YNP
YNOT PLANNING

Biweekly Report

2025.11.21 〈415호〉

〈Biweekly Report〉는 ㈜와이낫플래닝 임직원들이 평소 부동산 시장조사, 업계 관계자 인터뷰, 직간접 경험한 바를 토대로 기삿거리를 만들어 공유하고자 기획되었습니다. 독자님의 눈높이에 맞추기 위해 저희는 조금 더 귀를 열고, 조금 더 눈을 크게 뜨고 트렌드에 맞는 기사를 제공하기 위해 지속적으로 노력하겠습니다. 감사합니다.

㈜와이낫플래닝 분양사업부문장 전우경 부사장 배상

분양대행/개발사업
주식회사와이낫플래닝

Biweekly Report

YNOT PLANNING

서울특별시 강서구 마곡서로
152 두산더랜드타워 B동
1318호~1323호
T. 02-6022-6793
F. 02-2088-4040
http://와이낫플래닝.kr/

Contents

Ⅰ.	1시간대 속초 시대, '세컨하우스'의 판이 바뀐다.	손병열 이사
Ⅱ.	광진구 분양시장 동향	이푸른 대리
Ⅲ.	다이소 온라인 사업 확장, 새로운 유통 강자로 도약	이재훈 사원
Ⅳ.	부동산 규제 속에서 내 집 마련?	김포 현장팀

BIWEEKLY REPORT 독자 여러분 안녕하십니까

당사의 **'바이위클리 리포트'**는 부동산 업계 종사자분들께 가볍지만 유익한 정보를 신속하게 전달하고자 하는 취지로 시작 되었습니다.
그 시작은 2015년 10월, '와이낫플래닝 부동산 찌라시' 라는 다소 친근한 명칭이었습니다.
이후 207회까지 발간하며 독자분들의 소중한 의견을 수렴하여, 명칭의 부정적인 어감을 해소하고자
'위클리 리포트'로 변경하여 397회까지 발행했습니다.

이후 더욱 전문적이고 심도 있는 정보를 제공하기 위해 398회부터 발간 주기를 격주로 조정하였고
현재의 '바이위클리 리포트' 라는 이름으로 415회 발간을 이어오고 있습니다.
이 모든 과정은 독자 여러분의 변함없는 관심과 격려 덕분입니다.
앞으로도 더욱 발전하고 기대에 부응하는 '바이위클리 리포트'가 될 것을 약속드립니다.

– ㈜와이낫플래닝 임직원 일동 –

Ⅰ. 1시간대 속초시대, '세컨하우스' 판이 바뀐다.

누구나 한 번쯤은 생각합니다. "은퇴 후엔 어디서 어떻게 살고 싶을까?" "가끔은 도시의 속도를 벗어난 나만의 공간이 있었으면…" 이런 질문에 가장 현실적인 답이 바로 '세컨하우스'입니다.

집을 하나 더 갖는다는 의미를 넘어서, 삶의 속도 조절 장치이자 은퇴 후를 미리 준비하는 미래 자산으로 자리 잡고 있죠.

특히 최근에는 주말에만 들르는 별장이 아니라, 언제든 부담 없이 오가며 평일의 피로를 끊어내고 주말의 여유를 더하는 '세컨 라이프 공간'으로 진화했습니다.

예전에는 자연환경이 선택의 기준이었다면, 이제는 '접근성'과 '일상과의 연결성'이 세컨하우스를 결정하는 핵심 가치로 떠오르고 있습니다. 이 변화의 중심에 선 도시가 바로 속초입니다.

이제는 서울과의 거리감이 크게 줄어들며 일상과 여행이 자연스럽게 이어지는 도시로 자리매김하고 있습니다. 무엇보다 KTX 속초역 개통 시 용산에서 속초까지 약 1시간대 이동이 가능합니다.

이 변화 하나만으로 속초는 완전히 다른 도시가 됩니다. 서울에서 퇴근 후에도 잠시 다녀올 수 있는 거리, 은퇴 후에도 도시의 편의와 속초만의 여유를 동시에 누릴 수 있는 곳

게다가 속초는 부동산 규제 비적용 지역으로, 세컨하우스를 고민하는 사람들에게 보기 드물게 현실적인 선택지를 제공합니다.

"살기 좋은 도시"와 "투자 여력 있는 도시"가 동시에 성립하는 곳, 그 자체가 속초의 가장 큰 매력입니다.

그리고 이 새로운 속초의 중심에서, 세컨라이프의 기준을 다시 쓰는 단지가 있습니다.

바로 ' 힐스테이트 속초' 입니다. 힐스테이트 속초는 단지의 이름만으로 설명되지 않습니다. '두 번째 집'이라는 로망을 실제 생활로 이어주는 구체적인 조건이 갖춰진 곳입니다.

