

효과

‘기껏 세금 들었더니’.. 연두색 번호판, 결국은 이렇게 됐습니다

<https://newautopost.co.kr/issue-plus/article/167096/>

시행 전부터 찬반 논쟁이 뜨거웠던 법인차 전용 연두색 번호판. 작년 초 도입된 해당 정책은 고가 법인 차량의 사적 유용을 방지한다는 취지로 만들어졌다. 차량 **가액 8천만 원을 초과하는 법인차**, 관용차 등에 적용되며, 기존에 하늘색 번호판이 적용되던 전기차 역시 해당 기준에 포함된다면 예외 없다.

법인차 번호판 도입 후 벌써 1년 이상이 흘렀는데, 과연 해당 정책은 성공했다고 볼 수 있을까? 그간 법인차 번호판 적용 범위, **꼼수 대비 미흡에 따른 실효성 논란**이 적지 않았지만 놀랍게도 유의미한 변화가 나타나고 있다고 한다. 불경기에도 비싼 차가 불티나게 팔리던 국내에서 고가차 판매량이 8년 만에 감소했다고. 어떻게 된 일인지 짚어보자.

1억 이상 수입차 판매량

무려 1/5 이상 줄어들어

최근 한국수입자동차협회(KAIDA)는 작년 판매된 1억 원 이상 수입차가 6만 2,520대라고 전했다. 이는 전년 대비 20.1% 폭락한 수치며, 해당 가격대 차량의 수입차 시장 점유율도 2023년 28.9%에서 2024년 23.7%로 줄어들었다. 고가 수입차 시장은 소비 심리 하락, 경기 침체 등의 이슈와 무관하게 매년 꾸준히 성장해 왔다는 점을 고려하면 주목할 만한 변화다.

이러한 고가 수입차 판매량 감소의 주요 원인으로 법인차 번호판이 거론되고 있다. 시행 초기에는 실효성을 두고 의문을 표하는 여론이 지배적이었지만, 결국 주 수요층은 결국 낙인 효과를 우려해 연두색 번호판을 기피했다. 법인차 번호판 도입 직전인 2023년 하반기에 급등했던 고가 수입차 판매량 역시 이러한 심리를 대변한다.

번호판 때문만은 아니야

꼼수 처리도 시급하다고

다만, 고가 수입차 시장에서 높은 비중을 차지하는 일부 모델의 경우 모델 체인지 시기가 겹쳐 판매량 감소에 영향을 주기도 했다. 법인 수요가 과반수인 벤츠 S 클래스의 경우 올해 중으로 페이스리프트를 앞두고 있다. 반면, 경쟁 모델인 BMW 7시리즈의 경우 2022년 풀체인지 후 아직 신차 출시 주기까지 여유가 있는 만큼 작년 판매량이 전년 대비 2배 가까이 올랐다.

하지만 법인차 번호판 적용 기준에 대해서는 여전히 반감을 나타내는 여론이 높다. 가액 8천만 원 이상 차량부터 적용하는 바람에 고가 수입차 판매 업체들은 해당 가격대에 아슬아슬하게 걸친 모델을 7천만 원대까지 할인했다. 중고차 시장의 경우 역대 가격이 기본인 슈퍼카 거래 시 계약서상에는 8천만 원 이내 가격을 기재하고 나머지 차액은 별도로 지불하는 일명 ‘다운 계약서’ 꼼수가 만연하다고.