민의 참여를 지원하는 것”이다.

영국과 런던뿐만이 아니라 도시재생의 과정에서 거버넌스의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않다. 도시재생이라는 프로세스 자체가 다양한 주체들의 참여, 협력, 상호 지원 등이 없이는 결코 진행될 수 없는 목적과 구조를 내재하고 있기 때문이다. 이에 최근 도시재생 정책의 세계적인 흐름은 “지역 내에 다양한 주체가 결집된 조직을 지원하는 현장 중심의 도시재생”이다. 이는 “정부 주도, 하향식, 공급형, 성과주의 등의 패러다임”에서 “주민 주도, 상향식(Bottom-Up 또는 Build-Up), 자율형, 경과주의 등의 패러다임”으로 이행하는 것을 의미한다. 그리고 이 모든 과정에서 지역민주주의가 거버넌스를 통해 지원되고 운영되어야 한다.