◆ 힐스테이트 속초가 세컨하우스로 주목받는 이유

① KTX 속초역(예정) 접근성

- 서울–속초 이동 시간의 혁신. 세컨하우스 선택 기준 자체가 변화 합니다.

② 속초 생활 핵심지역 입지

- 초중학교·전통시장·관광지·생활편의시설이 도보권에 모여 있는 완성형 생활환경.

③ 브랜드 가치가 만든 평면·설계 완성도

- 힐스테이트만의 효율적인 동선, 수납, 채광 설계 / 거주·세컨하우스·임대까지 다목적으로 활용 가능.

④ 풍부한 커뮤니티 시설

- 피트니스, 라운지, 게스트하우스 등 '머무는 시간의 질'을 높인 구성.

⑤ 규제 없는 속초의 메리트

- 세컨드홈 혜택과 대출·청약·전매 등 수도권과 차별화된 정책 혜택.

⑥ 관광도시이자 생활도시 : 1년 365일 가치 유지

- 관광 시즌뿐 아니라 비수기에도 꾸준한 수요가 있는 몇 안 되는 도시.

세컨하우스를 고민하는 시기라면, 지금이 가장 좋은 타이밍일지 모릅니다.

삶의 여유를 지키면서도, 미래의 가능성을 담아낼 수 있는 곳. 서울과 일상이 연결되고, 속초의 자연과 도심이 공존하는 곳. 그 모든 조건을 하나의 기준으로 완성한 곳 바로 '힐스테이트 속초' 입니다.

와이낫플래닝 손병열 이사 (ynp114@ynp.uplusworks.co.kr)

II. 광진구 분양시장 동향

광진구는 서울 동부의 핵심 주거지로, 한강변 입지와 우수한 교통망, 학군 수요 등을 기반으로 지속적으로 높은 부동산 관심을 받아왔다.

최근 몇 년간 광진구 분양시장은 서울 내에서도 가장 높은 분양가를 기록하며 주목을 받고 있으며, 재개발·재건축 및 대형 인프라 개발 계획이 본격화되면서 시장의 열기가 지속 되고 있다.

2025년 하반기 현재 광진구 분양시장 동향을 분양가 수준, 청약 경쟁률, 시장 분위기, 개발 호재 측면에서 종합적으로 분석 해 보려 한다.

분양가 동향

광진구 신규 아파트의 평균 분양가는 ㎡당 4,029만 원으로, 서울 자치구 중 최고 수준을 기록중이다. '포제스 한강' 단지는 3.3㎡당 1.377억 원(㎡당 약 4,166만 원)으로 국내 역대 최고 분양가를 기록 했다.

고분양가 논란에도 불구하고, 인근 시세와 개발 호재로 인해 분양권 프리미엄이 형성되고 있다.

청약 경쟁률 및 초기 성과

'롯데캐슬 이스트폴'은 구의역 초역세권·한강 인접·대단지 장점으로 평균 98.4:1의 높은 청약 경쟁률 기록했으며, 평당 분양가는 약 4,050만 원으로, 현재 시세 대비 45~71% 상승 하였다.

고분양가에도 불구하고 실수요자 및 투자자 수요가 모두 몰리는 현상이다.

시장분위기 및 프리미엄 형성

최근 광진구 아파트 매매가는 주간 기준 0.08% 상승하며 신고가 거래가 잇따르고 있다.

'광장 힐스테이트'는 84㎡ 기준 10개월간 4.55억이 상승 되어 22억 원에 거래 되고 있으며, '한강우성아파트'는 84㎡ 기준 3주 만에 10.5% 상승하여 17.68억 원 거래되었다.

'롯데캐슬 이스트폴'은 84㎡ 이상 최고 33억 원 호가, 프리미엄 최대 8억 원이 형성 되었다.

개발 호재 및 향후 전망

'자양4동 A구역(최고 49층, 2,999가구) 등 대규모 재개발 사업 추진중이며, 자양7구역 재건축, 자양3동 북측 통합개발, 군자동 341-17 일원 재개발(674세대) 등 정비사업 다수 진행 중이다.

또한, 동서울터미널 현대화 사업을 포함한 교통·생활 인프라의 개선도 기대할수 있다.

이러한 개발 호재는 향후 광진구 분양시장 전반의 프리미엄을 견인할 요인으로 평가 된다.

광진구 분양시장은 현재 서울 내 최고 수준의 분양가에도 불구하고 높은 수요와 경쟁률을 보이는 특수한 시장으로 요약된다.

'포제스 한강'과 '롯데캐슬 이스트폴'을 중심으로 형성된 고분양가·고프리미엄 구조는 향후 입주 및 거래 시장에도 영향을 미칠 것으로 전망 된다.

특히 재개발·재건축 및 대형 개발 프로젝트가 속속 진행되면서 향후 몇 년간 시장 활황세가 이어질 가능성이 높다.

다만, 실수요자와 투자자는 시장 흐름과 정책 환경을 면밀히 주시할 필요가 있다.

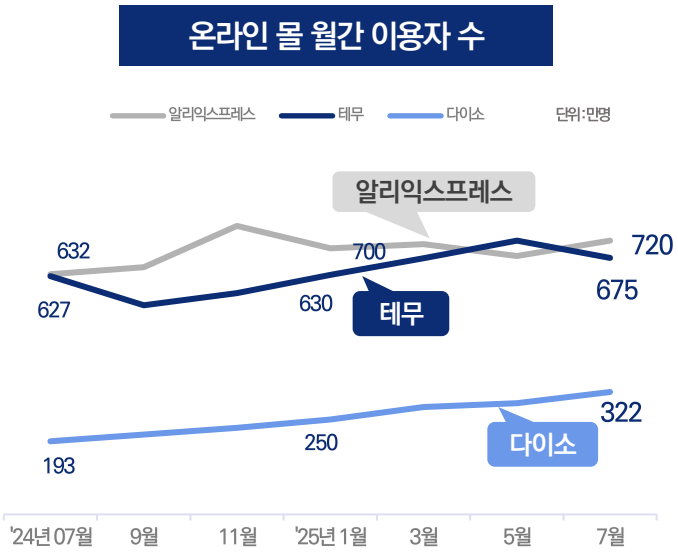
와이낫플래닝 이푸른 대리 (ynp016@ynp.uplusworks.co.kr)

Ⅲ. 다이소 온라인 사업 확장, 새로운 유통 강자로 도약

'균일가'의 대명사 다이소가 오프라인을 넘어 온라인 시장에서도 강력한 존재감을 드러내고 있습니다.

특히 알리익스프레스와 테무 등 중국 이커머스(C커머스)의 공세에 맞서 온라인몰을 대대적으로 개편하며 놀라운 성장세를 보이고 있습니다.

온라인 사업의 폭발적 성장과 성공 요인



'다이소는 오프라인의 강력한 입지를 기반으로 온라인 시장에 성공적으로 안착하며 C커머스의 위협에 효과적으로 대응하고 있습니다.

- **월간 활성 이용자(MAU) 급증 :** 2024년 7월 기준 다이소몰의 월간 활성 이용자는 약 322만 명으로, 전년 동월 대비 66% 증가했습니다. 이는 같은 기간 알리(13.8%)와 테무(7.6%)의 성장률을 훨씬 앞지르는 수치입니다.
- **온라인몰 통합 및 직매입 전환 :** 기존의 '샵다이소'와 '다이소몰'을 통합하고 판매자 중심에서 본사 직매입 상품 위주로 개편하면서 가격과 상품 구성의 혼선을 줄여 소비자 편의성을 높였습니다.

차별화된 배송 서비스와 선제적 물류 투자

다이소는 전국에 퍼져 있는 오프라인 매장을 물류 거점으로 활용하며 독자적인 배송 서비스를 도입해 온라인 경쟁력을 강화했습니다.

- ✓ **매장 픽업 및 오늘 배송 :** 온라인 주문 후 가까운 매장에서 직접 상품을 수령하는 '매장 픽업' 서비스와, 한두 시간 내에 퀵 배송으로 받을 수 있는 '오늘 배송' 서비스가 소비자들에게 큰 인기를 얻고 있습니다.
- ✓ **쿠팡을 벤치마킹한 물류 전략 :** 다이소는 대부분의 유통사가 물류 대행에 의존하는 것과 달리, 쿠팡의 물류 전략을 벤치마킹하여 자체 물류 네트워크에 대규모 투자를 단행했습니다. 2012년 용인에 1,500억 원 규모의 물류센터를 시작으로, 부산(2015년, 2500억 원)과 세종(2019년, 4500억 원)에도 초대형 물류센터를 구축했습니다. 세종 물류센터는 2027년 완공될 예정입니다.
- ✓ **이커머스 사업의 기반 마련 :** 이러한 선제적 물류 투자는 당초 오프라인 매장의 효율화를 위한 것이었지만, 현재는 온라인 사업 확장의 든든한 기반이 되었습니다. 수만 개의 상품을 하루 만에 전국으로 배송하는 시스템이 구축되면서, 다이소는 '가성비'에 '신속성'이라는 강력한 무기를 더하게 되었습니다.

다이소의 온라인 사업 성공은 단순히 저가 상품을 판매하는 기업을 넘어, 탄탄한 물류 인프라를 기반으로 한 새로운 유통 강자의 탄생을 알리는 신호탄입니다.

이는 C커머스의 위협에 맞서 국내 유통사가 나아가야 할 방향을 제시하며, 온라인과 오프라인의 경계를 허무는 O2O(Online to Offline) 전략의 성공 사례로 평가받고 있습니다.

다이소가 쿠팡처럼 대대적인 물류 투자를 이어간다면, 앞으로 국내 이커머스 시장에서 더 큰 영향력을 발휘할 것으로 전망됩니다.

와이낫플래닝 이재훈 사원 (ynp117@ynp.uplusworks.co.kr)

Ⅳ. 부동산 규제 속에서 내집 마련?

10.15 부동산 대책의 내용에는 규제지역 확대 지정이 있습니다. 서울 전역은 물론, 경기도의 과천·광명·수원(영통·장안·팔달), 성남(분당·수정·중원), 안양(동안), 용인(수지), 의왕, 하남 등 12개 지역이 새롭게 조정대상지역과 투기과열지구, 토지거래허가구역으로 지정되었습니다. 이는 수도권 대부분이 강력한 규제 대상이 되었다는 의미입니다.

다만, 일부 지역은 가격 상승세가 뚜렷하지 않음에도 '풍선효과' 가능성을 이유로 포함되면서 과도한 규제라는 지적도 나오고 있습니다.

이로 인해 단기적으로는 거래가 줄어 부동산 시장의 흐름을 지켜볼 가능성이 높습니다.

규제의 초점

이번 대책의 핵심은 실수요자의 수요 억제에 있습니다. 대출 한도 축소, 스트레스 DSR 강화, 자금 출처 조사 확대 등 금융 접근성을 크게 낮췄습니다.

특히 부동산 감독기구를 신설해 거래 전반을 상시적으로 감시·조사하겠다는 방침은, 자금 여력이 있는 실수요자에게 까지 부담으로 작용할 가능성이 높아 보입니다.

그러나 시장의 근본적 문제는 여전히 공급 부족입니다. 지난 10년간 정부의 공급 체계가 충분히 작동하지 못하면서 누적된 물량 부족이 지금의 가격 불안으로 이어지고 있습니다.
결국 단기적인 수요 억제책만으로는 장기적인 시장 안정을 바라는 것은 어려울 것으로 예상됩니다.

대출 및 세제 강화의 영향

이번 대책에서는 주택담보인정비율(LTV) 축소로 인한 대출 규제 강화와 자금출처 조사 확대가 병행되었습니다.

주택가격에 따라 대출 한도가 세분화되었고, 부동산 감독기구 신설을 통해 거래 전반의 투명성을 높이겠다는 정부의 의지가 반영되었습니다. **세제 측면에서는 다주택자 취득세 및 양도세 중과가 강화되었습니다.**

이에 따라 투자 수요는 위축되겠지만, 양도세 부담으로 인해 매물이 잠기면 오히려 시장 내 공급 부족 현상이 심화될 수 있다는 걱정도 나오고 있습니다.

결국 단기적인 수요 억제책만으로는 장기적인 시장 안정을 바라는 것은 어려울 것으로 예상됩니다.

시장 전망과 실수요자의 대응

'토지거래허가구역'이 확대되면서 실거주 2년 의무 조항이 강화된 것도 이번 대책의 특징입니다.
이로 인해 거래는 더욱 위축될 가능성이 높고, 주거 이동의 자유가 다소 제한될 수 있습니다.

하지만 이러한 규제 환경 속에서도 실수요자는 내 집 마련을 포기할 필요가 없습니다. 현재는 금리 인하를 앞둔 시점으로, 향후 대출 부담이 완화될 가능성이 클 것으로 보이기 때문입니다.

정부의 조치가 단기 과열을 막기 위한 선제적 조치라면, 금리 인하 이후에는 실수요자의 진입 기회가 다시 열릴 가능성이 높습니다. **따라서 당장 시장에 뛰어드는 것보다는, 현재의 상황을 점검하고 대출 여건을 준비하며 중,장기적인 내 집 마련 전략을 꾸준히 이어가는 것이 현명한 판단이라 생각됩니다.**

이번 대책은 단기적으로 시장의 과열을 진정시키는 데 일정한 효과를 낼 수 있습니다. 그러나 공급 부족이라는 근본적 문제를 해결하지 못한다면, 시장은 다시 반등할 가능성이 있습니다.

결국 부동산 시장은 정책이 아니라 '수요와 공급의 균형'으로 움직입니다.

따라서 실수요자는 단기 규제에 위축되기보다, 시장의 흐름을 면밀히 관찰하면서 자신에게 맞는 시기와 조건을 준비하는 태도가 중요합니다. 지금은 단기적 불확실성을 지켜보며, 다가올 금리 변동과 공급 정책의 변화 속에서 내 집 마련의 기회를 찾아야 할 시기입니다.

와이넛플래닝 김포 고촌센트럴자이 현장팀

이종훈 상무(ynp026@ynp.uplusworks.co.kr)